

ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «ІНЖЕК»



**DEVELOPMENT
OF THEORETICAL AND METHODOLOGICAL
GROUNDS OF ACCOUNTING, ANALYSIS,
CONTROL AND AUDIT**

Monograph

**Kharkiv
PH «INZHEK»
2012**

**РОЗВИТОК
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ
ЗАСАД ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ, КОНТРОЛЮ
І АУДИТУ**

Монографія

**Харків
ВД «ІНЖЕК»
2012**

ББК 65.9(2)26

Р 64

Рекомендовано до видання рішенням вченої ради Харківського національного економічного університету (протокол № 7 від 18.04.2011 р.)

Рецензенти: *Гришко Н. В.* – докт. екон. наук, професор, завідувач кафедри обліку та аудиту Донбаського державного технічного університету;
Іванов Ю. Б. – докт. екон. наук, професор, заступник директора Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України, Заслужений економіст України;
Тимофеев В. М. – докт. екон. наук, професор, завідувач кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»;
Череп А. В. – докт. екон. наук, професор, декан економічного факультету Запорізького національного університету

Розвиток теоретико-методологічних засад обліку, аналізу, контролю і аудиту:

Р 64 Монографія / під заг. ред. д. е. н., проф. А. А. Пилипенка та к. е. н., проф. Г. Ф. Азаренкова. – Х.: ФОП Александрова К. М.; ВД «ІНЖЕК», 2012. – 640 с. Укр. мова

ISBN 978-966-2194-46-3

На системній основі розкрито склад та структуру, особливості формування та принципи функціонування, методологію та концептуальне підґрунтя взаємоузгодженого удосконалення обліково-аналітичної та контрольної діяльності, поданих у вигляді ключових функцій системи управління підприємством. Значну увагу приділено розкриттю перспективного парадигмального зрізу обліку, аналізу, контролю та аудиту, адаптованого до умов нової інформаційної економіки.

Рекомендовано для наукових працівників, аспірантів, фахівців-практиків і студентів вищих навчальних закладів економічного спрямування.

ББК 65.9(2)26

ISBN 978-966-2194-46-3

© Колектив авторів, 2012

© ФОП Александрова К. М., 2012

© ВД «ІНЖЕК», 2012

ЗМІСТ

Вступ.....	11
Розділ 1. Філософські основи соціально-економічного пізнання.....	17
1.1. Специфіка філософії як предмету наукового пізнання.....	17
1.2. Еволюція методологічних парадигм економічної теорії.....	22
1.3. Парадигма обліку, аналізу, контролю і аудиту та напрямки її реформування в сучасних умовах господарювання	40
Розділ 2. Зміна парадигми облікового процесу в умовах уніфікації облікових систем	61
2.1. Гармонізація та стандартизація бухгалтерського обліку як перспективні напрямки його удосконалення.....	61
2.2. Порівняння обліку необоротних активів за національними та міжнародними стандартами	73
2.3. Особливості обліку запасів за національними та міжнародними стандартами	94
2.4. Адаптація та використання міжнародного досвіду обліку дебіторської заборгованості на вітчизняних підприємствах	102
2.5. Порівняння в обліку оренди за українськими та міжнародними стандартами	114
2.6. Аспекти складання балансу і звіту про прибутки і збитки малими підприємствами відповідно до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності.....	129
2.7. Порівняння обліку біологічних активів та сільськогосподарської продукції за національними та міжнародними стандартами	142
Розділ 3. Удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління розвитком підприємств та їх об'єднань.....	157
3.1. Системний підхід до організації обліково-аналітичного забезпечення розвитку підприємства	157
3.2. Облік витрат у системі управління витратами промислового підприємства	170
3.3. Дослідження концептуальних засад процесного обліку витрат підприємства.....	178

3.4. Розбудова стратегічного управлінського обліку як інформаційного забезпечення вибору стратегії інноваційного розвитку підприємства	193
3.5. Формування системи первинних облікових документів і фінансової звітності в сучасних умовах господарювання.....	203
3.6. Організація стратегічного управлінського обліку в інтегрованих структурах бізнесу	218
Розділ 4. Капітал як центральна категорія економіки й обліку	234
4.1. Економічна природа капіталу підприємства	234
4.2. Оцінка вартості капіталу підприємства	247
4.3. Використання основних концепцій оцінки активів в обліковому процесі	262
4.4. Удосконалення обліку статутного капіталу підприємства на етапі його формування	268
4.5. Оптимізація структури капіталу підприємства.....	280
4.6. Аналіз особливостей ціноутворення на ринку нерухомості: житло як капітал.....	292
4.7. Розподіл і реалізація корпоративного контролю при формуванні капіталу акціонерного товариства.....	310
Розділ 5. Розбудова технології аналізу в умовах структурно-інноваційного реформування національної економічної системи	328
5.1. Системний підхід до розвитку економічного аналізу	328
5.2. Аналіз та оцінка процесів формування й ефективності використання капіталу для забезпечення сталого економічного розвитку підприємства.....	346
5.3. Визначення змісту та напрямки застосування конкурентного аналізу	375
5.4. Застосування економічного аналізу при управлінні організаційними змінами підприємства	400
5.5. Аналітичне забезпечення оцінки та оптимізації економічних ризиків (на прикладі підприємств вугільної галузі)	421
5.6. Розробка напрямів аналізу та аналітичного інструментарію якості корпоративного управління підприємством	441

5.7. Технології моделювання та аналітичний інструментарій оптимізації бізнес-процесів	463
5.8. Моделювання циклічних бізнес-процесів в умовах інформаційної протидії	495
Розділ 6. Теоретико-методологічні засади контролю і аудиту в умовах реформування системи фінансового контролю.....	510
6.1. Стан та напрямки реформування сучасної системи фінансового контролю	510
6.2. Теоретичні засади контролю і аудиту в Україні.....	518
6.3. Обґрунтування напрямків удосконалення методології фінансового контролю	543
6.4. Розвиток судово-економічної експертизи як форми використання спеціальних знань задля захисту законних інтересів підприємницьких структур	553
6.5. Узагальнення умов невизначеності в моделюванні економічних систем для їх контролінгу	575
Висновки.....	586
Додатки	590
Література	592

CONTENTS

Introduction.....	11
Chapter 1. Philosophical basis of socio-economic cognition	17
1.1. Specific features of philosophy as a subject of scientific cognition	17
1.2. Evolution of methodological paradigms of economic theory	22
1.3. Paradigm of accounting, analysis, control and audit and directions of its formation under modern economic onditions	40
Chapter 2. Change of the paradigm of accounting process under conditions of unification of accounting systems.....	61
2.1. Harmonization and standardization of accounting as prospective directions of its improvement	61
2.2. Comparison of accounting of non-circulating assets by national and international standards	73
2.3. Specific features of accounting of reserves by national and international standards	94
2.4. Adaptation and use of international experience of accounting of receivables at domestic enterprises	102
2.5. Comparison of Ukrainian and international standards of lease accounting	114
2.6. Aspects of doing balance sheet and income report by small enterprises in accordance with requirements of international standards of financial reporting	129
2.7. Comparison of accounting of biological assets and crops in accordance with national and international standards	142
Chapter 3. Improvement of accounting and analytical provision of management of development of companies and groups of companies	157
3.1. Systematic approach to organisation of accounting and analytical provision of development of companies	157
3.2. Cost accounting in the system of cost management of an industrial enterprise	170

3.3. Study of conceptual grounds of the process accounting of company's expenses	178
3.4. Development of strategic managerial accounting as an information provision of selection of strategy of innovation development of a company	193
3.5. Formation of a system of primary accounting documents and financial reports under modern economic conditions	203
3.6. Organisation of strategic managerial accounting in integrated business structures	218
Chapter 4. Capital as a central category of economy and accounting.....	234
4.1. Capital as a central category of accounting	234
4.2. Assessment of value of company's capital.....	247
4.3. Use of main concepts of assessment of assets in accounting process	262
4.4. Improvement of accounting of authorised capital of a company at the stage of its formation	268
4.5. Optimisation of the structure of the capital of an enterprise	280
4.6. Analysis of specific features of price formation in the real estate market: real estate as a capital	292
4.7. Distribution and realisation of corporate control when forming joint stock company capital	310
Chapter 5. Development of the technology of analysis under conditions of structural and innovation reformation of the national economic system	328
5.1. Systematic approach to development of economic analysis	328
5.2. Analysis and assessment of the processes of formation and efficiency of use of the capital for provision of a stable economic development of a company	346
5.3. Identification of the content and ways to apply competitive analysis	375
5.4. Application of economic analysis in the process of managing organisational changes of an enterprise	400
5.5. Analytical provision of assessment and optimisation of economic risks (using example of companies of the mining industry)	421

5.6. Development of directions of analysis and analytical tools of the quality of corporate management of an enterprise	441
5.7. Technologies of modelling and analytical tools of optimisation of business processes	463
5.8. Modelling of cyclic business processes under conditions of information counteraction	495
Chapter 6. Theoretical and methodological grounds of control and audit under conditions of reformation of the system of financial control	510
6.1. State and directions of reformation of the modern system of financial control	510
6.2. Theoretical background of control and audit in Ukraine	518
6.3. Justification of directions of improvement of methodology of financial control.....	543
6.4. Development of legal-economic expertise as a form of the use of special knowledge for protection of lawful interests of entrepreneurial structures	553
6.5. Generalization of conditions of uncertainty in modelling economic systems for their controlling	575
Conclusions.....	586
Supplements.....	590
Bibliography.....	592

ВСТУП

У сучасних трансформаційних умовах господарювання успішна реалізація цілей і завдань розвитку національних товаровиробників значною мірою залежить від ефективного використання наявних інформаційних ресурсів, які є основою інформаційного забезпечення діяльності підприємств й визначають їх стратегічний успіх. При цьому слід зазначити, що дієва організація інформаційного забезпечення розвитку підприємств, упровадження інформаційних інновацій, упорядкування інформаційних й логістичних потоків, вирішення проблем ефективної інформаційної взаємодії підприємства зі суб'єктами ринку можливі лише завдяки раціональній організації обліково-аналітичного й контрольного процесів, що є підґрунтям формування відповідного інформаційного простору відокремленого чи інтегрованого суб'єкта господарювання. Разом з тим до теперішнього часу особливостям інформаційного забезпечення діяльності підприємства приділяється недостатня увага як у теоретичному, так і у практичному аспектах. Своєчасною й досить актуальною є необхідність подальшого вдосконалення принципів, форм і методів, розробки нових наукових підходів та практичних рекомендацій щодо трансформації парадигми обліку, аналізу контролю й аудиту в контексті забезпечення випереджального розвитку підприємств та їх об'єднань.

Бухгалтерський облік, контроль, аналіз та аудит (як і кожна система знань) постійно розвиваються, що ставить особливі вимоги стосовно їх дієвої організації. Загальні питання організації обліково-аналітичного й контрольного процесів широко подані в економічній літературі. Проте в більшості джерел відсутні або недостатньо пророблені питання інноваційного розвитку означених підсистем та їх орієнтації на підтримку прийняття стратегічних управлінських рішень. Загальноприйнята організація обліку, аналізу й аудиту дозволяє розглядати їх лише як один з інструментів оцінки ефективності підприємства, що оперує ретроспективними показниками.

Саме наявність значного кола невирішених теоретико-методологічних та практичних проблем, пов'язаних з необхідністю удосконалення існуючої практики обліку, аналізу, контролю та аудиту, забезпечення стратегічної спрямованості облікових даних й ефективної їх інтеграції в систему управління обумовили важливість розробок колективу факультету обліку та аудиту Харківського національного економічного університету.

Розкриваючи напрямки розвитку обліково-аналітичної та контрольноревізійної парадигми наголосимо на обов'язковій їй підпорядкованості реаліям сьогодення, таким, як: прискорений розвиток інформаційних технологій, створення груп підприємств, розподіл виробництва за диверсифікованими міжфірмовими зв'язками з постачальниками й кінцевими споживачами, наближення (можливе навіть стирання меж) управлінського та фінансового обліку, віртуалізація та деменеджеризація підприємств, законодавчі вимоги застосування міжнародних стандартів фінансової звітності, неможливість досягнення успіху у конкурентній боротьбі лише шляхом використання традиційних ресурсів та підходів, без акцентів на компетенції та знання підприємств тощо. За таких умов відбувається розширення кола об'єктів обліково-аналітичного спостереження та інформаційного забезпечення менеджменту суб'єктів господарювання.

Саме означені тенденції й обумовлюють структуру цього монографічного дослідження (більш докладно зв'язки між підрозділами роботи можна відслідкувати за допомогою відомостей з табл. А.1) й визначають мету розвитку й трансформації теоретико-методологічних засад обліку, аналізу, контролю та аудиту. Зрозуміло, що в одному дослідженні не можна подати всі напрямки трансформації обліково-аналітичної та контрольноревізійної діяльності. З огляду на це у табл. А.2 наведено елементи парадигмального зрізу, що певною мірою були трансформовані зусиллями колективу факультету обліку й аудиту Харківського національного економічного університету.

Монографія складається із шести розділів, які підпорядковані загальній ідеї надання цілісного уявлення про структуру та головні напрямки розвитку обліку, аналізу контролю та аудиту. Для цього широко розглянуто результати досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених обліковців та економістів. Подані у монографії розробки спираються на сучасні наукові до-

сягнення у сфері бухгалтерського (фінансового та управлінського) обліку, стратегічного управління, теорії організації, економіко-математичного моделювання й системного аналізу, контролю та ревізії тощо і досить повно розкривають поставлені колективом авторів наукові завдання.

Перший розділ дослідження присвячено розкриттю філософських засад соціально-економічного пізнання. Тут, на підґрунті філософського визначення тлумачення поняття «концепція» й «парадигма», розкриття структури методології наукового пізнання та дослідження основних філософських напрямів у сучасній науковій думці розкрито парадигмальний зріз обліку, аналізу, контролю й аудиту та визначено напрямки її реформування в сучасних посткризових умовах господарювання.

Масштабне реформування бухгалтерського обліку та звітності обумовлено значними структурними змінами в економіці України та її входженням у світову спільноту, що призводить до необхідності створення нової нормативної бази бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). Застосування МСФЗ сприяє підвищенню прозорості, зрозумілості й порівнянню інформації щодо діяльності суб'єктів господарювання, надає можливість об'єктивно розкривати й відображати результати діяльності та існуючі фінансові ризики підприємств з метою забезпечення можливості прийняття адекватних управлінських рішень.

Саме у визначеному ключі *другий розділ* роботи обґрунтовує можливу зміну парадигми облікового процесу в умовах уніфікації облікових систем. Тут визначено особливості гармонізації та стандартизації бухгалтерського обліку як перспективних напрямків його удосконалення, проведено порівняння обліку необоротних активів та подано особливості обліку запасів за національними та міжнародними стандартами, проведено порівняння обліку оренди за українськими та міжнародними стандартами та визначено напрямки адаптації міжнародного досвіду обліку дебіторської заборгованості для вітчизняних підприємств. Цінною розробкою тут є й формалізація порядку складання звітності малого підприємства за міжнародними стандартами.

Третій розділ орієнтований на удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління розвитком підприємств та їх об'єднань, визначає особливості системного підходу до організації обліково-аналітичного

забезпечення розвитку підприємства. Тут подано такі цікаві моменти, як особливості обліку витрат в системі управління витратами підприємства, концептуальні засади процесного обліку витрат підприємства, розбудова стратегічного управлінського обліку як інформаційного забезпечення вибору стратегії інноваційного розвитку підприємства, формування системи первинних облікових документів і фінансової звітності в сучасних умовах господарювання та організація управлінського обліку в інтегрованих структурах бізнесу.

Четвертий розділ монографічного дослідження розглядає капітал підприємства як центральну категорію економіки і бухгалтерського обліку. Для такого представлення успішно вирішена спроба удосконалення оцінки вартості капіталу підприємства на підґрунті порівняльного аналізу основних концепцій оцінки активів в обліковому процесі. У методичному сенсі вагомими розробками є пропоновані підходи щодо розподілу й реалізації корпоративного контролю при формуванні капіталу акціонерного товариства, аналізу структури власного капіталу підприємства та удосконалення обліку статутного капіталу підприємства на етапі його формування.

П'ятий розділ дослідження розкриває технології аналізу в умовах структурно-інноваційного реформування національної економічної системи. Застосувавши системний підхід до розвитку економічного аналізу в цьому розділі здійснено оцінку капіталу підприємства для забезпечення його економічного розвитку, визначено зміст та напрямки застосування конкурентного аналізу, обґрунтовано дисципліну управління змінами як нову сферу застосування економічного аналізу, ідентифіковане аналітичне забезпечення оцінки та оптимізації економічних ризиків, подано оцінювально-аналітичний інструментарій якості корпоративного управління підприємством. Досить цінними розробками є напрямки удосконалення аналізу та оптимізації бізнес-процесів логістичного менеджменту на основі операційних моделей масового обслуговування та моделювання циклічних бізнес-процесів в умовах інформаційної протидії.

Шостий розділ присвячено розкриттю теоретико-методологічних засад контролю й аудиту в умовах реформування системи фінансового контролю. Тут визначено стан та напрямки реформування сучасної системи фінансового контролю, розкрито теоретичні засади контролю й аудиту

в Україні, обґрунтовано напрямки удосконалення державного фінансового контролю, подано напрямки розвитку судово-економічної експертизи як форми використання спеціальних знань у сфері бухгалтерського обліку, аналізу та фінансово-господарського контролю для захисту законних інтересів підприємства. Аналітична складова цього розділу розкрита у світлі узагальнення умов невизначеності у моделюванні економічних систем для їх контролінгу.

Колектив факультету обліку і аудиту Харківського національного економічного університету висловлює глибоку подяку рецензентам: доктору економічних наук, професорові, завідувачу кафедри обліку та аудиту Донбаського державного технічного університету *Наталі Вікторівні Гришко*; заслуженому економісту України, доктору економічних наук, професору, заступнику директора Науково-дослідного центру Індустріальних проблем розвитку НАН України *Юрію Борисовичу Іванову*; доктору економічних наук, професорові, завідувачу кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» *Володимирі Миколайовичу Тимофєєву*; доктору економічних наук, професору, декану економічного факультету Запорізького національного університету *Алі Василівні Череп* за висловлені зауваження, наукові рекомендації, конструктивні пропозиції щодо подання матеріалу, а також усім, хто сприяв оприлюдненню цієї наукової роботи.

Окремі розділи написали: д. е. н., проф. А. О. Єпіфанов – 5.8; д. е. н.; проф. Л. М. Малярець – 4.5, 6.5; д. е. н., проф. І. П. Отенко – 5.1; д. е. н., проф. А. А. Пилипенко – вступ, 1.3, 3.6, висновки, загальне наукове керівництво; д. е. н., проф. О. Є. Попов – 4.7, додаток В; д. е. н., проф. М. П. Хохлов – 4.1; к. е. н., проф. Г. Ф. Азаренков – 5.2, 5.5, додаток Ж, загальне керівництво; к. е. н., проф. Л. В. Дікань – 6.1, 6.2, 6.3; к. е. н., проф. Ю. Д. Маляревський – 3.4; к. е. н., проф. В. Д. Понікаров – 6.4; к. е. н., проф. П. С. Тютюнник – 4.4; к. е. н., доц. Л. В. Безкоровайна – 2.3; к. т. н., доц. А. В. Воронін – 5.8; к. е. н., доц. Н. В. Глебова – 4.3; к. е. н., доц. Ю. С. Горяйнова – 2.6; к. е. н., доц. Л. В. Єфремова – 4.2; к. е. н., доц. В. В. Іванієнко – 5.7, додатки М, Н; к. е. н., доц. Г. А. Іващенко – 5.3, 5.7, додатки Г, Д, М, Н; к. е. н., доц. А. М. Котов – 5.2; к. соц. н., доц. О. М. Кузь – 1.1, 1.2; к. е. н., доц. С. В. Лабунська – 3.4; к. фіз.-мат. н., доц. І. Л. Лебедева – 4.6; к. е. н., доц.

О. Ю. Мішин – 5.5, додаток Ж; к. е. н., доц. Н. О. Москаленко – 5.4, додаток Е; д. е. н., доц. В. І. Отенко – 5.4, додаток Е; к. е. н., доц. Н. С. Пасенко – 2.2; к. е. н., доц. С. М. Пилипенко – 3.6, додаток Б; к. е. н., доц. О. В. Писарчук – 3.1; к. е. н., доц. Є. О. Полтавська – 5.3, додатки Г, Д; к. е. н., викл. Н. М. Пономаренко – 4.5; к. е. н., доц. К. Г. Сердюков – 4.2; к. е. н., доц. О. В. Фартушняк – 2.4; к. ф. н., доц. В. О. Черненко – 1.1, 1.2; к. т. н., викл. С. І. Чернишов – 5.8; к. е. н., доц. Т. М. Чечетова-Терашвілі – 5.3, додатки Г, Д; ст. викл. І. Г. Волошан – 3.5; ст. викл. В. О. Андрієнко – 3.5; ст. викл. І. П. Дзьобко – 3.3; ст. викл. Н. В. Курган – 3.4; ст. викл. М. С. Горяєва – 2.7; ст. викл. І. Ю. Пасичнік – 2.4; викл. О. В. Денисюк – 5.6, додатки К, Л; викл. Л. О. Мозгова – 5.6, додатки К, Л; викл. О. С. Преображенська – 5.6, додатки К, Л; викл. О. В. Лежєпєокова – 6.5; викл. Н. В. Синюгіна – 6.1; викл. О. Ю. Голуб – 6.3; викл. О. В. Кожушко – 6.4; викл. С. Л. Єфремов – 4.1; викл. І. В. Сердюкова – 4.2; викл. Г. С. Лучанінова – 3.2; викл. О. В. Шушлякова – 2.5; здобувач Г. М. Бондаренко – 4.7; здобувач Я. А. Васільєва – 2.1; здобувач Д. Р. Пилипенко – 1.3.

Детальне структурування внеску кожного з означених авторів подано у додатку А (табл. А.1). Завдяки їх внеску отримано певні зміни у поточній парадигмі обліку, аналізу, контролю й аудиту, характеристика яких наведена у табл. А.2. Автори будуть вдячні за надання будь-яких зауважень та пропозицій щодо матеріалу цього монографічного дослідження на електронну адресу: *aapil@ukr.net*.

1. ФІЛОСОФСЬКІ ОСНОВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПІЗНАННЯ

1.1. Специфіка економіки як предмету наукового пізнання

Економіка – сукупність відносин виробництва, розподілу й обміну, матеріальних і духовних благ в умовах обмеженого обсягу матеріальних, енергетичних і інтелектуальних ресурсів їх виробництва. Стосунки між людьми у процесі виробництва складаються залежно від історичних, соціальних, політичних, культурних та інших факторів. У понятті відношення слід абстрагувати від тих матеріальних процесів, що служать їх основою; важливою уявляється їх функціональна сутність.

Стосунки між людьми у процесі виробництва й обміну в цьому випадку є більш важливими, ніж властивості того субстрату, з якого ці блага складаються. Абстрагуючись від реальних якостей, укладених у товарі, економісти прийшли до поняття *ринку*, сутність якого складає система виробничих відносин, орієнтована на отримання максимально можливого прибутку. Але, з іншого боку, перетворення матеріального об'єкта на засіб витягування прибутку пов'язано з інтересами й потребами людей. Ринок містить у собі не тільки господарюючих індивідуумів, але й багатомірні особистості, життя яких полягає не тільки в здійсненні деяких економічних дій, але й у зв'язку з іншими сферами людського життя. Поведінка суб'єктів економічної діяльності формується у певному соціокультурному і геополітичному просторі і направляється цим останнім.

Таким чином, методологія соціоекономічного пізнання передбачає синтез методологій природничого й гуманітарного знань. Необхідними і взаємодоповнюючими є два підходи:

- 1) вчення внутрішніх проблем господарської діяльності орієнтується на пізнання вольових установок суб'єктів економічних відносин, а отже, ґрунтується на методології гуманітарних наук;

- 2) вчення зовнішніх стосунків між суб'єктами економічної діяльності визначається сутністю суб'єкта, що господарює, та носить об'єктивний характер.

Таким чином, у цій сфері є адекватною методологія природничих наук. Повсякденна соціоекономічна пізнавальна діяльність складається із з'ясування об'єктивних умов формування економічних відносин, обслуговування матеріальних потреб життя людей. Результатом соціоекономічного пізнання є система об'єктивних знань про сукупність економічних відносин у формі логічно несуперечливих у явному вигляді понять, законів, теорій і принципів господарювання.

У методології наукового пізнання, зокрема в тому її розділі, який присвячений еволюції теоретичної науки, ключовим поняттям є категорії наукової парадигми (дисциплінарної матриці), яку ввів Томас Кун [222]. За Куном парадигма – «визнані усіма науковими досягненнями, які протягом визначеного часу дають науковому співтовариству модель постановки проблем та їх розв'язань». Отже, парадигма – це сукупність взаємопов'язаних теоретичних, світоглядних, методологічних зразків для подальшого розвитку науки. Ті чи інші варіанти парадигм присутні в усіх розвинутих природничих науках. Як зазначає Кун, «парадигми набувають свого статусу через те, що їх використання приводить до успіху швидше, ніж використання конкурентних способів вирішення» [222, с. 45]. Вони міцно закріплюються у свідомість майбутніх вчених у процесі навчання, залишаючи глибокий відбиток на всьому їх мисленні.

Наука, що розвивається в рамках парадигм, в рамках такої концепції – це так звана «нормальна наука», яка означає дослідження, що міцно спирається на одне чи декілька минулих наукових досягнень – досягнень, які протягом певного часу визнаються науковим співтовариством як основа для подальшої практичної діяльності. Альтернативні школи витісняються домінантною парадигмою, завдяки якій вчені, що є її прихильниками, стають професійною групою, а «предмет їх зацікавлення перетворюється на наукову дисципліну». Саме до нормальної науки можна застосувати термін *наукова дисципліна*. В межах нормальної науки вирішуються тільки три класи проблем – зістановлення значних фактів, співставлення фактів і теорії, розробка теорії.

Вихід за рамки цих трьох класів проблем – це вже *наукова революція*, тобто процес заміни однієї парадигми іншою.

Проте в соціоекономічній теорії становище є дещо складнішим. Так, стан соціогуманітарних наук безпосередньо залежить від соціально-культурних чинників, оскільки результати природничих наук, стикаючись із пізнанням природи і отриманням об'єктивних істин, знаходяться поза соціокультурними умовами. Тобто соціогуманітарне знання має незамінну аксіологічну складову і зміст цього знання визначається паритетом коректного віддзеркалення дійсності й етичних і світоглядних установок. При чому останнє належить не тільки суб'єктові пізнання, тобто дослідникові, але і тим, кому воно адресоване, тобто буденній свідомості.

Ці особливості соціогуманітарного знання часто інтерпретуються таким чином, що соціогуманітарні науки позбавлені можливості використовувати методи, які спираються на об'єктивність і неспристосовність теоретичних конструктів як основних і майже виняткових критеріїв власної обґрунтованості. У позитивістській філософській традиції ця інтерпретація і відокремлювала соціогуманітарні дисципліни від власне науки (природознавства).

У своєму розвитку будь-який соціоекономічний теоретичний концепт проходить наступні етапи свого формування: накопичення первинних наукових фактів про ринкові відносини, їх внутрішні структури і зовнішні прояви; виникнення абстрактних економічних теорій; створення загальної економічної теорії як цілісної системи знань про розвиток конкретних процесів і явищ економіки. Таким чином, загальна схема соціоекономічного пізнання може мати наступний вигляд: факти → гіпотеза (модель) → теорія. На основі фактів розробляється гіпотеза, а потім *концепція* (концептуальна модель) економічних явищ чи процесів (концепція податкової системи, ціноутворення, концепція аграрної реформи тощо). На цьому етапі, як правило, виникають декілька альтернативних, конкурентних концепцій. Вибір конкретної з них здійснюється під впливом факторів соціокультурного й соціополітичного середовища.

Економічна теорія, що потрапила у свідомість людей, здатна трансформувати їх психологію, ментальність (спосіб мислення і сприйняття дійсності), змінювати звичну шкалу цінностей і систему понять, формувати нову

систему потреб. У результаті швидкість і глибина прогнозованих теорією перетворень економіки багаторазово підсилюється. В інших випадках теорія зіштовхується з міцним опором соціокультурного середовища, з політичною протидією соціальних груп і суспільних рухів, що перешкоджають чи блокують її реалізацію. Конкретним прикладом може бути аграрна реформа П. А. Столипіна. За усієї своєї раціональності й економічної ефективності пропонувані рішення вона викликала запеклий опір і неприйняття більшої частини суспільства, як серед землевласників, так і серед селян, як на правій, так і на лівій ділянці політичного спектра. Таким чином після смерті її автора розвиток Росії відбувався незважаючи на прогноз П. А. Столипіна, і завершився політичною катастрофою у лютому – жовтні 1917 р.

Те ж саме можна сказати і про модель так званого класичного («марксістського») капіталізму. Ця система розвивалася в передбаченому її творцем напрямі до початку ХХ-го століття. Причиною, що зумовила її еволюційну трансформацію, зробила марксистський аналіз неадекватним реальності, стала (як одна з причин) зміна поведінкових стереотипів політичної й економічної еліт, які усвідомили катастрофічні соціальні наслідки цієї системи. (Цей перелом у суспільній свідомості «матеріалізувався» в період з 1917 по 1933 рр.) Можна сказати, що поява «Капіталу» Карла Маркса стала системо-формуючою радикальною реконструкцією ринкової економіки, що опинилася більш життєздатною, ніж вважав автор, який гадав, що логіка поведінки суб'єктів ринку незалежна від їх свідомості, як і орбіти планет.

Таким чином, соціоекономічне пізнання через свої прогностичні функції визначає об'єктивні умови розвитку економіки і суспільства, виступає передумовою їх реалізації. Отже, *соціоекономічна теорія виступає в ролі прогнозу, що самореалізується* (рис. 1.1).

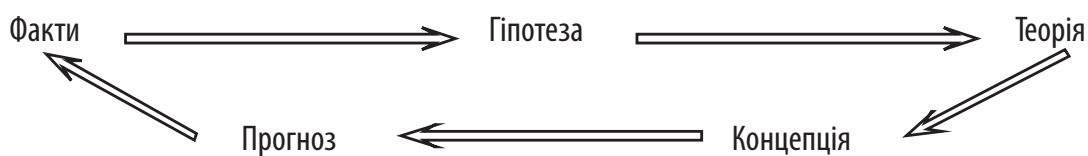


Рис. 1.1. Структура соціоекономічного пізнання

Саме у зворотному впливі економічної теорії на об'єкт свого дослідження і полягає принципове розходження природничої і соціоекономічної форм пізнання. У суспільстві ризику змінюється епістемологічна ситуація. Виникає нова методологія економічного дослідження, ряд принципів, які були відсутні в соціоекономічному знанні класичної фази розвитку науки.

Соціальна верифікація наукової істини – витікає з паритету об'єктивного наукового знання і суб'єктивного «здорового глузду», що беруть участь в інтерпретації реальності, дорівнюють одне одному. Як наслідок, принципи етики, що зародилися в медицині (відомий Кодекс Гіппократа з усіма уточненнями і трансформаціями) поширюються на всю сучасну науку і технологію.

Телеологічність – наукове пізнання вже споконвічно повинно служити досягненню шуканої мети – підвищенню шансів реалізації найбільш бажаного варіанта майбутнього.

Технологічність – тематична і змістовна структура фундаментальних наукових теорій повинна сприяти реалізації конкретної технологічної схеми, вирішенню стратегічної технічної проблеми.

Етична спрямованість – передбачає, що у сучасних умовах соціоекономічне пізнання забезпечує вирішення трьох основних завдань: власне пізнавального (набуття нових знань), економічного (розробка нових раціоналістичних способів перетворення природи, суспільства і людини) та етичного (забезпечення людині і людству деяких орієнтирів, що дозволяють йому діяти з метою творення, а не руйнування). Із часів виникнення позитивізму у філософії вважалося аксіомою, якщо перші дві – первинні, тоді третя є похідною від них. Гармонізація в дослідницькому процесі всіх трьох складових є у наш час фундаментальною основою для збереження науковим співтовариством і окремим вченим високого морального підґрунтя. Вузько-професійний раціоналізм, що змушував дослідника відноситися до етичних аспектів і результатів своєї діяльності як до прикрої перешкоди превалюваного нових знань, може стати трагедією планетарного масштабу.

Інноваційна спрямованість – створення нових реалій буття, що відповідають запитам соціуму й окремих індивідів. Інновація вже сама по собі припускає в майбутньому (прогнозованому чи спонтанному) пункти біфурка-

ції, що змінюють напрямок соціоприродної еволюції і, отже, стратегічних векторів, основних принципів і цілей системи управління знаннями.

Зміни в методології корелюють з радикальними змінами у сфері соціо-економічного регулювання і контролю, менеджменту і маркетингу. Відбувається перехід від системи *управління наукою* до системи *управління знаннями*. Відмінності між ними мають принциповий характер – під управлінням знаннями розуміється внутрішній контроль наукового дослідження. Отже, ціннісний компонент стає іманентним змісту наукової теорії, а не просто критерієм соціоекономічної і політичної селекції науково-дослідної тематики. Відчуження наукового знання (інформації) від свого біосоціального носія (людини) і її вільна циркуляція в інформаційних мережах змінюються формуванням соціокультурного контексту, що самоорганізується. Такий контекст можна розглядати як своєрідну колективну пам'ять, тобто колективний розум різного рівня складності. Останній визначає склад і зміст сукупності соціально значимих наукових концепцій. Управління знаннями стає найважливішою функцією державних і політичних структур і, одночасно, центральним принципом діяльності суб'єктів ринку.

Методологія і, відповідно, «технологія» інтеграції наукової гіпотези в загальну систему абстрактно-теоретичного знання пройшли три стадії, відповідно до трьох фаз еволюції типів наукової раціональності, – класична, некласична і постнекласична (людиновимірна) науки [428]. «Науки про дух» і «науки про природу» розробили якісно специфічні процедури перевірки обґрунтованості й аргументації своїх теоретичних побудов, включені в загальну систему генерації нового знання. Важливою складовою цієї системи в соціогуманітарних науках виступає герменевтичне коло, а в класичному природознавстві аналогічну роль відіграє гіпотетико-дедуктивний метод генерації і селекції наукових конструктів.

1.2. Еволюція методологічних парадигм економічної теорії

Так само, як у методології наукового пізнання в цілому, у методології соціоекономічного пізнання прийнято виділяти ті ж самі три етапи, кожному з яких відповідає власна методологічна парадигма.

1. Класична парадигма (XVIII – кінець XIX століття) ґрунтувалася на лапласовському детермінізмі. Завдання пізнання формулювалась як створення об'єктивної картини навколишнього світу, що існує поза людською свідомістю і незалежно від неї. У природознавстві це приводило до ігнорування тих непереможних змін, що викликали в об'єкті присутність спостерігача і взаємодію об'єкта зі спостерігачем й інструментами дослідження. У соціоекономічній теорії в цей період були ігноровані цільові і ціннісні установки, політичні й етичні погляди як окремих індивідів – суб'єктів господарської діяльності, – так і самого дослідника. Відповідно до концепції класика економічної теорії Адама Сміта, діяльність людини в ринковому середовищі цілком визначається раціоналістичними факторами – єдиним універсальним законом, – що ведуть, незалежно від волі суб'єкта, до зростання суспільного багатства.

2. Некласична парадигма (кінець XIX століття – 1970-ті рр.). У науковий аналіз і осмислення були залучені факти, пов'язані з особливостями індивідуальної поведінки людини, з досягненням поставлених нею цілей в умовах обмежених ресурсів, що забезпечують їх досягнення. Акцент робився на реальні мотиви і стимули вчинків суб'єктів, що господарюють, хоча сама ця діяльність розглядалася як суто раціональна. Уявлення про можливу верифікацію економічної теорії майже цілком ґрунтувалися на критеріях логічної несуперечності. Широке застосування в соціоекономічному дослідженні знайшли логіко-математичні і статистичні методи аналізу й інтерпретації отриманих у ході спостереження й експерименту наукових фактів.

3. Постнекласична, сучасна парадигма (з 1970-х рр.) виходить з постулату відносності й історичної обумовленості будь-яких типів раціональності. Будь-яка економічна теорія не може бути цілком звільнена від ціннісно-етичного і ідеолого-політичного компонентів. Об'єкт і суб'єкт соціоекономічного пізнання включені до циклу прямих і зворотних зв'язків. Сам процес наукового дослідження впливає на його поведінку. Результати дослідження відбиваються на суб'єкті наукового пізнання і змінюють систему цілей, до досягнення яких він прагне. Відповідно до цього завданням методології соціоекономічного (як і методології наукового пізнання взагалі) стає не усунення зазначених компонентів з наукових теорій, а їх виявлення. Важливе місце тут займає створення системи ціннісних пріоритетів,

якими необхідно керуватися у процесі економічного дослідження, системи орієнтирів при створенні політико-економічних концепцій, стратегії економічного розвитку.

Далі ми проаналізуємо особливості сучасної парадигми соціоекономічного дослідження. В цілому, висновки, які будуть наведені, відносяться до дисциплінарної матриці будь-якої людиновимірної науки, зокрема тих, що відносяться до сфери теоретичних основ так званих High Nume технологій.

Структура й особливості верифікації фундаментальних і прикладних концептів економічної теорії.

Входження науки в сучасну фазу своєї еволюції характеризується, перш за все, тотальністю суб'єкта і об'єкта пізнання й діяльності (*high-hume*). Проблема верифікації наукової теорії знову набула філософсько-світоглядної актуальності, що виходить за рамки власної логіки і методології наукового дослідження, – у сферу цивілізаційної теорії і філософської антропології. Аналіз цієї проблеми в поданій роботі здійснюється з використанням концепції науки як інформаційної системи, що самоорганізується і самовідтворюється [261], та здійснює генерацію, селекцію і відтворення наукового знання. Основною методологічною установкою, прийнятою авторами, є адекватність описово-пояснювальних моделей науки принципам глобального еволюціонізму, що розробив еволюційно-епістемологічну схему зростання наукового знання.

Ця схема в інтерпретації К. Поппера побудована як періодично повторюваний цикл генерації, селекції, реплікації теоретичних пояснювальних конструктів [369], до яких відносять отримані шляхом дослідів дані (EE_i); виниклі теоретичні проблеми (PP_i); пропонувані пояснювальні моделі (TT_i); фальсифікатори, як наслідки, що дедуктивно виводяться та допускають тест на відповідність дослідним даним (FF_i); нові дані (EE_{i+1}) та проблеми (PP_{i+1}):

$$\rightarrow EE_i \rightarrow PP_i \rightarrow TT_i \rightarrow FF_i \rightarrow EE_{i+1} \rightarrow PP_{i+1} \rightarrow \quad (1.1)$$

Верифікація

Таким чином, верифікація в загальноприйнятому трактуванні є селекцією абстрактно-теоретичних концептів, у якій критерієм відбору виступає

процедура пошуку і формулювання положень – фальсифікатів, що допускають можливість тесту на адекватність емпіричному досвіду. Передбачаючи наявність абстрактної теорії (T), «перекладу» теоретичних положень на верифіковані шляхом дослідів форму (H), критеріїв подібності (Z), етико-соціальної оцінки початкової ситуації, що базується на домінантній системі етичних пріоритетів (E_0), фальсифікатора (A) та етичної «завантаженості» фальсифікованої теорії (E_m), можна наголосити, що сама процедура актуалізації цього тесту (верифікація) набувала послідовно наступного вигляду:

$$T \rightarrow A \wedge \sim A \rightarrow \sim T. \quad (1.2)$$

$$[(T \wedge H \wedge Z) \rightarrow A \wedge \sim A] \rightarrow \sim T. \quad (1.3)$$

$$\{[(T \wedge H \wedge Z \wedge E_0) \rightarrow (A \wedge E_t)] \wedge \sim A \vee (E_t = \sim E_0)\} \rightarrow \sim T \vee E. \quad (1.4)$$

Далі наголосимо, що формула (1.2) відповідає класичній методології науки; (1.3) – неklasичній методології науки; (1.4) – постнеklasичній (постмодерністській, «людиновимірній») методології науки. Інтерпретація процедури верифікації змінювалася з часом, але необхідними і достатніми умовами виконання процедурою верифікації свого функціонального призначення в рамках позитивістської філософії вважалися наступні:

1. Однозначне і неодмінне розмежування суб'єкта й об'єкта наукового дослідження, тобто усунення будь-яких елементів змісту денотатів, що фальсифікуються, і несуть ознаки аксіологічності (етичних, політичних, ідеологічних, перш за все).
2. Найбільш високий пріоритет верифікації в системі критеріїв оцінки обґрунтованості й аргументованості теоретичних конструктів у ході усередині-наукового дискурсу.
3. Жорстка демаркація наукового й позанаукового (публічного) дискурсу, тобто закритість наукового дискурсу від сторонніх (екстра-наукових) впливів у ході реалізації процедури верифікації.

Таким чином, логіко-емпірична верифікація є вузловим елементом не тільки власне логіки наукового дослідження, засобом забезпечення об'єктивності і деперсоніфікованості наукових конструкцій, але і світоглядного фундаменту техногенної цивілізації в цілому. В рамках методології логічного позитивізму вирішення проблеми демаркації, як впливає з наведе-

ної схеми (1.2), означає виділення осмислених з погляду стандартних процедур верифікації наукових теоретико-логічних конструктів із загального вербального контексту і, одночасно, ізоляцію власне наукових концепцій з єдиного культурного континууму.

«Світ знання» мав бути відмежований від «світу ідей». У цьому випадку він міг виконати свою соціальну функцію стати основою для прогресивного перетворення Всесвіту («світу речей») в інтересах і на благо людини (як він їх розуміє). Через деякий час епістемологічна теорія зіткнулася з проблемами інструментально-інтерпретаційного забезпечення цих вимог. Проблеми першого роду (стосуються усередині-наукового дискурсу) виникають унаслідок цілісного характеру системи прямих і зворотних суб'єкт-об'єктних стосунків у ході експерименту. Практично всі використувані в науці критерії обґрунтованості наукової теорії, як зазначає Е. Агацці, є «когнітивними цінностями і тому вони просто розширюють клас критеріїв обґрунтованості, але мають мало спільного з тими судженнями про цінності», які мають місце в аксіології. Іншими словами, «наведені вище міркування правильні, але лише в тій мірі, в якій вони застосовуються до науки, що розглядається як знання».

Ускладнення принципової схеми процедури фальсифікації (1.3) є наслідком принципу Дюема-Куайна про необхідність «перекладу» абстрактно-теоретичних теорій на мову емпіричних спостережень. Неминучий наслідок цього трактування – визнання неусувної асоціації рішень, що приймаються на основі наукових (і, отже, імовірнісних) знань з ризиком непередбачених наслідків таких рішень. Останнє міркування виводить нас на демаркаційну проблему здійсненності процедур верифікацій другого роду. В цьому випадку мова йде вже про «зовнішню» демаркацію – розмежування власне природничо-наукового знання і інших смислових сфер духовної культури. Як правило, але не обов'язково, це стосується міждисциплінарних сфер, що мають гібридне походження. Виниклі проблеми мають два джерела, але єдиний предмет, що не піддається логічно несуперечливому розділенню. Одним із цих джерел, у разі людиновимірної науки і *high-tech*, як правило, є етика.

Дуалізм структурної організації «людиновимірної» науки.

Сформовані міждисциплінарні сфери дослідження є так званим інтерпретаційним – «кентавровим» – знанням і мають дуже складну логічну структуру «парадигми». Поняття парадигми тут застосовано лише в метафоричному сенсі. За визначенням, запропонованим С. А. Лебедевим «Не маючи власної онтології, інтерпретативне знання є лише інструментальним посередником між теорією й емпірією». Інтерпретаційне знання у випадку людиновимірної науки і high-hume технологій стає різновидом раціонального для постраціонального знання, що відрізняється інтер- і міждисциплінарним характером, концептуальним еkleктизмом, ціннісним синкретизмом, соціальною прагматикою. Пояснювальна модель тут має не одну, а декілька систем початкових постулатів і принципів, лише частково сумісних один з одним. Зв'язок між ними здійснюється через прикладні – проектні виходи теоретичних концепцій. Людиновимірна наука породжує в цьому випадку дослідницькі програми (Лакатос), що мають не одне, а, принаймні, два центральні ядра і пояс проектно-прикладних розробок, які, власне, і є доступними тесту фальсифікації верифікації, що перебивається (рис.1.2).



Рис. 1.2. Блок-схема концептуальної моделі («парадигми») кентаврового знання

Виходячи з цього, особливості логіко-концептуальної міждисциплінарної організації постнекласичної економічної парадигми порівняно

з попередніми фазами розвитку наукової раціональності полягають у наступному:

- 1) на відміну від побудованої переважно за принципом ієрархічного підпорядкування класичної наукової теорії структура інтерпретаційного знання є *мережею* автономних теоретичних концептів;
- 2) кожне внутрішньо-концептуальне ядро (природно-наукове і соціогуманітарне) є *автономним* щодо стандартів і норм, вироблених для оцінки адекватності й обґрунтованості конкретного концепту, які не можуть бути однозначно екстрапольовані на інше внутрішньо-концептуальне ядро;
- 3) зв'язок між елементами, що належать до соціогуманітарного й природничо-наукового ядер має переважно *характер смислових асоціацій (коннотацій)*. Механізм виникнення такого зв'язку пов'язаний з утворенням розривів і складок (М.Фуко) на межі міфологічного й раціоналістичного дискурсів, а самі такі зв'язки приховані від безпосередньої раціоналізації і, отже, від безпосередньої верифікації й фальсифікації;
- 4) принципом концептуальної адекватності цієї конструкції як пояснювальної моделі виступає не причинно-наслідкова детермінація, а *когерентність – фрактальність* її елементів. Будь-яка зміна кожного з них подібно до стоячої хвилі розповсюджується на всі інші. У класичній науці такі зміни лінійні й односпрямовані – від більш загального положення до менш загального, яке нього витікає. У постмодерністській науці найбільш послідовним втіленням фрактальної методології є модель голографічного Всесвіту. Як писав Ф.Капра у своїй книзі, що стала бестселером, «Всесвіт є нерозривне ціле, всі частини якого переплетені і зливаються один з одним, і жодна з частин не є фундаментальнішою, ніж інші, отже властивості однієї частини визначаються властивостями решти всіх частин»;
- 5) ситуативні пояснювальні моделі *ad hoc* є тут не стільки небажаним і крайнім засобом збереження життєздатності теоретичної конструкції, скільки загальним правилом (принцип *партикуляризму*, або *принципізму*) вирішення виникалих теоретичних проблем. (Як

наслідок останніх двох положень, до цього часу є невдалими спроби створення єдиної аксіоматичної парадигмальної основи біоетики).

Така ситуація в принципі не є чимось абсолютно новим. Прикладами інтерпретаційно-кентаврового знання є, наприклад, техніко-технологічні, економічні науки й медицина. В цьому випадку теоретична наука має людський вимір (В. С. Стьопін). Жорстке розмежування об'єкта й суб'єкта наукового дослідження і технологічної маніпуляції стає украй сумнівним в інструменталістському і логічно некоректним в методологічному аспектах. Когнітивні моделі природничих і гуманітарних наук виявляються взаємодоповнювальними у функціональному і такими, що перекриваються, у семантичному плані. З виникненням і прогресом інформаційних наук і *high-hume*-технологій ця ситуація глобалізується, стає загальним атрибутом сучасної (постмодерністської) науки. Людина є компонентом дослідження і входить до складу різних об'єктів і систем: медико-біологічних, екологічних (включаючи біосферу в цілому), біотехнологічних (перш за все генна інженерія), системи людина-машина (мається на увазі штучний інтелект).

Російський філософ Павло Тищенко має підстави говорити про перетворення людської тілесності з об'єкта живої природи в «артефакт», продукт соціальної і науково-технологічної еволюції [441]. Він тим самим відображає тут якийсь глибинний конструктивний елемент ментальності сучасної людини Заходу. У своєрідний «інтелектуальний резонанс» потрапляє логічна конструкція Павла Тищенка й аналогічні висновки молодого харківського філософа Лідії Газнюк. Обидва дослідники підкреслюють важливу обставину: перетворення соматичного буття людини на продукт культури («артефакт» за термінологією П. Тищенка) все більшою мірою припиняє бути результатом спонтанного впливу культурно- й соціоекологічного середовища і все більшою мірою – наслідком цілеспрямованого, раціоналістичного (технологічного) самоконструювання.

Отже, в економіці, як і в технології, медицині тощо впродовж ХХ сторіччя почала відчуватися необхідність інтеграції аксіологічних конструктивів у загальну пояснювальну модель, методологічну парадигму. З часом ця тенденція тільки посилювалася. Зараз розробляються методологічні підходи, які пропонують відмовитися від використання дисциплін, що мають

людське вимірювання від категорії парадигма, замінивши його іншим, що відображає об'єднання в одному концептуальному полі не тільки науково-технічних, але й етико-культурних, теоретичних і прикладних аспектів одночасно. Ймовірно, мова йде про необхідності підкреслити глибину розриву сучасного наукового знання від попередніх фаз еволюції науки.

Від логіко-емпіричної до соціальної верифікації. Наука в житті постіндустріального соціуму.

Дві конструкції світогляду, що несуть і соціально-економічний фундамент Західної (техногенної) цивілізації, які до сьогодні забезпечували їй (цивілізації) здібність до стійкого розвитку, виявляються зараз в стані об'єктивного конфлікту й логічної суперечності. Основний зміст цієї здатності складає перманентна експансія цілеспрямованої перетворювальної людської діяльності на все ширші сфери реальності, здійснюваної зі все більшою глибиною і потужністю. Власне в цьому і полягає хрестоматійне ототожнення соціально-гуманістичного, науково-технологічного й економічного прогресу, що стало брандом філософії науки та індустріальної культури.

На відміну від логіко-емпіричної соціальної верифікації немає чітко вираженого лідера в системі критеріїв оцінки обґрунтованості і підтверджуваності наукової теорії (через принцип фрактальності). Склад такої системи критеріїв, на основі яких теорія проходить або відкидається в ході соціальної верифікації, слідом за Н. С. Розовим можна окреслити таким чином:

- а) надійно підкріплено емпірично (*принцип кореспондентності*);
- б) узгоджується з раніше прийнятими теоріями (*принцип когерентності*);
- в) використовується в подальших дослідженнях як підстава (*принцип перетворення на підставу*);
- г) приймається більшістю фахівців, або ж частка тих, що приймають це положення, швидко зростає у процесі зміни поколінь (*принцип монотонного зростання згоди, або принцип згоди*);
- д) фіксується в професійних навчальних посібниках як не приватна думка, але як досягнення практично загальноприйнятого знання (*принцип освітньої трансляції*).

Отже, зміст процесу соціальної верифікації, на відміну від логіко-емпіричної, де знання розглядається ізольовано від інших сфер життя суспільства, полягає в інтеграції наукових теорій в існуючу систему ментальних і ціннісних установок духовної культури, що робить можливим реально здійснюваний імпорт когнітивних моделей із сфери соціогуманітарного знання у сферу природничих наук.

З погляду класичної епістемологічної парадигми таке розмивання жорстких критеріїв апробації нового знання означає захід («осінь» теорії пізнання), порівнянну з відомою метафорою Хейзінговської – «Осені Середньовіччя». Не випадково Н. С. Розов вдається саме до цієї аналогії – і в тому, і в іншому випадку мова йде про цивілізаційну кризу, що вирішується вмиранням одного і народженням нового типу цивілізації. Не випадково і те, що вихід з цього епістемологічного глухого кута бачиться йому пов'язаним із новими відкриттями й інноваціями у сфері соціогуманітарного знання.

Проте висновок звідси робиться, на наш погляд, не зовсім коректно. По суті пропонується розповсюдження на соціоекономічні феномени прийомів формалізації, розроблених у природничих науках: «дослідницькі методи, процедури отримання й інтерпретації результатів мають бути максимально відокремлені від матеріалу, слід почати роботу над найважливішим: накопиченням арсеналу перевірених теоретичних положень (законів), які вигідніше використовувати, ніж відкидати або ігнорувати, кращим загальним рішенням є використання тренд-структур (моделей складної взаємодії чинників, поданих у формі графів). Тренд-структури вже широко використовуються в різних соціальних науках, розроблені способи математичної експлікації відповідних моделей і співвідношення з емпіричними даними, що зазвичай мають табличне вираження». Це рішення виявляється цілком валідним при аналізі конкретних проблем, але навряд чи виявиться застосованим у разі дослідницької тематики, що має екзистенціальний рівень значущості (ризиків).

Соціальна верифікація виявляється дуалістичною за своєю природою, «випробуванню на міцність» піддаються не тільки логічні конструкти, але й невіддільні від них аксиологічні складові. Атрибут класичної науки – етична нейтральність наукового знання – стає недосяжним ідеалом. Нова

парадигма вимушена виходити з паритетності емпіричної підтверджуваності й нормативно-етичної несуперечності. (Під нормативно-етичною несуперечністю тут розуміється відсутність логічних суперечностей із системою етичних принципів і норм, що діє в цьому типі культури).

Постулат етичної нейтральності («свободи від цінностей» за Максом Вебером) наукового знання зазвичай аргументується тим, що останнє має номінативну модальність, тоді як аксіологічні принципи і норми – імперативну. Іншими словами обґрунтування цього положення витікає з кантівсько-юмівської несводимості віртуального світу належного (того, як повинно бути) і фізичного світу сутності (того, як є насправді).

Зрозуміло, зазначає Е. Агацці, що практично всі використовувані в науці критерії обґрунтованості наукової теорії – як основні (емпірична підтверджуваність), так і вторинні («простота, витонченість, різноманіття зв'язків з іншими теоріями, плідність» і ін.) – є «когнітивними цінностями і тому вони просто розширюють клас критеріїв обґрунтованості, але мають мало спільного з тими думками про цінності», які мають місце в аксіології. Іншими словами, «наведені вище міркування правильні, але лише на стільки, на скільки вони застосовуються до науки, що розглядається як знання». З урахуванням цього логіко-емпірична верифікація є граничним випадком верифікації соціальної за умови, що ціннісні компоненти концепту, який верифікується, можуть бути зредуковані до принципів і норм когнітивно-пізнавальної сфери.

Таким чином у класичній науці створювалася, здавалося би, логічна основа для чіткої й однозначної демаркації концептуальних полів етики й наукової теорії. Виняток, як уже зазначалося вище, стосувався сфери прикладної науки – технічних, економічних і медичних теорій. Обмеження розуміння науки тільки як системи знання, про яке говорив Е. Агацці, тут не коректно. Не менш важливим виявляється альтернативне розуміння науки – як діяльності з виробництва знань і (використовуючи їх як інструменти, тобто технології) перетворення світу. Принциповою особливістю ситуації в цьому випадку є явна або прихована єдність двох складових будь-якого концепту – дескриптивно-номінативного (пояснювальна модель об'єктивної ситуації) і проектно-імперативного (технологічна схема зміни цієї ситуації в суб'єктивно «кращий» бік). Принаймні – в ідеалі об'єктивна

основа (природні закони) сумніву, не заснованому на досвіді, не піддавалися. Соціально-етичну експертизу проходили тільки пропонувані технічні рішення – проектна частина концепту, що верифікується. («Технологію можна розглядати як пошук способів реалізації всіх імовірних проектів, але тоді як кожен має право знати будь-яку істину (повна свобода науки стосовно її мети), ми не можемо допустити право на реалізацію всіх можливих проектів»).

У людиновимірній науці постмодерну твердження про можливість елімінації із змісту наукової теорії імперативних думок, зведення ціннісної компоненти наукового знання тільки до сфери критеріїв достовірності втратило свою очевидність, оскільки її номінативні судження використовують дескрипти, що мають неусувну емоційно-етичну завантаженість, як, наприклад, багато положень генетичної інженерії, еволюційної психології, психогенетики і тому подібне. Поєднання суб'єкта й об'єкта досліджень веде до проліферації проектного компоненту природничо-наукової дослідницької програми (парадигми) в її теоретико-фундаментальне ядро. Як наслідок, по-перше, «включення індивідуального досвіду дослідника в історичний досвід дослідження»; по-друге, мовна мутація: «замість слова «теорія» все частіше використовують слово «модель», підкреслюючи, з *одного боку*, особливий характер уявлення про сутність, а з *іншого* – конструктивну активність теоретика у створенні теоретичної ідеалізації.

При цьому топос проектних ціннісних потенцій теоретичних концептів колосально ускладнюється, з лінійно-одновимірного стає *n*-вимірним. Теза Спінози «Свобода є пояснена необхідність» до початку XXI вже не сприймається як очевидна аксіома. У процесі розвитку науки і технології примножується не тільки число еволюційних траєкторій досягнення конкретних цілей, зростає і число самих цілей. Цей переворот у світосприйманні став відмінною рисою інформаційного суспільства. Саме інформаційні технології, як вважає один із найбільш відомих дослідників феномену інформаційного суспільства Ентоні Гидденс, зумовили звуження сфери підпорядкування необхідності («вбудованим елементам» біосоціального життя), що прискорюється, і пропорційне розширення сфери вільного вибору. А це означає розширення ціннісної проекції фундаментальної науки, окремі положення якої, зокрема, мають значення фальсифікації-

верифікації, виявляються асоційовані з конкретними позиціями ціннісної системи пріоритетів.

Як результат, будь-яка номінативна думка асоціюється з прихованою імперативною ($E_1; E_2$), утворюючи полісиллогізм, який включає імперативні, в тому числі, висновки. Такі полісиллогізми Т. Поттгаст декілька років тому запропонував називати «етико-епістемологічними гібридами». Ця назва, ми вважаємо, дуже вдала. На практиці суб'єкт пізнання постійно вимушений здійснювати перехід від аксіології до епістемології, і у зворотньому порядку, оцінюючи достовірність емпіричних фактів і обґрунтованість аргументації. Може виникнути ситуація, коли початкова теорія не спростується даним фальсифікатором, але реалії, які з неї витікають, оцінюються як негативістські ($\sim E$) у цій системі аксіологічних пріоритетів. В цьому випадку теорія має край низький статус достовірності в громадській думці і, принаймні, публічно, в науковому співтоваристві. Зазначимо, що модуси номінативної і імперативної складових тут протилежні (від заперечення A до заперечення T і від твердження $\sim E$ до заперечення T відповідно). Як бачимо, соціальна верифікація має деякі кардинальні відмінності від логічної верифікації:

- 1) явна або прихована єдність двох складових будь-якого концепту – дескриптивного (пояснювальна модель об'єктивної ситуації) і проектно-імперативного (технологічна схема зміни в цій ситуації);
- 2) ситуативно-часовий (темпоральний) характер соціальної верифікації стосовно однієї й тієї ж сукупності емпіричних фактів, теоретичному концепту і аксіологічній системі;
- 3) дуалістичність, яка витікає з довільного вибору експертом дескриптивних або імперативних (аксіологічних) конструктів, що підлягають верифікації;
- 4) паритетність аксіологічних і епістемологічних критеріїв, що приймаються в ході процедури соціально-верифікації рішення;
- 5) сприйняття або відхилення теоретичного концепту визначається не тільки емпіричною підтвердженістю, але і його здатністю перетворити реальність відповідно до етичної парадигми або ж здатністю останньої до адаптації до нової теорії без руйнування своєї цілісності (пріоритетних принципів);

- б) можливість переходу окремих дескриптивних і імперативних елементів концепту в альтернативну форму;
- 7) соціальна верифікація значно ускладнює систему стосунків науки як соціального інституту з іншими соціальними структурами, ще більш це стосується механізму інтеграції нового знання в загальну систему культури, світогляд і ментальність. Виниклі у результаті попередньої еволюції соціальні механізми, що забезпечують ці процеси, випробовують серйозну напругу. Створюється можливість їх деструкції або ерозії. Фазовий простір ухвалюваних рішень з погляду суб'єктивних переваг експерта тягнеться від абсолютного пріоритету об'єктивного, «чистого» знання до такого ж безальтернативного домінування етичних аргументів.

Безліч оптимальних рішень повинна включати зміни таких параметрів теоретичних і аксіологічних конструктів, які виявляються максимально погодженими як один з одним, так і з об'єктивною реальністю, вносячи мінімально можливі зміни до кожного з них. Основа алгоритму знаходження точки паритету (звичайно, ситуативної епістемологічної ситуації, що зміщується у міру розвитку) етичних і епістемологічних складових верифікованого концепту узгоджується з одним із висновків принципу Парето. При цьому, насамперед, враховуються принципи, що займають верхні положення в системі пріоритетів кожного внутрішньоконцептуального ядра, а безліч тих, що залишилися, не виходять за рамки допустимого.

Відповідно до пропонованої системи критеріїв соціальної верифікації етичних і наукових концептів зміни етичної парадигми під впливом результатів верифікації і врахування аксіологічного аспекту верифікованого наукового концепту повинні підкорятися принципам, поданим у *табл. 1.1*.

За основу формування *табл. 1.1* були узяті принципи біомедичної етики Бочампа і Чілдреса, «урівноважені» за принципом комплементарності аналогічні епістемологічним нормативами. Зазначимо, що зараз тільки стосовно етичного (імперативного) компоненту розроблена чітка методологічна й нормативна база, хоча «внутрішня цензура» (а також неформальний зовнішній тиск) у процесі експертної оцінки епістемологічного компоненту нових наукових концептів стала реальністю, якщо не *de-jure, то de-facto*. Тому розробка стратегії дотримання наукової

об'єктивності і гуманності в умовах перетворення змісту наукових теорій на предмет публічного дискурсу і крайнього ускладнення комунікативної системи науки і суспільства знаходить не тільки власне науковий, але і загальноцивілізаційний пріоритет.

Таблиця 1.1

Принципи зміни етичної парадигми

№	Імперативно-ціннісний (етичний) компонент	Дескриптивно-номінативний (науковий) компонент
1	Достатні логічні підстави для відмови від етичних норм, які (підстави) виступають природничо-науковими теоретичними конструктами, що піддаються процедурі верифікації	Достатні логічні підстави соціального ризику, зумовленого верифікованим концептом, що виникають з жорсткої і неусувної суперечності із загальноприйнятою системою етичних принципів (що мають високий пріоритет)
2	Втілення ухвалених рішень повинно мати достатнє емпіричне обґрунтування	Достатні емпіричні підстави, що виникають з інтуїтивно-очевидних етичних наслідків затвердження концепту в суспільній свідомості
3	У аксіологічного принципу, що зберігається, не повинно бути альтернатив	Наявність альтернативних пояснювальних моделей, що відносяться до змісту цього концепту
4	Зміни етичної парадигми в результаті прийняття концепту мають бути мінімально можливими	Мінімальні зміни логічної структури наукової парадигми, що діє зараз, і мінімальна кількість супутніх допущень ad hoc
5	Практичні наслідки цих змін теж мають бути мінімізовані	Мінімально можливе відхилення пояснювального потенціалу цього концепту від оптимального по відношенню до фактуального континууму

Виникає ключове питання, чи завжди можливе таке переформатування або елімінація елементів аксіологічної складової соціоекономічної (зокрема) теорії, яка виступає одночасно як пояснювальна модель об'єктивних тенденцій розвитку досліджуваної системи і прогнозу-проекту, що самореалізується, її трансформації, без її (соціоекономічної системи) необоротної деструкції? Для відповіді звернемося до так званої релятивістської епістемології Шрейдера – Шарова, що синтезує концептуально-методологічні підходи еволюційної епістемології, семантичної теорії інформації і філософії прагматизму. Її автори ставлять під сумнів основний постулат класичної епістемології – про універсальність і загальнодоступність знання (функціональній інформації).

Основні положення цієї моделі полягають у наступному: знання є інформацією, що має функціональне значення для її носія; обмін інформацією припускає сумісність комунікаційних систем (метаінформації, апріорних форм інтерпретації сенсу) джерела і приймача інформації; знання може вважатися за засвоєне, якщо може бути відтворено без семантичних спотворень, що роблять неможливим його доцільне використання; біологічна і соціокультурна еволюція можуть розглядатися як процес автокомунікації, при якому джерело і приймач інформації збігаються не в просторі, а в часі.

За необхідності збігу апріорних форм інтерпретації отримуваної інформації робиться принципово важливий для теорії соціальної верифікації висновок: неможливо виключити *apriori*, що безліч траєкторій пізнання не повинна обов'язково включати таку, яка забезпечить засвоєння нового теоретичного концепту. Іншими словами, можлива ситуація, коли позанаукові компоненти духовної культури заблокують включення нового наукового знання в загальну систему знань.

Подолати цей блок шляхом його раціоналізації в рамках існуючого культурного типу без деструкції виявиться неможливим, якщо він ґрунтується на смислових конотаціях, що стали центральним ядром менталітету. Ще в XIX ст. культурно-психологічну складову «небезпечного знання» надзвичайно емоційно відчув Микола Страхов, що виводив її з обмеженості індуктивно-емпіричної методології природознавства: «Скільки б не шукала людина істини, як би суворо не спостерігала дійсність, як би довго не з'ясовувала свої поняття, новий факт, згідно з емпіризмом, може скинути все це вщент. Але ж є дорогі переконання, є погляди, що визначають для нас гідність і мету всього життя. Невже ж і за них люди засуджені навіки боятися? Якщо наші поняття цілком пов'язані з якими-небудь абсолютно приватними явищами, з відомим місцем або часом, то положення людини, яка щиро прагне керувати істиною, було б жорстоке».

Зазначимо, що з цими ідеями перекликається концепція «спонтанної свідомості» В. В. Налімова. Розуміння сенсу нових ідей приводить до виникнення нового статистичного розподілу сенсів термінів і понять, що «задається всім минулим особи, її вихованням, ступенем приналежності до культури й ін.». Осмислення нової когнітивної ситуації супроводжується

спонтанним виникненням фільтру свідомості, що модифікує (звужує або розширює) можливий смисловий розподіл відповідно до знову виниклої системи ціннісних уявлень. Такий фільтр «не створюється новим досвідом, а привноситься особою», і умовою його формування залишаються процеси, що відбуваються в підвалах свідомості. Ми вважаємо, що все ж таки характеристики смислового фільтру визначаються тими елементами, які знаходяться на межі свідомості і підсвідомості, або, принаймні, початково розташовані за межами даного фактуально-змістовного континууму.

Таким чином, модель соціальної верифікації (1.4) запропонована нами раніше, вважається дещо спрощеною. Останній її член ($T'E$) відображає тільки дві альтернативи з потенційної безлічі результатів впровадження нового концепту в тканину духовної культури.

У цілому, безліч сценаріїв процесу соціальної верифікації конкретних концептів розпадається на три субпопуляції:

- 1) *сегрегація* епістемологічного й аксіологічного компонентів ($T'E$), що відкриває можливість використання класичної (1.2) або неklasичної (1.3) схеми верифікації-фальсифікації наукових гіпотез;
- 2) *кoeволюція* епістемологічного й аксіологічного компонентів (TE), тобто їх зв'язаний розвиток (реконструкція, співтрансформація). Яка з двох складових піддається в результаті великим змінам, визначається, окрім інших умов, рівнем паритету когнітивно-пізнавальних і інших цінностей у загальній системі духовної культури і ментальності. Якщо ціннісний компонент виявиться можливим реконструювати без втрати ним своєї цілісності, подальша еволюція ситуації протікає за першим сценарієм. Якщо із сукупності тих, що мають приблизно рівний пояснювальний потенціал, моделей-гіпотез виявляється можливим відібрати таку, яка без будь-яких суперечностей узгоджується з домінантним культурно-смисловим кодом, виникає тенденція затвердження його як початкового методологічного базису природничо-наукової парадигми. Якщо ця тенденція перейде з потенційної в актуальну форму, генерується остання можливість;
- 3) *поєднання* епістемологічного й аксіологічного компонентів ($T \ll e$), вихід з якої (відкриття наукового концепту T для логіко-емпіричної

верифікації) виявляється можливим тільки в результаті деструкції E . У підсумку може виникнути новий тип культури і нова система цінностей E' , що переводить подальшу еволюцію відносин «Наука-Культура» у відповідність з розглянутими вище сценаріями.

Одним з результатів соціальної верифікації є генезис феномену «небезпечного знання», тобто існування наукових концептів, які входять у колізію з домінантною в суспільстві системою ціннісних пріоритетів. Розширення наукового пізнання на дві складові «ризиковану науку» і «застережливу науку» є прямим наслідком зсуву паритету логіко-емпіричної й соціальної верифікації у бік останньої. Саме соціальна верифікація розширює функції наукового дослідження, доповнюючи їх новими: виявлення аксіологічних елементів у змісті теоретичних концептів; розробка механізмів приведення ціннісних складових науково-теоретичних конструктів відповідно до їх об'єктивно-пізнавальних компонентів; виявлення й елімінація соціальних ризиків, що виникають з упровадження в ментальність нових теоретичних конструктів і створюваних на їх основі технологій.

Проте величина соціального щабля у процесі верифікації теоретичного і проектних концептів наукової гіпотези зараз часто досягає екзистенціального рівня, і в цій якості набуває рис емпіричної неверифікованості. Експериментальна перевірка теоретичних підстав числення екзистенціального щабля, так би мовити, «не має фізичного сенсу». Негативний і позитивний результат фальсифікації несиметричні ні в етичному, ні в епістемологічних аспектах. Якщо теорія спростована в результаті суто *experimentum crucis* (вирішального експерименту) не буде, теоретичне знання як організована і структурована інформація буде зруйноване разом зі своїм носієм.

Потенційна або актуальна неверифікованість сучасних науково-теоретичних концептів і високих технологій, що досягли зони екзистенціального ризику, повинна розглядатися у двох аспектах, які відповідають двом формам і механізмам верифікації: логіко-емпірична неверифікованість означає відмінну від нуля вірогідність елімінації науки як системно-організованої інформації; соціальна неверифікованість означає відмінну від нуля вірогідність загибелі цього типу культури, не здатної засвоїти нове, таке, що виявилось життєво необхідним, знання.

Наслідки актуалізації обох можливостей пересікаються в одному пункті – необоротному розриві культурної традиції, тобто загибелі гуманістичної природи сучасної культури в першому (слабкішому) варіанті, і такому ж необоротному розриві перебігу еволюції Розумного життя у Всесвіті. За межами аналізованої епістемологічної ситуації є видимими риси глобально-еволюційної антропологічної і, зокрема, цивілізаційної кризи. Перед людиною постав системний комплекс проблем пізнавального, ціннісного і діяльнісного характеру, від вирішення яких залежить його доля. Проблема верифікації – лише невеликий, але достатньо важливий фрагмент епістемологічного аспекту цієї кризи.

1.3. Парадигма обліку, аналізу, контролю і аудиту та напрямки її реформування в сучасних умовах господарювання

Сучасному етапу розвитку світової та національної економік притаманні досить специфічні тенденції [244; 448], пов'язані з трансформацією корпоративної організації, розмиванням організаційних меж, змінами структур підприємств, поширенням взаємодії з конкурентами та субпідрядниками, перебудовою ділових процесів, впровадженням новітніх інформаційних і комунікаційних технологій тощо. Якщо ж до них додати вплив негативних наслідків світової фінансово-економічної кризи, то можна наголосити на значній складності ведення господарської діяльності національними підприємствами. Зрозуміло, що таке ускладнення значною мірою змінює вимоги до систем управління суб'єктів господарювання в цілому, з відповідною зміною організації реалізації таких функцій, як облік, контроль та аналіз.

Дійсно, саме наявність означених тенденцій й визначає головні напрямки трансформування облікової парадигми. Тут слід зауважити, що бухгалтерський облік, як і кожна система знань, постійно розвивається, а це висуває особливі вимоги щодо його дієвої організації. Загальні питання організації облікового процесу широко подано в економічній літературі [314; 421]. Проте в більшості джерел відсутні або не достатньо пророблені питання інноваційного розвитку облікової підсистеми та її орієнтації на

підтримку прийняття управлінських рішень (розвиток підприємства в цілому потребує розвитку до відповідного рівня й обліку, представленого як одна з рівноправних функцій управління). Загальноприйнята організація фінансового обліку дозволяє розглядати його лише як один з інструментів оцінки ефективності підприємства, що оперує ретроспективними показниками. Саме необхідність забезпечення стратегічної спрямованості облікових даних й ефективної їх інтеграції в систему управління обумовило актуальність монографії.

Розкриваючи мету визначення напрямків узгодженого з поточними тенденціями сучасного менеджменту розвитку облікової парадигми та встановлення напрямків її інтеграції із системами стратегічного управління підприємств, визначимо можливі шляхи трансформування облікової парадигми (переважно парадигми управлінського обліку) в контексті найбільш поширених теорій і концепцій менеджменту. При цьому надалі парадигма розкривається в рамках її тлумачень Д. Баркером [54, с. 32] (через набори норм та правил, які встановлюють певні межі й визначають як діяти у цих межах) та Куном [222] (через систему поглядів).

На жаль, навіть за наявності начебто вичерпних підходів щодо розуміння змісту філософської категорії «парадигма», дуже суперечливим виявилось питання щодо існування узгодженого напрямку трансформування облікової парадигми чи парадигми обліку (певні суперечності є навіть у розумінні змісту означених словосполучень). Починаючи розгляд облікової парадигми слід за аксіому прийняти твердження Ф. Ф. Бутинця щодо зведення бухгалтерського обліку не до сукупності реєстрів і звітних форм, а до особливого стилю мислення [82]. Крім того, визначаючи напрямки розвитку облікової парадигми, варто підтримати В. В. Євдокимова [36] щодо потреби поєднання інтердисциплінарного та міждисциплінарного напрямків [156, с. 12]. Слушною є й думка [156, с. 12] щодо збагачення облікової науки напрацюваннями таких дисциплін, як теорія інформації, кібернетика, системний аналіз тощо. Разом з тим, не всі дослідники-обліковці сприймають цю пропозицію. Так, наприклад, П. Я. Хомин у своїй праці [473] усталені словосполучення «управлінський облік» та «стратегічний облік» характеризує як «схоластичні химери» [473, с. 94], підтримуючи при цьому тлумачення щодо недоречності представлення рахівництва зна-

рядям управління («рахівництво має бути путівником з управління» [473, с. 92]) та хибності розширення об'єктів обліку («заставляючи облік обійняти господарське управління у повному обсязі» [473, с. 94]).

Такий підхід не можна назвати конструктивним, адже облікова інформація має створюватись відповідно до потреб її користувачів, запити яких можуть розповсюджуватися й на досить нові об'єкти облікового спостереження. Об'єктивна зміна таких потреб користувачів вимагає відповідного трансформування й парадигми обліку. Також майже аксіоматичною є необхідність забезпечити співвідношення обліку з рівнями управлінської ієрархії, приклад подано на *рис. 1.3*. Саме з огляду на таке ієрархічне представлення не можна не підтримати [380, с. 138] у прагненні зведення мети обліку до «вироблення інформаційних ресурсів для системи управління», оскільки лише запити до облікової системи від системи управління й визначають зміст та структурування сформованої в рамках облікової системи інформації.

Правильним в контексті означеного на *рис. 1.3* співвідношення є твердження М. С. Пушкаря та М. Г. Чумаченко стосовно доречності переорієнтування теорії бухгалтерського обліку на процес створення моделі отримання інформаційних ресурсів, а не методів їх обробки [380, с. 101–102]. При цьому слід забезпечити додавання ознак превентивності до зафіксованих в обліку даних. Так, традиційне розуміння облікового процесу (тут облік визначається більше як функція управління) орієнтується на використання петель від'ємних зворотних зв'язків. Проактивність же вимагає спрямованості облікового процесу на розробку й реалізацію превентивних заходів. Цей процес ще більше ускладнюється наявністю різних варіантів розвитку подій, кожен з яких має власний сценарій розвитку та відповідно й власне розуміння змісту інформаційної підтримки (тут облік пропонується підпорядкувати 4D-онтологічному підходу за якого у моделі предметної області будь-якого явища чи процесу, до стандартних вимірів додається лінія часу та уявлення про множинність траєкторій розвитку після поточного періоду часу). В контексті ж негативних наслідків світової фінансово-економічної кризи та поданої на *рис. 1.4* схеми ще більше актуалізується потреба орієнтувати облік не лише на фіксування ретроспективних показників.

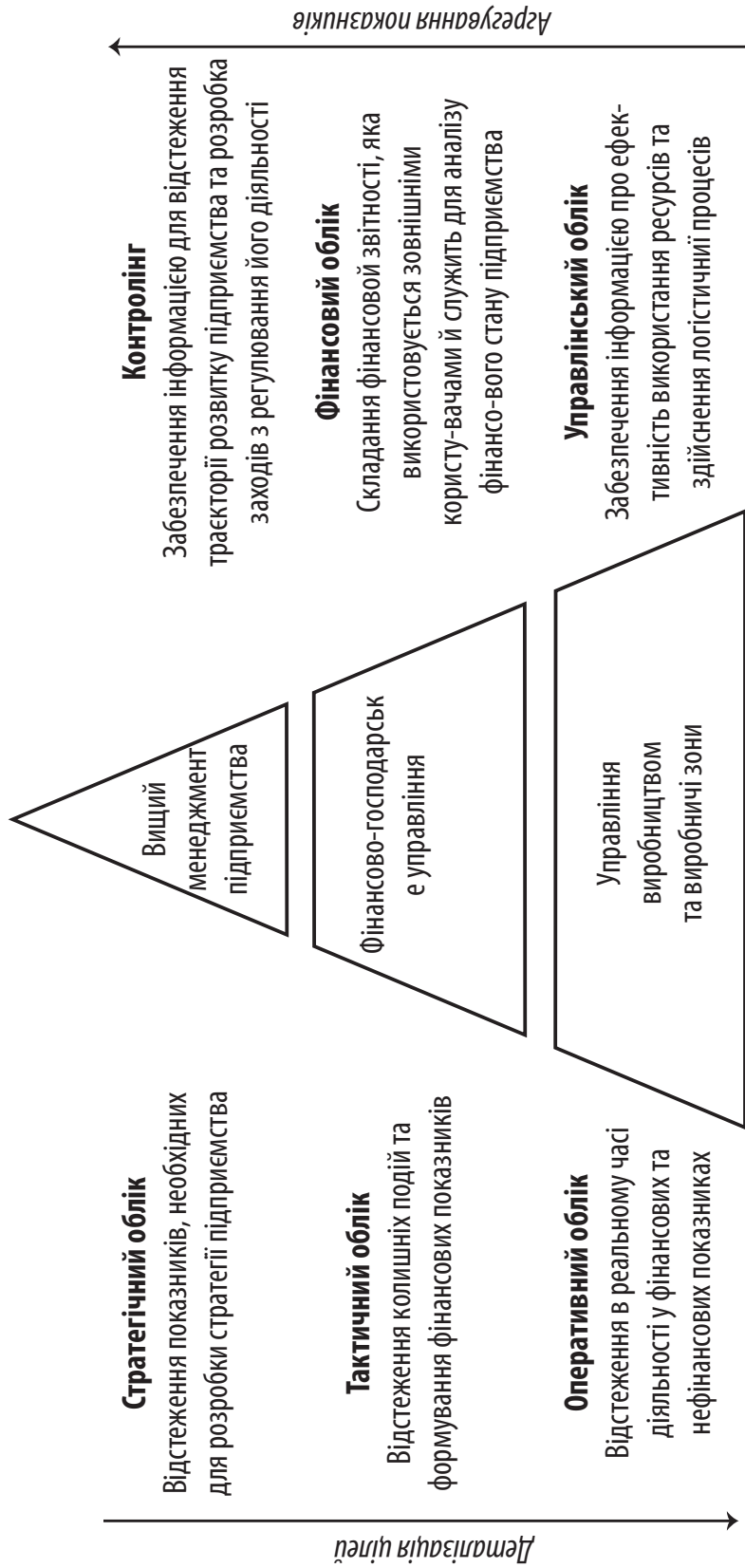


Рис. 1.3. Співвідношення видів обліку з рівнями управління

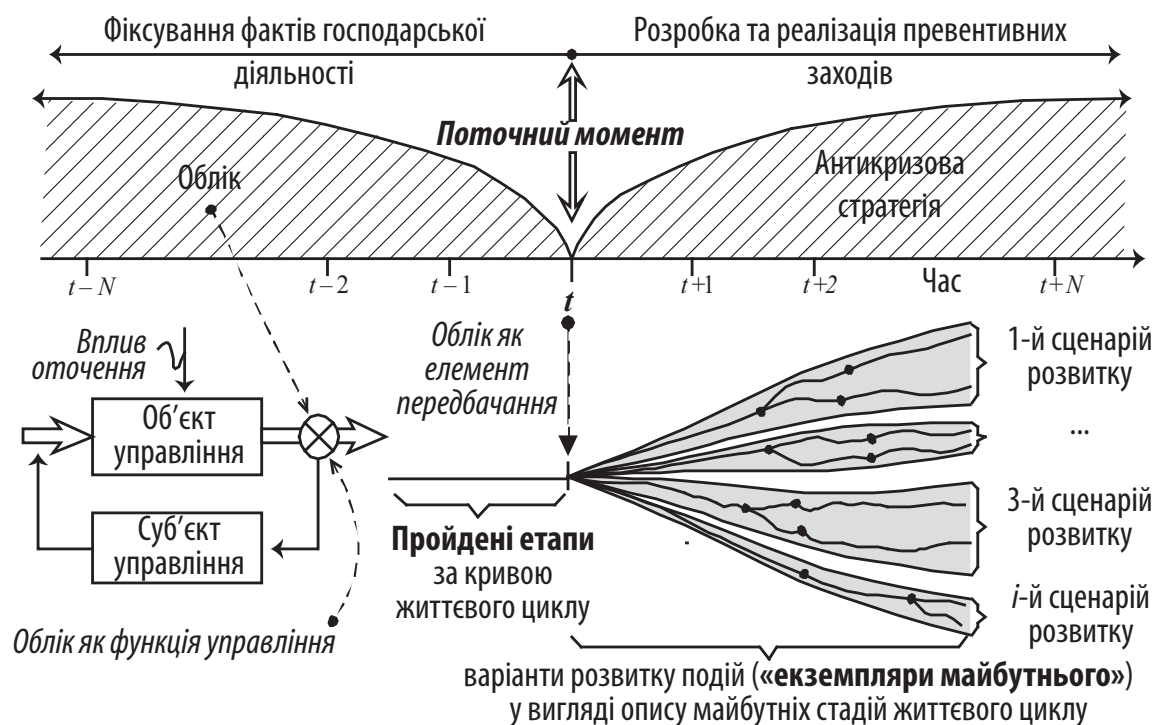


Рис. 1.4. Відбиття зміни спрямованості облікового спостереження

Отже, саме в контексті означеної на рис. 1.4 схеми недоречно обмежувати розвиток облікових систем лише фіксуванням додаткових відомостей (інтеграцією бухгалтерського обліку та моніторингу, про що говорять численні дослідники). Потрібне додавання до облікових рахунків превентивних аналітичних ознак (відмінних від ідеології аналітичного обліку) та можливостей до інтегрування інформації та знань. Доречним постає й орієнтування на розроблене Р. Ф. Абдєєвим [22] двоконтурне представлення механізму управління (рис. Б.1), яке передбачає орієнтування на цілеспрямоване багатоциклічне перетворення інформації у двох взаємозалежних, замкнутих зворотними зв'язками, контурах. Саме подана на рис. Б.1 схема визначає особливості інтеграції обліково-аналітичної підсистеми до систем управління підприємством та розкриває закладений у рис. 1.3. зміст функції обліку.

Орієнтуючи облік на фіксування інформації у всіх частинах поданого на рис. 1.4 континууму звернемо увагу на необхідність переведення облікового процесу з документоцентричного (передбачає роботу з окремим документом як з єдиним цілим без передбачення взаємозв'язку між доку-

ментами та обліковими номенклатурами) до датацентричного (інтеграція окремих відомостей з різних носіїв інформації та даних до єдиної онтологічної схеми; передбачається у процесі функціонування системи обмін не документами, а схемами даних та структурами баз даних) підходу. Так, якщо докуметоцентрика орієнтується на застосування документів як цілісних об'єктів (через це відсутній гнучкий зв'язок як між виділеними у документах обліковими номенклатурами, так і між цими номенклатурами та змінюваними потребами антикризового менеджменту), то датацентрика оперує з отриманими у різних нотаціях та інтегрованих між собою схемами фіксування даних. У цьому випадку організація облікової підтримки перетворюється на формування відповідної онтології предметної області. Саме утворення онтологічних схем дозволяє в обліковому процесі забезпечити обмін знанням та створити умови для антикризового розвитку.

В аспекті порівняння означених діаметрально протилежних підходів слушною є пропозиція С. Ф. Легенчука [229], який усіх дослідників розподіляє на традиціоналістів (акцент на збереженні поточної облікової парадигми) та кардиналістів (акцент на потребі значного реформування облікової системи). В контексті означеного розподілу досить цікавою є проведена М. Л. Пятовим [382] диференціація користувачів бухгалтерської звітності на песимістів (вважають звітність будь-якого підприємства обмежено достовірною й завуальованою, а реальний стан активів розкриває лише так звана «чорна» бухгалтерія) та оптимістів (бухгалтерська інформація розглядається як абсолютна істина та не підлягає будь-яким сумнівам). На жаль, слід підтримати М. Л. Пятова [382] й у твердженні, що звітність неспроможна відобразити всі процеси, які відбуваються на підприємстві (це можна ідентифікувати як обмежений оптимізм), оскільки дані бухгалтерської звітності містять лише частину інформації про події, які впливають на фінансове становище підприємства.

Останнє положення повністю розкривається в рамках відомого континууму «реальність – правдивість» балансу (тут правдивість балансу підтверджується правильністю відображення записів на рахунках у відповідності з потрібними документами, а реальність – відповідністю майнового стану підприємства з дійсністю). Отже, саме тому, що бухгалтерська звітність може бути правдивою і одночасно нереальною й при цьому не буде

порушено будь-яких процедур її формування, виникає потреба удосконалення облікової парадигми.

Наголосимо також, що парадигму, виходячи з її визначення, мають підтримувати значні маси вчених. Виходячи з цього, не можна підтримати М. С. Пушкаря та М. Г. Чумаченко [380] у їх пропозиції щодо трансформування назви бухгалтерського обліку в «інформологію». На практиці існує несприйняття пропонованого терміну в контексті підходів виділених С. Ф. Легенчуком [229] «традиціоналістів» облікової науки. На жаль, не можна таке несприйняття сприймати позитивно, оскільки наведені М. С. Пушкарем докази у роботі [380, с. 22–59] є досить переконливими. Заявлену ж відмінність інформології від бухгалтерського обліку (міститься в розширенні методологічного апарату за рахунок «використання інтелекту людини і досягнень таких наук, як інформатика, інформаційні технології, системологія, кібернетика, стратегічне планування, облік, аналіз тощо» [40, с. 105]) пропонується покласти в основу розробки нової парадигми обліку, контролю, аналізу та аудиту (див. табл. А.2).

Отже, з огляду на численні публікації [70; 156; 230; 380; 382; 492], можна констатувати виникнення певних суперечностей у формуванні перспективної облікової парадигми (у визначенні її змісту та баченні складу тих об'єктів, що мають віддзеркалюватися в обліку). Так, як показав проведений аналіз розуміння змісту поняття «парадигма», вона має відбивати сукупність устояних поглядів. Наявність же означених суперечностей, з *одного боку*, унеможливає формування остаточного парадигмального зрізу таких науково-практичних напрямків, як облік, контроль, аналіз та аудит. З *іншого* – ці суперечності є свідченням постійного розвитку наукової облікової думки. Зрозуміло, що розвиток облікової парадигми неможливий у відриві від розробки загальноприйнятої концепції бухгалтерського обліку (а у певних випадках – «концепції розвитку бухгалтерського обліку»). Тут, з *одного боку*, можна наголошувати на потребі формування певного документу, подібного до [200]; з *іншого* – обмежитись положення Закону [9], який і розглядатиметься як концепція обліку. Головне питання тут постає у визначенні змісту тієї інформації, що буде фіксуватись у рамках системи обліку.

Досить цікавою в контексті визначення напрямків розвитку парадигми обліку постає інша праця С. Ф. Легенчука [230], де він проводить досить

детальний аналіз наявних парадигм обліку (уніграфічної, камеральної та диграфічної парадигм Я. В. Соколова; простої натуральної, камеральної, простої монетарної, подвійної статичної, подвійної динамічної та подвійної інформаційно-динамічної Н. М. Малюги; соціалістичної й ринкової М. П. Войнаренка тощо), виділених у рамках підходу Т. Куна. Цікавою є також і критика С. Ф. Легенчуком [230] парадигмального підходу на користь концепції науково-дослідницьких програм І. Лакатоса (головна теза тут наступна: в обліку не відбувається змін парадигм, оскільки такі зміни мають бути некумулятивними та несумірними), хоча, орієнтуючись на означений вище підхід Д. Баркера [54, с. 32], можна погодитися на доречності використання парадигмальної термінології.

Показовим є й інше твердження М. С. Пушкаря та М. Г. Чумаченко [380, с. 143] про відсутність у сучасній обліковій парадигмі акценту на зв'язки між бухгалтерією та службами системи управління. Хоча й дане зауваження певною мірою нівелюється наявністю відповідних розділів у положеннях про підрозділи підприємства можна розвинути думку означених авторів про асиметрію у сприйнятті різними дослідниками окремих функцій управління (коли окремі автори віддають перевагу та вважають «головною» якусь окрему функцію), що в жодному випадку не можна робити. Отже, кожна сучасно концепція менеджменту визначатиме зміну вимог до облікового процесу, які й виступатимуть обмеженнями для нього та становитимуть зміст погляду споживачів облікової інформації:

1. *Концепція управління знанням та економіки знань.* Змістовне наповнення цієї концепції [521] полягає в орієнтуванні на збирання не розрізненої інформації, а знань (закономірностей і принципів, що дозволяють вирішувати реальні виробничі й бізнес-завдання). Відбувається зміщення акцентів на цінність інформації. При цьому в розрахунок беруться й ті знання, які зберігаються в пам'яті фахівців, а не лише на матеріальних носіях. Саме у світлі цієї концепції наведено найбільшу кількість критичних зауважень щодо невідповідності наявної зараз системи фінансового обліку запитам суб'єктів господарювання щодо отримання, транслювання та збереження знань. Дійсно, перехід до економіки знань значно збагачує перелік об'єктів для організації облікового спостереження. Відповідно й відомості про більшість із цих об'єктів не можуть бути представлені в розрізі наявного плану

рахунків. Водночас, слід враховувати, що відповідно до національного законодавства бухгалтерський облік розглядається як процес виявлення, вимірювання, реєстрації, узагальнення й передачі інформації про діяльність підприємства користувачам для прийняття рішень. Саме тому інфраструктура облікової підсистеми, наявні її технічні елементи пропонується застосовувати для збирання знань. Для цього, вважаємо, можна й розширити трактування інформації шляхом додавання до її складу елементів концепції управління знаннями. Отже, облік у цьому розумінні розглядається і як головний інтегрувальний та організаційний фактор, і як інформаційне забезпечення підтримки процесів створення, поширення, обробки й використання знань усередині підприємства.

З точки зору організації облікового процесу слід розрізняти два підходи до управління знаннями. Якщо функціонування підприємства засноване не минулому досвіді, який постійно потрібно використовувати, то необхідно в системі облікового діловодства виділити відповідні номенклатури справ. У таких номенклатурах знання будуть зберігатися у вигляді документів. Такий підхід можна визначити як кодифікацію. Він більше за все збігається з традиційною організацією обліку і пов'язаний з підтримкою ефективної вибірки інформації для агрегованих рішень. Інший, інноваційний підхід до організації облікового процесу, виникає у разі значної диверсифікації діяльності й розвитку підприємства. У цьому випадку облікова підсистема оперує з прихованими знаннями, коли проходить етап свідомого зберігання й залишається лише етап упорядкування інформації у свідомості облікових працівників. Цей підхід вимагає орієнтації соціального й організаційного аспектів організації облікового процесу на командну роботу в децентралізованих структурах та самоорганізацію. У цьому випадку неможливе ототожнення збирання інформації тільки з технологічними процедурами, а потрібне м'яке регламентування облікового процесу.

2. *Теорії організаційного навчання.* Ці теорії тісно переплітаються з концепціями управління знанням та визначають навчання через здатність організації набути знання й розуміння шляхом експериментів, спостереження, аналізу та бажання вивчати як успішні, так і провальні ситуації задля забезпечення інноваційного розвитку підприємства [41; 406; 515]. Дійсно, функціонування підприємства генерує велику кількість інформації, частина

якої навіть залишається необробленою. У цьому випадку саме облікова підсистема спроможна стати інтегруючим фактором і встановити принципи структурування інформації для всіх елементів системи управління підприємством. Основу такого структурування складає безліч методів з концепцій управління знанням, до головних з яких можна віднести: створення концептуальних карт (Concept Map); використання різного роду класифікаторів, каталогів та онтологій; застосування Semantic Web тощо. Саме в розрізі орієнтації на реалізацію цих методів і слід адаптувати парадигму обліку (в розрізі рахунків та облікових номенклатур).

3. *Ситуаційний та сценарний підходи.* Орієнтування систем менеджменту на знання та навчання, підкріплене зростанням динамічності середовища господарювання значно змінило й підходи до планування розвитку підприємств. Одним з найбільш розповсюджених і згадуваних у літературі постав ситуаційний підхід [92], сутність та призначення якого полягає у розробці декількох варіантів (сценаріїв) розвитку подій, відповідно до яких підприємство адаптує варіанти свого розвитку (обирає методи й прийоми вирішення проблем з огляду на ймовірність реалізації того чи іншого сценарію). Зрозуміло, що прийняття підприємством ситуаційного підходу вимагає трансформування облікового процесу у напрямку формування ситуаційних сховищ даних (в англійській термінології – DW, Data Warehouse [510]) з відповідним переглядом принципів формування й фіксування обліково-аналітичної інформації. Якщо ж врахувати об'єктивну необхідність орієнтування досліджень на використання набутих економіки знань, створення таких сховищ даних слід базувати на основі застосування інструментів інтелектуального аналізу даних (Data Mining), саме за допомогою яких і створюватиметься цілісне уявлення про ситуацію в середовищі. Отримане в такий спосіб інтегроване відбиття конкретної ситуації порівнюється з образами типових ситуацій (еталонами), що зберігаються в DW. Результатом такого порівняння є віднесення образу поточної ситуації до одного з еталонів або відомих класів ситуацій. Це дозволяє миттєво ініціалізувати управлінський механізм, що відповідає типовій ситуації, та з мінімальними ресурсними витратами швидко й правильно відреагувати на неї. Відповідно й стратегічний процес розвитку підприємства розкривається через зростання «інформаційної насиченості», зафіксованої в системі обліку інформації.

4. *Інтеграційні теорії та концепції життєвого циклу.* Поширення процесів глобалізації спричиняє появлення інтеграційних об'єднань підприємств, консолідована діяльність яких висуває принципово нові вимоги (як до реалізації загальноприйнятих теорій та концепцій менеджменту, так і до відповідних до них змін облікового процесу). Одним з напрямків трансформації облікової парадигми є її орієнтування на підтримку логістичної взаємодії інтегрованих суб'єктів господарювання, що інструментально може бути реалізовано створенням системи взаємного моніторингу (базуються на забезпеченні взаємодії безпосередньо систем управління двох окремих підприємств і, у випадку централізації функцій управління, створеного координаційного центру). Концепції життєвого циклу, з одного боку, стоять осторонь від зазначених процесів. З іншого – вони передбачають динамічність представлення інтеграційної взаємодії та визначають вимоги до системи обліку. Цікавим напрямком дослідження тут є, наприклад, інтеграція до облікового процесу елементів стандарту ISO 15926 «Інтеграція даних життєвого циклу», який регламентує обмін даними при спільному виконанні робіт.

5. *Збалансована система показників.* Поширена критика фінансової парадигми управління (яка, звичайно, торкалася й використання у процесах управління даних, генерованих у фінансовому обліку) призвела до виникнення так званих стратегічних систем вимірювання [453], найбільш поширеною з яких є збалансована система показників (Balanced Score Card, BSC), розроблена Д. Капланом та Р. Нортонем [181]. У пропозиціях [181] її представляють як інструмент переведення стратегії на операційний рівень (формалізації стратегії). Автори статті у свою чергу вважають її дещо більшим здобутком, ніж просто інструмент операціоналізації стратегії (таке розуміння можливе лише при усвідомленні усього теоретичного підґрунтя, на якому базується впровадження BSC: від ресурсного підходу до стратегічного менеджменту до різних теорій мотивації).

Отже, розгляд цієї концепції здійснимо в контексті появлення словосполучення «стратегічний облік», застосування якого є досить неоднозначним. Ряд авторів наголошує на доречності введення стратегічного обліку [386; 492] у практику господарювання. Інші, такі, як М. І. Бодар [70, с. 23], заперечуючи означене словосполучення, наголошують на потребі

додавання ознак перспективності та стратегічності до облікових рахунків. На погляд авторів, концепцію BSC можна вважати майже синонімом до стратегічного обліку. Якщо розглянути сутність стратегічного обліку, то його основним завданням постане узагальнення й представлення даних для прийняття стратегічних управлінських визначених в області перетину різних фінансових функцій (фінансового менеджменту, управлінського й фінансового обліку та управління грошовими коштами) [386, с. 31]. Відповідно, оскільки у збалансованій системі показників прийнято поєднання як фінансових і нефінансових, так і кількісних та якісних показників, то можна стверджувати про необхідність розширення загальноприйнятої облікової парадигми у бік спроб формалізації знань чи суб'єктивних думок суб'єктів стратегічного менеджменту підприємства. При цьому змінюватимуться й облікові моделі діяльності суб'єктів господарювання (як відокремлених, так і інтегрованих). За аналогією, моделювання облікової системи можна розглянути в розрізі надання відомостей для розрахунку так званих стратегічних матриць (матриць портфельного аналізу, чисельність яких визначається кількома десятками). Деякі вісі таких матриць можуть бути легко ідентифіковані на підставі даних фінансового чи внутрішньогосподарського обліку. Ті ж вісі, які пов'язані з інформацією про конкурентів чи середовище непрямого впливу стають досить складними для формалізованої інтерпретації майже неможливої при орієнтуванні на парадигму фінансового обліку.

6. *Процесний підхід*. Ще одна з досить поширених концепцій менеджменту, що дозволяє розглядати діяльність будь-якого суб'єкта господарювання через сукупність виконуваних у ньому процесів (процес тут тлумачиться у термінах стандарту ISO 9000 «Системи менеджменту якості як стійка, цілеспрямована сукупність взаємозалежних видів діяльності, що за визначеною технологією перетворюють входи у виходи, які становлять цінність для споживача). Як правило, процесний підхід розглядається відокремлено [55; 77], як самостійна теорія. З іншого боку, в аспекті удосконалення інструментарію облікового спостереження процесний підхід будемо розглядати як теоретичне підґрунтя для виділення в рамках стратегічної карти BSC перспективи бізнес-процесів. З *одного боку*, при цьому відбуватиметься регламентація руху потоків, з *іншого* – обиратимуться специфічні

показники, які вимагатимуть розширення складу облікових номенклатур. Таке розширення складу облікових номенклатур та підходів до організації управління підприємством змінює й правила реалізації облікового процесу – процесно-орієнтованих інформаційних систем. Дані системи реалізують облікову парадигму нового типу, в основу якої покладено облік витрат за процесами та видами діяльності. Така облікова система за своєю суттю є однією з підсистем управлінського обліку модульного типу. Метою її створення й функціонування є формування інформації про результативність та ефективність процесів і видів діяльності. Досягнення означеної мети можливе шляхом постановки наступних завдань перед системою процесного обліку: формування інформації про витрати й результати процесів; контроль ефективності процесів; аналіз ефективності використання ресурсів; аналіз відповідності встановленої якості бізнес-процесів; формування системи трансфертного ціноутворення у процесно-орієнтованій системі управління.

У розрізі процесного підходу слід наголосити, що, оскільки прийнятий розподіл загальновиробничих витрат уже не задовольняє потреби менеджменту та не відповідає реаліям господарювання, слід орієнтуватися на моделі процесного калькулювання та драйвери витрат. Відповідно, процесно-орієнтована система обліку включатиме об'єктну складову у вигляді основних елементів: витрат, результатів та трансфертних цін, з *одного боку*, та об'єкти обліку витрат, що подані у вигляді процесів, – з *іншого*. На відміну від традиційних об'єктів калькулювання процесно-орієнтовані облікові моделі розширюються впродовж логістичних ланцюгів створення вартості. Для кожного виду діяльності у процесі організації обліку встановлюється вектор виміру активності, який відображає сутність цього виду діяльності. За допомогою цього вектору визначається драйвер розподілу витрат, який відобразить інтенсивність використання ресурсу або процесу. Таким драйвером повинен бути фактор, що найбільш адекватно відбиває перерозподіл витрат між об'єктами витрат. Кожне джерело витрат повинно мати один драйвер, що визначатиме, як витрати розподіляються на кінцевий об'єкт.

Із системою процесного обліку пов'язана поява двох методологій, впровадження яких дозволить покращити рівень організації обліку й контролю на підприємстві. *По-перше*, це система обліку споживання ресурсів

(RCA – Resource Consumption Accounting). Головним завданням цього методу є орієнтація системи управління підприємством на ефективність використання ресурсів. Ресурси в цьому випадку виступають як центри витрат та центри відповідальності. *По-друге*, це система процесно-орієнтованого бюджетування АВВ (activity-based budgeting). Згідно з АВВ планування майбутніх витрат відбувається відповідно до уявлень про кількість і вартість носіїв та драйверів витрат за кожним видом діяльності. На базі таких оцінок визначаються витрати, необхідні для забезпечення запланованого обсягу діяльності. У такому випадку АВВ система розглядається як інформаційно-контрольна система, де інформація формується в розрізі центрів відповідальності та бюджетних показників за видами діяльності.

7. *Маркетинг партнерських відносин*. Орієнтація на процесний підхід актуалізувала використання ще однієї новітньої концепції менеджмент – управління відносинами зі споживачами (Customer Relationship Management, CRM). Її поява обумовлена означеною у ISO 9000 орієнтацією процесів підприємства на створення споживчої цінності та задоволення потреб клієнтів підприємства. Обліковий процес при цьому слід підпорядковувати здобуткам концепції маркетингу партнерських відносин, який тлумачиться як безперервний процес визначення й створення нових цінностей разом з індивідуальними споживачами, а потім спільного отримання й розподілу вигоди від цієї діяльності між учасниками взаємодії [120, с. 35]. Реалізувати такий підхід можна лише налаштуванням системи моніторингу процесів, інтегрованої з існуючою системою менеджменту якості та зорієнтованої на досягнення стратегічних цілей розвитку й управління ефективністю поточною діяльністю. Відповідно, на нашу думку, актуальним буде поєднання облікової парадигми з методологією інтегрованої інформаційної підтримки виробів та CALS-технологіями. Зазначений перехід до інтегрованого інформаційного середовища охопить всі стадії життєвого циклу виробу, особливо у випадку наукомістких виробів. Потреба у створенні інтегрованої системи підтримки життєвого циклу виробу й систематизації інформаційної взаємодії компонентів такої системи приводять до необхідності створення інтегрованої інформаційної системи (інтегрованої системи підтримки виробів).

У загальному випадку під інтегрованою інформаційною підтримкою виробів розуміють сукупність інваріантних принципів управлінських технологій і технологій управління даними, що реалізуються в інтегрованому інформаційному середовищі та поєднують інформаційні процеси всіх учасників життєвого циклу виробу, на основі уніфікованих моделей даних й угод про способи обміну цими даними. Зрозуміло, що впровадження CALS вимагає для підприємства значних змін в інформаційно-аналітичному забезпеченні та розширення логістичної взаємодії зі споживачами продукції. Відповідна інформаційна інтеграція полягатиме в тому, що всі автоматизовані системи, застосовувані на різних стадіях життєвого циклу, оперують із формалізованими інформаційними моделями, що описують виріб, технологію його виробництва й використання. Інтегроване інформаційне середовище становить сукупність розподілених баз даних, у яких діють єдині, стандартні правила зберігання, відновлення, пошуку й передачі інформації, через яку здійснюється безпаперова інформаційна взаємодія між усіма учасниками життєвого циклу виробу (логістичної взаємодії). Процес інтеграції починається з аналізу поліпшених процесів на предмет їх інформаційного забезпечення. Це дозволяє розробити концепцію інформаційної інтеграції та корпоративної регламентації.

8. *Концепція динамічних компетенцій.* Орієнтування на розвиток лояльності та партнерських відносин як інструмент стратегічного менеджменту призвело до переорієнтації підприємств на утворення так званих ключових компетенцій (знань чи вмінь, необхідних для ефективної життєдіяльності [523, с. 40] та навичок, які корпорація реалізує краще за своїх конкурентів та які що можуть бути використані у багатьох виробках [525, с. 204]). Поширеність орієнтації на ключові компетенції також вимагає додавання певних елементів до облікової парадигми. Змістове наповнення цих елементів міститься в розрізі твердження про необхідність співвіднесення компетенції з певним різновидом підтримки: ресурсною, технологічною, інформаційною тощо. Відповідно й у розрізі рахунків управлінського обліку слід передбачити структурування робочого плану рахунків відповідно до видів компетенцій та забезпечити можливість фіксування таких характеристик, як напрямки використання компетенції, виконувані дії та ролі, способи реалізації компетенції, носії компетенції, стандарти поведінки для

носія компетенції, поведінкові індикатори, перелік компліментарних компетенцій, перелік та характеристика потрібного для реалізації компетенції забезпечення, мінімально необхідні знання, уміння й навички тощо. Тут можна передбачити використання процесно-орієнтованих моделей обліку саме для фіксування витрат на реалізацію компетенцій та визначення доходів і результатів від такої реалізації.

9. *Консолідація інформації та конкурентна розвідка.* Оскільки ефективність діяльності підприємства залежить від рівня розвитку його ключових компетенцій та прогнозування дій контрагентів, все більше уваги у працях вчених та запитав практиків згадується необхідність формування нової функції менеджменту, до завдань якої входить акумулювання інтелектуального капіталу, виявлення й поширення наявної інформації та досвіду, створення засад для розповсюдження й передачі знань. Організаційно, реалізацію цієї функції можна реалізувати виокремленням у рамках організаційної структури підприємства певної служби чи підрозділу, що здійснюватиме аналітичне оцінювання діяльності конкурентів (така служба, на думку В. В. Тітова, забезпечуватиме керівництво підприємства необхідною інформацією для превентивного прийняття бізнес-рішень [440, с. 2]). Означена інформаційно-аналітична діяльність (діяльність щодо збирання та аналізу інформації стосовно бізнес-оточення), відповідно до розробок Р. В. Баранніка [53, с. 74], може ідентифікуватися як «конкурентна розвідка». Дійсно, метою інформаційно-аналітичної роботи повинне бути саме прогнозування й передбачення намірів конкурентів, вивчення основних тенденції бізнесу, аналіз можливих ризиків тощо.

Сутність поняття «конкурентна розвідка» досліджувалось багатьма вченими. Її розглядали як постійний процес збирання, оброблення, оцінки і накопичення даних, а також їх аналізу з метою прийняття оптимальних рішень [216, с. 443]; чи як діяльність, що допомагає оцінювати та прогнозувати дії конкурентів, спрямовані на дестабілізацію діяльності підзахисної компанії та її керівної підсистеми або руйнування інформаційних зв'язків усередині компанії [268, с. 276]; збирання й оброблення інформації бізнесом [53, с. 75]. Зрозуміло, що дослідження конкурентів неможливе без певним чином організованого дієвого процесу підготовки й обробки інформації. Оскільки ж на підприємстві переважна більшість інформаційних

потоків перетинається із системою бухгалтерського обліку, доречним й актуальним стає твердження про потребу організації обліково-аналітичного забезпечення служб конкурентної розвідки. Основу створення такого забезпечення складатиме трансформація облікової системи до технології консолідації інформації (консолідація інформації ідентифікується через створення відкритого знання, певною мірою обробленого й переформатованого, необхідного для обслуговування інформаційних потреб певної соціальної групи [137]).

Організація обліково-аналітичного забезпечення в системі конкурентної розвідки вимагає відповідного структурування наявної інформації задля забезпечення різних стратегічних потреб. З цієї точки зору продуктивним є виділення таких блоків: стратегічна інформація для формування конкурентної стратегії, інформація для контролю додержання конкурентної поведінки, інформація про реальний стан виконання поточних завдань, прогнозна інформація, нормативно-довідкова інформація, інформація зворотного зв'язку та негативна інформація про підприємство. Окрім того, потрібна структуризація інформації відповідно до наявних видів обліку, що можливо шляхом визначення й правильного встановлення суб'єкта, предмету й об'єктів організації обліково-аналітичного забезпечення. Так, як об'єкт організації обліково-аналітичного забезпечення пропонується розглядати процес створення системи обліку; предмет – закономірності і проблеми формування раціональної обліково-аналітичної системи. Реалізація такого підходу полягає у розширенні згадуваної концепції Data Warehouse [510] в аспекті фіксування відомостей вже не тільки в розрізі внутрішнього оточення, а й середовища господарювання підприємства.

10. *Архітектурний підхід*. Досить актуальна концепція, про яку майже відсутні згадування не лише у працях вітчизняних вчених, присвячених обліково-аналітичному забезпеченню управління підприємством, а й у працях безпосередньо орієнтованих на розкриття напрямків розвитку концепцій менеджменту. Не розглядаючи детально сутність цього підходу (полягає у визначенні принципів організації робіт, визначенні функціонального складу основних елементів систем та структурування керівних та інформаційних зв'язків між ними [513]) наголосимо на доречності його використання з точки зору покращення рівня організації систем обліку.

Тут можна буде стверджувати на доречності розробки архітектурних моделей облікового процесу. Одночасно можна виділити й інший погляд на застосування архітектурного підходу. Так, усі джерела, які тим чи іншим чином згадують про потребу розгляду архітектурних проєкцій соціально-економічних об'єктів [513; 525], обов'язково містять відомості про розподіл даних між рівнями такої архітектури. Як до найбільш поширеного прикладу звернемося до моделі Дж. Захмана [525], яка для різних рівнів абстракції (концепція, бізнес-модель, функціональність тощо) та відповідей на ряд запитань (як? що? де? тощо) розкриває зміст різних сфер розгляду об'єкта. Однією з таких сфер є дані (поруч з функціями, акторами, мережею, часом та мотивами) якими оперує система менеджменту. Зрозуміло, що вибір облікових номенклатур (особливо для управлінського обліку) слід здійснювати в розрізі архітектурного представлення необхідних для управління обраним об'єктом даних. Тут варто наголосити, що побудова такого архітектурного представлення тісно перетинається з процедурою каскадування показників у концепції BSC, а отже, може розглядатися як процес організації стратегічного обліку.

Досить цікавим здобутком для облікового процесу в розрізі цієї концепції може стати орієнтування на так званий звід знань зі стратегічного управління даними (Data Management Body of Knowledge, DMBOK [517]), який визначає можливі напрямки роботи з даними (які обов'язково потребують обліково-аналітичного забезпечення) та встановлює процедури трансформування даних через інформацію у знання з їх розподілом в розрізі архітектурних проєкцій економічного об'єкта. Також вважаємо за доцільне у процесі архітектурного моделювання облікової системи враховувати дані стандарту ISO 15944 «Інформаційні технології. Преставлення ділових операцій» (4-ї його частини «Сценарії ділових операцій. Бухгалтерська та економічна онтології»). Цей стандарт пропонує представлення онтологій для будь-якого соціально-економічного об'єкту зі складною архітектурою, засновані на трикутнику «ресурси – події – агенти». За його застосування обліковий процес дозволяє поєднати концепції ситуаційного й ресурсного підходу та відобразити на своїх рахунках діяльність підприємств та установ у ресурсно-подійному зрізі.

11. *Управління вартістю в контексті бухгалтерського обліку* також знайшло досить велике коло прихильників, тому обмежимось лише згадуван-

ням необхідності використання цієї концепції у процесі удосконалювання й трансформування облікової парадигми.

12. *Інституціональна теорія*. Одним з альтернативних підходів до загальноприйнятих концепцій є інституціональна теорія, яка розширює неокласичний підхід орієнтуванням економічних систем на принципи обмеженої раціональності та суб'єктивності. Саме ці принципи йдуть у наявній суперечності з визначеними у [9] принципами обліку. При цьому не можна не враховувати дані теорії інституціоналізму, оскільки саме за їх допомогою можна пояснити більшість явищ та процесів в економіці, які не піддаються поясненню формалізованими методами. В контексті інституціональної теорії з'явилась досить велика кількість робіт, пов'язаних з відображенням в обліку трансакційних витрат підприємства. Разом з тим головним недоліком наявних робіт є орієнтування лише на ті витрати, які вже представлені у наявній системі облікових рахунків. При цьому та частина витрат, що не знайшла такого відображення (наприклад, витрати пов'язані з опортуністичною поведінкою зовнішніх контрагентів) у кращому випадку отримує опосередковане відображення. Напрямок вирішення цієї проблеми може постати включення до робочого плану рахунків управлінського обліку якісних показників, що передбачають певну частку суб'єктивності у своєму розрахунку (ця пропозиція міститься в рамках поданої характеристики концепції BSC та її місця в обліковому процесі).

13. *Системна інженерія*. Основним призначенням цієї дисципліни є створення різного роду технічних [514] та соціально-економічних систем [519]. Саме у контексті зазначеної теорії слід створювати підґрунтя для організації облікового процесу (обирати інструментарій для такої організації). Тут слід зазначити, що, з *одного боку*, системну інженерію можна розглядати як набір інструментів, орієнтованих на утворення штучних систем; з *іншого* – вона є цілісною концепцією, що починає поширювати власні принципи та методологію щодо зовнішнього погляду на створювані системи. Цікавим фактом цієї теорії є можливість її поєднання з інституціональною концепцією в контексті дисципліни «інженерії вимог» (інституціональне проектування буде реалізовуватися через узгодження взаємних вимог представників певного простору взаємодії). У такому контексті від системи бухгалтерського обліку можна вимагати впровадження реєстрів,

що забезпечуватимуть формалізоване представлення. Разом з тим, орієнтування на цю концепцію вимагає більш детального розгляду кожного з наявних у ній інструментів у контексті пошуку нових об'єктів облікового спостереження. Так, прийняття у практиці господарювання вимог стандартів ISO 15288 «Системна інженерія. Процеси життєвого циклу систем» та ISO 24748 «Керівництво з управління життєвим циклом» орієнтує бухгалтерський облік на фіксування витрат, доходів та результатів у розрізі елементарних одиниць діяльності, сукупність яких утворює процеси життєвого циклу. Крім того, при цьому зміниться й підхід до калькулювання собівартості, яка буде тепер підпорядкована методу поетапного виділення ресурсів з перерахунком їх розподілу між стадіями життєвого циклу (в розрізі наведеного у роботі [516] методу ICM).

14. *Соціальний капітал*. Є досить поширеною теорією, яка вимагає розробки принципово нових підходів до визначення, облікової оцінки та відображення у фінансовій звітності людського капіталу (також лише згадується з огляду на значну поширеність в літературі та можливість розгляду в рамках перспектив «навчання та розвиток» концепції BSC).

15. *Системна динаміка*. Використання системної динаміки дозволяє представляти динамічні процеси життєдіяльності систем у вигляді сукупності взаємопов'язаних темповими змінними резервуарів та потоків. Її інструментарій дозволяє вирішити ще одну з актуальних сьогодні проблем бухгалтерського обліку (при його розгляді в аспекті підтримки прийняття управлінських рішень) як ретроспективність та застарілість облікової інформації. Дійсно, принципи фінансового обліку визначені у роботі [9] забезпечують збільшення достовірності інформації. Разом з тим ця концепція дозволяє отримати динамічні моделі (певна відмова від принципу періодичності) орієнтовані на прогностичний характер облікових показників (розширення такого інструменту управлінського обліку, як бюджетування). Крім того, форма бухгалтерського балансу та принципи його побудови повністю можуть бути реалізовані у термінах системної динаміки. При цьому статті балансу та відповідні бухгалтерські рахунки представляються у вигляді відповідних резервуарів, а зміни статей – вхідних та вихідних потоків, ідентичних до відповідних записів за дебетом чи кредитом рахунку (вхідні потоки відповідають запису за дебетом активних рахунків чи за кредитом пасивних

рахунків). Тут моделювання у бухгалтерському обліку реалізовано не через створення облікових моделей господарських операцій (як пропонується у роботі [492]), а через створення моделей реалізації функції обліку. Системна динаміка дозволяє формувати моделі системного випереджального відображення господарських операцій, які поєднують у собі відображення операцій на рахунках обліку з можливістю прогнозування різних ситуацій розвитку подій.

Запропонований підхід до трансформації організації облікового процесу змінює філософію функціонування облікових підсистем у системі управління підприємством, орієнтуючи її на стратегічні потреби підприємства. Його впровадження дозволяє підвищити швидкість обміну як релевантною обліковою інформацією, так і досвідом та знаннями, скоротити час на пошук знань й інформації, налагодити взаємодію між відділами підприємства, забезпечити формування корпоративних інформаційних систем. Разом з тим постає низка питань, що потребують якнайшвидшого вирішення, таких, як вимір ефективності організації управління знаннями, регламентація процедур збирання знань, формалізація інноваційних процесів, що відбуваються в обліковій підсистемі підприємства.

2. ЗМІНА ПАРАДИГМИ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ В УМОВАХ УНІФІКАЦІЇ ОБЛІКОВИХ СИСТЕМ

2.1. Гармонізація та стандартизація бухгалтерського обліку як перспективні напрямки його удосконалення

Інтернаціоналізація і процеси міжнародної інтеграції у сфері економіки посилили увагу до проблеми уніфікації системи бухгалтерського обліку, що досить часто трактується як «універсальна мова бізнесу». На сучасному етапі виділяють два підходи до вирішення цієї проблеми: гармонізація і стандартизація. На жаль навіть при такому невеликому виборі інструментів відсутня єдність думок науковців. Так, Л. П. Нищенко стверджує, що гармонізація бухгалтерського обліку – це процес конструктивного зближення світових облікових систем шляхом узгодження й доповнення чинних вітчизняних стандартів бухгалтерського обліку, фінансової звітності, податкового законодавства з метою виходу на світові ринки капіталу [304]. Н. М. Ткаченко у свою чергу дотримується тієї думки, що гармонізація бухгалтерського обліку і фінансової звітності різних країн передбачає погодження ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, тобто процес руху у напрямку використання Міжнародних стандартів фінансової звітності, погодження різних систем обліку і звітності шляхом введення до їх процесу стандартизації із збереженням національних розбіжностей [445]. Отже, гармонізація стандартів бухгалтерського обліку необхідна для користувачів фінансової звітності. Найбільша ж вигода, що витікає із процесів гармонізації – це таке складання міжнародної фінансової інформації, що усуватиме опір вільному потоку інвестицій.

Взагалі, гармонізація – це узгодження різних систем бухгалтерського обліку й звітності згідно з вимогами загальної класифікації. Іншими словами, гармонізація розглядається як певна злагодженість, відповідальність,

дотримання загальних принципів ведення обліку й складання звітності групою країн чи їх об'єднаннями, зменшення відмінностей в застосуванні систем бухгалтерського обліку. Розвиваючи ці тлумачення, В. Г. Швець наголошує, що «гармонізація передбачає поєднання та взаємну відповідність законодавства країн щодо регулювання бухгалтерського обліку і статистики» [486, с. 332]. За такого підходу мета гармонізації зводиться до подолання суттєвих відмінностей між властивими кожній окремій країні моделей організації обліку, виражених певною системою стандартів (саме відсутність означених розбіжностей дозволяє говорити про наявність певної гармонії).

Звичайно, відмінності в бухгалтерському обліку, які стимулюються і виправдовуються соціальним оточенням, суперечать спробам гармонізації бухгалтерського обліку на світовому ринку. Так, М. Метьюс та М. Перера, посилаючись на існуючі погляди, зазначають, що гармонізація бухгалтерського обліку доцільна, якщо вона здійснюється у регіональній структурі, тобто в рамках групи країн із подібними соціально-економічними та політичними умовами [265, с. 570–571]. Підтвердження цього тлумачення означеними авторами робиться шляхом аналізу думок провідних учених-обліковців стосовно свідчень про те, що особливості економічного механізму господарювання, торговельних відносин між країнами певного регіону створюють умови для появи подібних систем бухгалтерського обліку, а це дає змогу спростити вирішення проблем щодо гармонізації бухгалтерського обліку на міжнародному рівні. Така гармонізація можлива завдяки: по-перше, управлінню бухгалтерським обліком всередині групи країн; по-друге, створенню міжнародних бухгалтерських стандартів для регіонального рівня; по-третє, ознайомленню Комітету з розробки міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASB) та інших регіональних груп зі специфічними проблемами регіону. В контексті останньої можливості покажемо, що у травні 2000 р. IASB було прийнято новий статут, згідно з яким Комітет перейменовано на Раду з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (International Accounting Standards Board, IASB) [114, с. 43].

Підтвердженням дієвості означених напрямків гармонізації є їх прийняття країнами Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) шляхом введення як обов'язкових для виконання у всіх країнах ЄЕС Четвертої

Директиви «Про уніфікацію форм звітності і правил їх аудитування» (від 25 липня 1978 р.) та Сьомої Директиви «Про принципи складання консолідованої звітності» (від 13 червня 1983 р.). Саме завдяки цим директивам ЄЕС було досягнуто значно більшого прогресу, ніж будь-якою іншою регіональною групою.

Орієнтація України на європейську інтеграцію чітко визначає пріоритетні сфери адаптації законодавства України, зокрема й сферу бухгалтерського обліку. Це підтверджує прийнятий Верховною Радою Закон України «Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» від 18 березня 2004 р. № 1629-IV. Ідея стандартизації бухгалтерського обліку набуває значної популярності у зв'язку з розширенням інтеграційних процесів у світовому господарстві.

Стандартизація обліку – це впровадження єдиних норм, вимог для здійснення бухгалтерського обліку, застосовування уніфікованого набору стандартів, що регулюють облікову діяльність та її відображення у звітності. Завдяки стандартизації можна глобалізувати облікову політику, принципи, систему бухгалтерського обліку й звітності. Стандартизація здійснюється в рамках уніфікації обліку на міжнародному рівні, яку проводить Рада з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. «Під підходом стандартизації обліку розуміють те, що має існувати уніфікований набір стандартів для будь-якої облікової ситуації в будь-якій країні, а тому відпадає потреба в розробці національних стандартів» [486, с. 333]. Так, С. Федун вважає, що вирішення проблеми уніфікації бухгалтерського обліку можливо досягти завдяки підходам гармонізації та стандартизації, які потрібні не лише на світовому рівні та на рівні країни, а й на рівні окремих видів економічної діяльності. Під час розширення інтеграційних процесів розвитку світового господарства значна увага приділяється стандартизації бухгалтерського обліку, що передбачає встановлення єдиних правил, норм і вимог щодо бухгалтерського обліку. Саме стандартизація дає змогу глобалізувати облікову політику, принципи і систему обліку та звітності (зрозуміло, що у разі її проведення в рамках уніфікації обліку на міжнародному рівні [462, с. 186 – 187]).

Територіальне місцезнаходження та національні особливості різних країн зумовили різні підходи до ведення бухгалтерського обліку. Класифікація моделей бухгалтерського обліку, по-перше, сприяє більш точно-

му визначенню східних рис та відмінностей між країнами й системами їх бухгалтерського обліку; по-друге, допомагає обрати систему, яка найбільш підходить країні; по-третє, дає змогу обрати країну як приклад для формування системи бухгалтерського обліку певного типу. Найбільш узагальнена класифікація моделей бухгалтерського обліку, що склалася у світі, передбачає виділення: англосаксонської (британо-американської), континентальної (франко-германської або європейської), південноамериканської, ісламської та інтернаціональної моделі ООН.

1. *Англосаксонська модель.* Формування основних принципів цієї моделі належить Великій Британії, США і Нідерландам. Основна ідея англосаксонської моделі – орієнтація на інформаційні запити клієнтів. У зв'язку з промисловими революціями в США і Великобританії інвестори (власники компаній) відійшли від оперативного управління, а передали його професійним управлінцям. Виходячи з цього, фінансова звітність – важливе джерело даних про становище компанії. Набуває чинності практика подання власникам компанії управлінським персоналом фінансової облікової інформації для контролю за ефективністю використання ресурсів. Саме тому фінансова звітність розглядається як основне джерело інформації для інвесторів і кредиторів. Компанії, що присутні на ринку цінних паперів, безпосередньо зацікавлені в наданні об'єктивної інформації про своє фінансове становище. Це означає, що для функціонування такої моделі в країні повинен бути розвинутий фондовий ринок, а компанії не повинні завищувати прибуток. Фінансова звітність компаній відрізняється за аналітичністю, а визначення рентабельності господарської діяльності як однієї з характеристик ефективної роботи управлінського персоналу є метою фінансового обліку.

Британо-американська модель не характеризується твердою регламентацією обліку. Так, на думку В. Г. Швець, для цієї моделі характерні: стабільна політична система; розвиненість економіки; всі правила (стандарти) приймаються професійними організаціями; високий професійний рівень облікових ринків, користувачів, сертифікації професійних кадрів; фінансова звітність спрямована на задоволення потреб інвесторів та кредиторів [486, с. 334]. Слід зазначити, що в англосаксонській моделі немає уніфікованого плану рахунків, облікових реєстрів, форм звітності, а це може бути

позитивним боком цієї моделі. На сьогодні англосаксонську модель використовують Австралія, Венесуела, Гонконг, Домініканська Республіка, Ізраїль, Ірландія, Іспанія, Індія, Канада, країни Центральної Америки, ПАР, Ямайка.

2. *Континентальна (франко-германська або європейська) модель.* Початківцями цієї моделі вважають країни континентальної Європи і Японію. На основі такої моделі формувалася українська система бухгалтерського обліку й звітності. Європейська модель передбачає орієнтацію бізнесу на значний банківський капітал (банки в основному і задовольняють потреби фінансових компаній) та на дотримання вимог податкових органів. Бухгалтерський облік регламентується законодавчо, характеризується значним консерватизмом. На порядок складання звітності значно впливають державні органи, що пояснюється пріоритетністю завдання держави щодо збирання податків згідно з національним макроекономічним планом.

Оскільки європейську модель використовують Австрія, Алжир, Ангола, Бельгія, Буркіна-Фасо, Гвінея, Греція, Данія, Єгипет, Заїр, Іспанія, Італія, Люксембург, Малі, Марокко, Португалія, Швейцарія, Швеція та Японія, підтримуємо думку В. Г. Швець про те, що «континентальна модель використовується в країнах зі стабільною політичною системою, розвинутою економікою і має такі особливості: фінансовий звіт спрямований на задоволення потреб банків, облікові реєстри регламентуються законодавчо, облікова практика зорієнтована на задоволення потреб уряду, зокрема показників макроекономічного рівня» [486, с. 335]. Одночасно зазначимо, що уряди переважної більшості зазначених країн вимагають оприлюднювати фінансову звітність компанії, тому останні повинні представляти у відповідні строки необхідну інформацію, але в менш деталізованому вигляді, ніж це потрібно для захисту інтересів кредиторів.

3. *Південноамериканська модель.* Її головна відмінність міститься у значному впливі інфляційних процесів на становлення бухгалтерського обліку й звітності. Особливою характеристикою цієї моделі є метод коригування даних фінансової звітності відповідно до темпів інфляції, що необхідно для забезпечення правильності та достовірності поточної фінансової інформації. У південноамериканській моделі облік орієнтований на потреби держави щодо виконання прибуткової частини бюджету, а його методи ма-

ють досить уніфікований характер. Тому інформація, що використовується для контролю, спрямована на виконання податкової політики. Це значно спрощує і підвищує ефективність роботи урядових органів. Основними характеристиками країн (Аргентина, Болівія, Бразилія, Гайана, Парагвай, Перу, Уругвай, Чилі й Еквадор), що використовують південноамериканську модель бухгалтерського обліку, є: нерозвинута економіка; нестабільна політична система; фінансова звітність спрямована на задоволення потреб державних органів; методи обліку – уніфіковані; облікові стандарти регламентуються законодавчо; облікові дані коригуються стосовно темпів інфляції; бухгалтерський облік зорієнтований на уряд.

4. *Ісламська модель.* Деякі країни (Ірак, Іран, Афганістан, Пакистан) використовують змішані системи з національною специфікою. Показовим прикладом є ісламська модель, яка розвивалася під впливом богословських ідей щодо заборони отримання фінансових дивідендів заради власних дивідендів та віддаванні переваги ринковим цінам при оцінці активів і зобов'язань.

5. *Інтернаціональна модель ООН.* Основна ідея моделі, яка ще набуває широкого застосування, – забезпечення потреби в міжнародній узгодженості інтересів міжнародних інтегрованих корпорацій та іноземних учасників міжнародних валютних ринків. Тільки незначна кількість великих корпорацій може стверджувати про відповідність їх звітність міжнародним стандартам обліку.

Показовим є досвід США, де одноманітність і достовірність фінансового обліку забезпечується за допомогою загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку (Generally Accepted Accounting Principles – GAAP), які виконують роль стандартів бухгалтерського обліку. Стандарти GAAP прийняті на міжнародному рівні й цілком сумісні з Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (International Accounting Standards – IAS). Стандарти IAS та GAAP побудовані на однакових концепціях ведення обліку та складання звітності.

До складу GAAP входять наступні документи. Стандарти, що публікуються як Положення про стандарти бухгалтерського обліку (Statements of Financial Accounting Standards), які разом з «Думками» (Opinions – видання Ради) та бюлетенями із дослідженнями у галузі бухгалтерського об-

РОЗДІЛ 2. Зміна парадигми облікового процесу в умовах уніфікації облікових систем

ліку складають «Загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку» (Generally Accepted Accounting Principles – GAAP) США. Також GAAP включають методи ведення обліку, які широко розповсюджені у різних галузях як загальноновизнані. Американський інститут дипломованих громадських бухгалтерів узагальнює та видає їх як звіти про існуючі методи обліку (SOP Statements of Position), а також публікує посібники щодо ведення бухгалтерського обліку й аудиту (Accounting and Auditing Guidelines) та технічні бюлетені (Technical Bulletins), які видаються Радою зі стандартів фінансового обліку. Принципи, що закладені в основу GAAP викладені в «Положеннях про концепцію фінансового обліку» (Statements of Financial Accounting Conception – SFACS), які розроблені Радою зі стандартів фінансового обліку. Склад та наочне відображення логічного взаємозв'язку між даними положеннями подано на *рис. 2.1*.



Рис. 2.1. Концепція бухгалтерського обліку на базі GAAP [486, с. 338]

Розглянувши існуючі моделі бухгалтерського обліку, слід наголосити на умовності поданого їх розподілу (через практичну відсутність двох країн з повністю ідентичними системами обліку). Отже, обираючи напрямки розвитку національної облікової парадигми, слід враховувати потреби у забезпеченні найбільш ефективної інтеграції українських підприємств у світову економіку. Ефективність, у цьому розумінні, – це оптимальне співвідношення між економічною вигодою від переходу до нової моделі бухгалтерського обліку і витратами, пов'язаними з її зміною. Показовою тут є думка В. Чайки про те, що «розбіжності між існуючими моделями повинні оцінюватися на підставі якогось об'єктивного критерію. Таким

критерієм може бути ступінь кореляції даних фінансового обліку та реальної економічної ситуації у конкретній країні. Чим сильніша кореляція між реальною економічною ситуацією й показниками фінансової звітності, що складається в рамках вибраної моделі бухгалтерського обліку, тим легше обґрунтувати потребу у переході до певної моделі» [478, с. 50].

В Україні набувають дедалі більшого поширення саме проблеми уніфікації бухгалтерського обліку і фінансової звітності. Одним із основних напрямків уніфікації бухгалтерського обліку в Україні є перегляд статей Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [9], у яких розглядається облікова політика. Слушною тут є думка Е. Хендриксена та М. Ван Бреда стосовно того, що «облікова політика є основою бухгалтерських стандартів, рекомендацій, дефініцій, правил і положень, які використовуються компаніями під час складання фінансової звітності, а в подальшому для характеристики облікової політики фірми, визначення якої подано в рекомендаціях 22 Ради з розробки принципів бухгалтерського обліку, де під обліковою політикою розуміють методи застосування адміністрацією тих принципів, які в запропонованих обставинах забезпечують істинне уявлення про фінансовий стан, зміну фінансового стану та результати діяльності господарської одиниці» [470, с. 153–154].

Роблячи висновки у розділі, присвяченому обліковій політиці, ці автори зазначають: «Мета державної облікової політики зводиться до зменшення (стирання) відмінностей у способах відображення, оцінки, методах подання фінансової інформації та звітів фірм, а також до скорочення коливань кількості та якості інформації у фінансових звітах, що публікуються. Тому облікова політика, що встановлюється FASB, SEC та іншими організаціями, передбачає обмежену кількість методологічних альтернатив, які можуть вибрати окремі фірми... При виборі облікової політики додатково до результатів теоретичних досліджень необхідно враховувати соціальні, економічні та політичні наслідки рішень, що приймаються» [288, с. 30].

Підприємства України, обираючи облікову політику керуються Законом України [9], у якому це поняття має деякі відмінності від визначення в американських стандартах, а саме: «облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання і подання фінансової звітності». Показовим є те, що аналогіч-

ний Закон Російської Федерації про бухгалтерський облік від 23.07.98 р. № 123-З не містить визначення поняття облікової політики, а має лише перелік положень, які затверджуються на підприємстві, однак цьому призначений окремий стандарт. У зазначеному контексті досить цінним є проведене Л. Білоусовою дослідження щодо облікової політики в Україні і Російській федерації. Його висновки свідчать, що теоретичний рівень цього питання недостатньо вивчений і, як результат, виникає потреба у формуванні єдиного теоретичного базису, а практики ще не усвідомили значення облікової політики як інструменту організації бухгалтерського обліку на підприємстві.

Застосування належної облікової політики на підприємстві, яка б відповідала вимогам Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), в перспективі дасть змогу виконати завдання уніфікації (порівнянності) показників фінансової звітності суб'єктів господарювання різних країн світу, тобто зменшить їх відмінність. «Порівнянність» інформації згідно з [470, с. 98] розуміється як властивість можливості користувачам фінансової звітності визначити схожі та відмінні показники між двома рядами економічних явищ. При цьому порівнянність інформації залежить від її однаковості, послідовності та сталості.

Одним з найбільш складних завдань сучасності в нашій країні є приведення існуючої системи бухгалтерського обліку до вимог МСФЗ та ринкової економіки. Реформування бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів, створення нової нормативної бази бухгалтерського обліку вимагає вирішення цієї проблеми на національному рівні. Оскільки ж МСФЗ є системою принципів, методів та процедур ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності можна передбачити, що саме вони сприяють як поліпшенню, так і гармонізації фінансової звітності в усьому світі.

У такому аспекті підтримаємо В. Г. Швець щодо виділення таких основних сфер застосування МСФЗ: як основи національних вимог до бухгалтерського обліку в багатьох країнах; як міжнародного базового підходу тими країнами, які розробляють власні вимоги (зокрема провідними розвиненими країнами; країнами, що розвиваються, такими як Китай і багато інших країн в Азії, Центральній Європі та США); як регламентів для фондових бірж та регулівними органами, які дозволяють іноземним або вітчизняним

компаніям подавати фінансові звіти відповідно до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку; як підґрунтя діяльності міжнародних організацій, таких як Європейська комісія (оголосила в 1995 р., що значною мірою покладатиметься на КМСБО стосовно досягнення результатів, які відповідають потребам ринків капіталу [486, с. 339]).

МСФЗ є ефективним інструментом підвищення якості, достовірності, зрозумілості, прозорості інформації щодо діяльності суб'єктів господарювання. Вони є основою для достовірного визнання доходів і витрат, оцінки активів і зобов'язань, а це дозволяє об'єктивно розкривати існуючі фінансові ризики у суб'єктів господарювання, що надають звітність, а також порівнювати результати їх діяльності та приймати відповідні управлінські рішення. Організації, які застосовують МСФЗ мають значні переваги перед конкурентами, бо рівень їх керівництва у сфері управління стає більш ефективним і продуктивним. Значно зростає можливість залучення додаткового капіталу та партнерів по бізнесу, перш за все, у тих суб'єктів господарювання, які складають звітність за МСФЗ. У свою чергу суб'єкти, використовуючи МСФЗ, мають доступ до інформації про фінансовий стан потенційних партнерів, що є додатковим інструментарієм під час їх вибору.

Впровадження МСФЗ у вітчизняну практику – процес досить складний, трудомісткий та потребує тривалого часу. Ухвалення розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 жовтня 2007 р. № 911-р Стратегії застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні стало новим кроком на шляху до реалізації завдань реформування бухгалтерського обліку. Основна мета Стратегії – удосконалення системи бухгалтерського обліку в Україні відповідно до вимог МСФЗ та законодавства Європейського Союзу.

Показовим є й офіційний наголос Міністерства Фінансів України [279] стосовно того, що «одними із основних напрямів реалізації Стратегії є законодавче регулювання порядку застосування міжнародних стандартів, зокрема з 2010 року обов'язкове складення фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності згідно з міжнародними стандартами підприємствами-емітентами, цінні папери яких перебувають у лістингу організаторів торгівлі на фондовому ринку, банками і страховиками, за власним рішенням іншими емітентами цінних паперів і фінансовими установами. Стратегією передбачаються заходи щодо забезпечення Мінфіном співробітництва з Радою

міжнародних стандартів фінансової звітності щодо запровадження в Україні міжнародних стандартів та їх офіційного оприлюднення. З цією метою між Мінфіном та Фондом Комітету з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (ФКМСБО) укладено Угоду про відмову від авторських прав на обмежених територіях, яка набрала чинності з 1 жовтня 2007 року. Предметом угоди є відмова ФКМСБО від авторських прав на переклад українською мовою Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, Міжнародних стандартів фінансової звітності та Тлумачень, виданих Комітетом з тлумачень міжнародної фінансової звітності, що зумовлює здійснення офіційного оприлюднення міжнародних стандартів з метою створення вільного доступу до них усіх суб'єктів господарювання».

Застосування МСФЗ і суб'єктам господарювання, які складають фінансову звітність, і зовнішнім користувачам дає можливість: отримання необхідної інформації для прийняття управлінських рішень; забезпечення більш довірливих відносин з боку потенційних партнерів; підвищення надійності інформації, а також її прозорості для всіх потенційних користувачів, (забезпечується шляхом дотримання правил складання та багатьма поясненнями до звітності; прозора інформація створює умови для прогнозування відносин, що виникають на ринку, дозволяє з найменшими витратами усвідомлено діяти для регулювання кризових ситуацій, що є типовими для ринкової системи); порівняння звітності з іншими підприємствами, організаціями, установами, незалежно від того, резидентом якої країни вони є і на якій території здійснюють свою діяльність; залучення іноземного капіталу, а також виходу на зарубіжні ринки.

Означені можливості перекликаються з думкою В. Ю. Лісної: «... сьогодні Україна має достатньо потенціалу для подальшого розвитку, вона також зацікавлена в переорієнтації економіки на високотехнологічну. Вузкоспецифічні на перший погляд проблеми бухгалтерського обліку насправді є однією з важливих умов проведення економічних реформ. Таким чином, унаслідок впровадження МСФЗ в країнах перехідної економіки, зокрема в Україні, буде створена прозора та зрозуміла для всього світу система контролю за діяльністю суб'єктів господарювання» [240, с. 14].

МСФЗ набувають значного поширення у світі, тому дедалі більше країн та транснаціональних корпорацій на них орієнтуються. Наприклад,

у Європі компанії, які регулюються національним правом держав – членів, з 1 січня 2005 р. складають свою консолідовану звітність відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності, якщо на дату балансу їх цінні папери допущені до продажу на регульованому ринку будь-якої держави-члена ЄС. Окрім ЄС, вимога застосування МСФЗ поширюється на три країни європейської економічної зони. МСФЗ також застосовують більшість великих структур бізнесу Швейцарії. Компанії країн, які не є членами ЄС, зареєстровані на біржах ЄС, можуть застосовувати національні стандарти до 31 грудня 2011 р.

У США з 13 000 компаній, зареєстрованих комісією з цінних паперів і бірж, 1500 є зарубіжними. До листопада 2007 р. зарубіжні компанії мали вимогу здійснювати узгодження чистого прибутку і чистих активів, які відображені у фінансовій звітності, складеній за МСФЗ або національними стандартами, з аналогічними показниками, розрахованими згідно зі стандартами фінансового обліку США (US GAAP). Але вже у листопаді 2007 р. зарубіжні компанії отримали право подавати звітність за МСФЗ без узгодження з US GAAP. У листопаді 2008 р. Комісія з цінних паперів і бірж оприлюднила для широкого обговорення інформацію щодо обов'язкового переходу на МСФЗ починаючи з річних періодів, що закінчуються 15 грудня 2014 р. або пізніше. Досить актуальними залишаються спільні проекти Ради з міжнародних стандартів фінансової звітності й Ради зі стандартів фінансового обліку США, які спрямовані на подальшу конвергенцію МСФЗ і US GAAP.

Що стосується інших країн Америки, то, наприклад, у Канаді публічні компанії, крім пенсійних і неприбуткових організацій, мають складати фінансову звітність за МСФЗ за рік, що починається з/або після 1 січня 2011 р. Лістингові компанії Чилі застосовують МСФЗ з 2009 р. У Бразилії лістингові компанії та банки розпочинають перехід на МСФЗ у 2010 р. В Мексиці комісія з банків та цінних паперів оголосила застосування МСФЗ лістинговими компаніями з 2012 р. В Аргентині – з 2011 р., також буде даватися нагода застосування МСФЗ для нелістингових компаній. МСФЗ також вимагають застосовувати інші країни Латинської Америки, зокрема Еквадор і Венесуела.

У країнах СНД, зокрема в Грузії, МСФЗ застосовують як національні стандарти. Від місцевих лістингових компаній Вірменії, Казахстану, Киргиз-

стану й Таджикистану вимагається застосування МСФЗ. Згідно із законодавством Азербайджану і Молдови, підприємствами суспільного значення МСФЗ використовуються обов'язково, інші суб'єкти господарювання мають право обирати застосування або МСФЗ, або національних стандартів. Росія і Білорусь застосовують МСФЗ лише для фінансової звітності банків. В Україні Міжнародні стандарти фінансової звітності застосовуються для регуляторної звітності банків у формі нормативних актів НБУ, а від публічних акціонерних товариств вимагається додаткове розкриття інформації згідно з МСФЗ.

Країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону застосовують різні підходи щодо конвергенції стандартів фінансової звітності місцевих лістингових компаній з МСФЗ. Монголія, наприклад, вимагає застосування МСФЗ всіма місцевими лістинговими компаніями. В Австралії, Гонконгу, Кореї, Новій Зеландії і Шрі-Ланці національні стандарти дослівно повторюють текст МСФЗ. Подібна ситуація і на Філіппінах та в Сінгапурі, але з деякими модифікаціями. Індія, Малайзія, Пакистан і Таїланд прийняли окремі МСФЗ як національні, але мають місце суттєві відмінності від МСФЗ в інших національних стандартах. Японія, Індонезія, Тайвань і В'єтнам враховують МСФЗ під час розробки національних стандартів, але існують суттєві відмінності. Крім того, Японія і Тайвань розглядають питання щодо вимоги застосування МСФЗ лістинговими компаніями. Деяким лістинговим компаніям Китаю, Гонконгу і Лаосу дозволено застосовувати МСФЗ.

Отже, головним завданням трансформації бухгалтерського обліку, зокрема його уніфікації, є приведення національної системи бухгалтерського обліку і звітності відповідно до реалій ринкової економіки та міжнародних стандартів фінансової звітності. МСФЗ в цьому випадку вважається як інструмент глобалізації економіки і світових господарських зв'язків.

2.2. Порівняння обліку необоротних активів за національними та міжнародними стандартами

Як досить переконливо було визначено у попередньому підрозділі, МСФЗ виступають ефективним інструментом підвищення прозорос-

ті і зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання, створює достовірну базу для визнання доходів і витрат, оцінки активів і зобов'язань, надає можливість об'єктивно розкривати і віддзеркалювати існуючі фінансові ризики у суб'єктів, що звітують, а також порівнювати результати їх діяльності з метою забезпечення адекватної оцінки їх потенціалу та прийняття відповідних управлінських рішень. Крім того, МСФЗ якісно впливають на можливості керівництва у сфері управління організацією і надають значні переваги перед конкурентами. У суб'єктів, які складають звітність за МСФЗ, значно зростає можливість залучити додаткові джерела капіталу та партнерів по бізнесу, які допоможуть забезпечити економічне зростання. У свою чергу суб'єкти, використовуючи МСФЗ, мають доступ до інформації про фінансовий стан потенційних партнерів, що є додатковим інструментом при їх виборі.

Саме тому проблемам впровадження в Україні в дію міжнародних стандартів фінансової звітності присвячено достатньо уваги. Серед основних досліджень стосовно впровадження в Україні обліку необоротних активів за міжнародними стандартами слід виділити розробки С. Ф. Голова [113; 116], Н. Горицької [121], А. Журавльової [160], В. Костюченко [116], Л. Косоєць [207], С. Модерова [282] та інших. Здебільшого у своїх роботах автори досліджують принципи визнання основних засобів, визначення їх первісної вартості, облік подальших витрат, пов'язаних з експлуатацією основних засобів, переоцінку, нарахування амортизації, вибуття основних засобів, наводять інформацію, яку необхідно розкрити у фінансовій звітності щодо основних засобів. Питанням обліку довгострокових активів для перепродажу згідно з МСФЗ присвячено дослідження А. Журавльової [160]. Проблемами щодо видів гудвілу, виділення нематеріального активу з гудвілу, зменшення та зростання гудвілу, його оцінці та переоцінці присвячено дослідження С. Модерова [282]. Питанням термінології, класифікації нерухомості, визнання та оцінки, організації синтетичного та аналітичного обліку інвестиційної нерухомості, а також поданні та розкритті інформації про неї у фінансовій звітності за міжнародними та вітчизняними стандартами присвячена робота С. Ф. Голова [113]. Інформація щодо інших видів необоротних активів розкривається лише у праці С. Ф. Голова та В. М. Костюченко [116].

Відповідно до міжнародних та вітчизняних стандартів активи поділяються на оборотні (поточні) та необоротні (непоточні). До необоротних активів відповідно до П(С)БО 2 «Баланс» відносяться всі активи, що не є оборотними [349]. У свою чергу оборотні активи – грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу [349]. Подібне визначення поточних активів наведено у МСБО 1 (IAS) «Подання фінансових звітів». У міжнародному стандарті також зазначено, що усі інші активи слід класифікувати як непоточні, та стандарт не забороняє використання альтернативних визначень, якщо значення є зрозумілим [269]. Тому у роботі автором буде вжито поняття необоротних активів замість непоточних.

За даними аналізу структури балансу підприємств України за видами економічної діяльності можна сказати, що необоротні активи останнім часом займають близько 48–53 % всіх активів підприємств. Так, вартість необоротних активів на підприємствах України станом на 1 січня 2005 р. складала 674251,9 млн грн, що дорівнювало 53,53% всіх активів. Станом на 30 вересня 2009 р. вартість необоротних активів на підприємствах України порівняно з початком 2005 р. збільшилася більше ніж у 1,8 раза, а питома вага в складі активів зменшилася майже на 2,5 % [430]. На 30 вересня 2010 р. вартість необоротних активів складала 1313517 млн грн, що в 1,08 раза більше, ніж торік. Питома вага необоротних активів у складі активів на 30 вересня 2010 р. складає 48,33 %, що на 2,72 % менше минулого року [430].

Динаміку питомої ваги необоротних активів на підприємствах України за період з 1 січня 2005 р. по 30 вересня 2010 р. наведено на *рис. 2.2*. На той час оборотні активи підприємств України займали на 1 січня 2005 р. 46,05 %, а на 30 вересня 2010 р. – 51,67 % усіх активів [430]. Тому можна підкреслити, що питома вага необоротних активів на підприємствах України поступово знижується, але все рівно необоротні активи посідають значне місце у структурі балансу.

Слід також зауважити, що, починаючи з 2008 року, серед активів балансу виділено необоротні активи та групи вибуття, тому варто прослідкувати динаміку такого виду активу. Так, на початку 2008 року на підприємствах України необоротні активи та групи вибуття склали 81,5 млн грн. Поступо-

во їх кількість збільшувалася (з 2008 року по 30 вересня 2010 року більше, ніж в 11 разів) і на 30 вересня 2010 року становила 933,8 млн грн, що складає 0,03 % всіх активів підприємств [430].

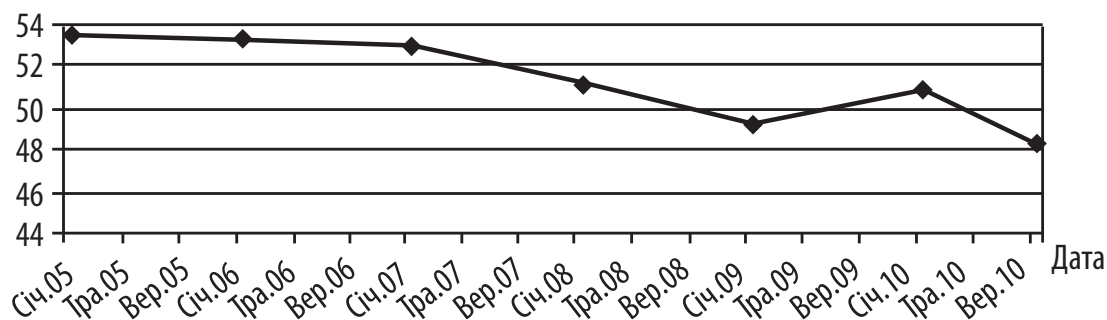


Рис. 2.2. Динаміка питомої ваги необоротних активів в активах підприємств України

Згідно з П(С)БО 2 «Баланс» до необоротних активів відносяться нематеріальні активи, незавершене будівництво, основні засоби, довгострокові біологічні активи, довгострокові фінансові інвестиції, довгострокова дебіторська заборгованість, відстрочені податкові активи, інвестиційна нерухомість та інші необоротні активи [349]. Згідно з МСБО 1 (IAS) «Подання фінансових звітів» до мінімального переліку статей необоротних активів, які потрібно приводити безпосередньо в балансі, відносяться основні засоби; інвестиційна нерухомість; нематеріальні активи; фінансові активи; інвестиції, обліковані із застосуванням методу участі в капіталі; біологічні активи [269]. Інші необоротні активи можуть відображатися за бажанням підприємства, що складає фінансову звітність.

Проаналізувавши інформаційну базу щодо регулювання обліку за національними та міжнародними стандартами, можна зазначити, що склад необоротних активів схожий. Але можна виділити і відмінності: так, згідно із П(С)БО до складу необоротних активів не входить гудвіл підприємства, який виділяється за МСФЗ. Регламентація обліку необоротних активів за МСФЗ та відповідні П(С)БО наведено у *табл. 2.1*.

Слід зазначити, що стан основних засобів, нематеріальних активів, довгострокових біологічних активів та інвестиційної нерухомості на під-

РОЗДІЛ 2. Зміна парадигми облікового процесу в умовах уніфікації облікових систем

приємствах України досить складний. Так, їх рівень зношеності на 1 січня 2008 року склав 54,02%, а на 30 вересня 2009 року – збільшився на 14,38% та становив 68,4%, а вже на 30 вересня 2010 року склав 70,72% [302], незважаючи на те, що первісна вартість основних засобів за останні роки збільшилася майже у 1,82 раза [302]. Такий стан говорить про те, що основні засоби, нематеріальні активи, довгострокові біологічні активи та інвестиційна нерухомість на підприємствах України потребують негайного оновлення. Враховуючи те, що серед необоротних активів значна частка належить основним засобам, нематеріальним активам та інвестиційній нерухомості, у цьому дослідженні увагу приділено саме їм.

Таблиця 2.1

**Порівняльна таблиця П(С)БО та МСФЗ, які застосовуються
для обліку необоротних активів**

МСФЗ		П(С)БО	
Назва стандарту	Набув чинності	Назва стандарту	Набув чинності
1	2	3	4
МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність»	01.01.2005	П(С)БО 27 «Діяльність, що припиняється»	01.01.2005
МСБО 1 «Подання фінансових звітів»	01.01.2009	П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» П(С)БО 2 «Баланс» П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» П(С)БО 5 «Звіт про власний капітал» П(С)БО 16 «Витрати»	01.01.2000 01.01.2000 01.01.2000 01.01.2000 01.01.2000
МСБО 12 «Податки на прибуток»	01.01.2001	П(С)БО 17 «Податок на прибуток»	01.01.2001
МСБО 16 «Основні засоби»	01.01.2005	П(С)БО 7 «Основні засоби»	01.01.2001
МСБО 17 «Оренда»	01.01.2005	П(С)БО 14 «Оренда»	01.01.2001
МСБО 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства»	01.01.2005	П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції»	01.01.2001
МСБО 31 «Частки у спільних підприємствах»	01.01.2005	П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції»	01.01.2001

Закінчення табл. 2.1

1	2	3	4
МСБО 36 «Зменшення корисності активів»	01.01.1999	П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів»	01.01.2005
МСБО 38 «Нематеріальні активи»	31.03.2004	П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»	01.01.2000
МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка»	01.01.2001	П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції»	01.01.2002 01.01.2000 01.01.2001
МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість»	01.01.2005	П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість»	01.01.2008
МСБО 41 «Сільське господарство»	01.01.2003	П(С)БО 30 «Біологічні активи»	01.01.2007

Облік основних засобів за національними стандартами регламентований П(С)БО 7 «Основні засоби», який визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби, інші необоротні матеріальні активи та незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи, а також розкриття інформації про них у фінансовій звітності [23]. Національний стандарт з обліку основних засобів розроблено на підставі МСБО (IAS) 16 «Основні засоби» [270].

Метою П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» є визначення методологічних принципів формування в бухгалтерському обліку інформації про нематеріальні активи й незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи й розкриття інформації про них у фінансовій звітності [355]. Цей бухгалтерський документ розроблений на підставі МСБО (IAS) 38 «Нематеріальні активи» [271]. П(С)БО 7 «Основні засоби» та П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» постійно вдосконалюються для того, щоб бути максимально наближеним до МСБО. Так, останні зміни із удосконалення П(С)БО 7 «Основні засоби» та П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» внесені наказом Міністерства фінансів України від 25.09.2009 р. № 1125 «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» і введені в дію з 01.11.2009 р.

Терміни, подані в п. 4 П(С)БО 7 «Основні засоби» та П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», досить схожі з термінами, поданими в МСБО (IAS)

16 та МСБО (IAS) 38 [270,271, 353, 355]. Так, визначення основних засобів за П(С)БО та МСБО схожі, відмінність полягає в тому, що в П(С)БО зазначається, що основні засоби можуть також використовуватися для здійснення соціально-культурних функцій. Термін «вартість, що амортизується» за П(С)БО 7 «Основні засоби» ідентичний терміну «сума, що амортизується» за МСБО (IAS) 16 «Основні засоби»; термін «первісна вартість» – терміну «собівартість»; термін «зменшення корисності» – терміну «збиток від зменшення корисності»; термін «сума очікуваного відшкодування необоротного активу» – терміну «сума очікуваного відшкодування»; термін «строк корисного використання (експлуатації)» – терміну «строк корисної експлуатації». Термін «амортизація» застосовується як в П(С)БО 7 «Основні засоби», так і в МСБО (IAS) 16 «Основні засоби» та є ідентичним.

За П(С)БО 7 «Основні засоби» існує термін «чиста вартість реалізації необоротного активу», що означає справедливу вартість необоротного активу за вирахуванням очікуваних витрат на його реалізацію [353]. Згідно з п. 6 МСБО (IAS) 16 «Основні засоби» виділяють термін «справедлива вартість», який означає суму, за якою можна обміняти актив або погасити заборгованість в операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами [270]. Тобто в МСБО прописано, що справедлива вартість встановлюється тільки за умови реалізації необоротного активу обізнаним, зацікавленим та незалежним сторонам.

Схожі терміни «вартість, визначена суб'єктом господарювання» та «переоцінена вартість». Але термін «вартість, визначена суб'єктом господарювання», зазначений у МСБО (IAS) 16, на думку автора, є більш правильним, бо означає теперішню вартість грошових потоків, які, за очікуванням суб'єкта господарювання, виникнуть упродовж використання активу і від його вибуття після закінчення строку його корисної експлуатації, або які, за його очікуванням, виникнуть при погашенні зобов'язань [270].

Також слід зазначити, що такі терміни, як «знос основних засобів», «ліквідаційна вартість», «об'єкт основних засобів», «подібні активи» та «незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи» визначено у п. 4 П(С)БО 7 «Основні засоби» [353]. Аналогічні терміни застосовуються і в МСБО (IAS) 16 «Основні засоби», але окремо як термі-

ни не виділяються [270]. Що стосується менталітету українського народу, то, на думку автора, таке виділення термінів є затребуваним.

Окремий аналіз потрібно провести щодо груп (класів) основних засобів. Так, в П(С)БО 7 «Основні засоби» група основних засобів визначена як сукупність однотипних за технічними характеристиками, призначенням та умовами використання необоротних матеріальних активів, групи основних засобів чітко визначені [353]. Згідно з МСБО виділяють класи основних засобів. На перший погляд здається, що в цьому відмінностей між МСБО (IAS) 16 та П(С)БО 7 немає, але їх склад не збігається. Слід зазначити, що відповідно до міжнародних стандартів на кожному підприємстві можна формувати власні окремі класи основних засобів [270].

Також у п. 4 П(С)БО 7 «Основні засоби» описано, що якщо один об'єкт основних засобів складається з частин, які мають різний строк корисного використання (експлуатації), то кожна з цих частин може визнаватися в бухгалтерському обліку як окремий об'єкт основних засобів [353]. На думку автора, це твердження слід навести не у термінах, а далі за текстом П(С)БО.

Окремим питанням потрібно розглянути амортизацію основних засобів. Щодо методів нарахування амортизації, то згідно з міжнародними стандартами обліку (п. 62) підприємство може використовувати такі методи амортизації: прямолінійний метод, метод зменшення залишку та метод суми одиниць продукції [270]. У вітчизняному обліку підприємство в змозі використовувати такі методи амортизації: прямолінійний (аналогічно в міжнародному стандарті), зменшення залишкової вартості (відповідає методу зменшення залишку), прискореного зменшення залишкової вартості (відповідає методу прискореного зменшення залишку, хоча такий метод не прописано у нормативному документі), кумулятивний та виробничий (відповідає методу суми одиниць продукції) [353]. Також українські підприємства мають право використовувати метод нарахування амортизації, передбачений податковим законодавством.

Слід зазначити, що за МСБО (IAS) 16 амортизацію активу починають, коли він стає придатним для використання, тобто коли він доставлений до місця призначення та приведений в стан, у якому він придатний до експлуатації, у спосіб, визначений управлінським персоналом [271]. Згідно з П(С)

БО 7 (п. 29) нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, у якому об'єкт основних засобів став придатним для корисного використання. Нарухування амортизації при застосуванні виробничого методу починається з дати, що настає за датою, на яку об'єкт основних засобів став придатним для корисного використання [353]. Таким чином, у національному стандарті зазначено, що амортизація нараховується з місяця, наступного за місяцем, у якому об'єкт основних засобів було введено до господарського обороту підприємства.

У міжнародних стандартах це не прописано, тому в практиці обліку в різних країнах застосовують різноманітні підходи щодо термінів початку нарахування амортизації: *по-перше*, амортизацію нараховують виходячи з фактичної кількості днів експлуатації об'єкта основних засобів; *по-друге*, амортизацію нараховують виходячи з округленого числа повних місяців експлуатації об'єкта основних засобів; *по-третє*, амортизацію за рік нараховують на ті основні засоби, які підприємство мало в наявності на кінець року. За ознакою початку амортизації об'єкта основних засобів, на думку автора, в національному стандарті з обліку основних засобів немає різних поглядів, що є доволі практичним та зручним, тобто підприємства не можуть встановлювати власні терміни початку нарахування амортизації.

За МСБО (IAS) 16 (п. 56) амортизацію активу припиняють на одну з двох дат, яка відбувається раніше: на дату, з якої актив класифікують як утримуваний для продажу (або включають до ліквідаційної групи, яку класифікують як утримувану для продажу) згідно з МСФЗ 5, або на дату, з якої припиняють визнання активу. Отже, амортизацію не припиняють, коли актив не використовують або він вибуває з активного використання, поки актив не буде амортизований повністю [270]. За П(С)БО 7 (п. 29) нарахування амортизації припиняється, починаючи з місяця, наступного за місяцем вибуття об'єкта основних засобів, переведення його на реконструкцію, модернізацію, добудову, дообладнання, консервацію [353].

За ознакою дати припинення нарахування амортизації об'єкта основних засобів є відмінності за міжнародними та національними стандартами. На думку автора, це відбувається за рахунок того, що українські підприємства намагаються максимально подовжити термін використання об'єктів основних засобів, бо коштів на придбання нових на підприємствах небага-

то, особливо під час економічної кризи. У зарубіжних країнах здебільшого у такому разі (коли об'єкт основних засобів переведений на реконструкцію, модернізацію, добудову, дообладнання, консервацію) в обліковій політиці підприємства зазначається нарахування амортизації виробничим методом (суми одиниць продукції), відповідно до якого при невикористанні об'єкта основних засобів амортизація не нараховується. На практиці в Україні більшість підприємств проводить нарахування амортизації податковим методом для спрощення обліку.

Що стосується термінів з обліку нематеріальних активів, то визначення поняття активний ринок необхідно для можливості правильної переоцінки нематеріальних активів (п. 19 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»). Цей термін у національному стандарті обліку відповідає тим же умовам, що й у міжнародному: однорідність предметів, які продаються й купуються на цьому ринку; наявність у будь-який час зацікавлених продавців і покупців; загальнодоступність інформації про ринкові ціни на нематеріальний актив [271; 355].

Термін «група нематеріальних активів» відповідає тільки національному законодавству. Це поняття використовується для правильного відображення різних об'єктів нематеріальних активів на субрахунках бухгалтерського обліку, для правильного проведення переоцінки нематеріальних активів, а також для відображення інформації в примітках до фінансової звітності (пп.5, 19, 20, 36 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи») [271].

Визначення досліджень як запланованих підприємством досліджень, які проводяться ним уперше з метою одержання й розуміння нових наукових і технічних знань, необхідно для правильного визнання нематеріальних активів (витрати на дослідження належать до витрат звітного періоду), а також для відображення інформації в примітках до фінансової звітності (пп.9, 37 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»). У МСБО (IAS) 38 [355] визначення досліджень подано дещо глибше: зазначено, що такі дослідження повинні бути оригінальними.

Відповідно до визначення нематеріальний актив – це немонетарний актив, що не має матеріальної форми й може бути ідентифікованим [271]. Таке визначення застосовується у вітчизняному обліку з 01.01.2009 р. До цієї дати нематеріальний актив визначається як немонетарний актив, що не

має матеріальної форми, може бути ідентифікований і втримується підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або операційного циклу, якщо він перевищує один рік), для виробництва, торгівлі, з адміністративною метою або для надання в оренду іншим особам.

Як видно, з наведених визначень із 1 січня 2009 р. критерії тривалості використання нематеріального активу – більше одного року або операційного циклу, що перевищує рік, а також мети його використання підприємством – не мають значення.

Визначення терміна «розробка» у П(С)БО 8 ідентично такому ж визначенню в МСБО (IAS) 38 [271, 355]. Тільки в МСБО (IAS) 38 [355] у визначенні, крім перерахованих об'єктів удосконалення, у процесі розробки виділяються технології, про які немає жодного слова в П(С)БО 8 «Нематеріальні активи». Термін розробка використовується для відображення витрат, пов'язаних з розробкою нематеріального активу, а також для відображення інформації у примітках до фінансової звітності (пп. 7, 37 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»). Визначення незавершених капітальних інвестицій у нематеріальні активи як капітальних інвестицій у придбання, створення й модернізацію нематеріальних активів, використання яких за призначенням на дату балансу не відбулося, використовується для правильного відображення таких інвестицій на субрахунок 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів» (п.5 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»).

Термін «накопичена амортизація нематеріальних активів» використовується для відображення в обліку амортизації, зменшення корисності нематеріальних активів, а також для відображення такої інформації в примітках до фінансової звітності (пп. 21, 29, 32, 33, 36, 37 П(С)БО 8).

Порівнюючи МСБО (IAS) 38 «Нематеріальні активи» [355] і П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [271], слід зазначити, що такі визначення, як актив, амортизація, балансова вартість, вартість, визначена суб'єктом господарювання, дата угоди, втрати від зменшення корисності, ліквідаційна вартість, монетарні активи, собівартість, справедлива вартість активу, строк корисної експлуатації, сума, що амортизується, у П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» не розглядаються, а описуються в нормативній базі з обліку в Україні – в інших П(С)БО.

Таким чином, шляхом порівняння термінів у національному й міжнародному нормативних документах з обліку основних засобів та нематеріальних активів визначені їх загальні риси й відмінності. Слід зазначити, що деякі питання обліку основних засобів та нематеріальних активів в Україні законодавчо відображені не в достатній мірі порівняно з міжнародними стандартами, хоча й постійно проводяться уточнення діючої нормативно-законодавчої бази. Слід підкреслити, що деякі терміни, наприклад «група нематеріальних активів», введені українським законодавством, є досить зрозумілими й необхідними для обліку на підприємствах саме нашої країни. На думку автора, впровадження методичних рекомендацій з обліку нематеріальних активів є одним з необхідних напрямків поліпшення якості організації обліку на підприємстві.

Слід зауважити, що відмінності у нарахуванні амортизації нематеріальних активів за міжнародними та національними стандартами обліку такі ж, як і у нарахуванні амортизації основних засобів.

Відповідно до аналізу термінології згідно з МСБО (IAS) 40 «Інвестиційна нерухомість» та П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» можна сказати, що деякі відмінності існують. Так, за П(С)БО 40 інвестиційна нерухомість – власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані з метою отримання орендних платежів та/або збільшення власного капіталу, а не для виробництва та постачання товарів, надання послуг, адміністративної мети або продажу в процесі звичайної діяльності [352]. Відповідно до МСБО (IAS) 40 інвестиційна нерухомість – нерухомість (земля чи будівля, або частина будівлі, або їх поєднання), утримувана (власником або орендарем згідно з угодою про фінансову оренду) з метою отримання орендних платежів або збільшення вартості капіталу чи для досягнення обох цілей, а не для: а) використання у виробництві чи при постачанні товарів, при наданні послуг чи для адміністративних цілей або б) продажу у звичайному ході діяльності [272]. Таким чином, у вітчизняному стандарті зазначено, що до інвестиційної нерухомості можна віднести земельні ділянки, а також будинки та споруди, які розташовані на землі. Як зазначає С. Ф. Голов: «...наприклад, будівлі та споруди, які розташовані на воді (морські платформи, теплоходи, переобладнані в готелі, ресторани тощо), не будуть визнані нерухомістю згідно з П(С)БО 32» [113, с. 9].

Термін «операційна нерухомість» в П(С)БО 32 відповідає терміну «нерухомість, зайнята власником» МСБО (IAS) 40, хоча дійсно операційна нерухомість на інтуїтивному рівні викликає зіставлення з видами діяльності підприємства, тому бухгалтер може зрозуміти, що її потрібно відображати у складі руху грошових коштів від операційної діяльності, хоча насправді операційна нерухомість – власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані з метою використання для виробництва, або постачання товарів чи надання послуг, або ж з адміністративною метою [353], тому грошові кошти, пов'язані з придбанням або продажем нерухомості необхідно відображати як рух грошових коштів від інвестиційної діяльності.

Термін «балансова вартість» за МСБО (IAS) 40 за змістом відповідає національному «балансова вартість активу», термін «справедлива вартість», що належить до інвестиційної нерухомості, наведено у П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств». Крім того, у МСБО (IAS) 40 «Інвестиційна нерухомість» наведено визначення її собівартості як суми сплачених грошових коштів чи їх еквівалентів або справедливую вартість іншої форми компенсації, наданої для отримання активу на час його придбання або створення або (якщо прийнятно) сума, яку розподіляють на цей актив при первісному визнанні згідно з конкретними вимогами інших МСФЗ (наприклад, МСФЗ 2 «Платіж на основі акцій») [272].

Слід зазначити, що інвестиційна нерухомість утримується з метою отримання орендної плати або збільшення капіталу, або в їх поєднанні. Отже, інвестиційна нерухомість генерує грошові потоки в значній мірі незалежно від інших активів, утримуваних суб'єктом господарювання. Це відрізняє інвестиційну нерухомість від нерухомості, зайнятої власником. Виробництво або постачання товарів та надання послуг (або використання власності для адміністративних цілей) генерує грошові потоки, які мають відношення не тільки до нерухомості, а й до інших активів, що використовуються у процесі виробництва або постачання. МСБО (IAS) 16 «Основні засоби» застосовується до нерухомості, зайнятої власником [272].

Згідно з п. 8 МСБО (IAS) 40 виділено приклади інвестиційної нерухомості: земля, утримувана для довгострокового збільшення капіталу, а не для короткострокового продажу під час звичайної діяльності; земля,

утримувана для майбутнього, але ще не визначеного використання. (Якщо суб'єкт господарювання ще не визначив, чи буде він використовувати землю як нерухомість, зайняту власником, чи для короткострокового продажу під час звичайної діяльності, тоді така земля вважається утриманою для збільшення капіталу); будівля, яка є власністю суб'єкта господарювання, що звітує (або утримується суб'єктом господарювання, що звітує, згідно з угодою про фінансову оренду) та надана в оренду згідно з однією чи кількома угодами про операційну оренду; будівля, яка не зайнята, але утримується для надання в оренду згідно з однією чи кількома угодами про операційну оренду [272].

Як недолік вітчизняного стандарту обліку інвестиційної нерухомості можна виділити відсутність прикладів, тому бухгалтеру буде складно визначитися можна відобразити об'єкт як інвестиційну нерухомість чи як основні засоби підприємства. Крім аналізу термінів та класифікацій, які застосовуються у вітчизняних та міжнародних документах з обліку, автором було проаналізовано особливості відображення основних засобів, нематеріальних активів та інвестиційної нерухомості у фінансовій звітності підприємства.

Слід зазначити, що за п. 36 П(С)БО 7 «Основні засоби» у примітках до фінансової звітності наводиться інформація щодо кожної групи основних засобів [353]. Згідно з п. 73 МСБО (IAS) 16 «Основні засоби» у фінансових звітах слід розкривати інформацію для кожного класу основних засобів [270]. Підкреслимо, що для відображення у фінансовій звітності інформації щодо основних засобів та нематеріальних активів за національними стандартами в Україні існують уніфіковані таблиці, за міжнародними стандартами інформація у примітках до фінансової звітності надається у довільному вигляді.

Інформація про основні засоби, нематеріальні активи та інвестиційну нерухомість, що підлягає розкриттю у фінансовій звітності підприємств України, наводиться у першому розділі активу Балансу (форма № 1) та в Примітках до річної фінансової звітності (форма № 5) у розділі I «Нематеріальні активи» та розділі II «Основні засоби».

Типова форма Приміток до річної фінансової звітності, затверджена наказом Міністерства фінансів України «Про Примітки до річної фінан-

сової звітності» від 29.11.2000 р. № 302, визначає мінімальний перелік інформації, що підлягає розкриттю (розшифровці) у примітках до фінансової звітності [9]. Причому надання передбачених формою № 5 відомостей не звільняє підприємства від розкриття в примітках до річної фінансової звітності іншої інформації, встановленої діючими П(С)БО. Ця інформація наводиться підприємствами в самостійно обраному вигляді: письмове пояснення, таблиця, графік і под.

Слід зазначити, що в розділі I «Нематеріальні активи» Приміток до річної фінансової звітності інформація наводиться в стандартизованій формі за кожною групою нематеріальних активів. Дані для заповнення Приміток до річної фінансової звітності обираються шляхом аналізу аналітичних рахунків бухгалтерського обліку нематеріальних активів й відображаються в тис. грн без десяткових знаків.

У примітках до фінансової звітності наводиться інформація про первісну (або переоцінену вартість) і накопичену амортизацію нематеріальних активів, про їх надходження за звітний рік (тобто інформація про придбання або одержання в результаті розробки нематеріальних активів), про суму змін первісної (переоціненої) вартості й накопиченої амортизації нематеріальних активів у результаті переоцінки (тобто сума дооцінки або уцінки), про первісну (переоцінену) вартість й суму накопиченої амортизації нематеріальних активів, що вибули за звітний період, суму нарахованої амортизації за звітний рік, суми втрат від зменшення корисності, включені до Звіту про фінансові результати у звітному періоді, інші зміни первісної (переоціненої) вартості й суми накопиченої амортизації нематеріальних активів (наприклад, унаслідок відновлення корисності об'єктів нематеріальних активів), вартість і суму накопиченої амортизації на кінець звітного року. Слід зазначити, що вся наведена інформація відображається за групами нематеріальних активів.

У розділі II «Основні засоби» Приміток до річної фінансової звітності інформація наводиться в стандартизованій формі за кожною групою основних засобів. Дані для заповнення Приміток до річної фінансової звітності також обираються шляхом аналізу аналітичних рахунків бухгалтерського обліку основних засобів й відображаються в тис. грн без десяткових знаків.

У примітках до фінансової звітності наводиться інформація про первісну (або переоцінену вартість) і накопичену амортизацію основних засобів, про надходження за звітний рік (тобто інформація про придбання або одержання в результаті створення основних засобів), про суму змін первісної (переоціненої) вартості й накопиченої амортизації основних засобів у результаті переоцінки (тобто сума дооцінки або уцінки), про первісну (переоцінену) вартість і суму накопиченої амортизації основних засобів, що вибули за звітний період, суму нарахованої амортизації за звітний рік, суму втрат від зменшення корисності, включені до Звіту про фінансові результати у звітному періоді, інші зміни первісної (переоціненої) вартості й суми накопиченої амортизації основних засобів (наприклад, унаслідок відновлення корисності об'єктів), первісну (переоцінену) вартість і суму накопиченої амортизації на кінець звітного року, у тому числі одержаних за фінансовою орендою та переданих в операційну оренду. Вся наведена інформація також відображається за групами основних засобів.

Згідно з п. 36 П(С)БО 7 «Основні засоби» та п. 36 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», крім наведеної інформації, повинна відображатися інформація про методи амортизації й діапазон строків корисного використання необоротних активів, а також первісна вартість необоротних активів, визнаних активом, з виділенням вартості необоротних активів, отриманих у результаті об'єднання підприємств [353; 355]. В існуючих Примітках до річної фінансової звітності окремо не виділяється первісна вартість основних засобів та нематеріальних активів, отриманих у результаті об'єднання підприємств, але такі показники можна представити в примітках до фінансової звітності в довільній формі. Крім цього, у довільній формі можна представити дані про методи нарахування амортизації та діапазони строків корисного використання основних засобів та нематеріальних активів пооб'єктно в рамках групи. Якщо підприємство хоче стандартизовано надати таку інформацію, це можна буде зробити у вигляді *табл. 2.2*.

Інформація, надана підприємством у запропонованій автором формі, надасть змогу переглядати облікову політику підприємства щодо ефективного управління основними засобами та нематеріальними активами.

Деякі показники щодо нематеріальних активів, необхідні для повного розкриття інформації (відповідно до п. 37 П(С)БО 8 «Нематеріальні ак-

РОЗДІЛ 2. Зміна парадигми облікового процесу в умовах уніфікації облікових систем

тиви»), знайшли також відображення в розділі I «Нематеріальні активи» Приміток до річної фінансової звітності (форма № 5): первісна (переоцінена) вартість і накопичена інформація нематеріальних активів, за якими існує обмеження права власності, первісна (переоцінена) вартість оформлених у заставу нематеріальних активів на кінець звітного року, вартість нематеріальних активів, отриманих за рахунок цільових асигнувань.

Таблиця 2.2

Запропонована форма надання інформації про методи нарахування амортизації та діапазони строків корисного використання основних засобів та нематеріальних активів пооб'єктно в рамках групи

Група основних засобів або нематеріальних активів	Дата введення до господарського обороту	Первісна (переоцінена) вартість, грн	Накопичена амортизація, грн	Метод нарахування амортизації	Строк корисного використання, років	Строк корисного використання, що залишився до закінчення використання, років
Основні засоби						
.....						
.....						
.....						
Усього основних засобів						
Нематеріальні активи						
.....						
.....						
.....						
Усього нематеріальних активів						

Стосовно основних засобів, то в розділі II «Основні засоби» Приміток до річної фінансової звітності (форма № 5) також знайшли відображення: вартість основних засобів, щодо яких існують передбачені чинним законодавством обмеження права власності, вартість оформлених у заставу

основних засобів, залишкова вартість основних засобів, що тимчасово не використовуються (консервація, реконструкція тощо), первісна (переоцінена) вартість повністю амортизованих основних засобів, основні засоби орендованих цілісних майнових комплексів, вартість основних засобів, призначених для продажу, залишкова вартість основних засобів, утрачених унаслідок надзвичайних подій, вартість основних засобів, придбаних за рахунок цільового фінансування, вартість основних засобів, що взяті в операційну оренду, знос основних засобів, щодо яких існують обмеження права власності та вартість інвестиційної нерухомості, оціненої за справедливою вартістю.

На думку автора, Примітки до річної фінансової звітності за розділом II «Основні засоби» не повинні містити інформації щодо інвестиційної нерухомості, а також вартість інвестиційної нерухомості, оціненої за справедливою вартістю. Такі дані повинні бути показані в окремому розділі Приміток до річної фінансової звітності. Слід зазначити, що крім розділів I «Нематеріальні активи» та II «Основні засоби» Приміток до річної фінансової звітності (форма № 5), інформація про основні засоби та нематеріальні активи представлена в розділах III й XIII цих приміток.

Так, у розділі III «Капітальні інвестиції» Приміток до річної фінансової звітності наводиться інформація про побудовані, придбані (створені) основні засоби та нематеріальні активи за звітний період виходячи з річних оборотів за дебетом субрахунків 151 «Капітальне будівництво», 152 «Придбання (створення) основних засобів» та 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів», а також про незавершені капітальні інвестиції в основні засоби та нематеріальні активи на кінець звітного періоду в сумі залишку за дебетом цих субрахунків на кінець звітного року. Крім того, окремим рядком до розділу III «Капітальні інвестиції» Приміток до річної фінансової звітності наводиться інформація щодо капітальних інвестицій в інвестиційну нерухомість за рік.

Також окремим рядком у розділі XIII «Використання амортизаційних відрахувань» Приміток до річної фінансової звітності надається інформація про використання амортизаційних відрахувань за рік на будівництво об'єктів (рядок 1311), придбання (виготовлення) та поліпшення основних засобів (рядок 1312) (з них машин та обладнання) (рядок 1313) та придбан-

ня (створення) нематеріальних активів (рядок 1314). Дані рядки приміток до фінансової звітності заповнюються на підставі аналітичної інформації про річний оборот за дебетом субрахунків 151 «Капітальне будівництво», 152 «Придбання (створення) основних засобів» у розрізі аналітичних рахунків та 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів» (за винятком капітальних інвестицій за рахунок позикових коштів).

Але існуючу уніфіковану форму приміток до фінансової звітності необхідно розширювати відображенням іншої інформації, розкриття якої передбачено П(С)БО 7 «Основні засоби» та П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», у довільній формі, зокрема про: суму зносу основних засобів, щодо яких існують передбачені чинним законодавством обмеження володіння, користування та розпорядження; суму зносу переданих у заставу основних засобів; суму укладених угод на придбання у майбутньому основних засобів; первісну вартість, залишкову вартість та метод оцінки основних засобів, отриманих за рахунок цільового фінансування; накопичену амортизацію переданих у заставу нематеріальних активів; суму угод на придбання в майбутньому нематеріальних активів; загальну суму витрат на дослідження й розробки, включену до складу витрат звітного періоду; залишкову вартість й методи оцінки нематеріальних активів, отриманих за рахунок цільових асигнувань [353; 355]. Окремо необхідно відображати причини невизнання строку корисного використання нематеріального активу і його балансову вартість [355].

Крім інформації про основні засоби, яку потрібно надавати згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби», в МСБО (IAS) 16 «Основні засоби» також зазначено необхідність відображення у фінансовій звітності інформації щодо бази оцінки, яка застосовувалася для визначення балансової вартості об'єкта основних засобів, а також інформації щодо чистих курсових різниць, що виникають при переведенні фінансових звітів з функціональної валюти в іншу валюту подання суб'єкта господарювання, що звітує [270].

Крім того, за міжнародними стандартами у звітності потрібно розкрити характер і вплив зміни в обліковій оцінці основних засобів, які мають вплив у поточному періоді або у подальшому (для основних засобів це може бути результатом змін методів нарахування амортизації, строків користування, сум ліквідаційної вартості та ін.). Окремо за МСБО (IAS) 16

«Основні засоби» подається інформація щодо переоцінки основних засобів, яку також бажано було впровадити у примітках до фінансової звітності, складеної за національними стандартами обліку [270].

Крім інформації про нематеріальні активи, яку необхідно відображати у фінансовій звітності за П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», також у примітках до фінансової звітності згідно з МСБО (IAS) 38 «Нематеріальні активи» бажано зазначити статті Звіту про фінансові результати (форма № 2), у які була включена амортизація нематеріальних активів, чисті курсові різниці, що виникли від переведення фінансових звітів закордонних одиниць. Так, крім цієї інформації відповідно до п. 118 МСБО (IAS) 38 «Нематеріальні активи» бажано інформацію про первісну вартість нематеріальних активів, що надійшли, за групами на початок і кінець звітного періоду надавати окремо у вигляді інформації про внутрішню розробку (створення) нематеріальних активів і придбання (у тому числі внаслідок придбання бізнесу) [271; 355]. Таку інформацію про нематеріальні активи можна визначити шляхом аналізу аналітичних рахунків до субрахунку 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів».

Слід зазначити, що згідно з п. 119 МСБО (IAS) 38 «Нематеріальні активи» нематеріальні активи розділені на класи за характером і використанням у діяльності [331]. У вітчизняному обліку нематеріальні активи також розділені на групи відповідно до п. 5 П(С)БО 8 [271]. Але відповідно до міжнародної практики обліку класи нематеріальних активів можуть бути розділені на менші або об'єднані у більші у випадку, якщо це збільшує вірогідність інформації для користувачів фінансової звітності. У випадку можливості змінювати склад групи нематеріальних активів, на думку автора, користувачі інформації фінансової звітності в Україні теж би одержали можливість бути більше обізнаними для прийняття управлінських рішень із приводу активів підприємства в цілому й нематеріальних активів зокрема.

Відповідно до п. 122 МСБО (IAS) 38 «Нематеріальні активи» [355] у фінансовій звітності також необхідно надавати інформацію про суму контрактних зобов'язань з придбання нематеріальних активів. Також необхідно розкрити інформацію про характер і суму змін в обліковій політиці, що істотно впливає на поточний період або, як очікується, істотно вплине на наступний період. Таке розкриття може виникнути в результаті змін

в оцінці періоду корисного використання нематеріального активу, методу амортизації або ліквідаційної вартості [355].

У випадку переоцінки нематеріальних активів за кожним їх класом варто розкривати дату дії переоцінки, балансову вартість переоцінених нематеріальних активів, балансову вартість нематеріальних активів у випадку, якби переоцінені об'єкти були відображені у звітності за собівартістю [355]. Крім того, згідно з п. 124 МСБО (IAS) 38 «Нематеріальні активи» [355] варто приводити: суму залишку дооцінки нематеріальних активів на початок і кінець звітного періоду, зазначаючи зміни протягом періоду й обмеження щодо розподілу цього залишку між акціонерами; методи й істотні допущення, які застосовуються для оцінки справедливої вартості активу. Обов'язковим є також розкриття загальної суми витрат на дослідження й розробки, включених до складу витрат звітного періоду.

Також заохочується надання наступної інформації (згідно з п. 128 МСБО (IAS) 38 «Нематеріальні активи» [355]): опис повністю амортизованих нематеріальних активів, які продовжують використовуватися; короткий опис контрольованих, але не визнаних підприємством нематеріальних активів. Крім цього, на думку автора, у примітках до фінансової звітності необхідно також надавати інформацію про нематеріальні активи, призначені для продажу відповідно до П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [350]. Слід зазначити, що доки законодавчо не введено розділу щодо інвестиційної нерухомості до Приміток до річної фінансової звітності підприємствам, необхідно надавати таку інформацію у довільному форматі.

Уся інформація про інвестиційну нерухомість, відображення якої в примітках до фінансової звітності необхідне згідно з п. 34–36 П(С)БО 32, може бути розподілена на такі групи: інформація щодо інвестиційної нерухомості, яка не має впливу від обраного метода оцінки; інформація щодо інвестиційної нерухомості, яка оцінюється за справедливою вартістю; інформація щодо інвестиційної нерухомості, яка оцінюється за первісною вартістю, зменшеною на суму нарахованої амортизації з урахуванням втрат від зменшення корисності та вигод від її збільшення. Таким чином, при переході до ведення обліку й складання фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів обліку термінологію, яка застосовується

у П(С)БО, потрібно доопрацювати до рівня ідентифікації з термінологією згідно з МСФЗ.

Також інформацію про основні засоби, нематеріальні активи та інвестиційну нерухомість, що надається користувачам інформації на сьогоднішній момент, необхідно розширити. *По-перше*, необхідно зобов'язати підприємства надавати всю інформацію про основні засоби, нематеріальні активи та інвестиційну нерухомість згідно з П(С)БО 7, П(С)БО 8 та П(С)БО 32 у довільній формі. Склад основних засобів та нематеріальних активів, інформація про які є істотною, їх балансову вартість і строк корисного використання, що залишився, можна відображати за формою, запропонованою автором. *По-друге*, бажано, щоб при переході на ведення обліку та складання звітності за МСФЗ у фінансовій звітності підприємств України відображалася й інформація про необоротні активи, яку необхідно подавати згідно з міжнародними стандартами, що дозволить користувачам мати інформацію про них у повному обсязі.

2.3. Особливості обліку запасів за національними та міжнародними стандартами

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про запаси і розкриття її у фінансовій звітності в Україні регулюється П(с)БО 9 «Запаси», затвердженим Наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 № 246, зі змінами і доповненнями. Основні питання обліку запасів у зарубіжних країнах регулюються МСФЗ 2 «Запаси», який був змінений в рамках проекту щодо удосконалення діючих МСФЗ (Improvements) у грудні 2003 р. Змінена редакція МСФЗ 2 вступила в силу для річних звітних періодів, що починались 1 січня 2005 року. Ці нормативні акти дають практичні рекомендації щодо обліку запасів і в багатьох питаннях сходяться. Однак є певні відмінності між національними та міжнародними стандартами обліку запасів, що вимагає їх детального дослідження і визначення можливих напрямків удосконалення вітчизняної системи обліку запасів з урахуванням міжнародного досвіду. Отже, основним елементом поданої у додатку А парадигми є гармонізація обліку запасів відповідно до міжнародного досвіду.

Характеристика поточної парадигми обліку запасів будемо здійснювати за основними елементами, так, відповідно до П(с)БО 9 «Запаси» запаси – активи, які: утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством. Згідно з МСФЗ 2 «Запаси» запаси – це активи: призначені для продажу в ході звичайної діяльності; у процесі виробництва для такого продажу; у формі сировини або матеріалів, призначених для використання у виробничому процесі або при наданні послуг.

Обидва визначення є майже ідентичними. Однією відмінністю є виділення у національному Положенні як мети утримання запасів – управління підприємством, яка відсутня у міжнародних стандартах. Однак, вважаємо, що сутності запасів це не змінює, а лише свідчить про те, що у зарубіжній практиці під наданням послуг розуміють не лише послуги стороннім організаціям чи підприємствам, але й власним структурним одиницям, у тому числі управлінським підрозділам.

Запаси визнаються активом, якщо існує імовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, та їх вартість може бути достовірно визначена. Такі ж критерії визнання запасів зазначені і у МСФЗ 2, однак у ньому зазначено, що при придбанні запасів момент визнання активів не завжди збігається з моментом переходу права власності на запаси. Основним параметром, що визначає момент визнання запасів як актив, є перехід до покупця всіх ризиків і вигод від володіння ними. Як правило, ризики і вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію переходять від однієї особи до іншої, коли перша особа здійснює продаж, а друга особа – придбання. З цього моменту матеріальні цінності повинні бути включені до складу запасів покупця і не відображаються у складі запасів продавця.

Зазвичай ризики і вигоди переходять до покупця, коли продавець фактично передає йому товари. Але у деяких випадках можуть бути винятки, наприклад, коли матеріальні цінності деякий час знаходяться у розпорядженні третьої сторони – незалежної транспортної компанії, що здійснює перевезення запасів від постачальника до покупця. Якщо згідно з умовами

продажу транспортування запасів повинен оплатити покупець (наприклад, умови поставки «FOB «Франко-борт» – порт відвантаження», то вважається, що ризики і вигоди, пов'язані з правом власності, переходять до покупців тоді, коли матеріальні цінності передані транспортному агенту. І, навпаки, якщо продавець повинен оплатити доставку цінностей до місця призначення («FOB «Франко-борт» – порт призначення»), тоді ризики і вигоди, пов'язані з правом власності, переходять до покупця лише тоді, коли матеріальні цінності доставлені до місця призначення. Момент передачі ризиків і вигід, пов'язаних з правом власності на товарно-матеріальні цінності, що реалізуються як в Україні, так і за її межами, визначається в базових умовах поставки за Міжнародними правилами інтерпретації комерційних термінів «Інкотермс», використання яких обумовлено Наказом № 567/94.

Отже, підставою для зарахування у склад запасів тих матеріальних цінностей, що були придбані і знаходяться в дорозі, є передача продавцем і відповідно отримання покупцем ризиків і вигід, пов'язаних з правом власності на ці матеріальні цінності. Момент передачі ризиків і вигід, пов'язаних з правом власності на цінності, визначається у контракті на їх придбання. Якщо наміри сторін стосовно ризиків і вигод, пов'язаних з правом власності, незрозумілі, то необхідно враховувати всі сукупні обставини, а потім, на основі зібраної інформації, вирішити, коли ж фактично право власності перейшло від продавця до покупця. Недотримання критерію переходу ризиків і вигод, пов'язаних з правом власності, може призвести до перекручування (викривлення) даних фінансових звітів. Вважаємо, що уточнення критерію передачі ризиків і вигод від володіння запасами, та його роз'яснення у національному положенні є досить важливим для визнання запасів.

Відповідно до П(с)БО 9 «Запаси», запаси відображаються в бухгалтерському обліку і звітності за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації. Аналогічний пункт міститься в МСФЗ 2 «Запаси». Чиста вартість реалізації запасів – очікувана ціна реалізації запасів в умовах звичайної діяльності за вирахуванням очікуваних витрат на завершення їх виробництва та реалізацію (п.4 П(с)БО9). У розділі ж «Оцінка запасів на дату балансу» цього стандарту сказано, що запаси відображаються за чистою вартістю реалізації, якщо на дату балансу

їх ціна знизилась або вони зіпсовані, застаріли, або іншим чином втратили первісно очікувану економічну вигоду. З цього випливає, що оцінка запасів за чистою вартістю реалізації є по суті їх уцінкою. Однак у п. 26 говориться про те, що чиста вартість реалізації визначається по кожній одиниці запасів вирахуванням з очікуваної ціни продажу очікуваних витрат на завершення виробництва і збут.

Якщо оцінка за чистою вартістю реалізації передбачає уцінку матеріальних цінностей, то сума цієї уцінки має дорівнювати сумі, на яку ці цінності втратили свою первісну вартість. Якщо чиста вартість реалізації визначається шляхом вирахування з очікуваної ціни реалізації очікуваних витрат на завершення виробництва і збут, то це не буде уцінкою. Разом з тим п. 27 П(с)БО 9 навпаки підтверджує, що чиста вартість реалізації запасів – це їх вартість після уцінки: «Сума, на яку первісна вартість запасів перевищує чисту вартість їх реалізації, та вартість повністю втрачених (зіпсованих або тих, що не вистачає) запасів списуються на витрати звітного періоду. Суми нестач і втрат від псування цінностей до прийняття рішення про конкретних винуватців відображаються на позабалансових рахунках. Після встановлення осіб, які мають відшкодувати втрати, належна до відшкодування сума зараховується до складу дебіторської заборгованості (або інших активів) і доходу звітного періоду».

Отже, відсутність єдиного трактування та роз'яснень стосовно формування чистої вартості реалізації призводить до виникнення ускладнень стосовно її розрахунку на практиці. У МСФЗ 2 аналогом чистої вартості реалізації є термін «чиста можлива ціна продажу», під яким розуміють передбачувану продажну ціну при нормальному перебігу справ, за вирахуванням можливих втрат на виконання робіт і можливих витрат на реалізацію. Однак досить деталізовано порядок її формуваннями пунктами 25 – 30 цього стандарту, що спрощує розуміння терміну та використання оцінки у практичній діяльності. Вважаємо, що національні стандарти потребують аналогічних роз'яснень стосовно розрахунку чистої вартості реалізації.

Ще одним дискусійним пунктом є п.28 П(с)БО 9, у якому зазначено, що якщо чиста вартість реалізації тих запасів, що раніше були уцінені та є активами на дату балансу, надалі збільшується, то на суму збільшення чистої вартості реалізації, але не більше суми попереднього зменшення, ви-

знається інший операційний дохід із збільшенням вартості цих запасів. На нашу думку, такий підхід до оцінки запасів не зовсім правильний, оскільки, по-перше, це призведе до зловживань та масових уцінок запасів з подальшою їх реалізацією, по-друге, низькі ціни на них на момент складання балансу будуть викривлявати реальну вартість активів підприємства. Тому вважаємо доцільним внести у цей стандарт зміни, які б дали змогу підприємствам здійснювати дооцінку запасів відповідно до діючих ринкових цін з віднесенням цих сум на поповнення власних оборотних коштів.

Слід зазначити, що головним обліковим питанням, яке покликані регулювати міжнародні стандарти, є оцінка. І різні МСФЗ пропонують для кожної групи активів (облік яких вони охоплюють) свою, жорстко регламентовану оцінку. Так, активи, облік яких регулюється МСФЗ 16, обліковують або за собівартістю, або за переоціненою вартістю; активи, облік яких регулюється МСФЗ 41, обліковують за справедливою вартістю мінус очікувані витрати на місці можливого продажу; активи, облік яких регулюється МСФЗ 40, обліковують за справедливою вартістю або за собівартістю. Відповідно до МСФЗ 2 запаси можуть оцінюватись за собівартістю, чистою можливою вартістю реалізації та справедливою вартістю.

Якщо придбання (створення) і доведення до придатного для використання стану того чи іншого виду запасів чогось підприємству коштувало – оцінка цього активу може бути здійснена за історичною (фактичною) собівартістю. Ця історична собівартість одночасно є первісною вартістю. Проте оцінка активів за первісною вартістю не завжди є оцінкою за історичною собівартістю. Бо у разі безоплатного придбання активів або їх придбання як внеску до статутного капіталу первісною вартістю цих активів буде їх справедлива вартість, за якою вони мають бути оцінені. А справедлива вартість, як відомо, не є історичною собівартістю. Це тому, що серед запасів, оцінених за первісною вартістю, є такі, придбання яких не супроводжувалось вкладенням коштів, тобто обміном на інші активи, за вартістю яких можна було б скласти вартісну «історію» такого придбання.

Історична собівартість запасів, залежно від обставин, що склалися у зв'язку із зарахуванням цих запасів до відповідної їх фізичному стану балансової статті, може дорівнювати: чистій вартості придбання (якщо придбані на стороні запаси перебувають на нульовій стадії, а у зв'язку з над-

ходженням цих запасів від постачальника суб'єктом підприємства не зазначено жодних додаткових витрат), загальній вартості придбання (якщо придбані на стороні запаси знаходяться на нульовій стадії, а у зв'язку з надходженням цих запасів від постачальника суб'єктом підприємства було зазначено додаткових витрат, які можуть супроводжувати надходження: ввізне мито, нараховані у зв'язку з придбанням непрямі податки, які не підлягають відшкодуванню, транспортно-заготівельні витрати, включаючи витрати на страхування ризиків у перевезеннях) та агрегованій вартості (дається запасам на різних етапах активного перетворення і дорівнює сумі вартості, набутої цими запасами на усіх попередніх дореалізаційних етапах, починаючи з нульового).

Чиста вартість придбання, як і загальна вартість придбання, є первісною вартістю придбаних на стороні запасів, які на даний час знаходяться на нульовій стадії. Агрегована вартість є первісною вартістю запасів, які створюються на підприємстві і на даний час знаходяться на відповідних стадіях активного перетворення: НЗВ, готова продукція. Щодо таких вартісних категорій, як справедлива вартість, ринкова вартість, відновлювальна вартість, то вони є дуже близькими одна до одної, і за певних обставин оцінка активів за цими трьома видами може збігатися, принаймні наближатися, з невеликими відхиленнями.

На нашу думку, надзвичайно важливими є зміни, внесені в МСФЗ 2 в редакції 2003 року стосовно положення про дисконтування вартості запасів, придбаних на умовах тривалої розстрочки платежу. Коли операція містить фінансовий елемент, цей елемент (наприклад, різниця між покупною ціною при стандартних кредитних умовах та фактично сплаченою сумою) визнається витратами по відсоткам, сплаченим за період фінансування. Розрахунок фінансового елементу здійснюється з допомогою ставки дисконтування.

Необхідність дисконтування або ділення на певний відсоток виникає у зв'язку з часовим інтервалом, який існує між моментом здійснення витрат і моментом отримання результатів від їх здійснення. Це пояснюється такими факторами, як інфляція, а також тим, що кошти можуть бути вкладені на альтернативній основі або в інший бізнес, або вкладені під відсотки в банк. Тому різні величини за допомогою прийому дисконтування зводяться до

єдиного терміну, тобто до порівняльного вигляду. Сума грошових дисконтованих величин не може розглядатися як реальна грошова маса, оскільки вона певною мірою умовна. Умовність ця проявляється у підсумку різночасових витрат і доходів, постійності норми дисконту, невідповідності зростання всієї грошової маси підприємства в конкретних умовах обраної величини норми дисконту.

П(С)БО 9 не передбачає використання прийомів дисконтування для оцінки запасів, що, на нашу думку, є негативним фактором особливо в умовах суттєвих темпів зростання інфляції, а отже національні стандарти потребують доповнення та роз'яснення питання включення витрат по займам у вартість запасів та здійснення дисконтування вартості запасів, придбаних на умовах тривалого розстрочення платежу.

Ще одним пунктом стосовно обліку запасів, який не передбачено національними положеннями є «Продукція, що спільно виготовляється та побічна продукція». Однак, найчастіше, результатом виробничого процесу одночасно можуть бути декілька продуктів. Це відбувається, наприклад, у випадку, коли спільно виготовляються декілька виробів або коли виробництво основного продукту супроводжується виробництвом побічного продукту. Більшість побічних продуктів за своєю природою несуттєві. У цьому випадку вони оцінюються по чистій можливій ціні реалізації, і ця сума вираховується із собівартості основного продукту.

У тому випадку, якщо витрати на переробку кожного продукту не можуть бути визначені окремо, їх слід розподілити між продуктами пропорційно. Розподіл може базуватись, наприклад, на відносній вартості продажу кожного продукту. Відносна вартість продажу може бути визначена на одному з наступних етапів: на етапі виробничого процесу, коли продукти стають ідентифікованими; на етапі появи кінцевого продукту (МСФЗ 2). Розподіл спільних витрат при цьому здійснюється пропорційно доходам від продажу кожного спільного продукту.

Крім того, вважаємо доцільним для розподілу спільних витрат використовувати методи управлінського обліку, а саме: метод натуральних одиниць (полягає в розподілі спільних витрат пропорційно фізичному обсягу одержуваних спільних продуктів); метод чистої вартості реалізації (полягає в розподілі спільних витрат на продукт пропорційно питомій вазі чи-

стої вартості реалізації окремого продукту в загальній сумі чистої вартості реалізації).

Що стосується розкриття інформації про запаси у фінансовій звітності, то МСФЗ 2 «Запаси» передбачає розкриття наступної інформації: облікова політика, що прийнята для оцінки запасів, у тому числі метод розрахунку їх собівартості, що використовується на підприємстві; загальна балансова вартість запасів та балансова вартість запасів за класами (в класифікації компанії); балансова вартість запасів, що обліковуються за чистою можливою вартістю реалізації; величина запасів, визнана як витрати протягом поточного періоду; величина списання запасів до чистої можливої вартості реалізації; обставини чи події, що призвели до відновлення списання запасів; величина відновлення будь-якого списання, яка визнається доходом у цьому періоді; балансова вартість запасів, що знаходяться у заставі як забезпечення зобов'язань.

П(с)БО 9 «Запаси» передбачає розкриття у фінансовій звітності наступної інформації: методи оцінки запасів; балансова (облікова) вартість запасів у розрізі окремих класифікаційних груп; балансова (облікова) вартість запасів, які відображені за чистою вартістю реалізації; балансова (облікова) вартість запасів, переданих у переробку, на комісію, в заставу; сума збільшення чистої вартості реалізації, за якою проведена оцінка запасів відповідно до пункту 29 цього Положення (стандарту).

Принциповими відмінностями цих пунктів є те, що міжнародні стандарти передбачають відображення у фінансовій звітності величини запасів, визнаних як витрати протягом звітного періоду, та обґрунтування обставин і подій, що призвели до відновлення списаних запасів.

Вважаємо, що для забезпечення ефективного контролю витрачання запасів, у фінансовій звітності доцільно відображати використання запасів за напрямками: витрати звітного періоду (за видами діяльності); витрати на формування первісної вартості необоротних активів. Важливо також обґрунтувати у фінансовій звітності обставини та події, які призвели до уцінки запасів, а також їх дооцінки, якщо вони мали місце у звітному періоді.

Відповідно до МСФЗ 2 «Запаси» у фінансовій звітності розкривається інформація про облікову політику підприємства стосовно запасів. Націо-

нальні стандарти не передбачають розкриття цієї інформації у фінансовій звітності, однак обґрунтування основних питань обліку запасів на підприємстві в обліковій політиці зазвичай здійснюється. Важливим моментом в обліковій політиці підприємства є критерії віднесення запасів до малоцінних та швидкозношуваних предметів. МСФЗ 2 не містить такої групи запасів, як МШП. У П(с)БО 9 виділена класифікаційна група запасів – МШП, що використовуються протягом не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він більше одного року. До введення П(с)БО одним з критеріїв віднесення активів до МШП була вартість окремої одиниці запасів. У даний час використання вартісного критерію визнання матеріальних цінностей як МШП П(с)БО не передбачено.

До факторів встановлення терміну експлуатації матеріальних цінностей як критерію визнання МШП можна віднести: технічні характеристики матеріальних цінностей, які впливають на фактичний термін їх можливого використання; фінансові можливості підприємства в даний час; розмір підприємства; обсяги діяльності та інші можливі фактори.

Залежно від перевірених критеріїв при складанні наказу про облікову політику на кожному підприємстві доцільно визначити перелік матеріальних цінностей, які входять до складу МШП.

Отже, перспективна парадигма обліку запасів передбачає використання міжнародного досвіду, втіленого у МСФЗ 2 «Запаси», шляхом внесення певних доповнень та роз'яснень стосовно оцінки та особливостей обліку запасів у П(С)БО 9 «Запаси». Це забезпечить гармонізацію національного обліку і фінансової звітності запасів та міжнародних стандартів обліку.

2.4. Адаптація та використання міжнародного досвіду обліку дебіторської заборгованості на вітчизняних підприємствах

У сучасних умовах проведення розрахунків з різними фізичними та юридичними особами є невід'ємною частиною діяльності всіх підприємств. Встановлення господарських відносин між суб'єктами господарювання та іншими юридичними і фізичними особами припускає виникнення певних зобов'язань однієї сторони перед іншою. При цьому,

внаслідок того, що погашення зустрічних зобов'язань сторін найчастіше відбувається не одночасно, в однієї сторони відносин виникає право вимагати компенсації заборгованості, тобто в бухгалтерському обліку виникає дебіторська заборгованість.

Вивчення дебіторської заборгованості в сучасних умовах господарювання актуально, оскільки спостерігається тенденція і необхідність переходу до ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності. Це зумовлено прагненням вітчизняних підприємств вийти на світовий ринок, залучити іноземні інвестиції, а тому виникає необхідність в наданні прозорості та достовірної інформації користувачам у зрозумілому вигляді. Вивченням проблеми обліку та оцінки дебіторської заборгованості займалися такі вітчизняні вчені-економісти, як Ф. Бутинець, С. Голов, В. Костюченко, Г. Нашкерська, Р. Грачова, Л. Ловінська, Г. Ямборко та ін. та зарубіжні автори – Б. Нідлз, С. Грей, Т. Уорфілд, Дж. Вейгант, Р. Ентоні, Дж. Ріс та інші. Однак до сьогодні залишаються невирішеними деякі питання адаптації міжнародного досвіду обліку дебіторської заборгованості.

Метою подальшого дослідження є порівняння обліку дебіторської заборгованості відповідно до П(С)БО та МСФЗ за такими ознаками: визнання та оцінка дебіторської заборгованості; облік знижок; розкриття інформації про дебіторську заборгованість у фінансовій звітності, а також розробка рекомендацій щодо напрямків удосконалення обліку та оцінки дебіторської заборгованості з урахуванням положень МСФЗ та досвіду зарубіжних країн, що не суперечать П(С)БО та можуть бути використані у практиці вітчизняних підприємств.

Аналіз положень П(С)БО та МСФЗ щодо визначення, оцінки та обліку дебіторської заборгованості визначає деякі спільні риси та відмінності. При визначенні дебіторської заборгованості у зарубіжній та вітчизняній практиці не існує особливих відмінностей. При цьому наголосимо, що єдиного визначення дебіторської заборгованості МСФЗ не дає. Проте його можна сформулювати з інформації, наведеної в МСФЗ (IAS) 1 «Подання фінансових звітів» (Presentation of Financial Statements), МСФЗ (IAS) 8 «Чистий прибуток або збиток за період, суттєві помилки та зміни в обліковій політиці» (Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors), МСФЗ

(IAS) 11 «Будівельні контракти» (Construction Contracts), МСФЗ (IAS) 18 «Дохід» (Revenue) та МСФЗ 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» (Financial Instruments: Recognition and Measurement), де дебіторська заборгованість – це фінансовий актив, який є контрактним правом отримувати грошові кошти або цінні папери від іншого підприємства [278, с. 500]. У вітчизняній же практиці визначення дебіторської заборгованості наведено у П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», згідно з яким дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [345].

Стосовно класифікації дебіторської заборгованості в балансі у зарубіжних країнах існують лише загальні правила, які мають рекомендаційний, а не директивний характер, а у вітчизняній практиці є чітке групування дебіторської заборгованості. Дебіторська заборгованість згідно з П(С)БО 2 «Баланс» і П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» поділяється на поточну і довгострокову, а згідно з МСФЗ 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» (Financial Instruments: Recognition and Measurement) – на ініційовану та неініційовану підприємством. *Ініційована підприємством дебіторська заборгованість* – це фінансовий актив, створений підприємством шляхом надання товарів чи послуг прямо боржникові. Неініційовану дебіторську заборгованість класифікують як утримувану до строку погашення, наявні для продажу або утримувані для операцій.

Згідно з МСФЗ 39, якщо фінансові активи котируються на ринку, то вони не можуть бути класифіковані як дебіторська заборгованість. Фінансові активи, які не відповідають необхідним критеріям визнання як дебіторська заборгованість, можуть бути класифіковані як інвестиції, утримувані до погашення, за умови, якщо вони задовольняють критеріям такої класифікації.

Аванси видані та переплата по податках як в українській звітності, так і у звітності за МСФЗ зазвичай розкриваються в розділі «Дебіторська заборгованість». Однак, якщо додержуватися визначення дебіторської заборгованості, наведеного в МСФЗ (IAS) 39, то перераховані статті не є дебіторською заборгованістю. Аванси видані та переплата по податках, по суті, належать до витрат, які тимчасово зараховані на баланс до моменту здійснення господарської операції. Вони класифікуються як «витрати,

оплачені авансом». Якщо ці статті мають значну величину та істотні з погляду звітності в цілому, то вони в обов'язковому порядку будуть розкриватися безпосередньо в балансі. Але зазвичай такі статті, як аванси та переплата по податках, незначні, тому показуються в балансі разом з торговельною та іншою дебіторською заборгованістю і тільки в поясненнях до звітності розкриваються окремо.

Таким чином, за міжнародним досвідом дебіторську заборгованість зазвичай класифікують за такими групами: торговельна та інша дебіторська заборгованість; аванси видані; дебіторська заборгованість зв'язаних сторін [116; 279]. Вітчизняні підприємства в балансі відображають дебіторську заборгованість у таких статтях: довгострокова дебіторська заборгованість; дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги; дебіторська заборгованість за розрахунками: з бюджетом, з нарахованих доходів, за виданими авансами та із внутрішніх розрахунків; інша поточна дебіторська заборгованість.

Моментом визнання дебіторської заборгованості у звітності як активу, за МСФЗ та П(С)БО, є виконання двох критеріїв: ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума. Під час первісного визнання згідно з П(С)БО 10 дебіторську заборгованість оцінюють за первісною вартістю, а згідно з вимогами МСФЗ 39 – за собівартістю. Після первісного визнання дебіторська заборгованість згідно з вітчизняною практикою оцінюється за чистою реалізаційною вартістю, а за міжнародним досвідом – за амортизованою вартістю з використанням ефективної ставки відсотка [116; 300].

Чиста реалізаційна вартість – це первісна вартість заборгованості за вирахуванням резерву сумнівних боргів. *Амортизована собівартість фінансового активу* – це сума, за якою фінансовий актив оцінювали при первісному визнанні мінус будь-яке часткове списання (прямо чи через застосування рахунку резервів) на зменшення корисності або неможливість інкасації. Виходячи з цього, в практиці оцінки дебіторської заборгованості існують певні відмінності вітчизняного досвіду від міжнародного.

Синтетичний та аналітичний облік дебіторської заборгованості повинен бути організований таким чином, щоб забезпечувати прозорість і простоту формування необхідного розкриття інформації у фінансовій звітності.

ті, а також управління цими активами та зобов'язаннями. Ступінь деталізації аналітичного обліку повинен дозволяти аналізувати оборотність цього активу в розрізі кожного контрагента та однорідних господарських операцій у розрізі кожного договору, а також окремо відображати знижки і повернення товарів. При обліку дебіторської заборгованості особливу увагу необхідно приділяти аналізу оборотності цієї заборгованості і факторам, які впливають на строки і повноту її погашення. Як мінімум треба вести облік у розрізі кожного контрагента, щоб визначити платоспроможність дебіторів.

Це дозволить знайти підхід компанії до створення резерву із сумнівної заборгованості і вчасно списати безнадійні борги. Необхідно проводити аналіз авансів виданих на предмет виявлення передплат, за якими не очікуються надання послуг або поставки товарів. Аналітичний облік повинен дозволяти проаналізувати заборгованість за строками виникнення в розрізі кожного рахунку-фактури. Ґрунтуючись на даних обліку, компанія може вибрати оптимальні для її господарської діяльності умови роботи з контрагентами і передбачити їх у договорі, розробити важелі управління цією заборгованістю. Наприклад, для скорочення строків погашення заборгованості можна передбачити знижки за оплату в короткий термін і відсутність таких знижок або нарахування пені у випадку затримки платежу.

Однією із проблем оцінки дебіторської заборгованості на практиці існує проблема відображення наданих знижок покупцю. На сьогоднішній момент досить широкого використання набули товарні операції та розрахунки по них з наданням знижок. Знижки, що надаються покупцю, можна поділити на дві великі групи: торговельні знижки (це процентні знижки від базової ціни; при продажу зі знижкою рахунок виставляється на чисту суму (базова ціна за вирахуванням знижки) і відповідно дебіторською заборгованістю признається чиста сума) та знижки за оплату в термін (знижки сконто – знижки залежно від терміну оплати. Ці знижки пропонуються з метою спонукати покупця сплатити рахунок до закінчення обумовленого терміну платежу. Наприклад, продавець може вимагати сплатити рахунки протягом 60 днів. Однак при оплаті протягом 10 днів покупцю надається 5% знижка).

Саме знижки за оплату в термін створюють проблему визнання дебіторської заборгованості. Тому існує два методи відображення цих знижок

в бухгалтерському обліку: *валовий метод* (полягає в наступному: дохід від реалізації продукції, робіт, послуг і дебіторська заборгованість записуються на загальну (валову), без знижки, суму виставленого рахунку. Знижки будуть відображатися тільки в тому випадку, коли оплата зроблена протягом періоду дії знижки. Ці знижки треба відображати по дебету рахунку 704 «Вирахування з доходів») та *чистий метод* (полягає в наступному: при первинному продажу дебіторська заборгованість і дохід від реалізації продукції, робіт, послуг записується за вирахуванням знижок, тобто чисті суми, а в ситуації, коли покупець не використовує знижки, на думку авторів, з'являється кредитовий рахунок 716 «Відшкодування раніше списаних активів»).

Деякі західні бухгалтери вважають, що використання чистого методу більш правильне, оскільки він в більшій мірі відповідає принципу обачності: прибутки і активи оцінюються за найменшою з можливих вартостей. На думку Р. Грачової, у вітчизняній практиці неможливим є застосування чистого методу обліку знижок, а можливе застосування лише валового методу [126, с. 492–493]. Г. Нашкерська у своїй праці [300], розглянувши валовий метод відображення знижок, не приділяє уваги чистому методу.

На нашу думку, виходячи з правил вітчизняного документообігу та діючих принципів обліку (принцип нарахування та відповідності доходів і витрат), продавець, як правило, відображає дебіторську заборгованість та виручку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за сумою, зафіксованою в рахунках (рахунках-фактурах), що характерно для валового методу обліку знижок. Тому, якщо покупець не скористався наданою знижкою, досить проблематичним виглядає відображення збільшення вартості дебіторської заборгованості і доходу від реалізації.

Для наочності наведемо умовний приклад, за допомогою якого відобразимо можливу кореспонденцію рахунків по кожному методу з точки зору авторів. Так, наприклад, підприємство «Весна» зі складу відвантажило товари підприємству «Літо» на суму 12 000 грн з ПДВ на умовах відстрочки оплати строком на 60 днів. За умовами договору підприємство «Літо» отримує знижку 2% від вартості товарів, якщо протягом 15 днів сплатить по рахунку продавця. Фактично 50% суми були сплачені протягом періоду дії знижки. Інша частина після закінчення періоду дії знижки.

Собівартість реалізованих товарів складає 8 500 грн. У табл. 2.3 наведемо кореспонденцію рахунків з обліку знижок валовим методом.

Таблиця 2.3

Кореспонденція рахунків з обліку знижок валовим методом

№	Зміст операцій	Дебет	Кредит	Сума
1	Відвантажені товари підприємству «Літо»	361	702	12 000
2	Відображені податкові зобов'язання з ПДВ	702	641	2 000
3	Списана собівартість реалізованих товарів	902	281	8 500
4	Отримана часткова оплата від підприємства «Літо» в період дії знижки	311	361	5 880
5	Відображена знижка	704	361	120
6	Відкориговані ПДВ методом сторно	702	641	(20)
7	Отримана оплата від підприємства «Літо» після закінчення періоду дії знижки	311	361	6 000
8	Списано на фінансовий результат:			
	собівартість реалізованих товарів	791	902	8 500
	дохід від реалізації	702	791	10 020
	знижка	791	704	120

Деякі автори під час застосування валового методу пропонують відображати суми коригування ПДВ при наданні знижки за дебетом рахунку 704 «Вирахування з доходу». На нашу думку, це не зовсім коректно, тому що в бухгалтерському обліку корегування суми ПДВ необхідно здійснювати методом сторно, а отже доцільніше використовувати кореспонденцію рахунків:

Дебет 702 «Дохід від реалізації товарів»;

Кредит 641 «Розрахунки за податками».

Під час застосування чистого методу, на думку авторів, відображати невикористані знижки слід у складі інших операційних доходів за кредитом субрахунку 716 «Відшкодування раніше списаних активів». Це обґрунтовується тим, що при первісному відображенні дебіторської заборгованості її вартість, виходячи з принципу обачності, була зменшена на суму можливої знижки, а в разі невикористання наданої знижки виникає необхідність від-

РОЗДІЛ 2. Зміна парадигми облікового процесу в умовах уніфікації облікових систем

шкодування вартості такої заборгованості одночасно з нарахуванням доходів. Використання субрахунку 704 «Вирахування з доходу» є некоректним, тому що він призначений для корегування суми доходу від реалізації, а при цьому методі вона первісно зменшена на суму знижки. В табл. 2.4 наведемо кореспонденцію рахунків з обліку знижок чистим методом.

Таблиця 2.4

Кореспонденція рахунків з обліку знижок чистим методом

№	Зміст операцій	Дебет	Кредит	Сума
1	Відвантажені товари підприємству «Літо»	361	702	11 760
2	Відображені податкові зобов'язання з ПДВ	702	641	1 960
3	Списана собівартість реалізованих товарів	902	281	8 500
4	Отримана часткова оплата від підприємства «Літо» в період дії знижки	311	361	5 880
5	Отримана оплата від підприємства «Літо» після закінчення періоду дії знижки	311	361	6 000
6	Відображений дохід у вигляді невикористаної знижки	361	716	120
7	Донараховано ПДВ	716	641	20
8	Списано на фінансовий результат			
	собівартість реалізованих товарів	791	902	8 500
	дохід від реалізації	702	791	9 800
	дохід у вигляді невикористаної знижки	716	791	100

Кожен із розглянутих методів має свої переваги та недоліки. Чистий метод більше відповідає принципу обачності, але є більш складним з точки зору документального відображення операцій. Валовий метод більш звичний для вітчизняної практики документообігу, але, повністю відповідаючи принципу нарахування та відображення доходів і витрат, суперечить принципу обачності. Тому, на думку авторів, обидва методи мають право на існування, а який з них обрати – вирішувати підприємству при формуванні облікової політики.

Проблема оцінки дебіторської заборгованості також виникає в момент складання фінансової звітності. Для визначення вартості дебіторської заборгованості в балансі необхідно оцінити, яка чиста сума грошових коштів

буде отримана за рахунками в результаті їх погашення. Слід зазначити, що ця сума, зазвичай, відрізняється від первісної величини на суму безнадійного боргу. Відповідно до положень П(С)БО 10 поточна дебіторська заборгованість поділяється на сумнівну та безнадійну заборгованість, чого немає у положеннях МСФЗ. *Сумнівна заборгованість* – це поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує непевність у її погашенні боржником. *Безнадійна дебіторська заборгованість* – це поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість у її неповерненні боржником або в якій минув строк позовної давності.

У вітчизняній практиці обліку будь-яка заборгованість у деякий момент може бути визнана підприємством безнадійною і списується з балансу з відображенням витрат у складі інших операційних витрат. Щоб визнати в бухгалтерському обліку дебіторську заборгованість безнадійною, не потрібно документального підтвердження. Досить, щоб було виконано одну з умов: минув строк позовної давності (3 роки) і існує імовірність того, що боржник не погасить свою заборгованість.

Згідно з міжнародною практикою нарахування резервів (зниження вартості в обліку) за активами передбачено, якщо їх справедлива вартість стає нижче балансової. Стосовно дебіторської заборгованості резерв повинен нараховуватися, якщо від дебіторів очікується надходження суми менше первісної заборгованості. В міжнародній практиці існує термін «резерв під знецінення дебіторської заборгованості». У вітчизняному П(С)БО 10 є схожий термін «резерв сумнівних боргів».

МСФЗ прямо не визначає методи резерву сумнівної заборгованості, але в міжнародній практиці існує кілька способів визначення суми резерву: визначення ймовірності стягнення заборгованості по кожному дебіторові і нарахування резерву тільки по тим дебіторам, стягнення заборгованості з яких сумнівне; нарахування резерву у відсотковому відношенні від виручки за період; поділ дебіторської заборгованості на кілька груп залежно від періодів прострочення і нарахування резерву у відсотковому відношенні, обумовленому для кожної групи.

Найпоширенішим в міжнародній практиці є змішаний спосіб (сполучення першого і третього) – резерв нараховується стосовно деяких дебіторів, про яких відомо, що ймовірність стягнення їх заборгованості є низкою

(судовий процес щодо стягнення боргів, інформація про складний фінансовий стан, процедура банкрутства), а стосовно інших дебіторів резерв нараховується залежно від часу прострочення.

У вітчизняній практиці згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із методів: застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості; застосування коефіцієнта сумнівності. За методом застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості величина резерву визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів. За методом застосування коефіцієнта сумнівності величина резерву розраховується множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності.

Коефіцієнт сумнівності може розраховуватися такими способами: визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході; класифікації дебіторської заборгованості за строками непогашення; визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3–5 років. Для зниження витрат по безнадійним боргам підприємствам треба розробити стратегію управління дебіторською заборгованістю спільними зусиллями фахівців збутових, юридичних, фінансових і бухгалтерських служб.

Згідно з П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» підприємство списує фінансовий актив з балансу, якщо воно втрачає контроль за цим фінансовим активом або його частиною. Ознакою втрати контролю є повне виконання контракту, закінчення терміну прав вимоги або відмови від прав за цим контрактом. Балансова вартість реалізованої частини фінансового активу розподіляється між реалізованою і нереалізованою частинами фінансового активу пропорційно справедливій вартості частин фінансового активу на дату продажу. Фінансовий результат визнається як різниця між виручкою від реалізації частини фінансового активу та її справедливою вартістю.

Таким чином, проведений аналіз П(С)БО та МСФЗ дозволяє зробити висновок, що стосовно припинення визнання дебіторської заборгованості їх положення збігаються. Але в П(С)БО 13, на відміну від МСФЗ 39, не зазначено ознаки такого часткового списання. На думку авторів, необхідно внести доповнення в п. 19 П(С)БО 13 щодо реалізації частини фінансово-

го активу такими словами: ознакою продажу частини фінансового активу є передача прав та ризиків щодо дебіторської заборгованості з одночасним збереженням права обслуговувати дебіторську заборгованість з вигодою за плату.

Порядок розкриття інформації у фінансовій звітності щодо дебіторської заборгованості викладається в МСФЗ (IAS) 32 «Фінансові інструменти: розкриття і подання» (Financial Instruments: Disclosure and Presentation) та МСФЗ (IAS) 1 «Подання фінансових звітів» (Presentation of Financial Statements), а на Україні – в П(С)БО 2 «Баланс» та П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Згідно з міжнародним досвідом у балансі повинні розкриватися статті: торговельна та інша дебіторська заборгованості; аванси видані.

Крім того, необхідний розподіл заборгованості за строками її погашення на довгострокову і короткострокову. Додатково в коментарях до фінансової звітності за вимогами МСФЗ (IAS) 1, 12, 17, 24, 32, 36, 37 приводяться: суми за основними групами заборгованості (торговельні, інша, аванси видані (отримані), переплата (заборгованість) за податками, заборгованість зв'язаних сторін, заборгованість зв'язаним особам і т. д. залежно від істотності сум); сума резерву під знецінення дебіторської заборгованості; суми до погашення довгострокової заборгованості за строками погашення (від року до двох років, від двох до п'яти років, більше п'яти років); ефективні процентні ставки дисконтування довгострокової заборгованості.

Крім вимог, зазначених у МСФЗ, компанія надає будь-яку додаткову інформацію, необхідну користувачам фінансової звітності для розуміння її фінансового стану та результатів діяльності за звітний період. Склад такої інформації визначається професійним судженням керівництва, що відповідає за складання цієї звітності. Ці відомості є невід'ємною частиною звітності і повинні відповідати фінансовому стану діяльності компанії.

Згідно з вітчизняною практикою у примітках до фінансової звітності наводиться така інформація: перелік дебіторів і суми довгострокової дебіторської заборгованості; перелік дебіторів і суми дебіторської заборгованості пов'язаних сторін, з виділенням внутрішньогрупового сальдо дебіторської заборгованості; склад і суми статті балансу «Інша дебіторська заборгованість»; метод визначення величини резерву сумнівних боргів;

РОЗДІЛ 2. Зміна парадигми облікового процесу в умовах уніфікації облікових систем

сума поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги в розрізі її класифікації за строками непогашення; залишок резерву сумнівних боргів за кожною статтею поточної дебіторської заборгованості, його утворення та використання у звітному році.

На практиці у примітках до фінансової звітності відображають інформацію щодо суми дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги та іншої поточної дебіторської заборгованості загальною сумою та за строками непогашення до 1 року. Таким чином, якщо підприємство має прострочену дебіторську заборгованість строком більше 1 року, користувач фінансової звітності не має інформації про таку заборгованість, що може впливати на його управлінські рішення. Тому автори пропонують доповнити розділ IX «Дебіторська заборгованість» приміток до фінансової звітності колонкою 7 «від 12 до 36 місяців».

Проаналізувавши міжнародний досвід та вимоги МСФЗ, можна відзначити, що якщо підприємство має істотну суму іншої поточної дебіторської заборгованості, на думку авторів, доцільно деталізувати таку інформацію, наведену в примітках до фінансової звітності, за видами дебіторської заборгованості.

Таким чином, розділ IX «Дебіторська заборгованість» приміток до фінансової звітності буде мати вигляд, наведений в *табл. 2.5*.

Таблиця 2.5

IX «Дебіторська заборгованість»

Найменування показника	Код рядка	Усього на кінець року	У т. ч. за строками непогашення			
			до 3 місяців	від 3 до 6 місяців	від 6 до 12 місяців	від 12 до 36 місяців
1	2	3	4	5	6	7
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	940					
Інша поточна дебіторська заборгованість	950					
	951					
	952					

Списано у звітному році безнадійної дебіторської заборгованості (953) _____

Із рядків 940 і 950 графа 3 заборгованість з пов'язаними сторонами (954) _____

Крім того, з метою підвищення інформативності приміток до фінансової звітності щодо дебіторської заборгованості, враховуючи вимоги МСФЗ, доцільно додати розділ IX-а «Довгострокова дебіторська заборгованість», який наведено в *табл. 2.6*.

Таблиця 2.6

IX-а «Довгострокова дебіторська заборгованість»

Найменування показника	Код рядка	Усього на кінець року	У т. ч. за строками погашення		
			від 1 до 2 років	від 2 до 5 років	понад 5 років
1	2	3	4	5	6
Довгострокова дебіторська заборгованість, у т. ч.	955				
з фінансової оренди	956				
за вексями	957				
інша довгострокова дебіторська заборгованість	958				

Таким чином, дослідження виявило, що дійсно при відображенні дебіторської заборгованості відповідно до вимог П(С)БО та МСФЗ існують як спільні риси, так і відмінності. Тому підприємствам, які планують виходити на світовий ринок, співпрацювати із зарубіжними контрагентами, залучати іноземні інвестиції, необхідно врахувати перелічені особливості. Адаптація міжнародного досвіду щодо визнання та оцінки дебіторської заборгованості, розкриття інформації про дебіторську заборгованість у фінансовій звітності дозволить удосконалити облікову інформацію з метою підвищення її достовірності та суттєвості для прийняття на її основі управлінських рішень.

2.5. Порівняння в обліку оренди за українськими та міжнародними стандартами

Становлення ринкових відносин в Україні визначає нові напрямки реформування бухгалтерського обліку, що сприятиме прийняттю ефективних управлінських рішень щодо покращення інвестування діяль-

ності промислових підприємств, зокрема за рахунок оренди. Це підсилює увагу до ведення обліку орендних операцій, які, з одного боку, повинні ґрунтуватися на принципах, апробованих міжнародною практикою, а з другого, враховувати сучасні особливості розвитку вітчизняних підприємств. Оренда як один із способів фінансування інвестиційного процесу дуже поширена в економічно розвинених країнах. Підприємець, якому бракує вільних обігових коштів, може звернутися до банку і отримати кредит, однак значно вигіднішим у цьому розумінні виглядає спосіб фінансування господарської діяльності за допомогою орендних операцій [210].

Вивченням проблеми обліку оренди займалися такі відомі вітчизняні вчені-економісти, як Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Л. В. Гуцаленко, М. Я. Дем'яненко, В. П. Завгородній, Г. Г. Кірейцев, Я. Д. Крупка, Л. Г. Ловінська, В. Б. Моссаковський, П. Т. Саблук, А. В. Савчук, Я. Б. Усенко та ін. та зарубіжні автори – як В. Беренс, М. Ф. Ван Бред, В. А. Горемікін, Ю. Н. Самохвалова, Е. С. Хендріксен, В. А. Шатравін. Разом з тим багато питань залишаються недостатньо розкритими, зокрема, несформовані єдині організаційні принципи побудови обліку орендних операцій та адаптація міжнародного досвіду цього виду операцій. Таким чином, практична значимість зазначених проблем і необхідність їх теоретичного дослідження та практичного вирішення визначили вибір теми, мету і завдання наукового дослідження.

Метою цієї частини монографічного дослідження є аналіз теоретичних основ визнання оренди, оцінка діючої практики обліку орендних операцій та їх порівняння відповідно до П(С)БО та МСФЗ, а також розробка рекомендацій щодо напрямків удосконалення обліку оренди операцій з урахуванням положень МСФЗ. Протягом 2010 р. найбільш вагомим обсягом приросту прямих іноземних інвестицій спостерігаються по підприємствах таких видів економічної діяльності, як: фінансова діяльність – на 625,9 млн дол. США – основним чином за рахунок вкладень інвесторів із Франції та Кіпру; операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям – на 10,4 млн дол. США – із Словаччини та Кіпру. Пріоритетними для залучення прямих інвестицій в області залишаються підприємства, основним видом економічної діяльності яких є: фінансова

діяльність – 1893,9 млн дол. (70,0% від загального обсягу інвестицій); операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям – 243,2 млн дол. (9,0%); виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 138,1 млн дол. (5,1%) [422].

Мотивація отримання необоротних активів в оренду практично та сама, що і в разі залучення кредитних ресурсів, коли власних грошових коштів не вистачає. Проте сама процедура орендних платежів може бути за домовленістю сторін значно гнучкішою, ніж у разі позикових відносин. Плюс платежі можуть здійснюватися і в товарній формі (компенсаційна форма оренди). До того ж, орендна форма придбання необоротних активів дозволяє отримати вигоди під час податкового планування. До основних недоліків оренди слід віднести досить дорогу нотаріальну реєстрацію договорів у вигляді державного мита.

У рамках МСФЗ оренді активів присвячений окремий стандарт – МСФЗ 17 «Оренда» (далі МСФЗ 17) [116]. Відповідно до концепції міжнародної фінансової звітності, актив відбивається на балансі тієї компанії, яка отримує від його використання економічну вигоду. У разі фінансової оренди, – тільки на балансі орендаря, незалежно від умов орендного договору.

Наведемо окремий приклад: порівняємо інвестиційну привабливість двох фірм. 1 січня 2011 р. компанія «А» придбала обладнання за 200000 грн з умовою відстрочення платежу. Термін амортизації – 5 років. Компанія «В» того ж дня уклала договір операційної оренди на 5 років на таке ж обладнання. За договором оренди обладнання враховується на балансі орендодавця, витрати за орендою складають 20% від вартості обладнання. Обидві компанії почали працювати одночасно з внесення статутного капіталу до 200000 грн. Всі інші їх фінансові показники абсолютно однакові, включаючи чистий нерозподілений прибуток звітного періоду в 100000 грн. Баланси двох компаній наведені в *табл. 2.7*.

Отже, можна побачити, що в економічному плані компанії абсолютно однакові і експлуатують однакові активи. Проте їх баланси і фінансові показники абсолютно різні. Так, рентабельність активів у компанії «А» складає 33% проти 20% у компанії «В», коефіцієнт автономії – 100% проти 66%, а обіговість активів – 47% проти 28%. Також у компанії «А» нескінченно гарна ліквідність. На підставі отриманого аналізу буде зроблений

РОЗДІЛ 2. Зміна парадигми облікового процесу в умовах уніфікації облікових систем

абсолютно неправильний висновок про те, що компанія «А» – набагато цікавіший об'єкт для інвестицій. А все тому, що одна і та ж в економічному плані операція була відображена по-різному. І різниця була тільки стосовно юридичного боку питання і переходу права власності.

Таблиця 2.7

Баланси компанії «А» та компанії «В»

Компанія «А»		Компанія «В»	
Стаття балансу	Сума, тис. грн	Стаття балансу	Сума, тис. грн
Активи		Активи	
Основні засоби	–	Основні засоби	200
Накопичена амортизація	–	Накопичена амортизація	(40)
Грошові кошти	160	Грошові кошти	200
Дебіторська заборгованість	140	Дебіторська заборгованість	140
Разом активів	300	Разом активів	500
Пасиви		Пасиви	
Зобов'язання	–	Зобов'язання	200
Статутний капітал	200	Статутний капітал	200
Прибуток звітного періоду	100	Прибуток звітного періоду	100
Разом зобов'язань і капіталу	300	Разом зобов'язань і капіталу	500

Основна ідея стандарту МСФЗ 17 – чітко розділити фінансову і операційну оренду і встановити правила їх відображення у звітності. МСФЗ пропонують 5 критеріїв, за допомогою яких можна з'ясувати, чи дійсно ризики і економічні вигоди, пов'язані з об'єктом оренди, перейшли від одного партнера до іншого:

- до кінця терміну договору орендар стає власником активу. Оскільки майно весь свій термін корисної служби знаходитиметься в орендаря, ризики і вигоди перейдуть до нього;
- у кінці терміну оренди орендар має право купити даний актив за ціною, яка значно нижче за справедливу вартість на момент такої операції. При цьому орендар ще при укладенні договору оренди повинен бути певним, що йому продадуть майно. Тобто після закінчення

терміну оренди право власності на актив повинне перейти до орендаря, хоча це і не обумовлено зобов'язаннями сторін договору;

- термін оренди складає значну частину часу корисної служби активу. У цьому випадку право власності на майно може і не переходити до орендаря. Але якщо він використовуватиме об'єкт більшу частину його корисної служби, він отримає і основну частину економічних вигід, МСФЗ не встановлюють чітких критеріїв, за допомогою яких можна визначити, яка частина терміну служби активу є значною. На практиці зазвичай використовують показник 75 відсотків;
- дисконтована вартість орендних платежів на дату підписання договору дорівнює справедливій вартості активу або складає її істотну частину (на практиці використовують показник 90 відсотків). Тобто орендар фактично купує об'єкт із розстрочкою платежу;
- майно в такому стані та вигляді, що тільки орендар може користуватися їм без істотних модифікацій.

Методологічні принципи формування в українському бухгалтерському обліку інформації про оренду необоротних активів та її розкриття у фінансовій звітності викладені в Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» (далі П(С)БО 14) [354]. При визначенні оренди в українському законодавстві існує певна термінологічна розбіжність: в одних нормативних документах наявне поняття «оренда» (Положення (стандарті) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» (далі П(С)БО 14) [354], Закон України «Про оренду державного та комунального майна» від 10.04.92 р. № 2269-ХІІ (далі Закон № 2269-ХІІ) [15], в інших – «лізинг» (Закон України «Про фінансовий лізинг» від 16.12.97 р. № 723/97-ВР (далі Закон № 723/97-ВР) [18], а в деяких ці терміни використовуються нарівні один з іншим (Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (далі Податковий Кодекс) [5]. Виникла ситуація, коли англійський термін «lease», сутність якого на Заході полягає в ідентифікації орендних відносин взагалі, в Україні нібито поділяється на два види.

Спочатку порівнюємо трактування оренди в Україні, що наведені в різних нормативних документах. Так, аналізуючи дані *табл. 2.8*, можна зазначити, що спостерігається деяка схожість: це строкове і платне користуван-

РОЗДІЛ 2. Зміна парадигми облікового процесу в умовах уніфікації облікових систем

ня активами, причому надання цих активів не має систематичного характеру (виняток становить тільки Закон №723/97-ВР [19]), з іншого боку, наявні деякі відмінності: згідно з П(С)БО 14 [4] об'єктами оренди визнаються всі необоротні активи, а у Законі № 2269-ХІІ [15] та Законі № 723/97-ВР [19] передбачено проведення орендних операцій тільки з основними фондами або майном [210]. Тому надання в оренду нематеріальних активів є нововведенням. Однак на практиці здійснення операцій з оренди нематеріальних активів з юридичної точки зору можна поставити під сумнів.

Таблиця 2.8

Порівняння у визначенні «оренда»

МСФЗ 17	П(С)БО 14	Закон № 2269-ХІІ	Закон № 723/97-ВР	Податковий кодекс
Оренда – договір, за яким орендодавець передає орендарю в обмін за орендну плату чи серію платежів право на використання активу протягом узгодженого терміну	Оренда – угода, за якою орендар набуває права користування необоротним активом за плату протягом погодженого з орендодавцем терміну	Оренда – це засноване на договорі строкове платне користування майном, необхідним орендареві для здійснення підприємницької та іншої діяльності	Лізинг – це підприємницька діяльність, що спрямована на інвестування власних або залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на певний термін лізингодержувачу майна, яке є власністю лізингодавця, або майна, що придбається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингодержувачем періодичних лізингових платежів	Лізингові (орендні) операції – господарські операції фізичної чи юридичної особи (орендодавця), що передбачають надання основних засобів у користування іншим фізичним чи юридичним особам (орендарям) за плату та на визначений строк

Відповідно до Закону № 723/97-ВР [18] предметом договору лізингу може бути рухоме і нерухоме майно, що відповідно до класифікатора основних засобів може належати до основних фондів. Не можуть бути предметом лізингу «земельні ділянки та інші природні об'єкти, цілісні майнові комплекси підприємств та їх відокремлені підрозділи (філії, цехи, дільниці)». За Податковим кодексом [5] лізингові (орендні) операції здійснюються у вигляді: а) оперативного лізингу (оренди); б) фінансового лізингу (оренди); в) зворотного лізингу (оренди); г) оренди житла з викупом;

д) оренди земельних ділянок та е) оренди будівель, у тому числі житлових приміщень.

Враховуючи те, що у П(С)БО 14 [354] передбачено два види оренди: операційна і фінансова порівняємо визначення фінансової оренди, які наведені в чинному законодавстві. Так, на підставі даних *табл. 2.9* можна дійти висновку, що для цілей бухгалтерського обліку фінансова оренда відрізняється від цього ж поняття для цілей податкового обліку [210]. На думку автора, заслуговує на увагу трактування фінансової оренди О. М. Колеснікової як «системи юридично оформлених економічних відносин, що включає

Таблиця 2.9

Порівняння у визначенні «фінансова оренда»

МСФЗ 17	П(С)БО 14	Закон № 723/97-ВР	Податковий кодекс
<p>Фінансова оренда – це оренда, за якою передаються в основному всі ризики і вигоди, пов'язані з правом власності на актив</p>	<p>Фінансова оренда – оренда, яка передбачає передачу орендарю всіх ризиків і вигод, пов'язаних з правом користування і володіння активом</p>	<p>Фінансовий лізинг – це договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення одержує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на термін, не менший терміну, за який амортизується 60% від вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладання договору. Сума відшкодування вартості об'єкта лізингу у складі лізингових платежів за період дії договору фінансового лізингу повинна включати не менше 60% від вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладання договору. Після закінчення терміну договору фінансового лізингу об'єкт лізингу, переданий лізингоодержувачу згідно з договором, переходить у власність лізингоодержувача або викупується ним за залишковою вартістю</p>	<p>Фінансовий лізинг (оренда) – господарська операція, що здійснюється фізичною або юридичною особою і передбачає передачу орендарю (а) майна, яке є основним засобом і придбане або виготовлене орендодавцем, а також (б) усіх ризиків та винагород, пов'язаних з правом користування та володіння об'єктом лізингу. Тут основними засобами вважаються матеріальні активи, у т. ч. запаси корисних копалин, наданих у користування ділянок надр, що призначаються для використання у господарській діяльності, вартість яких перевищує 2500 грн і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання яких з дати введення в експлуатацію становить понад 1 рік (або операційний цикл). До основних засобів не відноситься: вартість землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, невиробничих основних засобів</p>

орендні, кредитні, інвестиційні та торговельні відносини, які виникають у процесі реалізації укладеної угоди, з приводу придбання у власність майна лізингодавцем з наступною передачею його за певну плату у тимчасове користування лізингоодержувачу» [24].

За новим Податковим кодексом договір фінансового лізингу (оренди) має містити хоча б одну з таких умов:

- об'єкт лізингу передається на строк, протягом якого амортизується не менше як 75 відсотків його первісної вартості, а орендар зобов'язаний придбати об'єкт лізингу у власність протягом строку дії лізингового договору або в момент його закінчення за ціною, визначеною у лізинговому договорі;
- балансова (залишкова) вартість об'єкта лізингу на момент закінчення дії лізингового договору, передбаченого таким договором, становить не більше ніж 25 відсотків первісної вартості ціни такого об'єкта лізингу, що діє на початок строку дії лізингового договору;
- сума лізингових (орендних) платежів з початку строку оренди дорівнює первісній вартості об'єкта лізингу або перевищує її;
- майно, яке передається у фінансовий лізинг, виготовлене за замовленням лізингоотримувача (орендаря) та після закінчення дії лізингового договору не може бути використаним іншими особами, крім лізингоотримувача (орендаря), виходячи з його технологічних та якісних характеристик [5].

За П(С)БО 14 оренда вважається фінансовою за наявності хоча б однієї з наведених нижче ознак: орендар набуває права власності на орендований актив після закінчення строку оренди; орендар має можливість та намір придбати об'єкт оренди за ціною, нижчою за його справедливую вартість на дату придбання; строк оренди становить більшу частину строку корисного використання (експлуатації) об'єкта оренди; теперішня вартість мінімальних орендних платежів з початку строку оренди дорівнює або перевищує справедливую вартість об'єкта оренди; орендований актив має особливий характер, що дає змогу лише орендареві використовувати його без витрат на його модернізацію, модифікацію, дообладнання; орендар може продовжити оренду активу за плату, значно нижчу за ринкову оренду пла-

ту; оренда може бути припинена орендарем, який відшкодовує орендодавцю його втрати від припинення оренди [354].

Для наочності наведемо умовний приклад, за допомогою якого відобразимо можливу кореспонденцію рахунків за операціями з фінансової оренди з точки зору автора (табл. 2.10 – табл. 2.12). За умовою цього прикладу відповідно до договору фінансової оренди орендодавець придбав трактор колесний JOHN DEERE-7710 TLS за ціною 350 тис. грн, крім того ПДВ – 70 тис. грн. Умови договору: термін дії 4 роки, починаючи з 15.06.2011 р.; орендна ставка – 24 % річних; облікова ставка НБУ в 2011–2012 рр. складає 11% річних, в 2013–2015 рр. – 8 % (умовно); мінімальні орендні платежі – 600000 грн (150 тис. грн × 4 періоди), сплачуються щороку на початку періоду; після закінчення терміну договору бульдозер орендодавцю не повертається, право власності переходить до орендаря; зобов'язання з ПДВ погашаються орендарем одночасно зі сплатою першого орендного платежу.

Таблиця 2.10

Розрахунок фінансових витрат і суми відсотків, оподатковуваних ПДВ

№ періоду	Дата	Орендні платежі, грн			Залишок заборгованості за договором на кінець періоду, грн	Сума відсотків, оподатковується ПДВ, грн
		Мінімальна сума орендних платежів, яка виплачується регулярно (аннуїтет)	Фінансові витрати (дохід) – відсотки	За об'єкт лізингу (ця сума підлягає амортизації), грн		
1	15.06.11-15.06.12	150000	–	150000	297195 (447195 – 150000)	–
2	15.06.12-15.06.13	150000	71327	78673	218868 (297195 – 78327)	1427 (71327 × 2%)
3	15.06.13-15.06.14	150000	52528	97472	121396 (218868 – 97472)	4202 (52528 × 8%)
4	15.06.14-15.06.15	150000	28950	121050	–	2316 (28950 × 8%)
5	Усього	600000	152805	447195	X	7945

Таблиця 2.11

Відображення операцій фінансової оренди в обліку орендодавця

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн.
		Дт	Кт	
1	Придбано трактор колесний за замовленням орендодавця	286	631	350000
2	Відображена сума податкового кредиту з ПДВ	641	631	70000
3	Передано в фінансову оренду трактор колесний (447195 грн × 120%)	181	712	536634
4	Нараховані податкові зобов'язання з ПДВ	712	641	89439
5	Списана собівартість переданого трактора	943	286	350000
6	Нараховано платіж за перший рік оренди (15.06.11-15.06.12 р.)	377	181	150000
7	Отримано орендний платіж за перший період	311	377	150000
8	Отримана оплата у вигляді ПДВ	377	181	89439
		311	377	89439
9	Нараховано платіж за другий рік оренди			
	▪ плата за об'єкт оренди	377	181	78673
	▪ відсотки	373	732	71327
	▪ сума ПДВ (1427 x 20%)	373	641	285
10	Отримано орендний платіж за другий та третій рік оренди:			
	▪ плата за об'єкт оренди	311	377	78673
	▪ відсотки	311	373	71327
	▪ податкові зобов'язання з ПДВ	311	373	285
11	Нараховано платіж за четвертий рік оренди (15.06.13-15.06.14 р.)			
	▪ плата за об'єкт оренди	377	181	121050
	▪ відсотки	373	732	28950
	▪ податкові зобов'язання з ПДВ (2316 x 20 %)	373	641	463
12	Отримано платіж за четвертий рік оренди			
	▪ плата за об'єкт оренди	311	377	121050
	▪ відсотки	311	373	28950
	▪ податкові зобов'язання з ПДВ	311	373	463

Таблиця 2.12

Відображення операцій фінансової оренди в обліку орендаря

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
		Дт	Кт	
1	Отримано трактор колесний за договором фінансової оренди	156	531	447195
2	Відображена сума податкового кредиту з ПДВ	641	631	89439
3	Об'єкт введено в експлуатацію	105	156	447195
4	Нараховано орендний платіж за перший рік оренди (15.06.10-15.06.11 р.)	531	611	150000
5	Сплачено орендний платіж за перший період	611	311	150000
6	Перерахована сума ПДВ	631	311	89439
7	Нараховано орендний платіж за другий (15.06.11-15.06.12 р.) та третій рік оренди (15.06.12-15.06.13 р.)			
	плата за об'єкт оренди	531	611	78673
	відсотки	952	684	71327
	податковий кредит з ПДВ (1427 x 20%)	641	684	285
8	Сплачено орендний платіж за другий період (15.06.11-15.06.12)			
	▪ плата за об'єкт оренди	611	311	78673
	▪ відсотки	684	311	71327
	▪ податковий кредит з ПДВ	684	311	285
9	Нараховано орендний платіж за четвертий рік оренди (15.06.2012 г. – 15.06.2013 г.)			
	▪ плата за об'єкт оренди	531	611	121050
	▪ відсотки	952	684	28950
	▪ податковий кредит з ПДВ (2316 x 20%)	641	684	463
10	Сплачено орендний платіж за четвертий рік оренди			
	▪ плата за об'єкт оренди	611	311	121050
	▪ відсотки	684	311	28950
	▪ сума ПДВ	684	311	463

Щоб розрахувати суму фінансових доходів (витрат), визначимо справжню вартість суми мінімальних орендних платежів. Оскільки вони сплачуються на початку кожного річного періоду, скористаємося таблицею значень справжньої вартості зворотного аннуїтета. Кількість періодів (n) 4, ставка для періоду (i) = 24 %. Справжня вартість суми мінімальних орендних платежів (вартість об'єкта оренди) складе: $150000 \times 2,9813 = 447195$ грн. Загальна сума фінансових доходів (витрат): $150000 \times 4 - 447195 = 152805$ грн.

З метою розмежування в аналітичному обліку власних основних засобів та орендованих, автор згоден з можливістю доповнення в робочому плану рахунків субрахунками: 156 «Придбання об'єктів оренди», 134 «Знос об'єктів оренди», 105/1 «Машини та обладнання, прийняті в оренду», 011 «Орендовані земельні ділянки», «Орендовані основні засоби» [24]. У процесі здійснення орендарем експлуатації об'єкта фінансової оренди, так само, як і з будь-яким іншим необоротним активом, а точніше, об'єктом основних засобів, можливі і обов'язкові певні маніпуляції (модернізація, модифікація, добудова, реконструкція тощо) і процеси (перш за все, процес амортизації).

Відповідно до п. 14 П(С)БО 7 [354], в тому випадку, якщо модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція з об'єктами основних засобів (витрати на поліпшення) приводять не тільки до поліпшення такого об'єкта, але і до збільшення економічних вигід, то сума витрат на поліпшення є капітальними інвестиціями і включається в первинну вартість такого об'єкта. Така ж вимога міститься і в п. 6 П(С)БО 14 [354], але вже щодо об'єктів фінансової оренди. А стосовно витрат від зменшення корисності об'єктів фінансової оренди, то в цьому випадку і зовсім йде пряме посилення на П(С)БО 7, а точніше, на його п. 31, у якому зазначено: витрати від зменшення корисності об'єктів основних засобів включаються до складу витрат звітного періоду із збільшенням в балансі суми зносу основних засобів. Далі в п. 31 мова йде про те, що витрати від зменшення корисності за об'єктами переоцінених основних засобів, відбивається «особливим чином». Але ні про яку переоцінку об'єктів фінансової оренди в П(С)БО 14 нічого немає. Також ні слова не сказано про можливість відновлення корисності об'єктів фінансової оренди, про відображення цього в обліку.

Тепер звернемося до операційної оренди і порівняємо її визначення, наведені в чинному законодавстві, *табл. 2.13* [210]. Як побачимо, Закон № 723/97-ВР [18] прямо вказує на те, що об'єкт оперативної оренди після закінчення терміну оренди має бути повернено орендодавцеві. На відміну від цього, Податковий кодекс [5], П(С)БО 14 [354] прямо це не передбачають, остаточне віднесення до виду оренди залишається за бухгалтером.

Таблиця 2.13

Порівняння у визначенні «операційна оренда»

МСФЗ 17	П(С)БО 14	Закон № 723/97-ВР	Податковий кодекс
Операційна оренда – оренда, будь-яка інша, крім фінансової	Операційна оренда – оренда, відмінна від фінансової	Оперативний лізинг – це договір лізингу, у результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення одержує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на термін, менший терміну, за який амортизується 90% від вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладання договору. Після закінчення терміну договору оперативного лізингу він може бути продовжений або об'єкт лізингу підлягає поверненню лізингодавцю і може бути повторно переданий у користування іншому лізингоодержувачу за договором лізингу	Оперативний лізинг (оренда) – господарська операція фізичної або юридичної особи, що передбачає передачу орендарю основного засобу, придбаного або виготовленого орендодавцем, на умовах інших, ніж ті, що передбачаються фінансовим лізингом (орендою)

Майно, передане в операційну оренду, продовжує обліковуватися на балансі орендодавця. Тому амортизацію нараховує орендодавець. Якщо надання майна в оренду – основний (єдиний) вид діяльності підприємства, доходи обліковуються в складі «Доходу від реалізації робіт і послуг» (р. 703). В інших випадках такий дохід вважається «Операційним доходом» (р. 713). У свою чергу, від формування доходу залежить визначення витрат, пов'язаних з отриманням доходу від надання майна в оренду (*табл. 2.14*).

В існуючій системі обліку, якщо дохід від оренди класифікується як операційний, то витратами в орендодавця будуть амортизаційні відрахування, що відобразатимуться за Дт 949 «Інші витрати операційної діяльності» в кореспонденції з Кт 131 «Знос основних засобів». Якщо ж підприємство формує дохід від реалізації послуг, витрати будуть складатися з: амортизаційних відрахувань; зарплати та нарахувань на зарплату працівників, безпосередньо пов'язаних з наданням послуг з оренди; вартості матеріалів, які

РОЗДІЛ 2. Зміна парадигми облікового процесу в умовах уніфікації облікових систем

використовуються для підтримання майна в належному функціональному стані (якщо такі витрати згідно з договором оренди несе орендодавець); інших витрат, пов'язаних з отриманням доходу від надання майна в операційну оренду. Зазнані витрати обліковуються на рахунку 23 «Виробництво».

Таблиця 2.14

Бухгалтерський облік в орендодавця (оренда не є основним видом діяльності підприємства)

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
		Дт	Кт	
1	Відображено дохід за орендою	377	713	Загальна сума
2	Відображено податкові зобов'язання з ПДВ	713	641	ПДВ
3	Нарахована амортизація	949	131	Амортизація
4	Списано на фінансовий результат витрати	791	949	Амортизація
5	Списано на фінансовий результат суму доходу	713	791	Загальна сума без ПДВ
6	Отримання орендної плати на поточний рахунок	311	377	Загальна сума (у т. ч. ПДВ)

Зазвичай вартість об'єкта оренди орендар відображає на позабалансовому рахунку 01 «Орендовані необоротні активи». Вона визначається відповідно до акта приймання-передачі. Інформація про доходи й витрати, пов'язані з об'єктами операційної оренди, відображається в примітках до фінансової звітності (табл. 2.15).

Орендні платежі за актами виконаних робіт (або відповідно до договору, якщо ним обумовлена фіксована сума та чітко зазначений період, за який мають нараховуватися платежі) відображаються у складі витрат звітного періоду. Залежно від цілей оренди витратні рахунки (91, 92, 93) залежатимуть від того, для якої мети орендується приміщення: виробничі цехи (91), офіс (92), магазин-склад для збуту готової продукції (93). Витрати на оренду в бухгалтерському обліку слід відображати за фактом нарахування – щомісяця, щокварталу, залежно від умов договору, незалежно від оплати. Якщо приміщення фактично взято в оренду, але не використовується орендарем в господарській діяльності, такі витрати слід враховувати

на рахунку 39 з подальшим планомірним віднесенням цих сум на витратні рахунки протягом строку оренди. Описаний варіант можна застосовувати, наприклад, при оренді приміщення під виробничий цех у періоді, коли йде підготовка до виробництва певної продукції (установка спеціального обладнання, налагодження верстатів тощо). Згідно з вітчизняною практикою у примітках до річної фінансової звітності наводиться така інформація про орендні операції: первісна (переоцінена) вартість основних засобів, одержаних за фінансовою орендою та їх знос; первісна (переоцінена) вартість основних засобів, переданих в операційну оренду, вартість основних засобів, що взяті в операційну оренду на дату балансу.

Таблиця 2.15

Відображення орендних операцій в орендаря (орендна плата нараховується і сплачується в кожному звітному періоді)

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
		Дт	Кт	
1	Відображена вартість об'єкта оренди відповідно до акта приймання-передачі	012	–	Вартість об'єкта
2	Відображена сума орендної плати в складі витрат	91, 92, 93	685	Сума без ПДВ
3	Відображене право на податковий кредит з ПДВ	641	685	ПДВ
4	Перераховано орендну плату	685	311	Загальна сума (у т. ч. ПДВ)

Проаналізувавши міжнародний досвід та вимоги МСФЗ, на думку автора, доцільно деталізувати таку інформацію, наведену в примітках до фінансової звітності: загальну суму мінімальних орендних платежів та їх теперішню вартість на дату балансу для кожного з термінів оренди (до одного року; від одного до п'яти років; більше п'яти років); непередбачену орендну плату, включену у звітному періоді до складу фінансових витрат (доходів); стислі дані стосовно діючих орендних та суборендних угод. Таким чином, основним нормативним документом, що визначає методологічні принципи формування у бухгалтерському обліку інформації про орендні операції та розкриття їх у фінансовій звітності, є П(С)БО 14, найсуттєвішими недо-

ліками якого є розбіжності між податковим і бухгалтерським обліком, суперечності між вимогами ведення обліку в податковому та бухгалтерському законодавстві, що неодмінно призводить до помилок та порушень законодавства.

Проведене дослідження виявило, що П(С)БО 14 становить стисле викладення МСФЗ 17. Внаслідок цього стислого викладення такої значної за обсягом теми, як орендні відносини, для детального аналізу орендних операцій необхідно звертатися до МСФЗ 17, причому на цілком законних підставах. Але існують і деякі відмінності. Адаптація міжнародного досвіду щодо обліку орендних операцій, розкриття інформації про орендні угоди у фінансовій звітності дозволить упорядкуванню інформації та прозорості облікових даних для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

2.6. Аспекти складання балансу і звіту про прибутки і збитки малими підприємствами відповідно до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності

Сегмент малого підприємництва в загальній масі суб'єктів підприємницької діяльності на сьогоднішній день займає провідне місце. Відповідно до Господарського кодексу України малими підприємствами (незалежно від форми власності) вважаються підприємства, на яких за звітний (фінансовий) рік середньооблікова чисельність працівників не перевищує 50 осіб, та обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) не перевищує 70 млн грн. Діяльність суб'єктів малого підприємництва сприяє гнучкості економіки, мобілізації фінансових і виробничих ресурсів населення, розширенню ринку товарів та послуг, структурній перебудові та збільшенню національного продукту країни. Підтримка суб'єктів малого підприємництва на сьогодні є одним з найважливіших напрямків державної політики. Вона проявляється у забезпеченні організаційних основ діяльності суб'єктів малого бізнесу, побудови їх бухгалтерського обліку, звітності й оподаткування.

Одним з основних моментів у діяльності будь-якого підприємства є правильна організація облікової діяльності, що забезпечуватиме праців-

ників й засновників підприємства достовірною і своєчасною інформацією для прийняття управлінських рішень. Управлінський персонал малого підприємства повинен одержувати найбільш повні дані про його фінансовий і майновий стан, результативність діяльності, що дасть змогу забезпечити стійку та ефективну роботу та максимізацію прибутку. В цьому сенсі організація облікової роботи із застосуванням вимог МСФЗ на підприємствах цього сектору економіки дає змогу повного, своєчасного та адекватного прийняття відповідних управлінських рішень, що й обумовлює актуальність теми роботи.

Позитивними сторонами застосування МСФЗ українськими малими підприємствами є забезпечення: порівнянності звітності з іншими підприємствами, навіть іноземними; прозорості та надійності інформації, що забезпечується єдиними правилами складання звітності та ретельними поясненнями до неї; адекватності звітності існуючим умовам господарювання і здатності відобразити істинний майновий стан підприємства; можливості отримання усієї необхідної інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень; довіри з боку потенційних партнерів, виходу на зарубіжні ринки, залучення іноземних інвестицій і позик тощо. Таким чином, переваги складання фінансової звітності за МСФЗ незаперечні для більшості користувачів, в тому числі й для малих підприємств, у звітності яких є певні особливості, що підтверджує необхідність і корисність процесу впровадження МСФЗ для всіх секторів економіки України.

Наголосимо, що визначення принципів складання звітності малими підприємствами відповідно до МСФЗ та оцінка перспектив застосування такими підприємствами міжнародних стандартів на основі чинного законодавства дасть змогу розробити форми «Баланс» і «Звіт про прибутки та збитки» за спрощеною формою на основі аналізу МСФЗ. Оскільки ж Національні стандарти бухгалтерського обліку (П(С)БО) були прийняті на основі міжнародних стандартів фінансової звітності, тому кардинально вони не відрізняються, маючи схожу концепцію. Однак існують місцями досить значні розходження. Як видно з попередніх підрозділів дослідження, не всі МСФЗ мають ідентичні П(С)БО, що розкривають вимоги до певної ділянки обліку, або МСФЗ розкривають вимоги до об'єктів обліку, не регламентовані П(С)БО. І навпаки, деякі П(с)БО регламентують операції, не регламентовані МСФЗ. Саме така ситуація склалася з П(С)БО 25

«Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», якому немає аналога в міжнародному законодавстві.

Загальні принципи складання і надання фінансової звітності містяться в МСФЗ 1 «Надання фінансових звітів», якому відповідає П(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансових звітів». Метою МСФЗ 1 є визначення основи подання фінансових звітів загального призначення для забезпечення їх зіставності з фінансовими звітами суб'єкта господарювання за попередні періоди, а також з фінансовими звітами інших суб'єктів господарювання. До складу повного комплексу фінансових звітів входять баланс; звіт про прибутки та збитки; звіт про зміни у власному капіталі звіт про рух грошових коштів; примітки. Пропуск або викривлення статей є суттєвими, якщо вони можуть, окремо чи у сукупності, впливати на економічні рішення користувачів, прийняті на основі фінансових звітів.

Для суб'єктів малого підприємництва в Україні передбачений окремий стандарт обліку, який встановлює вимоги до складання звіту суб'єкта малого підприємництва – П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», згідно з яким встановлено зміст і форму Фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва у складі Балансу (форма № 1-м) і Звіту про фінансові результати (форма № 2-м) і порядок заповнення його статей. Скорочені форми фінансової звітності Балансу і Звіту про фінансові результати, передбачені також П(С)БО 2 та П(С)БО 3.

Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва призначений для користувачів і керівництва з метою прийняття управлінських рішень та забезпечує користувачів інформацією про: участь у капіталі підприємства; оцінку якості управління; оцінку здатності підприємства вчасно виконувати свої зобов'язання; забезпеченість зобов'язань підприємства; визначення суми дивідендів, що підлягають розподілу; регулювання діяльності підприємства та інших рішень. Норми МСФЗ 1, на відміну від П(с)БО 1, слід застосовувати до всіх фінансових звітів загального призначення, складених та поданих відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності.

МСФЗ 1 встановлює мінімальні вимоги до змісту фінансових звітів, із чим пов'язаний ряд положень, що не мають аналогів у національних стандартах, які містяться в частині МСФЗ 1 «Загальні міркування». По суті це принципи складання фінансової звітності, однак МСФЗ 1 не використовує

такого поняття. Якщо порівняти ці вимоги з принципами П(С)БО 1 можна побачити істотні відмінності, що проявляються у наступних розрізах:

достовірне подання й відповідність МСФЗ, – згідно з МСФЗ 1, достовірне подання досягається шляхом відповідності МСФЗ, але дозволяється відхилення від норм МСФЗ у виняткових випадках, у яких управлінський персонал доходить висновку, що відповідність вимозі стандарту або тлумачення може настільки вводити в оману, що вона суперечитиме меті фінансових звітів. У випадку, якщо таке відхилення заборонене, необхідно приводити докладну інформацію про це у примітках до фінансової звітності. П(С)БО 1 аналогічних вимог не містить;

безперервність – згідно з МСФЗ 1, якщо, оцінюючи здатність суб'єкта господарювання продовжувати свою діяльність на безперервній основі, управлінський персонал знає про суттєві невизначеності, пов'язані з подіями чи умовами, які можуть викликати значний сумнів щодо здатності такого суб'єкта продовжувати діяльність на безперервній основі, інформацію про такі невизначеності слід розкривати. П(С)БО 1 аналогічних вимог не містить, а передбачає оцінку активів і зобов'язань підприємства, виходячи із припущення, що його діяльність буде тривати;

нарахування – згідно з МСФЗ 1, суб'єкту господарювання слід складати свої фінансові звіти, крім інформації про грошові потоки, за принципом нарахування. Якщо принцип нарахування застосовується в бухгалтерському обліку, статті визнаються як активи, зобов'язання, власний капітал, дохід і витрати (елементи фінансових звітів) тоді, коли відповідають визначенням і критеріям визнання для цих елементів. П(С)БО 1 аналогічних вимог не містить, а передбачає зіставлення доходів і витрат та їх відображення в момент їх виникнення;

послідовність подання – згідно з МСФЗ 1, подання й класифікація статей у фінансових звітах повинні зберігатися від одного періоду до іншого, за винятком випадків, коли вони припиняють відповідати вимогам вірогідності. П(С)БО 1 аналогічних вимог не містить, а передбачає сувору регламентацію класифікації статей;

істотність і об'єднання, згортання, порівнянна інформація, – під даними заголовками в МСФЗ 1 містяться вимоги до класифікації і подання статей. П(с)БО 1 аналогічних вимог не містить;

звітний період – згідно з МСФЗ 1, фінансові звіти варто подавати принаймні щорічно, однак не виключена практика подачі звітності, наприклад, за 52 тижні (що менше календарного року), оскільки мало ймовірно, що остаточні фінансові звіти суттєво відрізнятимуться від тих, що подавалися б за один рік. У П(с)БО 1 звітний період жорстко регламентований і, за винятком першого й останнього звітного періоду, становить календарний рік.

Таким чином, міжнародні стандарти звітності припускають самостійне вирішення підприємством щодо класифікації та включення статей у звіт, періоду подачі звітності, і у певних випадках навіть дозволяють відхилення від норм МСФЗ. Саме у такому аспекті розглянемо вимоги міжнародного та національного законодавства до форми та змісту балансу підприємства.

Першою вимогою, пропонованою МСФЗ 1 до балансу, є поділ активів на поточні та непоточні у вигляді окремої класифікації безпосередньо у балансі, за винятком випадків, коли подання, що базується на ліквідності, надає інформацію, що є обґрунтованою та доречнішою.

Згідно з МСФЗ 1, актив слід класифікувати як поточний, якщо він відповідає будь-якому з таких критеріїв: як очікується, він буде реалізований або призначений для продажу чи споживання в нормальному операційному циклі суб'єкта господарювання; утримується в основному з метою продажу; як очікується, буде реалізований протягом дванадцяти місяців після дати балансу; є грошовими коштами чи еквівалентами грошових коштів, якщо вони не є необмеженими щодо їх обміну чи використання для погашення зобов'язання, принаймні, протягом 12 місяців після дати балансу, якщо його обмін чи використання для погашення зобов'язання, принаймні, протягом 12 місяців після дати балансу не обмежується. Усі інші активи слід класифікувати як непоточні.

П(С)БО 2 класифікує активи на необоротні активи, оборотні активи, витрати майбутніх періодів і необоротні активи та групи вибуття. П(С)БО 2 дає наступні визначення: оборотні активи – грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу; необоротні активи – всі активи, що не є оборотними. У складі витрат майбутніх періодів відображаються витрати, що мали місце протягом поточного або попередніх звітних періодів, але на-

лежать до наступних звітних періодів. Група вибуття – сукупність активів, які плануються до продажу або відчуження в інший спосіб однією операцією, та зобов'язання, які прямо пов'язані з активами, що будуть передані (погашені) в результаті такої операції.

Баланс суб'єкта малого підприємництва (форма № 1-м) відрізняється від форми Балансу, передбаченої для звичайних підприємств (форма № 1) збільшеністю окремих статей. Зіставивши наведені визначення, бачимо, що «оборотні активи» національного балансу, згідно з МСФЗ, потраплять у розділ «поточні активи», туди ж необхідно буде віднести і «необоротні активи й групи вибуття». «Необоротні активи» відбиватимуться в складі «непоточних». Що стосується витрат майбутніх періодів, то, оскільки в їх складі можуть знаходитися як необоротні активи, так і оборотні, згідно з МСФЗ цю групу активів необхідно також розділити на поточні і непоточні.

Другою вимогою, пропонованою МСФЗ 1 до балансу, є поділ зобов'язань на поточні та непоточні у вигляді окремої класифікації безпосередньо у балансі, за винятком випадків, коли подання, що базується на ліквідності, надає інформацію, яка є обґрунтованою та доречнішою. Згідно з МСФЗ 1, зобов'язання слід класифікувати як поточні, якщо вони відповідають будь-якому з таких критеріїв: як очікується, буде реалізоване в ході нормального операційного циклу суб'єкта господарювання; утримується в основному з метою продажу; підлягає погашенню протягом дванадцяти місяців після дати балансу; суб'єкт господарювання не має безумовного права відстрочити погашення зобов'язання принаймні протягом дванадцяти місяців після дати балансу. Усі інші зобов'язання слід класифікувати як непоточні.

П(С)БО 2, у свою чергу, класифікує пасиви на власний капітал, забезпечення майбутніх витрат і платежів, довгострокові зобов'язання, поточні зобов'язання та доходи майбутніх періодів. Згідно з П(С)БО 11, зобов'язання, на яке нараховуються відсотки та яке підлягає погашенню протягом 12 місяців з дати балансу, слід розглядати як довгострокове зобов'язання, якщо первісний термін погашення був більше ніж 12 місяців та до затвердження фінансової звітності існує угода про переоформлення цього зобов'язання на довгострокове. Зіставивши дані положення, можна зробити висновок, що всі розділи балансу згідно з П(с)БО 2, крім власного капіталу, повинні бути класифіковані на поточні та непоточні зобов'язання.

Також слід зазначити, що незважаючи на інше трактування національних стандартів, зобов'язання, на які не нараховуються відсотки, зі строком погашення більше 12 місяців з дати балансу, відповідно до міжнародних стандартів, буде класифіковано як непоточні.

МСФЗ також містять вимоги щодо пасиву балансу, що не мають аналогів в українському законодавстві. Так, якщо суб'єкт господарювання очікує та має намір рефінансувати зобов'язання або перенести його на пізнішу дату, принаймні, на 12 місяців після дати балансу згідно з існуючою кредитною лінією, він класифікує зобов'язання як непоточне, навіть якщо інакше строк його сплати настає протягом коротшого періоду. Проте, коли рефінансування зобов'язання або його перенос на пізнішу дату виконується не за бажанням суб'єкта господарювання, можливість рефінансування не береться до уваги та зобов'язання класифікується як поточне.

МСФЗ 1 не вказує порядок чи формат, у якому треба подавати статті. В ньому просто наводиться перелік статей, які настільки різні за своїм характером чи функцією, що вони заслуговують окремого подання безпосередньо в балансі. Відповідно, розглядаючи структуру балансу згідно з МСФЗ, зазначимо, що баланс має включати наступні рядки: основні засоби; інвестиційна нерухомість; нематеріальні активи; фінансові активи; інвестиції, обліковані із застосуванням методу участі в капіталі; біологічні активи; запаси; торговельна та інша дебіторська заборгованість; грошові кошти та їх еквіваленти; торговельна та інша кредиторська заборгованість; забезпечення; фінансові зобов'язання; зобов'язання та активи щодо поточного податку; відстрочені податкові зобов'язання та відстрочені податкові активи; частка меншості, подана у власному капіталі; випущений капітал і резерви, що належать до акціонерів материнського підприємства.

Безпосередньо баланс має містити рядки, які надають загальну суму активів, класифікованих як утримувані для продажу, та активів, включених у ліквідаційні групи, класифіковані як утримувані для продажу, й зобов'язання, включені у ліквідаційні групи, класифіковані як утримувані для продажу. Додаткові рядки, заголовки та проміжні підсумки слід подавати безпосередньо в балансі, коли таке подання є доречним для розуміння фінансового стану суб'єкта господарювання. Якщо суб'єкт господарювання подає поточні та непоточні активи, а також поточні та непоточні

зобов'язання як окремі класифікації безпосередньо у балансі, йому не слід класифікувати відстрочені податкові активи (зобов'язання) як поточні активи (зобов'язання).

Також МСФЗ 1 вимагає відображати в балансі забезпечення, а П(С)БО 2 виносить забезпечення в окремий розділ (хоча, згідно з П(С)БО 11, забезпечення є зобов'язанням з невизначеними сумою або часом погашення на дату балансу, що відповідає визначенням забезпечення у МСФЗ 37, як зобов'язання з невизначеним строком або сумою). Отже, в балансі їх можливо класифікувати як поточні та непоточні і відображати у складі зобов'язань. Більш докладне розкриття інформації припускається або в балансі, або в примітках до звітності, де, згідно з МСФЗ 1, суб'єкту господарювання слід розкривати подальшу підкласифікацію поданих рядків, які класифіковані відповідно до його операцій. Детальна інформація, подана в підкласифікаціях, залежить від вимог МСФЗ та розміру, характеру і функції задіяних сум.

Розкриття інформації відрізнятиметься для кожної статті так: статті основних засобів класифікують за класами; дебіторську заборгованість класифікують на суми до отримання від торгових клієнтів, до отримання від зв'язаних сторін, авансових платежів та інші суми; запаси поділяють на підкласи, такі як товари, основні та допоміжні виробничі матеріали, незавершене виробництво та готова продукція; забезпечення поділяють на забезпечення виплат працівникам та інші статті; власний капітал та резерви поділяють на різні класи, такі як сплачений капітал, премії за акціями та резерви.

Суб'єкту господарювання без акціонерного капіталу слід розкривати інформацію, відображуючи зміни протягом періоду в кожній категорії частки участі у власному капіталі, а також права, привілеї та обмеження, що супроводжують кожну категорію частки участі у власному капіталі. Розуміння того, чи подавати окремо додаткові статті, базується на оцінці характеру і ліквідності активів, функції активів у межах суб'єкта господарювання та сум, характеру й строків зобов'язань. Враховуючи викладене, та адаптуючи вимоги МСФЗ до національних звітів, вважаємо за можливе запропонувати форму балансу суб'єкта малого підприємництва, яка відповідає вимогам МСФЗ, з урахуванням зазначених підкласифікацій, що подана в *табл. 2.16*.

Таблиця 2.16

Баланс суб'єкта малого підприємництва згідно з МСФЗ

Актив
Непоточні активи
Основні засоби
Нематеріальні активи
Інвестиційна нерухомість
Інвестиції, розраховані із застосуванням методу участі в капіталі
Відстрочені податкові активи
<i>Усього непоточних активів</i>
Поточні активи
Запаси: <ul style="list-style-type: none"> ▪ товари ▪ основні та допоміжні виробничі матеріали ▪ незавершене виробництво ▪ готова продукція
Торговельна та інша дебіторська заборгованість: <ul style="list-style-type: none"> ▪ суми до отримання від торговельних клієнтів ▪ суми до отримання від зв'язаних сторін ▪ авансові платежі ▪ інші суми
Грошові кошти та їх еквіваленти
Активи щодо поточного податку
Непоточні активи, утримувані для продажу
<i>Усього поточних активів</i>
Баланс
Пасив
Власний капітал
Випущений капітал і резерви: <ul style="list-style-type: none"> ▪ сплачений капітал ▪ премії за акціями ▪ резерви
Нерозподілений прибуток
<i>Усього власний капітал</i>

Закінчення табл. 2.16

Непоточні зобов'язання
Відстрочені податкові зобов'язання
<i>Усього непоточних зобов'язань</i>
Поточні зобов'язання
Торговельна та інша кредиторська заборгованість
Забезпечення виплат працівникам
Зобов'язання щодо поточного податку
Інші забезпечення
Інші статті
<i>Усього поточних зобов'язань</i>
Баланс

Запропонована форма балансу є гнучкою та передбачає можливість змін, враховуючи особливості господарської діяльності конкретного суб'єкта малого підприємництва. При цьому необхідно враховувати наступні положення МСФЗ 1: рядки включаються, якщо розмір, характер або функція статті чи об'єднання подібних статей є такими, що їх окреме подання доречно для розуміння фінансового стану суб'єкта господарювання; використані описи та порядок наведення статей або об'єднання подібних статей можна змінювати згідно з характером суб'єкта господарювання та його операціями, щоб надати інформацію, яка є доречною для розуміння фінансового стану суб'єкта господарювання. У Звіті про фінансові результати суб'єкта малого підприємництва (форма 2-м) розглядається фінансовий стан підприємства з інших позицій, відмінних від прийнятих під час складання Балансу та показуються підсумки діяльності підприємства за певний проміжок часу.

Що стосується звіту про прибутки та збитки, то на відміну від П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», МСФЗ 1, містить лише вимоги до включення статей у звіт, не розкриваючи їх змісту. Безпосередньо у звіті про прибутки та збитки, відповідно до МСФЗ 1, повинна бути подана наступна інформація: суми за період (дохід; фінансові витрати; частина прибутку і збитку асоційованих та спільних підприємств, обліковану з використанням методу участі в капіталі; податкові витрати; сума, що складається з під-

сумку; прибуток або збиток від припинених видів діяльності після сплати податків; прибуток або збиток після сплати податків, визнаного після оцінки до справедливої вартості за мінусом витрат на продаж або після вибуття активів чи ліквідаційної групи, що становить припинену діяльність; прибуток або збиток), статті у вигляді розподілів прибутку або збитку за період (прибуток або збиток, що належить до частки меншості; прибуток або збиток, що належить до акціонерів материнського підприємства) та додаткові рядки, заголовки та проміжні підсумки, коли таке подання є доречним для розуміння фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання (включаються безпосередньо у звіт про прибутки та збитки, а використані описи та порядок наведення статей змінюються, якщо це необхідно для пояснення елементів фінансових результатів діяльності).

Суб'єкту господарювання слід подавати аналіз витрат із застосуванням класифікації, яка базується на характері витрат або на їх функції у суб'єкта господарювання, залежно від того, який аналіз забезпечує обґрунтовану та доречнішу інформацію. При цьому використовують метод характеру витрат (витрати об'єднують у звіті про прибутки та збитки згідно з їх характером (амортизація, придбання матеріалів, транспортні витрати, виплати працівникам, витрати на рекламу) та не перерозподіляють згідно з їх різноманітними функціями в межах суб'єкта господарювання) та метод функції витрат (витрати класифікують відповідно до їх функцій як частини «собівартості продажу» (витрати на збут, адміністративну діяльність) та розкривають інформацію про собівартість реалізації окремо від інших витрат). Суб'єктам господарювання, які класифікують витрати за функцією, слід розкривати додаткову інформацію про характер витрат, в тому числі витрати на амортизацію та витрати на виплати працівникам.

Розглянемо вимоги міжнародного та національного законодавства до форми та змісту звіту про прибутки та збитки підприємства. Перш за все треба зазначити відмінність між формою звіту про фінансові результати відповідно до П(с)БО 3 та П(с)БО 25, яка полягає у тому, що звіт про фінансові результати суб'єкта малого підприємництва за формою 2-м складається з одного розділу. Тому немає сенсу розглядати структуру розділу II «Елементи операційних витрат» та розділу III «Розрахунок показників прибутковості акцій». Структура звіту про фінансові результати відповід-

но до П(с)БО 25 відповідає класифікації за методом функції витрат, передбаченим МСФЗ 1 (інформація, необхідна до розкриття, ненабагато відрізняється).

Критерії визнання доходу від продажу в міжнародних і національних стандартах збігаються (передбачається, що дохід від продажу товарів повинен визнаватися у випадку задоволення всіх таких умов, як: суб'єкт господарювання передав покупцеві істотні ризики й винагороди, пов'язані із власністю на товар; за суб'єктом господарювання не залишається ні подальша участь керівництва у формі, що, як правило, пов'язана з володінням, ні ефективний контроль за проданими товарами; суму доходу можна вірогідно оцінити; імовірно, що до суб'єкта господарювання надійдуть економічні вигоди, пов'язані з операцією; витрати, які були або будуть зазнані у зв'язку з операцією, можна вірогідно оцінити).

Поняття собівартості продажу, валового прибутку, витрат на збут і адміністративних витрат, хоч і не визначені в МСФЗ, за своєю сутністю збігаються з прийнятими в національній практиці. Однак відповідно до П(С) БО 25 в даному звіті немає рядка «собівартість реалізованої продукції», яка визначається за статтею «збільшення (зменшення) залишків незавершеного виробництва і готової продукції». Вимоги щодо розкриття та змісту статті «прибуток (збиток) від припиненої діяльності» аналогічні в міжнародному й національному законодавстві.

МСФЗ визначає метод участі в капіталі як метод обліку, відповідно до якого інвестицію спочатку визнають за собівартістю, а потім коректують відповідно до зміни частини інвестора в чистих активах об'єкта інвестування після придбання. Прибуток або збиток інвестора включають частину інвестора в прибутку або збитку об'єкта інвестування. Згідно з П(с)БО 12 «Фінансові інвестиції», у якому не наведено прямого визначення цього поняття, але в додатку є приклад обліку фінансових інвестицій за методом участі в капіталі, сутність даної методики збігається з МСФЗ.

Згідно з МСФЗ 17 «Оренда», фінансові витрати – це ті витрати із фінансової оренди, які перевищують справедливую вартість об'єкта оренди і за своєю економічною сутністю є платою за одержання економічних вигід від експлуатації об'єкта протягом строку виплати його справедливої вартості орендодавцеві. Поняття «фінансові витрати», прийняте в національній

РОЗДІЛ 2. Зміна парадигми облікового процесу в умовах уніфікації облікових систем

практиці, відповідає поняттю «витрати на заїм» у міжнародних стандартах, і визначається як відсоток і інші витрати, зазначені суб'єктом господарювання у зв'язку із запозиченням коштів.

Згідно з МСФЗ, у звіті про прибутки та збитки відображається сума податку, розрахована на базі прибутку за даними бухгалтерського обліку, а не податкового, що збігається з положеннями національного законодавства. Саме ця сума відображається за статтею «податкові витрати».

Враховуючи викладене, та адаптуючи вимоги МСФЗ до національних звітів, автор вважає за можливе запропонувати форму звіту про прибутки та збитки суб'єкта малого підприємництва, яка відповідає вимогам МСФЗ, що подана в табл. 2.17.

Таблиця 2.17

Звіт про прибутки та збитки суб'єкта малого підприємництва згідно з МСФЗ

Дохід від продажу
Вирахування з доходу
Валовий прибуток
Збільшення (зменшення) залишків незавершеного виробництва і готової продукції
Інший дохід, у тому числі: <ul style="list-style-type: none">▪ прибуток від припиненої діяльності▪ прибуток від участі в капіталі
Витрати на збут
Адміністративні витрати
Інші витрати, у тому числі: <ul style="list-style-type: none">▪ збиток від припиненої діяльності▪ фінансові витрати▪ збиток від участі в капіталі
податкові витрати
Прибуток (збиток)

Згідно з МСФЗ кожен компонент фінансових звітів слід чітко ідентифікувати. Тому під час заповнення балансу та звіту про прибутки та збитки в їх шапках будуть розміщені: назва суб'єкта господарювання, що звітує, або інші способи ідентифікації та будь-які зміни в цій інформації порівняно

з попередньою датою балансу; чи охоплюють фінансові звіти один суб'єкт господарювання, чи групу суб'єктів господарювання; дата балансу або період, охоплений фінансовими звітами, залежно від того, що доречно для цього компоненту фінансових звітів; валюта подання; рівень точності, використаний при поданні сум у фінансових звітах.

Таким чином, на підставі аналізу міжнародних стандартів фінансової звітності порівняння їх вимог з національними положеннями та враховуючи особливості звітності суб'єктів малого підприємництва в Україні, автором запропоновано спрощені форми балансу і звіту про прибутки та збитки, з мінімальним переліком необхідних статей, адаптовані до вимог МСФЗ. Складання та подання звітності малими підприємствами за наведеними формами буде відповідати міжнародним вимогам та дозволить змінювати та доповнювати статті залежно від характеру діяльності підприємства.

Використання саме запропонованих форм звітності дозволить вітчизняним підприємствам, застосовуючи звичну форму балансу та звіту про прибутки та збитки складати їх відповідно до МСФЗ. Це дасть змогу представляти інформацію про діяльність підприємства для користувачів з різних країн при прийнятті ними економічних рішень, дотримуючись принципів порівняння, зіставлення та релевантності інформації, які є важливими якісними характеристиками інформації фінансових звітів.

2.7. Порівняння обліку біологічних активів та сільськогосподарської продукції за національними та міжнародними стандартами

Розширення ринкових взаємин та запровадження національних стандартів бухгалтерського обліку, адаптованих до міжнародних, ставлять нові завдання з обліку біологічних активів. Питання про стандартизацію обліку сільськогосподарської діяльності було поставлене МФБ в 1994 році. У грудні 2001 р. був затверджений Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство» (далі – МСБО 41), який було рекомендовано застосовувати з 1 січня 2003 р. Міністерством фінансів України наказом від 18.11.2005 р. затверджено Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи»

(далі П(С)БО 30), який введений в дію з 1.01.2007 р. і є обов'язковим до застосування підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами усіх форм власності (крім банків і бюджетних установ) щодо сільськогосподарської діяльності. Також для роз'яснення порядку застосування положень стандарту були розроблені Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів, що затверджені наказом Міністерства фінансів від 29.12.2006 р. № 1315. Ці документи внесли радикальні зміни в бухгалтерський облік в сільському господарстві.

Окрім того, проблеми, пов'язані із застосуванням означених нормативних документів, вивчались значною чисельністю учених-обліковців, серед яких найбільш показовими є праці С. Ф. Голова та В. М. Костюченко [116], І. В. Герасимук [108], М. Ф. Огійчука [311], В. М. Жук [159] й В. Б. Моссаковського [289]. Але, незважаючи на це, ще багато моментів залишаються невисвітленими та/або суперечливими, що, у свою чергу, не дає можливості створити ефективну, адекватну вітчизняному ринковому механізму облікову систему. Відповідно за мету дослідження обрано порівняння основних положень, викладених національними та міжнародними стандартами щодо визнання, класифікації, оцінки біологічних активів, вивчення основних суперечливих моментів та неточностей, що виникли під час застосування положень національного стандарту в практичній діяльності; розробка рекомендацій щодо напрямків удосконалення обліку біологічних активів, які можуть бути використані у практиці вітчизняних сільськогосподарських підприємств.

Упровадження П(С)БО 30 вносить принципово новий порядок оцінки надходження активів, обліку доходів і витрат у сільськогосподарській діяльності, визначення фінансових результатів діяльності сільськогосподарських товаровиробників. Стандартом введено нові терміни, такі як «біологічний актив», «біологічні перетворення», «поточні біологічні активи» та інші. Аналіз положень П(С)БО 30 та МСБО 41 щодо визнання, оцінки та обліку біологічних активів визначає певні спільні риси та відмінності. Так, у табл. 2.18 наведено зіставлення основних термінів за цими стандартами.

Як видно з *табл. 2.18*, визначення деяких основних термінів за П(С)БО 30 та МСБО 41 подібні, на них впливають тільки різні мовні тра-

диції. Але є і суттєві розбіжності. Ці стандарти поширюються на біологічні активи та сільськогосподарську продукцію при її первісному визнанні.

Таблиця 2.18

Основні терміни з обліку біологічних активів

Термін	За П(С)БО 30	За МСБО 41
Сільськогосподарська діяльність	Процес управління біологічними перетвореннями з метою отримання сільськогосподарської продукції та/або додаткових біологічних активів	Це управління біологічною трансформацією біологічних активів для продажу, у сільськогосподарську продукцію або в додаткові біологічні активи
Сільськогосподарська продукція	Актив, одержаний у результаті відокремлення від біологічного активу, призначений для продажу, переробки або внутрішньогосподарського споживання	Зібраний урожай біологічних активів
Урожай	—	Відділення продукції від біологічного активу або припинення життєвих процесів біологічного активу
Біологічний актив	Тварина або рослина, яка у процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди	Жива тварина або рослина
Група біологічних активів	Сукупність подібних за характеристиками, призначенням та умовами вирощування тварин або рослин	Об'єднання аналогічних тварин або рослин
Біологічні перетворення (за П(С)БО). Біологічна трансформація (за МСБО)	Процес якісних і кількісних змін біологічних активів	Біологічна трансформація включає процеси зростання, дегенерації, продукування й відтворення, які тягнуть якісні або кількісні зміни біологічних активів
Витрати на місці продажу	Витрати, пов'язані з продажем біологічних активів і сільськогосподарської продукції на активному ринку, зокрема комісійні винагороди продавцям, брокерам, непрямі податки, що сплачуються при реалізації продукції	Включають комісійні брокерам і дилерам, збори, що стягуються регуляторними органами й товарними біржами, а також податки й збори з обороту

Суттєві відмінності існують за терміном «біологічний актив». МСБО 41 дає таке визначення: біологічний актив – це жива тварина або рослина. Але ж тварини у зоопарку, наприклад, також є живими тваринами. Багато-річні насадження, що використовуються для озеленення територій, також є рослиною. Але ані перші, ані другі активи не будуть визнаватися за біологічні активи. Враховуючи цей недолік, у національному стандарті було запропоновано таке визначення: біологічний актив – тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди» [4]. Детальніше за П(С)БО 30 дається поняття групи біологічних активів як сукупності подібних за характеристиками, призначенням та умовами вирощування тварин або рослин (тоді як МСБО 41 визначає досить неточно, як об'єднання аналогічних тварин або рослин).

Але такий позитивний досвід упровадження у національній практиці термінів з МСБО (МСФЗ) спостерігається не завжди. Так, МСБО 41 більш детально наводиться визначення біологічної трансформації. Біологічна трансформація приводить до наступних змін: зміни активу у процесі зростання (збільшення кількості тварин і рослин або поліпшення їх якісних характеристик); дегенерації (зменшення кількості тварин і рослин або погіршення їх якісних характеристик); відтворення (виробництво додаткових тварин або рослин); виробництво сільськогосподарської продукції. Таке тлумачення змін, що відбуваються стосовно біологічних активів, є більш точним, ніж те, що дається у П(С)БО 30.

Одним з основних принципів підготовки фінансової звітності за міжнародними і національними стандартами є превалювання суті над формою при відображенні господарських операцій, коли події та явища необхідно відображати відповідно до їх суті та економічних реалій, а не лише виходячи з їх юридичної форми. У зв'язку з цим увагу привертає визначення у П(С)БО 30 довгострокових біологічних активів, як усіх біологічних активів, що не є поточними біологічними активами [351]. Адже, виходячи з такого визначення, можна заплутатись, чи відносяться довгострокові біологічні активи до складу основних засобів, чи вони виступають окремою групою активів.

Більш детальне визначення надає нам Інструкція із застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій від 30.11.99 р. № 291 зі змінами і доповненнями [176]. Згідно з нею до довгострокових біологічних активів належать біологічні активи, здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи або в інший спосіб приносити економічні вигоди протягом періоду, що перевищує 12 місяців (або операційний цикл, якщо він більше 12 місяців), та біологічні активи, що створюються протягом періоду, більшого ніж один рік, за винятком тварин на вирощуванні і відгодівлі. В Методичних же рекомендаціях з бухгалтерського обліку біологічних активів від 29.12.2006 р. № 1315, наводиться уточнення, що біологічний актив визнається основним засобом, якщо він використовується в іншій діяльності, ніж сільськогосподарська, та очікуваний строк його використання більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [263].

Інструкція із застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій від 30.11.99 р. № 291 передбачає, що на субрахунках 107 «Тварини» і 108 «Багаторічні насадження» ведеться облік довгострокових біологічних активів, у тому числі багаторічних насаджень, які не пов'язані із сільськогосподарською діяльністю, а для довгострокових біологічних активів сільськогосподарського призначення виділяється рахунок 16 «Довгострокові біологічні активи» [176].

Певні розбіжності у стандартах стоуються щодо класифікації біологічних активів. Згідно з МСБО 41 біологічні активи класифікуються на споживчі біологічні активи та біологічні активи-носії, зрілі біологічні активи та незрілі.

Споживчими біологічними активами є біологічні активи, з яких збирають урожай у вигляді сільськогосподарської продукції або які продаються як біологічні активи (худоба, що утримується для виробництва м'яса, риба у рибгоспах, зернові). Біологічні активи-носії – це всі біологічні активи, що не є споживчими (виноградники, худоба, що утримується для отримання молока). Зрілі біологічні активи – активи, які набули ознаки того, що їх можна зібрати як врожай або ті, з яких періодично можна збирати врожай (тоб-

то ознаки споживчих біологічних активів та біологічних активів-носіїв). Ті біологічні активи, що не набули зазначених ознак, є незрілими. МСБО 41 не потребує обов'язкового застосування такої класифікації біологічних активів з метою розкриття інформації [116].

За П(С)БО 30 біологічні активи розподіляються на поточні біологічні активи (як біологічні активи, що здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, приносити в інший спосіб економічні вигоди протягом періоду, що не перевищує 12 місяців, а також тварини на вирощуванні та відгодівлі) та довгострокові біологічні активи. І така класифікація біологічних активів у національному обліку є обов'язковою [351].

Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку біологічних активів від 29.12.2006 р. №1315 надається класифікація довгострокових біологічних активів за ознаками галузі (рослинництво або тваринництво), видів оцінки (за справедливою вартістю або за первісною вартістю), а також виділяються незрілі біологічні активи, у якій виділяються незрілі біологічні активи, що оцінюються за справедливою вартістю або за первісною вартістю. Цим нормативним документом визначається, що до незрілих довгострокових біологічних активів належать біологічні активи, операційний цикл створення яких перевищує 12 місяців (крім тварин на вирощуванні та відгодівлі), які у звітному періоді ще не здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи визначеної якості (наприклад, неплодоносний сад).

У свою чергу, поточні біологічні активи класифікуються за ознаками галузі (рослинництво або тваринництво), видів оцінки (за справедливою вартістю або за первісною вартістю), причому у рослинництві поточні біологічні активи оцінюються тільки за справедливою вартістю [263].

Щодо критеріїв визнання біологічного активу за П(С)БО 30 та МСБО 41, то вони не відрізняються від критеріїв визнання інших активів, а саме, біологічний актив визнається активом, коли: підприємству перейшли ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на біологічний актив; підприємство здійснює його управління та контроль за його використанням; є впевненість, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з його використанням у сільськогосподарській діяльності; вар-

тість біологічного активу може бути достовірно визначена. Економічні вигоди від використання біологічного активу визначаються виходячи із стану його фізичних якостей. На практиці це означає, що більша частина біологічних активів, а також і сільськогосподарської продукції, може враховуватися до початку збору або до продажу. Вони також повинні переоцінюватися на кожну звітну дату.

Таким чином, здійснене порівняння визначених термінів, що застосовуються у П(С)БО 30 та МСБО 41, виявили спільні моменти та суттєві розбіжності. З прийняттям зазначених стандартів найбільш революційні зміни відбулися стосовно оцінки та переоцінки біологічних активів та сільськогосподарської продукції з відповідним відображенням операцій на рахунках бухгалтерського обліку. Але одночасно оцінка є однією з найслабкіших та суперечливих сторін з обліку.

Вперше в обліку основною оцінкою активів стає їх оцінка за справедливою вартістю, що викликає багато суперечок.

Згідно з МСБО 41 при первісному визнанні біологічний актив необхідно оцінювати за справедливою вартістю за вирахуванням витрат на продаж, якщо немає такої можливості – необхідно застосовувати інший метод оцінки доти, доки оцінка за справедливою вартістю не стане можливою. Таким методом може бути оцінка за собівартістю за винятком накопиченої амортизації й накопичених збитків від знецінення доти, доки справедлива вартість не зможе бути надійно оцінена. Оцінка сільськогосподарської продукції при їх первісному визнанні здійснюється за справедливою вартістю за вирахуванням витрат на продаж [116].

У національному стандарті підхід дещо інший: відокремлюються придбані довгострокові біологічні активи. Відповідно до П(С)БО 30 вони зараховуються на баланс за первісною вартістю, що визначається згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби». Такого підходу у МСБО немає.

На дату балансу за П(С)БО 30 (як і за МСБО 41) біологічні активи відображають за справедливою вартістю, зменшеною на очікуванні витрати на місці продажу. Оцінка біологічних активів за справедливою вартістю застосовується до всіх класифікаційних груп.

У випадку, якщо справедливую вартість довгострокових біологічних активів на дату балансу достовірно визначити неможливо, їх визнають та

відображають за первісною вартістю з урахуванням суми зносу та зменшення корисності. Поточні біологічні активи, справедливу вартість яких на дату балансу визначити неможливо, визнаються та відображаються за первісною вартістю. Такі підходи до оцінки довгострокових та поточних біологічних активів застосовують до того періоду, у якому стає можливим визначити справедливу вартість [176].

Оцінка сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів застосовуються підходи, аналогічні за МСБО 41. Після первісного визнання їх оцінюють та відображають в обліку відповідно до П(С)БО 9.

Застосування справедливої ціни на практиці є складним процесом. Спеціалісти, які мають проводити таку роботу, мають вникати в знання і методики, що застосовуються у професійній оцінювальній діяльності. Найбільш ефективним шляхом з вирішення питань оцінки є створення на підприємстві постійно діючої комісії з визначення справедливої собівартості біологічних активів та сільськогосподарської продукції. До складу комісії варто залучати спеціалістів, що знають відповідний активний ринок (зоотехніків, агрономів) та можуть експертним шляхом визначити стан біологічного активу чи сільськогосподарської продукції [310].

І. Герасимук зазначає, що застосування справедливої вартості призводить до порушення чинного законодавства, а саме Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV [108]. Згідно з цим Законом пріоритетною оцінкою активів є оцінка їх за історичною (фактичною) собівартістю, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання [9].

В. Мосаковський також визначає недоцільність використання оцінки за справедливою вартістю щодо сільськогосподарської продукції. Він виділяє чотири групи сільськогосподарської продукції, яка: 1) реалізується на ринку відразу після відокремлення від біологічного активу; 2) потребує допрацювання; 3) буде реалізована пізніше; 4) не має зовнішнього збуту. На його думку, з якою не можна погодитись, застосування справедливої вартості за першою групою продукції недоцільно, краще відразу її реалізувати без первісного визнання; за другою групою виникають сумніви щодо застосування цін, які були раніше, та порівняння прибутку або збитку за

фактичними даними; за третьою групою складко обґрунтувати доцільність розрахунку прибутку від реалізації продукції, порівнюючи виручку від реалізації з вартістю за продажними цінами у минулому, а не з фактичною собівартістю; у четвертому випадку існує некондиційна продукція, бракована, побічна, за якою може бути відсутній активний ринок [289].

Характерною особливістю галузі є те, що внутрішньогосподарські підрозділи виконують роботи і надають взаємні послуги між собою і одночасно значна частина готової продукції знову використовується у процесі виробництва: насіння на посів, корми для годівлі тварин, переробка сільськогосподарської продукції та ін.

Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку біологічних активів від 29.12.2006 р. № 1315 не розглядається оцінка продукції, що виготовляється для власного внутрішньогосподарського споживання, та, як правило, становить продовження виробничого процесу.

На думку автора, така продукція має оцінюватися на основі витрат. Адаже при такому варіанті обліку фінансовий результат визначається після реалізації продукції. Собівартість її включає використану готову продукцію за собівартістю виробництва. Ринкова ціна тут не потрібна, бо продукція виготовлена не для продажу: сіно, солома, кормові буряки, зелена маса, силос – все це має конкретний напрямок використання – корми для годівлі тварин. Така продукція практично не має вільного ринку, а тому встановити ринкову ціну часто неможливо. За цих умов собівартість виробництва і буде становити її справедливу вартість для цього підприємства.

Ще одним суперечливим моментом з обліку біологічних активів та сільськогосподарської продукції є облік фінансових результатів.

Відповідно до П(С)БО 30 «Біологічні активи» фінансовий результат від основної діяльності складається із:

- фінансового результату від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів;
- фінансового результату від реалізації запасів – сільськогосподарської продукції та біологічних активів, оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу;

- фінансового результату від зміни справедливої вартості біологічних активів на дату балансу, оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю за вирахуванням витрат на місці продажу [351].

Фінансові результати, як це склалося в практиці, згідно з П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», повинні бути відображені в періоді реалізації продукції. Адже доходи та витрати відображуються в обліку в момент їх виникнення. Необхідно зазначити, що сільськогосподарські підприємства надають фінансову звітність за загальними вимогами, тобто згідно з П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Оцінка сільськогосподарської продукції згідно з П(С)БО 30 «Біологічні активи» дає підстави зробити висновок про його недосконалість: на певну дату виникає ефект прибутковості чи збитковості підприємства, що не має під собою економічного підґрунтя (грошового забезпечення), а таке свідчить про умовність та віртуальність облікової інформації.

Проблема ускладнюється у тому випадку, якщо підприємство реалізує тільки частину сільськогосподарської продукції, а решта йде на внутрішньогосподарське споживання, наприклад, зерно на посіви на майбутній рік. Тоді зерно, що буде використане на посів зернових, оцінюватиметься за справедливою вартістю, що викривить сам фінансовий результат, а у майбутньому – витрати на вирощування зернових.

Після оприбуткування біологічних активів та сільськогосподарської продукції необхідно визначити доходи (витрати) від її первісного визнання, що є складовою фінансового результату сільськогосподарського підприємства. Такі доходи (витрати) визначаються як різниця між вартістю біологічних активів і сільськогосподарської продукції, оцінених за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу, та витратами, пов'язаними з біологічними перетвореннями, що були зазначені для отримання біологічних активів та сільськогосподарської продукції [263].

У даному випадку такі доходи (витрати) можна відобразити двома варіантами. Це пов'язано з пп. 7.4. п. 7 Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку біологічних активів від 29.12.2006 р. № 1315, у якому зазначається, що доходи (витрати) від первісного визнання додаткових біологічних активів і сільськогосподарської продукції включаються до складу інших

операційних доходів (витрат) у кінці звітнього (календарного) року або на кожен дату балансу з коригуванням до фактичної суми доходів (витрат) від первісного визнання додаткових біологічних активів і сільськогосподарської продукції, визначеної в кінці звітнього (календарного) року [263].

Але на момент первісного визнання конкретного біологічного активу чи сільськогосподарської продукції підприємство ще не відобразило всіх витрат, пов'язаних з біологічними перетвореннями таких активів. Це стосується, насамперед, загальновиробничих витрат та витрат допоміжних виробництв, які розподіляють і відносять на об'єкти обліку в кінці року. Тому фактичний розмір доходу (витрат) від первісного визнання достовірно визначити можливо лише в кінці року. А для вірогідного визначення фінансових результатів діяльності підприємства необхідно враховувати різницю між витратами різних звітних періодів [311].

Таким чином, невключення загальновиробничих витрат та витрат допоміжних виробництв у розрахунок фінансового результату від первісного визнання таких активів на дату проміжного балансу необґрунтовано завищує прибуток або занижує збиток, що негативно відображається на достовірності фінансової інформації та може викликати прийняття необґрунтованих управлінських рішень.

На думку автора, необхідно провести роботу з узгодження методики формування витрат та калькулювання собівартості продукції з порядком визначення фінансових результатів, що полегшить роботу з визначення в обліку показників собівартості та прибутку від реалізації сільгосппродукції.

Певні проблеми виникають у відображенні доходів і витрат на рахунках бухгалтерського обліку.

Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку біологічних активів від 29.12.2006 р. № 1315 передбачено первісне визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів відображати за дебетом рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва» і кредитом рахунку 23 «Виробництво». При цьому продукцію оцінюють за її справедливою вартістю, а відхилення від неї показують на субрахунках 710 «Дохід від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю» (дохід від первісного визнання)

РОЗДІЛ 2. Зміна парадигми облікового процесу в умовах уніфікації облікових систем

і 940 «Витрати від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю» (витрати від первісного визнання) в кореспонденції з рахунком 23 «Виробництво».

Розглянемо відображення в обліку на прикладі. Так, ТОВ «Маяк» в березні виростило овочі закритого ґрунту (помідори) в кількості 20 т. Витрати на вирощування за місяць склали 235 600 грн. Комісією з визначення справедливої вартості біологічних активів встановлено справедливу вартість (за вирахуванням витрат на місті продажу) для оприбуткування помідорів 12,5 грн за 1 кг. У цьому ж місяці реалізовано всю продукцію за ціною по 15 грн, у т. ч. ПДВ. Відповідна кореспонденція рахунків подана у *табл. 2.19*.

Таблиця 2.19

Відображення у бухгалтерському обліку доходів від первісного визнання сільськогосподарської продукції

Зміст господарської операції	Сума, грн	Кореспонденція рахунків	
		Д-т	К-т
1. Оприбутковані овочі за справедливою вартістю	250000	27	231
2. Відображено дохід від первісного визнання сільськогосподарської продукції (20000x12,5 - 235600)	14400	231	710
3. Реалізовано помідори (20000x15)	300000	361	701
4. Нараховано ПДВ	50000	701	641
5. Списано собівартість реалізації	250000	901	27
6. Списано дохід на фінансові результати	250000	701	791
7. Списано собівартість на фінансові результати	250000	791	901
8. Списаний дохід від первісного визнання на фінансові результати	14400	710	791

Для забезпечення зіставлення даних відобразимо первісне визнання та реалізацію продукції у тих же обсягах та за тією ж ціною, але за умови, що фактичні на вирощування врожаю витрати більше справедливої вартості та склали 280000 грн (*табл. 2.20*).

Таблиця 2.20

Відображення у бухгалтерському обліку доходів від первісного визнання сільськогосподарської продукції

Зміст господарської операції	Сума, грн	Кореспонденція рахунків	
		Д-т	К-т
1. Оприбутковані овочі за справедливою вартістю	250000	27	231
2. Відображені витрати від первісного визнання сільськогосподарської продукції (20000 × 12,5 - 280000)	30000	940	231
3. Реалізовано помідори (20000x15)	300000	361	701
4. Нараховано ПДВ	50000	701	641
5. Списано собівартість реалізації	250000	901	27
6. Списано дохід на фінансові результати	250000	701	791
7. Списано собівартість на фінансові результати	250000	791	901
8. Списані витрати від первісного визнання на фінансові результати	30000	791	940

На думку автора, таке відображення доходів (витрат) від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів не логічне. Сума витрат не може змінюватися від способу оцінки одержаної продукції. Саме для підрахунку витрат виробництва призначений дебет рахунку 23 «Виробництво» і їх не можна збільшувати за рахунок доходів. Наведений приклад показує:

- якщо справедлива вартість буде перевищувати витрати, то на рахунку 23 «Виробництво» поряд із сумою самих витрат відображається і сума прибутку від первісного визнання продукції;
- якщо ж справедлива вартість буде менше зазначених витрат, то на рахунку 23 буде відображатися тільки частина собівартості продукції.

Тому автором пропонується оприбуткування сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів здійснювати за фактичними витратами у дебет рахунків 21 «Поточні біологічні активи» і 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва» з кредиту рахунку 23 «Виробництво», а дохід від первісного визнання сільськогосподарської продукції

ції відображати за дебетом рахунків 21 «Поточні біологічні активи» і 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва» з кредиту субрахунку 710 «Дохід від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю».

Таким чином, у результаті проведеного дослідження виявлено, що у тлумаченні основних понять з обліку біологічних активів та сільськогосподарської продукції, які визначаються П(С)БО 30 «Біологічні активи» та МСБО 41 «Сільське господарство», існують певні загальні риси та розбіжності: одні з понять більш точно наводяться у міжнародному стандарті, інші – у національному. Існують різні підходи до класифікації біологічних активів та визначення оцінки за П(С)БО та МСБО. Введення П(С)БО 30 у дію ускладнило облікову роботу бухгалтерів, не сприяє об'єктивним закономірностям сутності, змісту і структури формування прибутку. Тому існують проблеми щодо практичного застосування цього стандарту на сільськогосподарських підприємствах.

З метою вирішення деяких проблем з відображення в обліку біологічних активів та сільськогосподарської продукції автором запропоновано:

- 1) сільськогосподарську продукцію власного виробництва, яка використовується у процесі сільськогосподарського виробництва на підприємстві, оцінювати на основі витрат, а не справедливої вартості, що не буде заздалегідь завищувати витрати власного виробництва у майбутньому;
- 2) запропоновано внести зміни у порядок формування фінансового результату та привести в узгодженість з ним методику формування витрат та калькулювання собівартості продукції;
- 3) дохід на суму перевищення вартості сільськогосподарської продукції над витратами відображати за дебетом рахунків 21 «Поточні біологічні активи» і 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва» з кредиту субрахунку 710 «Дохід від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю», після списання витрат з виробництва на оприбутковану продукцію. Такий порядок обліку забезпечує одержання інформації про суму фактичних витрат і відображення отриманої продукції

в оцінці за її справедливою вартістю, що полегшить роботу з визначення у обліку показників собівартості та прибутку від реалізації сільгосппродукції.

Викладені у дослідженні пропозиції сприятимуть застосуванню на практиці положень з обліку біологічних активів і сільськогосподарської продукції, удосконаленню системи бухгалтерського обліку на підприємстві, дозволить точніше визначити результати сільськогосподарської діяльності, вірогідно й більш прозоро представити їх у фінансовій звітності й сприятиме прийняттю ефективних управлінських рішень.

3. УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ ОБ'ЄДНАНЬ

3.1. Системний підхід до організації обліково-аналітичного забезпечення розвитку підприємства

Головною особливістю економіки початку ХХІ століття є багатовекторність її розвитку та високий рівень плінності економічних процесів. Трансформаційні зміни активно охоплюють всі ланки політичних, економічних, соціальних та суспільних відносин, висуваючи до них нові вимоги. Відбувається не тільки зміна пріоритетів, цілей розвитку, а й корегуються основні завдання, інструментарій, методи їх вирішення. Великих обертів набирає компіляція знань, яка спирається не на сумарне значення отриманих знань, а на здібності продукувати нові знання на основі синтезу наявної сукупності. Все це обумовлено тим, що сучасний етап розвитку економічного середовища поступово наближається до такого стану, який визначається як економіка, що ґрунтується на знаннях. Стрімке підвищення ролі інформації, в широкому розумінні, її місця в розвитку економічного середовища призвели до появи таких понять, як «інформаційне суспільство», «інформаційна економіка», «економіка знань» [245].

Зазначені трансформаційні процеси відбуваються не лише на макро-економічному рівні, а й безпосередньо впливають на діяльність підприємств. Забезпечення умов конкурентоспроможного функціонування підприємства та закладання основ його активного розвитку неможливо без урахування основних тенденцій економічного розвитку зовнішнього середовища. Формування відповідного інформаційного забезпечення є детермінантою адекватного функціонування підприємства та його розвитку. Таким чином, особливої актуальності набувають питання щодо інформації,

інформаційної бази та, відповідно, якості управління інформаційними потоками.

Під впливом тенденцій на світових ринках, розвиток економічних відносин, що відбувається в Україні, призводить до необхідності перегляду місця, ролі, а також значення інформаційних потоків для функціонування і розвитку підприємства. Сучасний рівень конкурентної боротьби обумовлює необхідність не тільки оперативного розширення інформаційної бази, а й якісної зміни її структури, в тому числі за рахунок диференціювання напрямків отримання інформації. Виходячи з того, що інформаційна база безпосередньо залежить від організації обліково-аналітичного процесу, актуальним стає питання його постійного узгодження та приведення у відповідність до сучасних умов та цілей розвитку.

Використання системного підходу в дослідженні проблематики особливостей обліково-аналітичної інформації, її організації, а також впливу якості такої інформації на ефективність функціонування та забезпечення управління розвитком підприємств та їх об'єднань сприяє розширенню меж дослідження, надає змогу враховувати вплив сукупності зовнішніх та внутрішніх факторів, виокремлювати елементи об'єкта дослідження та використовувати інструментарій економіко-математичного моделювання для реалізації функцій прогнозування.

В основу системного підходу покладено розгляд об'єкта дослідження як сукупності елементів, сукупності відношень та сукупності взаємозв'язків між ними, які становлять єдине ціле, тобто об'єкт розглядається як система. У свою чергу кожна система має сукупність компонентів та взаємозв'язки між ними, а саме, це вхід в систему, сукупність ресурсів, що забезпечують її функціонування, вихід, який орієнтовано на досягнення цілей, зворотний зв'язок, який сприяє контролю та оцінюванню ступеня досягнення цілей та зв'язок із зовнішнім середовищем. Крім того, зв'язок між елементами системи має досить тісний характер та стає підґрунтям розбудови належної структури. Відповідно структурні та організаційні особливості обумовлюють специфічні характеристики системи, її функціонування, можливості щодо здійснення впливу та управління її розвитком.

Із філософської точки зору системний підхід трактується як один з напрямків методології наукового пізнання; як одна з форм упровадження те-

орії та діалектики пізнання щодо дослідження процесів, які відбуваються в суспільстві, соціумі, природі тощо. Передбачається, що основні аспекти, принципи, вимоги та положення загальної теорії систем обов'язково втілюються у процес дослідження. Серед головних постулатів постає наступне: кожен об'єкт дослідження становить складну ієрархічну систему із сукупністю підсистем нижчого порядку та сукупністю елементів, що її складають, водночас, ця система виступає підсистемою більш складної системи вищого порядку, та гармонійно входить в її структуру.

Використання системного підходу в дослідженні вимагає обов'язкове визначення основних категоріальних понять та принципів, які складають його основу. В дослідженнях вітчизняних та зарубіжних науковців щодо проблематики системного підходу, можна виділити наступні основні поняття. Під системою розуміють сукупність елементів та зв'язків між ними. Процес з точки зору системного підходу розглядають як динамічну зміну системи в часі. Системний, синергетичний ефект визначають як результат організації та взаємодії елементів системи, який становить більше, ніж проста сума складових його частин. Структура становить спосіб взаємодії елементів системи шляхом відповідних постійних та періодичних зв'язків. Поняття функції описує роботу елемента в системі. А стан системи становить її положення стосовно інших можливих положень системи.

Як напрямок методології наукового дослідження, системний підхід спрямовано на розкриття цілісності об'єкта з усією сукупністю зв'язків різного характеру та спрямованості. В основу системного підходу покладено розгляд об'єктів як системи, що передбачає наявність певної сукупності, принципів, методів, закономірностей, способів організації дії тощо. Все це сприяє виявленню взаємозв'язків та закономірностей, що об'єднують окремі елементи системи, і, у свою чергу, це дозволяє підвищити ефективність їх використання та управління. Так, обліково-аналітичне забезпечення управління розвитком підприємств та їх об'єднань можна розглядати в як систему, якій притаманні певні принципи, методи, способи організації. Процедури формування облікової інформації регламентуються затвердженим наказом про облікову політику підприємства, а також визначаються відповідними регламентами.

Запровадження системного підходу передбачає визначення відповідності основним принципам системного підходу. Серед них можна виділити

наступні: цілісність, ієрархічність; структурованість; системність; множинність.

Виходячи з *принципу цілісності*, система розглядається як єдине ціле, і, водночас, як підсистема для більш високого рівня. У свою чергу, ціле можна розподіляти на складові компоненти до певного рівня деталізації, однак, функціонування таких компонент відбувається в гармонійному єднанні з цілою системою. Стосовно обліково-аналітичного забезпечення розвитку підприємств та їх об'єднань, то воно виступає однією зі складових підсистеми забезпечення розвитку підприємств, яка включає в себе ще й матеріально-фінансове, кадрове, інноваційне та інші види забезпечення.

Принцип ієрархічності побудови передбачає наявність певної сукупності елементів, які розділяються за рівнями і, відповідно, елементи більш низьких рівнів підпорядковуються елементам більш високих рівнів; також виділяють взаємодію підсистем, що управляє та якою управляють.

Відповідно організація обліково-аналітичного забезпечення розвитку підприємства відбувається з урахуванням вимог та особливостей систем більш високого порядку, а саме підсистеми забезпечення та системи управління розвитком підприємств та їх об'єднань. Ієрархічна побудова системи управління розвитком підприємств та їх об'єднань дозволяє використовувати інформаційні дані, що були отримані в одній підсистемі, у підсистемах різних рівнів та для цілей системи управління розвитком. Ієрархічність та взаємоузгодженість сприяє оптимізації витрат на управління розвитком підприємств та їх об'єднань. Зазначений принцип передбачає розгляд системи як підсистеми більшого масштабу. Так, наприклад, системи обліково-аналітичного забезпечення наукових та проектних робіт, обліково-аналітичного забезпечення прийняття рішень щодо впровадження нової технології, обліково-аналітичного забезпечення збутової діяльності виступають підсистемами системи обліково-аналітичного забезпечення розвитком, яка, у свою чергу, є підсистемою системи забезпечення розвитком, яка, у свою чергу, є підсистемою системи управління розвитком підприємств та їх об'єднань, яка, відповідно, є підсистемою системи управління підприємством, і так далі.

Принцип структурованості дозволяє аналізувати елементи системи та їх взаємозв'язки в рамках відповідної організаційної структури. Якість

функціонування системи залежить як від властивостей окремих її елементів, так і від властивостей та особливостей її структури. Оптимальна структура повинна мати мінімально необхідну кількість компонентів, однак, при цьому вони в повній мірі повинні виконувати необхідні функції [378, с. 87]. Мобільність та динамічність структури стають важливим фактором у сучасних економічних умовах.

З огляду на особливості організації обліково-аналітичного забезпечення управління розвитком підприємств та їх об'єднань, як структуризації складових елементів доцільно виділити сукупність інформаційних потоків за різними ділянками обліково-аналітичного процесу. Так, інформаційні потоки, що описують стан грошових коштів, оборотних активів, основних фондів, різних видів розрахунків, нематеріальних активів тощо. Слід зазначити, що в рамках обліково-аналітичного забезпечення інформаційні потоки формуються не тільки в розрізі балансових облікових даних, а й у рамках управлінського та стратегічного обліків.

Принцип системності означає, що об'єкту мають бути притаманні всі ознаки та властивості системи. Для опису окремих елементів та системи в цілому використовують принцип множинності, який дозволяє застосовувати множину кібернетичних, математичних та економічних моделей. Крім того, сукупна взаємодія кількох елементів системи сприяють появі нових властивостей системи, тобто виникає ефект синергії; виникають якісно нові функції, що не притаманні окремим елементам підсистеми. Так, окремі інформаційні дані щодо діяльності підприємства та його стану є лише статичним відображенням окремих аспектів діяльності; у сукупності взаємопов'язані дані створюють інформаційний потік для прийняття відповідних рішень.

Принцип взаємодії із зовнішнім середовищем характеризується тим, що формування та функціонування будь-якої системи відбувається під впливом та при взаємодії із зовнішнім середовищем. Система реагує на вплив факторів зовнішнього середовища. Так, удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління розвитком підприємств та їх об'єднань не може відбуватись ізольовано від середовища функціонування підприємства, від тенденцій зовнішнього та внутрішнього ринків.

Дотримання основних принципів та відповідність основному постулату системного підходу, дозволяють організацію обліково-аналітичного за-

безпечення розвитку підприємств та їх об'єднань розглядати з позиції саме системного підходу. Так, розвиток підприємств та їх об'єднань виступає процесом у системі управління розвитком. Яка, у свою чергу, є підсистемою системи управління підприємством. Адекватне функціонування як системи управління підприємством, так і системи управління розвитком підприємства, вимагає наявності і взаємодії певної сукупності підсистем, у тому числі підсистем матеріального, інформаційного, кадрово-кваліфікаційного, інноваційного, фінансового забезпечення та інших. Обліково-аналітичне забезпечення виступає підсистемою інформаційного забезпечення. Тобто обліково-аналітичне забезпечення є підсистемою системи більш високого порядку. У свою чергу, обліково-аналітичне забезпечення має значну кількість взаємопов'язаних складових елементів, функціонування яких спрямовано на досягнення поставлених цілей. Виходячи з цього, доцільним та ґрунтовним стає використання саме системного підходу до організації обліково-аналітичного забезпечення розвитку підприємства.

Так, суб'єкт управління розвитком підприємств та їх об'єднань здійснює управлінський вплив на об'єкт управління, при цьому використовуючи зворотний зв'язок, отримує відповідну інформацію, що дозволяє коригувати отримані результати та інструментарій впливу. Таким чином, у системі управління реалізується сукупність основних функцій управління: планування, організація, мотивація, контроль і координація. За потреби, зазначені функції можуть бути більш деталізовані. Так, планування передбачає складання планів і програм розвитку. Реалізація функції планування в системі управління розвитком підприємств та їх об'єднань включає: визначення цілей і завдань розвитку; розробку стратегій, програм, планів досягнення поставлених цілей; визначення напрямку розвитку, шляхів, стратегій впровадження перетворень, розрахунок необхідних ресурсів, а також прогнозування очікуваних результатів розвитку. Всі розрахунки у процесі планування та прогнозування ґрунтуються на інформаційних даних, які формуються в підсистемі обліково-аналітичного забезпечення управління розвитком підприємств. Якість складання програм, планів та прогнозів залежить не тільки від компетентності відповідних фахівців, а й від адекватності, точності та якості інформаційної бази, з якою працюють фахівці.

Функція організації в системі управління розвитком підприємств та їх об'єднань передбачає структурування всіх елементів систем різних рівнів, шляхом визначення сукупності елементів системи управління розвитком підприємства, з подальшим формуванням сукупності підсистем та загальної взаємопов'язаної структури. Наступним кроком є визначення переліку і обсягів ресурсів, необхідних для забезпечення діяльності та очікуваного розвитку. Обліково-аналітичне забезпечення надає можливість оперувати даними щодо наявних та необхідних ресурсів у вигляді матеріалів, персоналу, оснащення, споруд, фінансів тощо. Також організація передбачає розподіл управлінських завдань, делегування повноважень і відповідальності, встановлення взаємозв'язків між різними видами робіт

Реалізація мотиваційної функції через використання сукупності інструментарію стимулювання людського капіталу, його інтелектуальної складової, зменшення опору змінам, узгодження цілей розвитку всіх учасників також спирається на створену інформаційну базу.

Функція координації сприяє забезпеченню безперервності управління. Ця функція спрямована на встановлення раціональних зв'язків, що дозволяє досягти узгодженості між усіма підсистемами системи управління розвитком підприємства. Створення умов належної взаємодії підсистем з усіма елементами системи управління розвитком забезпечують розвиток підприємств та їх об'єднань. Реалізація функції координації спирається на використання документальних джерел інформації (звіти, доповіді, аналітичні матеріали) та результати обговорень проблем.

Кількісне та якісне оцінювання результатів управлінського впливу, результатів діяльності і, відповідно, результатів розвитку підприємств покладено на функцію контролю. Контроль виступає елементом зворотного зв'язку, оскільки за його даними відбувається коригування рішень, планів і норм, що були прийняті раніше. Оцінка, врахування та аналіз результатів розвитку, результатів кожного з етапів упровадження перетворень, контроль за дотриманням безпечного співвідношення показників рівня функціонування й розвитку. Крім того, спираючись на обліково-аналітичну базу, проводиться оцінювання стану підприємства, його спроможності до розвитку; оцінювання зміни кожного з видів активів підприємств та їх об'єднань.

Таким чином, якісне обліково-аналітичне забезпечення впливає на якість реалізації функцій управління в системі управління розвитком суб'єктів господарювання. На рис. 3.1 автором узагальнено й представлено місце обліково-аналітичного забезпечення в системі управління розвитком підприємств та їх інтегрованих об'єднань.

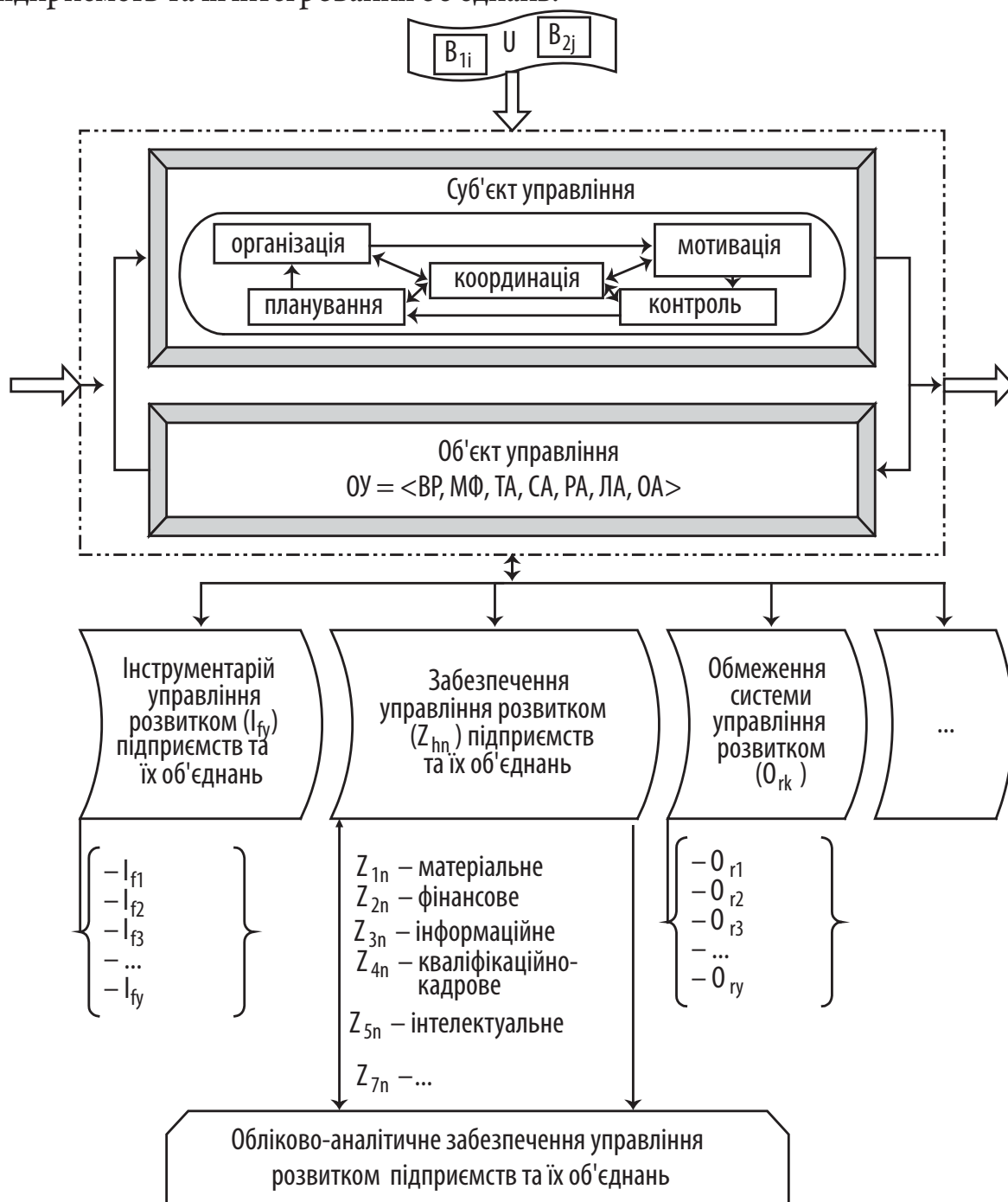


Рис. 3.1. Місце обліково-аналітичного забезпечення в системі управління розвитком підприємств та їх об'єднань

На таку систему управління розвитком здійснює вплив на сукупність факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ B_{1i} та B_{2j} . Крім взаємодії суб'єкта управління і об'єкта управління, який включає до свого складу сукупність бізнес-процесів (BP), а також сукупність активів: матеріально-фінансових (MF), технологічних (TA), стратегічних (CA), репутаційних (PA), людських (LA), організаційних (OA), функціонування системи управління розвитком підприємства залежить від інструментарію (I_{fy}), що використовується системою, обмежень (O_{rk}), які накладаються на систему управління розвитком, а також забезпечення (Z_{hn}) управління розвитком підприємств та їх об'єднань.

Обліково-аналітичне забезпечення виступає складовою інформаційного забезпечення управління розвитком та стає підґрунтям формування підсистеми забезпечення управління розвитком підприємств та їх об'єднань. Включення в систему управління розвитком підприємства інноваційної складової обумовлюється особливостями сучасного розвитку економіки. На сьогодні не тільки розвиток, а й функціонування підприємств потребує періодичне впровадження інновацій та нововведень у діяльність підприємств та їх об'єднань.

Уся економічна інформація залежно від функцій управління розподіляється на планову, облікову та регулівну. За даними [175] в цієї сукупності облікова інформація займає 88 – 90 % загального обсягу та становить відображення господарських процесів у вигляді натуральних, трудових і вартісних показників. На *рис. 3.2* автором подані інформаційні потоки, сукупність яких формують обліково-аналітичне забезпечення.

Так, було виділено інформаційні потоки, що мають зовнішню та внутрішню природу походження стосовно підприємства. Якісна організація обліково-аналітичного забезпечення управління розвитком підприємств та їх об'єднань потребує структуризації. По суті, обліково-аналітичне забезпечення становить сукупність інформаційних потоків та способи отримання, обробки, збереження та передачі необхідної інформації.

Виходячи з основ системного підходу, інформаційні потоки було розподілено за наступними критеріями: інформаційні потоки нормативно-правового характеру; інформаційні потоки, отримані за допомогою засобів загального користування; інформаційні потоки, отримані внаслідок

здійснення певної дослідницько-пошукової діяльності; інформаційні дані, як результат розрахунково-аналітичної діяльності; інформаційні потоки, що описують фактичний стан, констатують існуючі показники, тобто мають історичний характер.

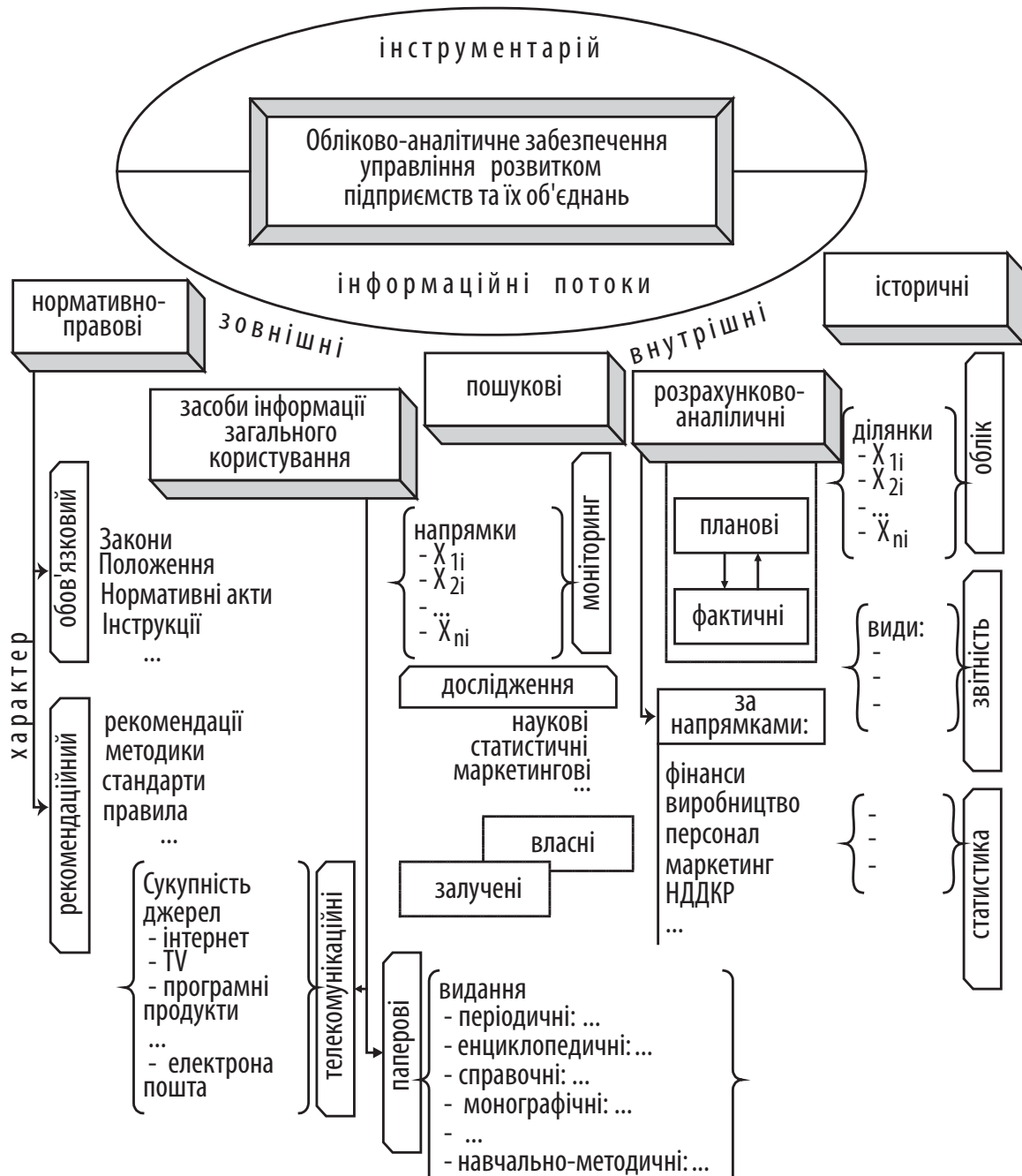


Рис. 3.2. Структура обліково-аналітичного забезпечення управління розвитком підприємств та їх об'єднань

Так, серед інформаційних потоків нормативно-правового характеру виділяють обов'язкові – закони, нормативні акти, положення, накази; рекомендаційні – існуючі розрахункові методики, типові положення, типові інструкції, стандарти, що передбачають варіативність вибору. Інформація, що отримана із засобів масової інформації, електронною поштою, а також видання всіх видів формують інформаційні потоки, отримані із засобів загального користування. Інформаційні потоки, що були утворені за результатами розрахунково-аналітичної діяльності орієнтовані як на формування прогнозно-планових складових управління розвитком за напрямками діяльності, у вигляді формування прогнозних бюджетів, кошторисів, розрахунку проектів, програм фінансування, тощо; так і на аналіз і оцінювання фактично отриманих результатів, ступеня досягнення планових показників. Формування інформаційних потоків як сукупності інформації, отриманої з обліку, звітності та статистики, доцільно організовувати виходячи з існуючої системи організації обліку. Організація обліку за напрямками (облік грошових коштів, облік необоротних активів, облік праці та заробітної плати та інші) передбачає відповідну організацію інформаційних потоків, яка входить в загальну структуру обліково-аналітичного забезпечення управління розвитком підприємств та їх об'єднань.

Відповідно, розглядати організацію обліково-аналітичного забезпечення лише з точки зору оптимальної організації облікових процесів та ефективної організації праці осіб, які безпосередньо та опосередковано пов'язані з виконанням облікових та аналітичних процедур на підприємстві є недостатнім, оскільки це унеможлиблює та нівелює системність розгляду проблеми. Крім того, сучасний рівень автоматизації та інформаційного забезпечення надає можливість на підприємствах упроваджувати повністю або частково автоматизовану систему ведення бухгалтерського обліку, що, у свою чергу, дозволяє значно скоротити перелік процедур щодо оптимізації ведення відповідних обліково-аналітичних операцій.

Як було зазначено, умови нового типу економіки ставлять певні вимоги як до функціонування підприємств, так і до особливостей складових його підсистем. Сучасність потребує не тільки наявності глибоких знань бухгалтерського обліку, а й обов'язково вимагає адекватного рівня обізнаності щодо інших галузей знань та напрямків діяльності підприємства, від фахів-

ців вимагається наявність більш широкого кола компетенцій. Поряд із цим на перший план виходять вміння адекватно застосовувати наявні знання та використовувати їх у відповідному аспекті. Все більшого значення набувають знання, вміння, здібності аналізувати та виявляти потрібну інформацію з широкого масиву даних, приймати своєчасні рішення.

Складність системи управління інноваційним розвитком підприємства, її багаторівневність об'єктивно викликають необхідність прийняття управлінських рішень на всіх її рівнях, а це призводить до диференціювання інформаційного забезпечення, у тому числі й обліково-аналітичної інформації.

На основі облікових даних визначається існуючий фінансовий стан підприємства, крім того, є можливість визначити його потенціал; обліково-аналітична інформація формує характеристику зовнішнього середовища шляхом обробки існуючих даних, у тому числі макроекономічних показників, статистичних даних по регіону, галузі, а також даних, які поступають від контрагентів та про конкурентів. У системі управління інноваційним розвитком підприємства зазначена інформаційна база використовується при прийнятті рішення щодо інноваційного розвитку. Саме обліково-аналітична інформація характеризує хід процесу інноваційного розвитку, вона складає основу для проведення контролю щодо інноваційних змін, ступеня досягнення результату. Оцінювання результатів інноваційного розвитку також ґрунтуються на інформації обліково-аналітичного характеру; постійна обліково-аналітична обробка всіх «сигналів» зовнішнього середовища визначає зовнішні умови функціонування. Однак, окрім зазначеного, вважаємо за необхідне акцентувати увагу на наступних вимогах до обліково-аналітичної інформації.

По-перше, інноваційний розвиток передбачає наявність ноу-хау, виробничих секретів, комерційної таємниці, а також дані про реальний стан підприємства, тобто інформацію, яка надає конкурентну перевагу. Таким чином, важливим фактором є збереження та нерозголошення об'єктивних обліково-аналітичних даних, у тому числі, шляхом формування виваженої облікової політики, а також адекватної організації облікового, аналітичного та контрольного процесів на підприємстві.

По-друге, високий рівень конкурентної боротьби обумовлює прагнення підприємства щодо збільшення обізнаності щодо конкурентів, їх реаль-

ного стану, цілей, пріоритетів та іншого. Така потреба сформувала новий напрямок діяльності – економічна розвідка. Цілі економічної розвідки взаємоузгодженні та підпорядковані цілям системи управління інноваційного розвитку підприємства. Відповідно на основі визначених цілей відбувається формулювання конкретних завдань економічної розвідки, які спрямовані на виявлення та отримання певної сукупності інформаційних даних. Лише обробка отриманої сукупності даних обліково-аналітичним інструментарієм перетворює їх на інформацію, кваліфікована інтерпретація якої може бути використана при прийнятті управлінських рішень. На основі отриманої інформації підприємство має можливість оперативно коригувати рішення в системі управління інноваційним розвитком. Таким чином, якісна організація роботи відповідних фахівців безпосередньо впливає не тільки на конкурентоспроможність підприємства, а й на умови його інноваційного розвитку.

Як було зазначено, обліково-аналітична інформація складає основу інформаційної бази, і, відповідно, стає основою інформаційного забезпечення розвитку. У свою чергу, якість управління інформаційним забезпеченням залежить як від якості організаційної складової, так і, безпосередньо, від якості самого інформаційного ресурсу, що підлягає обробці.

Таким чином, обліково-аналітична інформація виступає постачальником ресурсу для реалізації різних функцій інформаційного забезпечення, у тому числі для: використання наявних інформаційних ресурсів системи управління підприємством, які необхідні для його функціонування; проведення систематизованої вибірки в розрізі потреби інформації за напрямками розвитку; у випадку потреби в специфічній інформації самостійного її отримання або проведення запитів, замовлення в підсистему інформаційного забезпечення підприємства із зазначенням усіх можливих критеріїв, параметрів, особливостей та ін.; адаптації одержаного інформаційного ресурсу виділенням параметрів, критеріїв, значних для процесу розвитку; передачі в систему управління підприємством інформації щодо результатів проведених перетворень, одержаних переваг внаслідок використання нововведення; акумулювання інформації про результати досліджень, експериментів, про параметричні характеристики, які можуть бути адаптовані та використані в поточній діяльності, а в кінцевому підсумку приводять до поліпшення ефективності діяльності підприємства.

Однією з особливостей інформаційного забезпечення в системі управління розвитком підприємства стає оперування в значній мірі прогнозними даними, припущеннями, які полягають в основу моделювання майбутнього стану середовища. Таким чином, точність, якість і відповідність реальним умовам таких прогнозів обумовлюють ефективність прийняття управлінських рішень на підприємстві. Тобто якість аналітичної обробки отриманих даних значною мірою впливає на кінцевий результат управління підприємством та його розвиток. Виходячи з цього, необхідним стає забезпечення тісної взаємодії обліково-аналітичного сектору зі всіма підрозділами підприємства, що складають його діяльність.

Таким чином, гармонійне поєднання обліково-аналітичної інформації внутрішнього походження та обліково-аналітичної інформації щодо характеристики зовнішнього середовища забезпечують можливість прийняття адекватних, виважених управлінських рішень у системі управління розвитком підприємств та їх об'єднань. При цьому відбувається трансформація означеної у додатку А облікової парадигми до набуття так званої катактичної теорії обліку (охарактеризована С. Ф. Легенчуком [228] як процес включення до складу предмету бухгалтерського обліку частини зовнішнього середовища системи підприємства), що, в першу чергу, вимагає перегляду підходів до організації обліку витрат та побудови системи управління витратами).

3.2. Облік витрат у системі управління витратами промислового підприємства

Виходячи з означеної на рис. 3.2 схеми, у структурі обліково-аналітичного забезпечення управління розвитком підприємства важливе значення відіграє пошук джерел фінансування розвитку, одним з яких є оптимізація рівня витрат (виходячи з постулату, що основу менеджменту промислового підприємства складає управління процесом виробництва, а питання побудови оптимальної системи управління витратами є актуальним для всіх суб'єктів господарювання). Витрати як економічна категорія пов'язані зі створенням нової вартості, різними

формами капіталу, прибутком, тобто є визначальними при оцінці можливостей подальшого функціонування та розвитку підприємства.

Побудова оптимальної системи управління витратами в значній мірі залежить від рівня забезпечення інформацією про взаємовідносини між підприємством, з *одного боку*, та зовнішнім середовищем – з *іншого*, а також всередині підприємства, де формується мережа відносин, які підлягають відображенню в бухгалтерському обліку. Тому поглиблених досліджень потребують питання інформаційного забезпечення управлінського персоналу стосовно рівня витрат підприємства, а також можливості його коригування на різних етапах управління. Для вирішення означених питань, вважаємо, доцільною є побудова мережної структурної моделі цієї проблемної області на основі застосування підходу, запропонованого В. С. Пономаренком [360, с. 9–12] та визначення усіх складових, що впливають на рівень витрат та ступінь інформаційного забезпечення управлінського персоналу.

Відповідно для означеної на *рис. 3.3* схеми виділяють наступні типи відносин: R_1 – відношення структуризації типу «ціле-частина» (включає, входить до); R_2 – причинні зв'язки (характеризує); R_3 – факторне відношення причинно-наслідкового зв'язку; R_4 – визначальне відношення (визначає); R_5 – кореляційні зв'язки; R_6 – квазіпричинні визначальні багато-параметричні відношення; R_7 – зв'язки залежності (залежить від).

У результаті побудови моделі предметної області дослідження було визначено місце обліку в системі управління витратами підприємства та продемонстровано зв'язки між головними її компонентами. Зокрема показано вплив підходів до аналізу і розподілу витрат на рівень інформаційного забезпечення менеджменту, методів обліку та калькулювання собівартості продукції на рівень витрат та інше, що дозволить більш комплексно проводити дослідження процесу обліку витрат у системі управління ними.

Визначальною ланкою в системі управління витратами є науково обґрунтована їх класифікація. Здійснивши аналіз існуючих підходів до класифікації витрат, автор дійшов наступних висновків: відсутня єдина класифікація витрат, яка б відповідала цілям діяльності вітчизняних підприємств; існують термінологічні відмінності стосовно визначення класифікаційних ознак, а також відмінності поглядів різних вчених щодо віднесення визначених видів витрат до певних класифікаційних груп різними авторами;

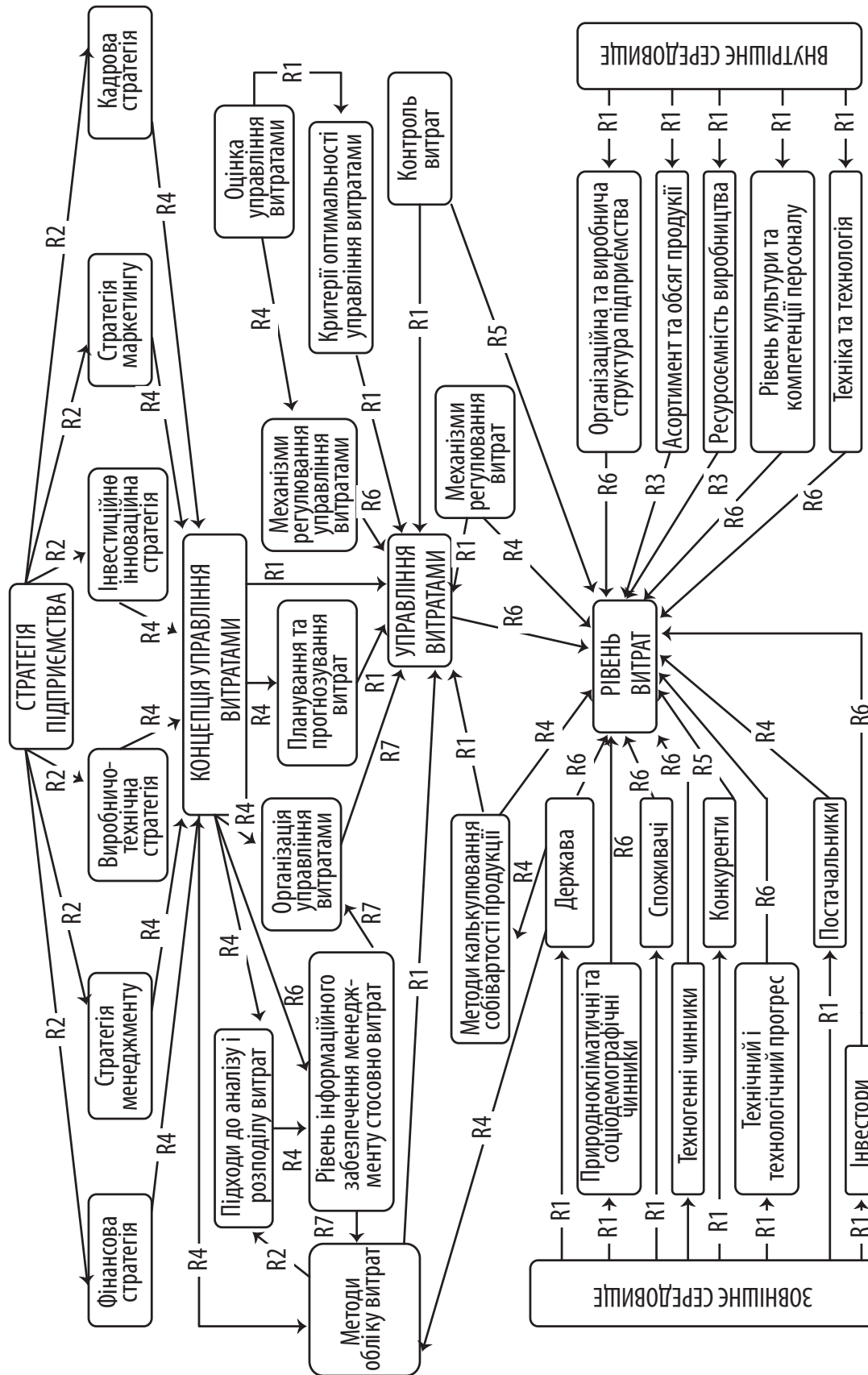


Рис. 3.3. Модель предметної області «Облік витрат в системі управління витратами підприємства»

у науковій літературі постійно зростає кількість класифікаційних ознак та відбувається перерозподіл видів витрат між різними класифікаційними групами; не існує законодавчо встановленої на державному рівні загальноприйнятої класифікації витрат, тобто підприємства самостійно розробляють їх класифікацію відповідно до цілей своєї діяльності, що ускладнює проведення порівняльного аналізу діяльності різних підприємств; прогресивним, на нашу думку, є концептуальні підходи, затвердженні П(с)БО 16 «Витрати», П(с)БО 3 «Звіт про фінансові результати», а також у Методичних рекомендаціях з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) для підприємств різних галузей, що хоча й мають тільки рекомендований характер, але широко застосовуються вітчизняними підприємствами.

Таким чином, рекомендоване групування витрат за економічними елементами, єдиними для всіх галузей економіки України, дозволяє виконувати порівняльний аналіз витрат підприємств різних галузей, а використання типової номенклатури статей калькуляції – різних підприємств однієї галузі.

Однак, поряд із цим, у діючій системі обліку витрат існує багато проблем і суперечностей, що не дозволяє оперативно отримувати повну та достовірну інформацію, яка необхідна для прийняття оптимальних управлінських рішень. Учені-економісти в діючих системах обліку витрат виділяють низку різнопланових проблем, невирішених та спірних питань [115; 139; 484], тому постає необхідність певної їх систематизації та узагальнення, що сприятиме прискоренню розв'язання, а отже і підвищенню ефективності системи управління витратами підприємств в цілому. На думку автора, проблеми обліку витрат можна класифікувати за рядом ознак, основні з яких подано у *табл. 3.1*. При цьому в результаті проведеного дослідження отримано класифікацію розподілу проблем обліку витрат шляхом їх поділу на класи на базі визначених ознак, властивостей, закономірних зв'язків між ними. Такий підхід допоможе керівництву підприємства виділити найбільш значущі проблеми, ранжувати їх, що, у свою чергу, позитивно вплине на формування інформаційної бази, і, як наслідок, сприятиме підвищенню ефективності системи управління витратами підприємств.

Таблиця 3.1

Проблемні моменти обліку витрат

Ознака	Проблема	Характеристика
1	2	3
За ступенем впливу на ефективність управлінських рішень:	Проблеми, які впливають на ефективність поточних рішень	Низький ступінь автоматизації облікової роботи на підприємствах, що негативно впливає на якість та оперативність інформації стосовно витрат; недостатня аналітичність інформації про витрати, яка акумулюється в облікових реєстрах; неповне відображення витрат обліку (наприклад, витрат на оплату праці)
	Проблеми, які впливають на ефективність стратегічних рішень	Відсутність на підприємствах інтегрованої системи обліку витрат, яка обслуговувала б усі функції управління необхідною інформацією, тобто орієнтувалася не тільки на фіксацію колишніх витрат, але й на прогнозування майбутніх та координацію поточних витрат
За джерелом виникнення	Внутрішні проблеми	Проблеми, які виникають внаслідок невідповідності обраної методології обліку витрат потребам управління та законодавчим вимогам, а також внаслідок обмеженості матеріально-технічного та організаційного забезпечення ведення обліку витрат
	Зовнішні проблеми	Як наслідок економічної необґрунтованості законодавчих вимог стосовно відображення витрат в обліку
За рівнем локалізації	Проблеми на рівні цехів	
	Проблеми на рівні дільниць	
	Проблеми, які виникають безпосередньо в бухгалтерії	
За характером впливу на фінансові результати діяльності підприємства	Проблеми, які прямо впливають на показники фінансових результатів	Проблеми розподілу накладних витрат, обрання номенклатури статей калькуляції, способу калькулювання собівартості продукції, проблеми обрання методів оцінки собівартості вибуття запасів, методів амортизації, обґрунтування термінів служби основних засобів, встановлення вартісної межі для віднесення об'єктів до складу малоцінних необоротних матеріальних активів
	Проблеми, опосередкованого впливу	Рівень компетенції та професійної підготовки облікового персоналу, рівень матеріально-технічного та організаційного забезпечення обліку витрат
За часом виникнення	Проблеми, які виникають в процесі організації обліку витрат,	
	Проблеми, безпосередньо під час виконання облікових робіт	
	Проблеми, які виникають у ході підготовки та надання користувачам звітності стосовно фактичного рівня витрат	

Закінчення табл. 3.1

1	2	3
За прогнозованістю	Прогнозовані проблеми (проблеми, які можна спрогнозувати)	
	Не прогнозовані (проблеми зміни законодавчих вимог стосовно обліку витрат)	
За видами діяльності	Проблеми обліку операційних витрат (проблеми оцінки незавершеного виробництва, розподілу транспортно-заготівельних витрат)	
	Проблеми обліку фінансових витрат	
	Проблеми обліку інвестиційних витрат	
За способами вирішення	Теоретичні проблеми	Проблеми обліку витрат, які можливо вирішити за допомогою внесення змін до вітчизняних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, інших нормативно-правових актів, а також на основі наукового обґрунтування теоретичних засад обліку витрат,
	Методологічні проблеми	Вирішуються завдяки впровадженню певної методології обліку витрат на основі визначеної концепції управління витратами
	Методичні проблеми	Вирішуються шляхом обрання та застосування окремих методів обліку витрат
	Технологічні проблеми	можливе вирішення яких полягає в обґрунтованому виборі форми бухгалтерського обліку, розробці робочого Плану рахунків підприємства, системи первинних носіїв бухгалтерської інформації та схеми їх просування у процесі документообігу, затвердження форм облікових реєстрів та внутрішньої звітності)
	Організаційні проблеми	Вирішуються за допомогою практичного запровадження в діючу систему обліку витрат розв'язань окреслених вище проблем

На нашу думку, серед означених у табл. 3.1 класів проблем обліку витрат першочергове значення для менеджерів, акціонерів, інвесторів, працівників підприємства та інших зацікавлених осіб мають проблеми, класифіковані за характером впливу на фінансові результати діяльності підприємства. Адже саме інформація про фінансові результати діяльності підприємства є визначальною для ухвалення великої кількості рішень стосовно його подальшого функціонування та розвитку. У групі проблем, які прямо впливають на показники фінансових результатів діяльності підприємства, особливої уваги потребують проблеми розподілу накладних витрат. Це обумовлюється сучасними тенденціями до невпинного зростання питомої ваги цих витрат у собівартості продукції.

Відомо, що інформація для управління витратами формується у трьох облікових підсистемах – підсистемі фінансового, управлінського та податкового обліку. Формування інформації стосовно накладних витрат у фінансовому обліку регламентується П(с)БО 16 «Витрати», де вони поділяються на загальновиробничі, адміністративні та збутові. Але до виробничої собівартості продукції включається тільки частина загальновиробничих витрат (а саме змінні та постійні розподілені), інші – зменшують фінансовий результат діяльності підприємства, що знаходить своє відображення у фінансовій звітності підприємства.

Для менеджерів більш важливою є інформація стосовно повної собівартості продукції, яка формується в підсистемі управлінського обліку. Саме тому важливо обрати адекватний метод розподілу накладних витрат, який би дозволив отримати реальну картину щодо повної собівартості кожного виду продукції. Відповідно на *рис. 3.4* проаналізовано методичні відмінності розподілу накладних витрат у фінансовому та управлінському обліку. Так, у підсистемі фінансового обліку розподіл загальновиробничих витрат викликає появу наступних проблемних питань – яким чином розділити загальновиробничі витрати на змінну та постійну частини, а також яку базу обрати для розподілу постійних загальновиробничих витрат на розподілену та нерозподілену частини.

Ще більше питань виникає в управлінському обліку. Це, *по-перше*, обрання відповідного методу обліку витрат та калькулювання собівартості продукції. *По-друге*, це організація облікового процесу стосовно формування інформації про накладні витрати в рамках обраного методу. *По-третє*, це обрання ставок розподілу накладних витрат між підрозділами та видами продукції. І останнє питання викликає найбільше труднощів, хоча на сьогодні вже існує багато теоретичних та практичних рекомендацій стосовно використання тієї або іншої бази розподілу накладних витрат.

Таким чином, обрання адекватного методу перенесення накладних витрат на конкретні види продукції надасть змогу менеджерам отримувати об'єктивну інформацію стосовно повної собівартості продукції, що підвищить ефективність прийнятих на її основі управлінських рішень.

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що для підвищення ефективності управління витратами необхідно:

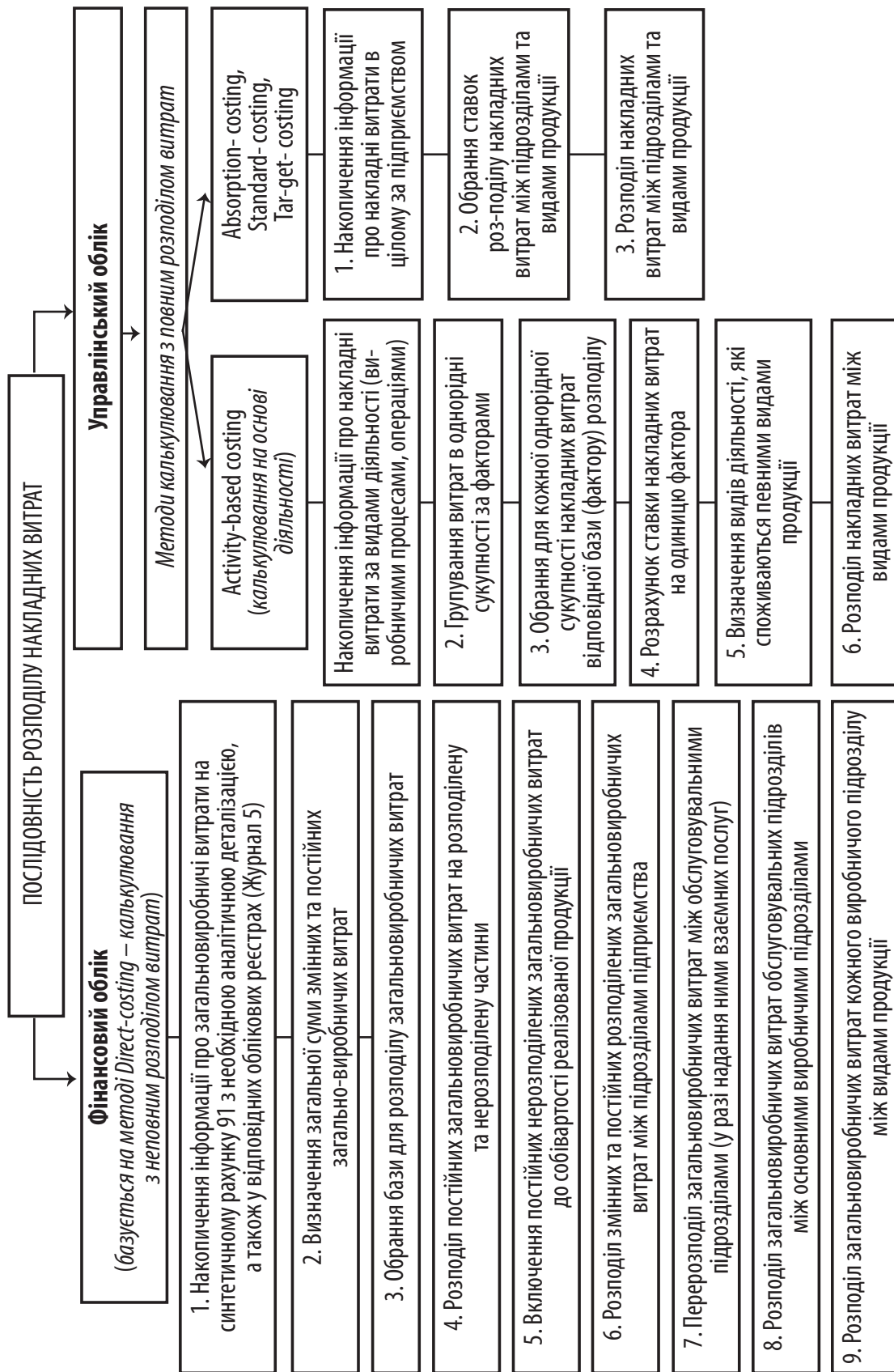


Рис. 3.4 Методичні відмінності розподілу накладних витрат у фінансовому та управлінському обліку

- 1) застосовувати запропоновану мережну структурну модель предметної області «Облік витрат в системі управління витратами підприємства», що дозволить визначити місце обліку в системі управління витратами підприємства та більш комплексно й системно здійснювати оцінку впливу визначених аспектів обліку витрат на параметри досліджуваної системи;
- 2) при розробці класифікації витрат конкретного підприємства керуватися концептуальними підходами, затвердженими П(с)БО 16 «Витрати», П(с)БО 3 «Звіт про фінансові результати», а також Методичними рекомендаціями з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) для підприємств різних галузей, що дозволить виконувати порівняльний аналіз їх витрат;
- 3) у процесі вирішення питань стосовно формування інформаційної бази доцільно користуватися запропонованою класифікацією розподілу проблем обліку витрат, що сприятиме підвищенню оперативності, достовірності, об'єктивності та аналітичності інформації, необхідної в процесі управління витратами підприємства;
- 4) обирати адекватний метод перенесення накладних витрат на конкретні види продукції, спираючись на послідовність виділених автором етапів цього процесу у фінансовому та управлінському обліку.

3.3. Дослідження концептуальних засад процесного обліку витрат підприємства

Спираючись на рис. 3.3, звернемо увагу, що вирішити проблему ефективного розвитку та економічного зростання підприємств України неможливо без удосконалення, насамперед, системи управління витратами та собівартістю продукції. В управлінні виробництвом важлива роль належить бухгалтерському обліку, значне місце в якому займає облік витрат та калькулювання собівартості продукції. Система обліку витрат завжди була у полі зору вітчизняних та зарубіжних вчених і практиків. У наукових публікаціях висвітлювалися раціональні пропозиції щодо методики, організації та управління витратами (серед найбільш важли-

вих слід відзначити праці О. С. Бородкіна, Ф. Ф. Бутинця, Б. І. Валуєва, С. Ф. Голова, К. Друрі, В. П. Завгороднього, М. В. Кужельного, Я. В. Меха, Є. В. Мниха, В. Ф. Палія, В. В. Сопка, Ч. Т. Хорнгрена, М. Г. Чумаченька та інших). Незважаючи на значні здобутки в дослідженнях цих учених ще низка питань потребує вирішення.

Із введенням Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, Плану рахунків значно змінилися підходи до визнання витрат, розрахунку собівартості, які необхідно врахувати при побудові методики обліку, оскільки діюча методика бухгалтерського обліку витрат і калькулювання собівартості продукції не в повній мірі відповідає вимогам ринкової економіки. Недостатньо уваги в ній приділяється питанням вибору оптимальних баз розподілу непрямих витрат, визначення і застосування методів обліку витрат тощо. Вирішення зазначеного дасть змогу перейти на новий рівень побудови бухгалтерського обліку, підвищити його аналітичність та ефективність в управлінні діяльністю підприємств.

Отже, обираючи за мету обґрунтування теоретичних положень і розробку практичних рекомендацій щодо вдосконалення обліку витрат виробництва та калькулювання собівартості продукції з урахуванням процесного підходу наголосимо на декількох принципових моментах. Так, сучасне господарювання певною мірою змінює методика обчислення собівартості. Виходячи з конкретних умов виробництва, підприємство самостійно визначає суму витрат і контролює процес їх формування.

Оскільки економічним базисом собівартості виступають витрати виробництва, одним з важливих завдань цього наукового дослідження є уточнення сутності категорії «витрати виробництва». Трактуювання цієї категорії у науковій літературі неоднозначне [43; 90; 132; 506]. При цьому з'ясовано, що: немає єдиної точки зору стосовно правомірності та необхідності використання категорій «витрати», «затрати» і «собівартість» (деякі вчені вживають їх як синоніми, що на нашу думку, є неправочинним); російськомовні джерела використовують терміни «издержки», «затраты», «расходы» в однакових чи різних значеннях і при перекладі виникають певні проблеми з тлумаченням їх сутності.

Вважаємо, що *витрати*, – це виправдані умовами процесу виробництва і спрямовані на створення корисних цінностей чи надання послуг

сукупні витрати незалежно від того, припадають вони на закінчений продукт чи на незавершене виробництво. При цьому термін «*витрати виробництва*», як правило, вживають стосовно витрат за їх призначенням, що рівнозначно поняттю собівартості продукції і незавершеного виробництва в розрізі калькуляційних статей. *Собівартість продукції* дорівнює грошовим витратам підприємства на виплату заробітної плати, на спожиті засоби виробництва та інші потреби. Але самі ці витрати не є собівартістю, вони – еквівалентні їй, лише кількісно рівні з нею, вони виникають у процесі виробництва, в той час коли собівартість – його результат.

Витрати виробництва не однорідні ні за своїм складом, ні за значенням у роботі підприємства. Важливу роль при обліку витрат має науково обґрунтована їх класифікація. Проаналізувавши множину трактувань щодо класифікації витрат [43; 90; 132; 148; 437; 439; 502; 506], встановлено, що вони в основному мають загальний характер і призначені для потреб наступного контролю та виявлення собівартості після завершення процесу виробництва. Важливо зупинитися на формуванні класифікації витрат, яка б відповідала сучасним потребам ефективного управління.

Ринкові умови господарювання вимагають чіткого поділу витрат виробництва за основними функціями управління, а також за місцем виникнення і центрами відповідальності. Таке групування витрат забезпечить раціональну організацію обліку, калькулювання собівартості продукції за умови теоретичного й методичного обґрунтування і придатності для практичного застосування на підприємствах будь-якої галузі. Раціонально побудована система обліку витрат підприємства знаходиться у прямій залежності від організаційно-технологічної специфіки виробництва виробів.

Таким чином, можна стверджувати, що організаційна та виробнича структури підприємства і його внутрішньогосподарський механізм є базисом при побудові обліку витрат. При цьому пріоритетною вимогою до облікової інформації є її спрямованість на прийняття певного управлінського рішення. В умовах економічної невизначеності традиційний бухгалтерський облік витрат не завжди дозволяє одержати внутрішніми користувачами необхідну інформацію. Тому увагу практиків привернув до себе управлінський облік витрат – інформаційна система, що забезпечує економічну обґрунтованість управлінських рішень менеджерів різних рівнів.

Управлінський облік у повній мірі відповідає потребам інформаційної підтримки прогностичної функції управління витратами. Забезпечуючи оперативну ретроспективну оцінку діяльності, він спрямований на економічне обґрунтування планів, прогнозів, кошторисів. Володіючи широким набором різноманітних інструментаріїв, управлінський облік витрат обмежений колом внутрішніх користувачів інформації, яка є комерційною таємницею. Широкому впровадженню управлінського обліку в Україні перешкоджає ряд проблем його організації та методики, до основних з яких відноситься відсутність загальнорозроблених критеріїв організації управлінського обліку, широта вибору методологічних підходів, дефіцит кваліфікованих кадрів, непередбачувана поведінка споживчого ринку тощо.

Аналізуючи літературні джерела, можна зазначити, що напрями вдосконалення управлінського обліку витрат ґрунтуються на реалізації двох основних підходів: удосконалення організації і методики обліку витрат і калькулювання собівартості продукції; удосконалення методики прийняття управлінських рішень з оптимізації витрат. Так, можна погодитися з аналізом в роботі [132], де оцінка інформаційних потоків виявила, що існуюча практика обліку витрат не в повній мірі забезпечує потреби ефективного управління виробничими витратами. Результати дослідження [90; 132] свідчать про нагальність вирішення проблеми створення ефективної системи внутрішньої звітності з обліку витрат та калькулювання виробничої собівартості продукції, яка матиме більшу цінність, з позиції корисності для менеджерів підприємств.

Узагальнення результатів наукових досліджень проблеми побудови адекватної моделі інформаційного забезпечення управління дозволяє стверджувати, що сучасна модель інформаційного забезпечення управління витратами потребує удосконалення. Ну думку автора роботи [416], і з нею можна цілком погодитися, уточнена обліково-аналітична модель повинна включати п'ять блоків: вимір господарських операцій (A1–A5), застосування концепцій фінансового та управлінського обліку (B1–B4; C1–C5), комунікації інформації фінансового та управлінського обліку (D1–D8; E1–E9) (рис. 3.5). З позиції ефективного управління витратами роль менеджера є виключною. Як суб'єкт управління він формує запит, зміст якого визначає джерела інформації, моделі і методи її обробки, форми внутрішньої звіт-

ності. Як безпосередній користувач інформації обліку менеджер оцінює якість одержаної інформації, відповідність об'єкту та цілям управління витратами та вносить необхідні корективи в організацію обліку. Отже й подана на рис. 3.2 модель відповідає вимогам інформаційної системи: вона є інтегрованою для виконання функцій збору, зберігання, обробки і надання облікової інформації, і є з цієї позиції закритою; включає п'ять робочих підсистем (блоків); обслуговує коло осіб, відповідальних за прийняття управлінських рішень; має контур зворотнього зв'язку «менеджер – облік».

Ефективність системи управління витратами визначається відповідністю застосування економічних моделей і методів основним завданням управління. Вибір моделі і методів управління витратами в умовах ринку має бути зорієнтований на мету управління (завдання управління витратами). Втім, практикою господарювання доведено, що застосування економічно обґрунтованої моделі обмежується можливостями системи інформаційного забезпечення управління витратами, недостатнім рівнем кваліфікації керівного персоналу, відсутністю відповідного технічного забезпечення, іншими факторами. Тому обґрунтування вибору методів управління витратами вимагає застосування ситуативного підходу. Поєднання механізмів застосування різних методів на основі інформації управлінського обліку сприяє пошуку оптимального рішення з управління витратами.

Методологічну основу системи управлінського обліку становить система обліку витрат. Критичний аналіз різних варіантів поєднання систем обліку витрат і калькулювання собівартості продукції дозволяє визначити процесну систему обліку витрат як таку, що найбільш наближена до цілей управління витратами та собівартістю підприємств України. При процесній системі обліку витрат основним є розуміння «неповної собівартості», до якої (на нашу думку, після опрацювання літературних джерел [90; 141; 142; 148]) необхідно включати тільки прямі змінні витрати, оскільки розмір непрямих витрат, що припадають на окремий вид продукції, залежить від економічного обґрунтування обраної бази розподілу. Саме така система обліку витрат, що ґрунтується на процесному підході та максимально близько відображає сучасні тенденції в управлінні, відповідає основним критеріям максимальної корисності в управлінні собівартістю продукції підприємств України та допомагає бачити як утворюється кінцевий результат і які є можливості (резерви) його поліпшення. Рух управлінців

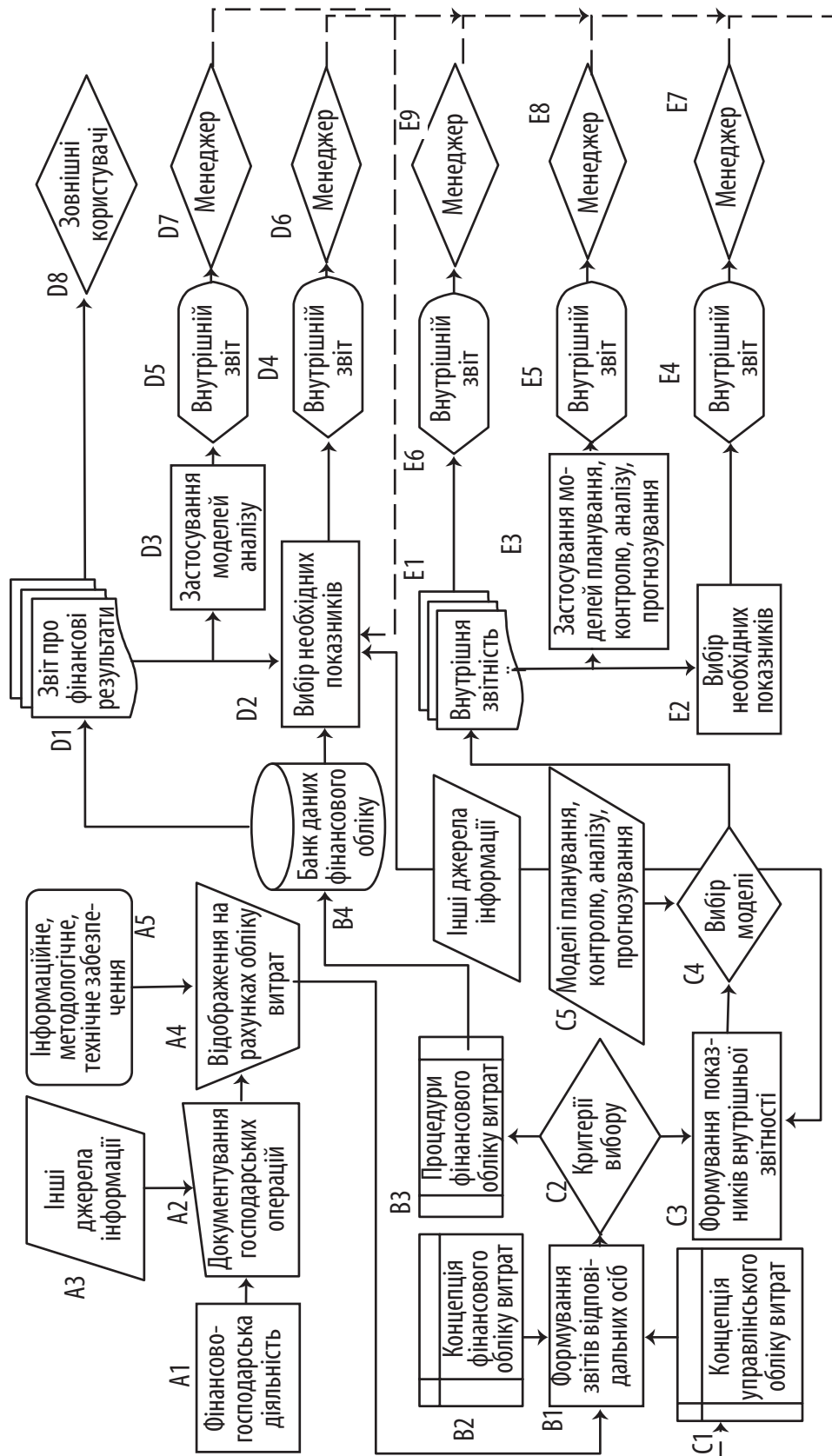


Рис. 3.5. Обліково-аналітична модель управління витратами [14]

у бік застосування процесного підходу дозволив змоделювати основні та допоміжні бізнес-процеси, які забезпечують досягнення цільових показників діяльності підприємства – забезпечення певного рівня прибутковості клієнтів. Принцип клієнтоорієнтовності процесного управління визначив базову сутність формування бізнес-процесів – створення доданої цінності для зовнішнього клієнта. Саме цей принцип визначив критерій поділу всіх витрат на ті, які пов'язані зі створенням доданої цінності клієнту та впливають на його дохідність, а також ті, які не створюють такої цінності, а тільки формують витрати, відповідно, не збільшують дохідність.

Зміна підходу до класифікації витрат призвела до руйнації традиційного калькулювання, поділу витрат на прямі й непрямі та формування процесної системи обліку. Як складова управлінського обліку, система управління витратами у процесній компанії будується на логіці обліку ресурсів, що потрібні для здійснення бізнес-процесів, спрямованих на створення результативної цінності для споживача. Застосування процесного підходу до управління синонімічно зарубіжному досвіду впровадження на підприємствах процесно-орієнтованого управління (АВМ), після чого здійснюється перехід до процесно-орієнтованого обліку (АВС) та процесно-орієнтованого бюджетування (АВВ). Тобто, процесно-орієнтоване управління, облік і бюджетування мають тісний взаємозв'язок, який полягає у домінантній ролі бізнес-процесів як об'єкта управління (рис. 3.6).

Особливу значущість для практичного впровадження процесної системи обліку має спосіб включення витрат у собівартість товарів, що реалізуються. За даною ознакою витрати організації підрозділяються на прямі і накладні. Принциповою відмінністю між прямими і непрямими витратами є те, що прямі витрати безпосередньо пов'язані з виробництвом і реалізацією конкретного виду продукції і тому без зусиль можуть бути віднесені на його собівартість. Характерними статтями прямих витрат є: сировина й основні матеріали, купівельні вироби і напівфабрикати, основна заробітна плата виробничих робітників. Непрямі витрати пов'язані з виробництвом одночасно декількох видів продукції, тому неможливо безпосередньо виділити ту частину витрат, яка припадає на конкретний вид продукції. Характерні статті непрямих витрат: ремонт устаткування, загальноцехові витрати, загальнозаводські витрати, частина невиробничих витрат тощо.

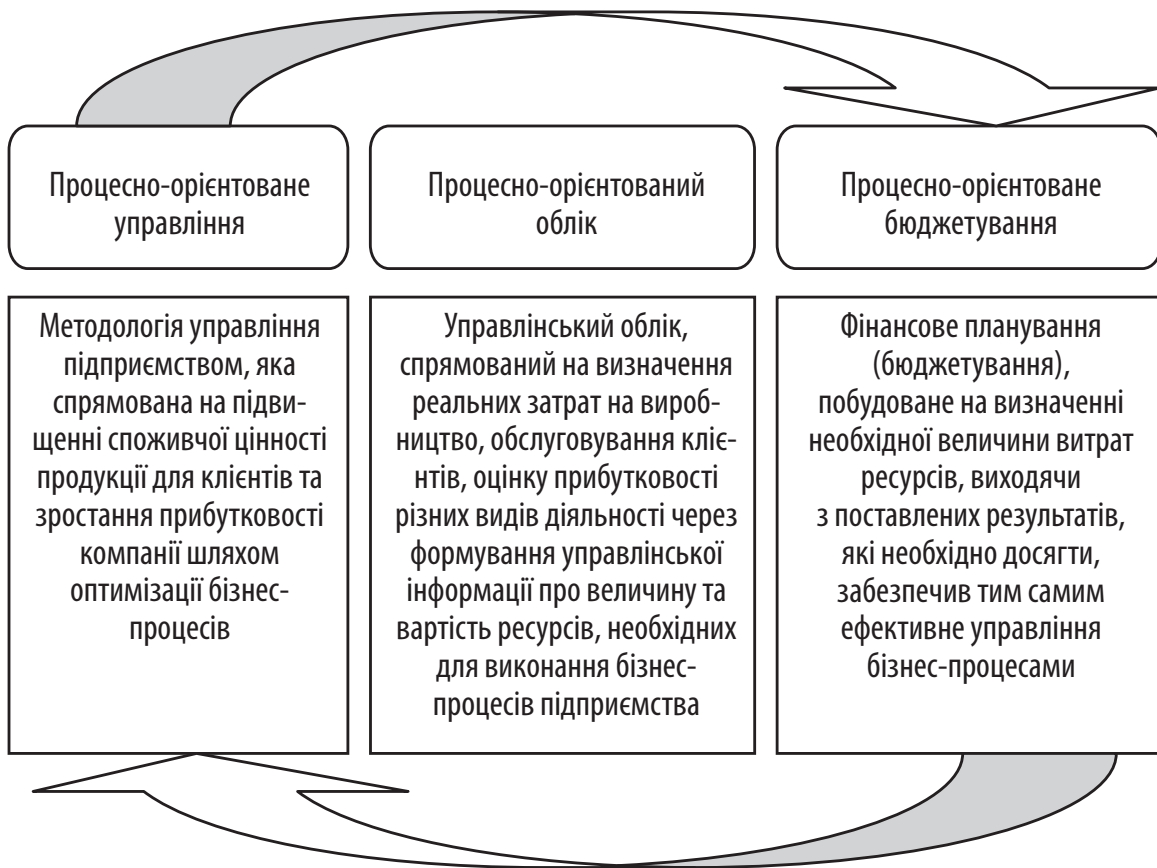


Рис. 3.6. З'язок процесного управління, обліку та бюджетування [14]

Така класифікація використовується під час розгляду питання про факт віднесення витрат на певний вид продукції або на певний підрозділ (цех) підприємства при здійсненні оцінки собівартості одного окремого виду продукції в загальній товарній номенклатурі підприємства. Зрозуміло, що ця собівартість включає як прямі, так і непрямі (накладні) витрати. І якщо стосовно перших проблема оцінки не виникає, то непрямі витрати мають бути розподілені за видами продукції за допомогою якого-небудь принципу. У відомому сенсі цей розподіл має умовний характер, оскільки такий розподіл зробити принципово неможливо унаслідок комплексності процесу формування сукупних витрат. Проте це завдання має бути вирішене, оскільки собівартість окремого вигляду продукції встановити не вдасться.

Зараз існують три методи розподілу (віднесення) витрат: пряме відстежування; причинно-наслідковий розподіл; умовний розподіл [6; 7; 9; 11].

Пряме відстежування витрат передбачає, що шляхом фізичного спостереження витрати можуть бути легко і точно віднесені на кінцевий об'єкт. Цей спосіб є найбільш точним і застосовується найчастіше стосовно змінних витрат. Основний недолік методу прямого відстежування полягає в тому, що є потрібним надто багато ресурсів для фізичного спостереження.

Метод розподілу витрат шляхом встановлення причинно-наслідкових зв'язків використовується тоді, коли неможливо здійснити пряме відстежування витрат, або коли це не ефективно з точки зору витрат на ведення обліку. Цей метод також має свої недоліки. Він передбачає, що існує лише одна причина, один чинник витрат. У результаті, для витрат, які мають дві або більше причин (чинників), використання цього методу буде некоректним.

Метод умовного розподілу використовується, коли не можна застосувати два вищеназвані методи. Він схожий на причинно-наслідковий метод, за винятком того, що база розподілу витрат не є причиною витрат. В більшості випадків, це вже відстежувана раніше величина, наприклад, обсяг продажу, обсяг продукції, витрати на працю основних робітників. Оскільки база розподілу витрат не є причиною, цей метод даватиме менш точні результати, ніж два вищеназвані методи. Можливо, розподіл витрат буде і правильним – це станеться в разі вагомого взаємозв'язку бази розподілу і причинного чинника. Але навіть при правильному розподілі витрат цей метод найменш застосовний для менеджерського контролю за витратами.

Порівняльний аналіз трьох способів відстежування і розподілу витрат за кінцевими об'єктами витрат наведений в *табл. 3.2*.

Таблиця 3.2

Методи розподілу витрат

Метод	Точність	Витрати на ведення обліку	Застосовність для контролю витрат
Пряме відстеження	Висока	Високі, вимагають значних ресурсів	Середня, з причини відсутності аналізу факторів витрат
Причинно-наслідковий	Висока	Середні	Висока
Умовний розподіл	Низька	Низькі	Низька

Кожен з методів відстежування витрат знайшов своє вживання в певній системі розрахунку собівартості (табл. 3.3). Прямий метод – в директ-костингу; прямий у поєднанні з умовним – у традиційній системі; прямий у поєднанні з причинно-наслідковим – у процесних системах. Тобто система процесного обліку витрат перш за все вирішує проблеми розподілу непрямих витрат. Вона дозволяла розподіляти завдані витрати за цільовими витратами (цільова витрата – будь-який вид діяльності, що вимагає відособленого виміру зазнаних витрат). Тобто все те, що викликає необхідність чисельно оцінити використувані ресурси.

Таблиця 3.3

Методи розрахунку собівартості

Витрати	Методи				
	Директ-костинг	Традиційна система	За видами діяльності (АВС метод)	Позаказна система	Процесна система
Прямі	Пряме відстежування	Пряме відстежування	Пряме відстежування	Пряме відстежування	Умовне відстежування
Непрямі	Ні	Умовне відстежування	Причинно-наслідкові зв'язки	Пряме відстежування	Пряме відстежування

При цьому прямі витрати можуть бути відстежені до кожної цільової витрати, внаслідок чого їх можна точно віднести до конкретної цільової витрати. З непрямими витратами цього зробити не можна. Там, де витрати можуть бути безпосередньо прив'язані до цільової витрати, застосовується термін відстежування витрат. І навпаки, непрямі витрати не можуть бути безпосередньо доведені до кожної цільової витрати, тому що вони зазвичай мають відношення відразу до декількох витрат. Тому непрямі витрати привласнюються цільовим витратам через процес розподілу зазнаних витрат певного типу.

Коли прямі виміри не дозволяють визначити кількість ресурсів, що були потрібні для конкретної цільової витрати, застосовується розподіл витрат – процес віднесення до неї частини загальних зазнаних витрат. Іншими словами, розподіл витрат передбачає використання не прямих вимірів, а опосередкованих, непрямих. Основа, використовувана для розподілу витрат за цільовими витратами є базою розподілу витрат або чинником витрат [7].

Там, де бази розподілу значимі, говорять про причинно-наслідковий розподіл. Там, де база розподілу витрат менш очевидна, використовується термін «умовний розподіл». В узагальненому вигляді процес розподілу витрат при процесній системі обліку поданий на *рис. 3.7*.

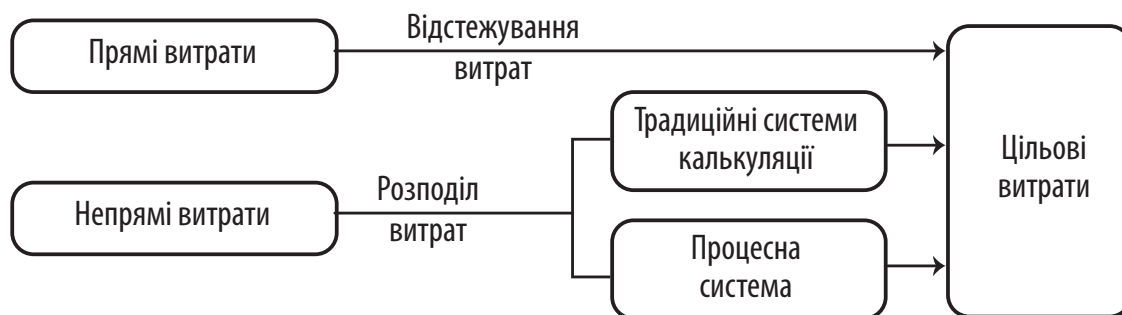


Рис. 3.7. Порівняння процесів розподілу витрат

Як можна бачити з *рис. 3.7*, прямі витрати привласнюються цільовим витратам за допомогою механізму безпосереднього відстежування витрат, тоді як непрямі витрати – шляхом розподілу витрат. Для віднесення непрямих витрат за цільовими витратами можуть бути використані два типи систем розподілу: традиційна система розподілу витрат; процесна система.

Для узагальнення таких підходів, вживаних для віднесення непрямих витрат за видами продукції, що випускаються, використовується так званий двоетапний процес розподілу витрат [5 – 7]. Суть цього підходу відображена на *рис. 3.8*.

Виходячи з *рис. 3.8*, слід зазначити, що на першому етапі непрямі витрати розподіляються по центрах витрат. Термін «центр витрат» застосовується для опису ділянок бізнесу, на які непрямі витрати відносяться в першу чергу. Зазвичай ними виступають підрозділи, але в деяких ситуаціях встановлюються окремі ставки непрямих витрат для ще менших структурних одиниць організації, таких, наприклад, як групи однакового устаткування в одному й тому ж цеху. При цьому в більшості ситуацій зростання числа центрів витрат призводить до підвищення точності виміру непрямих витрат, що припадають на цільові витрати. Вибір числа центрів витрат слід здійснювати на основі критерію «співвідношення витрат і прибутку».

На другому етапі (*рис. 3.8*) витрати, що акумулюються в центрах витрат, розподіляються за цільовими витратами, використовуючи для цього

відповідні бази розподілу. Традиційні системи обліку витрат на другому етапі зазвичай використовують години праці основних працівників або години роботи устаткування. Для того, щоб компанії дійсно могли приймати ефективні управлінські рішення, необхідно належним чином поставитися до вибору системи обліку витрат. Більшість організацій враховують інформацію за витратами в єдиній базі даних, з якої вона за необхідності витягується і використовується для найрізноманітніших цілей.

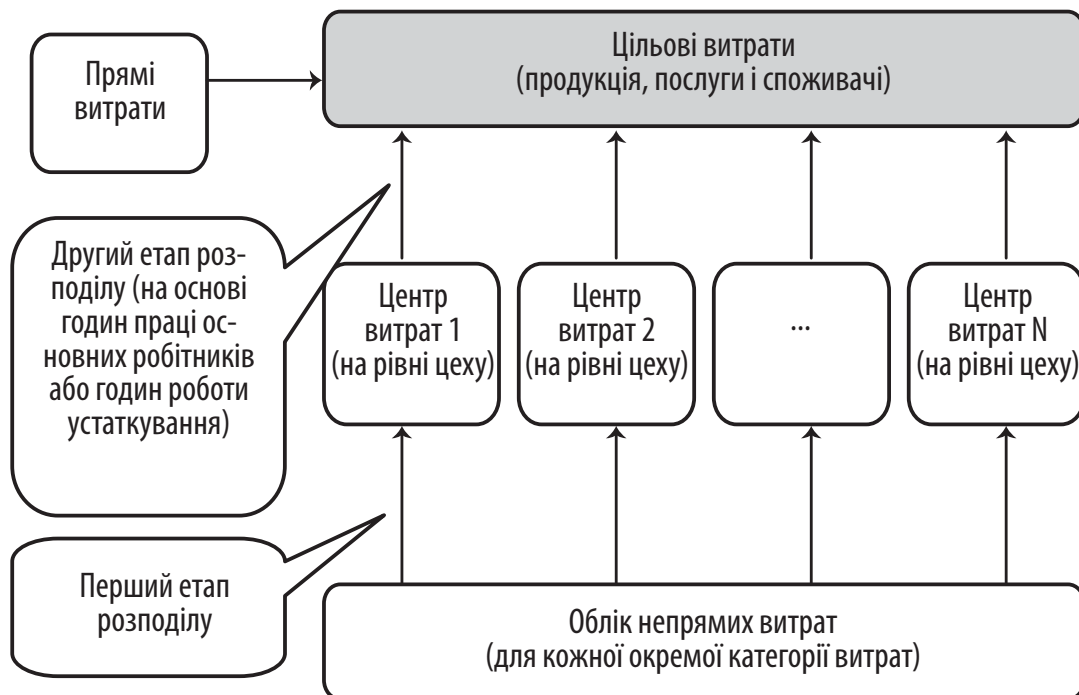


Рис. 3.8. Двохетапний процес розподілу витрат

Міра опрацьованості і точності систем калькуляції витрат значно варіюється, і щоб організація могла вибрати оптимальну для себе систему, їй слід скористатися критерієм співвідношення витрат і вигод, що отримуються з неї. У простих традиційних системах широко застосовуються умовні розподіли витрат, тоді як у процесних – лише причинно-наслідкові.

Незважаючи на вибрану систему обліку витрат, в обох системах використовується двоетапний процес розподілу витрат. На першому етапі непрямі витрати розподіляються по центрах витрат, а на другому – витрати, що припадають на центр витрат, розподіляються за окремими видами продукції. Лише така деталізація інформації про витрати допоможе мене-

джером в ухваленні рішень. Таким чином, системи калькуляції собівартості різняться залежно від методу перенесення витрат на цільові витрати.

На *рис. 3.9* подана принципова схема розподілу витрат при традиційній та процесній системах обліку. З нього видно, що і при традиційній і при процесній системі обліку витрат застосовується двохетапний процес розподілу витрат. На першому етапі в традиційній системі непрямі витрати розподіляються між виробничими і обслуговуючими підрозділами, а потім витрати обслуговуючих підрозділів перерозподіляються на виробничі.

У процесній системі непрямі витрати розподіляються за основними видами діяльності, а не за підрозділами. Тут виділяється безліч процесних центрів витрат, тоді як у традиційних системах спостерігається тенденція розподіляти непрямі витрати по підрозділах, хоча вони зазвичай описуються теж як центри витрат. Важливим аспектом удосконалення обліку непрямих витрат виробництва при процесній системі обліку є вирішення проблеми їх розподілу за сегментами діяльності. Як сегмент пропонується використовувати продукцію, структурні підрозділи, види виробництва тощо. Такий розподіл витрат необхідний для отримання даних, що використовуватимуться при калькулюванні собівартості продукції та прийнятті конкретних управлінських рішень.

Використання нормативних ставок розподілу непрямих витрат дає змогу визначати собівартість продукції одразу після її виготовлення (не очікуючи кінця місяця, коли буде підраховано загальну фактичну суму таких витрат) та уникнути коливання собівартості одиниці продукції в результаті зміни обсягів виробництва (формули (3.1) та (3.2)):

$$\frac{\text{Нормативна ставка розподілу непрямих витрат}}{\text{Очікуваний (плановий) розмір непрямих витрат}} = \frac{\text{Заплановане значення бази розподілу}}{\text{Фактичне значення бази розподілу}} \quad (3.1)$$

$$\text{Розподілена сума непрямих витрат} = \frac{\text{Нормативна ставка розподілу непрямих витрат}}{\text{Фактичне значення бази розподілу}} \times \text{Фактичне значення бази розподілу} \quad (3.2)$$

Вибір бази розподілу повинен ґрунтуватися на таких визначених критеріях (причинно-наслідковою залежністю, можливістю забезпечення по-

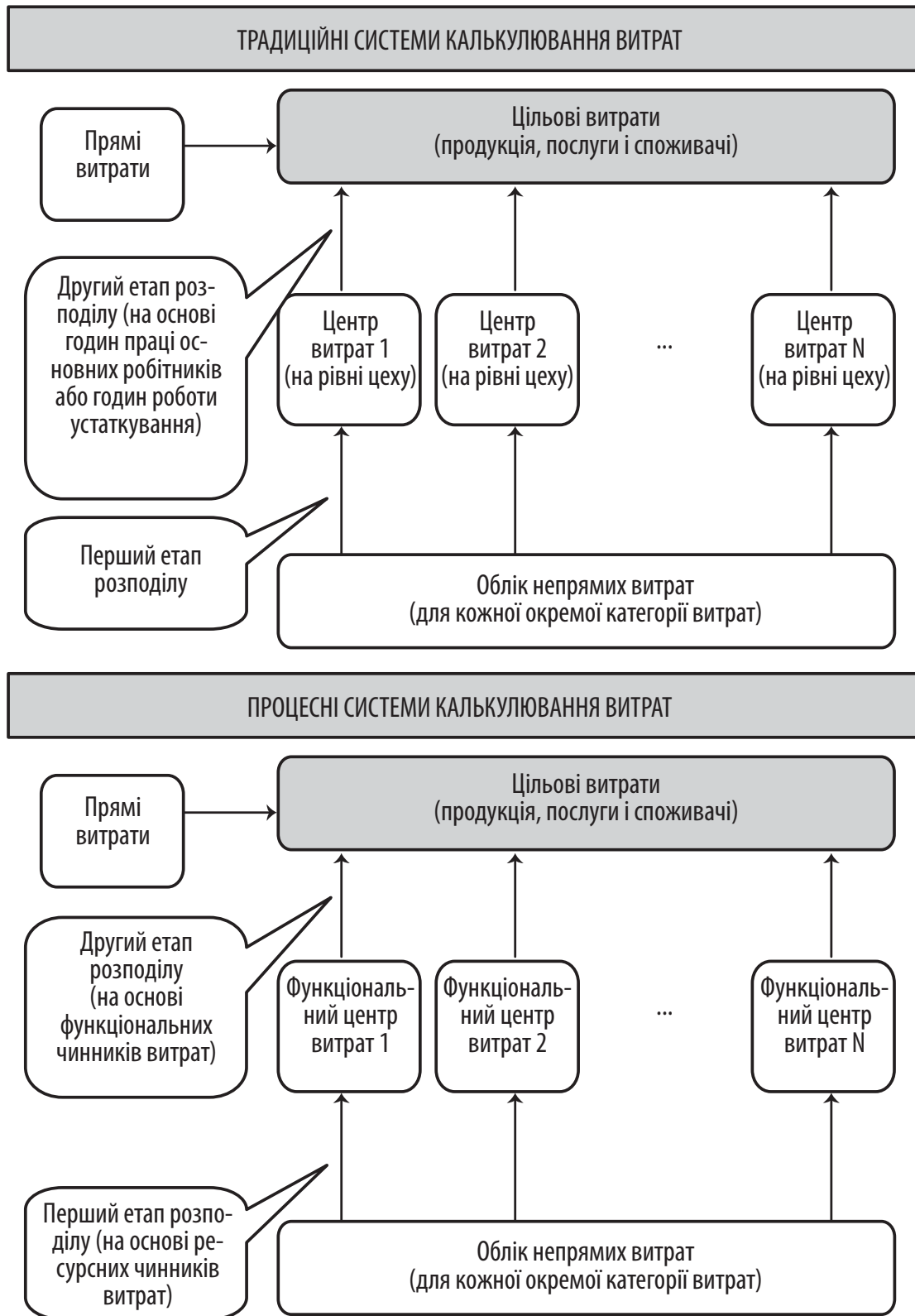


Рис. 3.9. Порівняння процесу розподілу витрат при традиційній та процесній систем обліку витрат та формування собівартості

криття витрат, здобутими вигодами тощо) та функціональною специфікою роботи підприємства чи його окремої ланки. Таким чином, основними перевагами та недоліками процесної системи обліку витрат можна вважати означені у *табл. 3.4* відомості.

Таблиця 3.4

Переваги та недоліки процесної системи обліку витрат

Переваги	Недоліки
Збільшує число облікових одиниць, що використовуються для підрахунку непрямих витрат. Замість накопичення витрат по всьому підприємству вони акумулюються по цехах і відділах через виконувані операції	Довільність у виборі базового показника. Іноді деякі загальнозаводські витрати не можуть розподілятися на продукцію до вільно, оскільки вони розраховуються на весь випуск
Змінює базу, що використовується для нарахування непрямих витрат на продукцію. Замість використання прямих витрат праці як база використовуються інші показники, які можуть прослідити по продукції або виконуваним операціям	
Змінює сприйняття менеджером багатьох видів непрямих витрат, які формально були непрямыми (використання енергії, контроль якості, переналагодження устаткування), проте просліджувалися через певні операції і таким чином були віднесені на собівартість продукції	Використання процесної системи вимагає великих витрат на дослідження операцій, ведення документації тощо. Тому в деяких випадках вони можуть перевищувати очікуваний ефект. Отже, компанія, що забажала впровадити процесну систему обліку, повинна відповідати певним характеристикам для здобуття вигоди від його використання

Отже, основні відмінні риси процесної системи обліку витрат полягають у тому, що в ній використовується значно більше центрів витрат на першому етапі і значно більше чинників витрат на другому етапі двох-етапного процесу розподілу непрямих витрат. За рахунок цього процесна система може точніше вимірювати ресурси, що припадають на цільові витрати. Традиційні системи калькуляції витрат показують витрати менш точно, оскільки в них використовуються чинники витрат, що не відображають причинно-наслідкової залежності між витратами і цільовою діяльністю. Одержані ж результати дослідження сприятимуть підвищенню достовірності процесу калькулювання собівартості продукції, дають можливість повніше виявляти та використовувати внутрішньовиробничі резерви підприємств України.

3.4. Розбудова стратегічного управлінського обліку як інформаційного забезпечення вибору стратегії інноваційного розвитку підприємства

За сучасних світових тенденцій перетворення постіндустріальної економіки на економіку знань, найефективнішим засобом підприємств для надбання та тривалого використання унікальних конкурентних переваг є перехід від інтенсивного до інноваційного типу розвитку. Дослідження Р. Солоу (обґрунтування економічного впливу технологічних змін), М. Калецьки (теорія трендоподібного розвитку), П. Ромера (вплив унікальних конкурентних переваг на економічне зростання), Н. Ромера (модель ендогенного науково-технічного розвитку), П. Салівана (життєвий цикл інтелектуальних активів), наукові розробки М. В. Афанасьєва, О. М. Ястремської, А. В. Гриньова, С. М. Ілляшенко, І. І. Яремко, Н. П. Масленнікової, Л. І. Лукичової, Г. В. Бромберга доводять значення інновацій як ефективного засобу досягнення економічною системою якісно кращого стану функціонування шляхом комерціалізації новітніх знань та ідей. В межах інтенсивного розвитку зусилля керівництва спрямовані на вдосконалення функціональних, економічних, організаційних характеристик внутрішнього середовища організації з огляду на стан зовнішнього середовища у різних часових аспектах.

Посилення конкуренції провокує підприємства постіндустріальної формації здійснювати несистематичну інноваційну діяльність. Успішна комерціалізація новітнього, унікального на даному ринку знання у формі інновації порушує поточний розподіл ринку на тривалий час на користь інноватора, оскільки важко піддається або взагалі не піддається імітації або перевершенню конкурентами. Коли ринковий суб'єкт, який розвивається інтенсивно, переходить до свідомого систематичного провокування змін зовнішнього середовища шляхом постійної комерціалізації нововведень, заздалегідь прораховує потенційні ринкові зрушення та використовує їх для реалізації своїх цілей, – цей ринковий суб'єкт переорієнтовується від інтенсивного до інноваційного типу розвитку. Інноваційний тип розвитку підприємства уособлює максимізацію результативності господарської

© к. е. н., проф. Ю. Д. Малярєвський; к. е. н., доц. С. В. Лабунська; ст. викл. Н. В. Курган

діяльності за допомогою управлінського впливу на зміни як зовнішнього, так і внутрішнього середовища через комерціалізацію унікальних знань і цілеспрямоване досягнення на цій основі більш високого рівня розвитку [224]. Поява підприємств, що розвиваються інноваційно, є відповіддю на загострення конкурентної боротьби у глобалізованому світовому господарстві. Підґрунтям нововведень є унікальні знання, тому відмітною рисою новітніх підприємств є накопичення інформаційно-інтелектуального потенціалу. Таким чином, перехід передових підприємств до інноваційного розвитку є адекватним наслідком і водночас причиною формування економіки знань.

Запорукою ефективного розвитку є розробка та реалізація стратегії: попереднє визначення довгострокових цільових напрямів розвитку і можливих варіантів їх досягнення, а потім зважений рух обраним шляхом у процесі господарювання. За І. О. Галицею, стратегія інноваційного розвитку підприємства визначає найоптимальніші його інноваційні шляхи з урахуванням загальноекономічних перспектив, наявності ресурсів і векторів зміни зовнішнього середовища [105]. Корисність стратегії інноваційного розвитку прямо пропорційна її відповідності динаміці об'єктивної дійсності протягом планового часу. Отже, першою ланкою досягнення ринкового лідерства сучасним підприємством є забезпечення повною, актуальною, корисною, правдивою інформацією осіб, які приймають рішення щодо розробки альтернативних стратегій інноваційного розвитку та вибору найоптимальнішої.

Функціональне призначення бухгалтерського обліку – суцільний безперервний збір, документальне відображення, накопичення, збереження інформації заданих якісних характеристик щодо усіх господарських операцій підприємства, а також надання у необхідній формі оброблених даних користувачам. Тому бухоблік здатен виступати універсальною системою інформаційного забезпечення сучасних прогресивних підприємств, але за вирішення певних незгодженостей. Інноваційність розвитку пов'язана зі здійсненням ще незасвоених видів діяльності і зумовлює вимоги до інформаційної системи: швидкість обробки і передачі даних, гнучкість та пристосовність системи до індивідуальних властивостей організації. Фінансовий облік, складова бухгалтерського обліку, в Україні повністю законодавчо

регламентований, що унеможливає його підпорядкування інформаційним потребам підприємства поза межами національних стандартів. Управлінський облік, як друга науково визнана складова бухгалтерського обліку, може змінювати своє цільове призначення та методичне наповнення на вимогу керівництва, але в межах внутрішнього середовища і здебільшого в оперативному аспекті управління. Подібно до того, як змінам умов світової економіки відповідає поява підприємств новітнього інноваційного типу розвитку, нові інформаційні вимоги підприємств ініціюють подальшу модернізацію бухгалтерського обліку як науки. Сучасним перспективним напрямком є відокремлення стратегічного обліку як третьої, нової складової бухгалтерського обліку. Однією з причин його появи на теренах науки стали реалії практики інформаційного забезпечення підприємств, які обирають стратегію інноваційного розвитку.

Проблемне поле наукових досліджень роботи представлено перетином проблематики перспективного стратегічного обліку та питань обліково-аналітичного забезпечення інноваційної діяльності підприємств. Обидві площини економічних розробок знаходяться на стадії розбудови, оскільки зумовлені інформаційними потребами підприємств, які переорієнтовуються на інноваційний тип розвитку під впливом світової тенденції трансформації постіндустріальної економіки на економіку знань.

Метою цієї частини роботи є підвищення ефективності продукування та ранжування за оптимальністю альтернативних стратегій інноваційного розвитку шляхом удосконалення обліково-аналітичної системи інформаційного забезпечення підприємств за допомогою вбудування до неї стратегічного обліку. Досягненню визначеної мети передують вирішення наступних завдань. *По-перше*, виявлення функцій, які мають здійснюватися в межах бухгалтерського обліку для виконання ним ролі універсальної інформаційної системи підприємства, що розвивається інноваційно. *По-друге*, розподіл цих функцій між фінансовим, управлінським та стратегічним обліком; при цьому останній має прийняти функції, не властиві першим двом, які концептуально вже сформовані. *По-третє*, дослідження підходів вітчизняних та закордонних науковців до місця стратегічного обліку стосовно фінансового та управлінського в системі бухгалтерського обліку підприємства, яке здійснює інноваційну діяльність; обґрунтування авторського бачення на-

укової проблеми. По-четверте, розбудова структури обліково-аналітичної системи забезпечення вибору стратегії інноваційного розвитку, а також обґрунтування порядку і правил функціонування та взаємодії елементів цієї системи з огляду на авторський підхід до стратегічного обліку.

Як об'єкт дослідження за обраної мети є система інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень підприємства, яке слідує інноваційному шляху розвитку; предмета – вдосконалююча підсистема стратегічного обліку, призначена для виконання важливих обліково-аналітичних функцій, що знаходяться поза сферою фінансового та управлінського обліку, але є необхідними для інформаційного забезпечення інноваційного розвитку організації, зокрема для здійснення вибору ефективної стратегії.

З точки зору аналізу досліджень і публікацій із зазначеної проблеми наголосимо, що виникнення «прогнозного обліку для виявлення, вивчення, відображення господарських операцій, які можуть мати місце внаслідок відхилень від встановлених параметрів» [217] передбачив у 1990 р. А. М. Кузьминський. Як новий напрямок розвитку бухгалтерського обліку стратегічний облік вперше був запропонований у 1995 р. Б. Райаном в межах досліджень альтернативних можливостей господарювання економічних систем [385]. Сучасний стан теорії стратегічного обліку характеризується фрагментарністю проведених здебільшого зарубіжними вченими досліджень.

Наприклад, І. М. Богата довела доцільність використання стратегічного обліку для оцінки вартості підприємства. Г. Е. Крохічева виявила функціональну корисність стратегічного обліку в умовах мережної економіки. Розробки А. Ф. Коуда, С. В. Івахненкова, З. В. Гуцайлюка, Т. М. Чебан, Д. Л. Савенкова також мають різну цільову спрямованість, але містять спільну ідею відокремлення стратегічного обліку як цілісної інформаційної системи. Інші науковці (К. Уорд, С. Ф. Голов, В. О. Ластовецький, Т. М. Сльозко, В. О. Терехова) доводять підпорядкованість стратегічного обліку системі управлінського обліку, у зв'язку з чим застосовують поняття «стратегічний управлінський облік». Дискусії щодо наявності та парадигмального місця стратегічного обліку як нової наукової площини пояснюються відсутністю узгодженого категоріального апарату та елементів методу цього перспективного обліку в наш час. Таким чином, місце страте-

гічного обліку в системі інформаційного забезпечення розробки стратегій інноваційного розвитку визначається значущістю його функціональних завдань.

Теоретичні та практичні облікові аспекти інноваційної діяльності підприємств висвітлено в працях закордонних вчених: Р. Фостера, Б. Твіса, Ф. Дж. Фабоцці, Г. А. Велша, П. Уайта, Й. А. Шумпетера, Д. Колдуела, В. О. Проскуріна, В. І. Ткача, П. Н. Завліна Розвитку обліку інноваційної діяльності в Україні сприяли глибокі дослідження Л. В. Городянської, С. Ф. Голова, М. Г. Чумаченка, Ф. Ф. Бутинця, Г. М. Уманців, О. О. Мінакова, О. С. Бородкіна, Я. Д. Крупки, М. І. Бондара, Г. В. Нашкерської та ін. Роботи значених фахівців *по-перше*, пояснили неспроможність регламентованого національними стандартами фінансового обліку повністю задовольняти інформаційні вимоги підприємств-новаторів. *По-друге*, довели обмеженість управлінського обліку розв'язанням задач обліку та аналізу лише щодо внутрішнього середовища підприємства. *По-третє*, виявили шлях до підвищення ефективності роботи інформаційної системи прогресивної організації через подальшу модернізацію бухгалтерського обліку. Наукові здобутки Б. Альтстреда, М. Коленсо, Дж. Лемпелла, О. М. Щемелева, Д. С. Лозовицького стосуються вирішення питань інформаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств у площині стратегічного обліку.

До невирішених завдань загальної проблеми належить викладене у цій роботі завдання розбудови стратегічного управлінського обліку як інформаційного забезпечення вибору стратегії інноваційного розвитку підприємства. При цьому дослідження провідних науковців виявили необхідність формування стратегічного обліку як нової області знань економічної науки. Як уже зазначалося, *першочерговою* передумовою становлення стратегічного обліку є перехід до «нової економіки» як черговий етап безперервного розвитку суспільства та світового господарства. На думку О. М. Щемелева, характер бухгалтерського обліку змінюється в сучасних умовах «панування горизонтального управління, відокремлення інформаційних потоків від фізичних, дроблення мереж створення вартості та багаторівневості обробки й використання інформації» [498].

По-друге, українським економічним реаліям властиві численні специфічні риси, зумовлені історичним минулим національної економіки, яка

70 років з останніх 100 функціонувала як централізована. О. М. Богатко наголошує: західні методи управління спрямовані на забезпечення розвитку підприємств, що діють в умовах саме ринкової економіки. Саме сталому ринковому середовищу оптимально відповідають міжнародні стандарти обліку – М(С)БО. Тому система інформаційного забезпечення організації виявляє неуніверсальність, обмежена фінансовим обліком за національними стандартами П(С)БО, які намагаються максимально наблизити до закордонних М(С)БО. *По-третє*, погоджуючись з думкою І. А. Белоусової, необхідність перспективного стратегічного обліку є важливим чинником подолання економічної кризи в Україні. Солідарний з таким підходом В. М. Жук відзначає: «Сучасний стан вітчизняного бухгалтерського обліку має незадовільний рівень і фактично блокує проведення ефективних заходів щодо виходу України із кризи» [159]. Таким чином, стратегічний облік має вирішити проблему забезпечення розвитку національних підприємств інформацією про стан та загрози зовнішнього середовища, яке здійснює жорсткий тиск на мікроекономічні системи за умов світової кризи.

По-третє, стратегічний облік уособлює прогресивні науково-практичні рекомендації щодо вдосконалення обліково-аналітичних даних стосовно внутрішнього середовища організації. Це виявлення «вузьких» та пошук «слабких» місць у внутрішньому середовищі підприємства, впровадження системи підконтрольних показників відповідно до встановлених стратегічних цілей; стратегічне планування та контрольне порівняння нормативних та фактичних значень показників для виявлення причин і наслідків наявних відхилень, а також аналіз впливу відхилень на реалізацію стратегічних планів. Модернізаційне вбудовування стратегічного обліку до системи бухгалтерського розширює можливості останнього, охоплюючи обліково-аналітичною роботою усю наявну корисну інформацію. Тим самим вирішується проблема ігнорування бухгалтерським обліком даних про зовнішнє середовище. З'являється концептуальний простір для обліку інформаційно-інтелектуальних невідчутних ресурсів та результатів інноваційної діяльності [249].

Саме *рис. 3.10* ілюструє розподіл функціональних завдань традиційних фінансового та управлінського обліків та перспективного стратегічного обліку в межах бухгалтерського, який приймає роль системи інформацій-

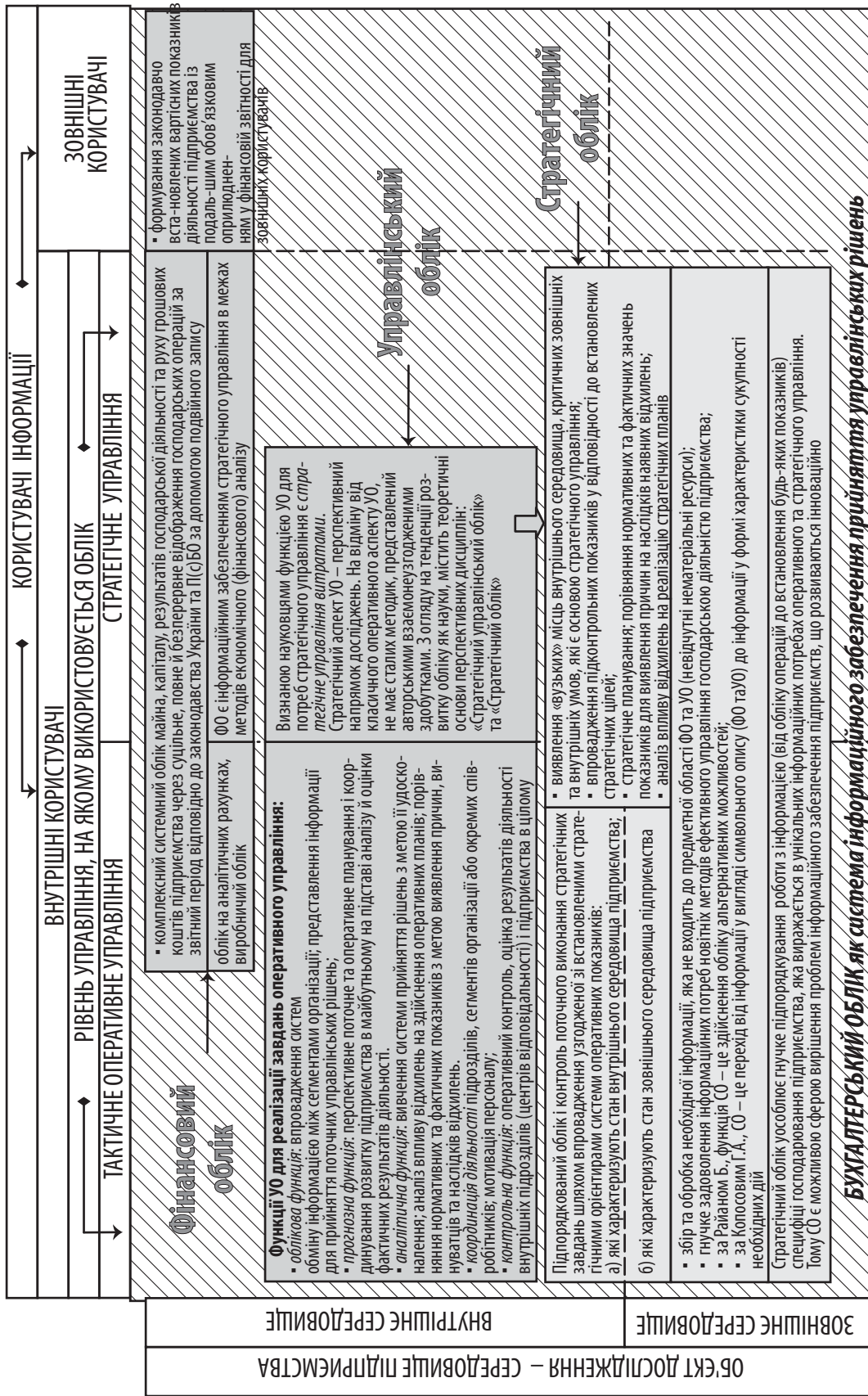


Рис. 3.10. Функції фінансового, управлінського та стратегічного обліку як складових облікової системи інформаційного забезпечення підприємства

ного забезпечення підприємства. Наочно демонструється, що стратегічний облік, як і управлінський, підпорядкований інформаційним потребам лише внутрішніх користувачів, але забезпечує як прийняття стратегічних рішень, так і узгоджених з ними оперативних. На відміну від фінансового та управлінського, стратегічний облік оброблює та аналізує дані не тільки про внутрішнє середовища підприємства, але й про зовнішнє. Б. Валуєв та Ф. Бутинець попереджують про небезпеку «штучного втягування інших наук до сфери бухгалтерського обліку» [79]. Це дослідження виконане в межах дотримання контраргументу С. Ф. Голова: слід не відкидати постулати системи обліку, що є загальновизнаною та діючою, але за необхідності не обмежуватися нею.

Внаслідок вивчення здійснених провідними економістами розробок у сфері стратегічного обліку, пропонується висновок: науковці визначають місце стратегічного обліку в системі бухгалтерського обліку залежно від завдань, які покладаються на нього. Графічно дане твердження подане на *рис. 3.11* «Концептуальні підходи українських та іноземних науковців до розуміння місця стратегічного обліку в системі інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень». О. В. Мозенков, О. М. Степанова, Дж. К. Шанк, Г. В. Козаченко, Л. М. Христенко (блок 7 *рис. 3.11*) та К. Уорд, З. Ф. Канурна, В. О. Ластовецький, О. Д. Каверіна (блок 6 *рис. 3.11*) вирішують проблеми забезпечення прийняття стратегічних рішень інформацією щодо внутрішнього середовища. Тому перелічені вчені пропонують парадигмально розширити управлінський облік до управлінського стратегічного обліку. Це не порушує концептуальної цілісності управлінського обліку, а є модернізуючою надбудовою. Б. Райан, А. Ф. Коуд, З. В. Гуцайлюк, Т. М. Чебан (блок 4 *рис. 3.11*) та Д. С. Лозовицький, Н. Ю. Салова, О. М. Богатко (блок 5 *рис. 3.11*) для побудови стратегії залучають до необхідних джерел інформацію про зовнішнє середовище організації, виходячи за межі фінансового та управлінського обліків. Тому ці науковці стикаються із необхідністю відокремити стратегічний облік як особливу підсистему бухгалтерського обліку.

Стратегічний облік у цій роботі є інструментом вибору оптимальної стратегії сучасного прогресивного підприємства, яке здійснює переорієнтацію від інтенсивного до інноваційного розвитку. Тому пропонується ви-

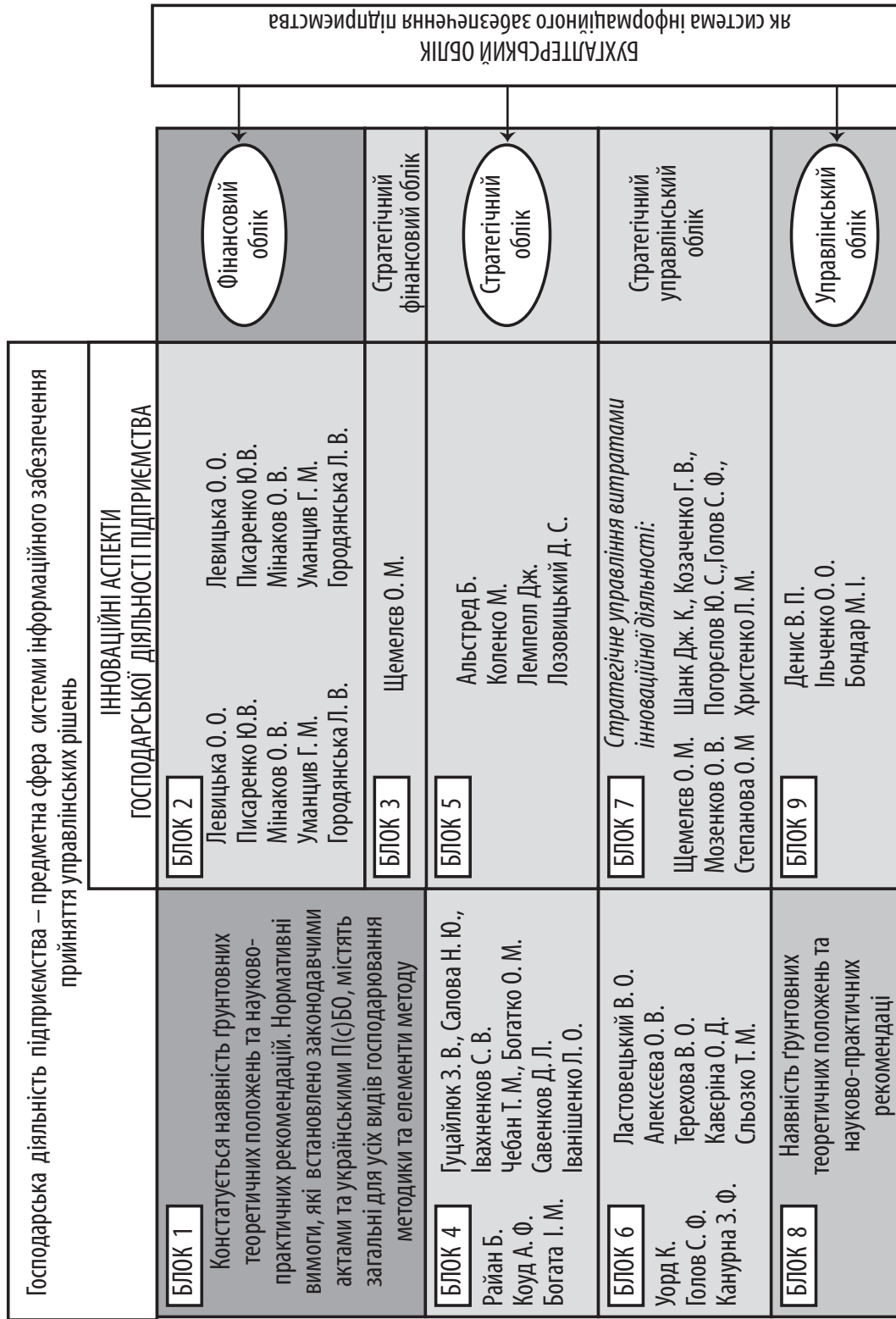


Рис. 3.11. Концептуальні підходи українських та іноземних науковців до розуміння місця стратегічного обліку в системі інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень

значати місце стратегічного обліку в системі бухгалтерського обліку з огляду на динамічні перетворення усього організаційно-економічного механізму підприємства. Спочатку стратегічний облік має виникнути як підсистема управлінського обліку, забезпечуючи обліково-аналітичною інформацією про внутрішнє середовище не тільки поточне оперативне управління, а ще й стратегічне. Вдосконалюючись по мірі розвитку підприємства, стратегічний облік розширить своє предметне поле, увібравши інформаційні потоки щодо зовнішнього середовища. В остаточному варіанті на стадії відокремлення як особливої підсистеми бухгалтерського обліку, стратегічний облік має забезпечувати прийняття будь-яких стратегічних рішень наданням повної, актуальної, правдивої довгострокової та короткострокової інформації про стан як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Необхідність постійного узгодження стратегічного та оперативного управління передбачає невідворотною близькість систем стратегічного і управлінського обліку та наявність постійних інформаційних потоків між ними. Тому пропонується застосовувати поняття «стратегічний управлінський облік» для визначення системи інформаційного забезпечення прийняття стратегічних і оперативних управлінських рішень. У трактуванні авторського колективу це поняття не означає обов'язкової підпорядкованості стратегічного обліку управлінському; це питання має вирішувати кожне підприємство індивідуально.

Теоретично інформаційним забезпеченням розробки стратегії інноваційного розвитку може виступати фінансовий аналіз, який ґрунтується на ретроспективній та прогнозній фінансовій звітності підприємства. Але зазначені сьогодні проблеми фінансового обліку нівелюють корисність фінансового аналізу стосовно інноваційної діяльності ринкових суб'єктів та потребують додаткових наукових розробок. Це дослідження належить до альтернативного напрямку, розбудовуючи систему інформаційного забезпечення підприємств в площині стратегічного обліку, а не фінансового. Тому як варіант вдосконалення цієї системи пропонується орієнтувати регламентований фінансовий облік на забезпечення зовнішніх користувачів.

Наукова перспектива роботи авторського колективу – це розробка методичних рекомендацій щодо вибору стратегії інноваційного розвитку на підставі оцінювання інноваційних можливостей підприємства. В межах нечітко-множинного підходу до оцінювання інноваційно-інвестиційного

потенціалу підприємства передбачається присвоїти значення лінгвістичним змінним «інноваційні можливості підприємства» та «стратегії інноваційного розвитку», а також встановити однозначну відповідність між ними. Для вибору стратегії інноваційного розвитку за методом нечіткого логічного виводу пропонується як система інформаційного забезпечення стратегічний управлінський облік. Рис. 3.12 демонструє, що система стратегічного управлінського обліку містить інструментарій управлінського обліку та вдосконалені методи стратегічного обліку для накопичення, обробки та надання у зручній формі інформації про внутрішнє та зовнішнє середовище з метою прийняття ефективних стратегічних та оперативних рішень. Наведена на рис. 3.12 послідовність вибору стратегії інноваційного розвитку ґрунтується на даних саме стратегічного управлінського обліку і не пов'язана із законодавчо регламентованим фінансовим. Виконання розрахунків із застосуванням теорії нечітких множин має також виконуватися працівниками підрозділу стратегічного обліку.

Стратегічний облік зумовлений невідворотними об'єктивними реаліями світової та національної економіки, але ще знаходиться у фазі становлення і не є загально визнаним у науковому світі. Для зберігання бухгалтерським обліком місця універсальної системи інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень необхідна розбудова системи стратегічного управлінського обліку. Особливо це стосується підприємств, які слідують глобальним тенденціям формування економіки знань і переходять від інтенсивного розвитку до інноваційного. У роботі розкрито обліково-аналітичні можливості стратегічного управлінського обліку у вирішенні першочергової для таких підприємств проблеми вибору стратегії інноваційного розвитку.

3.5. Формування системи первинних облікових документів і фінансової звітності в сучасних умовах господарювання

Орієнтуючись на рис. 3.1 та рис. 3.12 наголосимо, що система управління розвитком підприємства на будь-якому рівні ієрархії складається

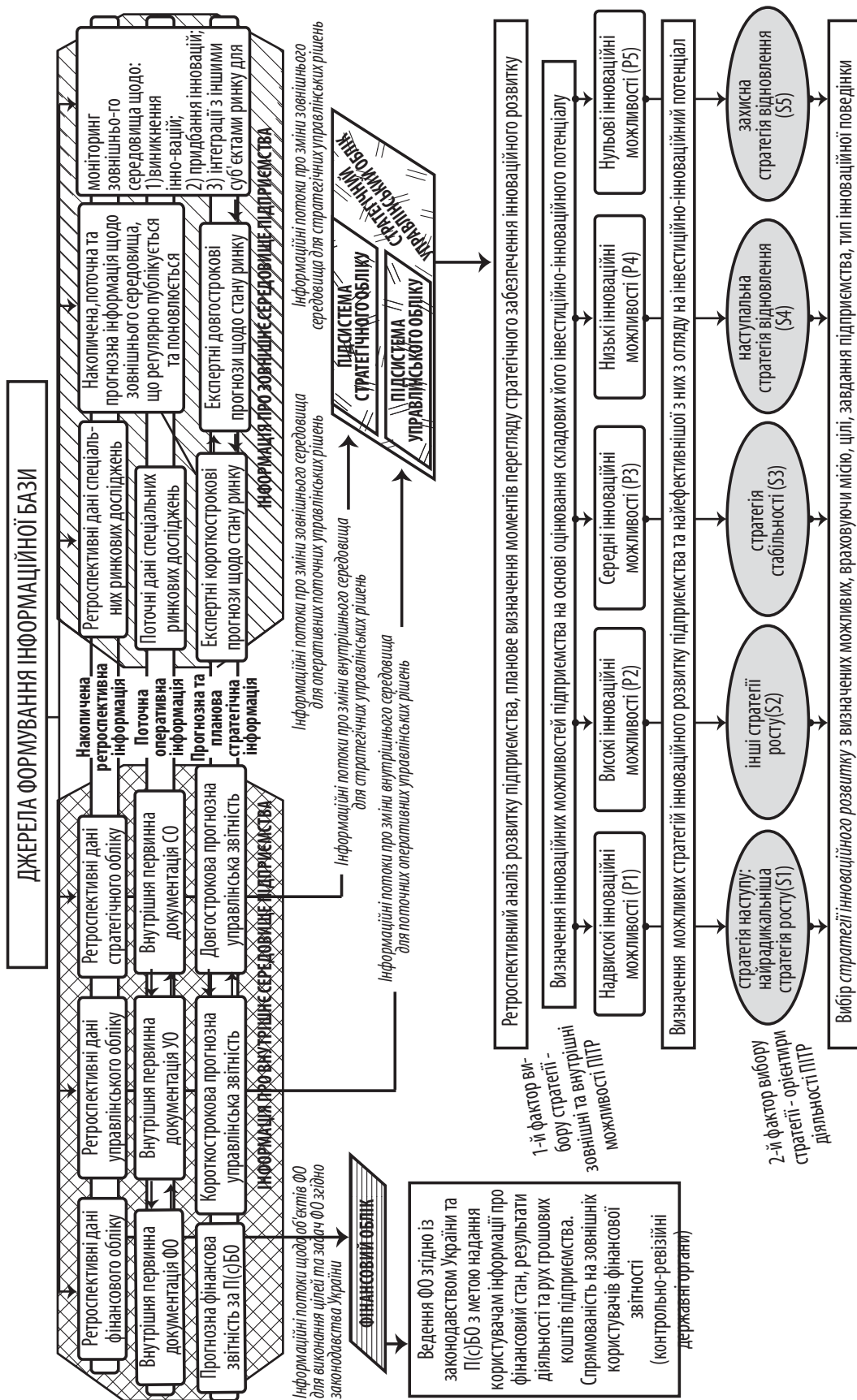


Рис. 3.12. Структура обліково-аналітичної системи інформаційного забезпечення вибору стратегії інноваційного розвитку підприємства

з керівної (управлінської) і керованої систем, пов'язаних між собою інформаційними каналами. Керівна система – це сукупність органів управління на підприємстві, що формує і направляє в керовану систему (цехи, виробничі ділянки) командно-управлінську інформацію. Командно-управлінська інформація визначеної системи є результатом обробки узагальнених показників діяльності господарської одиниці, що представлена у фінансовій звітності підприємств. Керована система, у свою чергу, передає в керівну систему інформацію про хід виконання наказів, стан ресурсів підприємства, зміну джерел утворення ресурсів, господарські процеси і відхилення показників системи виробництва. Джерелом інформації керованої системи, що передається відповідним органам обробки інформації та управлінській системі для прийняття оперативних рішень є первинні облікові документи.

Таким чином, сукупність первинних облікових документів формує систему первинних облікових документів, що є основою інформаційного забезпечення діяльності підприємства, а сукупність фінансової звітності підприємства формує систему звітних показників діяльності, що є завершальною стадією облікового процесу. Система первинних облікових документів та система фінансової звітності підприємства є підсистемами в системі більш високого рівня – системи бухгалтерського обліку.

Система первинних облікових документів на підприємстві.

За визначенням «система» – це сукупність взаємозалежних елементів, що утворюють єдине ціле... Однак різні частини можуть бути об'єднані в «ціле», але це «ціле» – не система, доки не сформований деякий механізм, що автоматично включається як підсистема в систему більш високого рівня. Для того, щоб зрозуміти, як система виконує свою функцію, необхідно довідатися, як усі її елементи пов'язані один з одним і як вона пов'язана із системою, що утворює її зовнішнє середовище. З точки зору розкриття означеної у додатку А *поточної парадигми* наголосимо, що промислове підприємство не є ізольованою системою, а має розгалужену мережу зв'язків. Кожен елемент виробництва породжує властиву йому інформацію. У свою чергу, інформація про управлінські впливи має суворо визначену сферу поширення, тобто діє на визначені елементи виробництва. Отже, ці зустрічні потоки циркулюють не безладно, а за визначеними

об'єктивними законами, що надають право розглядати ці потоки як систему інформації підприємства.

Система первинного обліку пов'язана із формуванням первинної інформації, що може бути представлена у вигляді первинних документів, створених з використанням засобів механізації, автоматизації чи ручним способом, чи в іншому виді, що забезпечує її вірогідність і юридичну обґрунтованість. Зокрема, в роботі З. В. Кір'янової говориться про те, що система первинного обліку є «основою організації всієї системи бухгалтерського обліку і використовується як інформаційна база для оперативного економічного аналізу діяльності ... підприємства».

Інформація у вигляді різних форм документації (документована інформація) складає надзвичайно велику частину в загальному обсязі всієї інформації, що циркулює в системі підприємства. Тому цей вид документованої інформації становить найбільшу цінність для дослідження й аналізу системи інформації. Одним з недоліків прийняття рішень у процесі управління є використання невпорядкованої інформації, що, загалом, приводить, з одного боку, до паралелізму і надлишкової інформації і, з іншого боку, до відсутності деякої інформації, дійсно необхідної для управління. Надмірність звітної документації пов'язана з тим, що через традиційні методи вирішення завдань управління з'являється необхідність відображення в документах проміжної інформації. Проміжні документи не несуть істотної для процесу управління інформації і, як правило, є зайвими, що, загалом, створює умови для циркуляції і накопичення надмірно величезного інформаційного обсягу.

Отже, розкриваючи особливості *перспективної парадигми стосовно створення системи первинних облікових документів* наголосимо, що така система повинна сприяти реалізації ефективного управління при мінімальних витратах на організацію й функціонування системи інформації. Основні функціональні вимоги до системи первинних облікових документів наступні. *По-перше*, необхідна повнота (достатність). Інформація про управлінський об'єкт повинна охоплювати об'єкт за всіма управлінськими параметрами; додавання будь-яких інших даних не збільшує обсяг знань про об'єкт. Дані про об'єкт повинні давати тільки необхідну інформацію про нього; скорочення інформації, що міститься в повідомленні, зменшує кількість знань про об'єкт; надмірність повідомлення допускається тільки

зі спеціальними цілями. *По-друге*, необхідна точність. Кількісні характеристики параметрів, що визначають стан управлінського об'єкта, повинні виражатися числом значущих цифр, зменшення яких неприпустимо, а збільшення зайве. *По-третьє*, потрібна надійність (вірогідність) інформації. Потрібно забезпечити достатній ступінь впевненості в тому, що одержувані дані не перекручені. *По-четверте*, інформація повинна надходити вчасно. Варто визначити і суворо дотримувати інтервали часу, протягом якого буде надходити інформація, що необхідна. Затримка інформації знецінює дані та негативно впливає на прийняття управлінських рішень.

Слід зазначити, що в даний час відсутній системний підхід до побудови первинного обліку на підприємстві. В існуючому масиві первинних облікових документів в більшості випадків відсутній зв'язок з іншими елементами системи первинних облікових документів. Отже, за умови відсутності зв'язку між елементами, можна стверджувати про відсутність системи взагалі чи існуванні елементів у системі, що існують окремо від самої системи, тобто зайвих елементів. Як показують проведені дослідження, системі первинних облікових документів властиві наступні недоліки:

1. Трудомісткість і досить велика вартість процесу формування потоків первинних облікових документів. Причому, іноді дуже складно організувати сукупність єдиного потоку інформації зовнішнього і внутрішнього документообігу, особливо без застосування сучасних технічних засобів.
2. Дублювання інформації на різних рівнях системи. Наприклад, як показало дослідження, в інформаційній системі промислових підприємств існує велика кількість різних форм документів, серед яких зустрічаються нестандартні і не уніфіковані форми. Зокрема, на досліджуваному машинобудівному заводі таких форм нараховується більше тисячі.
3. Недостатність, неповнота і несвоечасність інформації. Недостатність інформації виявляється шляхом спеціальних перевірок і звітів, що, як правило, проводяться нашвидку, дуже трудомісткі, дорогі і порушують звичайний ритм роботи господарських суб'єктів. Причому нашвидку складені звіти і довідки – інформація часто не систематизована, не перевірена до кінця і, до того ж, нерідко надходить із запізненням.

4. Ієрархічність у побудові форм первинних документів, що приводить до дублювання інформації на різних ступенях її фіксації та обробки.
5. Недостатнє використання ЕОМ. Автоматизація дає можливості збільшення швидкості, точності й об'єктивності в обробці інформації. Слід зазначити, що на ряді підприємств України, дотепер не впроваджена у виробництво сучасна електронно-обчислювальна техніка.
6. Тенденція, що виявляється в практиці, «записати про всяк випадок» зайву інформацію, дані не головного (другорядного) значення.

У зв'язку з трансформацією документації в системі первинного обліку категорія документообігу втрачає колишнє значення, тому що змінюються об'єкти обліку, форми первинних облікових документів, а, отже, змінюється система зв'язків елементів системи, які не досліджуються.

Говорячи про *напрямки вирішення виділених проблем* зауважимо, що ефективна організація системи первинних облікових документів це важливе питання, що вимагає якщо не негайного, то досить оперативного рішення. Сьогодні значна частка українських підприємств, що пережили всі економічні і політичні кризи і катаклізми останнього десятиліття і проте «залишившись на плаву», перейшли до якісно нового етапу свого розвитку. Накопичено певний досвід функціонування організацій в умовах ринкової економіки, при цьому докорінно змінився підхід до ведення господарської діяльності.

Необхідність планування, належного обліку і контролю всіх наявних на підприємстві ресурсів поряд із розумінням того, що діяльність його повинна бути прозора, обумовили підвищення вимог до системи, що надає оперативну і достовірну інформацію для прийняття рішень. Однак на багатьох великих промислових підприємствах потреби управління в такій інформації не задовольняються, що негативно позначається на загальній ефективності управління. У зв'язку з цим питання реорганізації і модернізації систем первинного, а далі – управлінського і фінансового обліку, що діють на підприємстві, стають більш ніж актуальними.

На малих підприємствах, де практично немає структурних підрозділів, а кількість виконуваних операцій незначна, проблема організації первинного обліку не дуже гостра. Купівля одного чи декількох комп'ютерів і вибір програмного забезпечення, що відповідає характеру діяльності організації,

дозволяє в більшості випадків зняти проблему побудови ефективної системи організації первинного обліку. На великих підприємствах проблема набагато складніша. Не достатньо придбати техніку і програмне забезпечення, необхідно провести цілий комплекс робіт з навчання персоналу, визначення центрів відповідальності, встановленню взаємозв'язків між підрозділами підприємства, налагодження раціонального функціонування окремих елементів системи первинного обліку й ін. Слід зазначити, що відсутність обчислювальної техніки і відповідного програмного забезпечення ускладнює побудову ефективної системи організації первинного обліку.

Удосконалення інформаційно-документальної системи можливо при побудові на її основі єдиної концепції. Існують різні думки щодо вирішення цієї проблеми. З них можна виділити два основних рішення, протилежних один одному: необхідна організація єдиної централізованої системи руху потоку інформації на підприємстві (актуальність такого підходу зростає, особливо при побудові АСУП); необхідна організація системи, заснована на принципі достатньої децентралізації з великим ступенем волі вибору необхідної інформації.

Більш прийнятним варіантом вирішення цього питання в умовах сучасного господарювання є третій підхід, що раціонально сполучить вищезгадані: при відомому ступені волі вибору додаткової інформації необхідна чітка організація єдиної системи руху потоку первинних облікових документів. Удосконалювання технічних засобів тісно пов'язано з удосконаленням технології інформаційних систем. Однак поняття «технологія інформаційної системи» надзвичайно складна за своїм змістом і містить у собі багато складових елементів, наприклад, класифікацію усіх видів інформації за різними ознаками.

Крім того, аналізуючи будь-яку систему, необхідно визначити, які підсистеми їй належать, тому що саме аналіз кожної підсистеми і її зв'язків з іншими підсистемами уможливають аналіз ефективності самої системи з погляду переслідуваних нею цілей. Усе це в однаковій мірі належить і до системи первинних облікових документів. Не можна, наприклад, за рахунок тільки підвищення якості оформлення первинних облікових документів підвищити ефективність системи первинного обліку, хоча, слід зазначити, що неналежне оформлення документа вплине на значне збільшення

ризикую неефективності всієї системи обліку. Іншими словами, поліпшення якості документації позитивно вплине на деякі характеристики, що визначають ефективність функціонування системи первинного обліку в цілому, однак велика імовірність, що інші елементи системи можуть негативно впливати на діяльність системи. Отже, слід простежити взаємозалежності, що виникають при зсуві характеристик тієї чи іншої підсистеми, і зробити це необхідно тільки з погляду їх впливу на функціонування системи в цілому, не відокремлюючи, але і не розширюючи межі аналізу.

Тому, на стадії аналізу системи організації первинного обліку на підприємстві необхідно мати чітку уяву про кінцеві цілі системи організації первинного обліку і про те, які заходи для їх досягнення проведені, проводяться чи будуть проводитися. Отже, ми прийшли до висновку про необхідність визначення цілей і завдань системи первинного обліку, а так само проведення ретельного аналізу кожного елемента системи первинного обліку. Першим кроком для виконання названих завдань є визначення структури системи первинного обліку, що наведена на *рис. 3.13*.

Таким чином, система організації первинного обліку включає наступні взаємодіючі і взаємозалежні елементи: збір і реєстрація оперативних фактів, що підлягають первинному обліку; масив первинної облікової документації; середовище функціонування системи первинного обліку; організація роботи з документацією. Основною метою системи первинних облікових документів є забезпечення такої організації взаємодії всіх елементів системи первинного обліку, за якої у будь-який момент часу на відповідній ділянці функціонування системи користувачі мали б можливість отримати оперативну достовірну первинну інформацію про стан і рух всіх активів і зобов'язань підприємства як за минулі, так і за поточний періоди. Додатковою метою системи первинного обліку повинне стати забезпечення системи безпеки діяльності підприємства. В умовах же наукової організації системи первинних облікових документів первинний облік повинен характеризуватися наступними основними *принципами*:

- первинний облік у єдиній системі народногосподарського обліку займає особливе місце і тісно пов'язаний з кожним видом обліку, забезпечуючи її необхідною інформацією, що характеризує виробничо-господарську і фінансову діяльність підприємства;

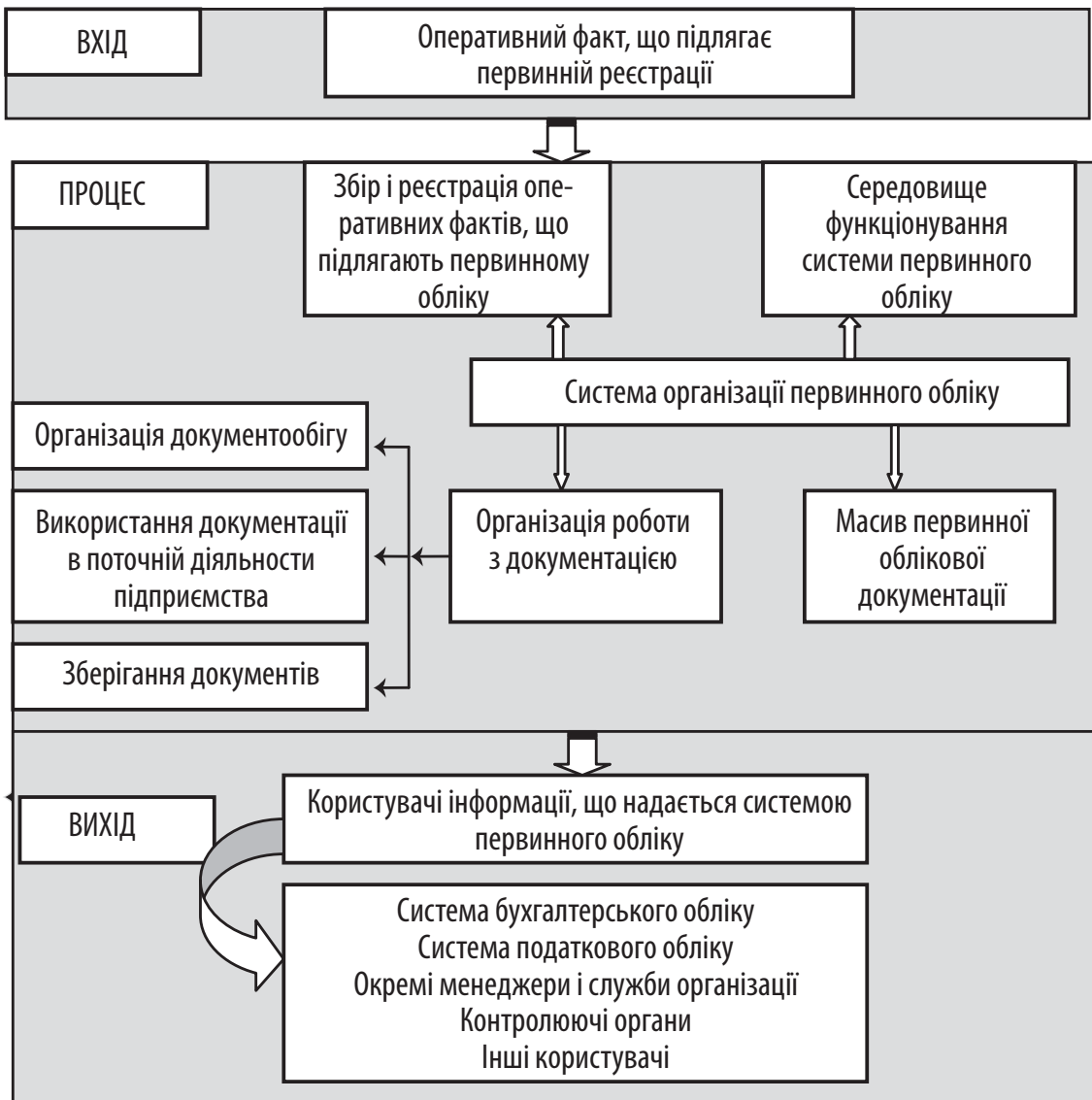


Рис. 3.13. Структура системи організації первинного обліку

- первинний обліковий документ є основним «постачальником», носієм первинної інформації для усіх видів обліку, а також використовується для аналізу виробничо-господарської і фінансової діяльності підприємства;
- первинний облік та первинні облікові документи знаходяться в тісному і безпосередньому взаємозв'язку з усіма ділянками бухгалтерського обліку, оскільки є основною вихідною базою для обліку матеріальних ресурсів, праці, витрат на виробництво, готової продукції, її відвантаження і реалізації;

- побудова системи первинних облікових документів залежить від специфіки організації виробництва, праці, технологічних процесів, управління;
- інформація первинного обліку – складова частина інформаційної системи підприємства, що використовується для формування на її основі системи економічних показників (як показав аналіз організації бухгалтерського обліку на підприємствах, первинний облік – основа наступної обробки вихідної інформації, процесу управління. Підраховано, що залежно від характеру й особливостей підприємства витрати на первинний облік підприємства складають 45–60% від загальних витрат часу на обробку інформації);
- основна мета системи первинних облікових документів – забезпечення такої організації взаємодії всіх елементів системи первинного обліку, при якій у будь-який момент часу на відповідній ділянці функціонування системи користувачі мали б можливість оперативного одержання достовірної первинної інформації про стан і рух всіх активів і зобов'язань підприємства як за минулі, так і за поточний періоди.

Таким чином, організація роботи з документами – найважливіша складова досліджуваної системи. Вона становить комплекс заходів, що забезпечують побудову документообігу, використання документації в поточній діяльності підприємства та створення інформаційного середовища, що відповідає потребам управління. Серед завдань цієї підсистеми слід зазначити: створення уніфікованого документообігу; раціональну організацію користування даними, що містяться в системі первинного обліку, захист від несанкціонованого доступу до облікової інформації.

Для подальшого ефективного аналізу й оцінки системи первинних облікових документів на підприємстві необхідно одержати інформацію з наступних питань: вплив на систему первинних документів управлінської ланки підприємства; фактори, що впливають на систему організації первинного обліку (цим факторам при аналізі необхідно приділити особливу увагу); рівень уніфікації і стандартизації первинної облікової документації; імовірність допущення збоїв і порушень у процесі збору і реєстрації

первинної облікової інформації (виходячи з технології збору оперативних фактів на окремих ділянках обліку); технологія обробки первинних облікових документів.

Фінансова звітність підприємств.

Первинна облікова інформація, звичайно ж, є невід'ємним та першочерговим елементом облікового процесу підприємства, проте не менш важливою складовою цього процесу виступає формування фінансової звітності. З точки зору розкриття цієї частини поданої у додатку *A поточної парадигми* наголосимо, що процес складання й подання фінансової звітності є складним та відповідальним; він базується на дотриманні значної кількості нормативних документів, які регулюють складання та подання фінансової звітності в Україні. Проте у зв'язку зі зростанням співпраці України з європейськими державами, формування фінансової звітності в нашій державі змінює свій вектор, наближаючись до міжнародних стандартів. Тому процес складання фінансової звітності на сьогодні в Україні потребує дослідження й знаходження дієвих результатів у вирішенні проблеми адаптації національного обліку до міжнародного.

Далі дамо характеристику особливостей *перспективної парадигми*, розглянувши перш за все саме поняття фінансової звітності, яке використовується в нашій державі. Так, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», а також П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» говорить що: «фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, яка надає інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період» [9]. Аналіз досліджень стосовно цього поняття дає можливість стверджувати, що деякі з науковців вважають фінансову звітність – «системою показників...» [83; 195; 290; 446], інші говорять, що це «...подання інформації...» [103; 305], інші наголошують, що фінансова звітність – це «документи...» [479], або ж «сукупність форм звітності...» [205; 405; 444], чи «звітність...» взагалі [88]. На відміну від вітчизняних вчених, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (далі МСБО або МСФЗ) визначають фінансові звіти загального призначення як звіти, що відповідають потребам користувачів, які не можуть вимагати звітів, складених з урахуванням їх конкретних інформаційних потреб [276].

Зрозуміло, що існують проблеми переходу до застосування елементів перспективної парадигми. Так, проведений аналіз визначень фінансової звітності дає змогу уточнити сутність поняття фінансової (бухгалтерської) звітності як системи узагальнюючих показників бухгалтерського обліку, структурованих у форми звітності, які надають користувачам інформацію про фінансовий стан, результати діяльності, рух грошових коштів, зміни у власному капіталі підприємства за звітний період та обрану облікову політику для прийняття цим користувачем відповідних рішень.

Таким чином, запропоноване поняття фінансової звітності не визначається само через себе, як це представлено у законодавчих документах [9]; крім того, уточнює, що фінансова звітність це не просто показники, а узагальнюючі, тобто такі, що дають змогу оцінити діяльність підприємства в цілому, а не окремі періоди чи події. Також сутність поняття доповнюється «обраною обліковою політикою», що дає змогу наголосити на обов'язковому висвітленні у річній фінансовій звітності інформації про облікову політику підприємства та її зміни.

Далі слід детальніше звернути увагу на склад звітності. Беручи до уваги дослідження різних науковців [83; 116; 476; 479] стосовно складу та призначення форм звітності, можна зробити узагальнений порівняльний аналіз звітних форм, складених згідно з національними та міжнародними стандартами. Проведений у табл. 3.5 аналіз (який певною мірою розширює відомості з табл. 2.1) свідчить про те, що на відміну від національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, які передбачають конкретні форми фінансової звітності, міжнародні стандарти лише встановлюють склад інформації, яка повинна відобразитися у звітності і пропонують не встановлені законодавством форми, а рекомендаційні компоненти звітності.

Взагалі на даному етапі дослідження, коли звітні форми порівнюються поверхнево, тобто не розглядаються їх окремі показники, можна зробити висновок, що перша форма відрізняється лише назвою; друга форма має відмінності і в назві, і в призначенні; третя й четверта форма збігаються; що стосується п'ятої та шостої форм національного обліку, то вони не мають ідентичних форм у міжнародному обліку, проте їх показники схожі з тими, що повинні бути подані в обліковій політиці та пояснювальних примітках МСФЗ.

Таблиця 3.5

Порівняння форм фінансової звітності за П(С)БО та МСБО

Склад фінансової звітності		Призначення форм звітності		
за П(С)БО	за МСБО	в Україні	за МСБО	
Встановлені законодавством форми фінансової звітності	Компоненти фінансової звітності, що носять рекомендаційний характер	Баланс (Звіт про фінансове становище)	Надання інформації про фінансовий стан підприємства, склад активів, зобов'язань і власного капіталу на певну дату	
		Звіт про фінансові результати	Надання інформації про доходи, витрати та фінансові результати діяльності підприємства за звітний період	Надання інформації про всі без винятку доходи та витрати (в тому числі ті, що відображаються у складі власного капіталу)
		Звіт про рух грошових коштів	Надання інформації про надходження та вибуття грошових коштів унаслідок операційної, інвестиційної та фінансової діяльності протягом звітного періоду	
		Звіт про власний капітал	Надання інформації про зміни у власному капіталі протягом звітного періоду	
		Примітки до річної фінансової звітності	Доповнення інформації, наведеної у фінансових звітах, у тому числі облікової політики	Повне розкриття інформації про діяльність підприємства та обрані ним методи обліку
		Додаток до річної фінансової звітності «Інформація за сегментами»	Формування інформації про доходи, витрати, фінансові результати, активи та зобов'язання звітних сегментів	

Отже, фінансові звіти підприємств різних країн під впливом соціально-економічних (розвиток ринків капіталу, кількість інвесторів, інфляція, загальний рівень освіти, законодавча система), політичних, географічних, національних та інших чинників складаються по-різному. Такі відмінності у підходах до змісту фінансових звітів значно ускладнюють аналіз інформації та прийняття рішень в умовах розвитку міжнародної торгівлі, транснаціональних корпорацій, глобалізації фінансових ринків.

Вихід із цієї складної ситуації, на думку багатьох вчених [45; 83; 116; 265; 288; 305; 438; 444], необхідно шукати шляхом гармонізації, стандартизації та уніфікації обліку й звітності. При цьому мова йде саме про бухгалтерський облік і фінансову звітність як нерозривні елементи, адже не можна складати фінансову звітність за міжнародними стандартами, а бухгалтерський облік вести за національними, так як звітність складається на основі показників бухгалтерського обліку; отже, гармонізуючи облік автоматично гармонізується й фінансова звітність, і навпаки.

Поняття гармонізації, стандартизації й уніфікації дещо схожі між собою, але мають відмінності, тому в літературі ці способи переходу на міжнародні стандарти можуть розглядатися і як синоніми та взаємодоповнюючі поняття [83; 116; 438], (що в останні роки спостерігається частіше), так і як окремі процеси [45; 265; 305]. Тобто спостерігається неоднозначність підходів дослідників у вирішенні питання ефективного зближення національного обліку з міжнародним. Провівши відповідний аналіз [116; 265; 305; 438], можна схематично зобразити зв'язок і відмінність гармонізації, стандартизації та уніфікації бухгалтерського обліку й фінансової звітності (рис. 3.14) для того, щоб визначитися з процесом, який необхідно обрати українським підприємствам.

Отже, спираючись на наведену у підрозділі 2.1 інформацію, наголосимо, що початковий етап аналізу понять гармонізації, стандартизації та уніфікації бухгалтерського обліку й звітності, дає можливість стверджувати, що зазначені поняття відрізняються один від одного (їх різницю можна побачити на рис. 3.14), та припустити, що для України найбільш прийнятним є саме процес гармонізації бухгалтерського обліку й фінансової звітності. Адже він: на відміну від уніфікації, дозволяє враховувати національні традиції, потреби обліку й звітності та використовувати національні стандарти; на відміну від стандартизації – закликає до адаптації вітчизняного обліку до міжнародного, а не прямого копіювання міжнародних стандартів обліку й звітності.

Таким чином, як і на думку багатьох вчених [116; 305; 438], що займаються дослідженням у цій сфері, на нашу думку, гармонізація обліку та звітності є найефективнішим способом зближення українського обліку з обліком європейських країн. Дослідивши роботи багатьох вчених [83; 45; 116;

195; 265; 305; 438] можна сказати про те, що немає однозначного погляду на тлумачення поняття гармонізації бухгалтерського обліку та фінансової звітності, проте можна стверджувати, що представлені визначення в більшій мірі характеризують процес, який відбувається саме з обліком в різних країнах (у тому числі й у нашій державі) під впливом інтеграції.

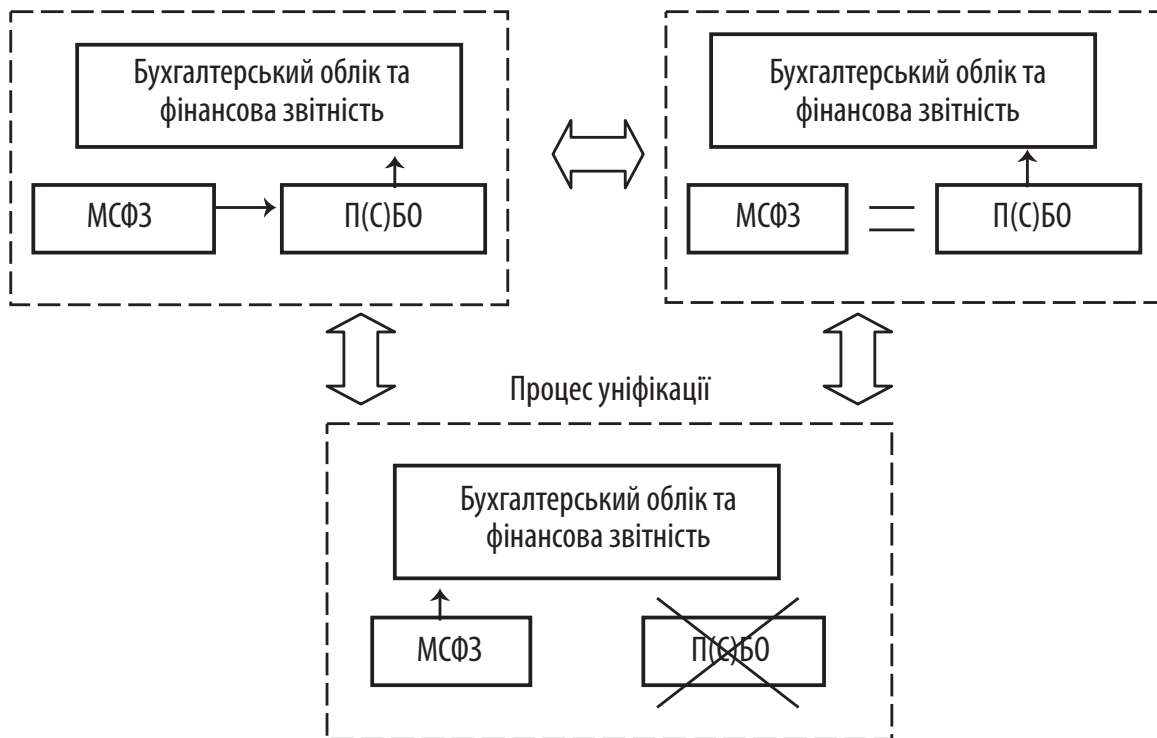


Рис. 3.14. Співвідношення поняття гармонізації, стандартизації, уніфікації бухгалтерського обліку та фінансової звітності

Стосовно звітності та її гармонізації встановлено наступне: незважаючи на те, що в економічній літературі зустрічається термін «гармонізація фінансової звітності», його відокремленого від бухгалтерського обліку трактування не існує. На нашу думку, гармонізацію фінансової звітності можна визначити як процес порівняння, узгодження, зближення, адаптації й усунення деяких розбіжностей у фінансовій звітності підприємств різних країн, складеній за національними стандартами відповідно до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності. Це визначення дає можливість виділити з процесу гармонізації бухгалтерського обліку ту частину, яка стосується фінансової звітності, й більш детально її досліджувати.

Отже, у сучасних умовах господарювання процес складання фінансової звітності потребує: *по-перше*, перегляду сутності визначення самого поняття фінансової звітності, *по-друге* – аналізу на порівняння складу звітності згідно з національним та міжнародним стандартами, *по-третє* – вибору способу зближення звітності українських підприємств до міжнародні стандарти фінансової звітності, а саме гармонізації.

3.6. Організація стратегічного управлінського обліку в інтегрованих структурах бізнесу

Означені у підрозділі 1.3 монографії напрямки інтеграції облікової парадигми із сучасними концепціями менеджменту певною мірою змінюють її особливості, відображені в обліку параметрів інтеграційної взаємодії ринкових агентів, від систем управління яких відносин вимагається переорієнтація на ефективне використання нематеріальних ресурсів, головною рушійною силою яких є знання підприємств. Сьогодні саме знання зумовляють конкурентоспроможність підприємств, виступають ключовим ресурсом становлення нової економіки. За таких умов революційних змін у виробничих та інформаційних технологіях формується нова функція менеджменту, до завдань якої входить акумулювання інтелектуального капіталу, виявлення й поширення наявної інформації та досвіду, створення засад для розповсюдження й передачі знань.

У контексті ж стратегічного аспекту облікового процесу слід звернути увагу, що для більшості управлінських рішень (особливо стратегічних) необхідно ввести додаткові показники, які не формуються в системі бухгалтерського обліку. Такими показниками можуть постати маржинальні чи транзакційні витрати, вартість та наявність інтелектуального чи соціального капіталу тощо. Більш того, дані показники слід залучити до контуру управління за допомогою відповідного управлінського інструменту. Як уже неодноразово наголошувалось авторами таким інструментом може постати концепція збалансованої системи показників (BSC). На жаль, ця концепція не адаптована до потреб консолідації інформації, яка проводиться в рамках процедур Business Inelegance (процедур інтелектуального аналізу

даних; процесу перетворення даних в інформацію та знання для підтримки неформалізованих рішень; інформаційні технології консолідації інформації для забезпечення бізнес-користувачам доступу до знання). Також в зону уваги BSC напряду не входять характеристики середовища господарювання. Варіант подолання цієї невідповідності подано на *рис. 3.15*.



Рис. 3.15. Превентивна консолідація інформації у збалансованій системі показників

Означена інтелектуалізація, у свою чергу, потребує відмови від обмеженого розгляду лише технологічних аспектів взаємодії суб'єктів господарювання в рамках внутрішнього середовища інтегрованої структури бізнесу (ІСБ) на користь визначення особливостей встановлення інституціональних угод. Дійсно, технологічна спрямованість притаманна значному колу дослідників, що розглядають як особливості інтеграційного процесу [84; 451], так і різні аспекти управління утвореною ІСБ [254; 490]. Досить

часто навіть вироблення стратегічної поведінки ІСБ [119] чи розробка маркетингових програм та заходів з підвищення конкурентоспроможності інтегрованого утворення [490] проводяться без урахування особливостей норм соціальної взаємодії акторів. Підґрунтям же для створення теорії інтеграційного розвитку повинно стати подане у роботі [253, с. 18] положення щодо представлення інституціональної системи через «сукупність інститутів й інституціональних структур у їх взаємозв'язку й взаємодії». З оглядом на таке твердження можна наголосити, що інструментальним підґрунтям забезпечення такої взаємодії є механізм відтворення знання, який досить докладно розглянуто в аспекті відокремлених суб'єктів господарювання [233; 339], при порівняно меншій кількості робіт, що аналізують процес управління знаннями в об'єднаннях підприємств [140; 457].

Обравши за мету теоретичне обґрунтування особливостей управління знаннями в системах управлінського обліку інтегрованих об'єднань підприємств, утворення таких інтегрованих об'єднань розглянемо через інституціоналізацію взаємодії раніше відокремлених суб'єктів господарювання. Умовою реалізації даної мети є можливість представлення будь-якого інтегрованого утворення через сукупність упорядкованих множин, які відбивають перелік суб'єктів господарювання (акторів), що входять до складу ІСБ $\{A\}$, та виконуваних ними функцій $\{ФН\}$. Інтеграційний розвиток (ІР) при цьому зводиться до цілеспрямованої трансформації у часі архітектоніки $\{ІСБ\}$ інтегрованого утворення.

Проведений автором у роботі [339] аналіз інтеграційних парадигм визначив їх переважну орієнтованість на неокласичний підхід й обумовив до речність компліментарного розгляду з набутками інституціональної теорії. Це дозволило формалізувати правила поведінки учасників інтеграційних процесів у вигляді концепцій контролю $\{КК\}$, що у роботі [383, с. 8] визначаються як «сукупність значень і смислів, певного світогляду, що дозволяє агентам тлумачити наявні процеси та інтерпретувати дії інших». Сукупність же відібраних концепцій контролю дозволяє розглядати ІСБ як відбиття простору рекурентної інституціоналізації взаємодії (РІВ-простору) представників інтегрованої цілісності. Інституціональний підхід дозволяє врахувати й локальну організованість більшості з національних ІСБ та звести інтеграцію до накладення системи обмежень ($СІО=U\{ІО\}$) на дії їх

учасників $\{A\}$. Відповідно й ІР підпорядковується означеному на *рис. 3.16* чергуванню режимів структуризації ІСБ. Критерієм ефективності ІР буде умова максимізації потенціалу ($\{П\}$) окремих акторів чи ІСБ в цілому ($U\{П\} \rightarrow \max$).

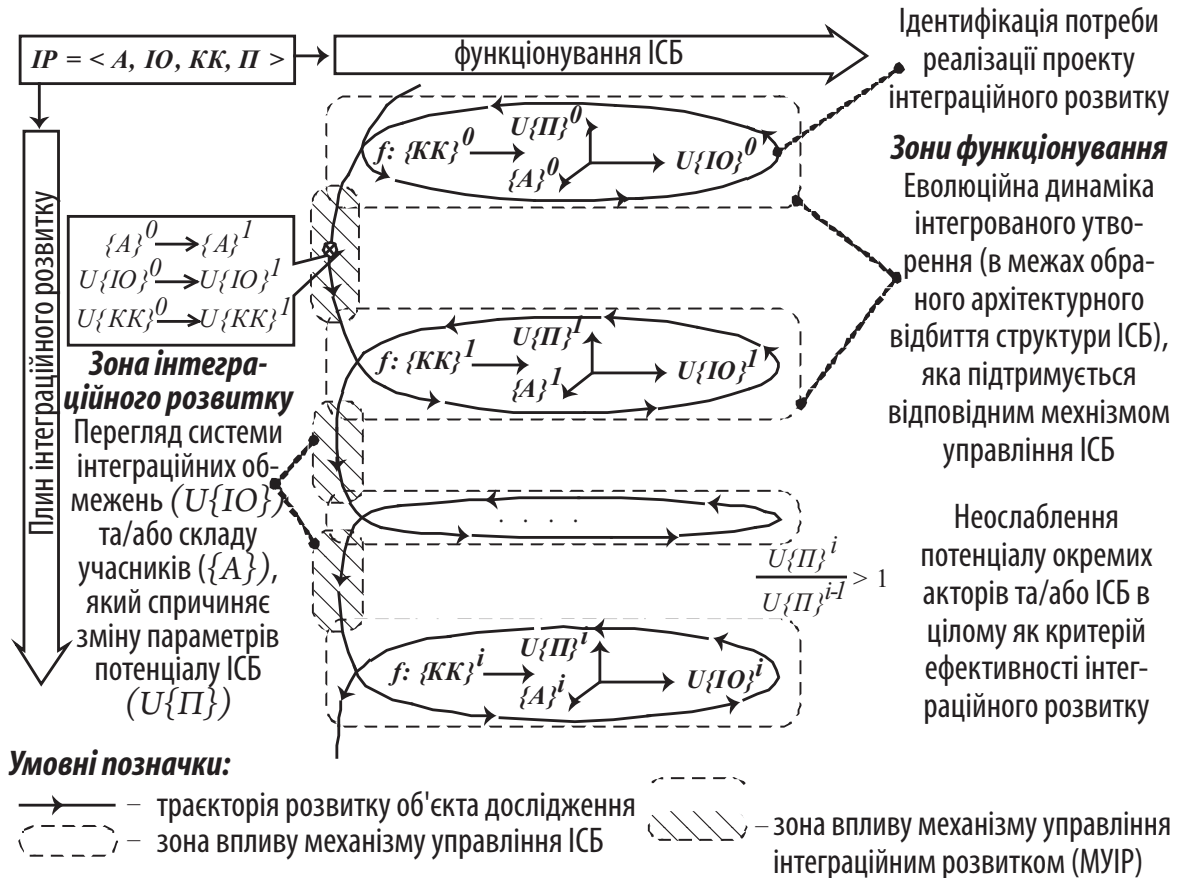


Рис. 3.16. Динаміка інтеграційного розвитку суб'єктів господарювання*

Означений же на *рис. 3.16* кортеж ІР дозволяє дослідити залежність максимізації потенціалу ($U\{П\} \rightarrow \max$) від перебігу інституціоналізації, яка орієнтується на динамічну структуризацію ІСБ та підтримку динаміки її руху в часі ($t \in [1, T]$). У результаті формуватиметься механізм управління інтеграційним розвитком (МУІР), кінцевим результатом дії якого стане механізм управління безпосередньо ІСБ (МУІСБ). Безпосередньо

* Авторське розуміння інтеграційного розвитку суб'єктів господарювання представлено у досить широкому переліку наукових праць, узагальнене представлення яких зведено за Інтернет-адресою: <http://aapil.ho.ua/eeid>

ж МУІР орієнтований на вирішення задачі структурування (визначення початкової архітектури ІСБ – $\{ICB(0)\}$) і переструктурування ІСБ (перехід $\{ICB(t)\} \rightarrow \{ICB(t+1)\}$) відповідно до розширеного, по відношенню до рис. 3.16 кортежу, що передбачає означене формулою (3.3) підпорядкування множин. Саме перехід системи до стану $\{ICB(t+1)\}$ (акт розвитку у МУІР) забезпечуватиме і зміну поведінки ІСБ (акт управління у МУІСБ). При цьому як додаткові параметри введемо множини відношення до присутності ($\{CT(A(t))\}$) та параметрів залучення ($\{BB(A(t))\}$) актора з певним набором знань ($\{Z(A(t))\}$) у ІСБ. Інституціоналізація тут призведе до перерозподілу функцій ІСБ та ролей окремих акторів ($\{\Phi H(PA(t), A(t))\}$). Ця множина відображає проекцію потрібних для виконання дій на множину учасників ІСБ:

$$ICB(t) = \langle \left| \begin{array}{l} \{A(t), IO(A(t)), CT(A(t)), KK(t), BB(A(t)), \\ \Phi H(PA(t), A(t)), P(A(t)), Z(A(t))\} \end{array} \right| \rangle \quad (3.3)$$

Зважаючи на формулу (3.3), можна наголосити, що організація управління інтеграційним розвитком (ОУІР) та проектами трансформаційних змін вимагає провадження належного інформаційного забезпечення роботи МУІР та МУІСБ. У цьому випадку саме облікова підсистема спроможна стати інтегровальним фактором і встановити принципи структурування інформації для всіх елементів цих механізмів й інтеграційного утворення в цілому. Застосування концепції управління знаннями змінює погляд на організацію консолідованого облікового процесу, акцентуючи увагу на цінності інформації для ОУІР. Система обліку повинна вже збирати не розрізнену інформацію, а знання, тобто закономірності й принципи, що вирішуватимуть потреби МУІР.

Слід підтримати К. Джанетто [140, с. 81] щодо виділення двох причин прагнення управляти знанням: перевантаження інформацією обумовлене постійним її збільшенням та кумулятивним ефектом від зменшення розмірів організації внаслідок інтеграційного розвитку. Відповідно можна висунути гіпотезу щодо використання інфраструктури облікової системи (її технічних елементів) для збирання ($\{Z(A(t))\}$), консолідації ($U\{Z(A(t))\}$) й збільшення ($U\{Z(A(t+1))\} > U\{Z(A(t))\}$) знань. Для цього, вважаємо, можна й розширити трактування інформації шляхом додання до її складу елементів концепції управління знаннями. Отже, облік у цьому розумінні

розглядається і як головний інтегрувальний та організаційний фактор, і як інформаційне забезпечення підтримки процесів створення, поширення, обробки й використання знань усередині інтегрованої цілісності та входних до неї акторів.

Наявні розробки дозволяють управління знаннями визначити як представлення МУІР в контексті нарощування інтелектуального капіталу та організації управлінських дій на базі всіх інформаційних ресурсів ІСБ [339]; одержання конкурентної переваги за допомогою великого обсягу даних у корпоративній (колективній) пам'яті [233]; створення таких умов, за яких накопичені знання й досвід ефективно використовуватимуться для виконання важливих для підприємства завдань [457]. Отже, знання слід розглядати як інтелектуальну основу підтримки чергування витків спіралі інтеграційного розвитку, управління й функціонування підприємства. При цьому управління знаннями може розглядатися як конкурентна перевага лише для ІСБ, орієнтованої на постійну зміну бізнес-процесів.

Відповідно й ОУІР повинна орієнтуватися на якомога більшу формалізацію релевантних знань (у рамках обліково-аналітичного забезпечення МУІР) для підвищення рівня інформаційної безпеки ІСБ. З цих позицій дія МУІР повинна спрямовуватися на дослідження існуючих (в рамках поточного витка спіралі ІР) і створення нових (під час переходу на новий виток спіралі ІР) знань з метою їх наступної об'єктивізації, збереження і використання. Головною метою постає саме перетворення індивідуальних знань, досвіду, навичок окремих суб'єктів господарювання у технологію їх загального застосування. Відповідно саме отримання знань і постає головним стимулом інтеграційного розвитку суб'єктів господарювання.

Процес організації обліково-аналітичного забезпечення дії МУІР вимагає особливого обґрунтування зв'язку менеджменту знань зі стратегією ІСБ. Для цього необхідне вирішення двох питань: яке місце посідають знання у довгострокових цілях та як управління знаннями здатне допомогти налагодженню довгострокових стратегічно важливих відносин. Досягнення інтегрованою структурою конкурентних переваг можливе лише при ідентифікації наявної інформації й особливостей її використання (відповідно до постулатів ресурсного підходу до стратегічного управління).

Важливим питанням в організації управління знанням буде його первинна структуризація та ув'язування з моделлю бізнес-процесів {БП} ін-

тегрованого утворення. При цьому {БП} можуть розглядатися як знання про принципи й правила функціонування ІСБ. Відповідно ж до виділеної моделі буде обиратися інструментарій організації управління знанням.

З точки зору організації управління знанням важливим є питання щодо необхідності відокремлення управління знаннями та управлінням на основі знань. Перше належатиме до сфери дії МУІР, друге – МУІСБ. Оскільки ж знання суб'єкта можна змінювати або розширювати за допомогою певних процедур, їх слід внести до складу формованої системи обліково-аналітичного забезпечення та процедур ОУІР. Для розвитку самонавчання потрібно інформувати вхідних до ІСБ суб'єктів господарювання (особливо у разі квазіінтеграційних утворень) про хід виконання проектів та результати їх аналізу, поширювати нові ідеї та стимулювати їх провадження, широко обговорювати помилки й способи їх виправлення, спонукати робітників до підвищення кваліфікації, заохочувати обмін знаннями тощо. Такі положення тісно співвідносяться з принципами емпauerменту [64], які декларують симетричність доступу до інформації всіх акторів РІВ-простору.

В аспекті управління знанням ОУІР передбачає формування певних баз даних. На жаль, за своєю суттю вони є лише інформаційним поданням наявних знань. Більш продуктивним буде підхід, орієнтований на завдання прогнозування стану складних динамічних систем та відповідної розробки сценаріїв розвитку ситуацій в умовах комплексної динамічної невизначеності й ситуаційного аналізу поточної обстановки. Особливо цей підхід є актуальним з огляду на активну природу знань (на відміну від даних про господарську діяльність), оскільки їх наявність ініціює виконання певних дій. Знаходячи закономірності або залежності одних даних від інших, можна успішно діяти на підставі подібного прогнозу й надалі, зробивши це правилом.

Можна стверджувати, що важливість такої інтеграції визначатиметься роллю знань у виконанні ключових бізнес-процесів вхідних до РІВ-простору підприємств. Для оцінки ж ефективності процесу управління знаннями, з *одного боку*, достатньо порівняти витрати й результати до та після виконання проекту із упровадження менеджменту знань. З *іншого* – такий підхід має і ряд недоліків, нівелювати які можна використанням методології BSC та управлінням за цілями. При цьому принципово важливою є синхронізація розробленої системи показників та обліково-аналітичних

звітів, що також можливо на основі побудови єдиної бізнес-моделі ІСБ. Разом з тим, вважаємо, необхідно забезпечити динамічний перегляд сформованої моделі.

Високу цінність становлять також імітаційні моделі підприємств, які також варто інтегрувати до систем управління знань та формованого обліково-аналітичного забезпечення. Вони дозволять МУІР та МУІСБ передбачити можливі наслідки при різних варіантах вирішення нових проблем. При цьому передбачається, що проблеми виникають через наявність певного потоку обставин ($\{ПО(t)\}$), та трансформується у підґрунтя формування сценаріїв ситуаційного управління. Отже й створення карт знань повинне будуватися на основі функціональної моделі, тобто з відбиттям документообігу, що зв'язує процеси на рівні подій ($\{ПО(t)\}$). Це дозволить відокремити головні (критичні для ІР) інформаційні потоки й знання в МУІР (інформаційні потоки першого рівня) від інформаційних потоків і знань усередині макропроцесів (МУІСБ, потоки другого рівня).

Очевидною також є необхідність збереження правил поведінки підприємства при входженні до *РІВ*-простору, його організаційної культури та рутин. Сукупність таких правил може розглядатися як корпоративні стандарти діяльності або як процедурні знання. При цьому під управлінням знаннями слід розуміти організацію управлінських дій на основі всіх інформаційних ресурсів ІСБ у взаємозв'язку з базами процедурних знань і системами правил функціонування учасників *РІВ*-простору.

Таким чином, враховуючи наведені вище вимоги до місця облікової інформації в системі управління інтеграційним розвитком можна визначити структуру обліково-аналітичного забезпечення окремого суб'єкта господарювання. За своєю природою таке забезпечення має виступати як автоматизований комплекс ситуаційного аналізу, орієнтований на пряме і безперервне забезпечення органів управління аналітичною інформацією про можливі зміни простору життєдіяльності підприємства. Основним завданням такого комплексу постає оперативне розкриття негативних факторів середовища та факторів успіху, ідентифікація їх взаємозв'язків і прогнозування тенденцій, розроблення прогностичних сценаріїв розвитку загрозливих ситуацій і формування на їх основі попередніх рекомендацій щодо вживання превентивних заходів, спрямованих на додержання траєкторії

розвитку. При цьому досить очевидно, що для формування аналітичних висновків необхідно побудувати потужну інформаційну базу даних, яка постійно розширюватиметься й охоплюватиме всі сторони діяльності ІСБ.

Поданні теоретичні викладки дозволяють звести ОУІР до формування множини цілей управління знаннями $\{Ц^{ІСБ}_{УЗ}\}$, що входить до загальної системи консолідованих цілей ІСБ ($Ц^{ІСБ}_{УЗ} \subset Ц^{ІСБ}$). В агрегованому вигляді подано множину цілей бути розподілена на стратегічні $\{Ц^C_{УЗ}\}$ й тактичні $\{Ц^T_{УЗ}\}$, тобто $\{Ц^{ІСБ}_{УЗ}\} = \{Ц^C_{УЗ}\} \cup \{Ц^T_{УЗ}\}$. Відповідно стратегічні цілі полягатимуть у формуванні й консолідації людського й інтелектуального капіталу, що відповідає довгостроковим цілям інтегрованого утворення. Вони складатимуться з: $Ц^C_{УЗ1}$ – створення належного контексту, орієнтованого на розвиток знань на основі організаційного навчання; $Ц^C_{УЗ2}$ – максимізація видів залучених до ІСБ ресурсів знань; $Ц^C_{УЗ3}$ – діяльність з формування й забезпечення доступу до практичного досвіду, знань та експертних даних нових акторів, які створюють нові можливості й сприяють удосконаленню роботи інтегрованої цілісності; $Ц^C_{УЗ4}$ – формування інноваційної системи на підґрунті навчання персоналу, фінансування ініціатив і проектів знань.

Тактичні цілі, у свою чергу, будуть співвідноситися з повсякденним використанням знань у відповідь на вимоги й можливості ринку (вони переважно відповідатимуть прагненням акторів щодо присутності у ІСБ – $\{Ц_{Ai}(IO(t))\}$). До їх складу можна віднести: $Ц^T_{УЗ1}$ – систематичне формування, оновлення й використання знань компліментарного складу акторів $\{A^K(t)\}$; $Ц^T_{УЗ2}$ – трансформація індивідуальних і неявних знань в організаційні знання; $Ц^T_{УЗ3}$ – кодифікація знань; $Ц^T_{УЗ4}$ – забезпечення доступності залучених знань акторами з базового складу $\{A^K(t+1)\}$ ІСБ.

Враховуючи структурування $\{Ц^{ІСБ}_{УЗ}\}$ як основу для організації управління знанням доцільно використати методологію Data Mining (DM) або інтелектуального аналізу даних (прогнозування розвитку ситуацій на основі аналізу значних обсягів ретроспективної й оперативної інформації, сконцентрованої в інформаційних сховищах). Головною відмінністю аналітичних інформаційних систем, що використовують методологію DM, від транзакційних систем обробки даних, широко застосовуваних у сучасних інформаційних системах, є спроба підійти до завдання формування рішен-

ня з позиції історизму, тобто на основі повномасштабного кількісного аналізу всього попереднього досвіду, відображеного в рядах ретроспективних даних у системах зберігання інформації.

Отже, основу обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку окремого суб'єкта господарювання, який входить до певної ІСБ та РІВ-простору, складають інтегроване сховище даних (Data Warehouse, DW) та репозитарії знань (корпоративна пам'ять, КП). При цьому DW (в рамках визначеної множини типів сховищ даних $\{CD_{ij}\}$) виконується у вигляді темпоральної бази даних, створюючи основу для структуризації минулого досвіду у формі, найбільш придатній для пошуку сценаріїв ситуаційного управління. Оскільки ж головним елементом ОУІР є підтримка інтеграційної взаємодії, КП та DW обов'язково повинні орієнтуватися на підтримку організаційного навчання. За для цього можна запропонувати створення середовища для вільного обміну знанням ($\{СВОЗ\}$) як елемента РІВ-простору. Також необхідне формування середовища для створення зв'язків ($\{ССЗ\}$) у рамках РІВ-простору, яке є відбиттям консолідованого соціального капіталу. Для цього необхідне не просто налагодження комунікації між окремими акторами у складі ІСБ, а спонукання до навчання та передачі наявного знання. Отже, $СВОЗУССЗ \in \{заохочення спільної діяльності, відображення планів передачі знань і технологій, обґрунтування матеріальної вигоди від дифузії знань\}$.

Формуючи корпоративну систему управління знанням (КСУЗ) слід обов'язково поєднувати технологічну й орієнтовану на соціальний фактор концепції управління знанням (ОУІР як діалектичне поєднання людей, процесів або технологій). За умови такого поєднання КСУЗ можна уявити як сукупність ресурсів знань (разом з їх носіями та спроможністю суб'єктів господарювання до використання знань $\{З(A(t))\}$), процесів обробки й використання консолідованих знань ($\{ПО(t)\} \subset DM(t)$) та належної інфраструктури інформаційних мереж, комунікацій, баз даних тощо ($\{IM(t)\} = \{CD(t)\} \cup \{DW(t)\} \cup \{СВОЗ(t)\} \cup \{ССЗ(t)\}$). Відповідно в основу КСУЗ буде покладено процес їх формування, головною метою якого є визначення необхідних для ІСБ знань та встановлення джерел і способів їх здобування. Для цього необхідно ідентифікувати типи базових знань, які відображуватимуть всі основні потреби учасників ІСБ, та пов'язати їх із спеціалізова-

ними предметними областями знань ($ПОЗ^{ICB}$). Такі $ПОЗ^{ICB}$ досить часто ідентифікують як домени знань ($\{ДЗ\}$), поєднання яких дозволяє відбити бізнес-моделі акторів ($\{БМ_A\}$) та ІСБ ($\{БМ_{ICB}\}$). Розширюючи зазначене положення організацію управління знанням можна визначити як:

$$КСУЗ(t) = \{A(t), Ц^{ICB}_{уз}(t), З(A(t)), ПО(t), ІМ(t), ДЗ(t)\}. \quad (3.4)$$

Склад $\{ДЗ\}$ визначатиметься особливостями ОУІР, проте вважаємо більш дієвим буде підхід, коли домени співвідноситимуться з проєкціями BSC, оскільки вони відбивають всі головні стратегічні аспекти ІР. Тут передбачається виділення: $ДЗ_1$ – зовнішнє середовище; $ДЗ_2$ – внутрішні процеси; $ДЗ_3$ – споживачі; $ДЗ_4$ – актори; $ДЗ_5$ – навчання та розвиток, використання потенціалу; $ДЗ_6$ – управління. В межах зазначених доменів будуть формуватися й ресурси знань ($\{З(A(t))\} \cup \{ПО(t)\} \cup \{ІМ(t)\} \subset U\{ДЗ\}(t)$). В розширення зазначеного підходу можна додатково впровадити онтологічні моделі відповідних $П_рО_з$, які відбивають їх упорядковане уявлення. У формалізованому вигляді модель онтології ($ОБ = \langle ТО, В, \Phi I \rangle$) визначається як упорядкований кортеж множин термінів та об'єктів $П_рО_з^{ICB}$ ($ТО$) прикладної області, відносин між ними ($В$) та функцій інтерпретації (ΦI), які на основі логічних виразів показують, як об'єкти співвідносяться один з одним. Онтологічна узгодженість дозволить об'єднати DW акторів в єдину корпоративну пам'ять ($КП = U\{З(A(t))\}$).

Важливе значення має питання про те, як ІСБ збирає, розповсюджує й інтегрує зовнішню інформацію та знання у власну КП, оскільки недостатньо тільки простого нарощування обсягів знань. Їх слід орієнтувати на задоволення потреб конкретних бізнес-процесів. Для цього необхідні механізми фільтрації інформації ($\{M_{\Phi I}\}$), що виділятимуть цінні елементи знань серед інформаційного шуму. Обмеженість терміну адекватності знань обумовила введення й механізми безперервного оновлення знань ($\{M_{БОЗ}\}$).

Динамічна сутність ресурсів знань ($\{З(A(t))\}$) дозволяє й процес інтеграційного розвитку звести до переструктурування інформації та знань. Безпосередньо логіка процесу інтеграційного розвитку подана на рис. 3.17. Так, формування КСУЗ (відповідно до формули (2)) починається з ідентифікації потреб (ІП) відокремлених суб'єктів господарювання (суб'єктів ринку), які знаходяться у непов'язаному становищі ($A_{НП}$). В результаті

цього з урахуванням потоку обставин ($\{ПО(t)\}$) відбувається створення інтегрованої корпоративної структури (ІСБ). Формування *PIB*-простору, відповідно до рис. 3.17, відбувається саме через обмін ресурсами знань окремими акторами. Як додаткова умова передбачається, що кожен актор (А) має власне середовище знань, утворене у вигляді темпоральних баз даних (DW). Завданням же формованої корпоративної темпоральної бази знань ($DW_{ICB} = U\{DW\}$) буде сприяння збільшенню швидкості спільних взаємодій або зниження витрат завдяки полегшенню процедури використання знань та сприянню впровадженню інновацій, створенню нових продуктів і послуг на основі більш ефективного обміну знаннями між учасниками ІСБ. Для цього в процесі ОУІР (дії МУІР) відбувається узгодження форматів різних DW ($УФ_{DW}$), розробка стандартів обліково-аналітичного забезпечення процесу ІР ($СОА_{DW}$) та регламентування функціонування корпоративної пам'яті (РФКП).

Реалізація орієнтації знань на дії підкріплюється створенням матчингової системи запитів ($М_{СЗ}$). ОУІР тут полягатиме в узгодженні $М_{СЗ}$ з технологічною платформою застосування знань ($ТП_{ЗСЗ}$). Цей процес базуватиметься на формуванні баз даних: сценаріїв ситуаційного управління ($БД_{ССУ}$), моделей прогнозування розвитку подій ($БД_{МПРП}$), механізмів логічного висновку ($БД_{МЛВ}$) тощо. Основу ж створення DW_{ICB} складатиме структура *PIB*-простору. За для цього в ньому виділено регламенти здійснення спільної діяльності ($ПРІВ_{РЗСА}$) та адаптовано до умов наявних між учасниками *PIB*-простору логістичних мереж взаємодії регламенти системи управління знанням ($ПРІВ_{РЛВ}$). Слід враховувати, що основою створення ІСБ є формування логістичних ланцюгів створення вартості та досягнення синергії від взаємодії окремих елементів та їх знань ($С_H$). Така розширена логістична взаємодія дозволяє досягти високої продуктивності трансакцій, зменшення витрат рівня ризикованості операцій.

Разом з тим кластерний характер відносин учасників значної кількості ІСБ, вимагає проведення інтегрування КСУЗ з механізмами ідентифікації особливостей інтеграційної взаємодії на стратегічному й процесному рівнях ($М_{ІВСР}$) та узгодження параметрів бізнес-моделі (БМ). Природним є й накладення $\{IO\}$ (в межах встановлених цільових орієнтирів) на кожного учасника ІСБ. Важливим є також врахування неформальних норм *PIB*-

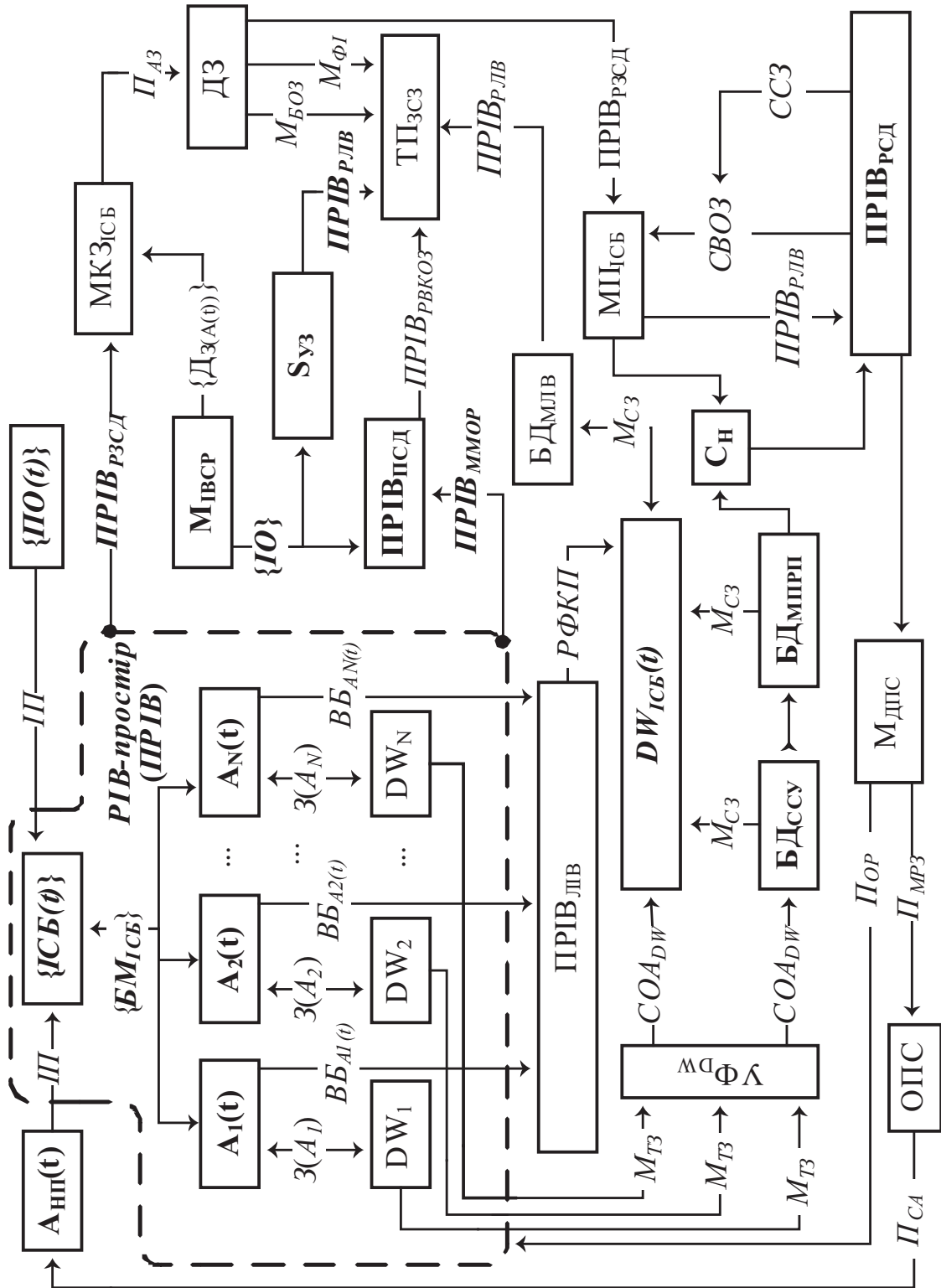


Рис. 3.17. ОУІР як управління консолідацією ресурсів знань

простору (елемент $ПРІВ_{ММОР}$) – визначення ментальних моделей, організаційних рутин, управлінських стереотипів, що в сукупності становитимуть корпоративну культуру та відображатимуть сутність середовища обміну знаннями. Схильність учасників ІСБ до опортунізму й потреба вирішення можливих корпоративних конфліктів обумовлює введення до КСУЗ правила спільної діяльності ($ПРІВ_{ПСА}$), які повинні базуватися на встановленні логіки інтеграційної взаємодії ($ПРІВ_{ЛІВ}$), розвитку внутрішньої культури обміну знаннями ($ПРІВ_{РВКОЗ}$) та встановленні політики реалізації результатів спільної діяльності ($ПРІВ_{РСА}$). Таким чином, можна й встановити структурування $РІВ$ -простору в контексті організації управління знаннями:

$$ПРІВ = < \left| \begin{array}{cccc} ПРІВ_{ММОР} & ПРІВ_{ПСА} & ПРІВ_{ЛІВ} & ПРІВ_{РСА} \\ ПРІВ_{РЛВ} & ПРІВ_{РВКОЗ} & ПРІВ_{РСА} & \end{array} \right. > \quad (3.5)$$

Окрім того, формуючи КСУЗ, слід враховувати залежність способу отримання знання від типу стратегії ІР та ввести поняття стратегії управління знаннями ($S_{УЗ}$). Провадження $S_{УЗ}$ потребує визначення джерел знань та місця їх розташування ($\{D_{3(A(t))}\}$), розробки моделей ключових знань учасників інтегрованої корпоративної структури ($МКЗ_{ІСБ}$). З точки зору ОУІР важливим буде й узгодження власного бачення ($ВБ_{A(t)}$) щодо присутності кожного окремого учасника ІСБ з $DW_{ІСБ}$. Саме якість узгодження $S_{УЗ}$ та $ВБ_{A(t)}$ обґрунтовує особливості поведінки окремого актора по відношенню до ІСБ, визначає моделі дифузії й захисту знань.

Розглядаючи варіанти створення комбінацій агентів, слід забезпечити дотримання умови поширення синергії знань ($C_H \rightarrow max$). Разом з тим необхідно передбачати й таку негативну рису, як витік знань. Проте, оскільки повністю подолати його неможливо, бажано, щоб увага кожного з акторів у складі ІСБ зосереджувалася на одержанні знань від решти суб'єктів господарювання, а не на захисті власних. Передумовою для цього є формування мережної інноваційної інфраструктури ($МІІ_{ІСБ}$). До її складу увійдуть означені вище середовища обміну знаннями ($\{СВОЗ\}$) й створення зв'язків ($\{ССЗ\}$), механізми фільтрації інформації ($\{M_{\Phi I}\}$) й оновлення знань ($\{M_{BOЗ}\}$), моделі трансформації знань учасників ($M_{ТЗ}$) та процедури аудиту знань ($П_{АЗ}$). При цьому, до процесу ОУІР, треба ввести процедури оцінювання регулярності взаємодії акторів у складі ІСБ, міцності комуні-

каційних зв'язків, взаємної довіри та обсягів обміну інноваційним знанням. Відповідно для подолання проблеми асиметрії й опортунізму знову ж таки варто додержуватися опціонального підходу до формування складу ІСБ. Тут, при впровадженні в рамках $ПРІВ_{РСД}$ механізмів динамічного перегляду складу учасників ІКС ($M_{ДПС}$), відбуватиметься перегляд організаційних рутин ($П_{ОР}$), місць розташування знань ($П_{МРЗ}$) та складу акторів ($П_{СА}$). Відповідно формуватимуться опціони продовження співробітництва ($ОПС$) в межах настанов $РІВ$ -простору.

Залучення до систем стратегічного управлінського обліку означеної на рис. 3.17 моделі консолідації ресурсів знань потребує певної зміни підходу до організації облікового процесу. Підґрунтям тут має постати інжиніринговий підхід. Організація стратегічного обліку за умови використання такого підходу та відповідно до рис. Б.2 проводиться за певною схемою, що заснована на побудові повної бізнес-моделі ІСБ та її учасників. З точки зору ж розробки референтної моделі процесу організації обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку суб'єктів господарювання пропонується скористатися поєднанням набутків проектного підходу та методології структурного аналізу й проектування систем SADT. Їх поєднання дозволяє запропонувати подану на рис. 3.18 контекстну діаграму процесу організації стратегічного управлінського обліку в інтегрованих структурах бізнесу.

Детальне розкриття етапів означеної на рис. 3.18 схеми наведено у додатку Б. Пропоноване їх чергування відповідає логіці проекту організації обліку, структура якого подана на рис. Б.3.

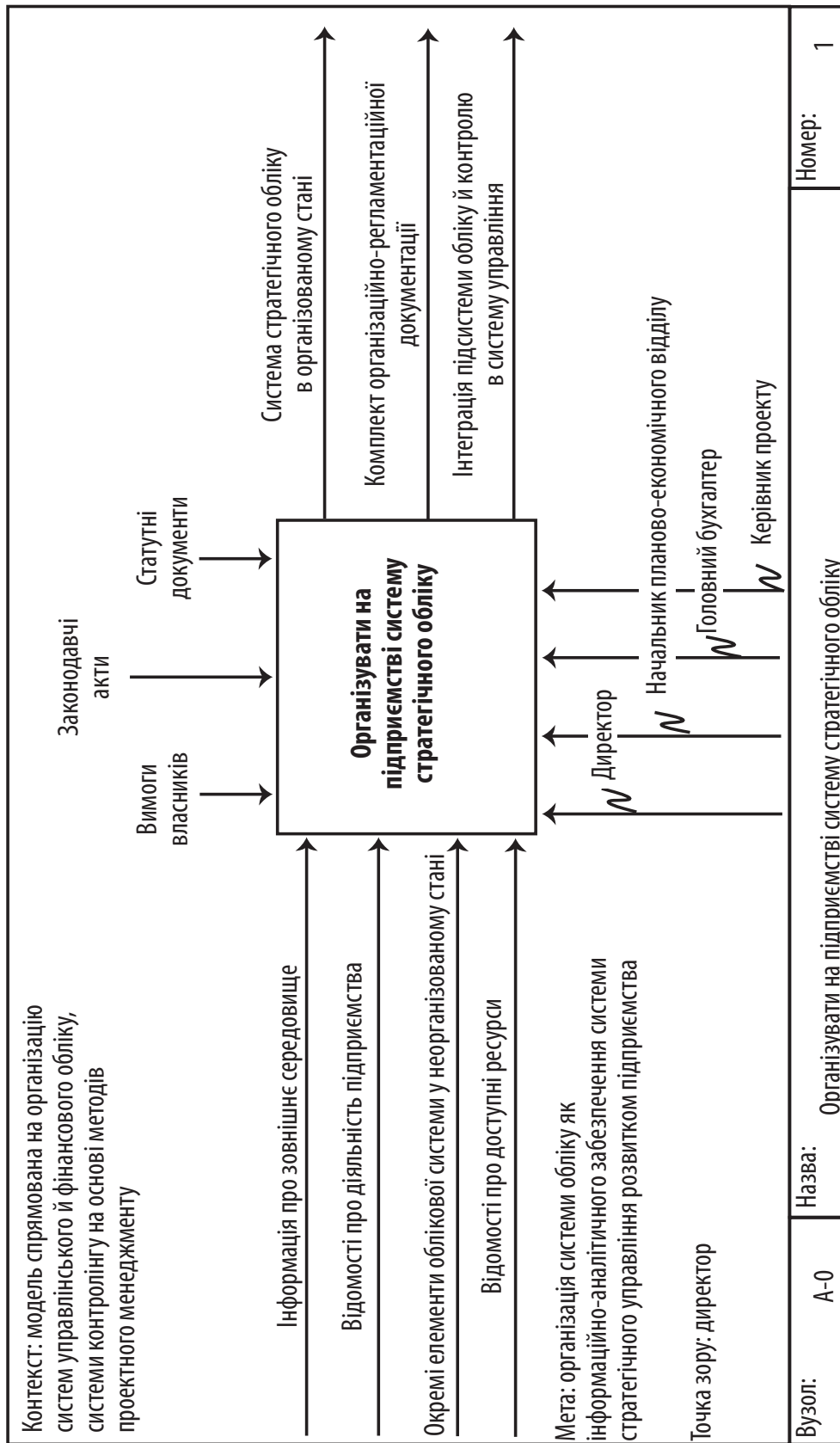


Рис. 3.18. Контекстна діаграма організації стратегічного обліку

4. КАПІТАЛ ЯК ЦЕНТРАЛЬНА КАТЕГОРІЯ ЕКОНОМІКИ Й ОБЛІКУ

4.1. Економічна природа капіталу підприємства

Категорія капіталу належить до системоутворюючих категорій, що розкривають сутність та формують інституційне поле соціально-економічного устрою суспільства, який характеризують як ринкове капіталістичне господарство. За століття становлення, розвитку й сучасної трансформації капіталістичної ринкової економіки вченими вжито різних підходів до визначення сутності капіталу, його економічного та соціального змісту, форм руху. Але й до теперішнього часу завдяки своїй багатогранності, діапазону охоплення умов суспільного життя від його соціальної складової до багатьох аспектів господарської діяльності підприємств в ринковій економіці він не є досить суворо визначеним. У сучасному словнику-довіднику, що виданий на основі відомого «Словника комерсанта» британського видавництва «Пенгвін букс» знаходимо таке визначення: «Капітал (capital) сукупні ресурси фізичної або юридичної особи (часто у розрахунок беруться тільки їх матеріальні елементи). Термін вкрай невизначений та зазвичай потребує уточнення» [412, с. 94]. Це свідчить про актуальність подальшого поглибленого вивчення економічної природи капіталу, різноманітних форм його руху, ролі в господарській діяльності підприємств як невід'ємного фактора виробництва. В неусталених умовах транзитивної економіки, коли суспільство долає складний шлях засвоєння методів господарювання, які використовуються в сучасній розвинутій ринковій економіці, актуальність таких досліджень посилюється.

Однією з важливих складових становлення і розвитку економічної теорії як науки було і залишається розкриття економічної природи капіталу. Д. Рікардо, Т. Мальтус, Н. Сеніор, Дж. Ст. Мілль, К. Маркс, інші класики політичної економії кожен зі своїх позицій визначали сутність капіталу.

У класичній політичній економіці відбулося поступове виокремлення категорії капіталу з більш загальної категорії – багатства. Вже А. Сміт визначав капітал як запас речових предметів, необхідних для подальшого виробництва, або багатство, відкладене для задоволення майбутніх потреб. Таку позицію поділяв Д. Рікардо, який визначав капітал як «частину багатства країни, яка зайнята у виробництві і складається із продовольства, одягу, інструмента, сировини, машин і т. д., необхідних для приведення в дію праці» [258, с. 235]. Як частину запасу країни, яка утримується або застосовується з метою одержання прибутку при виробництві і розподілі продукції, розглядав капітал Т. Мальтус. Дж. Ст. Мілль також відносив до капіталу речі, що необхідні для виробництва та забезпечують існування працівників у цьому процесі [258].

Особливе місце в теорії капіталу займає внесок К. Маркса. Базуючись в цілому на засадах класичної теорії А. Сміта – Д. Рікардо, він здійснив критичний аналіз здобутків попередньої політичної економії і створив свою теорію, яку виклав у фундаментальній чотирьохтомній праці «Капітал». У першому томі він розкрив економічну природу капіталу, у другому дослідив стадії і форми його руху, а в третьому – механізм функціонування. Природу капіталу К. Маркс визначив як суспільне відношення, коли продуктивне застосування факторів виробництва на основі найманої праці породжує додаткову вартість, формою якої є прибуток: *капітал – це вартість, що на основі застосування найманої праці виробляє додаткову вартість*. Погляди К. Маркса заслуговують окремого розгляду, бо вони доволі комплексно і системно відображають економічну природу і рух капіталу.

У вищенаведених немарксистських трактовках економічної природи капіталу міститься деяка двоякість, яка проявилась у поглядах наступних поколінь дослідників. А. Маршалл, який приділив значну увагу історії ідентифікації капіталу як економічної категорії, відмічає, що «деякі з них робили більший акцент на «продуктивності» капіталу, а деякі на його «майбутніх можливостях», і не один з цих термінів не є цілком точними або не вказують на чітку розмежувальну лінію» [258, с. 232]. Як одні автори, так і другі не випускали з виду ані продуктивного, ані потенційного аспекту капіталу, але приділяли різний ступінь уваги до кожного з цих аспектів. Хоча загальною перешкодою було проведення чіткої лінії розмежування їх позицій.

Тому А. Маршалл відмітив поступовий асимптотичний характер процесу розкриття економічної природи капіталу. Кожен автор тієї чи іншої трактовки капіталу виявляв зв'язок її з наступними недослідженими аспектами, проблемами, що розроблялись іншими дослідниками. Тому, щоб досягти точності свого визначення, він мав доповнювати його, ураховуючи погляди інших авторів. При цьому, наголошує А. Маршалл, виявляється багато спільного, «єдність в сутності, прихована різноманіттям у формах і словах».

Узагальнюючи визначення капіталу класиками політичної економії (за винятком К. Маркса), сучасних з ним відомих економістів, А. Маршалл надає визначення цієї категорії як частини багатства, що виділяється для одержання доходу у формі грошей, або, ширше, на набування (*Erwerbung*) через торговельно-промислову діяльність [256, с. 132]. А. Маршалл вважає доцільним називати такий капітал *торговельно-промисловим*, який складається із зовнішніх благ, що використовуються власником на підприємстві для виробництва речей, призначених для продажу або зберігаються з метою продажу за гроші. До таких зовнішніх благ вчений відносить фабрики і такі об'єкти, як машини, сировина, а також продовольчі товари, одяг, житло для робітників тощо. До перелічених речей додаються також інструменти «грошового ринку», різноманітні артикули права власності, що надають можливість одержувати дохід.

Наведене вище трактування економічної сутності капіталу чітко виокреслює мету і напрямок руху капіталу – продаж виробленої продукції, одержання *грошового доходу*. Рух капіталу А. Маршалл тісно пов'язує з грошовим доходом, який приймає форми проценту на капітал, прибутку, підприємницького або управлінського доходу, ренти. Однак сформульоване вище поняття капіталу навряд чи можна визнати чітким, таким, що розкриває природу цього важливого фактора суспільного виробництва, чітко виокремлює його від інших економічних категорій. Фабрики, машини, житло, одяг, продовольчі товари, векселі, акції і інше, що, як бачимо, включають і засоби виробництва, і предмети споживання – це досить різноманітні речі, сукупність яких може бути швидше охоплена категорією «власність», а не «капітал». Однак наведені вище немарксистські концепції класиків економічної теорії є основою сучасних уявлень щодо сутності капіталу.

У відомому міжнародному підручнику з економіки П. Самуельсон і В. Нордхауз визначають капітал як один з трьох факторів виробництва, виділяючи *реальний* капітал, який «складається з товарів довгострокового користування, що виробляються в економіці з метою виробляти інші товари [524, с. 25]. Ці товари включають «машини, інструменти і обладнання, будівлі, запаси частково або повністю оброблених товарів. Коли слово «капітал» використовується у такому сенсі, воно іноді визначається як *реальний* капітал. В обліку і фінансах «капітал» означає загальну суму грошей підписаних власників – акціонерів корпорації» [524, с. 899]. У Великобританському фундаментальному підручнику капітал також представлено як «різноманітний асортимент ресурсів – промислових будівель, інструментів і машин, сирих матеріалів, напівфабрикатів, засобів транспорту, тобто таких речей, що є необхідними не самі по собі, а для виробництва інших товарів [518, р. 33]. У поширеному підручнику К. Макконнелла і С. Брю капітал – це «створені людиною ресурси, що використовуються для виробництва товарів і послуг; товари, які безпосередньо не задовольняють потреби людини; інвестиційні товари; засоби виробництва» [247, с. 388]. Звернувшись, нарешті, до нового Енциклопедичного словника, знаходимо таке визначення у лапідарному стилі економічного змісту капіталу: «запас товарів і корисних речей в країні у певний період часу» [522, р. 146].

Цілком очевидно, що таке трактування економічної природи капіталу не відповідає нагальній проблемі у комплексному багатосторонньому висвітленні його сутності та змісту. Воно є одностороннім, акцентує, головним чином, увагу лише на натурально-речовій формі капіталу і демонструє відхід від методологічних позицій класиків економічної теорії. Не є доцільним обмежувати категорію капіталу лише необоротними і оборотними активами підприємства. Це не сприяє ані ефективному використанню капіталу підприємств у господарській діяльності, ані достовірному обліку його руху.

Більш прискіпливий аналіз проблеми свідчить, що теоретичною засадою наведеної вище «скороченої» трактовки капіталу є відома концепція трьох (або чотирьох) факторів виробництва: земля, праця, капітал, до яких додається підприємництво. Земля, праця, а також хист підприємця виводяться за поняття капіталу, що порушує економічну і облікову логіку. Не

знаходить адекватного відображення та загальна сума вартості, що вкладається підприємцем у виробництво, якою насправді є увесь авансований капітал. Слід зазначити, що теорія «трьох (чотирьох) факторів», незважаючи на її широку популярність в теорії економіки, знаходить усе більше критиків серед відомих західних методологів економічної теорії [512].

Відомо, що єдиним способом залучення усіх факторів виробництва у єдиний продуктивний процес в умовах капіталістичного ринкового господарства – а таким воно по своїй соціальній сутності ще залишається, скільки не промовляли про постіндустріальне, інформаційне, електронне й тому подібне суспільство – є покупка їх капіталістом-підприємцем, яку б форму (колективну, індивідуальну) він не мав. Авансування капіталу на усі фактори виробництва, в тому числі на землю, робочу силу, менеджмент, інформацію тощо, з метою одержання доходу, що перевищує витрати, складає зміст господарювання в сучасній ринковій економіці. Це повинно знайти відображення у змісті капіталу як центральної категорії ринкового господарства.

Наявними є наступні *недоліки* означеного вище одностороннього підходу до визначення категорії капіталу. *По-перше*, відсутність чіткого формулювання категорії капіталу, що коротко й адекватно відобразила його сутність. *По-друге*, ігнорування соціального змісту категорії, нейтральний підхід щодо соціально-економічних умов розвитку і функціонування капіталу. Це не є правильним, і умови транзитивної економіки жорстко нагадали про недопустимість такого підходу. Капітал підприємств, що у багатьох випадках були в змозі ефективно функціонувати, постраждав від соціально-економічного розладу в країнах. *По-третє*, не акцентовано увагу на вартісну форму функціонування капіталу, що в умовах ринкової економіки виступає головним предметом господарського обліку. *По-четверте*, капітал постає у статичному вигляді, тоді як його іманентною властивістю є динаміка, його рух, у процесі якого він набуває різних форм. *По-п'яте*, системно не представлено різноманітні форми грошового, продуктивного, товарного капіталу, що він приймає на різних ступенях свого руху у процесі господарського обороту, функції, що він виконує на цих стадіях.

Усунення зазначених недоліків потребує розробки більш досконалої структури категорії капіталу, що відображає її сутність, змістовні аспекти

РОЗДІЛ 4. Капітал як центральна категорія економіки й обліку

й елементи. Виходячи з базових положень політичної економії, усі фактори виробництва виступають як у натурально-речовій та особистісній, так і у соціально-економічній формі. У *першій* проявляється фізична визначеність матеріальних об'єктів та особистісна характеристика персоналу, у *другій* – економічні відносини людей з приводу їх використання, взаємовідносини інтересів, що обумовлюються відносинами власності. До того ж у ринковій економіці невід'ємною складовою факторів виробництва є їх вартість, вартісний аспект функціонування. Тому структура категорії капіталу має відображати як її сутність, так і три змістовних аспекти: натурально-речовий, вартісний, соціально-суспільний. Схематично вона подана на *рис. 4.1*.

Сутність: вартість, що авансована на матеріальні фактори виробництва і найманий персонал з метою одержання прибутку		
Аспекти		
Матеріально-речовий і особистий	Вартісний	Соціально-суспільний
<p style="text-align: center;"><i>Знаряддя праці:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ машини; ▪ устаткування; ▪ будівлі; ▪ споруди; ▪ інші <p style="text-align: center;"><i>Предмети праці:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ сировина; ▪ допоміжні матеріали; ▪ напівфабрикати; ▪ енергетичні ресурси; ▪ інші <p style="text-align: center;"><i>Персонал</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ робітники; ▪ службовці; ▪ менеджмент; ▪ інші 	<p style="text-align: center;"><i>Необоротні активи</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ нематеріальні активи; ▪ матеріальні активи <p style="text-align: center;"><i>Оборотні активи</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ запаси; ▪ векселі; ▪ дебіторська заборгованість; ▪ поточні фінансові інвестиції; ▪ грошові кошти; ▪ інші <p style="text-align: center;"><i>Витрати наступних періодів</i></p>	<p style="text-align: center;"><i>Форма власності</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ приватна; ▪ колективна; ▪ державна <p style="text-align: center;"><i>Економічні інтереси</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ індивідуальні; ▪ колективні; ▪ суспільні ▪ <p style="text-align: center;"><i>Механізм регулювання і стимулювання економіки</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ конкурентний; ▪ централізований; ▪ змішаний

Рис. 4.1. Структура категорії капіталу

Такий багатоаспектний підхід до категорії капіталу дозволяє комплексно охопити і системно досліджувати як технологічні закономірності його руху в умовах певного економічного порядку, що зумовлюється соціально-супільним характером виробництва, так і рух капіталу у вартісній формі, яка є предметом бухгалтерського обліку. Це сприяє вирішенню давнього завдання, сформульованого фахівцями обліку, спрямованого на зближення характеру мислення підприємців, що безпосередньо залучені в економічний процес, і спеціалістів-обліковців: підприємцям повинні бути більш зрозумілі мова і проблеми обліковців, а останнім – бізнесменів.

Відомий теоретик з проблем обліку, капіталу, проценту, ренти Франк Феттер відмічав багато прикладів розходження думок щодо розходження між економічними та обліковими теоріями і концепціями. Багато обліковців вважають, що економічні концепції мають бути корисними лише у їх власному полі, але не можуть бути прийняті і застосовані з обліковими цілями. Навпаки, висловлює свою думку вчений: *«З якого б приводу і коли б обліковці й економісти обговорювали ті ж самі речі, а саме проблеми приватних підприємств, інвестицій, цін, капіталу і доходу, вони повинні розмовляти однією мовою між собою, один із одним та з публікою»* [512, р. 151– 152]. Проблеми суто економічні, облікові, соціальні проблеми господарювання підприємств взаємопов'язані і повинні розглядатись і вирішуватись комплексно, відповідно до багатоаспектного підходу до категорії капіталу, її складної внутрішньої структури. Це шлях до подолання перших чотирьох недоліків щодо сучасного некомплексного підходу до категорії капіталу.

Наступним недоліком є статичний підхід до категорії капіталу. Слід звернути увагу на цінне зауваження К. Маркса, що *«капітал є рух, ... капітал можливо зрозуміти лише як рух, а не річ, що перебуває у спокої»* [255, с. 121]. Тільки в русі, обороті капітал існує і може бути правильно висвітлений та зрозумілий. Зупинка руху капіталу – це його смерть. Недіючий капітал нічого не вартий. Нечисленні приклади цього нам надає нещодавня практика невдалого реформування господарської діяльності підприємств, коли десятки тисяч підприємств зупинили або призупинили свою роботу, знецінились не тільки їх матеріальний капітал, але й кадровий потенціал. У процесі свого руху капітал проходить повний кругообіг, послідовно долаючи три стадії, приймаючи на кожній стадії особливу форму, у якій виконує відповідну функцію (рис. 4.2).

РОЗДІЛ 4. Капітал як центральна категорія економіки й обліку

СТАДІЇ		
Перша	Друга	Третя
ФОРМИ		
Грошова	Продуктивна	Товарна
ФУНКЦІЇ		
Поєднання факторів виробництва	Виробництво споживчої вартості і вартості товару	Реалізація вартості товару

Рис. 4.2. Стадії, форми та функції капіталу в процесі кругообігу

На першій стадії капітал виступає у грошовій формі, функція його поєднати необхідні матеріально-речові і особові фактори виробництва шляхом їх купівлі. Грошова форма капіталу переходить у продуктивну форму. На другій стадії, у сфері виробництва, капітал у продуктивній формі виконує функцію виготовлення товару. На третю стадію капітал вступає у товарній формі, функція якої полягає у реалізації на ринку товару у його обох іпостасях: споживчої вартості і вартості, що містить прибуток. Нормальний процес обігу капіталу відбувається у розширеному масштабі, коли зростають і розміри капіталу в усіх його елементах і маса прибутку. Капітал, таким чином, проходить сферу обігу і сферу виробництва. У процесі руху капіталу відбувається його спеціалізація: продуктивна форма переходить у *промисловий капітал*, товарна – у *торговельний капітал*, грошова форма – *банківський капітал*.

Принципова функція промислового капіталу є виробництво товарів у їх споживчому і вартісному вимірі. Функція торговельного капіталу – успішне вирішення найскладнішого у процесі кругообігу капіталу завдання: реалізація товарів та послуг, тобто перетворювання їх у ліквідну форму. Банківського капіталу – акумулювати і перетворювати тимчасово недіючі гроші у діючі. Слід, однак, визнати, що економічна логіка в цьому випадку не завжди збігається з історичною логікою. Усім цим формам капіталу індустріальної епохи може передувати купецький або лихварський капітал.

Своєрідний процес розподілу праці між власниками капіталу, які його уособлюють, породжує подальше поглиблення спеціалізації капіталу, виникають чисельні конкретні форми капіталу як у сфері виробництва, так і у

сфері обігу. Капітал виробничої сфери розподіляється за галузями, підгалузями з виробництва товарів і послуг: капітал промисловості, сільського господарства, будівництва, транспорту, зв'язку і т. д. У свою чергу промисловість, наприклад, утворює складну структуру (добувна, переробна, хімічна, інші). До них приєднуються галузі соціальних послуг (побутово-житлове господарство, освіта, охорона здоров'я, інші). При переході до ринкової економіки значний розвиток одержав капітал сфери обігу. Поряд з торговим капіталом і банківським капіталом, які теж самі по собі мають складну структуру, виникли нові форми, що розгалужують інфраструктуру обігу коштів, яка сприяє їх акумуляції і цілеспрямованому використанню. До них відносяться різноманітні фонди (страхові, пенсійні, інвестиційні, інші).

Сукупний капітал країни, його обсяги і структура утворює цілісний господарський комплекс національної економіки, характеризують її зрілість, конкурентоспроможність, потенціал подальшого розвитку. Первинною клітиною національної економіки, від господарського стану якої залежить здоров'я усього організму, є підприємство. Капітал підприємства становить вартість, авансовану на здійснення самостійної господарської діяльності. Він включає *власний і позиковий капітали*. З урахуванням активів підприємства, ресурсів, які є у його розпорядженні, власний капітал підприємства – це сума його активів за вилюченням зобов'язань, тобто довгострокових та поточних кредитів. Зобов'язання підприємства становлять його позиковий капітал або кошти, що підприємство отримує у своє розпорядження у тимчасове користування на засадах кредиту.

З огляду на джерела формування активів підприємства у бухгалтерському обліку використовується поняття власного капіталу. Власний капітал, що відображається у пасиві бухгалтерського балансу, включає: статутний капітал; пайовий капітал; додатковий вкладений капітал; інший додатковий капітал; резервний капітал; нерозподілений прибуток; неоплачений капітал; вилучений капітал. Зміст цих статей визначено у Стандартах бухгалтерського обліку. Виходячи з попереднього розгляду капіталу як вартості, авансованої на фактори виробництва, логічно розглянути зміст і структуру капіталу, що виступає у формі активів підприємства.

Слід зазначити, що перехідний стан економіки України відзначається у перехідності, неусталеності економічних категорій. В офіційній і обліко-

РОЗДІЛ 4. Капітал як центральна категорія економіки й обліку

вій документації, у науковій і навчальній літературі поряд знаходяться поняття *капіталу* і *фондів (засобів)*: «основний капітал» і «основні фонди», «основні засоби», «оборотний капітал» і «оборотні фонди» тощо [150]. Це не випадково, бо при становленні категорійного апарату соціалістичної економіки виникла необхідність підкреслити нову соціальну форму і механізм руху факторів виробництва, відмінну від руху капіталу. В умовах сьогоденної реверсивної економіки почався зворотний процес, який не завершився. Тому на підприємствах ще використовуються поняття виробничих фондів, основних і оборотних фондів (засобів), що входять у їх структуру, тощо, хоча логічним було б уже перейти до поняття капіталу.

Чітке уявлення про активи підприємства дає поняття виробничих фондів *підприємства*. *Виробничі фонди* – це економічна форма всієї сукупності матеріальних і фінансових ресурсів, що використовуються підприємством у його виробничо-господарській діяльності. Рух виробничих фондів підприємства охоплює, як раніше наголошувалося, сферу *виробництва*, у якій безпосередньо відбувається виготовлення продукту, і *сферу обігу*, де продукт знаходить покупця, реалізується. У свою чергу, у виробничій сфері за характером обороту (способу перенесення вартості на продукт) виділяють дві основні групи: *необоротні активи*, головна частина яких припадає на *основні засоби*, і *оборотні активи* (обігові кошти). Фонди у сфері обігу утворюють *фонди обігу*, які об'єднуються з оборотними фондами в один структурний елемент – *обігові кошти*. Отже, виробничі фонди підприємства структуруються таким чином (рис. 4.3).

Виробничі фонди		
Сфера виробництва		Сфера обігу
Необоротні активи		Оборотні фонди Фонди обігу
Нематеріальні активи	Основні фонди	Обігові кошти

Рис. 4.3. Загальна структура виробничих фондів підприємства

Виробничі фонди, як наголошувалося, відображаються в активі балансу і розкривають, як використовуються фінансові ресурси, зокрема власний капітал підприємства, що подані в пасиві балансу. Виробничі фонди нормально працюючого підприємства знаходяться в безперервному

обороті, але окремі частини їх розрізняються за способом обороту. Вони по-різному переносять свою вартість на продукт, що виробляється. Тому у складі виробничих фондів, зайнятих у виробничій сфері, виділяють необоротні активи, головну частину яких складають основні фонди, і оборотні фонди.

Основні фонди – це частина виробничих фондів, які протягом тривалого періоду часу беруть участь у виробничому процесі, зберігаючи натуральну форму, і переносять свою вартість на продукт, що виготовляється, поступово, у міру зносу, протягом багатьох актів кругообігу. У натуральній формі основні фонди – це засоби праці, матеріально-технічна база підприємства, розвиток якої сприяє технічному озброєнню працівників (машини, устаткування, інше), так звана «активна» частина, і також об'єкти, що створюють умови для нормального протікання виробництва (будівлі, споруди, земля як місце виробництва, інші) – «пасивна» частина, значення якої не слід зменшувати. Основні засоби підприємства класифікуються за групами: земельні ділянки; капітальні витрати на поліпшення земель; будівлі, споруди і передавальні пристрої; машини і устаткування; транспортні засоби; інструменти, приладдя і інвентар (меблі); робоча і продуктивна худоба; багаторічні насадження; інші фонди.

Разом з основними виробничими фондами на балансі підприємства знаходяться основні *невиробничі* фонди, які утворюють основу його соціальної інфраструктури. До них належать об'єкти житлового, побутового, соціально-культурного призначення. За характером обороту до необоротних активів відносяться, разом з основними фондами, *нематеріальні активи*. Це різні правові документи на користування землею, природними ресурсами, на товарні знаки і торговельні марки, винаходи, промислові зразки, авторські і суміжні з ними має рацію, гудвіл (ділова репутація підприємства, що підлягає оцінці). Вони не мають відчутної матеріальної форми, але створюють підприємству певні конкурентні переваги. У міру освоєння економікою ринкових методів господарювання, розвитку ринкової інфраструктури значення нематеріальних активів у господарській діяльності підприємства зростає.

Значну частину виробничих фондів підприємства утворюють *оборотні фонди*, які у процесі виробництва повністю протягом одного кругообігу

переносять свою вартість на продукт, що виготовляється. У натуральній формі – це, головним чином, сировина, основні і допоміжні матеріали, покупні напівфабрикати і комплектуючі вироби, енергетичні ресурси. За характером обороту до них відносяться витрати на робочу силу. У бухгалтерському обліку вони проходять як виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів на оплату праці. *Фонди обігу* – це частина виробничих фондів підприємства, що залишила сферу виробництва і знаходиться у сфері обігу. До фондів обігу відносяться готова продукція, грошові кошти на рахунках, отримані векселі, дебіторська заборгованість по розрахунках, зокрема з бюджетом. Оборотні фонди підприємства, які функціонують у сфері виробництва, і засоби, що знаходяться у сфері обігу, поєднуються *поняттям обігових коштів* (рис. 4.4).

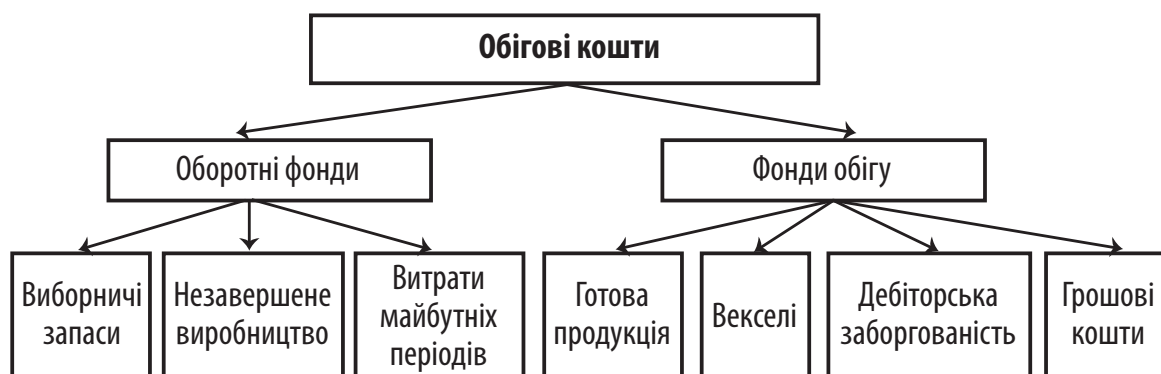


Рис. 4.4. Склад обігових коштів підприємства

Оборотні кошти підприємства відіграють надзвичайно важливу роль у його господарській діяльності. Недостача обігових коштів, особливо в абсолютно ліквідних (грошових і прирівняних до них коштах), загрожує зупинкою підприємства, банкрутством. За останні роки кризовий стан економіки, порушення нормального відтворювального процесу привів до недостачі обігових коштів на багатьох підприємствах. Це призвело до невчасної виплати заробітної плати, заборгованості з оплати за енергетичні ресурси, інших негативних явищ. Тому ефективно використання обігових коштів підприємства – одне з актуальних завдань господарювання в сучасних умовах перехідного періоду.

Спосіб бухгалтерського обліку капіталу підприємства сам по собі не змінює процес його руху, він тільки констатує стан речей. Але він здійснює

значний зворотний вплив на процес контролю й організації виробництва, бо є важливим джерелом інформації для менеджменту. Це підвищує вимоги до достовірності бухгалтерського обліку і, на що робили наголос класики, потребує більш тісного поєднання логіки й змісту обліку з економічним змістом процесів і явищ, що обліковуються. На жаль, не завжди облікові категорії достовірно відображають економічний зміст об'єкта обліку. Так, не дуже вдалою є категорія необоротних активів. По економічній суті всі активи підприємства, усі елементи капіталу обертаються, але з різною швидкістю, різними способами переносять вартість на продукт. Поза рухом природа капіталу не сприймається.

Невдалим слід визнати визначення основних засобів у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку «Основні засоби». В ньому перелічено, з якою метою можуть бути використані елементи основних засобів, відмічено строк використання, але зовсім відсутній економічний зміст категорії. Мабуть, воно є достатнім для суто практично мислячого обліковця, але не може задовольнити фахівця-економіста, який сприймає бухгалтерський облік як важливий елемент менеджменту на підприємстві. Необхідно також визначитись і дійти до чіткого однозначного трактування, особливо в офіційних документах бухгалтерського обліку, понять «капітал», «засоби», «фонди», акцентуючи увагу на їх економічному змісті.

Насамкінець, слід зауважити, що значення обліку капіталу, як і бухгалтерського обліку в цілому, посилюється у процесі розвитку суспільного виробництва, освоєння моделі господарювання, притаманної розвинутій ринковій економіці. Рівень культури обліку й контролю – критерій економічної культури суспільства. Відомий німецький соціолог, економіст і історик Макс Вебер, який досліджував становлення сучасної капіталістичної економіки, наголошував, що капіталізм західного типу відрізняється від його первинних примітивних форм раціональною капіталістичною організацією на підприємствах, основою якої є облік капіталу: «Там, де існує раціональне прагнення до капіталістичного прибутку, там відповідна діяльність зорієнтована на облік капіталу (Kapitalrechnung)» [94, с. 8]. Загальний рівень економічної культури суспільства залежить від організації виробництва на підприємстві. До одного з важливих елементів раціональної організації на капіталістичних підприємствах М. Вебер відносить

стан обліку і бухгалтерської звітності, що складався протягом довгої історії капіталістичного господарства: «Сучасна раціональна організація капіталістичного підприємства неможлива без двох важливих компонентів: без панівного в сучасній економіці відокремлення підприємства від домашнього господарства і без тісно зв'язаної з цим раціональної бухгалтерської звітності» [94, с. 11]. Отже, удосконалення теоретико-методологічних засад облікової роботи на підприємствах у країнах з транзитивною економікою знаходиться серед першочергових завдань підйому економіки у процесі європейської інтеграції, засвоєння сучасної культури господарювання.

4.2. Оцінка вартості капіталу підприємства

Вирішення теоретичних проблем оцінки капіталу та майна підприємства є актуальним не тільки для суто наукових цілей, але і для практики, оскільки від ступеня обґрунтованості суджень з цих питань багато в чому залежить повнота й об'єктивність реалізації матеріальних інтересів окремих суб'єктів майнових відносин, а саме: власників, покупців, продавців, інвесторів та ін., а також самих підприємств. При цьому важливо відзначити, що роль і значення оцінки, методи її проведення на різних етапах існування підприємства мають свої специфічні особливості. До числа найважливіших етапів життя підприємства, на яких оцінка знаходить своє застосування, можна віднести: стадію створення підприємства; момент зміни власників; період проведення реструктуризації; процес прийняття рішень з питань розширення або скорочення обсягів бізнесу; стадії реорганізації або ліквідації підприємства і т. ін.

Сучасна концепція оцінки вартості капіталу не зводиться тільки до визначення ціни залучення капіталу, а й визначає цілий ряд напрямків господарської діяльності підприємства в цілому. Основними сферами використання показника вартості капіталу в діяльності підприємства можуть бути:

1. *Вартість капіталу підприємства є мірою прибутковості операційної діяльності.* Оскільки вартість капіталу характеризує частину прибутку, який повинен бути виплачений за використання сформованого або залученого нового капіталу для забезпечення випуску та реалі-

зації продукції, цей показник виступає мінімальною нормою формування операційного прибутку підприємства, нижньою межею при плануванні його розмірів.

2. *Вартість капіталу підприємства є базовим показником формування ефективності фінансового інвестування.* Цей показник дозволяє оцінити не тільки реальну ринкову вартість або дохідність окремих інструментів фінансового інвестування, але й сформувати найбільш ефективні напрямки та види цього інвестування на попередній стадії формування інвестиційного портфеля. І, звичайно, цей показник є мірою оцінки прибутковості сформованого інвестиційного портфеля в цілому.
3. *Показник вартості капіталу у розрізі окремих його елементів використовується у процесі управління структурою цього капіталу на основі механізму фінансового левериджу.* Мистецтво використання фінансового левериджу полягає у формуванні найвищого його диференціалу, однією зі складових якого є вартість позикового капіталу. Мінімізація цієї складової забезпечується у процесі оцінки вартості капіталу, який залучається з різних позикових джерел, і формування відповідної структури джерел його використання підприємством.
4. *Рівень вартості капіталу підприємства є найважливішим вимірником рівня ринкової вартості цього підприємства.* Зниження рівня вартості капіталу призводить до відповідного зростання ринкової вартості підприємства та навпаки. Таким чином, управління вартістю капіталу – це один із самостійних напрямків підвищення ринкової вартості підприємства, що є однією з цілей управління його прибутком.

Важливість оцінки вартості капіталу при управлінні формуванням прибутку у процесі здійснення фінансової діяльності визначає необхідність коректного розрахунку цього показника на всіх етапах розвитку підприємства. Процес оцінки вартості капіталу базується на наступних принципах:

1. *Принцип попередньої поелементної оцінки вартості капіталу.* Оскільки капітал, що використовується, складається з неоднорідних елементів (перш за все власного та позикового, їх видів, а всередині них за джерелами формування). Структура даних джерел суттєво відрізняється за видами підприємств та сферами підприємницької діяльності. Неоднакова

також ціна кожного джерела формування, тому у процесі оцінки капітал необхідно розкласти на окремі складові елементи, кожен з яких повинен бути об'єктом здійснення оцінних розрахунків, а потім вартість капіталу зазвичай визначають за формулою середньої арифметичної зваженої. Для деяких джерел вартість капіталу можна визначити майже точно (ціна акціонерного капіталу, банківського кредиту). Для інших джерел виконати такі розрахунки складніше (наприклад, за статтями накопиченого прибутку).

2. *Принцип узагальнюючої оцінки капіталу.* Оцінка вартості капіталу за елементами є передумовою для узагальнюючого розрахунку таких показників, як показник середньозважена вартість капіталу (становить мінімальну норму прибутку, яку очікують інвестори від своїх вкладень). Вводиться цей показник для оцінки обраних для реалізації інвестиційних проектів (повинні забезпечити хоча б не меншу рентабельність, ніж середньозважена вартість капіталу). Для розрахунку середньозваженої вартості капіталу підприємства (СВК) до уваги береться вартість окремих елементів капіталу (C) та питома вага цих окремих елементів у його загальній сумі (Y):

$$СВК = \sum_{i=1}^n C_i \times Y_i, \quad (4.1)$$

Розрахована середньозважена вартість капіталу є головним критеріальним показником оцінки ефективності управління структурою капіталу. Цей показник складається на підприємстві під впливом багатьох факторів, основними з яких є: середня ставка процента, яка склалася на фінансовому ринку; доступність різних джерел фінансування (кредитів банків; комерційного кредиту; власної емісії акцій та облігацій тощо); галузеві особливості операційної діяльності, які визначають тривалість операційного циклу та рівень ліквідності активів, що використовуються; співвідношення обсягів операційної та інвестиційної діяльності; життєвий цикл підприємства; рівень ризику здійснюваної операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Урахування цих факторів здійснюється у процесі цілеспрямованого управління вартістю власного та позикового капіталу підприємства.

3. *Принцип взаємозв'язку оцінки поточної та майбутньої середньозваженої вартості капіталу підприємства.* Такий взаємозв'язок забезпечується використанням показника граничної вартості капіталу. Гранична вартість

капіталу ($ГВК$) – це максимальна вартість додатково залученого капіталу, за межами якої фірма не може забезпечити потрібну норму дохідності. Цей показник характеризує приріст середньозваженої вартості капіталу ($\Delta СВК$) до суми кожної нової одиниці (суми) капіталу, яка додатково залучається підприємством ($\Delta К$):

$$ГВК = \frac{\Delta СВК}{\Delta К}. \quad (4.2)$$

Залучення додаткового капіталу підприємства як за рахунок власних, так і за рахунок позикових джерел має на кожному етапі розвитку підприємства свої економічні межі, і, як правило, пов'язане із зростанням середньозваженої його вартості. Так, залучення власного капіталу за рахунок прибутку обмежене загальними його розмірами; збільшення обсягу емісії акцій та облігацій понад точку насичення ринку можливе тільки при більш високому розмірі дивідендів, що виплачуються, або купонного доходу; залучення додаткового банківського кредиту у зв'язку із зростанням фінансового ризику для кредиторів (через зниження рівня фінансової стійкості підприємства) може здійснюватись лише на умовах зростання ставки процента за кредитом тощо. Така динаміка показника граничної вартості капіталу повинна бути обов'язково врахована у процесі управління фінансовою діяльністю підприємства. Порівнюючи граничну вартість капіталу з очікуваною нормою прибутку за окремими господарськими операціями, для яких потрібне додаткове залучення капіталу, можливо в кожному конкретному випадку визначити міру ефективності та доцільності здійснення таких операцій. У першу чергу це належить до тих інвестиційних рішень, що приймаються.

4. *Принцип визначення границі ефективного використання додатково залученого капіталу.* Оцінка вартості капіталу повинна бути завершена виробітком критеріального показника ефективності його додаткового залучення. Таким критеріальним показником є гранична ефективність капіталу ($ГЕК$). Цей показник характеризує відношення приросту рівня прибутковості чи рентабельності додатково залученого капіталу (ΔP_K) і приросту середньозваженої вартості капіталу ($\Delta СВК$). Розрахунок граничної ефективності капіталу здійснюється за наступною формулою:

$$ГЕК = \frac{\Delta P_K}{\Delta СВК}. \quad (4.3)$$

5. *Принцип зіставлення власного та позикового капіталу.* У процесі оцінки вартості капіталу необхідно враховувати, що його складові елементи відображаються у балансі неоднаково. Позиковий капітал, що надається підприємству, оцінюється за цінами, наближеними до ринкових. Власний капітал відображається у бухгалтерському обліку, як правило, за цінами, нижчими за ринкові. У зв'язку із заниженою оцінкою власного капіталу, що використовується, його вартість у процесі фінансових розрахунків штучно завищується. Для забезпечення зіставлення розрахунків середньозваженої вартості капіталу його власна частина повинна бути виражена в поточній ринковій вартості. Для цього спочатку визначається вартість чистих активів підприємства (ЧА), що відображають ту частину його майна, що була сформована за рахунок власного капіталу:

$$\text{ЧА} = \text{Активи} - \begin{matrix} \text{Зобов'язання по пасиву} \\ \text{(без статті «Доходи} & - & \text{Цільове фінансування (4.4)} \\ & \text{майбутніх періодів»)} \end{matrix}$$

На другому етапі встановлюється склад чистих активів. На практиці виходять з того, що за рахунок власного капіталу покриваються необоротні активи та частина оборотних активів (запаси).

$$\text{Запаси} = \text{Чисті активи} + \text{Необоротні активи.} \quad (4.5)$$

На третьому етапі здійснюється переоцінка (індексація) балансової вартості необоротних активів та запасів з урахуванням поточних ринкових цін. Сума активів після їх переоцінки і буде характеризувати поточну ринкову вартість власного капіталу (чистих активів), що використовується у зіставлених розрахунках середньозваженої вартості капіталу.

6. *Принцип динамічної оцінки вартості капіталу.* Фактори, що впливають на показник середньозваженої вартості капіталу дуже мінливі. Тому у зв'язку з коливанням вартості окремих елементів капіталу повинні вноситися постійні корективи і в середньозважену вартість капіталу. Для оцінки вартості сформованого капіталу використовуються фактичні (звітні) показники, які пов'язані з оцінкою окремих його елементів. Оцінка прогнозованої вартості капіталу має імовірнісний характер, який обумовлений прогнозом кон'юнктури на фінансовому ринку, динаміки фінансових результатів, власної платоспроможності, рівня ризику тощо.

Наведені принципи оцінки дозволяють вибрати систему ключових показників, що характеризують структуру капіталу та критерії ефективності його використання як у поточному, так і в майбутньому періодах. Тут звернемо увагу, що у *світовій практиці* використовується безліч різних підходів до оцінки вартості підприємств, їх активів, бізнесу в цілому. Разом з тим питанням оцінки, основоположному показнику стану підприємства – його капіталу – поки ще приділяється недостатня увага. Тут слід зазначити про те, що під час проведення оцінних робіт на українських підприємствах багато з існуючих підходів або взагалі не використовуються, або використовуються украй рідко, у результаті на практиці не завжди забезпечується всебічна, повна й об'єктивна оцінка величини капіталу.

На українських підприємствах накопичено деякий позитивний досвід у здійсненні ринкової оцінки нерухомості, визначення витрат на інвестиції тощо. Разом з тим ставлення до питань оцінки капіталу продовжує залишатися не адекватним новим вимогам життя, реаліям вільної ринкової економіки. Лише на початку 90-х років, у вітчизняній практиці у зв'язку з переходом до ринкових методів ведення господарства, необхідністю проведення оцінки вартості об'єктів, що приватизуються державною власністю, реалізації заходів з ліквідації збиткових підприємств, стали знаходити застосування сучасні методи оцінки вартості майна для вирішення зазначених завдань.

Існуючі за кордоном теорії оцінки вартості підприємств та їх активів мають багатовікову історію. Зокрема правила експертної оцінки підприємств з продажною ринковою вартості були розроблені відомим німецьким ученим-математиком Г. Лейбніцем ще в XVIII столітті. Перші згадки про оцінку як метод бухгалтерського обліку та рекомендації щодо його використання при обліку у продажних цінах і за собівартістю з'явилися ще раніше – в XVI столітті в працях основоположників бухгалтерського обліку Л. Пачолі та А. Піетро. Традиції, що склалися за кордоном, основні підходи, не тільки підсумовування витрат по конкретному майновому об'єкту в грошовому вираженні, але й безліч інших цікавих методів, цілком можуть бути застосовні для проведення оцінки капіталу підприємства в сучасних українських умовах.

Серед фахівців виникає думка про те, що професійна оцінка не є самостійною галуззю наукових знань, оскільки для її здійснення використову-

ються різні методи, сформовані в рамках інших наук: облікові оцінки – запозичені з бухгалтерського обліку, фінансові – з теорії фінансів, ринкові – з макроекономіки і т. ін. Можливо, з цим і слід було б погодитися, але справа в тому, що саме завдяки даному напрямку наукових знань були узагальнені різні методи оцінки, застосовувані в математиці, природничих, економічних науках, і вироблені практичні рекомендації щодо їх застосування.

У сучасній вітчизняній літературі з питань оцінки майна та у визначеннях методів її проведення має місце деякий дуалізм. «Ціна» – показує, що може отримати власник у момент реалізації об'єкта, а «вартість» – виявляє витрати, пов'язані з об'єктом та зазначені власником на певний момент часу. Тобто, тут спостерігається діалектична єдність стосовно вартості і ціни.

Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» трактує поняття «ціни» як фактичну суму грошей, сплачену за об'єкт оцінки або подібне майно, а «вартість» – еквівалент цінності об'єкта оцінки, виражений у ймовірній сумі грошей, [299] розкриваючи в подальшому сутність виду вартості (оціночна вартість, інвестиційна вартість, спеціальна вартість, вартість ліквідації, залишкова вартість заміщення (відтворення), вартість відтворення, вартість заміщення, ліквідаційна вартість, ринкова вартість) та методологію їх визначення згідно з метою оцінки та умовами використання отриманих результатів. Тому під терміном «оцінка» необхідно розуміти визначення не ціни, а певного виду вартості об'єкта.

Практичне застосування оцінки дуже широке, і вона може використовуватися для різних об'єктів і цілей. Стосовно кожного виду об'єктів часто застосовуються свої спеціальні методи оцінки. Необхідність у виникненні різних методів зумовлена прагненням зацікавлених у проведенні оцінки осіб отримати найбільш точні дані про вартість вкладеного в підприємство капіталу, постійно має тенденцію до спадання, у зв'язку зі зміною його величини за рахунок фізичного зносу та морального старіння (у зв'язку з вдосконаленням форм суспільного поділу праці і розвитком технологій і под.), а також впливом інших факторів на зміну вартості майна у просторі і часі.

Стосовно кожного об'єкта оцінки може виникати потреба у визначенні наступних видів його поточної вартості: ринкової вартості, оцінної вартості, інвестиційної вартості, спеціальної вартості, вартості ліквідації, залишкової вартості заміщення (відтворення), вартості відтворення, вар-

тості заміщення, ліквідаційної вартості, спеціальної вартості, вартості у використанні, споживчої вартості, справедливої вартості активу [299]. На визначення вартості об'єкта впливає безліч обставин, зокрема: інтереси користувачів інформації оцінки, зміна вартості грошей у часі та багато інших. Наприклад, вивчення об'єкта за принципом ефективності використання (по відношенню до процесу функціонування капіталу) може відбуватися з різних сторін. У цьому випадку покупець оцінює корисність об'єкта, відносну реальність вартості за аналогами, можливість отримання вигод від об'єкта в майбутньому. Підприємство оцінює вплив придбання на зростання капіталу і пропорційність зміни факторів виробництва при придбанні об'єкта, а також можливість реалізації об'єкта на ринку.

На певну увагу заслуговують питання використання методів оцінки майна підприємств. Існуючі зараз за кордоном і в нашій країні методи оцінки майна підприємств можна вмістити в рамки більш-менш об'ємних класифікацій. В основі цих класифікацій, як правило, знаходяться: методологічні, економічні, ринкові, тимчасові, майнові та інші ознаки. Нижче розглянемо підходи до питань застосування методів оцінки у зарубіжних і вітчизняних фахівців, які найбільш часто зустрічаються.

Як правило, в літературі з питань фінансового аналізу та оцінки використовується досить вузький підхід до класифікації методів оцінки майна, наприклад, С. Хадсон-Уілсон стосується лише трьох груп методів: методи відшкодування витрат; методи ринкової та порівняльної вартості; методи оцінки майбутнього доходу [16]. У спеціальній літературі можна зустріти і більш розгорнуті й повні класифікації. Наприклад, у своїй роботі В. Григор'єв та І. Островкін пропонують здійснювати оцінку з використанням трьох груп методів: майнового, дохідного та порівняльного [128]. У свою чергу, майновий підхід включає в себе: метод накопичення активів; метод скоригованої балансової вартості (чистих активів, залишкової вартості); метод вартості заміщення; метод ліквідаційної вартості. Прибутковий принцип включає: метод капіталізації доходів; метод дисконтування грошових потоків. Нарешті, порівняльний підхід використовує: метод ринку капіталу; метод угод (порівняльний аналіз продажів); метод галузевих коефіцієнтів. Разом з тим ця класифікація не охоплює всього різноманіття форм і методів проведення оцінки.

РОЗДІЛ 4. Капітал як центральна категорія економіки й обліку

Теоретичні дослідження і узагальнення практики робіт із проведення оцінки майна дає підставу класифікувати методи оцінки з більш широких позицій, а саме: по відношенню до часу її проведення; по відношенню до споживачів оцінної інформації; по відношенню до процесу функціонування капіталу. Разом з тим, виходячи з вищенаведеної класифікації і беручи до уваги все різноманіття інших видів та методів оцінки, які зустрічаються в науковій літературі, є достатні підстави вважати, що всі вони зародилися і отримали свій розвиток на базі трьох основних видів оцінки: облікових (бухгалтерських); фінансових (бюджетних) та ринкових (маркетингових) методів.

Нижче розглянемо більш докладно методи, включені в кожен із зазначених вище груп. В *облікових* методах, як правило, використовується історична та поточна оцінка вартості капіталу підприємства за допомогою обчислення: собівартості; залишкової вартості; відновної вартості; поточної ринкової вартості; ліквідаційної вартості. *Маркетингові* (ринкові) методи оцінки вартості найчастіше використовують поняття поточної і майбутньої вартості об'єкта. Вони ґрунтуються на використанні: методу ринку капіталу; методу аналізу продажів (угод); методу галузевих коефіцієнтів. *Фінансові* методи оцінки переважно орієнтуються на визначення майбутньої вартості майна і включають в себе: методи капіталізації доходів; методи дисконтування грошових потоків. Залежно від використовуваної інформаційної бази різні напрями у визначенні вартості підприємства можна класифікувати, як це показано в *табл. 4.1*.

Таблиця 4.1

Методи оцінки ринкової вартості підприємства

Підхід	Метод
Підхід з точки зору активів (майновий підхід)	Метод чистої балансової вартості матеріальних активів
	Метод чистої ринкової вартості матеріальних активів
	Метод оцінки вартості відтворення
	Метод оцінки ліквідаційної вартості
Підхід з точки зору аналізу ринкових даних або методом компанії-аналога (ринковий, порівняльний підхід)	Метод ринку капіталу
	Метод угод (продажів)
	Метод галузевих коефіцієнтів
Підхід з точки зору «потоків готівки» (дохідний підхід)	Метод капіталізації нормалізованого доходу
	Метод дисконтування майбутніх грошових потоків

Підхід з точки зору активів або *майновий підхід*, або похід з точки зору накопичення активів включає декілька так званих балансових методів: метод чистої балансової вартості матеріальних активів, метод чистої ринкової вартості матеріальних активів, метод оцінки вартості відтворення, метод оцінки ліквідаційної вартості. Всі види балансових методів «відштовхуються» від фактичної бухгалтерської звітності.

Всі балансові методи припускають, що власний капітал, поданий у балансі, визначається як різниця між усіма активами підприємства і всіма пасивами (зобов'язаннями). Цей показник можна назвати балансовою вартістю власного капіталу підприємства. Застосування методу чистої балансової вартості матеріальних активів припускає, що з балансової вартості підприємства буде вилючена вартість нематеріальних активів за оцінкою, зафіксованою в бухгалтерській звітності, і потім будуть здійснені вищезазначені процедури. До недоліків цього методу відносять те, що він не відображає реальної ринкової вартості матеріальних активів, не враховує нематеріальних активів, до переваг – простота, оскільки практично відразу виходить готовий показник, зрозумілий для більшості користувачів.

Другий метод – чистої ринкової вартості матеріальних активів передбачає коригування матеріальних активів на відображення ринкових показників вартості. У першу чергу корегування повинне бути здійснене на обліку впливу інфляції, крім того, необхідно врахувати і спеціальні ринкові коригування. Останні здійснюються із залученням фахівців товарних ринків (біржові та позабіржові брокери, фахівці оптової торгівлі). Скоригована балансова вартість матеріальних активів набагато краще балансової вартості, визначеної на основі бухгалтерської документації. Використання зазначених двох популярних методів найбільш доцільно для оцінки підприємств, що володіють значними матеріальними та / або фінансовими активами або у разі неможливості достатньо точного визначення прибутку у майбутньому.

Метод оцінки вартості заміщення оцінює підприємство виходячи з наявності об'єкта – бізнесу аналогічної корисності; метод оцінки вартості відтворення дозволяє оцінити підприємство з витрат на його повне відновлення; обидва методи припускають ринкову оцінку активів. Вартість відновлення визначається як вартість створення точної копії оцінюваного об'єкта з використанням тих же матеріалів і специфікацій, але за поточни-

ми цінами. Вартість заміщення визначається як вартість будівництва на цій же ділянці сучасної споруди еквівалентної корисності з використанням поточних стандартів, матеріалів, дизайну і поточних цін. Істотний недолік цих методів – вони не враховують прибутковість бізнесу.

Застосування методу оцінки ліквідаційної вартості виправдане у випадку ліквідації підприємства (бізнесу). Підприємство припиняє свої операції, розпродает активи, погашає свої зобов'язання. Ліквідаційна вартість становить чисту грошову суму, яку власник підприємства може отримати під час ліквідації підприємства, роздільного розпродажу його активів і після розрахунків з усіма кредиторами. Ліквідаційна вартість може бути визначена і для діючого підприємства як нижній рівень оцінки вартості бізнесу. Хоча більшість оцінювачів вважає некоректним сам факт розрахунку ліквідаційної вартості для діючого підприємства – припущення про ліквідацію підприємства вносить сумнів у результати оцінки вартості бізнесу, визначених іншими методами.

Порівняльний підхід, який називають ще підходом з точки зору аналізу ринкових даних або методом компанії-аналога, або просто ринковим підходом, включає методи ринку капіталу, метод угод і метод галузевих коефіцієнтів.

Метод ринку капіталу передбачає визначення вартості оцінюваного підприємства за допомогою різних мультиплікаторів. До останніх відносяться спеціальні співвідношення ринкової ціни акції підприємства до чистого прибутку або до поточного грошового потоку, до балансової вартості матеріальних активів, до чистого грошового потоку, до виручки від реалізації, до власного капіталу. Як зазначає Дж. Ван Хорн: «Оцінюючи справжню вартість компанії, інвестори звертають увагу в основному на ціну її акцій; вона відображає потенційний прибуток компанії, дивіденди на її цінні папери, ділові ризики, структуру її капіталу, вартість активів і інші фактори, які піддаються оцінці» [154]. Оцінювач знаходить підприємство-аналог і застосовує наявні співвідношення-мультиплікатори до оцінюваного підприємства. Основні питання, що виникають під час застосування цього методу: акції компанії-аналога повинні вільно котируватися на ринку; на фондовому ринку (ринку капіталу), як правило, звертаються неконтрольні пакети акцій, як бути, якщо необхідно оцінити контрольний пакет; чи мож-

на використовувати співвідношення-мультиплікатори, знаючи, що котирування акцій на ринку нестійке? Незважаючи на всі ці складні питання, цей метод широко використовується в практиці оцінки бізнесу за кордоном. До недоліків методу відносять також складні питання порівнянності оцінюваних підприємств-аналогів, труднощі застосування мультиплікаторів до компаній закритого типу [326]. У той же час у цього методу є серйозна перевага – простота.

Метод угод (продажів) дозволяє визначити вартість багатьох активів підприємства. Суть цього методу зводиться до того, що вартість оцінюваної компанії становить скориговану вартість, скориговану продажну ціну аналогічного підприємства. Підприємство-аналог повинен задовольняти вимогам порівнянності – належати тій же галузі, не дуже відрізнятись за розміром, форма володіння повинна бути аналогічною. Тільки якщо ці умови виконуються, ринкову ціну підприємства-аналога можна коректувати з метою врахування дати продажу, типу підприємства, умов продажу та іншої інформації з операцій. Використання цього методу обмежено мізерністю і ненадійністю даних про порівнянний продаж.

Метод галузевих коефіцієнтів називають також методом галузевих співвідношень або правилом «золотого перетину». Цей метод передбачає наявність галузевих, достатньо стабільних, мультиплікаторів. В умовах розвиненої економіки дані про спеціальні співвідношення для різних галузей акумулюються в торговельних асоціаціях, безпосередньо у власників підприємств, вони регулярно публікуються у спеціальних виданнях.

Підхід з точки зору «грошового потоку», або *дохідний підхід* включає два основні методи: капіталізації нормалізованого доходу, дисконтування майбутніх грошових потоків та їх різновиди.

Метод капіталізації чистого доходу визначає потік доходу і перетворює його на поточну вартість шляхом застосування норми капіталізації:

$$\text{Вартість} = \text{Чистий дохід} / \text{Коефіцієнт капіталізації}. \quad (4.6)$$

Як правило, під чистим доходом розуміють прибуток підприємства, причому краще за все використовувати середньорічне значення прибутку за останні роки і до вирахування податків [12]. Важливою умовою використання цього методу є застосування процедури нормалізації прибутку,

яка передбачає виключення, в першу чергу, одноразових витрат і доходів. Значення прибутку має бути характерно для нормально діючого бізнесу. Коефіцієнт капіталізації ($K_{КАП}$) не менш важливий при використанні зазначеного методу. $K_{КАП}$ називають ставкою, яка, оскільки віднесеною до поточних доходів, дає оціночну вартість [326], або ж становить таку величину, що частка від ділення прибутку на неї одного капіталу, який дає норму прибутку, що визначається «ставкою капіталізації» [503]. Останнє «тавтологічне» визначення ставки капіталізації визначає саму суть цього показника – це норма прибутку. $K_{КАП}$ повинен відображати поточну ситуацію на ринку, тобто він повинен бути отриманий з ринкових даних для альтернативних інвестицій.

Метод капіталізації використовують, зазвичай, якщо очікується, що майбутні чисті доходи будуть рівні (приблизно) поточним або, якщо темпи їх зростання будуть нормальними і передбачуваними, дохід має бути значною позитивною величиною, а в активах підприємства переважає швидкозношувані обладнання. До недоліків цього методу можна віднести «обмеження зони використання» – тобто неможливість його застосування для будь-якого підприємства, а також проблеми отримання даних для порівняльного аналізу, визначення прибутку і ставки капіталізації. Незважаючи на значні обмеження, «метод капіталізації чистого прибутку відображає фактичний стан ринку і дозволяє коректувати дані стосовно конкретної ситуації» [326].

Згідно з Національним стандартом № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів», основним методом дохідного підходу, що застосовується для проведення оцінки цілісних майнових комплексів, є метод дисконтування грошового потоку [298]. Метод дисконтування майбутніх доходів отримав широке розповсюдження в зарубіжній практиці оцінки. Економічний сенс дисконтування грошових потоків іноді трактують як приведення їх до певного часу – на дату оцінки. Прагматична точка зору на розуміння сенсу дисконтування грошових потоків розглядає будь-яке підприємство як інвестиційний проект і, відповідно, його вартість як чистий дисконтований дохід інвестиційного проекту (NPV).

Процедура визначення вартості бізнесу зводиться до визначення грошових потоків, як правило, щорічних, протягом проектного періоду і за-

лишкової вартості на кінець проектного періоду; далі визначається поточна вартість усіх майбутніх надходжень із застосуванням відповідної норми дисконтування. Розрізняють грошові потоки для власного капіталу й інвестованого капіталу (для власного і позикового капіталу); грошові потоки бувають номінальні (що включають інфляцію) і реальні (очищені від інфляції). Вибір ставки дисконтування залежить від виду грошового потоку і, головне, ставка дисконту повинна відповідати виду грошового потоку. Найчастіше використовують грошовий потік для власного капіталу. Ставка дисконтування для грошового потоку для власного капіталу може бути визначена або по моделі оцінки капітальних активів (САРМ), або за методом підсумовування. Обидва способи розрахунку ставки дисконтування припускають визначення без ризикової ставки доходу та премії за ризик вкладення в інвестиційний актив (в цьому випадку, в підприємство). Найбільше поширення отримав спосіб визначення ставки дисконтування за моделлю оцінки капітальних активів. Проте визнається, що цей спосіб «не є панацеєю від серйозних проблем, з якими стикається, при спробі їх вирішення ... це логічний і апелює до інтуїції метод, що зв'язує ризик з нормами прибутку» [93], тому його необхідно використовувати з обережністю у поєднанні з іншими методами.

На основі проведеного вище порівняння можна зробити висновок про те, що для оцінки капіталу підприємства, як основоположної категорії бізнесу, необхідно застосовувати різнобічні підходи до оцінки капіталу підприємства залежно від цілей, завдань, інформаційних можливостей оцінки, в тому числі: за собівартістю (для джерел утворення капіталу), за поточною вартістю (для активів, функціонального капіталу) та за майбутньою вартістю (для витрат, доходів і складання прогнозів вартості капіталу).

Кожен з підходів, застосовуваних у сучасній теорії оцінки, має як деякі переваги, так і певні недоліки. У зв'язку з цим слід констатувати, що в сучасній теорії оцінок переважають угруповання методів оцінки за формальними ознаками, але недостатня увага приділяється методам оцінки за тимчасовою ознакою, який є важливим критерієм у визначенні змін вартості і ціни об'єкта, що знаходиться у процесі перенесення своєї вартості на товар, тобто функціонального капіталу.

Оцінка капіталу підприємства як один з компонентів комплексної оцінки бізнесу, має базуватися на визначенні історичної вартості капіталу, об-

ліку його поточної (ринкової) та оцінки майбутньої вартості капіталу. При цьому як інструмент при проведенні оцінки необхідно застосовувати не вузько спрямовані технічні підходи біржового аналізу, а весь арсенал фундаментальних методів фінансового аналізу з урахуванням впливу факторів внутрішнього і зовнішнього порядку, з визначенням тимчасової вартості капіталу і вивченням ступеня ризику.

Інституційний збиток української економіки залишає досить вузькі рамки для нормального розвитку оцінної діяльності в нашій країні. Два чинники економіки перехідного періоду в Україні мають істотний вплив на використання методів оцінки бізнесу: інфляційні процеси і зміна кон'юнктури ринку. Для періоду 1992–1996 років на першому місці за значимістю, звичайно, мав місце перший чинник. Інфляція та структурні зрушення в економіці, що призвели до деформації попиту вплинули на вартість вітчизняних підприємств, в першу чергу на вартість їх основних засобів. Для подолання негативних наслідків інфляції останнім часом регулярно проводиться переоцінка основних фондів – незалежно від форми власності. Переоцінку основних фондів можна визнати однією із спроб застосування витратного (балансового) підходу в оцінці підприємства, бізнесу, може бути не найбільш вдало, але цінна вона тим, що оцінка ринкової вартості підприємств із залученням професійних оцінювачів, безумовно, дала б більш точний результат, але процедура ця трудомістка, потребує сил, часу на виконання і досить дорога, а отже, доступна не всім підприємствам.

Можливості використання ринкових підходів до оцінки бізнесу обмежені внаслідок нерозвиненості самого ринку підприємств, і відсутністю довіри до існуючої ринкової інформації. Отже, вартість капіталу підприємства розглядається, з *одного боку*, як процентна ставка, яку повинно платити підприємство інвесторам, що вкладають капітал в підприємство, з *другого* – як необхідна ставка доходу, яку повинно одержувати підприємство для покриття витрат на залучення капіталу. Кожне джерело фінансування має свою вартість (ціну). Залучаючи капітал із різних джерел (випуск акції, облігації, одержання кредитів та ін.), підприємство повинно забезпечити зниження середньозваженої вартості капіталу, тобто середньої плати за всі джерела фінансування. Завдання ефективного власника – підтримувати оптимальну структуру капіталу, обґрунтовано підходити до залучення по-

зикового капіталу який проявляється в прирості рентабельності власного капіталу і не збільшувати ризик банкрутства підприємства.

4.3. Використання основних концепцій оцінки активів в обліковому процесі

Розглядаючи означені у додатку А елементи парадигмального зрізу, наголосимо, що поняття оцінки є фундаментальним в економіці, особливо в сучасних ринкових умовах. Дослідження різних видів оцінок, що використовуються у бухгалтерському обліку, повинно вирішити проблему визначення економічного добробуту підприємства, а також – визначення сум доходу, які без збитку для підприємства і його платоспроможності можуть бути використані на підприємстві. З точки зору ж характеристики поточної парадигми можна стверджувати, що аналіз різних наукових поглядів на оцінку активів є особливо актуальним в період створення ринкової системи бухгалтерського обліку та удосконалення обліку майна. Значенню та застосуванню оцінки активів приділяли увагу такі відомі вчені, як Д. Піетро, Г. Сімон, Е. Джонсон, Е. Купер, Т. Вельтон, Б. Больцано, Р. Райш, В. Осбор, А. Гільбо, а також сучасні вітчизняні фахівці: Ф. Бутинець, Н. Маляга, А. Горецька та інші.

Дослідивши та проаналізувавши розвиток, проблеми підходу та використання основних концепцій оцінки активів, можливо відзначити їх основні моменти. Так, концепція вільної оцінки власності, виходячи із принципів балансу, розроблялась багатьма вченими-економістами, серед яких Д. Піетро, Г. Сімон, Е. Джонсон, Е. Купер, Т. Вельтон, Б. Больцано та ін., які виходили з концепції історичної оцінки активів фірми, тобто з ціни придбання, при цьому оцінка відігравала другорядну роль і забезпечувала лише оцінку власності з урахуванням захисту інтересів власників, на відміну від інтересів кредиторів. Прихильники цієї теорії основну роль при визначенні фінансового результату надавали звіту про фінансові результати, а не балансу, і вважали, що перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською призводить до зменшення капіталу і погіршення фінансового стану суб'єктів ринкових відносин [78].

© к. е. н., доц. Н. В. Глебова

Г. Сімон вважав, що оцінка не має самостійного характеру, а може бути виведена тільки на підставі балансу, який завжди складається від імені когось. Таким чином, тільки та особа, від імені якої складено баланс, має право оцінити своє майно і свої зобов'язання. Е. Купер розумів прибуток як приріст активу ($A_1 - A_0$) після того, як вартість отримає справедливую оцінку, що не суперечить закону. Таким чином, прибуток не виникає в бухгалтерських документах, а трактується як реальний приріст багатства, тобто власності підприємства. Т. Вельтон запропонував оцінку прибутку і об'єктів, які обліковуються, формувати у незалежних документах і зберігати в обліку безпосередньо до продажу цінностей. Таким чином, оцінка здійснюється на основі обліку, а не суб'єктивними бажаннями тих, хто складає баланс.

Позиції Е. Купера відповідають інтересам акціонерів, а погляди Т. Вельтона – інтересам кредиторів. Занижена оцінка активів призводила до того, що акціонери, продаючи акції, мали збитки, на відміну від кредиторів, які були спокійними через те, що фірми мали приховані резерви, які гарантували вкладені інвестиції. Завищена оцінка ж, навпаки, дозволяла перекласти збитки на покупців акцій і поставити під загрозу інвестиції кредиторів.

Прихильниками історичної оцінки були такі видатні бухгалтери як Л. Пачолі, В. Осбор, П. Герстнер, Ж. Саварі, А. Гільбо. У межах їх концепції фінансовий результат визначається співвідношенням доходів і витрат. Я. В. Соколов [418] вважав, що теоретично єдиною правильною може бути оцінка матеріальних цінностей за собівартістю. На практиці оцінка майна, яке придбане за оплату, здійснюється шляхом додавання фактично проведених витрат на його придбання; майно, яке отримане безоплатно, оцінюється за ринковою вартістю на дату придбання, а майно, яке вироблене безпосередньо на підприємстві, оцінюється за вартістю його виготовлення.

Згідно із загальною концепцією економічного прибутку А. Сміта [414], глобальний фінансовий результат дорівнює співвідношенню вартості майна підприємства на кінець і початок періоду, що поставило проблему оцінки на перше місце, тому що від неї, насамперед, залежить кінцевий результат обліку. Дж. Хікс переніс цю концепцію на фізичних осіб і вважається родоначальником концепції податкового контролю. У подальшому ця концепція і пов'язана з нею оцінка в умовах умовної ліквідації активів розглядалась В. Рігером, Л. Сеєм, Л. Діксі, Ф. Шмідтом, а в контексті взаємозв'язку

між бухгалтерським обліком і економічним прибутком – Д. Соломоном та Ч. Хоргенем.

Дж. Дзаппа трактував облік як чисту самостійну науку про управління, яка не залежить від юридичних і політико-економічних доктрин. Його погляди на баланс досить цікаві, наприклад, він визначає, що оцінка здійснюється за поточними цінами, а частки дебіторської заборгованості в активі і кредиторської в пасиві характеризують зв'язки підприємства з його кореспондентами, тобто зовнішнім світом. Дж. Дзаппа вважав, що об'єкт, який знаходиться на балансі, містить інформації більше, ніж сам по собі. Суть балансу в тому, щоб відобразити всі інформаційні зв'язки між його елементами. Важливо зазначити, що Дж. Дзаппа визначає актив не лише як засоби підприємства, а як ресурси, які призначені для отримання прибутку. Таким чином, можливо охарактеризувати актив як очікування майбутнього прибутку.

Отже, з точки зору означеної у додатку А характеристики елементу перспективної парадигми наголосимо, що існують різні категорії історичних оцінок: початкова, номінальна, купівельна, оцінка за собівартістю тощо. Прихильниками оцінки за собівартістю можна назвати Ф. Гюглі, М. Батайля, А. Кальмеса, П. Герстнера. Різні модифікації оцінки за собівартістю запропонував В. Осбар. Проте всі варіанти оцінки за собівартістю не задовольняли багатьох бухгалтерів, тому що така оцінка робила невідповідною цінності, збільшувала актив прихованими збитками, а іноді призводила до зниження прибутку.

Р. Н. Антоні, у свою чергу, вважав, що тільки історична оцінка відрізняється реалістичністю, простотою в роботі, позбавляє облік від неминучих складних процедур, пов'язаних із переоцінкою засобів і фінансових результатів, оскільки: збільшення прибутку за рахунок інфляції потрібно розглядати як реальну надбавку (кон'юнктурну премію); договори з контрахтами можуть передбачати інфляційну відмовку, яка робить оцінку і величину фінансового результату більш реальними; продажна ціна залежить від кон'юнктури, а не від бухгалтерської калькуляції одиниці виробу, через це собівартість готової продукції повинна визначатись за історичними (фактичними) цінами; досвід багатьох країн підтверджує прийнятність історичних цін. Саме Р. Н. Антоні на спеціальних прикладах показав переваги оцінки за собівартістю порівняно з відновлювальною вартістю.

Отже, з точки зору ідентифікації наявних проблем переходу до застосування нової парадигми звернемо увагу, що показники бухгалтерського обліку обмежені професійними оцінками і мають на меті відображення всієї сукупності чинників. Найважливішим принципом бухгалтерського обліку є суттєвість. Практично він означає, що управління концентрує увагу на важливих подіях, приділяючи досить мало часу незначним сумам і помилкам [86; 275]. Історична оцінка підкреслювалась багатьма бухгалтерами з достатньо вмотивованою аргументацією.

Можливо виділити переваги собівартості (історичної оцінки): початкова оцінка витікає безпосередньо з природи подвійного запису, тому що запис здійснюється за фактом господарської діяльності. Це може бути тільки початковий запис, інші записи, пов'язані з переоцінкою, мають додатковий і штучний характер; виникає можливість відображати зміни ресурсів підприємства; призводить до відображення тільки реалізованого прибутку, що знижує конфлікти і призводить до соціальної стабільності (у протилежному випадку можлива ситуація, коли прибуток є, а платити зарплату нічим); підтримує історичну традицію, що призводить до одержання керівництвом найбільш точної, правдивої інформації та створює базу для прогнозування; це є найлегший і найдешевший спосіб вираховування капітальних вкладень, а саме затрат, здійснених на певний проміжок часу.

Оцінці за собівартістю притаманні і певні недоліки, які можна згрупувати в дві групи: оцінка за собівартістю з часом втрачає свою актуальність, тобто чим раніше був придбаний актив, що оцінюється, тим менше його балансова вартість відповідає оцінці за собівартістю аналогічних активів, які склалися на момент складання балансу. Баланс повинен відображати стан підприємства на момент його складання, саме тому цей недолік такий очевидний, до того ж поглиблений впливом інфляції; додаючи в баланс оцінку активів, які придбані в різний час, ми таким чином підбиваємо суми, що виражені в грошових одиницях різної цінності, а це призводить до сумнівних результатів даних балансу. Таким чином, найбільш прийнятною є оцінка, яка відображає поточну вартість активів, тобто поточна оцінка. Поточна оцінка становить вартість активів, за якою можна їх придбати на момент складання балансу, тобто вартість заміни об'єктів обліку.

Використання в бухгалтерському обліку концепцій прогнозування, моделювання капітальних активів, системи фінансових коефіцієнтів, використання звітів про рух капіталу, грошових потоків розширило підхід до історичної оцінки, особливо в контексті основних принципів бухгалтерського обліку. При цьому Е. Бріттон і К. Ватерсон [78] акцентують увагу на необхідності підвищення прогнозних функцій фінансового й управлінського обліку.

Бухгалтерський облік, який є джерелом інформації для аналізу коефіцієнтів, базується на концепції собівартості, не є кращою основою для вирішення завдань прогнозування, оцінки доцільності інвестування у фірму. Користувачі бухгалтерської звітності часто віддають перевагу саме правилу найменшої оцінки, яке означає присвоєння активу найменшої із двох оцінок: або за собівартістю, або за ринковою вартістю.

Наприклад, у США [185], як і в більшості країн, запаси оцінюються за фактичними витратами на їх придбання на момент отримання або використання запасів у процесі виробництва. Оцінка вимірюється чистою сумою грошових платежів, здійснених у минулому або у майбутньому при придбанні товарів чи ресурсів. Якщо платежі будуть здійснені у майбутньому, то їх суму слід дисконтувати. Витрати ж на доставку цих запасів (якщо за умовами договору їх не несе покупець) можуть включатись або не включатись до собівартості товарно-матеріальних запасів, які відображають окремим рядком.

Згідно із системою стандартів GAAP [185], до собівартості слід включати тільки ті види витрат, які покупець вважає складовими вартості товару на момент його придбання. Одна лише наявність витрат не є підставою для їх включення до вартості запасів. У Польщі [81] запаси оцінюються за цінами їх придбання, у разі неможливості виявлення ціни запасів або при їх безоплатній передачі, вони оцінюються за цінами на аналогічні або подібні товарно-матеріальні цінності. У Німеччині, в Люксембурзі та у Франції [81; 418] запаси оцінюються за найменшою величиною – за собівартістю або за ринковою вартістю. У Португалії та Іспанії [81] запаси оцінюються за ціною придбання їх або витратами на їх виробництво. В Іспанії ціна придбання включає суму, зазначену у рахунку постачальника, плюс додаткові витрати на збереження запасів, включаючи податок із продажу, якщо вони

не покриваються за рахунок бюджетного фінансування. У Швейцарії та Італії [81] запаси оцінюються за найменшою з величин – первісною вартістю (витрати на придбання чи виробництво) або чистою вартістю можливої реалізації.

В Україні, згідно з ПСБО №9 [86], запаси при їх надходженні на підприємство оцінюються за собівартістю, яка сплачується згідно з договором постачальнику (продавцю), за вирахуванням суми ввізного мита, непрямих податків, витрат на заготівлю, навантажувально-розвантажувальних робіт, транспортування запасів та інших витрат, пов'язаних із придбанням запасів та доведенням їх до стану, у якому вони придатні для використання у запланованих цілях. До витрат, які не включаються до первісної вартості запасів, належать такі: понаднормові витрати, брак запасів, витрати на збут, відсотки за використання кредитів, адміністративні витрати тощо.

Згідно з МСБО 2 «Запаси» [275], вартість запасів повинна включати в себе купівельну вартість, витрати у зв'язку з переробкою продукції, а також витрати на доставку запасів до місця їх призначення і приведення до належного стану. Витрати на придбання запасів включають вартість запасів, яка зазначена у договорі, мито на ввезення тощо, а також транспортно-заготівельні витрати та витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням готової продукції, матеріалів і послуг.

Ф. Ф. Бутинець та Л. Л. Горецька [81] зазначають, що в умовах нестабільності ринку, яка виражається в досить значних коливаннях цін, оцінка запасів за вартістю їх придбання не є об'єктивною. Саме тому зарубіжна практика обліку і звітності виробила достатньо ефективні способи вирішення цієї проблеми. Щоб зберегти об'єктивність оцінки запасів в умовах цінової нестабільності, їх оцінюють за правилом найнижчої оцінки. Сутність його полягає в тому, що діє принцип обачності (консерватизму), за яким запаси оцінюються і відображаються за найменшою з можливих вартостей – ринковою ціною або за собівартістю. Оскільки з різних причин ринкова ціна запасів може знизитися до їх собівартості, то виникає збиток, який повинен бути відображений у цьому періоді списанням їх вартості до ринкової ціни. У США [185] у вигляді ринкової ціни або ринкової вартості в цьому випадку виступає «вартість заміщення» запасів. Вартість заміщення запасів становить величину, яку необхідно заплатити постачальникам зараз за таку ж кількість запасів.

Слід зазначити, що всі вищеперераховані методи оцінки є загально-прийнятими бухгалтерськими методами, однак їх використання не завжди відповідає системі нормативного регулювання податкових розрахунків.

З точки зору ж визначення напрямків вирішення виділених проблем та проведеного дослідження застосування найменшої із оцінок у практиці різних країн наголосимо, що використання в бухгалтерському обліку мінімальної із двох оцінок створює для підприємства певні резерви і забезпечує виживання на основі використання фундаментальних концепцій бухгалтерського обліку: обачності, суттєвості, продовження діяльності. Слід зазначити, що аналіз наукових поглядів на оцінку активів та її види показав – вони базуються на історичній або футуристичній концепціях, які відрізняються між собою різним підходом до визначення фінансового результату, різною метою та шляхами застосування.

Відповідно до запровадженої системи П(С)БО [86] облік в Україні характеризується широким спектром методичних підходів до оцінки придбання та списання активів, застосування яких передбачає найбільш достовірну облікову оцінку активів. Метою оцінки активів повинно бути встановлення фінансової рівноваги у структурі господарських засобів підприємства та джерел їх утворення, визначення оптимальних напрямків розвитку, шляхом пошуку можливостей ефективної діяльності розвитку підприємства в умовах відповідного рівня забезпеченості ресурсами, зовнішнього конкурентного середовища з використанням наявних та прихованих резервів. Оптимальність облікової системи, на підставі якої визначається методологія оцінки активів, необхідно досліджувати в ході проведення аудиту.

4.4. Удосконалення обліку статутного капіталу підприємства на етапі його формування

У діяльності кожного підприємства, незалежно від форми власності та організаційної форми, важливу роль відіграє статутний капітал. Проблемні питання виникають на ранній стадії створення того чи іншого підприємства: його оптимальний розмір обговорюється на зборах за-

⁴ © к. е. н., проф. П. С. Тютюнник

сновників; які види вкладів найвигідніші при формуванні статутного капіталу; можливості засновників у задоволенні своїх потреб і под. Лише після документального оформлення прийнятих рішень засновниками (протоколів, рішень місцевих рад, наказів міністерств та відомств) стосовно створення підприємства з певним статутним капіталом настає черга бухгалтерського обліку формування статутного капіталу – одна із перших господарських операцій підприємства.

Перш ніж розглянути проблему обліку статутного капіталу підприємства на етапі його формування дамо йому визначення та встановимо його сутність. Правове регулювання діяльності господарських товариств в Україні утримується на трьох законодавчих актах: 1) Господарський кодекс України; 2) Закон України про господарські товариства; 3) Закон України про акціонерні товариства. Перелічені законодавчі акти уміло жонглюють терміном «статутний капітал».

Так, Господарський кодекс України у своїх текстах статей використовує термін «статутний фонд» [2, с. 20, 23, 43, 56 та ін.], а Закони України про господарські товариства та акціонерні товариства визначають «статутний капітал» відповідно: «Частки майна, розподілені між засновниками (учасниками)» та «капітал товариства, утворений із суми номінальної вартості усіх розміщених акцій товариства» [6; 11]. Автори енциклопедії господарських операцій визначають «статутний капітал як первісну суму власного капіталу підприємства, інвестовану у формування його активів для початку здійснення господарської діяльності, розмір якого визначається (декларується) статутом підприємства» [153, с. 691]. Радянський енциклопедичний словник також дає визначення і терміну «статутний капітал» – це початкова (первісна) сума капіталу підприємства (фірми) визначена його статутом і формується в основному за рахунок виручки від продажу акцій, і терміну «статутний фонд» – це сума, надана в постійне користування та розпорядження державному підприємству основних і оборотних засобів, фіксована в його статуті.

Таким чином, у наведених визначеннях термінів «статутний фонд» і «статутний капітал» контрастів немає, вони тотожні. Однак «статутний капітал» справедливо асоціюється з господарськими товариствами, «статутний фонд», завдяки багатопрофільному Господарському кодексу Украї-

ни, – з усіма іншими суб'єктами господарювання. Наприклад, приватними державними, комунальними підприємствами. Тому надалі будемо використовувати термін «статутний капітал».

Українські вчені, які займаються проблемами бухгалтерського обліку, В. В. Сопко, Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Ткаченко та ін. також дають визначення статутному капіталу: як «початкова сума капіталу підприємства, визначена його статутом». Формується за рахунок внесків засновників та випуску акцій [89, с. 89]; «Статутний капітал на державному підприємстві являє собою державні кошти, виділені у постійне користування і розпорядження госпрозрахунковому підприємстві у вигляді основних та обігових коштів. Розміри основних та обігових коштів визначаються обсягом виробничої діяльності... Статутний капітал на підприємствах різних форм власності (крім державної) – це сумарний внесок вкладів у майно (у грошовому вираженні) засновниками підприємства при його створенні» [443, с. 107 – 108]; «Статутний капітал – це сума грошових вкладів (саме вкладів!), що їх власник надає в повне господарське відання (володіння, користування, розпорядження) підприємству, яке він створює, або вартість відповідного майна» [420, с. 189].

Законодавчі акти з бухгалтерського обліку також надають визначення терміну «статутний капітал». Так, у положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» «У статті «Статутний капітал» наводиться зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства [349]. Порівнюючи та аналізуючи наведені визначення терміну «статутний капітал», всі вони стверджують одну і ту ж думку, не викликаючи суперечностей, а також визначають сутність та призначення статутного капіталу.

На думку автора, *«статутний капітал» – це є стартовий капітал підприємства, величина якого визначається і формується власником з основних і обігових коштів для забезпечення первинних потреб його діяльності та зафіксована в статуті.* Відповідно, щоб вирішувати проблеми обліку статутного капіталу підприємства на стадії його формування, важливо мати інформацію про види вкладів, які можуть бути внесені до статутного капіталу засновниками (учасниками).

Види внесків, за рахунок яких можливо формувати статутний капітал (оплата акцій), передбачені в ч. 2 ст. 115 ГКУ, ч. 1 ст. 13 Закону про господарські товариства, ч. 1 ст. 86 ГКУ та ч. 1 ст. 11 Закону про акціонерні товариства. І в усіх цих нормах мова йде про те, що єдиний універсальний внесок – майно. А нам відомо, що майно, за визначенням із ст. 190 ГКУ, є річ, сукупність речей, а також майнових прав і зобов'язання. Разом з тим річ – це предмет матеріального світу, стосовно якого можуть виникати громадянські права та обов'язки (ст. 179 ГКУ) [2]. Враховуючи цю істину, класифікуємо види внесків (рис. 4.5), якими дозволяється наповнювати статутний капітал.



Рис. 4.5. Види внесків до статутного капіталу

Наведені вклади розглянемо більш детально. **Речі:** 1.1 – *рухоме майно* (обладнання, сировина, товари, тварини, транспортні засоби, техніка, меблі, інші матеріальні цінності, які можна вільно переміщати в просторі), 1.2 – *нерухоме майно* (будинки, квартири, споруди, земельні ділянки, інші об'єкти, розташовані на земельній ділянці, переміщення яких не можливе без їх знецінення і зміни їх призначення), 1.3 – *кошти* (національна, іноземна валюта) та 1.4 – *цінні папери* (акції, облигації, інвестиційні сертифікати і под.)

Майнові права: 2.1 – *корпоративні права* (частка в статутному капіталі іншого суб'єкта), 2.2 – *речові права* (право користування будинками, спорудами, приміщеннями, транспортними засобами, природними ресурсами), 2.3 – *права на об'єкти інтелектуальної власності* (майнові права на торговельні марки, винаходи, корисні моделі, комп'ютерні програми, інші об'єкти, визначені законами) та 2.4 – *зобов'язувальні права* (право вимоги учасника до іншого суб'єкта; внаслідок цього внеску змінюється кредитор у зобов'язанні, тобто замість учасника, який вніс до статутного капіталу право вимоги, кредитором стає господарське товариство, до якого перейшло право вимоги).

Таким чином, внеском у статутний капітал може бути будь-що з переліченого вище майна. Крім того, внесок може бути змішаним (комбінованим), наприклад, кошти та нерухомість, обладнання та цінні папери тощо. Головне – у запропонованого для внеску майна повинна бути грошова оцінка, оскільки статутний капітал – майнова база, яка гарантує інтереси кредиторів господарчого товариства.

Керуючись чинним законодавством України, можна навести перелік майна, яке не може бути внеском до статутного капіталу, у тому числі: бюджетні кошти, кошти, отримані в кредит і під заставу; векселі в статутний капітал господарчих товариств; облігації, розміщені підприємством для формування і поповнення статутного капіталу; боргові емісійні цінні папери (для оплати акцій акціонерного товариства), емітент яких є засновник цього акціонерного товариства; особисті немайнові права інтелектуальної власності; право на земельну частку (пай) у статутний капітал господарських товариств (заборона діє до вступу в силу законів про державний земельний кадастр та про ринок земель); земельні ділянки, призначені для ведення особистого селянського господарства і товарного сільськогосподарського виробництва (заборона діє до вступу в силу законів про державний земельний кадастр та про ринок земель); майно, вилучене із громадського обороту на території України.

Важливою складовою обліку статутного капіталу на етапі його формування – це документальне оформлення приймання-передачі внесків. Слід зазначити, що питання тут зазвичай виникають стосовно оформлення майнових (не грошових) внесків. Розглянемо два важливих моменти,

пов'язаних з прийманням-передачею не грошових внесків у статутний капітал. *По-перше*, виділимо діючих осіб, які мають бути задіяні у цьому процесі. *По-друге*, визначимо документи, якими слід їх оформлювати.

Хто кому передає внесок, здавалося б просте питання, і відповідь знаходиться на поверхні, якщо товариство, в уставний капітал якого вноситься внесок, вже створено. Тоді передавальна сторона – є сам учасник (фізична чи юридична особа), а приймальною стороною виступає товариство в особі керівника чи уповноважена ним особа. Керуючись чинним законодавством, відомо, що до створення товариства у формі ТОВ, ТДВ кожен засновник (учасник) повинен внести 50% свого внеску у статутний капітал. Стосовно акціонерного товариства, то кожен засновник повинен оплатити повну вартість придбаних акцій до дати затвердження розміщення першого випуску акцій, яка відбувається ще до державної реєстрації самого товариства. На момент реєстрації командитного товариства кожен учасник зобов'язаний внести не менше 25% свого внеску. Все це значить, що внесок передається у статутний капітал товариства, яке ще не існує як юридична особа. А отже, відсутні і посадові особи, які б змогли прийняти майнові внески. В цьому випадку є передавальна сторона, а приймальна – відсутня.

Для вирішення зазначеної проблеми учасники товариства на засновницьких зборах своїм рішенням уповноважують одну особу з учасників на прийняття внесків від решти і закріплять це волевиявлення у протоколі зборів. Як правило, це доручається майбутньому керівнику підприємства. Але така особа є проміжною ланкою у цьому процесі, оскільки пункт призначення внеску – товариство, яке щойно зареєструється як юридична особа.

Реєстрація підприємства у державному реєстрі надає йому статус юридичної особи. Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», «Бухгалтерський облік є обов'язковим видом обліку, який ведеться підприємством... безперервно з дня реєстрації підприємства до його ліквідації» [330, с. 185, 188]. Відомо, що бухгалтерський облік, як самостійна наука, має свій *предмет* і *метод*, де «предмет бухгалтерського обліку – це стан господарських коштів підприємства, джерела їх формування (утворення), господарські процеси й господарські операції...» [87, с. 16], а «метод бухгалтерського обліку становить сукупність способів і прийомів, за допомогою яких господарська діяльність підприєм-

ства відображається в обліку» [87, с. 22]. Метод бухгалтерського обліку має такі важливі наступні елементи: документація, оцінка, калькуляція, бухгалтерські рахунки, подвійний запис; інвентаризація, баланс та звітність.

Таким чином, статутний капітал підприємства, незалежно від форми власності та виду економічної діяльності, є предметом бухгалтерського обліку тому, що він належить до джерел утворення необоротних і оборотних активів, а також є першою господарською операцією з формування статутного капіталу створеного підприємства. Формування статутного капіталу в бухгалтерському обліку ведеться за допомогою і використанням таких елементів, як документація, оцінка, бухгалтерські рахунки, подвійний запис, інвентаризація, баланс та звітність.

Документальна складова, яка може використовуватися при відображенні в обліку статутного капіталу підприємства на етапі його формування, буде залежати від форми власності підприємства та видів внесків у статутний капітал. Але універсальний документ, який притаманний кожному підприємству (крім повного та командитного товариства), є статут підприємства. Цей документ визначає розмір статутного капіталу та його розподіл (частки) між засновниками (учасниками) підприємства. Для командитного товариства та товариства з повною відповідальністю установчим документом, де також визначено розмір статутного капіталу і його частки, що належать засновникам (учасникам), є установчий договір.

Якщо розглядати документи приватних підприємств та товариств, які затверджують розмір статутного капіталу, наводять перелік засновників (учасників) та їх частки, то, на думку автора, слід залучати до засновницьких документів і протоколи зборів засновників (учасників), де обговорюються питання створення та зміни статутного капіталу.

У тому випадку, коли внесок відбувається до дати державної реєстрації підприємства готівкою, необхідно відкрити у банку рахунок для формування статутного капіталу. Підтвердженням внеску буде довідка банку, яку необхідно надати державному реєстратору разом з документами для державної реєстрації підприємства. Відкритий рахунок у банку для внесків у статутний капітал, після державної реєстрації підприємства, слід переформити на поточний рахунок зареєстрованого підприємства – юридичної особи. Якщо внески у статутний капітал відбуваються готівкою і підприєм-

ство уже існує, то це можливо зараховувати на поточний рахунок в банку або в касу підприємства. На готівку, яка надішла на поточний рахунок, надається первісний документ у вигляді платіжного доручення, квитанції та виписки з особистого рахунку, завірені банком. На внески готівкою до каси підприємства виписується прибутковий касовий ордер та до нього квитанція. В усіх згаданих документах у показнику «призначення платежу» слід зазначити, що це внески у статутний капітал.

Чинним законодавством передбачено збереження первісних документів за касовими та банківськими операціями три роки. А законодавчі акти, стосовно формування та повноти сплати внесків до статутного капіталу, вимагають підтвердження таких фактів аудиторами або іншими контролюючими державними органами після трьохрічного терміну. Для вирішення цієї проблеми пропонуємо при знищенні первісних касових та банківських документів, яким минув термін зберігання, вилучати виписку банку, касові звіти, прибуткові касові ордери, де відбулися господарські операції з внесків до статутного капіталу засновниками (учасниками) підприємства (товариства) для постійного зберігання у комплекті з установчими документами.

Якщо внеском в статутний капітал є матеріальні цінності (меблі, автомобіль, комп'ютерна та офісна техніка, сировина тощо), то слід передавати їх по акту приймання-передачі (далі – Акт), який підписують обидві сторони. В Акті необхідно точно описати майно, що передається: назва, кількість, номери виробників, технічні характеристики, стан на дату складання Акту, вартість (справедлива вартість). Якщо внеском є автомобіль, то учасник повинен зняти його з обліку автомобільної інспекції, про що буде свідчити помітка у технічному паспорті, який є додатком до Акту. У паспорті мають бути такі реквізити: марка, модель, рік виготовлення, а також колір авто, номери його агрегатів (двигуна, шасі, кузова). Приймання-передача нерухомості у статутний капітал також оформлюється Актом. В акті слід навести повний опис цього об'єкта: характеристику, вигляд, загальну площу, адресу, відомості про правоустановчі документи, що затверджують право власності учасника та інше.

Грошова оцінка внесків майном здійснюється за згодою учасників товариства [11]. За різними варіантами, учасники можуть скласти акт оцінки майна, що вноситься у статутний капітал або зафіксувати ціну внеску

в акті, за яким він передається. Ціна майна, яке входить в рахунок оплати акцій акціонерного товариства, повинна відповідати ринковій вартості, яка визначається за принципами незалежної оцінки, проведеної відповідно до законодавства про оцінку майна, майнових прав та професійної оцінювальної діяльності [6]. Акти приймання-передачі майна, нерухомості, інтелектуальної власності, а також акти оцінки майна (якщо складені окремо), слід також зберігати на умовах, які описані про внески у статутний капітал готівкою, тобто постійно.

Право формування статутного капіталу у бухгалтерському обліку настає з дати державної реєстрації суб'єкта господарювання. Основою цього є отримання свідоцтва про державну реєстрацію підприємства. Бухгалтер-практик отримує установчі документи (або їх копії, завірені юридичною службою підприємства), до яких належать: свідоцтво про реєстрацію підприємства; статут (виписка зі статуту); протокол зборів засновників (учасників); договір засновників (за наявності); наказ, постанова про створення підприємства (для державних підприємств); рішення сесії місцевого самоврядування про створення комунального підприємства; акти приймання-передачі майна та майнових прав у статутний капітал.

Наведений перелік документів дає право формувати статутний капітал у бухгалтерському обліку з його особливостями, які витікають з правового статусу. Необхідно більше приділити уваги організації аналітичного обліку, в основу побудови якого повинні бути впроваджені функції, здійснювані статутним капіталом.

Для узагальнення інформації про статутний капітал підприємства Планом рахунків бухгалтерського обліку передбачено синтетичний рахунок за кодом 40 «Статутний капітал». За кредитом рахунку 40 «Статутний капітал» відображається збільшення статутного капіталу, за дебетом – його зменшення (вилучення). Аналітичний облік статутного капіталу ведеться за видами капіталу за кожним засновником, учасником, акціонером тощо [330, с. 488]. Відомо, що План рахунків бухгалтерського обліку не передбачає субрахунків для деталізованого обліку статутного капіталу, тоді як окремі види підприємств, зокрема товариства, цього потребують.

Для відображення в обліку статутного капіталу державного підприємства необхідно мати наступні документи: постанова, наказ про створення

РОЗДІЛ 4. Капітал як центральна категорія економіки й обліку

державного підприємства; статут, затверджений засновником; свідоцтво про державну реєстрацію; акт приймання-передачі майна.

Керуючись вищенаведеними документами, бухгалтер-практик формує статутний капітал наступними бухгалтерськими проводками:

Таблиця 4.2

Відображення операцій з формування статутного капіталу

Дебет	Кредит	Сума, грн	Зміст операції
46	40	1 500 000	Сформований статутний капітал згідно зі статутом
311	46	200 000	Внесок у статутний капітал грошовими коштами
103	46	800 000	Внесок у статутний капітал будівлею
104	46	400 000	Внесок у статутний капітал обладнанням
105	46	100 000	Внесок у статутний капітал транспортними засобами

Звертаємо увагу, що статутний капітал державного комерційного підприємства створюється уповноваженим органом, до сфери управління якого воно входить, до реєстрації цього підприємства як суб'єкта господарювання. Мінімальний розмір статутного капіталу державного комерційного підприємства встановлюється законом [2, с. 56].

Якщо засновником підприємства є місцеве самоврядування, то статутний капітал комунального підприємства слід формувати за такими документами: рішення сесії місцевої ради про створення комунального підприємства; статут, затверджений виконавчим комітетом місцевого самоврядування; свідоцтво про державну реєстрацію комунального підприємства; акт приймання-передачі майна. На основі цих документів правомірно формувати статутний капітал комунального підприємства в бухгалтерському обліку. Сто відсоткова його величина, зафіксована у статуті, знайде відображення по кредиту рахунку 40 «Статутний капітал» у кореспонденції з дебетом рахунку 46 «Неоплачений капітал». Потім, залежно від видів внесків, по дебету відображаються активи (основні засоби, нематеріальні активи, виробничі запаси, грошові кошти та ін.) за кодами рахунків 10, 12, 20, 31 у кореспонденції з кредитом рахунку 46 «Неоплачений капітал».

Слід зауважити, що статутний капітал комунального унітарного підприємства створюється органом, у сферу управління якого воно входить,

до реєстрації його як суб'єкта господарювання. Мінімальний розмір статутного капіталу комунального унітарного підприємства встановлюється відповідною місцевою радою. Статутний капітал товариства з обмеженою відповідальністю (надалі – ТОВ) складається із вартості внесків його засновників (учасників). Розмір статутного капіталу повинен бути не менше 100 мінімальних заробітних плат, виходячи з розміру, діючого на момент створення товариства. Так, станом на 31.12.2009 року це становить 86 900 грн. Формування статутного капіталу товариства слід розглядати через призму створення самої юридичної особи. Для цього необхідно, щоб його засновники на зборах прийняли рішення про створення ТОВ, задокументували це письмово і засвідчили власноручно підписами. Цим рішенням засновникам доцільно затвердити також і статут підприємства, у якому, крім іншої інформації, обов'язково передбачається розмір, склад і порядок утворення статутного капіталу. Рішення засновницьких зборів оформляють протоколом.

До моменту реєстрації ТОВ кожен засновник (учасник) має внести у статутний капітал не менше 50% внеску, записаного у статуті. Ця вимога буде врахована як не дотримана, якщо хоча б один із засновників (учасників) товариства її не виконає. Факт внесення перших 50% у статутний капітал необхідно підтверджувати документами про державну реєстрацію товариства. Якщо вносилися грошові кошти, то це будуть документи, надані банківською установою, при внесках майном у статутний капітал – акти оцінки та приймання-передачі. Друга половина внесків у статутний капітал має бути виконана засновниками протягом першого року діяльності товариства.

Таким чином, щоб сформувати статутний капітал ТОВ у бухгалтерському обліку, бухгалтер-практик має мати правочинні стверджувальні документи, у т. ч. протокол зборів засновників (учасників); статут, затверджений зборами учасників та засвідчений нотаріусом; довідка банку про внески у статутний капітал у грошових коштах першої половини кожним засновником (учасником); акт приймання-передачі майна як внесок у статутний капітал; свідоцтво про державну реєстрацію ТОВ. На основі переліку документів слід скласти бухгалтерські проведення за рекомендацією автора з урахуванням особливостей обліку формування статутного капіталу у ТОВ (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

**Бухгалтерські проведення формування статутного капіталу у товариства
з обмеженою відповідальністю**

Кореспондентські рахунки		Сума, грн	Зміст операції
дебет	кредит		
461	401	20 000	Сформований статутний капітал 3 частки 1-го учасника
462	402	30 000	Сформований статутний капітал 3 частки 2-го учасника
463	403	50 000	Сформований статутний капітал 3 частки 3-го учасника
311	461	10 000	50% внеску, сплаченого грошовими коштами 1-м учасником
104	462	15 000	50% внеску, сплаченого обладнанням 2-м учасником
103	463	50 000	100% внеску, сплаченого приміщенням 3-м учасником
125	461	10 000	Друга половина внеску, сплачена 1-м учасником протягом першого року діяльності нематеріальним активам (програмний продукт)
301	462	15 000	Друга половина внеску, сплачена грошовими коштами 2-м учасником протягом першого року діяльності ТОВ

Запропонована система субрахунків «Статутного капіталу» та «Неоплаченого капіталу» надає прозорість обліку формування статутного капіталу у ТОВ. За такими записами бухгалтерських проведеннь чітко відображається у реєстрах бухгалтерського обліку (Головній книзі, журналі 7 та відомості аналітичного обліку) частки у статутному капіталі кожного учасника та їх не оплата (оплата) кожним учасником.

Статутний капітал акціонерного товариства (далі – АТ) на дату його створення має складати не менше 1 250 мінімальних заробітних плат. Так, на 31.12.2009 року його мінімальний розмір має бути 1 086 250 грн. Крім того, його розмір має дорівнювати сумарній номінальній вартості випущених акцій. Важливо також знати, що згідно з Законом про АТ [6] при створенні АТ акції першого випуску, необхідно повністю оплатити до затвердження зборами засновників результатів закритого розміщення акцій серед засновників і затвердження статуту АТ. Це означає, що оплата повної вартості усіх випущених акцій відбувається задовго до державної реєстрації акціонерного товариства – юридичної особи та його статуту.

Облік формування статутного капіталу АТ також відображається на балансовому рахунку 40 «Статутний капітал» і його кредитовий залишок має відповідати розміру статутного капіталу, зафіксованому у статуті АТ. Аналітичний облік в АТ слід вести за видами капіталу кожного засновника, учасника (акціонера). Аналітичний облік організують залежно від особливостей формування і розміру статутного капіталу. На погляд автора, аналітичний облік має забезпечити власників детальною інформацією про типи (прості та привілейовані), класи випущених акцій і акціонерів. Так, наприклад, в обліку формування статутного капіталу АТ застосовувати наступні субрахунки рахунку 40 «Статутний капітал»: 4011 «Прості акції. Акціонери – фізичні особи»; 4012 «Прості акції. Акціонери – юридичні особи»; 4013 «Привілейовані акції. Акціонери – фізичні особи»; 4022 «Привілейовані акції. Акціонери – юридичні особи». По кожному наведеному субрахунку ведеться реєстр власників тих чи інших акцій в кількісному вимірі та номінальній вартості з найменуванням власника – юридичної особи та прізвища, ім'я і по батькові – фізичної особи. Реєстр відповідає ознакам аналітичного обліку статутного капіталу.

Основою для відображення в обліку формування статутного капіталу в АТ є такі документи: протокол зборів засновників (учасників); статут; свідоцтво про державну реєстрацію АТ; платіжні доручення, квитанції, акти оцінки та акти приймання-передачі майна, що свідчать про факт внесків у статутний капітал за розміщені акції.

4.5. Оптимізація структури капіталу підприємства

Зростання капіталу підприємства в ринкових умовах неможливий без раціонального інвестування коштів в активи підприємства. При цьому головною проблемою є визначення, у якому обсязі необхідно залучати кошти, тобто визначення оптимальної структури джерел формування капіталу; оптимального співвідношення власних, залучених і позикових коштів. Використання додаткових коштів, крім власних, надає змогу підприємству своєчасно інвестувати кошти в нове виробництво, забезпечити розширення й технічне переоснащення діючого машинобу-

дівного підприємства, фінансування наукових досліджень, розробок та їх введення у виробництво. В економічній літературі більшість вчених розглядають оптимальну структуру капіталу між власними й позиковими коштами, але при цьому не враховують залучені кошти й структуру між необоротними й оборотними активами [28; 34].

Для управління процесом зростання капіталу підприємству необхідно розробити оптимальну структуру джерел формування свого капіталу та структуру його активів. У дослідженнях стану капіталу передбачається умова, що управління ним є корегованим на підприємстві, тобто перетворення різних складових капіталу залежить від рішень, що приймаються відповідними особами. Визначення оптимальної структури капіталу надає можливості підприємству залучати необхідний обсяг позикового капіталу відповідно до вже існуючого обсягу власного капіталу. Склад позикового капіталу відповідно до балансу підприємства можна розподілити на довгостроковий капітал, короткостроковий капітал, поточний капітал. Обсяг кожної складової позикового капіталу можна коректувати, але узгоджено, тобто перетворення різних складових капіталу має бути раціональним та оптимальним.

Тому актуальним є питання про вибір оптимального управління з множини допустимих. Це є оптимізаційна задача. Постановка задачі оптимізації залежить від існування і єдності критерію ефективності управління, структури множини допустимих управлінь та інших факторів. Для одержання найкращого результату потрібно мати таке управління з неперервної множини допустимих управлінь, яке б доводило до екстремального значення показника ефективності [251; 252]. Для вирішення проблеми оптимального вибору необхідно розглянути: цілі або сукупності цілей, досягнення яких визначає вирішення проблеми; альтернативні засоби, за допомогою яких може бути досягнута зазначена мета; засоби оцінки елементів умов (класично це затрати ресурсів), що потрібні для кожної альтернативи; засоби відображення зв'язків між цілями, альтернативами і елементами умов (затратами); критерії (критерій) ефективності, що зіставляють цілі і затрати та встановлюють найбільш переважні рішення [251].

Визначення допустимих напрямків фінансування капіталу підприємства першочергово передбачає аналіз тих підприємств, де вже наявна

оптимально-раціональна структура джерел. Як правило, такі підприємства мають істотний фінансово-господарський розвиток. Отже, дослідження оптимальних структур джерел мають проводитися в сукупностях машинобудівних підприємств, які розширені за розвитком їх активів та джерел формування капіталу. Перевірка однорідності сукупності підприємств буде проводитися виходячи з показника рентабельності основних складових структури капіталу. Систему показників, за допомогою якої виконано кластеризацію, сформувавши на основі даних фінансової звітності (ф. №1 «Баланс» и ф. № 2 «Звіт про фінансові результати») за 2003 р. – 2007 р. Перелік показників, що увійшли до системи, наступний: S_1 – рентабельність необоротних активів, S_2 – рентабельність оборотних активів, S_3 – рентабельність власних джерел формування капіталу, S_4 – рентабельність довгострокових позикових джерел формування капіталу, S_5 – рентабельність короткострокових позикових джерел формування капіталу, S_6 – рентабельність поточних позикових джерел формування капіталу.

Виконавши кластеризацію сукупності підприємств за даною системою показників рентабельності структури капіталу щорічно, можна зробити висновки про структурні зрушення, що спостерігаються в динаміці на машинобудівних підприємствах (рис. 4.6). Наведені результати реалізації кластерного аналізу за методом Уорда – дендрограми – демонструють розширення підприємств у сукупності щорічно.

Отже, маємо кластеризацію 25 машинобудівних підприємств за критерієм стану рентабельності структури капіталу. Слід зазначити, що *першу групу* підприємств сформували підприємства з достатньо високими значеннями показників акціонерного капіталу, *другу групу* – з низькими значеннями показників акціонерного капіталу, *третю* – із середніми значеннями, про це свідчить зміст *табл. 4.4*. Виходячи ж зі змісту *табл. 4.5*, спостерігається відносна сталість структури сукупності підприємств за критерієм рентабельності структури капіталу.

Слід відмітити сталість складів першої та другої груп підприємств. Для подальшого аналізу й побудови оптимальної структури капіталу при отриманні максимального чистого прибутку виокремимо підприємство, яке входило протягом п'яти роки до першого кластеру, де найбільші середні показники рентабельності елементів структури капіталу. Для вирішення задачі оптимізації структури капіталу з метою збільшення його прибутковості

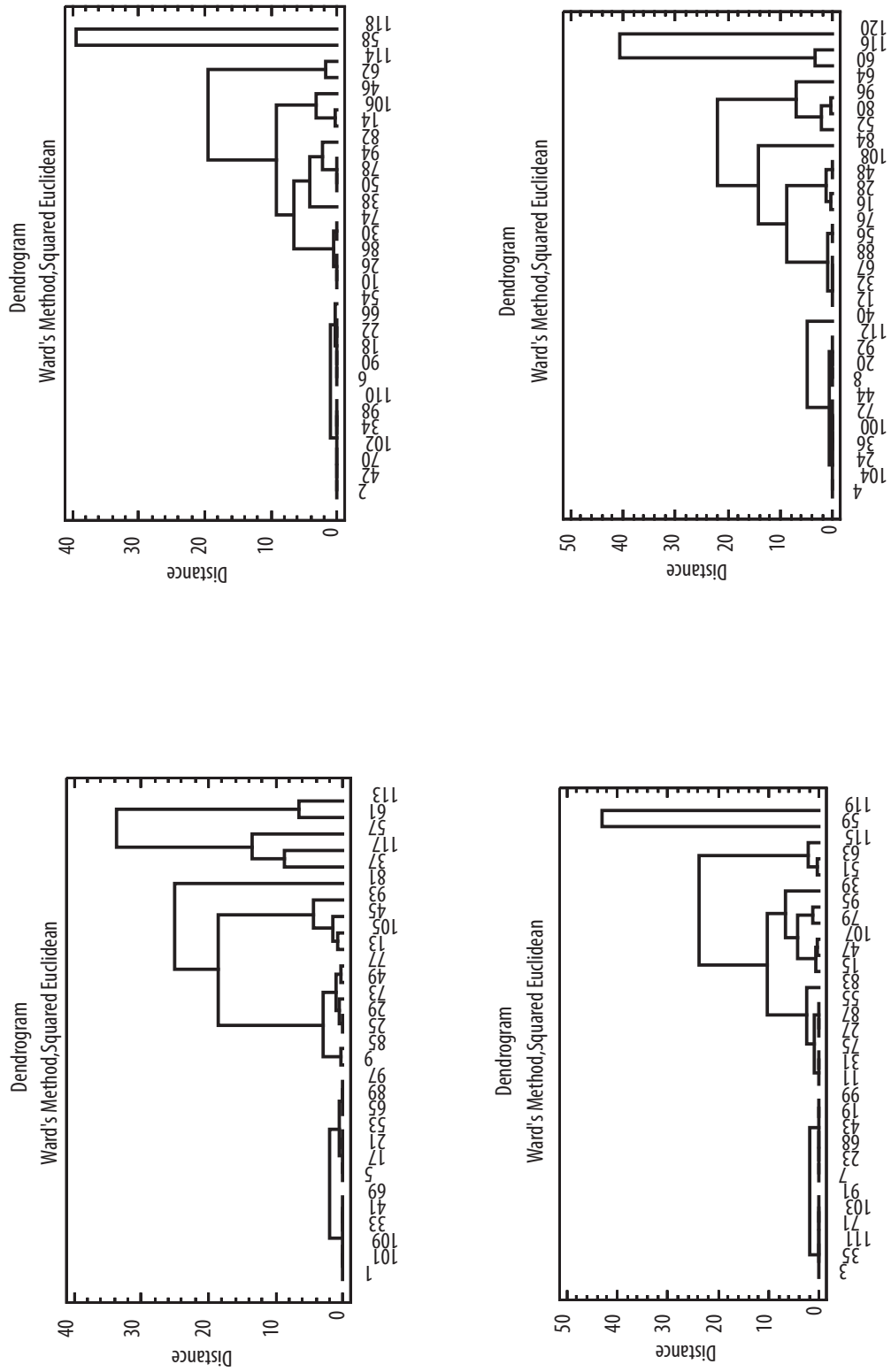


Рис. 4.6. Динаміка структурних зрушень капіталу на 25 машинобудівних підприємствах Харківського регіону

Таблиця 4.4

**Середні значення показників акціонерного капіталу в кожному кластері
машинобудівних підприємств, що досліджувалися, щорічно**

№ кластера	Період, який аналізується	Рентабельність необоротних активів	Рентабельність оборотних активів	Рентабельність активів підприємства	Рентабельність власних джерел формування капіталу	Рентабельність довгострокових позикових джерел формування капіталу	Рентабельність поточних позикових джерел формування капіталу
		S_1	S_2	S_3	S_4	S_5	S_6
1 Кластер	2003р.	0,11	0,08	0,04	0,05	0,71	0,55
	2004р.	0,93	0,24	0,19	0,21	32,54	2,34
	2005р.	1,06	0,23	0,19	0,21	188,84	2,48
	2006р.	0,48	0,19	0,13	0,15	5,82	1,07
	2007р.	2,19	0,50	0,41	0,45	0,00	4,27
2 Кластер	2003р.	0,005	0,006	0,003	0,003	0,380	0,032
	2004р.	0,002	0,002	0,001	0,001	0,001	0,012
	2005р.	0,014	0,012	0,006	0,008	0,361	0,042
	2006р.	0,003	0,003	0,001	0,001	0,095	0,009
	2007р.	0,04	0,04	0,02	0,03	0,87	0,11
3 Кластер	2003р.	0,14	0,13	0,07	0,09	25,89	0,29
	2004р.	0,09	0,08	0,04	0,06	3,08	0,47
	2005р.	0,21	0,14	0,08	0,11	2,24	0,65
	2006р.	0,09	0,09	0,04	0,06	1,41	0,33
	2007р.	0,52	0,30	0,18	0,25	34,81	1,25

Таблиця 4.5

Структура розшарування сукупності машинобудівних підприємств за критерієм їх акціонерного капіталу (щорічно)

№ з/п	№ об'єкту	Період, що досліджується (за роками)					№ з/п	№ об'єкту	Період, що досліджується (за роками)				
		2003	2004	2005	2006	2007			2003	2004	2005	2006	2007
1	1	1	1	1	1	1	14	18	1	3	2	3	3
2	2	2	2	2	2	2	15	22	1	3	2	3	3
3	7	2	2	2	2	2	16	10	2	2	2	3	2
4	8	2	2	2	2	2	17	19	2	2	2	3	2
5	12	2	2	2	2	2	18	3	2	2	2	2	3
6	13	2	2	2	2	2	19	9	2	2	2	2	3
7	14	2	2	2	2	2	20	20	2	2	3	3	3
8	15	2	2	2	2	2	21	5	2	3	2	2	2
9	16	2	2	2	2	2	22	21	2	3	2	2	2
10	24	2	2	2	2	2	23	4	2	3	3	2	2
11	25	2	2	2	2	2	24	11	3	3	3	1	2
12	23	1	2	3	1	2	25	6	3	3	2	3	2
13	17	1	2	3	2	2							

потрібно знаходити екстремум функції на множині кінцевовимірному простору, що визначається лінійними і нелінійними обмеженнями (рівняннями й нерівностями), тобто маємо задачу лінійної оптимізації вигляду:

$$\begin{aligned}
 & Z = f(x) \rightarrow \max \\
 & \begin{cases} \varphi_i(x) \geq 0, \quad i = \overline{1, k}; \\ h_j(x) = 0, \quad j = k+1, \dots, m; \\ \mathbf{x} = (x_1, \dots, x_n) \in R_+^n, \end{cases} \quad (4.7)
 \end{aligned}$$

де, $x = (x_1, \dots, x_n)$ – вектор змінних величин, які відповідають компонентам альтернативи вибору (плану, стратегії);

$h_j(x), \varphi_i(x)$ – скалярні функції, що становляють формалізоване відображення взаємодії елементів умов (наприклад, затрат ресурсів) на реалізацію альтернативи вибору, якій відповідає вектор змінних x ;

$\varphi_i(x) \geq 0$ та $h_j(x) = 0$ – обмеження задачі, що задані рівняннями й нерівностями відповідно;

Z – критерій (показник) ефективності, тобто прибутковості, кількісно задана ознака, відповідно до якої встановлюється якість альтернативи, що вибирається.

Отже, значення критерію ефективності, що обчислюється для всіх альтернатив, становить величину, порівнюючи які можна встановити кращу (кращі) альтернативи; $f(x)$ – цільова функція, яка ставить у відповідність кожній альтернативі вибору значення її показника ефективності (прибутковості) [251]. Це є класична задача лінійного програмування, загальний вид якої наступний:

$$\begin{cases} F = c_1x_1 + c_2x_2 + \dots + c_nx_n \rightarrow \max \\ a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + \dots + a_{1n}x_n \leq b_1; \\ a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + \dots + a_{2n}x_n \leq b_2; \\ \dots \\ a_{m1}x_1 + a_{m2}x_2 + \dots + a_{mn}x_n \leq b_m; \\ x_j \geq 0, j = \overline{1, n} \end{cases} \quad (4.8)$$

Оптимізаційна модель передбачає визначення оптимальної структури капіталу при отриманні максимально чистого прибутку. Тому цільова функція враховує рентабельність власних джерел (R_{vd}) та складових позикового капіталу, а саме: довгострокових джерел (R_{dd}^p), короткострокових (R_{kd}^p) і поточних джерел (R_{pd}^p). Також слід враховувати обсяги власного (x_{vd}), довгострокового (x_{dd}^p), короткострокового (x_{kd}^p) та поточного (x_d) капіталу. Рекомендується такий вид цільової функції:

$$F = R_{vd}x_{vd} + R_{dd}^p x_{dd}^p + R_{kd}^p x_{kd}^p + R_{pd}^p x_{pd}^p \rightarrow \max, \quad (4.9)$$

де R – коефіцієнт рентабельності відповідного капіталу.

Обмеження оптимізаційній моделі слід встановити на основі аналізу розмаху реальних обсягів джерел та активів підприємства за звітний

період. Апробація задачі оптимізації структури капіталу була здійснена на підприємстві ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря». Формування обмежень пропонується робити з групування активу та пасиву балансу за ступенем їх ліквідності, погашення та легкості їх вилучення з обороту. Але спочатку необхідно визначити верхні та нижні межі для кожної зі складових капіталу окремо. Так, сума власного капіталу (x_{vk}) може бути меншою або дорівнювати активам підприємства ($x_{vk} \leq \text{«Валюта балансу»}$). Це рівняння узгоджується з правилом балансу, згідно з яким власний капітал дорівнює різниці валюти балансу та зобов'язань. Розмір власного капіталу також може дорівнювати валюті балансу підприємства, але така ситуація реально майже не зустрічається (наприклад, на початку господарської діяльності компаній), зазвичай він є меншим.

Підприємство ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря» здійснило дооцінку свого капіталу, що знайшло відображення в статті балансу «Інший додатковий капітал», яка доповнює статтю балансу «Статутний капітал». Тому сума власного капіталу (x_{vk}) має бути більшою чи дорівнювати сумі статей балансу «Статутний капітал» та «Інший додатковий капітал», маємо нерівність вигляду $x_{vk} \geq (\text{«Статутний капітал»} + \text{«Інший додатковий капітал»})$. Зазначимо, що власний капітал не може бути меншим, ніж статутний капітал (інший додатковий), оскільки він є його складовою.

Аналізуючи нерівності складових позикового капіталу, необхідно враховувати ступінь їх погашення активами та фінансову стійкість підприємства. Тому при визначенні розміру складових позикового капіталу необхідно враховувати норми ліквідності балансу. Так, обсяги довгострокового капіталу (x_{dk}^p) залежать від ступеня погашення активами. Це пояснюється тим, що капітал довгостроковий, тому він має бути меншим або дорівнювати основним засобам підприємства. Це є забезпеченням довгострокового кредиту. Отже, обмеження має вигляд $x_{dk}^p \leq \text{«Основні засоби»}$. Доповнимо, що обсяг довгострокового капіталу має бути більшим або дорівнювати сумі найліквідніших активів (L_1) та активів, які швидко реалізуються (L_2), тобто $x_{dk}^p \geq (L_1 + L_2)$. Такі обмеження не призводять до порушення фінансової стійкості підприємства.

Наступною складовою позикового капіталу є короткостроковий капітал (x_{kk}^p). Для збереження фінансової стійкості короткостроковий капітал повинен бути меншим або дорівнювати активам, що реалізуються повільно (L_6). Отже, нерівність має вигляд $x_{kk}^p \leq L_3$. Короткостроковий капітал має бути більшим або дорівнювати статі балансу «Виробничі запаси». Ця стаття відображує активи, що, у свою чергу, входить до активів, які повільно реалізуються (L_3). Таким чином, відповідно до норм ліквідності балансу, нерівність має вигляд $x_{kk}^p \geq \text{«Виробничі запаси»}$.

Раціональний обсяг позикового поточного капіталу (x_{pk}^p) дає змогу підприємству мати у своєму розпорядженні достатньо грошових коштів, для уникнення їх дефіциту або не ефективного використання. Такий стан відповідає нерівності: обсяг поточного капіталу не повинен бути більшим ніж обсяг активів, які швидко реалізуються, тобто $x_{pk}^p \geq L_1$ й далі – меншим, ніж загальна сума дебіторської заборгованості (сюди входять статі балансу «Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги», «Дебіторська заборгованість за розрахунками», «Інша дебіторська заборгованість»), нерівність має вигляд $x_{pk}^p \leq \text{«Дебіторська заборгованість»}$.

Розглянемо побудову обмеження сум окремих елементів структури капіталу, враховуючи загальноприйняті норми ліквідності балансу за умови фінансової стійкості підприємства. Так, сума власного капіталу (x_{vk}) та довгострокового капіталу (x_{dk}^p) повинна бути меншою, ніж сума активів, які важко реалізуються (L_4) та активів, які реалізуються повільно (L_3). Це логічно випливає з того факту, що для погашення довгострокового капіталу необхідні активи, які складно або повільно реалізуються (L_4, L_3) за умови фінансової стійкості. Нерівність має вигляд $x_{vk} + x_{dk}^p \leq (L_4 + L_3)$.

Наступне обмеження формується так. Для забезпечення платоспроможності підприємства необхідно, щоб короткостроковий капітал (x_{kk}^p) та поточний капітал (x_{pk}^p) (разом це весь IV розділ пасиву балансу «Поточні зобов'язання») можна було погасити за рахунок найліквідніших активів (L_1) та активів, які швидко реалізуються (L_2), активів, які повільно реалізуються (L_3). Отже, маємо нерівність виду $x_{kk}^p + x_{pk}^p \leq (L_1 + L_2 + L_3)$.

Валюта балансу може складатися з власного, довгострокового короткострокового та поточного капіталу. Однак у процесі своєї діяльності підприємство не може функціонувати без власного капіталу та поточного ка-

піталу, де враховується кредиторська заборгованість. Отже, можна зробити висновок, що сума власного капіталу (x_{vk}) та поточного капіталу (x_{pk}^p) може бути меншою або дорівнювати валюті балансу, якщо на підприємстві відсутні довгостроковий та короткостроковий капітал. Нерівність має вигляд $x_{vk} + x_{pk}^p \leq \text{«Валюта балансу»}$.

Сформовані нерівності базуються на зіставленні по ліквідності елементів загальноновизнаних груп ліквідності. Вони складені саме в такому вигляді задля забезпечення своєчасності та повноти здійснення розрахунків по зобов'язанням перед контрагентами, покриття зобов'язань активами підприємства, строк перетворення яких у гроші відповідає строку погашення зобов'язання.

При обмеженні задачі оптимізації структури капіталу враховується той факт, що дослідження ліквідності та її досягнення встановлює межі на співвідношення статей балансу впорядкування майна з метою оптимального розподілу як активів, так і пасивів, та є адекватною структурі капіталу, яка б задовольнила і потенційних інвесторів, і кредиторів, і постачальників, і, врешті-решт, власників та менеджмент компанії. Таким чином, умови задачі оптимізації структури капіталу підприємства подані в *табл. 4.6*.

Оптимізаційна задача була розв'язана в Excel за допомогою надбудови «Пошук рішень». Результати розв'язання подано в *табл. 4.7*.

Згідно з отриманими результатами співвідношення власного капіталу з позиковим капіталом є різним до існуючого співвідношення на підприємстві ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря». На підприємстві основну частку джерел займають власні – 90%. Структура власних джерел з більшості складається за рахунок суттєвої частки іншого додаткового капіталу (58%). Пропонується зменшити частку власних джерел у структурі на 10% й збільшити позикові джерела. Так, пропонується збільшити позикові довгострокові джерела на 17%, частку короткострокового капіталу можна збільшити на 16%, частка поточного капіталу має бути істотно збільшена (на 22%). Це можливо за рахунок збільшення обороту продажу товару, здійснення послуг, що спонукає збільшенню кредиторської заборгованості (*рис. 4.7*).

Таблиця 4.6

**Умови оптимізаційної задачі структури капіталу на прикладі
ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря»**

$F = R_{vd}x_{dk} + R_{dd}^p x_{dd}^p + R_{kd}^p x_{kd}^p + R_{pd}^p x_{pd}^p \rightarrow \max$	$F = 0,20x_{vd} + 44,43x_{dd}^p + 6,49x_{kd}^p + 3,96x_{pd}^p$
$\left\{ \begin{array}{l} x_{vd} \geq \text{"Статутний капітал"} + \\ \text{"Інший додатковий капітал"} \\ x_{vd} \leq \text{"Валюта балансу"} \\ x_{dd}^p \geq (L_1 + L_2) \\ x_{dd}^p \leq \text{"Основні засоби"} \\ x_{kd}^p \geq \text{"Виробничі запаси"} \\ x_{kd}^p \leq L_3 \\ x_{pd}^p \geq L_1 \\ x_{pd}^p \leq \text{"Дебіторська заборгованість"} \\ x_{vd} + x_{dd}^p \leq (L_4 + L_3) \\ x_{kd}^p + x_{pd}^p \leq (L_1 + L_2 + L_3) \\ x_{vd} + x_{pd}^p \leq \text{"Валюта балансу"} \\ x_{na} \leq x_{dd}^p + x_{kd}^p + x_{pd}^p \\ x_{na} \geq x_{dd}^p \\ x_{oa} \leq x_{vd} \\ x_{oa} \geq \text{"Кредиторська заборгованість} \\ \text{за товари, роботи, послуги"} \end{array} \right.$	$\left\{ \begin{array}{l} x_{vd} \geq 138593 \\ x_{vd} \leq 6247388 \\ x_{dd}^p \geq 1123504 \\ x_{dd}^p \leq 542539 \\ x_{kd}^p \geq 535241 \\ x_{kd}^p \leq 8275029 \\ x_{pd}^p \geq 7254290 \\ x_{pd}^p \leq 8661719 \\ x_{vd} + x_{dd}^p \leq 72123844 \\ x_{kd}^p + x_{pd}^p \leq 1198534 \\ x_{vd} + x_{pd}^p \leq 3247388 \\ x_{na} \leq 123467 \\ x_{na} \geq 32098 \\ x_{oa} \leq 52223920 \\ x_{oa} \geq 89573,86 \end{array} \right.$

**Оптимальна структура капіталу ВАТ «Харківський
машинобудівний завод «Світло шахтаря»**

Складові структури капіталу	Запропонована оптимальна структура капіталу		Дані за звітний період підприємства ВАТ «СВІТЛО ШАХТАРЯ»	
	Оптимальні обсяги, тис. грн	Питома вага, у %	Оптимальні обсяги, тис. грн	Питома вага, у %
Власний капітал (x_{vd})	81304,58	35	223920,8	90
Позиковий довгостроковий капітал (x_{dd}^p)	42539,5	18	2098,52	2
Позиковий короткостроковий капітал (x_{kd}^p)	47509,5	21	9998,92	4
Позиковий поточний капітал (x_{pd}^p)	61719,72	26	11369,86	4
Валюта балансу	233073,3	100	247388,1	100
Чистий прибуток	2478266	–	50917,3	–
Структура активів				
Необоротні активи	13055,5	33	48814,36	20
Оборотні активи	26980	67	198534,3	80

Зазначимо, що необхідно враховувати період оборотності кредиторської заборгованості, щоб вказане збільшення не обумовило неплатоспроможність підприємства. Рекомендується збільшити частку довгострокового капіталу в його загальній структурі до 20 %. Таке збільшення довгострокового капіталу дозволить підприємству ефективніше та швидше розширювати свою діяльність. Наведені заходи забезпечать максимальний прибуток у розмірі 1443,414 грн.

Відповідальним моментом в оптимізаційній моделі є визначення обмежень за допомогою нерівностей. Для цього рекомендується розкласти позиковий капітал на його складові відповідно до балансу підприємства, а саме позиковий довгостроковий (x_{dk}^p), позиковий короткостроковий (x_{kk}^p) та позиковий поточний (x_{pk}^p) капітал. Цільова функція оптимальної

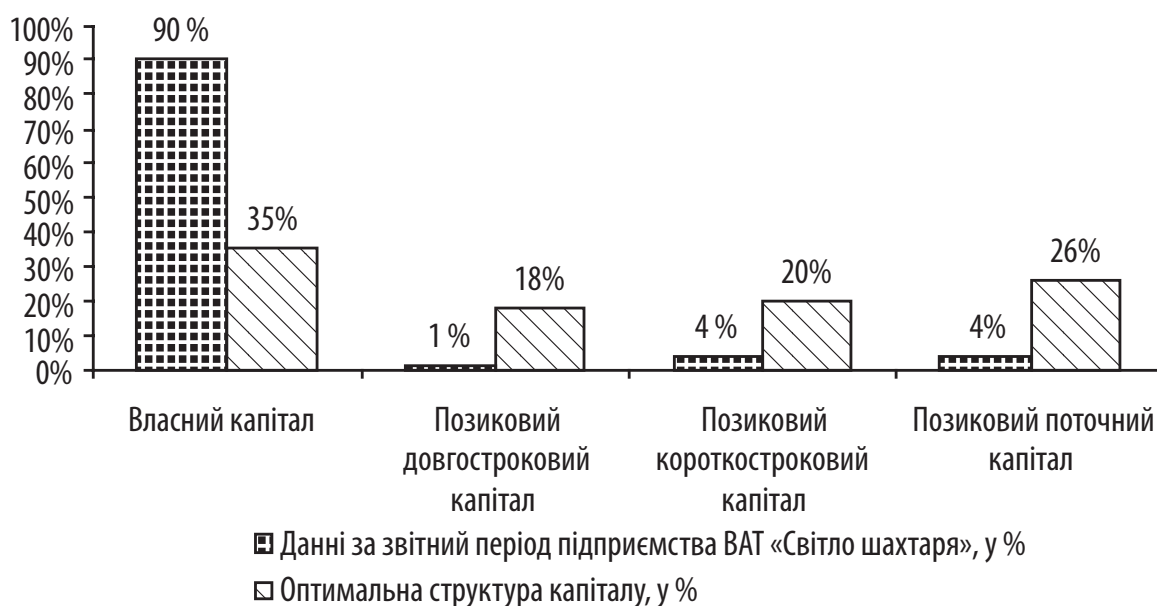


Рис. 4.7. Порівняна характеристика складових існуючої структури капіталу підприємства ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря» та отриманої оптимальної структури капіталу

структури капіталу має враховувати, як власний капітал, так і позиковий капітал. Отриманий результат надав можливості підприємству змінити структуру капіталу з метою отримання максимального прибутку. Отже, сформована оптимізаційна модель структури капіталу підприємства спроможна визначати оптимальні співвідношення у складових капіталу, а отже управляти їх змінами.

4.6. Аналіз особливостей ціноутворення на ринку нерухомості: житло як капітал

Протягом останнього десятиріччя всі ми були свідками неоднозначних економічних процесів, що відбуваються на ринку нерухомості в Україні. З *одного боку*, ще до недавнього часу спостерігалось стрімке зростання попиту і, відповідно, цін на квартири, котеджі, будинки з метою придбання їх у власність або на умовах оренди. Ця тенденція цілком зрозуміла, оскільки середня забезпеченість житлом в Україні не відпо-

відає міжнародним нормам. Так, за стандартами, що розроблені ООН і ЮНЕСКО [177], на кожного мешканця країни повинно припадати не менше, ніж 30 кв. м. загальної площі. Крім того, передбачається, що кожному члену домогосподарства надається можливість мешкати в окремій кімнаті і ще дві додаткові кімнати повинні виділятися для спільного користування. У більшості розвинених країн світу мінімальний рівень забезпеченості житлом значно перевищує цю норму. Так, у Норвегії та США на одного мешканця припадає більше, ніж 50 кв. м. загальної площі. Однак Україна, як і інші країни пострадянського простору, не належить до їх числа. Хоча порівняно з 1990 роком забезпеченість житлом в Україні у розрахунку на одного мешканця зросла майже на 25%, але вона все ще залишається поза рекомендованими нормами (у 1990 році на одного мешканця країни припадало в середньому 17,45 кв. м загальної площі, тоді як станом на 2006 рік ця цифра сягала вже 22,2 кв. м. [409]).

Отже, в Україні потреби у житлі за його прямим призначенням, тобто як у помешканні, є досить великими. Оскільки за даними Держкомстату чисельність населення України у 2009 році дорівнювала 46 млн 63 тис. осіб, то можна оцінити, що дефіцит житла (відповідно до мінімальної норми ЮНЕСКО) становить 359,29 млн кв. м. Слід відзначити й досить повільні темпи вводу житла в експлуатацію. Так, якщо у переломному 1990 році було введено в експлуатацію 17,45 млн кв. м, то у найбільш сприятливому для України 2007 році – лише 10,24 млн кв. м, але це на 18,7% більше, ніж у 2006 році [409]. Отже, якщо темпи будівництва залишатимуться на цьому рівні, то для забезпечення житлом на рівні рекомендацій ЮНЕСКО необхідно ще 31 рік (вважатимемо, що з 35 років, які враховують як точку відліку 2006 рік, чотири вже минули).

Таким чином, робимо висновок, що в Україні з боку пересічного громадянина є об'єктивні умови для формування попиту на житло за його прямим призначенням і цей попит зберігатиметься ще досить тривалий час. Але чи є він платоспроможним? На питання щодо платоспроможності попиту можна відповісти, застосувавши так званий коефіцієнт доступності житла. Згідно з Програмою ООН «Habitat» щодо розбудови населених пунктів «Належне житло для всіх» при розвитку міст і селищ першочерго-

вим завданням є привернення уваги до питання доступності житла. Отже, одним із цільових індикаторів таких проектів виступає коефіцієнт доступності, який дозволяє порівнювати реальні ситуації у різних країнах. Цей показник визначається як відношення середньої ціни типової квартири до сукупного прибутку молодого подружжя. При цьому враховується загальна площа квартири (S у кв. м); ціна за 1 кв. м (C) та частина середньорічного прибутку подружжя, яку воно може відкладати, щоб згодом на ці гроші придбати квартиру ($\overline{СП}$):

$$k_A = \frac{S \cdot C}{\overline{СП}}. \quad (4.10)$$

Коефіцієнт доступності житла визначає кількість років, протягом яких сім'я, спираючись лише на власний сукупний прибуток, може накопичити необхідні кошти для придбання квартири. Цей показник є простим для сприйняття, тому широко застосовується у соціальних проектах. Так, за оцінкою AVERS Group на даний момент середня вартість 1 кв. м житла в Німеччині не перевищує 1,2–1,8 тис. євро, отже, середньостатичному бюргерові достатньо буде 3,5 років для того, щоб накопичити кошти для придбання квартири [312]. У Росії для подружжя з двох громадян, що працюють, і однієї дитини, яка мешкає у Ленінградській області, коефіцієнт доступності житла становить 8,2 роки, при цьому середня ринкова вартість 1 кв. м житла у Ленінградській області дорівнює 35,75 тис. рублів [106]. До речі, при обчисленні за курсом 29,29 рублів за долар це становить 1,22 тис. доларів за 1 кв. м загальної площі.

Визначимо коефіцієнт доступності житла в Україні. Згідно з Наказом Міністерства регіонального розвитку і будівництва на 2010 рік середня вартість будівництва 1 кв. м житла, що визначає вартість житла при його придбанні за бюджетні кошти (опосередкована вартість) встановлена на рівні 4,715 тис. грн [295]. Це в середньому по Україні. Найбільш високі показники опосередкованої вартості встановлені для Києва – 5,318 тис. грн у розрахунку за 1 кв. м та для Севастополя – 5,091 тис. грн за 1 кв. м. Середня зарплата у Києві у січні 2010 року становила 3022 грн [424], а розмір сучасного споживчого кошика (прожитковий мінімум) для працездатної людини було затверджено ще у 2000 році на рівні 669 грн щомісячно [429]. Якщо вважати, що інфляція в середньому складала 8% щорічно, то за 10 ро-

ків, що минули з 2000 року, прожитковий мінімум, який зростає за формулою складних відсотків, досягне значення: $669 \cdot 1,08^9 \approx 1337$ (грн).

Таким чином, якщо вести розрахунки у цінах 2010 року, то сім'я з двох працюючих, що не має жодної дитини, на купівлю квартири може щорічно заощаджувати не більше, ніж $2 \cdot (3,022 - 1,337) \cdot 12 = 40,44$ (тис. грн). Згідно з будівельними стандартами найменшу площу, що припадає на одну людину, має двокімнатна квартира загальною площею 44 кв. м, одночасно це відповідає середньому рівню забезпеченості житлом в Україні. Так, у квітні 2010 року для двокімнатної квартири у Києві середня вартість 1 кв. м житла становила 2,52 тис. у. од. [426] за курсом 7,9 грн за долар. Отже, обчислимо коефіцієнт доступності житла для сім'ї з двох осіб, що мешкає у Києві, у припущенні, що зростання заробітної плати та інфляція за останні десять років відбувались приблизно однаковими темпами. За цих вихідних умов отримуємо значення:

$$k_D = \frac{44 \cdot 2,52 \cdot 7,9}{40,44} = 21,66 \text{ (роки)} \quad (4.11)$$

Нагадаю, що це для подружжя середнього статку з двома працюючими і яке не має дітей. Тобто в Україні потреби у житлі є, оскільки забезпеченість житлом не відповідає загальноєвропейським нормам, однак ці потреби не підтверджуються платоспроможністю населення.

З іншого боку, чимала частина вже придбаних квартир роками залишається порожньою, тоді як попит на житло (відображенням якого є ціна на житло) продовжував зростати протягом останніх десяти років. Отже, слід вважати, що в Україні нерухомість вийшла за межі традиційних форм використання і розглядається споживачами як об'єкт не тільки надійного збереження, але і примноження вільних коштів. Інвестиції у нерухомість розглядаються як один з найбільш надійних джерел пасивного прибутку. І джерелом прибутку в цьому випадку стає не стільки експлуатація житлової площі (наприклад, здача в оренду або використання під офіс), скільки сама майнова власність на нерухомості, оскільки з роками ціна нерухомості стрімко зростала. Так, на базі аналізу статистичних даних [426] на рис. 4.8 подано динаміку змін щодо середньої ціни за 1 кв. м житла по Києву протягом останнього десятиріччя. Видно, що середня ціна за 1 кв. м житла у Києві у 2010 році становить 574% (у розрахунку у доларах) від відповідного

значення у 2000 році, тобто збільшилась майже у шість разів, а протягом 2007 року приріст вартості (знову таки, у розрахунку у доларах) за рік сягнув рекордної позначки – 74%.

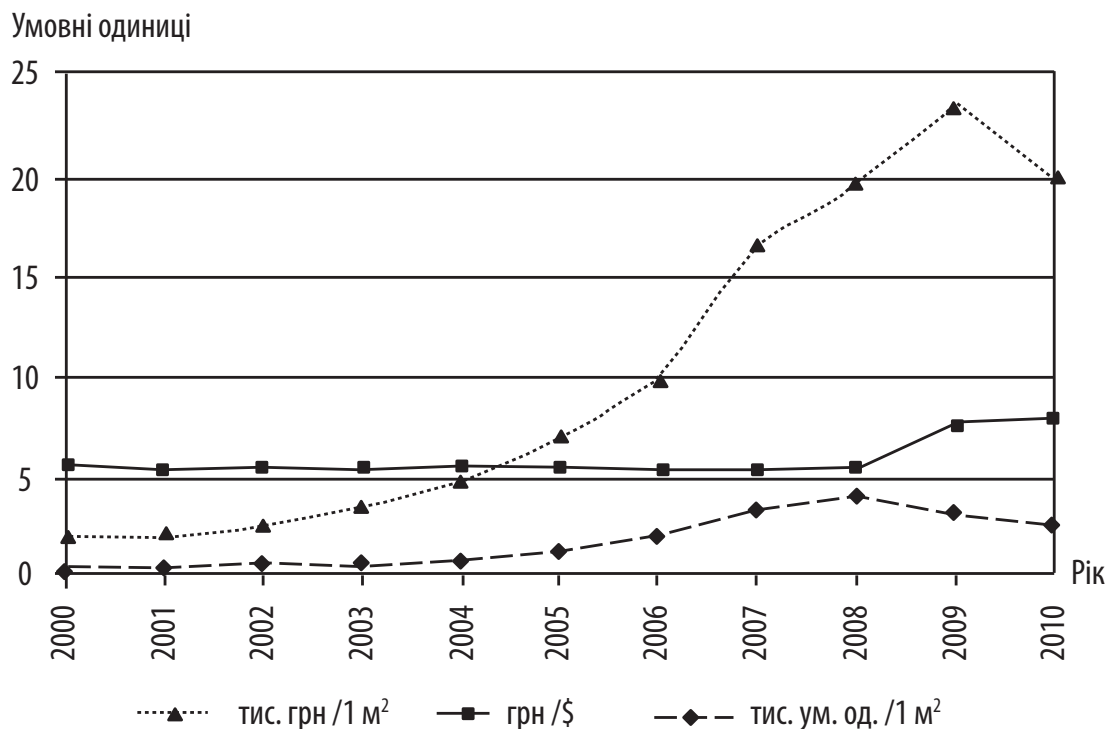


Рис. 4.8. Вартість 1 кв. м житлової площі в середньому по Києву в умовних одиницях та у гривнях, а також курс долара США (станом на березень відповідного року)

Якщо брати до уваги, що за період з 2000 по 2010 роки курс долара зазнав змін [325], то зростання вартості житла тривало і у 2009 році, тобто навіть тоді, коли в країні вже вирувала економічна криза. Так, у 2007 році темп зростання вартості 1 кв. м загальної площі житла у цілому по Києву досяг рекордної за останнє десятиріччя величини – 170,4%, а, відповідно, темп приросту – 41,3% (рис. 4.9). Зростання вартості житла зберігалось ще два роки, і у 2008 році темп зростання складав 117,4%, а темп приросту – 14,8%, а у 2009 році темп зростання становив 120,6%, а темп приросту – 17,1% (за рахунок зростання вартості долара у відношенні до гривні). Отже, порівняно з фондовим ринком ринок нерухомості є більш інерційним. Це пояснюється тим, що укладання угоди купівлі – продажу зазвичай триває близько двох місяців, і протягом цього терміну ціна на об'єкт продажу є фіксованою, що підтверджується попередніми домовленостями, а також авансом, який вже було внесено.



Рис. 4.9. Динаміка темпів зміни вартості житла (тис. грн / кв. м)

Таких високих річних відсотків прибутку, які у 2007 – 2008 роках можна було отримати на ринку нерухомості, не приносив на той час ні банківський депозит, ні коливання на валютному ринку, ані ринок дорогоцінних металів. Порівняємо, що за час з 2000 по 2009 рік прибутковість операцій із золотом за рахунок зростання ціни на метал становила від 7% до 30% річних у доларовому еквіваленті [377]. Щодо відсотків за банківськими депозитами, то відомо, що вони суттєво різняться залежно від валюти, і найбільше значення вони мають для гривневих вкладів. Так, у червні 2008 року АКІБ «УкрСіббанк» пропонував індивідуальним клієнтам 15,5% річних за гривневими депозитами і 8% – за доларовим, що перевищувало пропозиції більшості банків-конкурентів [391]. Станом на 26.04.10 р. найбільший відсоток за гривневим вкладом у Києві складав 22% річних (в Ощадбанку), а за вкладом у доларах США – 13% [391].

Крім того, нерухомість є більш надійним способом збереження заощаджень, ніж депозит. Так, початок економічної кризи 2008 р. ознаменувався саме тим, що банки не дозволяли своїм клієнтам розривати угоди щодо діючих депозитів і не повертали ті депозити, термін дії яких вже закінчився, тобто повторювалась ситуація початку 90-х років минулого сторіччя, коли

були заморожені вклади Ощадбанку СРСР. Здавалося б, що у нерухомості як засобу збереження заощаджень є одна суттєва вада порівняно з депозитом – неможливість швидко продати цю нерухомість з метою отримання вільних коштів. Однак у більшості випадків у цьому не виникає потреби, оскільки для того, щоб отримати обігові кошти, цю нерухомість можна і не продавати, оскільки сама наявність нерухомості завжди була надійною гарантією для швидкого отримання кредиту.

Отже, слід вважати, що в Україні нерухомість набула властивостей капіталу в тому сенсі, що завдяки сталому зростанню цін на житло вона здатна приносити прибуток. Нагадаємо, що в найбільш широкому сенсі поняття «капітал» визначається як сукупність товарів, майна, активів, які використовуються для отримання прибутку, як багатство, що накопичується з метою задоволення майбутніх потреб [257], а не тільки як один із факторів виробництва. При цьому наголос робиться більше на майбутніх можливостях, ніж на його продуктивності як фактора виробництва товарів. Тобто капітал набуває властивостей капіталу тільки тоді, коли він здатен приносити прибуток. Прикладом використання нерухомості як капіталу є рента нерухомості або договір довічного утримання. Високий попит на житло, неможливість для пересічного громадянина його задовольнити шляхом купівлі – продажу, а також прагнення мати заробіток створили умови для розповсюдження ренти, забезпеченням якої є нерухомість [3]. Згідно з договором довічного утримання наявність нерухомості дає можливість її власнику отримувати від платника ренти періодичні виплати на своє утримання в обмін на те, що він формально передає платникові ренти цю нерухомість у власність (однак проживати у цьому помешканні або розпоряджатись ним платник ренти матиме право лише після смерті особи, що отримує ренту). Рента може сплачуватись у грошовій формі або шляхом надання послуг, здійснення певних робіт. Тобто договір ренти в цьому випадку дає можливість власнику цієї нерухомості, якими є здебільшого самотні люди, забезпечити свою старість, а платникові – отримати нерухомість за ціною, яка набагато нижче ринкової. Наприклад, якщо за договором ренти власник квартири, вартість якої становить 180 тис. доларів (за цінами 2007 року), передає її за договором ренти, то особі, що сплачуватиме ренту, ця квартира в середньому коштуватиме 96 тис. доларів, тобто на 84 тис. доларів дешевше її ринкової вартості [316].

Таким чином, ми приходимо до висновку, що на ринку житла як покупці виступають не стільки люди, які потребують поліпшення житлових умов, скільки люди, які мають вільні кошти і прагнуть вкласти їх на тривалий термін якомога надійніше, тобто отримати високі прибутки при мінімальному рівні ризику. Операція купівлі – продажу на ринку нерухомості є не просто купівля – продаж товару, а операція, яка дає можливість отримати прибуток за рахунок збільшення вартості її об'єкту, тобто рух капіталу. Відповідно ринок житла можна розглядати як ринок капіталів, оскільки на цьому ринку обертаються саме «довгі гроші». Хоча нерухомість має певні особливості порівняно з іншими фінансовими активами, вона досить часто використовується як складова інвестиційного портфеля, що дозволяє знизити загальний ризик. Однак нерухомість як капітал не є «гарячими грошима», які швидко можна перевести з однієї валюти в іншу. Одночасно такий капітал і не є вкладеним капіталом, тобто грошовим капіталом, який вкладається у певний бізнес, виробництво, торгівлю або інші сфери економіки. У певній мірі це можна розглядати як сплину капіталу із реального сектора економіки.

Проведемо аналіз механізму формування цін на ринку житла та введемо додатковий показник «вільно конвертовані квадратні метри» (UAN^2), що дозволяє визначати вартість житла. При цьому поняття «вартість» стосовно житла не є новітнім або малознайомим. Принаймні з практичним розв'язанням цього питання протягом свого життя (а може, і не раз) стикається кожна людина. Крім того, існують професії, для яких оцінювання нерухомості є повсякденною практикою, рутинною операцією. Так, з'ясування об'єктивної ціни – це одна із складових роботи ріелтера. Відповідно, виникає необхідність у прозорості механізму ціноутворення, оскільки покупець хоче усвідомлювати, за що саме він сплачує гроші.

У ринковій економіці формування ціни на товар відбувається не стільки у сфері виробництва, скільки у сфері його реалізації, тобто на ринку, під впливом попиту і пропозиції, кон'юнктури ринку. Відповідно, ринкова ціна – це ціна на товар, що складається на реальному ринку в певний проміжок часу. Саме ціна є головним елементом ринкового механізму саморегуляції, який урівноважує попит і пропозицію. Передбачається, що ринкова ціна – це найбільш імовірна ціна продажу об'єкта на конкурентному

і відкритому ринку за умов, що і покупець, і продавець повністю володіють інформацією і застосовують її з користю для себе. Необхідно в цьому сенсі відрізняти первинний і вторинний ринки житла. На ринку первинного житла ціна квадратного метра в значній мірі визначається стратегією, якої дотримуються забудовник, тобто вона може змінюватись більш швидкими темпами порівняно з ринком вторинного житла, і напрям цих змін часто залежить від вольового рішення забудовника щодо обсягів продажу. Крім того, якість новобудов змінюється дискретно. Навпаки, на ринку вторинного житла завдяки великій кількості незалежних продавців і більшій дисперсії (розпорошення) якості товару умови конкуренції є більш наближеними до досконалих.

Слід зазначити, що якщо розглядати житло як товар, то необхідно відрізняти потребу у житлі, для визначення якої існують певні санітарні норми, і попит на житло як на певну форму капіталу, природа якого, принаймні в Україні, лежить в дещо іншій площині. У теоретичному плані існують три основних підходи, на яких базується механізм ціноутворення будь-якого товару: витратний, ціннісний (прибутковий) та порівняльний (аналоговий). Ці підходи різняться за базовими принципами, за якими визначається ціна на товар. Відповідно, усі три підходи можуть застосовуватись і для визначення вартості житла. Порівняємо результати оцінювання за кожним з цих підходів.

Витратний метод передбачає визначення вартості об'єкта відповідно витратам на його утворення або вартості його відтворення, тобто створення його точної копії на тому ж самому місці з урахуванням ціни на земельну ділянку, на якій він побудований. При застосуванні витратного методу слід також враховувати фізичний стан об'єкта нерухомості, тобто зношеність, а також на його відповідність сучасним інженерно-архітектурним вимогам, тобто моральну зношеність. За допомогою витратного методу обчислюється опосередкована вартість 1 кв. м загальної площі, що визначає вартість житла при його придбанні за бюджетні кошти. У цьому випадку система ціноутворення спирається на кошторисні нормативи, які містять правила визначення вартості будівельних робіт та матеріалів, що застосовуються у будівництві [136]. Основним завданням кошторисного нормування є забезпечення об'єктивного оцінювання вартості будівництва на

всіх його етапах, що сприяє більш ефективному використанню інвестиційних коштів, а також застосуванню передових технологій у будівництві та використанню нових будівельних матеріалів, запровадженню передового досвіду ведення робіт. Зазвичай витратний метод застосовують для визначення вартості соціальних об'єктів, які не виставляються у вільний продаж, оскільки є об'єктами некомерційного призначення. Визначення вартості таких об'єктів здійснюється за довідкою БТІ. Витратний метод також можна приймати до уваги при оцінюванні вартості дачі або приватного будинку.

Якщо застосувати витратний метод до визначення вартості житла, то ми отримуємо картину, яка дуже відрізняється від реальних цін на ринку нерухомості. Так, за наказом Міністерства регіонального розвитку і будівництва України від 22 січня 2008 р. № 31 [429] опосередкована вартість 1 кв. м житла у середньому в Україні становить 3,476 тис. грн, для Києва опосередкована вартість є найбільшою і сягає 3,9 тис. грн за 1 кв. м. У цей же період 1 кв. м загальної площі у Києві коштував у середньому 3,92 тис. доларів [426], або 19,8 тис. грн, оскільки на той час курс долара становив 5,05 грн за долар [325], тобто цей показник у п'ять разів перевищував опосередковану вартість. У липні 2009 р. опосередкована вартість житла у Києві вже досягла рівня 5,318 тис. грн за 1 кв. м [370]. Відповідно такою ж повинна бути і вартість житла на первинному ринку, якщо спиратись на витратний метод оцінювання. Однак реальні ціни на ринку житла мали таке саме значення, але в іншому вимірі – в доларах США.

Слід зазначити, що ціна за 1 кв. м житла в Україні є достатньо високою не тільки порівняно з тим, що можна отримати за вартісним методом, але і порівняно з цінами на житло в інших країнах. Так, за даними британського консалтингового агентства «Mercer Human Research», яке проаналізувало 144 міста [426], Київ знаходиться на 28 місці серед Топ-50 найдорожчих міст усього світу. При визначенні місця у цьому рейтингу бралось до уваги 200 позицій, серед яких першою була вартість житла. Зауважимо, що тут і надалі в основному наводиться рівень цін, який є притаманним столиці України. Це пов'язано з тим, що саме для Києва можна отримати найбільш повні статистичні дані як на сучасний момент, так і у ретроспективі. Хоча ціни на житло у Києві перевищують ціни в інших містах країни, але вони є правильним віддзеркаленням провідних тенденцій, що мають місце на українському ринку нерухомості.

Отже, наведені вище дані свідчать про те, що за витратним методом ми отримуємо значно менший рівень цін, ніж ті, за якими здійснюються операції з нерухомістю на українському ринку житла, тому перейдемо до розгляду прибуткового методу визначення вартості житла. Основним показником при застосуванні цього методу є величина прибутку, який можна отримати як наслідок вкладання коштів в об'єкти нерухомості порівняно з інвестиціями в інші сфери бізнесу. Найчастіше як об'єкт порівняння вибирають відсоток за депозитом, а джерелом прибутку вважається орендна плата.

До речі, особливо привабливим, якщо розглядати джерелом прибутку отримання орендної плати, є вкладення коштів у такі нежитлові приміщення, як бізнес-центри або у придбання квартир з метою подальшого її переведення у офісне приміщення. Підраховано, що на тисячу українців припадає всього 70 кв. м комерційних площ. Це один з найнижчих показників у Європі. Отже, інвестування в будівництво торговельно-офісних центрів може бути одним з найбільш рентабельних видів капіталовкладення. Так, у Києві щомісячна ціна оренди за 1 кв. м влітку 2008 року складала 55 – 80 доларів, причому, вона зросла за рік приблизно на 30% [477]. На *рис. 4.10* наведена динаміка змін щомісячної орендної плати за використання офісних площ у бізнес-центрах В класу.

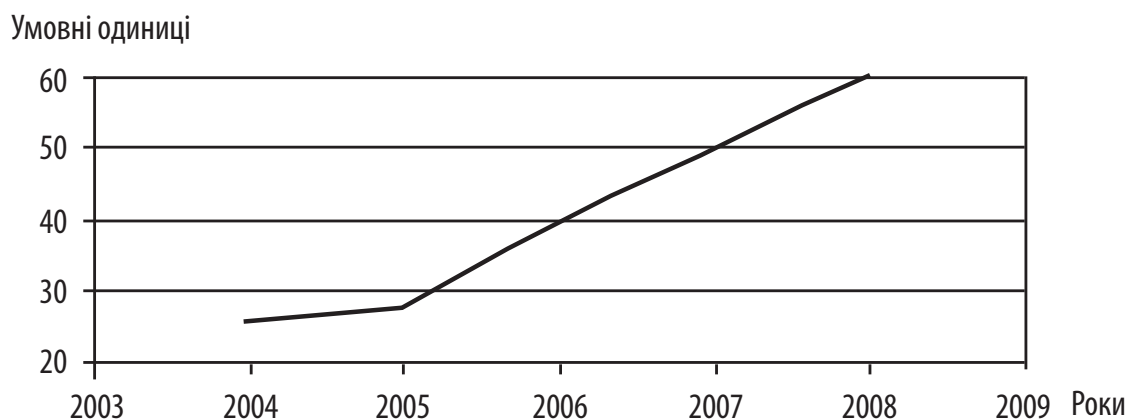


Рис. 4.10. Щомісячна орендна плата за офісне приміщення БЦ класу В у розрахунку за 1 кв. м [21]

Розглянемо прибутковість квартири, яка здається в оренду як житлове приміщення. З цією метою скористаємося підходом, який застосовується для оцінювання ефективності інвестиційного проекту. Будемо обчислюва-

ти значення кожного елемента грошового потоку з урахуванням формули складних відсотків, яка розглядає майбутню вартість вкладених коштів (F) через сучасну вартість вкладених коштів (P), кількість періодів, що минули з моменту вкладення коштів (k) та норму прибутковості від вкладання коштів (r):

$$F = P \cdot (1+r)^{k-1}. \quad (4.12)$$

Окремий елемент грошового потоку позначається CF_k , де k відповідає номеру періоду, для якого розглядається грошовий потік. Отже, майбутнє значення грошового потоку (FV), визначається співвідношенням:

$$FV = CF_1(1+r)^{k-1} + CF_2(1+r)^{k-2} + \dots + CF_k. \quad (4.13)$$

У нашому випадку величина CF_k визначається як орендна плата k -го періоду. Нехай орендна плата залишається сталою величиною протягом усього терміну, що розглядається. Позначивши її через CF_0 , за формулою суми перших k членів геометричної прогресії отримуємо співвідношення для обчислення загального прибутку від оренди:

$$FV = \frac{CF_0 \cdot (1 - (1+r)^k)}{1 - (1+r)}. \quad (4.14)$$

Якщо загальному прибутку поставити у відповідність витрати на придбання квартири, то отримаємо рівняння для визначення терміну, протягом якого окупляться ці витрати. Припустимо, що людина бажає придбати двокімнатну квартиру у новобудові Оболонського району міста Києва загальною площею 80 кв. м. Станом на травень 2010 р. вартість такої квартири за ринковою ціною визначалась із розрахунку 11,977 тис. грн за 1 кв. м [307]. На цей же час щомісячна орендна плата, яка теж є ринковою вартістю оренди, у тому ж районі Києва становить 440 дол. США [42]. Можна очікувати, що ці ціни змінюватимуться пропорційно і компенсують інфляцію протягом усього терміну, для якого розглядається окупність коштів, що вкладені у придбання квартири. Розглянемо ідеальний варіант, коли власник не сплачує податків, не здійснює амортизаційних витрат на утримання квартири, тобто не витрачає коштів на поточний ремонт. У цьому випадку чистий операційний дохід від оренди дорівнює потенційному валовому до-

ходу. Крім того, власник квартири зберігає гроші, що отримані як орендна плата, на депозиті, тобто має місце капіталізація. Подальші розрахунки будемо проводити у гривнях, оскільки це відповідає найбільшій депозитній ставці. Припустимо, що в середньому ставка по депозиту складає 15% річних у гривнях. Якщо вважати періодом нарахування відсотків календарний рік, то поставивши прибуток від оренди у відповідність потенційному валовому доходу, отримуємо рівняння:

$$\frac{(440 \cdot 8 \cdot 12) \cdot (1 - (1 + 0,15)^k)}{1 - (1 + 0,15)} = 11977 \cdot 80. \quad (4.15)$$

Звідси визначаємо, що термін, протягом якого окупиться придбання квартири, дорівнює $k = 10,6$ років. Таким чином, навіть за таких ідеальних умов тільки через 10,6 років кошти, що були вкладені в придбання квартири, почнуть приносити прибуток. До речі, цей термін не такий вже великий за європейськими нормами. Так, для Чехії він становить близько 20 років [301].

Отже, якщо розглядати купівлю квартири як спосіб отримання прибутку від орендної плати, такі перспективи не виглядають привабливими. Отже, інвестори, які вкладають кошти у нерухомість, виходять із дещо інших міркувань. *По-перше*, інвестиції у нерухомість (особливо при великих обсягах капіталовкладень) вважаються менш ризикованими, ніж інші види інвестування. *По-друге*, інвестори можуть розраховувати не стільки на пасивний прибуток у вигляді орендної плати, скільки на значно суттєвіший прибуток, який вони отримають, якщо продадуть цю нерухомість за ціною, що більше ніж та, за якою вона була придбана. Це можливо за умов, якщо на ринку нерухомості спостерігається зростаючий, або «бичачий» тренд (за термінологією технічного аналізу).

Більш того, якщо оцінювати вартість житла за витратним методом, то не можна пояснити високий рівень цін на ринку житла в Україні, а прибутковий підхід свідчить проте, що навіть при високій орендній платі, яка зараз існує на цьому сегменті ринку нерухомості, термін, протягом якого окупиться двокімнатна квартира мінімальної загальної площі (у розрахунку на одну людину), становить 10 – 15 років і більше років.

Розглянемо особливості *порівняльного* методу. На сучасному етапі цей метод є основним методом визначення ринкової вартості житла на ринку вторинного житла, оскільки його базовим принципом є принцип заміщення. Згідно з цим принципом за наявності на ринку кількох близьких за властивостями об'єктів раціональний інвестор не платитиме за певний об'єкт більше, а раціональний покупець не продаватиме дешевше, ніж вартість нерухомості, яка має аналогічну корисність. Порівняльні методи – це спільна назва групи методів, до якої належать такі методи, як метод порівняних продажів, метод аналогів, параметричний метод оцінювання тощо. Усі ці методи поєднують результати дослідження часових рядів щодо визначення тренду цін на ринку житла для групи аналогічних об'єктів (паттерну) на сегменті ринку, для якого ці об'єкти є характерними, з результатами аналізу поточної ситуації щодо цін на об'єкти нерухомості, які є близькими за властивостями до об'єкта оцінювання. Однак різні модифікації порівняльного методу використовують різний, притаманний саме цій модифікації математичний апарат для визначення ціни об'єкта. Слід зазначити, що аналогічний підхід щодо визначення вартості фінансових інструментів фондового ринку відомий як технічний аналіз.

Як і технічний аналіз, порівняльний підхід не досліджує причини того чи іншого значення ціни, а тільки фіксує певні тенденції на ринку нерухомості. У цьому сенсі оцінювання розглядається як прикладний напрям сучасного економічного аналізу, завдання якого полягає в тому, щоб на базі результатів статистичних досліджень побудувати математичну модель для визначення вартості об'єкта операції купівлі-продажу. Застосування у межах моделі чітко формалізованих математичних процедур дозволяє сподіватись, що суб'єктивні припущення ріелтера зведені до мінімуму [407]. При визначенні вартості об'єкта за порівняльним методом експерти мають можливість враховувати усі деталі: від розміру квартири, її стану, району, у якому вона розташована, до наявності об'єктів інфраструктури, інтенсивності транспортних потоків тощо. Однак методики оцінювання не уніфіковані, що залишає для оцінювача свободу вибору припущень, які будуть використані при побудові моделі.

Порівняльні методи є найбільш поширеними у практиці експертів – оцінювачів, найбільш часто він застосовується на ринку вторинного житла.

Про популярність цієї групи методів свідчить той факт, що чимало сайтів агенцій, що займаються ріелтерською діяльністю, містять калькулятори, які дозволяють в режимі on-line провести наближені обчислення вартості тієї квартири, що вас зацікавить [58; 213], або визначити для неї розмір орендної плати [57]. По суті це реалізація параметричного методу. Створенню такого типу калькуляторів передують статистичні дослідження. Тобто проводять вивчення властивостей усіх об'єктів, що виставляються на продаж у цьому місті, визначають групи об'єктів, що утворюють паттерни і за допомогою регресійного аналізу будують багатофакторну економетричну модель, де характеристики об'єкта нерухомості відіграють роль зовнішніх (екзогенних) факторів, які визначають ринкову вартість об'єкта, тобто значення екзогенного (внутрішнього) фактора. Така модель, як правило, не має пізнавальної цінності, оскільки вигляд рівняння регресії не завжди піддається тлумаченню, однак її зручно використовувати з метою визначення найбільш імовірної вартості об'єкта оцінювання. Точність прогнозу за такої моделі тим вище, чим ближче ці об'єкти за властивістю до об'єкта оцінювання і чим більшу кількість об'єктів можна використовувати як аналог для побудови рівняння регресії. Отже, метод аналогів є найбільш придатним для оцінювання стандартного житла на вторинному ринку, де можна досить точно підібрати необхідний паттерн.

Оскільки економетрична модель, за якою оцінюється вартість квартири, поряд з характеристиками, що вимірюються у кількісних шкалах (наприклад, площа квартири) містить такі, що вимірюються у якісних шкалах (якість ремонту, поверх розташування квартири тощо), то для врахування останніх можна застосовувати фіктивні змінні. Так, аналіз ринку житла у Харкові дозволив побудувати рівняння регресії, яке доцільно застосовувати для оцінювання ринкової ціни однокімнатної квартири, що розташована на Салтівці або на Нових домах [334]. Для цього формулою (4.16) визначено залежність між модельною ринковою ціною квартири у грн (Y) та загальною (x_1) й житловою (x_2) площею квартири у м кв. Окремо введено ряд фіктивних змінних, що визначають поверх розташування квартири (x_3), тип будинку (x_4) та якість ремонту (x_5):

$$\hat{Y} = 1142,2x_1 - 152,7x_2 + 3381,4x_3 + 2681,6x_4 + 650,7x_5. \quad (4.16)$$

Значення фіктивним змінним слід надавати, застосовуючи метод експертних оцінок. Наприклад, у моделі (4.16) якість ремонту розглядалась у п'ятибальній системі. Квартира у нежилому стані – 0 балів; підготовлена до ремонту – 1 бал; деякий час можна жити і не робити ремонт – 2 бали; косметичний ремонт – 3; ремонт із заміною комунікацій – 4; євроремонт – 5.

Однією з проблем, яка виникає при застосуванні методу аналогів, є наявність мультиколінеарності, тобто екзогенні фактори, які характеризують об'єкт і які ми вважаємо незалежними, насправді корелюють між собою. Оцінювач у своєму прагненні якомога точно охарактеризувати об'єкт, включає в модель усі фактори, інформацію про які має можливість отримати. Наприклад, існує зв'язок між загальною площею квартири і її житловою площею, площею кухні, тоді як зазвичай усі ці характеристики включають у модель. Мультиколінеарність призводить до того, що модель є погано обумовленою, що створює певні ускладнення, особливо при невеликій кількості об'єктів, що входять в паттерн. При цьому виникають проблеми з інтерпретацією параметрів моделі. Так, достатньо часто коефіцієнт регресії, що пов'язаний із загальною площею квартири, є додатним, а той, що пов'язаний із житловою, – від'ємний.

Якщо житло нестандартне, тобто належить до паттерну невеликої виірності, то кількість аналогів недостатня для побудови економетричної моделі за допомогою регресійного аналізу. У цьому випадку для визначення коефіцієнтів рівняння, за допомогою якого буде визначатись ринкова ціна житла, можна застосовувати метод аналізу ієрархій [401], який теж належить до групи порівняльних методів. Згідно з цим методом об'єкт порівнюють з аналогами за кожною характеристикою, яка вважається важливою за її впливом на ціну об'єкта. Порівняння здійснюється експертом або групою експертів, які і визначають коефіцієнт переходу від об'єкта – аналога до об'єкта оцінювання. Ці коефіцієнти утворюють вектори локальних пріоритетів. Сукупність коефіцієнтів, що визначають ринкову вартість житла, обчислюють за допомогою вектора глобальних пріоритетів. Можливості застосування методу аналізу ієрархій для оцінювання вартості житла було продемонстровано у роботі [407].

Отже, ми розглянули три групи загальновизнаний методів, кожен з яких окремо може застосовуватись для визначення вартості житла як то-

вару на ринку нерухомості. Однак якщо застосувати їх до визначення вартості конкретного об'єкта, то ми отримаємо результати, які дуже різняться між собою. Так, за витратним методом (відповідно до опосередкованої вартості) ціна двокімнатної квартири у Києві, що має загальну площу 44 кв. м, становитиме $44 \cdot 5,318 = 233,997$ (тис. грн) або 29,25 тис. доларів. У цей же час ринкова ціна такої квартири на вторинному ринку становить 73 – 82 тис. доларів або 584 – 656 тис. грн [25]. Зрозуміло, що цей же діапазон цін ми отримуємо і при використанні порівняльного метода, оскільки матриця вихідних значень екзогенних змінних, за якою здійснюється оцінювання параметрів економетричної моделі, містить реальні ринкові ціни, за якими були реалізовані об'єкти – аналоги. На первинному ринку нерухомості такі квартири пропонують за ціною 80 – 90 тис. доларів [308]. Тобто забудовники закладають у ціну квартири 45 – 60% чистого прибутку. Подібна тенденція спостерігається і для Росії. Так, для південних регіонів Росії, зокрема для Краснодарського краю за експертними оцінками статей витрат у загальній вартості житла у містах (для багатоповерхівок) вартість землі складає 3,2%, проект і прив'язка – 5,1%, матеріали, їх транспортування та збереження – 18,7%, жива праця – 17,6%, податки – 9,6% [33]. Ці п'ять пунктів відображають витрати на виробництво і, відповідно, їх сукупність визначає собівартість житла, таким чином, чистий прибуток забудовника складає 45,8%. А якщо прийняти вартість житла за 100%, то він сягає 84,5% – 120%, внаслідок чого вартість житла збільшується вдвічі.

При визначенні ринкової вартості об'єкта ми зупинились лише на витратному та на порівняльному підходах, які визначають дві крайні точки на шкалі ринкової ціни квартири. З нашої точки зору, застосування прибуткового підходу для визначення ціни на житло (саме ціни на житло, а не взагалі як метод оцінювання ефективності інвестицій) не має сенсу, оскільки в межах цього підходу ціна нерухомості обчислюється, виходячи з розміру орендної плати (віддачі від реалізації функції житла), а орендна плата, у свою чергу, визначається ринковою вартістю житла та терміном, протягом якого витрати на придбання житла повинні окупитись. Отже, виникає так зване циклічне посилення. Внаслідок чого ми отримуємо те ж саме значення ціни, яке ми заклали в модель як вихідне, з точністю до похибки, що пов'язано з припущеннями, які були зроблені при побудові моделі.

Однак прибутковий метод має одну важливу перевагу порівняно з іншими методами. Оскільки він визначає зв'язок між терміном, протягом якого окупаються витрати, та рівнем прибутковості інвестицій, то його доцільно застосовувати для визначення одного з цих параметрів, коли мова йде про обчислення ефективності інвестицій у нерухомість.

Оскільки витратний, прибутковий і порівняльний підходи є у тій чи іншій мірі прийнятими більшістю оцінювачів, існують спроби поєднати їх у межах однієї моделі [264; 407]. Наприклад, результати оцінювання за витратним, прибутковим і аналоговим методами розглядаються як адитивні складові ринкової ціни об'єкта, а коефіцієнти, з якими ці складові враховуються при визначенні ціни об'єкта, обчислюють за методом аналізу ієрархій з урахування експертних оцінок [407]. Існують також методики, які розглядають можливість як адитивного, так і мультиплікативного взаємозв'язку між факторами, що враховують собівартість житла як складову його ринкової ціни. Так, згідно з методикою аналітичного центру IRN.RU [264], характеристики, що визначають ринкову вартість квартири, можна поділити на глобальні і локальні. Відповідно до цього ринкова вартість 1 кв. м загальної площі квартири надається у вигляді функції:

$$C_k(t, p_i) = G(t) + L_k(p_i), \quad (4.17)$$

де $C(t, p_i)$ – ціна 1 кв. м загальної площі k -ї квартири в момент часу t ;

$G(t)$ – функція, що описує внесок глобальних загальноекономічних факторів, які є спільними для цього міста (населеного пункту);

$L_k(p_i)$ – функція, що відображає локальні відмінності між квартирами;

p_i – локальні характеристики, що описують k -ту квартиру.

Функція $G(t)$ є показником загального рівня цін на житло, який є притаманним саме зазначеному місту (населеному пункту). Цей показник є єдиним для всіх об'єктів. Однак він враховує і рівень цін на землю, матеріали, працю, тобто ті складові, що визначають собівартість житла. Відображенням локальних характеристик кожної квартири є функція $L_k(p_i)$. Вона враховує розташування квартири, тип будинку, площу кухні, наявність балконів і лоджій тощо.

Зрозуміло, що перелік підходів до оцінювання житла можна продовжувати і продовжувати, оскільки продовжуються спроби вдосконалити вже існуючі моделі або створити нові, які б у більшій мірі відповідали потребам практики. Розуміння того, які саме економічні процеси визначають ціноутворення на ринку нерухомості, дозволяють відокремити потреби у житлі від потреб у найбільш ефективному інвестуванні вільних коштів. У зв'язку з цим слід згадати одне із положень системного аналізу, яке стверджує, що не існує моделі, яка була б кращою у всіх відношеннях. Модель повинна допомагати знаходити рішення саме того завдання, для розв'язання якого вона створювалась.

4.7. Розподіл і реалізація корпоративного контролю при формуванні капіталу акціонерного товариства

Основними ознаками масштабних суспільних перетворень, що відбувалися з початку 90-х років ХХ ст. у державах, які виникли на теренах колишнього СРСР, а також у країнах Східної Європи, стали численні трансформації політичної та судової системи, структурна перебудова економіки, дерегулювання господарських відносин і розвиток підприємництва, масова приватизація державних підприємств (ДП) та інших об'єктів державної власності і под. Проте, на думку автора, саме розгортання процесів роздержавлення було одним з головних і визначальних чинників, що обумовили незворотність проведених суспільних перетворень, а динаміка змін форм власності ДП прямо відбивалася на ході формування інституціонального середовища ринкових відносин, розвитку процесів корпоративного співробітництва тощо.

Структура власності акціонерних товариств (АТ), що сформувалася в Україні після завершення процесу роздержавлення, визначалася надзвичайно високим рівнем розпорошеності володіння корпоративними правами. Так, у власності держави залишилося тільки 7,6% акцій приватизованих АТ, решту часток акціонерного капіталу було майже нарівно розподілено між інсайдерами (вищим керівництвом та персоналом, до якого приєднувалися колишні працівники ДП) та аутсайдерами (сторонніми фізичними

© д. е. н., проф. О. Є. Попов; здобувач Г. М. Бондаренко

та юридичними особами, фінансово-інвестиційними структурами і под.) корпорацій.

Формально розподіл прав власності на частки акціонерного капіталу у вітчизняних АТ відповідав аутсайдерській моделі корпоративних відносин («А-модель»), характерними рисами якої є переважання інституціональних та приватних інвесторів серед власників корпорацій, незначний рівень концентрації акціонерного капіталу, повне розкриття інформації про діяльність АТ і под. [129, с.70–71; 368, с. 273–281]. З іншого боку, наявне широке представництво інсайдерів у корпоративних відносинах (у т. ч. – через поширену практику отримання вищим керівництвом неформального контролю над пакетами акцій, що належали працівникам приватизованих підприємств), трирівнева структура органів управління корпорацією, невеликі масштаби капіталізації фондового ринку становлять ознаки, більш властиві інсайдерській моделі КВ («І-моделі»). Крім того, поширеність відносин взаємного (кругового і матричного) та радіального володіння серед вітчизняних корпорацій, наявність великого масиву державних корпоративних прав (ДКП) та широке представництво держави у вищих органах управління АТ, провідна роль банківського кредитування серед джерел фінансування корпоративного розвитку нагадують конкретні особливості моделі перехресного володіння акціями («П-моделі»). Отже, в результаті форсованої трансформації відносин власності в Україні було утворено змішану модель корпоративних відносин («З-модель»), що поєднує в собі властивості різних систем корпоративного управління (СКУ).

Процес розбудови національної моделі корпоративних відносин (МКВ) насамперед є відбиттям особливостей конкретних історичних обставин виникнення та трансформації корпоративного сектору економіки. Такі обставини майже завжди будуть (іноді – суттєво) відрізнятися від передумов розвитку КВ у країнах, де в чистому вигляді сформувалися аутсайдерська (США та Великобританія) та інсайдерська (Німеччина) моделі, а також модель перехресного володіння акціями (Японія). Тому МКВ, що існують у решті країн світу, зазвичай мають змішаний характер (які тяжіють при цьому до трансформації у бік певної базової моделі корпоративних відносин), який стає відбиттям динаміки процесу органічного зростання корпоративного сектору належно до конкретних суспільно-політичних,

соціокультурних, економічних умов. Належність побудови та успішність функціонування змішаних МКВ при цьому обумовлюється ступенем їх відповідності до вимог забезпечення сталого економічного розвитку, а також притаманною кожній з цих моделей адаптивною здатністю до гнучкого пристосування корпоративних відносин до безперервних змін ринкового господарського середовища. Крім того, глобалізація економіки та міжнародних фінансових ринків накладають на національні МКВ також певні вимоги щодо відповідності світовим стандартам з корпоративного управління (КУ).

В Україні виникнення змішаної МКВ, навпаки, відбулося під тиском обставин, безпосередньо не пов'язаних із виникненням потреб суб'єктів господарювання у поширенні корпоративних засад організації підприємницької діяльності. Формування корпоративного сектора за таких умов становить, перш за все, потужний інструмент ринкового реформування національної економіки, скорочення державного втручання у господарські процеси, забезпечення плюралізму форм власності. Рушійними силами розвитку корпоративних відносин (КВ) при цьому були процеси корпоратизації та приватизації, динаміка та прикметні риси здійснення яких обумовили особливості утворення та побудови вітчизняного варіанта змішаної МКВ.

Таким чином, неприродне сполучення ознак різних моделей корпоративних відносин, що визначило змішаний характер національної МКВ, стало відображенням суперечливості реформаторських цілей, форм та методів здійснення ринкових перетворень в Україні. Аномальність такого поєднання закономірно обумовила неминучість виникнення низки складних суперечностей у розвитку вітчизняних АТ, таких як, *по-перше*, невідповідність між рівнем розвитку наявного інституціонального забезпечення КВ та потреб у регулюванні складних соціально-економічних процесів, що з часом активізувалися у корпоративному секторі національної економіки, *по-друге*, аутсайдерський розподіл часток акціонерного капіталу при домінуванні інсайдерського типу КК та структури вищих органів управління АТ, характерних для І-моделі, *по-третє*, суперечливість поєднання державних регулятивних функцій та акціонерних інтересів держави і под.

Подолання зазначених суперечностей є обов'язковою умовою удосконалення вітчизняної МКВ та забезпечення сталого розвитку корпора-

тивного співробітництва. Тому перетворення відносин власності, а також трансформації в організації корпоративних відносин і в корпоративному управлінні, що продовжують відбуватися у вітчизняних АТ, слід вважати не тільки відображеннями певних змін балансу інтересів учасників КВ, але й відбиттям процесу гнучкого пристосування МКВ, утвореної в ході приватизації, до нагальних потреб регулювання корпоративного розвитку вітчизняних корпорацій.

Найбільш характерним проявом такої адаптації є концентрація акціонерного капіталу, що, з точки зору автора, стала закономірним наслідком домінування інсайдерського типу корпоративного контролю у вітчизняних АТ, утворених шляхом роздержавлення. Так, кількість власників іменних ЦП в Україні досягла максимального рівня відразу після завершення масової приватизації – на початок 2000 р. на особових рахунках реєстраторів обліковувалися цінні папери, що належали більше ніж 19,12 млн осіб. Проте протягом 2000–2008 рр. кількість рахунків у іменних ЦП неухильно зменшувалася (за весь цей період – на 37,98%) і на початок 2009 р. на 11,86 млн особових рахунків обліковувалось 814,32 млрд іменних цінних паперів загальною номінальною вартістю 193,31 млрд грн (додаток В, табл. В.1). Крім того, з 2003 р. скорочення кількості власників іменних цінних паперів супроводжувалося також стійкою тенденцією до зростання номінальної вартості пакетів ЦП. Таким чином, концентрація акціонерного капіталу в корпоративному секторі на той час доповнилася активізацією процесів присвоєння певними групами акціонерів часток зростання вартості КП, отриманих у результаті переоцінки активів, реінвестування прибутку АТ та ін.

Особливості побудови корпоративних відносин та організації корпоративного управління були розглянуті автором на прикладі акціонерних товариств машинобудування. До складу основних передумов, що визначили необхідність зосередження дослідницької уваги автора на вивченні динаміки процесів корпоративного розвитку саме на прикладі акціонерних товариств машинобудівної галузі, належать такі.

По-перше, машинобудування є одним з провідних видів економічної діяльності, через продукцію якого (машини і обладнання) в практику господарювання більшості інших секторів національної економіки відбувається

впровадження сучасних досягнень НТП. Отже, від стану виробничої бази, стабільності здійснення виробничих процесів, раціональності вибору варіантів структурної побудови та правової конструкції машинобудівних підприємств залежить не тільки отримання належних фінансових результатів роботи цієї галузі, але й усталеність здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності решти інших секторів національного господарства.

По-друге, машинобудування є одним з найбільш капіталоемних видів економічної діяльності. Нагальність і великий масштаб потреб підприємств галузі у періодичному залученні великих обсягів інвестицій, необхідних для оновлення основного капіталу, обумовлюється видатним значенням інноваційних складових у виробничих процесах виготовлення машин і обладнання, складністю та ресурсоемністю використовуваних технологій, широтою застосування машинобудівної продукції та ін.

По-третє, нагальність потреб вітчизняних підприємств машинобудування в оновленні виробничої бази, а, отже, у залученні інвестицій, визначається надзвичайно великим рівнем зношеності основних виробничих фондів галузі (до 70%). Тому використання переваг акціонерної форми організації підприємництва, пов'язаних із величезним потенціалом доступу до досить дешевих джерел емісійного фінансування, для машинобудівних підприємств має особливе значення.

По-четверте, ДП машинобудування були активно залучені до здійснення процесів роздержавлення. Так, на момент початку етапу масової приватизації процедуру корпоратизації пройшло майже 1400 підприємств галузі [248, с.17], а вже під кінець 1998 р. більше 700 таких акціонерних товариств було повністю виведено з державної власності. При цьому серед ДП, що брали участь у корпоратизації та приватизації, в повній мірі були представлені суб'єкти господарювання, які здійснювали великі, середні та незначні обсяги різноманітної діяльності у сфері машинобудування.

По-п'яте, велика кількість об'єктів приватизації в галузі, а також недостатня інвестиційна привабливість підприємств машинобудування (обумовлена низьким рівнем конкурентоспроможності продукції та надвеликою зношеністю виробничо-технологічної бази [365, с. 124–147]), стали причиною відносної відсутності уваги стратегічних і портфельних інвесторів до придбання відповідних пакетів акцій на сертифікатних аукціонах.

Отже, в цій галузі вітчизняної промисловості власники корпоративних прав після завершення масової приватизації були представлені надзвичайно великою кількістю акціонерів (підтвердженням чого будуть наведені нижче відомості про структуру володіння частками акціонерного капіталу у ВАТ машинобудування). Значний рівень розпорошеності акціонерного володіння, у свою чергу, обумовив яскравість прояву основних тенденцій розвитку вітчизняних корпорацій, притаманних КВ у національній економіці в цілому.

По-шосте, особливості технології та організації виробничого процесу в галузі обумовлюють виникнення складної та розмаїтої системи комерційних і коопераційних відносин, учасниками яких виступає широке коло підприємств різних галузей економіки, господарська діяльність яких пов'язана із АТ машинобудування. Тому тіснота та взаємообумовленість комерційно-коопераційного співробітництва АТ машинобудування з іншими суб'єктами господарювання обумовлює високу значущість впливу цих суб'єктів на корпоративні відносини у галузі.

По-сьоме, держава залишається власником значної кількості підприємств машинобудування, у т. ч., через володіння корпоративними правами в акціонерних товариствах. На завершення масової приватизації підприємства (1998–2000 рр.), статутні фонди яких містили державну частку, виробляли 19,3% продукції галузі [248]. Навіть на цей час державі належить контрольні пакети акцій у багатьох АТ машинобудування (про що, зокрема, свідчать наведені нижче відомості, згідно з якими така ситуація спостерігається у 6,2% розглянутих акціонерних товариств галузі).

По-восьме, акціонерні товариства машинобудування виступають активними учасниками корпоративних інтеграційних процесів, входять до складу формальних і неформальних підприємницьких об'єднань (фінансово-промислових груп, концернів, асоціацій), що дозволяє розглядати систему корпоративних відносин у галузі як на корпоративно-організаційному, так і на секторальному рівні.

По-дев'яте, в багатьох акціонерних товариствах машинобудування протягом останніх років (2005–2009 рр.) надзвичайно часто виникали корпоративні конфліктні ситуації, обумовлені суттєвими суперечностями і суперечностями між учасниками, що є переконливим свідченням неповної

урегульованості корпоративних відносин та наявності гострого змагання за отримання корпоративного контролю.

Інформаційна база, використана для аналізу структури акціонерної власності та результатів господарської діяльності АТ машинобудування України, складалася з матеріалів офіційної звітності емітентів 81 відкритого акціонерного товариства (ВАТ) за 2005–2008 рр. Зазначені ВАТ належали до основних підгалузей вітчизняного машинобудівного комплексу (виробництво машин та обладнання для галузей промисловості – 39 ВАТ або 48,2%, виробництво електротехнічної продукції – 7 ВАТ або 8,7%, виробництво контрольно-вимірювальних приладів, медичного та оптичного устаткування – 7 ВАТ або 8,7%, транспортне машинобудування – 10 ВАТ або 12,4%, виробництво машин для рослинництва – 5 ВАТ або 6,3%, виробництво інструменту – 5 ВАТ або 6,3%, виробництво передавальної апаратури – 2 ВАТ або 2,5%, інше – 6 ВАТ або 8,9%) та територіально були розташовані у 18 областях Східної, Південно-Східної, Центральної та Західної України. Сукупний чистий дохід (виручка) від реалізації продукції зазначених акціонерних товариств протягом періоду 2005–2008 рр. зріс у 1,598 рази – з 4115239 до 6574502 тис. грн (додаток В, табл. В.2).

Структура власності відкритих акціонерних товариств машинобудування, які розглядалися, визначалася (так само, як і для АТ, що діяли в інших галузях промисловості, наприклад, у металургійній та коксохімічній – [365, с. 162–172]) досить високим рівнем концентрації корпоративних прав, власниками яких виступали юридичні особи (додаток В, табл. В.3).

Так, протягом 2005–2008 рр. кількість ВАТ, у яких акціонерам належали пакети акцій розміром від 10% до 25% акціонерного капіталу становила (додаток В, табл. В.4–В.5) від 59,3 (48 ВАТ) до 64,2% (52 ВАТ), від 25% до 50% акціонерного капіталу – від 30,0% (24 ВАТ) до 32,1% (26 ВАТ), більше 50% – від 38,3% (31 ВАТ) до 44,4% (37 ВАТ). Зазначене зростання відбувалося переважно за рахунок акумулювання мажоритарними акціонерами пакетів акцій (які раніше належали не тільки міноритаріям, але й власникам корпоративних прав), що складали від 10% до 25% акціонерного капіталу. Середня кількість таких власників в одному ВАТ протягом 2005–2008 рр. скоротилася на 9,2%, в той час як чисельність решти власників великих пакетів акцій залишилася майже незмінною (додаток В, табл. В.4–В.5). При

РОЗДІЛ 4. Капітал як центральна категорія економіки й обліку

цьому слід відзначити, що за відносно стабільну структуру розподілу корпоративних прав (протягом періоду, що аналізується, пропорції розподілу пакетів акцій ВАТ змінювалися незначно – *рис. 4.11*) у ВАТ машинобудування відбувався процес концентрації володіння частками акціонерного капіталу власниками великих пакетів (мажоритарних акціонерів).

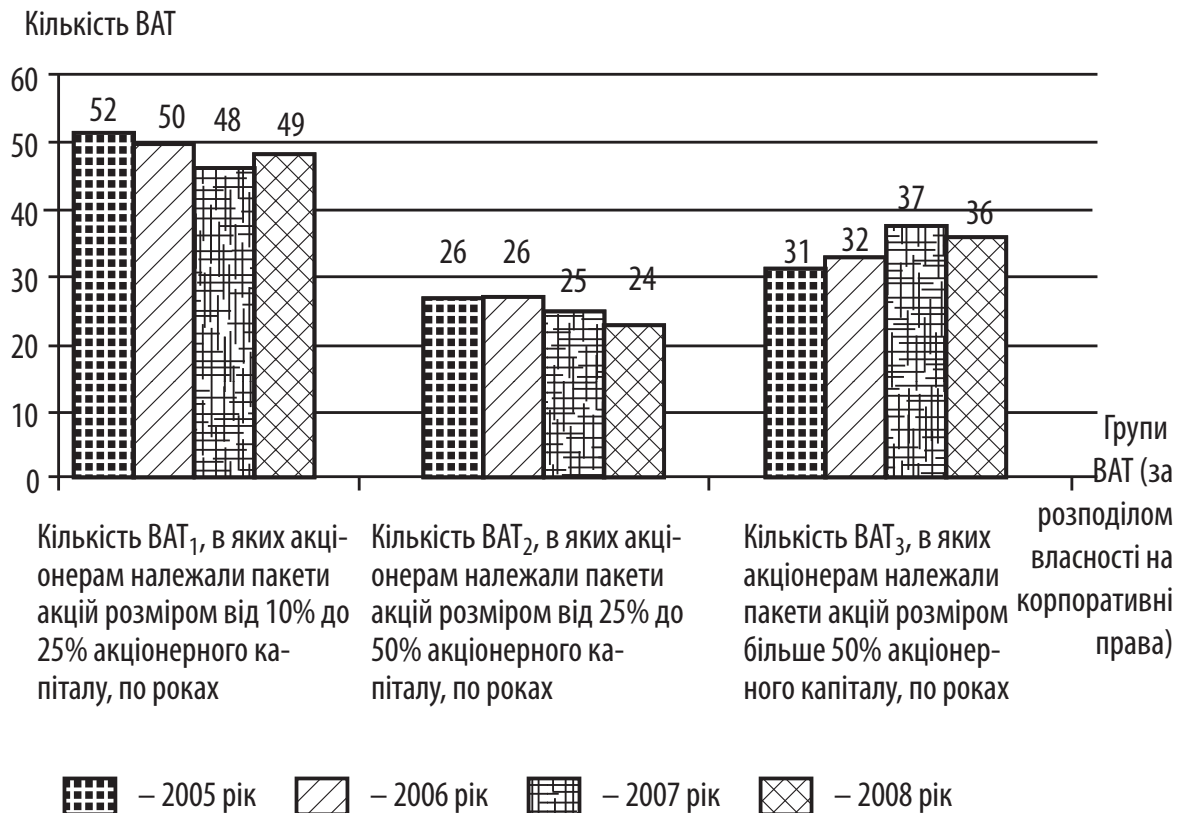


Рис. 4.11. Динаміка змін кількості ВАТ, у яких акціонерам належали різні за розміром пакети акцій (за розподілом власності на корпоративні права) у 2005–2008 рр.

Унаслідок розгортання зазначеного процесу середній розмір пакетів акцій, що належали цій групі акціонерів, помітно зріс – з 74,32% у 2005 р. до 80,44% у 2008 р. (*рис. 4.12*).

При цьому співвідношення між акціонерами – фізичними та юридичними особами – залишалось майже незмінним, незважаючи на трансформації, що супроводжували процеси концентрації акціонерного капіталу. Проте переважна більшість пакетів акцій, розмір яких перевищував 50%, належали юридичним особам (від 93,3% до 97,7% відповідних ВАТ), в той

час як пакети меншого розміру майже пропорційно були розділені між акціонерами – фізичними та юридичними особами (додаток В, табл. В.6). В 5 ВАТ (6,2%) власником контрольного (більше 50% плюс 1 акція) пакету залишалася держава. Володіння частками акціонерного капіталу в переважній більшості АТ машинобудування мало інсайдерський характер, оскільки частка пакетів акцій, якими володіли посадові особи ВАТ, протягом зазначеного періоду стрімко зростала – в середньому від 28,54% у 2005 р. до більш, ніж 38% у 2007–2008 рр.

Середній розмір
пакету акцій

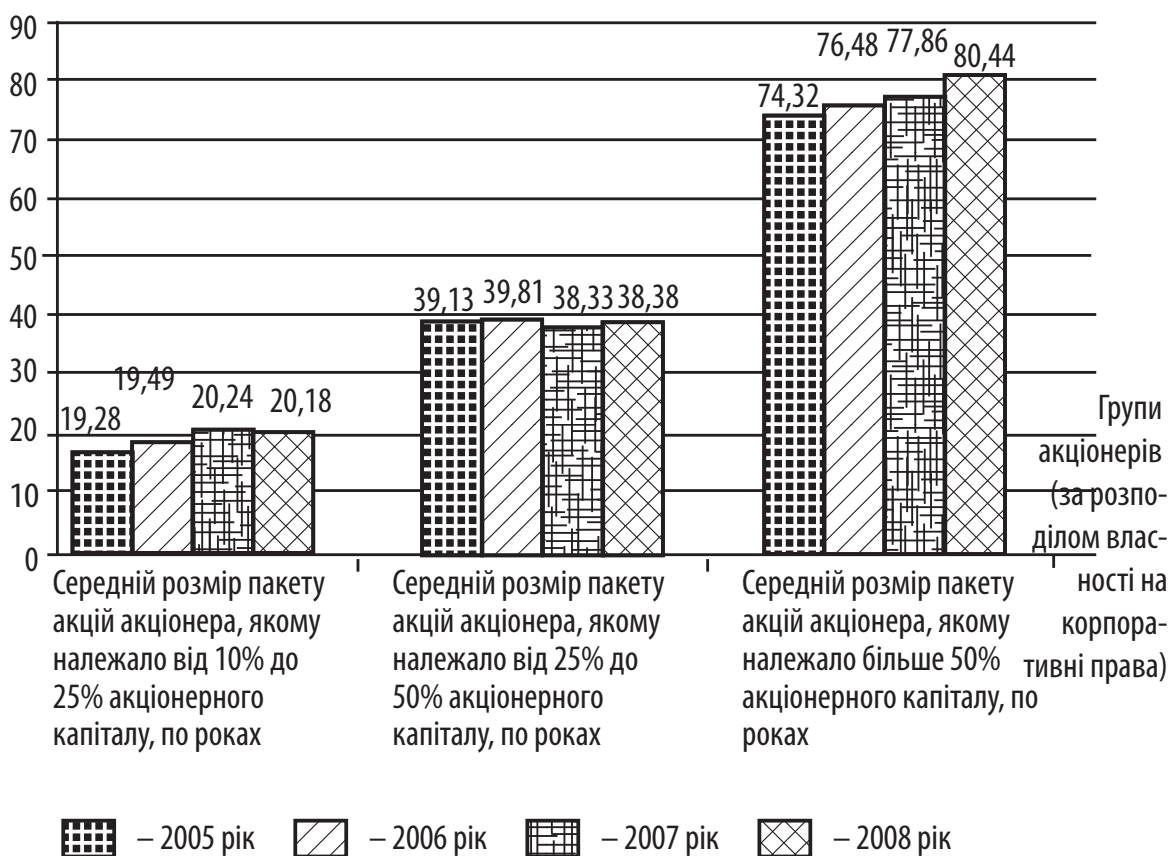


Рис. 4.12. Динаміка змін середнього розміру пакетів акцій, які належали акціонерам ВАТ машинобудівної галузі промисловості (за розподілом власності на корпоративні права) у 2005–2008 рр.

Акціонери – юридичні особи (АЮО) – набагато активніше брали участь у операціях придбання пакетів акцій ВАТ, ніж фізичні особи (АФО). Так, кількість таких операцій, що здійснювалися АФО, протягом 2005–2008 рр.

у 1,5–2 рази перевищувала частоту аналогічних операцій, які проводилися АФО. Так само розмір пакетів акцій, що переходили у власність юридичних осіб, у 2005–2007 рр., в середньому перевищував 50% (у 2008 р. – 42,58%), в той час як обсяги корпоративних прав, які купували АФО, становив тільки від 21% до 26%. З іншого боку, слід зазначити, що в цілому перерозподіл прав власності відбувався у дуже обмеженому колі акціонерних товариств: так, в офіційній звітності емітентів, які входили до даної вибірки, протягом зазначеного періоду такого роду операції, що здійснювалися фізичними особами, не були зафіксовані у 2005 р., а спостерігалися тільки у 2006–2008 рр. в 4, 11, 10 відкритих акціонерних товариствах, а юридичними (у 2005–2008 рр.) – відповідно в 2, 7, 11, 8 ВАТ.

Протягом аналізованого періоду не набагато більш високу активність демонстрували також продавці великих пакетів акцій. Так, упродовж 2005–2008 рр. фізичними особами було здійснено тільки 33 операції продажу корпоративних прав 13 відкритих акціонерних товариств, юридичними – 67 операцій з акціями 27 ВАТ (при цьому слід взяти до уваги той факт, що в багатьох випадках зазначені трансакції відбувалися між афілійованими особами). Середній розмір пакетів акцій, які змінювали власника в одному АТ при цьому складав від 36% до 45% акціонерного капіталу.

З точки зору автора, більш активний (стосовно операцій придбання корпоративних прав) продаж пакетів акцій насамперед пояснювався труднощами, пов'язаними із перешкодами щодо легітимної участі певних груп акціонерів у змаганні за корпоративний контроль. Так само, операції емісійного збільшення акціонерного капіталу ВАТ, що здійснювалися у вкрай обмеженому колі ВАТ машинобудування у 2005–2008 рр., зазвичай мали закритий характер штучного збільшення статутного фонду.

Підтвердженням інсайдерського характеру концентрації володіння частками акціонерного капіталу слід вважати також помітне збільшення середньої частки акцій, які належали посадовим особам АТ, що відбулося у 2005–2008 рр. на 9,66% – з 28,54% до 38,20% відповідно (додаток В, табл. В.7). При цьому, навіть якщо припустити, що зазначене зростання стало частковим результатом трансформації аутсайдерського володіння на інсайдерський контроль, така тенденція також може бути підтвердженням схильності акціонерів забезпечувати особисте представництво у вищих ор-

ганах управління АТ (на шкоду реалізації переваг корпорації, пов'язаних із можливістю забезпечення професійного керівництва).

Слід, проте, зазначити, що розподіл корпоративного контролю становить узагальнення можливого впливу акціонерів на формування кадрового складу, а також безпосередньо на роботу ВОУ АТ та на здійсненні інших процедур КУ шляхом використання повноважень, джерелом яких виступають підтверджені законом та іншими учасниками акціонерні права. При цьому обсяги такого роду повноважень знаходяться у складній залежності, обумовленій коаліційним характером прийняття більшості рішень у сфері корпоративного управління від розміру пакету акцій, що належить певному акціонеру. Отже, виходячи з узагальнення [365, с. 79–123; 367; 368] природи корпоративного контролю (КК) та визначення закономірностей його розподілу в АТ, для визначення типу КК пропонується використання показника рівня концентрації володіння частками акціонерного капіталу:

$$I_k = \frac{\left[\left(\sum_{j=1}^s D_j^{10} \right) / s \right]^2}{100} + \frac{\left[\left(\sum_{t=1}^k D_t^{25} \right) / k \right]^2}{100} + \frac{\left[\left(\sum_{r=1}^z D_r^{50} \right) / z \right]^2}{100} + \frac{[D_e^{75}]^2}{100} + \frac{[D_e^{100}]^2}{100}, \quad (4.18)$$

де I_k – показник рівня концентрації володіння корпоративними правами в акціонерному товаристві;

D – частка корпоративних прав, яка належить певному акціонеру АТ у акціонерному капіталі, %;

j – кількість акціонерів, частка яких (D^{10}) в акціонерному капіталі АТ становить до 10% ($j = 1 \dots s$);

t – кількість акціонерів, частка яких (D^{25}) в акціонерному капіталі АТ становить від 10% до 25% ($t = 1 \dots k$);

r – кількість акціонерів, частка яких (D^{50}) в акціонерному капіталі АТ становить від 25% до 50% ($r = 1 \dots z$);

e – кількість акціонерів, частка яких (D^{75}) в акціонерному капіталі АТ становить від 50% до 75% ($e = 1$);

v – кількість акціонерів, частка яких (D^{100}) в акціонерному капіталі АТ становить від 75% до 100% ($v = 1$).

РОЗДІЛ 4. Капітал як центральна категорія економіки й обліку

Для визначення типу корпоративного контролю, що виходять з володіння акціонером певним пакетом акцій, пропонується використання шкали граничних значень наведеного показника, розрахованої відповідно до мінімального розміру пакету акцій, володіння яким наділяє акціонера певними правами щодо здійснення корпоративного контролю (табл. 4.8).

Таблиця 4.8

Характеристика граничних значень показника рівня концентрації володіння корпоративними правами у ВАТ

Мінімальна кількість акціонерів, які володіють пакетом акцій певного розміру, осіб	Межі розміру пакету акцій, володіння яким наділяє акціонера певними правами щодо здійснення корпоративного контролю, %	Тип корпоративного контролю, що виходять з володіння акціонером певним пакетом акцій [за 4, с. 96–98, с.114–115]	Межі відповідних значень показника рівня концентрації володіння корпоративними правами у ВАТ, % (за ф. 4.18)	Характеристика рівня концентрації володіння корпоративними правами
1	від 0 до 10	Обмежувальний	до 1,00	Незначний
		Поточний		
		Консолідований		
1	від 10* до 25	Домінантний	від 1,00 до 6,25	Помірний
		Поточний		
		Консолідований		
1	від 25* до 50	Домінантний	від 6,25 до 25,00	Значний
		Стратегічний		
		Консолідований		
1	від 50* до 75	Домінантний	від 25,00 до 56,25	Великий
		Стратегічний		
		Консолідований		
1	від 75* до 100	Абсолютний	від 56,25 до 100	Абсолютний
		Стратегічний		
		Особовий		

* – плюс 1 акція

Алгоритм розрахунку показника в цілому ґрунтується на методичному підході до оцінки можливості утворення об'єднань учасників ринкових відносин з використанням індексу Хакрфінделла-Хіршмана (ІХХ) [372]. Характеристика типів корпоративного контролю, що виходять з володіння акціонером певним пакетом акцій, наведена у роботі [365, с. 96–98, с. 114–115].

Аналіз динаміки змін показника рівня концентрації володіння частками акціонерного капіталу у ВАТ машинобудівної галузі промисловості у 2005–2008 рр. (додаток В, табл. В.8–В.9) в цілому підтверджує достовірність гіпотези про активізацію процесів концентрації акціонерного капіталу, що відбулася протягом зазначеного періоду.

Так, частка ВАТ, у яких було зафіксовано наявність абсолютного рівня концентрації володіння частками акціонерного капіталу (див. *рис. 4.13–4.14*), зростає з 18,52% до 27,16%, великого рівня – незначно скоротилася (з 25,93% до 23,46%). Зазначена трансформація рівня концентрації володіння корпоративними правами відбулася насамперед за рахунок скорочення частки відкритих акціонерних товариств, у яких був наявний помірний (з 29,63% до 25,93%) або значний (з 23,46% до 18,52%) рівень.

Посилення концентрації володіння корпоративними правами певною мірою позначалося на змінах результатів діяльності акціонерних товариств, а саме: на витратах і фінансових результатах діяльності ВАТ, вартості основних фондів та обсягах інвестиційної діяльності, довгострокових і поточних зобов'язаннях і под. Для узагальнення оцінок впливу концентрації володіння корпоративними правами на результати діяльності акціонерних товариств автором був проведений розрахунок середніх значень показників господарювання АТ машинобудівної галузі за групами відповідно до рівня концентрації володіння корпоративними правами у 2005–2008 рр. – за середньоарифметичним значенням, медіаною та модою (додаток В, табл. В.10).

З урахуванням наявності екстремальних значень (10–20% коливання) концентрації акціонерного володіння, було запропоновано використання середньої оцінки показників за модою з часткою усереднювання 0,2 що дозволило визначити деякі закономірності динаміки показників діяльності ВАТ машинобудівної галузі за групами, виділеними відповідно до рівня концентрації володіння частками акціонерного капіталу.

РОЗДІЛ 4. Капітал як центральна категорія економіки й обліку

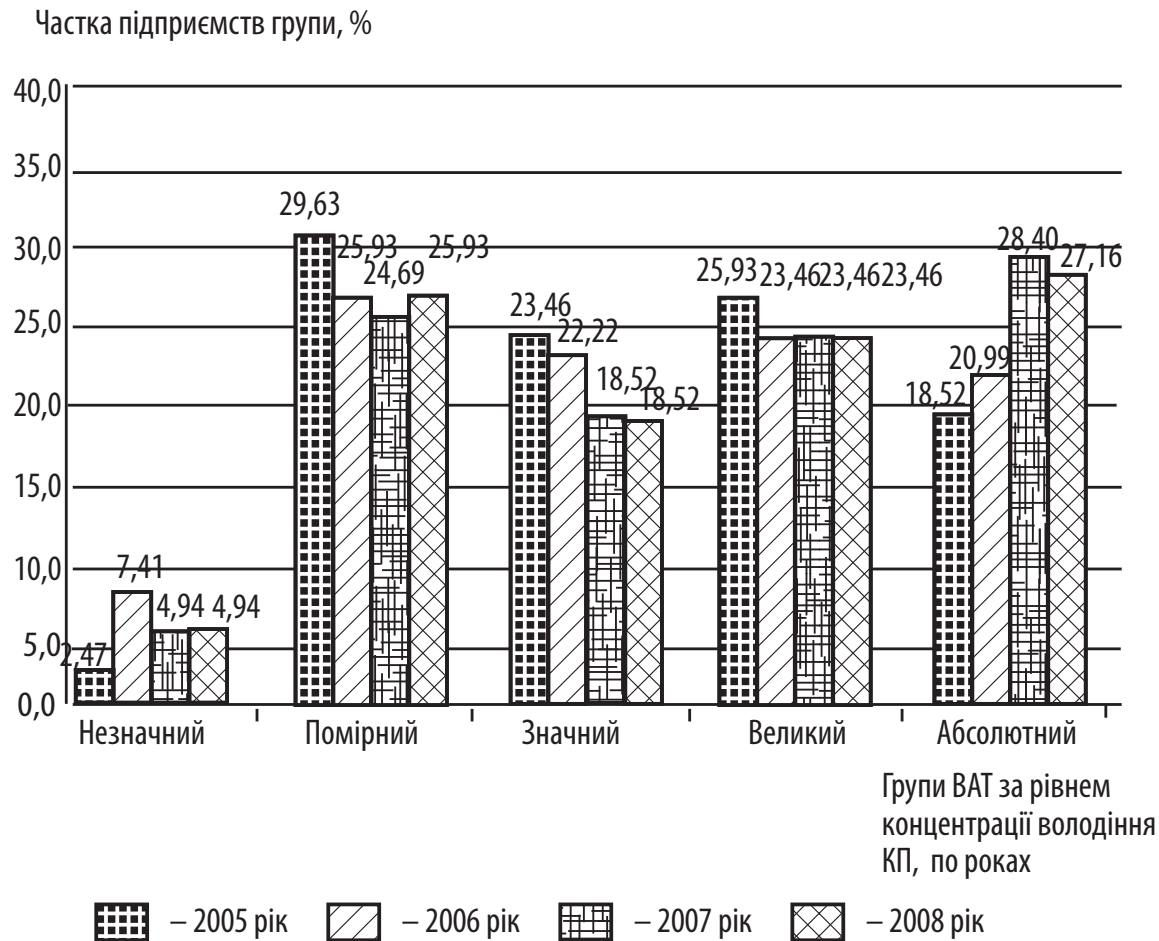


Рис. 4.13. Розподіл VAT машинобудівної галузі промисловості за рівнем концентрації володіння частками акціонерного капіталу

По-перше, тенденції щодо високої концентрації акціонерного володіння набувають найвищого прояву в акціонерних товариствах, які отримують найбільші обсяги чистого доходу. Наявність абсолютного контролю в таких АТ можна пояснити значною привабливістю цих об'єктів (які, ймовірно, займають стійкі конкурентні позиції на ринку), з точки зору можливостей генерації великих фінансових потоків. *По-друге*, безвідносно від типу корпоративного контролю, операційна діяльність усіх VAT визначається надзвичайно низькою рентабельністю або навіть збитковістю. При цьому будь-який явний зв'язок між динамікою змін обсягів чистого доходу та прибутком VAT не спостерігається. Поясненням причин виникнення такої ситуації, з точки зору автора, слід вважати насамперед небажання власників АТ збільшувати податкову базу. *По-третьє*, рівень зношеності

РОЗВИТОК ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ ЗАСАД ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ, КОНТРОЛЮ І АУДИТУ

		роки			
		2005	2006	2007	2008
1	Автрамат				
2	Бердичівський завод транспортного машинобудування				
3	Бердянський завод підйомно-транспортного обладнання				
4	Берегівський дослідно-експериментальний завод діагностичного та гаражного обладнання				
5	Завод «Укрелектроремонт»				
6	Важкого вагонобудування «Точмаш»				
7	Вовчанський агрегатний завод				
8	Дніпрометиз (ДМВО)				
9	Донбаскабель				
10	Дослідний механічний завод «Карпати»				
11	Клавдієвський дослідно-експериментальний завод				
12	Електроприлад (м.Київ)				
13	Завод «Потенціал» (м. Харків)				
14	Завод ім. Фрунзе				
15	Завод гірничорятувальної техніки «Горизонт»				
16	Запорізький електровозоремонтний завод				
17	Льницький завод механічного зварювального устаткування				
18	Індекс				
19	Каховський ремонтно-механічний завод «Сільгосагрегат»				
20	Конвеермаш				
21	Коростенський машинобудівний завод				
22	Красноармійський завод «Маяк»				
23	Краснолуцький машинобудівний завод				
24	Лозівський інструментальний завод				
25	Машинобудівний завод «Тітан»				
26	Донецький електротехнічний завод				
27	Донецький машинобудівельний завод «Експеримент»				
28	Донецький завод гірничорятувальної апаратури				

Рис. 4.14. Профіль змін концентрації володіння корпоративними правами у ВАТ машинобудування у 2005–2008 рр.

Прим.:

	Незначний (до 1,00)		Великий (від 25,00 до 56,25)
	Помірний (від 1,00 до 6,25)		Абсолютний (від 56,25 до 100)
	Значний (від 6,25 до 25,00)		

РОЗДІЛ 4. Капітал як центральна категорія економіки й обліку

		роки			
		2005	2006	2007	2008
29	Донецький машинобудівельний завод «Астра»				
30	Донецький завод «Продмаш»				
31	Донецький енергозавод				
32	Київський завод зварювального обладнання				
33	Київський завод з виготовлення технологічного обладнання для агропромислового комплексу				
34	Київський завод реле та автоматики				
35	Київський завод електротранспорту				
36	Київський завод «Радар»				
37	Київський завод «Аналітприлад»				
38	Львівський експериментальний механічний завод				
39	Львівавтозапчастина				
40	Машинобудівний завод «Буран»				
41	Машинобудівний завод «Елем»				
42	Машинобудівний завод «Коліймаш»				
43	Маріупольський завод важкого машинобудування				
44	Мелітопольський завод холодильного машинобудування «Рефма»				
45	Мелітопольський верстатобудівний завод ім. 23 Жовтня				
46	Млівський завод технологічного обладнання				
47	Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С.М.Кірова				
48	Монастирищенський ордена трудового Червоного прапора машинобудівний завод				
49	Мукачівський «Верстатозавод»				
50	Науково-виробниче товариство «Теплоавтомат»				
51	Новогорлівський машинобудівний завод				
52	Нафтоавтоматика				
53	Одеське виробниче об'єднання «Холодмаш»				
54	Одеський машинобудівний завод «Червона гвардія»				
55	Одеський завод будівельно-обробних машин				
56	Петровський машинобудівний завод				
57	Полтавський автоагрегатний завод				
58	Полтавський машинобудівний завод				
59	Придніпровський машинобудівний завод				
60	Сантехпром				
61	Свердловський машинобудівний завод				

Продовження рис. 4.14

РОЗВИТОК ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ ЗАСАД ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ, КОНТРОЛЮ І АУДИТУ

		роки			
		2005	2006	2007	2008
62	Свердловський завод гірничо-шахтного обладнання				
63	Сєвєродонецький котельно-механічний завод				
64	Сєвєродонецький завод хімічного нестандартизованого обладнання				
65	Синельниківський ресорний завод				
66	Славутицький ремонтно-механічний завод				
67	Тернопільський електромеханічний завод				
68	Тернопільський комбайновий завод				
69	Тернопільський радіозавод «Оріон»				
70	Точприлад				
71	Точмедприлад				
72	Турбоатом				
73	Ужгородський завод "Електродвигун				
74	Харківхолодмаш				
75	Харківський електроапаратний завод				
76	Харківський завод Гідропривід				
77	Харківський верстатобудівний завод				
78	Харківський завод електромонтажних виробів				
79	Харківський електротехнічний завод «Трансв'язок»				
80	Херсонський завод карданних валів				
81	Херсонський суднобудівний завод				

Закінчення рис. 4.14

основних фондів ВАТ, безвідносно до типу корпоративного контролю, знаходиться на екстремально високому рівні (близько 70%). При цьому власники та вище керівництво акціонерних товариств, безумовно усвідомлюючи необхідність оновлення виробничої бази, здійснюють досить активну інвестиційну діяльність.

Проте обсяги чистого руху коштів від інвестиційної діяльності (безвідносно до типу корпоративного контролю) не відповідають реальним інвестиційним потребам ВАТ. По-четверте, фінансування діяльності ВАТ (також незалежно від типу корпоративного контролю) здійснюється переважно на засадах залучення короткострокових позикових ресурсів, у той час як довгострокові зобов'язання становлять незначну частку коштів, не-

обхідних для фінансування оновлення виробничо-технологічної бази акціонерних товариств.

Отже, виходячи з отриманих результатів аналізу, слід відзначити, що наявна висока концентрація володіння частками акціонерного капіталу (підсилена тривалою і сталою тенденцією до інсайдерського акумулювання корпоративних прав) не надає помітного позитивного впливу на фінансово-економічне становище та динаміку інвестиційної активності акціонерних товариств машинобудування. Таким чином, консолідований інсайдерський контроль, який набув найбільшого поширення у ВАТ галузі та який перешкоджає реалізації основних переваг акціонерної форми організації підприємництва, не дозволяє також досягти помітного поліпшення показників діяльності АТ, достатнього для задоволення інтересів учасників відповідного процесу корпоративного співробітництва.

Таким чином, для вітчизняної моделі організації КВ притаманною є наявність широкого кола протиріч і суперечностей, виникнення яких було обумовлено приватизаційним генезисом походження переважної більшості вітчизняних корпорацій. Зокрема на особливу увагу заслуговують такі існуючі суперечності: на суспільному рівні – між економічними (формування ефективного власника) та соціальними (забезпечення справедливого характеру розподілу економічних благ при приватизації, підтримка соціального миру та спокою) процесами; на секторальному рівні – між великими і нагальними потребами вітчизняних корпорацій в акумулюванні інвестиційних ресурсів та обмеженням ємності доступних джерел залучення коштів; на корпоративно-організаційному рівні – аутсайдерським типом розподілу часток корпоративного володіння та домінуючим у вітчизняних акціонерних товариствах інсайдерським типом корпоративного контролю.

Обов'язковою умовою вирішення зазначених суперечностей є утворення відповідного цілісного інституціонального простору регулювання процесів формування акціонерного капіталу в межах розбудови національної системи корпоративного управління.

5. РОЗБУДОВА ТЕХНОЛОГІЇ АНАЛІЗУ В УМОВАХ СТРУКТУРНО-ІННОВАЦІЙНОГО РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

5.1. Системний підхід до розвитку економічного аналізу

Економічний аналіз як наука становить систему спеціальних знань [47, с. 21], що пов'язана з: дослідженням економічних процесів у їх взаємозв'язку, що складаються під впливом об'єктивних економічних законів та факторів суб'єктивного характеру; науковим обґрунтуванням бізнес-планів, з об'єктивною оцінкою їх виконання; виявленням позитивних та негативних факторів та кількісним вимірюванням їх дії; розкриттям тенденцій та пропорцій господарського розвитку, з визначенням невикористаних внутрішньогосподарських резервів; узагальненням передового досвіду, з прийняттям оптимальних управлінських рішень. Дотримання системного підходу в економічних дослідженнях та економічному аналізі припускає, насамперед, використання принципу діалектичної логіки – системності. Оскільки об'єкт пізнання об'єктивно становить систему, то це приводить до необхідності відтворення в знанні явища підприємства, його системних характеристик та господарської діяльності як системи.

Однак представлення об'єкта лише як системи зводить наукове завдання до пізнання його системності й веде до спрощення змісту цього підходу. Тому при використанні в дослідженні системного підходу важливо не визнання об'єкта дійсності системою, а те, як його системність виразити в поняттях. «Системність у собі стає системністю для людей після того, як люди опановують спосіб системного відтворення в логіці понять системних об'єктів» [102, с. 389].

Різні автори виділяють як основні поняття й принципи системного підходу неоднакову їх кількість. В. С. Тьютін [102] виокремлює наступні

© д. е. н., проф. І. П. Отенко

поняття й положення системно-структурного підходу: 1) система; 2) системоутворюючі зв'язки й відносини; 3) організація й структура; 4) максимальні й мінімальні значення змінних системи; 5) характер зв'язку підсистем, ієрархічних рівнів усередині системи, сполучення взаємозалежності й відносної незалежності; 6) відносність, або потенційна еквівалентність понять «компонент» і «система» (і відповідно понять «елемент» і «структура»).

І. В. Блауберг і Є. Г. Юдін [411] визначають вісім найважливіших понять і принципів системного дослідження: 1) цілісність; 2) зв'язок; 3) структура й організація; 4) рівні системи й ієрархії цих рівнів; 5) управління; 6) мета й доцільна поведінка системи; 7) самоорганізація системи; 8) функціонування й розвиток систем. Загальна характеристика системного підходу, подана В. Н. Садовським [411] близька до тієї, що розвивається І. В. Блаубергом і Є. Г. Юдіним. До істотних понять В. Н. Садовський відносить: систему й ідею системності, зв'язку, відносини, елементи, структуру, ієрархічну будову, управління, цілі й доцільність. Ю. П. Сурмін [435, с. 8] вважає, що принцип системності припускає подання досліджуваного об'єкта як деякої системи, яка характеризується: елементним складом; структурою як формою взаємозв'язку елементів; функціями елементів і цілого; єдністю внутрішнього й зовнішнього середовища системи; законами розвитку системи і її складових.

Ознака системності протягом розвитку науки вважалася одним із критеріїв науковості знання [47]. У роботах І. Канта й Г. В. Ф. Гегеля, присвячених створенню й розвитку теорії діалектики, принцип системності використовувався як основна наукова ознака дослідження, форма розуміння дійсності [309]. У ХІХ столітті дослідження системності призвело до формування ряду наукових побудов. К. Маркс і його послідовники сприйняли все позитивне попередніх досліджень системності. Метод дослідження систем, формулювання загальних законів розвитку, визначення парних категорій пізнання «капіталізм – соціалізм», багатоаспектність подання суспільної формації (політичної, економічної, соціальної, ідеологічної) і дослідження їх взаємовпливу й взаємозумовленості – складало цінність системного підходу і його розвитку К. Марксом і Ф. Енгельсом [47; 204; 309; 318; 423; 483;]. Системний підхід Маркса полягає в тому, що він вивчав не окремі

інститути капіталізму, а їх сукупність як систему в цілому. Таким чином, не слід випускати з виду той факт, що «Капітал» К. Маркса залишається усе ще найбільш розвиненим видом наукової системи.

При цьому системність як принцип пізнання, що використовується у теоретичному вивченні дійсності, зазнає певних змін і продовжує еволюціонувати. В історії й філософії науки на сьогоднішній день налічується більше 40 різних визначень системи [309], а отже і способів побудови ідеальних систем. Оцінюючи стан систематизації, відзначають [483] три головних негативних моменти: систематики різних галузей науки працюють відокремлено й запропоновані ними способи майже не мають нічого спільного; «недіалектичність» багатьох способів систематизації, те що вони не відображають розвитку дійсності; відсутність єдиної універсальної концепції, що дозволяє формалізувати процедури аналізу й синтезу складних об'єктів як систем. Подолання недоліків систематизації припускає розробку для всіх наук універсального способу систематизації, що показав би діалектичність усіх сфер дійсності.

Незважаючи на окремі розходження в трактуванні основних понять системного підходу, «виявляється певне ядро ідей і категорій», що виражають його сутність. Можна сказати, що вчені використовують єдиний і близький понятійний апарат. Якщо, крім виконання цієї умови, дослідники вивчають ту саму проблему схожими способами, «тоді вони працюють у рамках загальної дослідницької парадигми» [309, с. 5]. Під парадигмою розуміють спосіб вибору об'єкта дослідження й пояснення певної системи фактів у формі досить обґрунтованих принципів і законів, що утворили логічно несуперечливу теорію [411]. На сьогоднішній день це поняття стало предметом численних дискусій. Нове поняття «системної парадигми» вводить Я. Корнаї в однойменній статті. Незважаючи на те, що Я. Корнаї типовим об'єктом своєї парадигми вважає національну економіку, системна парадигма може бути поширена й на інші її рівні, зокрема на мікрорівень, тобто підприємство. За характерними ознаками парадигми розрізняють стилі наукового мислення, наприклад, механістичний, імовірнісний, кібернетичний і под. «Рамки» системної парадигми визначені її головними властивостями [204, с. 8]:

- 1) об'єктом дослідження є система, а також її елементи й взаємозв'язки між ними: «Учені, що мислять у рамках системної парадигми, зайняті вивченням системи в цілому й взаємозв'язків між цим цілим і його частинами. Вузкий, частковий аналіз може бути важливим інструментом дослідження, але не вписується в рамки системної парадигми»;
- 2) комплексність мислення є ключовим елементом пізнання об'єкта: «Системна парадигма не може бути зведена до якої-небудь приватної дисципліни (економіки, соціології, політології). Її варто розглядати як школу всеосяжної, цілісної суспільної науки. Особливу увагу при цьому треба приділяти взаємодії різних сфер функціонування суспільства (політики, економіки, культури, ідеології)»;
- 3) системні інститути й системні події – основний предмет інтересу в рамках системної парадигми: «Особливе значення в рамках системної парадигми надається тому, чи є характеристики функціонування суспільства системно-специфічними або можуть визначатися факторами, які безпосередньо із самою системою не пов'язані». Системну подію необхідно розглядати як подію, що відповідає великим змінам, глибоким трансформаціям системи;
- 4) дослідник, що надихається системною парадигмою, повинен шукати пояснення організації системи, насамперед, в історії її розвитку: «Системна парадигма вимагає тісного ув'язування в розумінні існуючої організації суспільства й історичного процесу, у ході якого вона виникла»;
- 5) «відповідно до положення системної парадигми індивідуальні переваги є, головним чином, продуктами самої системи. Якщо система змінюється, змінюються й переваги»;
- 6) дослідники, що працюють у рамках системної парадигми, цікавляться «більшими» змінами, глибокими трансформаціями. «Наприклад, вони вивчають процеси занепаду, що відбуваються в системі й здатні привести її до краху й виникнення іншої системи. Вони задаються питанням, як здійснюється перехід від системи до системи або від однієї типової версії великої системи до іншої»;
- 7) якщо вчені мислять у рамках системної парадигми, то, незважаючи на свої пристрасті, вони виявляють, що проблема укладається у ви-

вченні внутрішніх дисфункцій розглянутої системи. «У всіх систем є свої недоліки, або дисфункції, специфічні саме для них». Негативні властивості системи можна «лише пом'якшити, але не усунути, оскільки їх здатність до самовідтворення глибоко вкорінена в самій системі»;

- 8) один з найбільш типових методів системної парадигми – порівняння: «Та або інша властивість системи пояснюється шляхом порівняння її з відповідною властивістю іншої системи, аналізу подібностей і розходжень між ними. Це порівняння здійснюється в основному на якісному рівні, хоча деякі властивості легко виміряти, що дає можливість провести кількісні зіставлення, які базуються на статистичних спостереженнях».

Властивості системної парадигми, визначені Я. Корнаї, насамперед, підтверджують і відображають основне положення системного підходу до аналізу сутності об'єкта дослідження: «сутність будь-якого феномена не може бути описана якоюсь однією рисою або тенденцією розвитку. Сутність сама по собі системна й може бути описана лише системою найбільш загальних і внутрішніх, інваріантно-глибинних тенденцій розвитку, рис, закономірностей і т. д.» [411, с. 40]. Системність як принцип пізнання утворює одну із граней процесу теоретичного вивчення дійсності. Цей принцип взаємообумовлений і взаємозалежний з діалектичними принципами взаємодії, розвитку, історизму, причинності.

Наукові гносеологічні функції принципу системності в пізнанні укладаються в перенесенні знання з однієї галузі науки в іншу, у поширенні загальнонаукової мови, в упорядкуванні й систематизації наукового знання. «У дослідженні необхідно визначати із усіх наукових дисциплін те коло знань, що має відношення до конкретного дослідження і яким варто керуватися в роботі через конкретні умови» [102, с. 388]. Тому використання системного підходу припускає ієрархічність пізнання, багаторівневе вивчення предмета дослідження. Для вирішення поставленої дослідником проблеми П. В. Забелін [161, с. 71] пропонує використовувати класифікацію методологій (рис. 5.1). Загальносистемна компонентна методологія (ядро методології) становить найбільш загальні поняття й основні підходи до вирішення проблеми, на базі якої розробляється інструментарна (при-

кладна) методологія, тобто сукупність практичних моделей, методик і схем для вирішення поставленої проблеми [161].



Рис. 5.1. Класифікація методологій [161, с. 71]

Для вирішення проблеми розвитку економічного аналізу варто виділити чотири рівні знань, що складають його методологію:

Перший рівень – загальнофілософський, котрий становить сукупність поглядів, знань про явища навколишнього світу. Цей рівень утворює такі науки, як філософія, футурологія, математика, теорія інформації й ін.

Другий рівень – загальнонаукові, визначальні загальні підходи, принципи, форми організації систем. Цей рівень становлять: теорія систем, кібернетика, системний аналіз, теорія розвитку систем і ін.

Третій рівень – конкретна методологія наук, що утворює сукупність знань про управління в соціально-економічних системах: економічна теорія, теорія підприємства, теорія організації, теорія управління, теорія стратегічного управління, теорія економічного аналізу.

Перші три рівні утворюють загальносистемний компонент методології (ядро методології) – найбільш загальні поняття й основні підходи до дослідження й вирішення проблеми управління діяльністю підприємства. На цій базі розробляється методологія й технологія економічного аналізу.

Загальне в системних дослідженнях те, що всі вони присвячені вирішенню системних завдань, у яких об'єкт дослідження представляється у вигляді системи. «Системне дослідження виходить із того, що специфіка складного об'єкта не вичерпується особливостями складових його елементів, а пов'язана, насамперед, з характером взаємин між певними його елементами» [411, с. 176]. Системність та комплексність як основні прин-

ципи методології економічного аналізу проявляються в органічній єдності економічного та політичного. Політика, як відомо, є концентрованою економікою. Прикладом цього є прояв у минулому елементів волюнтаризму. Це проявляється в тому, що проблеми удосконалення господарського механізму, розвитку та реформування економіки вирішувалися без необхідних економічних розрахунків, глибоких наукових розробок, без всебічного аналізу. Багато прикладів, коли ті або інші економічні проблеми на макро- та мікрорівнях переростали в політичні.

Крім того, системність та комплексність економічного аналізу виражається в єдності економічного та соціального. Настав той час, коли аналіз слід трактувати як соціально-економічний, виходячи із необхідності вивчення проблем щодо формування та розвитку компетенцій підприємства, реалізації організаційних змін, створення системи знань підприємства як ключового стратегічного ресурсу інноваційного розвитку підприємства. Саме такі напрями аналітичних досліджень, проведені кафедрою економічного аналізу Харківського національного університету і представлені розробленими технологіями досліджень, системами показників, сформованими комплексами методів та моделей, інтерпретацією результатів досліджень.

Системні завдання можуть бути двох типів: системного аналізу й системного синтезу. Завдання аналізу припускає визначення властивостей системи за відомою її структурою, а завдання синтезу – визначення структури системи за її властивостями.

В основі системного аналізу лежить дескриптивний підхід. Сутність дескриптивного підходу до дослідження системи полягає в тому, що характер функціонування системи пояснюють її структурою, елементами, що знаходять висвітлення у визначеннях системи [435, с. 57]. Методологія системного аналізу припускає певну послідовність виконання деяких етапів дослідження [243; 336; 423]: виділення (локалізація) системи, або встановлення її меж; аналіз потреб середовища, для якого призначена система, – установлення цілісності; ідентифікація системи – визначення її основних характеристик, інваріантних щодо всіх аспектів аналізу; формулювання загальної мети й критерію системи в термінах вимірників ефективності; декомпозиція мети – побудова «дерева цілей»; виявлення й опис структури системи (елементів, їх характеристик, способів функціонування, регульованих

і нерегульованих параметрів, зв'язків між елементами і їхніми основними характеристиками); діагностика системи (виявлення загальних тенденцій і факторів, що сприяють і перешкоджають досягненню мети).

Результатом проведення системного аналізу є розробка дескриптивної моделі об'єкта управління (дослідження). Завершує етап аналізу постановка проблеми нормативного (розпорядницького) моделювання, аж до методів оптимізації. Зворотний характер дескриптивного підходу носить конструктивний підхід, що є основою системного синтезу. При конструктивному підході за заданою функцією конструюється відповідна їй структура системи. Завдання системного синтезу полягає у визначенні структури управління підприємства за зазначеними параметрами. При управлінні підприємством, особливо при вирішенні завдань формування стратегії, потребується і використовується саме конструктивний підхід, а також функціонально-цільовий, тому що сформований потенціал повинен відповідати стратегічним цілям підприємства.

Схема реалізації завдань системного синтезу при розробці стратегії включає наступні етапи: визначається стратегічна мета підприємства й відповідність їй потенціалу; визначаються функції системи управління, що забезпечують достатність і необхідні властивості стратегічного потенціалу; створюється організаційна структура системи управління підприємством, що забезпечує процеси формування й використання стратегічного потенціалу; виходячи з вимог системи управління до значень показників ефективності функціонування й розвитку підприємства, формується її структура із заданими параметрами.

По суті, у системних дослідженнях методи аналізу й синтезу взаємно переплітаються, при здійсненні аналітичної процедури постійно звертається увага на способи об'єднання окремих результатів у єдине ціле й вплив кожного з елементів на інші елементи системи. Дослідження економічних процесів починається, якщо користуватися методом індукції, з малого, з одиничного – з окремого господарського факту, явища, ситуації, які у сукупності й становлять господарський процес, що виражає сутність господарської діяльності в тій або іншій ланці керованої підсистеми та управлінської системи. Однак спосіб індукції повинен використовуватися разом із методом дедукції. Це означає, що аналізуючи одиничне, необхід-

но враховувати й загальне. Вивчаючи діяльність команди менеджерів та її окремих членів, слід одночасно брати до уваги показники функціонування всієї системи управління і місце в ній команди, що досліджується; в такому співвідношенні розглядаються підрозділи підприємства та підприємство, галузь промисловості та промисловість, промисловість та народне господарство.

Системність та комплексність аналізу засновується на діалектичному підході до цілого та його частин. Опираючись на положення про єдність аналізу та синтезу, в той же час слід враховувати, що сукупність всіх сторін явища, процесу, ситуації можна охопити, лише вивчивши всі їх сторони, в усіх зв'язках та опосередкуваннях. В ході економічного аналізу господарські процеси вивчаються в їх взаємозв'язку, взаємозалежності та взаємообумовленості. Встановлення взаємозв'язку, взаємозалежності та взаємообумовленості – найбільш важливий момент аналізу. «Причинний зв'язок опосередковує всі господарські факти, явища, ситуації, процеси. Поза зазначеного зв'язку господарське життя неможливе» [47, с. 22].

Причинний, або факторний, аналіз виходить із того, що кожна причина, кожен фактор отримують належну оцінку. З цією метою причини-фактори передчасно вивчаються, для чого класифікуються за групами (табл. 5.1). Далі досліджується вплив на господарські процеси перш за все істотних, основних, визначальних факторів. Установлення впливу всіх факторів у край складно і практично не завжди є необхідним. Розкрити та зрозуміти основні причини, що здійснюють визначальний вплив на виконання бізнес-плану, з'ясувати їх дію та взаємодію – означає розібратися в особливостях господарської діяльності об'єкта, що аналізується. У процесі аналізу не тільки розкриваються та характеризуються основні фактори, що впливають на господарську діяльність, але й вимірюється ступінь (сила) їх дії. Для цього застосовуються економіко-математичні методи.

Проведення системного аналітичного дослідження підприємства створює передумови для ефективного управління ним і дозволяє: обґрунтувати вибір напрямку розвитку й визначити ступінь досягнення цілей підприємства; виявити та оцінити фактори впливу на процеси функціонування й розвитку підприємства; розробити рекомендації щодо підвищення ефективності процесів функціонування та управління ними; визначити критерії

й індикатори ефективного функціонування й розвитку підприємства; відповідно до цілей сформуванню оптимальну організаційну структуру й необхідні властивості компетенцій підприємства; розробляти й реалізовувати стратегічні й тактичні заходи щодо розвитку підприємства; точно формулювати й ефективно вирішувати проблеми.

Таблиця 5.1

Класифікація причин-факторів діяльності підприємства

Ознака класифікації	Фактор	
	Різновид	Характеристика
1	2	3
Інтенсивність дії	Активні. Пасивні	Активний формуючий прояв. Пасивність, слабкість впливу
Спосіб прояву	Відкритий/латентний Істотний/неістотний. Основний/побічний	Проявляє себе відкрито/не проявляється ззовні, відрізняється прихованістю. Має значний/незначний вплив. Серед всіх факторів найбільш значимий/ не значимий
Джерело ініціації стосовно системи	Зовнішні. Внутрішні	Ініціює зміни джерело, що знаходиться в зовнішньому середовищі стосовно підприємства. Джерело ініціації зміни перебуває у внутрішньому середовищі підприємства
Закономірності виникнення й дії	Випадкові. Закономірні	Виникнення й дія мають імовірнісний характер. Виникнення й дія визначені й мають закономірний характер
Характер дії	Стабілізуючі. Дестабілізуючі	Забезпечує ефективність функціонування підприємства й появу нових можливостей для його розвитку. Створює загрозу виникнення й розвитку кризового стану підприємства
Вектор розвитку	Якісного зростання (нарощування). Падіння (виснаження)	Властиве якісне зростання рівня потенціалу. Властиве зниження рівня потенціалу
Вектор розвитку	Стабільності	Властиве збереження тенденції процесів змін
Характер стану відповідно етапу життєвого циклу підприємства	Кризи. Формування. Розвитку.	Визначаються максимально дезорганізованим станом, максимальною ентропією. Формують потенціал розвитку. Мають найбільшу інерцію зростання.

Закінчення табл. 5.1

1	2	3
	Граничної ефективності. Спаду	Характеризуються гранично стійким положенням між організованістю й активністю. Визначають спад, негативний вплив
Достатність щодо стратегічних цілей підприємства	Низького рівня. Достатнього. Високого рівня	Не забезпечує процеси ефективного функціонування. Відповідає можливостям реалізації процесів ефективного функціонування й розвитку. Забезпечує процеси інноваційного зростання, формування та розвитку стратегічних компетенцій

Досліджуючи об'єкт аналізу (підприємство або будь-яку його організаційну структуру, акціонерне товариство, концерн, товариство з обмеженою відповідальністю і т. д.) ми трактуємо його як ціле, відособлене, обмежене рамками комерційної самостійності, й одночасно як частину, як складову єдиного народногосподарського організму. Розуміючи господарсько-фінансову діяльність підприємства як результат внутрішніх факторів, ми одночасно не виключаємо аналізований об'єкт із сфери впливу факторів зовнішніх, що разом становлять сукупність сил і визначають економічну та соціальну ефективність. Поділяючи у процесі аналізу ціле на частини, ми перевіряємо правильність своїх розрахунків шляхом алгебраїчного складання частин для одержання цілого.

Результативність реалізації аналітичних досліджень або завдань економічного аналізу обумовлені знанням та грамотним застосуванням аналітичного інструментарію. У загальному випадку під інструментарієм розуміється сукупність засобів, прийомів, уживаних у якій-небудь спеціальній сфері. Конкретизуючи це визначення відповідно до поставлених завдань зазначимо, що аналітичний інструментарій включає методи й технології обробки економічної інформації, виконувані в певній сукупності й послідовності для вирішення аналітичних завдань. Складовими реалізації аналітичного інструментарію є інформаційне, організаційне й науково-теоретичне забезпечення.

Підкоряючи певним цілям та завданням аналізу процес формування аналітичного інструментарію розробляється система методів та моделей.

Аналітичний інструментарій підприємства включає методи: збору економічної інформації (спостереження й реєстрації з необхідними підрахунками й вимірами фінансово-економічного стану підприємства та процесів його зміни); аналізу (оцінки, зіставлення, порівняння, класифікації, упорядкування, систематизації досліджуваних властивостей і факторів підприємства); вибору й обґрунтування системи показників і критеріїв; побудови доказів наукових висновків, а також оцінки їх вірогідності; оцінки й оптимізації наукових рекомендацій; інтерпретації й експериментальної перевірки висновків і рекомендацій.

Економічний аналіз становить вид пізнавальної діяльності, що опирається на загальновідомі наукові принципи: історизму, діалектичності, дедуктивності, індуктивності, раціоналізму, емпіризму, системності, науковості, законності, систематичності й ефективності. У системі управління підприємства аналіз займає проміжне місце між збором інформації й ухваленням рішення. Аналіз і оцінка стану підприємства є цілями його функціонування й розвитку, інструментом обробки інформації, засобами обґрунтування стратегічних рішень і визначається потребами управління. Вони необхідні на всіх стадіях підготовки й прийняття рішення, особливо, на етапах формування мети, вироблення рішення, підбору кращого його варіанта й під час обговорення результатів реалізації рішення.

Прийняте управлінське рішення повинне відповідати вимогам: оптимальності, наукової обґрунтованості, цілеспрямованості, кількісної і якісної визначеності, правомірності й законності, своєчасності й системності. В ухваленні управлінського рішення економічний аналіз сприяє обґрунтуванню альтернатив, відсіванню нераціональних, порівнянню й вибору найбільш кращих варіантів, аналізу очікуваних результатів. Цілі підприємства й об'єкти управління визначають і перелік аналітичних завдань.

Системність та комплексність аналізу виражається в розробці та використанні системи показників. Необхідність вивчення всіх аспектів, зв'язків та опосередкувань передбачає наявність відповідної системи показників. Тому основним завданням економічного аналізу є формування системи показників, параметрів, критеріїв і індикаторів, що визначають як сам економічний стан підприємства, так і процеси його зміни та дозволяють управляти ними.

Показники характеризують певні сторони об'єкта дослідження й зобов'язують вважати саме ці сторони найбільш істотними. Методика визначення показників заснована на проведенні періодичних спостережень об'єкта. У той же час визначення показників є не єдиною важливою умовою одержання об'єктивного уявлення про об'єкт дослідження – інтерпретація їх розрахунків залежить від вибору видів аналізу, методів і моделей оцінювання. Це визначає дотримання вимоги єдності методики розрахунку й оцінки для однакових показників, застосовуваних у різних підрозділах підприємства.

Результати економічного аналізу є інформаційною базою для прийняття управлінських рішень та використовуються як у системі управлінського контролю над бізнес-процесами, так і в стратегічному управлінні. Слід зазначити, що у традиційному управлінському контролі над діяльністю підприємства використовуються фінансові показники. Якісний економічний контроль припускає ефективне управління економічними ресурсами підприємства. Однак на сьогоднішній день такий підхід є застарим: «Поняття стратегічного планування значно розширилося й включає планування інвестицій в інтелектуальний капітал компанії, установа системних відносин зі споживачами й створення сучасних інформаційних систем. Виникла реальна небезпека того, що прагнення до одержання прибутку зараз і негайно перешкодить компанії прийняти правильні рішення на довгострокову перспективу» [313, с. 22]. Тому для ефективного використання економічного аналізу в системі управління підприємством найбільш доцільним буде використання системи показників як фінансового, так і нефінансового походження. Як приклад із ситуації на досягнення підприємствами головним чином стратегічних цілей було запропоновано використати стратегічні карти, що передбачають включення в систему показників фінансового контролю додаткові нефінансові показники [322]. Стратегічні карти – це спосіб узгодження цілей діяльності й контроль за їх досягненням.

У розширеній назві моделі стратегічних карт є термін «збалансовані» в основному тому, що вона дозволяє досягти балансу між традиційним управлінським контролем фінансових показників і новою формою контролю, що орієнтується на принципово іншу систему показників. До таких показників належать: формування корпоративних знань і досвіду, завоювання довіри споживачів і співробітників, розробка образу підприємства

в майбутньому й т. д. Основна ідея стратегічних карт полягає в тому, що використовувані в управлінському контролі показники дуже різноманітні, і необхідно їх збалансувати не тільки з фінансовими цілями, але й між собою як за змістом, так і за строками реалізації.

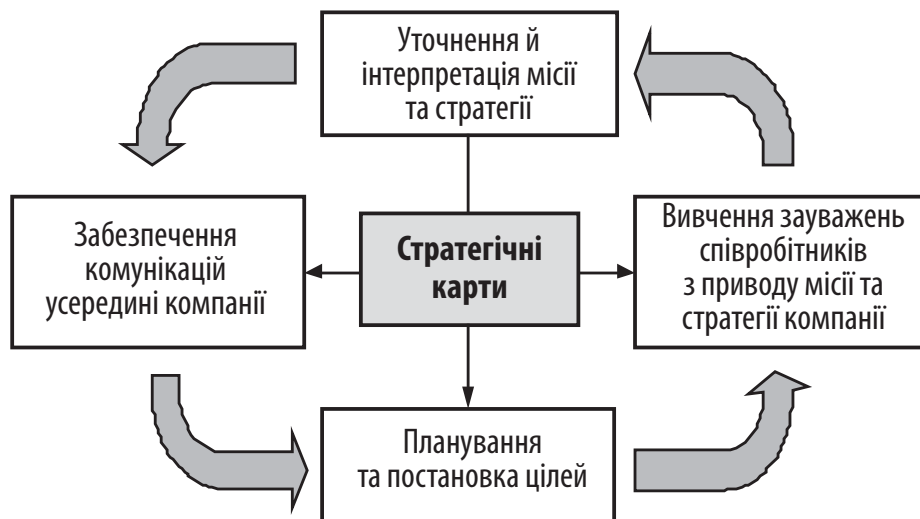
Спочатку концепція стратегічних карт була подана Робертом Капланом і Девідом Нортоном у першому номері *Harvard Business Review* за 1992 рік. Стратегічні карти призначалися для узгодження короткострокових цілей діяльності компанії з її місією й стратегією на довгострокову перспективу за допомогою визначення чотирьох основних аспектів діяльності – фінансової, відносин зі споживачами, організації внутрішніх бізнес-процесів, навчання й розвитку (*рис. 5.2а*).

Основні ідеї концепції стратегічних карт полягають у наступному [313, с. 37]: зручний формат для пропаганди й змісту стратегії компанії; аналіз причинно-наслідкових залежностей серед інших факторів як необхідної умови, а також стратегічне бачення як основа вибору напрямку руху; систематичні обговорення досягнення поставлених у стратегічних картах цілей, що може замінити традиційні методи планування й контролю над суто фінансовими показниками.

У наявній літературі досить поширеними є варіації базового варіанта моделі стратегічних карт. Однією з найбільш поширених є означена на *рис. 5.2б* модель оцінки ефективності діяльності й зростання EP²M (Effective Progress and Performance Measurement) К. Адамса та П. Робертса [511]. Тут основною функцією системи оцінки є реалізація стратегії й формування корпоративної культури, «що визнає постійний рух уперед звичайним стилем життя». Відповідно до моделі ефективності діяльності й зростання, найбільше значення має оцінка в чотирьох напрямках: у зовнішньому середовищі (обслуговування споживачів і задоволення попиту), у внутрішньому середовищі (підвищення ефективності й продуктивності), зверху вниз в організаційній ієрархії (поширення й адаптація загальної стратегії компанії на всі нижні рівні організаційної структури, стимулювання змін) та знизу вгору в організаційній ієрархії (посилення впливу акціонерів і розширення свободи дій працівників).

І якщо раніше йшла мова переважно про застосування концепції стратегічних карт для внутрішніх потреб компанії, то в моделі «Призма ефек-

тивності» [303] в оцінку успіхів компанії були включені зацікавлені сторони – як учасники реалізації стратегічних цілей: інвестори, клієнти, посередники, персонал, постачальники, регулятивні органи, співтовариства, впливові групи, альянси партнерів. При цьому критерій «вигоди» для зацікавлених сторін повинен визначатися з погляду їх взаємин з організацією.



а) Опис базової моделі збалансованої системи показників [313, с. 36]



б) Оцінки ефективності діяльності й економічного зростання [511, с. 41]

Рис. 5.2. Розвиток парадигми економічного аналізу

Фундаментальними положеннями моделі виміру ефективності є: для організації неприйнятно (або навіть неможливо) концентруватися на потребах однієї або декількох зацікавлених сторін у бізнесі – звичайно це акціонери або клієнти; стратегія, процеси й потужності організації повинні бути узгоджені між собою й пов'язані один з одним; організація й зацікавлені в ній сторони повинні визнати, що їх відносини є взаємно зобов'язальними. Удосконалюванню концепції стратегічних карт і її використанню на практиці присвятили свої праці Нільсон-Горан Олів'є, Жан Рій і Магнус Веттер «Оцінка ефективності діяльності компанії» [313], визначивши чітку організацію й технологію формування стратегічних карт (рис. 5.3).

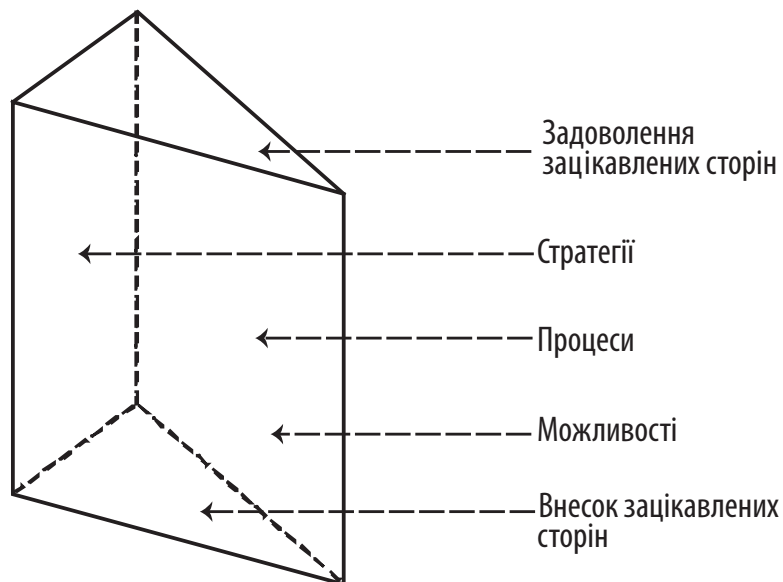


Рис. 5.3. Призма ефективності [303, с. 21]

Пріоритетне значення мають етапи розробки й відбору показників для стратегічних карт, а саме: показники відбираються так, щоб відповідальні за їх виконання співробітники легко розуміли, що від них потрібно; прагнення до порівнянності показників діяльності по вертикалі й горизонталі організаційної структури може обмежити їх кількість; установлення персональної відповідальності за досягнення заданого рівня показників; процедура декомпозиції корпоративних показників для нижніх рівнів управління, а також взаємозв'язок показників на суміжних рівнях управління; можливість використання показників для встановлення цілей діяльності.

Синтез існуючих концепцій стратегічних карт створює для керівників поле вибору й дозволяє використати найбільш істотні аспекти для впровадження цієї системи на підприємстві. Однак її використання повинно бути коректним, оскільки існують певні недоліки, а саме – основна ідея необхідності підтримки балансу між «випереджальними й запізнілими індикаторами» при формуванні стратегічних карт [313] не витримує перевірки реальністю. Суть її полягає в тому, що певні критерії вказують на ефективність роботи в майбутньому, тоді як інші допомагають розібратися в діяльності організації в минулому. Однак залежно від цілей, що стоять перед підприємством, будь-який індикатор можна розглядати і як випереджальний, і як запізнілий. Узгодженість цілей між собою визначає вибір і пріоритетність у системі критеріїв і індикаторів. Тому, на думку багатьох авторів [303; 313; 511], термінологія, пов'язана з випереджальними й запізнілими індикаторами, виявляється марною.

Фундаментальними поняттями економічного аналізу є показники й параметри, критерії й індикатори. Економічний аналіз, з *одного боку* – процес кількісного визначення ознак об'єкта управління; з *іншого* – система якісного виміру рівня розвитку підприємства, що забезпечує прийняття обґрунтованих рішень і заходів на основі збору, зіставлення, сортування, аналізу й інтерпретації відповідних показників.

При визначенні понять «показник» і «параметр» у довідковій літературі між ними не робиться істотних розходжень. Однак у науковій літературі прийнято при поясненні розрахунків чисельної характеристики об'єкта виміру використовувати поняття «показник». «Параметр» – це теж показник, однак цей термін визначає його подальше використання через його зміну для впливу на стан досліджуваного об'єкта. Так, керівні параметри – це параметри, за допомогою яких здійснюється вплив на стан і зміну керованої підсистеми [69, с. 657]. Тому показником слід вважати чисельну характеристику, що відбиває яку-небудь властивість об'єкта й використовується для його виміру. Використання показників у процесах управління визначає доцільність їхнє позначення як «параметри». Параметри відбивають якісний характер, ознаку об'єкта управління. Наприклад, організаційна культура описується такими параметрами, як тип, рівень, стан, спрямованість тощо.

Критерії можна визначити як параметри, що використовуються у процесах управління процесами формування та розвитку підприємства, наприклад, досягнення стратегічних цілей; відповідності щодо стратегічних цілей; результативності процесів зміни на підприємстві. Процес визначення критерію, системи заходів і формул його розрахунку є вирішальним моментом, оскільки спосіб структурування критерію визначає поведінку всього підприємства, функціонального підрозділу, команди, працівника підприємства. Якість процесів управління відслідковують індикатори. Індикатори мають інформацію, що аналізується у процесі контролю у ході реалізації стратегічних цілей і надходить по каналах зворотного зв'язку в систему управління.

Організація розробки оцінювально-аналітичної системи підприємства містить у собі створення аналітичної групи як важливого підрозділу, центра планування й контролю над процесами досягнення стратегічних цілей. Основні функції аналітичної групи – ідентифікація стратегічних цілей і відповідного економічного стану, контроль і коректування стратегічних заходів, на основі оцінки результатів їх реалізації, вибір і розробка технології оцінки й відповідальність за її результати.

Керівник аналітичної служби має підпорядковуватися тільки керівникові підприємства й перед ним звітує. Якою буде форма звітів, надаваних аналітичною службою керівникові підприємства, залежить від його запитів і в чималій мірі від властивостей особистості. Керівник підприємства повинен особисто контролювати впровадження системи аналізу й оцінки на всіх його етапах і брати безпосередню участь у розробці її основних компонентів. Крім цього, він повинен переконатися в тому, що всі менеджери усвідомили пріоритетність цієї роботи і беруть у ній активну участь. Тому результати оцінки операційної діяльності повинні нести інформацію не тільки керівникові, але й менеджерам, відповідальним за реалізацію стратегій функціональних підрозділів. Таким чином, економіст-аналітик повинен чітко уявляти як член команди управлінців, що в більшості випадків прийняття управлінського рішення можливо лише тоді, коли поряд з економічними, кількісно визначеними факторами будуть враховуватися й інші: соціальні, технологічні, комерційні, інституціональні, психологічні, екологічні. Це положення означає, що економіст-аналітик повинен не тільки представ-

ляти сутність впливу системи факторів, а бути знайомим з методами їх розрахунку.

Необхідність завершення аналізу будь-якої економічної ситуації проектом управлінського рішення отримує все більше визнання. Слід погодитися з твердженням: «... обов'язковою умовою системності та комплексності економічного аналізу результатів господарювання повинно бути його завершення конструюванням необхідних управлінських рішень. Саме цього не вистачає нашим аналітикам як у методології, так і в практиці проведення економічного аналізу» [328, с. 173]. Одним з видів управлінського рішення може бути завершення аналітичних розрахунків прогнозуванням майбутнього стану підприємства.

5.2. Аналіз та оцінка процесів формування й ефективності використання капіталу для забезпечення сталого економічного розвитку підприємства

Більшість промислових підприємств України мають морально й фізично зношені основні фонди та майже повну відсутність високоліквідних обігових коштів. Нераціональна система управління і відсутність ефективної ринково орієнтованої системи формування та використання капіталу стали одними з основних причин погіршення їх фінансово-економічного стану. Отже, особливого значення набуває необхідність вдосконалення організаційно-економічного забезпечення формування та використання капіталу вітчизняних підприємств, зокрема методів та прийомів аналізу цих процесів. Підґрунтя для вирішення зазначеного завдання складають проаналізовані у підрозділі 4.1 підходи до визначення сутності та особливостей категорії «капітал». Аналіз наведених теоретичних підходів дозволяє встановити, що капітал є сукупністю накопичених економічних благ, які використовуються власниками в господарському процесі для одержання прибутку або збільшення вартості (обсягу) цих благ. Розбіжність зазначених визначень зумовлена позиціями авторів щодо походження і сфери застосування капіталу, а також існуючими у відповідні періоди розвитку суспільства принципами й інструментарієм економічного аналізу.

Таким чином, капітал – складне поняття, яке варто розглядати як категорію, що знаходиться в постійному розвитку, і яка на кожному етапі набуває рис, що відповідають певним історичним і соціально-економічним умовам. При цьому важливо визначити первісну сутність категорії «капітал», а потім розглядати можливі варіації значень цієї категорії, щоб знати, для чого й у якому розумінні вживається термін «капітал» [66]. Підходи сучасних учених-економістів до визначення предметної сутності капіталу також розрізняються залежно від розглянутих характеристик цієї категорії при розв’язанні тих чи інших прикладних економічних задач. Різноманітність же підходів до визначення сутності капіталу підприємства зумовлена плюралізмом ознак, що характеризують його в усіх проявах (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

Класифікація капіталу підприємства

Групи ознак	Ознаки	Елементи капіталу
1	2	3
Предметна сутність капіталу	Структурні елементи	Продукти колишньої праці. Продукти дійсної праці
	Форма існування	Матеріальний капітал. Нематеріальний капітал Комбінований капітал. Фінансовий капітал
Приналежність і джерела формування капіталу	Форма власності	Приватний капітал. Державний капітал
	Національна приналежність	Вітчизняний капітал. Іноземний капітал
	Джерело формування	Ресурси з власних джерел. Ресурси з позикових джерел. Ресурси з залучених джерел
Форма і призначення капіталу у процесі обігу	Характер руху у процесі кругообігу	Грошовий капітал. Продуктивний капітал. Товарний капітал

Закінчення табл. 5.2

1	2	3
	Участь у створенні реального продукту	Реальний капітал. Фіктивний капітал
	Сфера обігу	Фактор виробництва. Інвестиційний ресурс
	Період обігу	Довгостроковий капітал. Короткостроковий капітал
	Інтенсивність руху у процесі обігу	Основний капітал. Оборотний капітал
Економічні характеристики капіталу у процесі обігу	Рівень прибутковості	Високоприбутковий капітал. Капітал з низьким рівнем прибутку
	Рівень господарського ризику	Капітал з високим рівнем ризику. Капітал з середнім рівнем ризику. Капітал з низьким рівнем ризику
	Рівень фінансового ризику	Структура капіталу, що характеризується високою імовірністю втрати ліквідності. Структура капіталу, що характеризується низькою імовірністю втрати ліквідності
	Вартість джерел формування ресурсів	Капітал з високою вартістю. Капітал з низькою вартістю
	Структура активів	Перевага основного капіталу. Перевага оборотного капіталу
	Рівень ліквідності	Високоліквідний капітал Капітал з низьким рівнем ліквідності
Право управління і розподілу результатів використання капіталу	Право участі в управлінні капіталом	Частковий (пайовий) капітал – надає право управління. Борговий капітал – не надає права управління
	Вид доходу на капітал	Капітал, що приносить дивіденди (частка від прибутку). Капітал, що приносить відсотки (частка від внеску)

Для досягнення мети дослідження пропонується розглядати капітал як матеріальну субстанцію (усі види ресурсів) і як виробниче відношення, що

є, у сукупності з працею, основним фактором виробництва. Виходячи з цього, на нашу думку, капіталом підприємства слід вважати сукупність матеріальних, нематеріальних цінностей і грошей, використовуваних у виробничому процесі у поєднанні з робочою силою з метою одержання прибутку.

Необхідно підкреслити, що зазначені ресурси можуть розглядатися як капітал лише в тому випадку, якщо вони залучені до виробничого обігу і беруть участь у створенні доданої вартості. Таким чином, капітал сучасних підприємств, як фактор виробництва, включає матеріально-речовинну, фінансову і нематеріальну форми, які у процесі обороту під впливом робочої сили перетворюються в готову продукцію, збільшують свою вартість. Місце капіталу у господарському обороті підприємства подано на *рис. 5.4*.

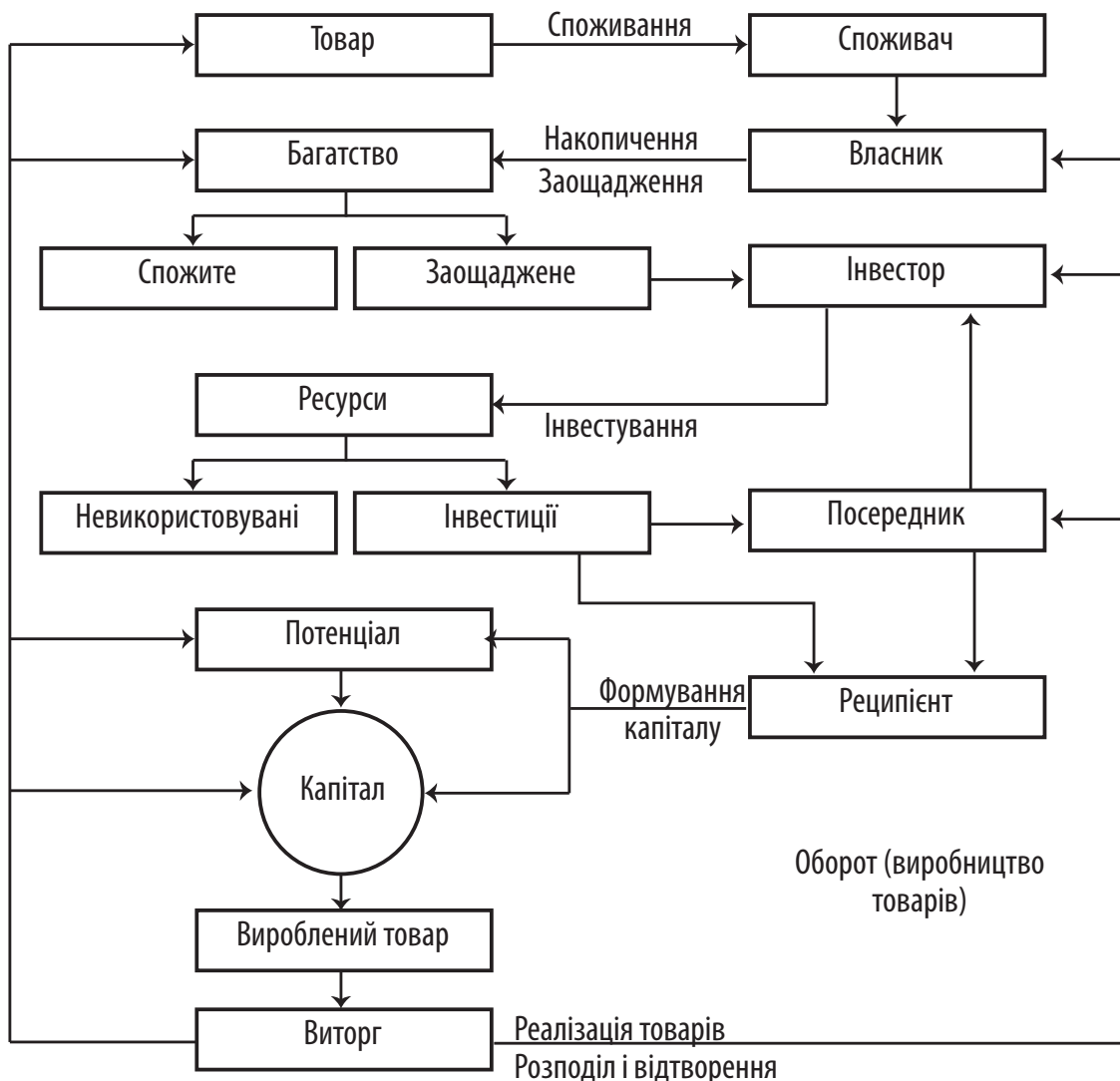


Рис. 5.4. Капітал як фактор виробництва та генератор накопичень і багатства

Для оцінки ефективності процесу формування та використання капіталу підприємства необхідно розглядати основні його характеристики. На думку І. А. Бланка, сучасна економічна теорія виділяє такі основні характеристики капіталу, як фактора виробництва [63]:

- комплексність використання – у процесі виробництва капітал не є самодостатнім чинником, а використовується в комплексі з іншими факторами виробництва такими, як праця чи земля;
- вторинність формування – у системі основних факторів виробництва праця і земля виступають як первинні, тобто споконвічно існуючі незалежні фактори, а капітал є похідним або «деривантним» фактором, тому що для його формування як виробничого ресурсу потрібно попереднє використання первинних факторів виробництва, тобто характерною рисою формування є його так званий «обхідний шлях у виробництві», який означає, що для виробництва товарів і послуг капітал спочатку повинен прийняти реальну виробничу форму, а лише потім може бути використаний як фактор виробництва;
- опосередкована роль у системі факторів виробництва – капітал виступає з'єднувальною ланкою, що визначає в цілеспрямованій взаємодії всі інші види ресурсів за рахунок грошової і реальної форм існування;
- продуктивність – або капіталовіддача визначається як відношення результату виробничої діяльності до суми використаного капіталу;
- альтернативність виробничих можливостей – у комбінації з іншими факторами виробництва капітал формує виробничий потенціал, що може бути використаний для альтернативних цілей виробничої діяльності (формує так звану «криву виробничих можливостей»);
- взаємозамінність у системі факторів виробництва – характеризується так званою «виробничою функцією»;
- висока мобільність – серед основних факторів виробництва капітал розглядається як найбільш мобільний, оскільки легко переходить з однієї сфери виробництва в іншу під впливом більш високих економічних стимулів.

Суттєвими ознаками капіталу підприємства в сучасних умовах економічного розвитку суспільства є право власності на результати його використання й можливості управління підприємством. У рамках унітарних підприємств ця ознака не є суттєвою, оскільки право власності на результати використання капіталу належить єдиному власнику й у нього ж зосереджені всі можливості управління цим підприємством. На підприємствах колективної форми власності прояв цієї ознаки набуває особливого значення, оскільки їх власний капітал, по суті, є капіталом колективного власника.

Право власності на капітал дає можливість одержувати не тільки прибуток від його використання, а й право керувати підприємством. Оскільки єдине, чим ризикує власник капіталу – це його внесок, тому і відповідальність за результати господарської діяльності підприємства покладена на нього в межах цього внеску. Компенсується ця відповідальність необмеженою можливістю одержання прибутку, що залежить тільки від ефективності діяльності підприємства. Велика кількість власників на колективному підприємстві виключає можливість ефективного оперативного управління без делегування частини повноважень кваліфікованому керівному органу. Тому власники визначають загальні напрямки господарювання і контролюють діяльність керівництва підприємства. В результаті виникає складна проблема визначення ступеня підзвітності вищого керівництва і невтручання власників в управлінський процес, щоб забезпечити належне дотримання своїх інтересів і не вносити в управління хаос.

Оцінка факторів, які впливають на формування і використання капіталу підприємства.

Більшість промислових підприємств при формуванні та використанні капіталу не реалізують переваг господарювання у ринкових умовах. Причиною тому, на нашу думку, є як зовнішні умови господарювання, так і внутрішні фактори. Тому виділення та оцінка факторів, що впливають на формування і використання капіталу вітчизняних підприємств, має особливе значення. В економічних дослідженнях під фактором зазвичай розуміють рушійні сили, умови вдосконалення господарських процесів і причини, що впливають на них [363]. Для з'ясування глибини впливу факторів на формування та використання капіталу, на нашу думку, їх необхідно систематизувати і класифікувати на зовнішні і внутрішні фактори. Зовнішні і внутрішні

фактори (рис 5.5) впливають на формування капіталу як із внутрішніх, так і з зовнішніх джерел.

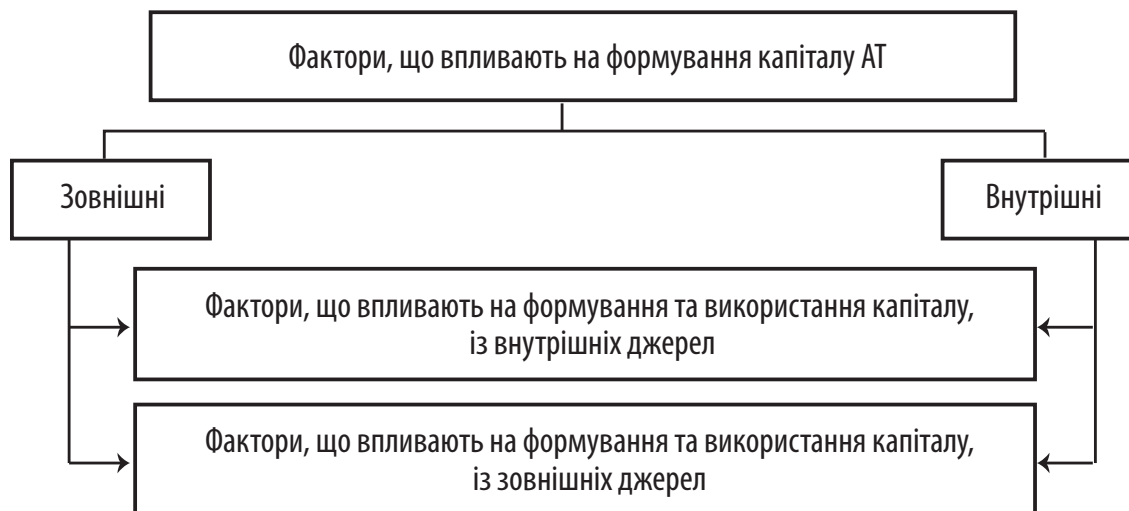


Рис. 5.5. Структура факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, що впливають на формування та ефективність використання капіталу підприємства

Вплив зовнішніх умов господарювання і внутрішніх факторів, на формування та ефективність використання капіталу підприємства слід, на наш погляд, розглядати окремо для внутрішніх і зовнішніх джерел. На формування і використання капіталу з внутрішніх джерел впливають фінансово-економічний стан (рівень прибутку й амортизаційних відрахувань, величина накопичень фінансових ресурсів, внутрішніх резервів, конкурентоспроможність), рівень розвитку техніки та технології й корпоративні відносини й середовище підприємства (ступінь контролю і мотиви власників, ефективність корпоративного управління, податкове законодавство, кон'юнктура ринку, рівень платоспроможного попиту, ціна на ресурси).

На формування та використання капіталу із зовнішніх джерел впливають фактори загального (стан економіки, державне регулювання, економічний стан споживачів, величина потенціалу, фізична і моральна зношеність активів, ефективність використання капіталу) і сегментарного впливу (фондовий ринок, ринок позикових ресурсів, державна підтримка, привабливість пайових і боргових фінансових інструментів, інвестиційна привабливість підприємства). Формування та використання капіталу промислових підприємств України у процесі структурно-інноваційних перетворень

більшою мірою залежить від зовнішніх умов господарювання, які характеризуються мінливістю і низькою точністю прогнозування змін. Тому необхідно вміти оцінювати рівень і характер впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства при прийнятті обґрунтованих рішень щодо формування капіталу, які дозволяють уникнути фінансових втрат.

Зовнішнє середовище акціонерного товариства (АТ) складається з елементів, що мають відношення до підприємства і його можливостей з обслуговування клієнтури: постачальників, клієнтів, конкурентів і контактної аудиторії – груп, що виявляють реальний або потенційний інтерес до підприємства і впливають на його здатність досягати поставлених цілей [73]. Детермінантними факторами, що впливають на формування капіталу, у межах існуючої класифікації факторів зовнішнього середовища підприємства, описаних у роботі [96, 262] є, на нашу думку, фактори, подані на *рис. 5.6*, оскільки є найбільш інформативними, достовірними і прийнятними для оцінювання.

Необхідно зазначити, що на можливості формування капіталу для виробничого обороту і структурно-інноваційних перетворень значною мірою впливають умови зовнішнього середовища. Класифікація й оцінка зовнішніх факторів, що впливають на формування капіталу АТ, подана у *табл. 5.4*. Тому вітчизняним промисловим підприємствам необхідно вести постійний моніторинг зовнішнього середовища і вчасно реагувати на всі зміни, що впливають на умови господарювання.

Внутрішнє середовище АТ досить насичене й характеризується змінними, з яких основними М. Мескон з співавторами вважають мету, структуру, завдання, технологію і людей [262]. Отже, на основі виділених змінних внутрішнього середовища можна виділити фактори, що впливають на формування капіталу як із внутрішніх, так і з зовнішніх джерел. Мета, завдання і люди визначають структуру, склад і потреби в капіталі, а структура і технології визначають можливості залучення ресурсів із внутрішніх і зовнішніх джерел, що у свою чергу залежать, від факторів фінансово-економічного стану, корпоративних відносин, загального і сегментарного впливу (*рис. 5.7*).

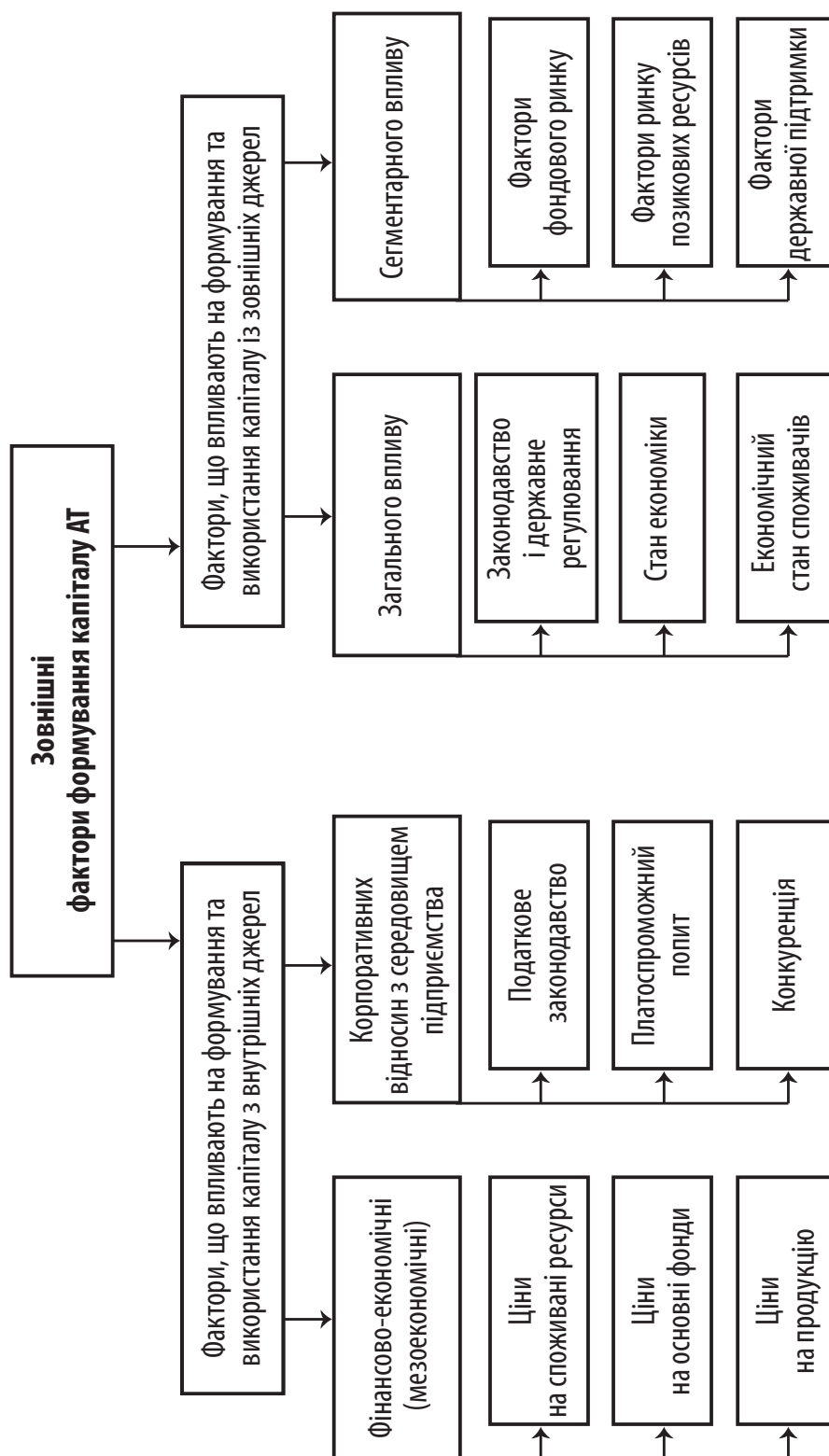


Рис. 5.6. Структура зовнішніх факторів, що впливають на формування капіталу акціонерного товариства

Таблиця 5.3

Оцінка зовнішніх факторів, що впливають на формування та використання капіталу промислових підприємств України

Джерела формування капіталу	Групи факторів	Зовнішні фактори	
		Фактори	Оцінка стану
Внутрішні	Фінансово-економічні	Ціни на ресурси	Високі
		Ціни на основні фонди	Високі
		Ціни на продукцію	Низькі
	Корпоративних відносин	Стабільність податкового законодавства	Не стабільне
		Платоспроможний попит	Низький
		Конкуренція на ринку	Висока
Зовнішні	Макроекономічні	Державне регулювання	Не досконале
		Стан економіки	Не стабільний
		Фінансово-економічний стан споживачів	Нормальний
	Сегментарного впливу	Стан фондового ринку	Низький рівень розвитку
		Рівень розвитку ринку довгострокового кредитування	Низький рівень
		Державна підтримка	Низький рівень

Найбільший вплив на формування та використання капіталу з власних джерел виявляють такі внутрішні фактори: обсяг прибутку й амортизаційних відрахувань; розмір накопичень фінансових ресурсів і резервів; склад і мотиви власників підприємства; ефективність корпоративного управління і контролю. Класифікація й оцінка внутрішніх факторів, що впливають на формування та використання капіталу промислових підприємств, подана у табл. 5.4.

Таблиця 5.4

Оцінка внутрішніх факторів, що впливають на формування капіталу акціонерних товариств України

Джерела формування	Групи факторів	Внутрішні фактори	
		Фактори	Оцінка стану
Внутрішні	Фінансово-економічні	Прибуток	Низький рівень
		Амортизація	Інвестується не в повному обсязі
		Фінансові ресурси і резерви	Низький рівень
	Корпоративних відносин	Склад учасників	Значна доля міноритарних акціонерів
		Мотиви власників	Групові
		Ефективність управління	Низька
Зовнішні	Макроекономічні	Потенціал і капітал	Надлишковий потенціал
		Фізичне та моральне зношення основних фондів	Високий
		Ефективність використання капіталу	Низька
	Сегментарного впливу	Привабливість акцій	Не визначається
		Привабливість облігацій	Не визначається
		Привабливість АТ	Не визначається

Таким чином, необхідно зазначити, що аналіз умов формування й ефективності використання капіталу свідчить про недостатню увагу з боку вищого керівництва до факторів внутрішнього середовища, що призвело до погіршення фінансово-економічного стану більшості промислових підприємств України в період ринкових перетворень. Характерним для цих підприємств стало: збільшення витрат на виробництво, значне зниження якості, моральне старіння виробленої продукції і зниження її конкурентоспроможності.

Для підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності сучасним підприємствам України необхідно: скоротити зайвий потенціал; оптимізувати структуру капіталу; організувати раціональне управління

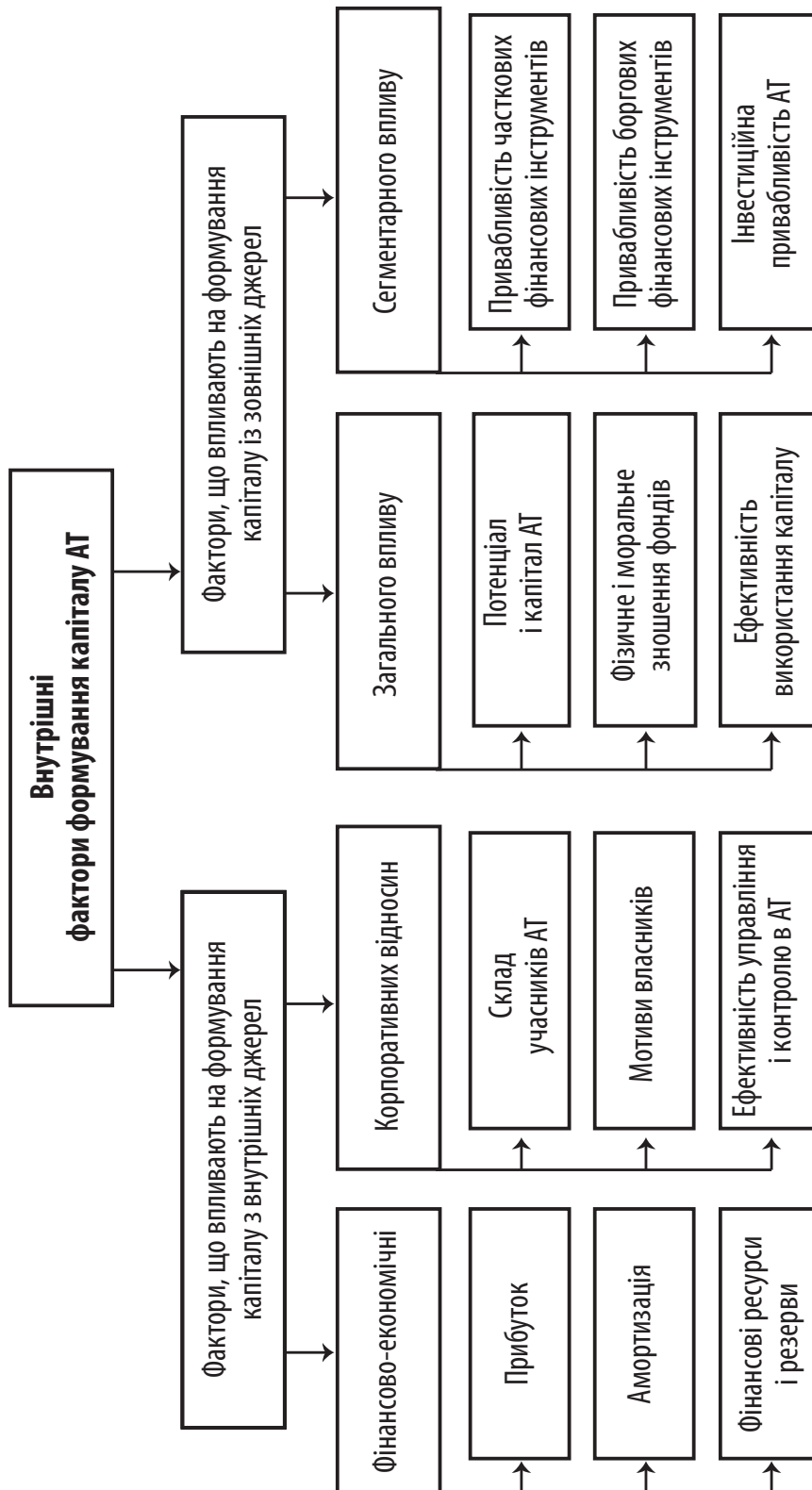


Рис. 5.7. Структура внутрішніх факторів, що впливають на формування та використання капіталу промислового підприємства

капіталом, змінюючи співвідношення між продуктивним й інвестиційним капіталом залежно від коливань попиту на вироблену продукцію; забезпечити інформаційну прозорість корпоративних відносин; підвищити відповідальність корпорації і посадових осіб перед усіма учасниками корпоративних відносин; розробити обґрунтовану дивідендну політику; постійно підвищувати інвестиційну привабливість акцій і підприємства в цілому. При цьому цілеспрямований вплив на інвестиційну привабливість підприємства, на нашу думку, має особливе значення у зв'язку з позитивними тенденціями, що намітилися останнім часом у розвитку ринку цінних паперів України.

Методичне забезпечення аналізу та оцінки процесів формування та ефективності використання капіталу підприємства.

Капітал промислового підприємства – це детермінантний фактор виробництва, що виникає як результат інтеграції первинних основних факторів виробництва (матеріальних, нематеріальних та трудових ресурсів) через підприємницькі здібності власників ресурсів та кваліфікованих менеджерів корпорації. Інакше кажучи, капітал – це авансована (внутрішні ресурси) та (або) інвестована (зовнішні ресурси) у виробництво (оборот) вартість, яка у процесі обороту постійно перетворюється з грошової форми в товарну і знову в грошову форму, але вже більшої вартості. Право власності при цьому (утримання, розпорядження та використання) на додану вартість належить власникам підприємства. Сутність, зміст і модель функціонування капіталу АТ подана на *рис. 5.8*.

Наведені особливості капіталу промислових підприємств дозволяють обґрунтувати вибір методів аналізу формування та ефективності використання капіталу, результати застосування яких істотно впливають на обґрунтування раціональних управлінських рішень. До складу таких методів входять: нормативний, розрахунково-аналітичний, економіко-математичного моделювання, балансовий, оптимізації рішень, питомої капіталоємності, аналогій. Виходячи з наведених характеристик капіталу підприємства та найбільш доцільних методів, аналіз та оцінка процесу формування та ефективності використання капіталу повинна здійснюватися у наступних напрямках: достатність капіталу для здійснення поточної виробничої діяльності у заданому режимі, виконання усіх зобов'язань та забезпечення

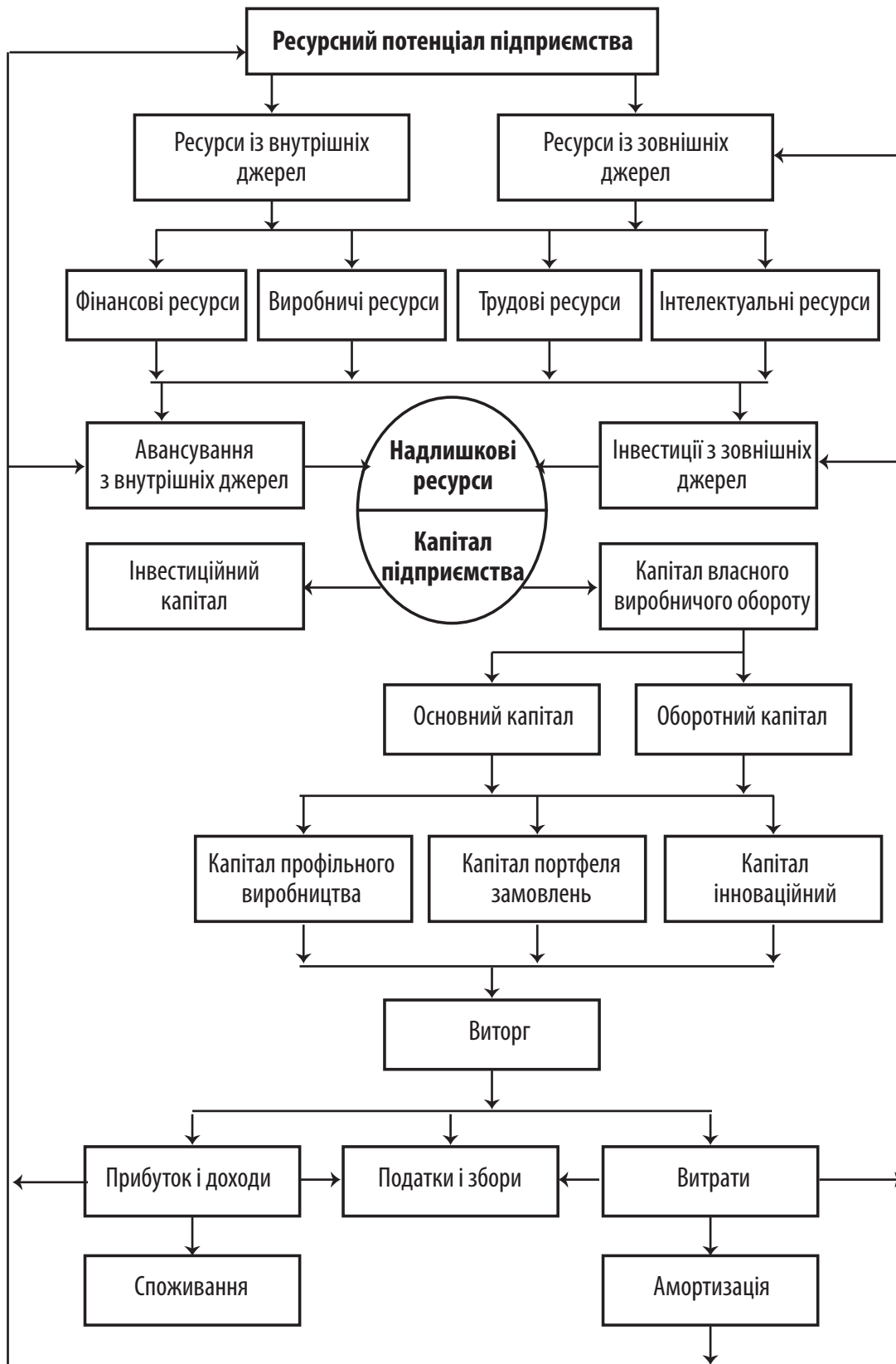


Рис. 5.8. Модель функціонування капіталу акціонерного товариства

необхідних темпів економічного зростання підприємства; відповідність запланованому рівню доходності капіталу підприємства та ступінь досяжності максимально можливої доходності за умови прийняттого для власників капіталу рівня фінансового ризику; оптимальність розподілу капіталу за видами діяльності підприємства та напрямками його використання; рівень фінансової рівноваги та гнучкості підприємства у процесі формування та використання капіталу; забезпеченість достатнього рівня контролю власників над підприємством у процесі формування та використання його капіталу; своєчасність реінвестування капіталу підприємства.

Оцінка капіталу за першим напрямком здійснюється шляхом порівняння планової його потреби із фактичним рівнем у вартісному вираженні. Для цього розраховується надлишок або дефіцит капіталу (ΔK) з урахуванням обсягів капіталу у звітному періоді ($K_{ЗВ}$, грн) та запланованого обсягу капіталу ($K_{ПЛ}$, грн):

$$\Delta K = K_{ЗВ} - K_{ПЛ}. \quad (5.1)$$

Необхідно визначити позитивними чи негативними є відхилення фактичного рівня капіталу від запланованого. Позитивними є відхилення, покликані оптимізаційними заходами при змінах у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства. При цьому у результаті здійснення заходів повинно відбуватися збільшення економічного ефекту або зменшення втрат. Негативними відхиленнями фактичного рівня капіталу від запланованого є такі, що погіршують його структуру, надмірно збільшують середньозважену вартість, уповільнюють виробничий процес, знижують якість продукції (послуг).

Відповідність запланованому рівню доходності капіталу підприємства визначається шляхом порівняння планової ($Pvk_{пл}$) та фактичної ($Pvk_{ф}$) рентабельності власного капіталу (по місяцях протягом звітного року та у цілому за рік) та розрахунку відповідного індексу рентабельності (I_P):

$$I_P = Pvk_{ф} / Pvk_{пл}. \quad (5.2)$$

При цьому слід передбачити означені у табл. 5.5 три варіанти розвитку процесів формування та використання капіталу підприємства.

Ступінь досяжності максимально можливої доходності за умови прийняттого для власників капіталу рівня фінансового ризику та оптималь-

ність розподілу капіталу за видами діяльності підприємства та напрямками його використання визначається у декілька етапів.

Таблиця 5.5

Варіанти розвитку процесів формування та використання капіталу

Варіанти розвитку	Індекс рентабельності власного капіталу	Характеристика процесів формування та використання капіталу
Нормальний	$I_p \geq 1$	Підприємство має достатній прибуток для самофінансування власного розвитку
Задовільний	$I_p < 1$ (але постійно зростає)	Підприємство має помірно зростаючий, але недостатній для саморозвитку прибуток, можна сподіватися на покращення ситуації у майбутньому
Негативний	$I_p < 1$	Рівень використання капіталу є незадовільний, підприємства не має можливостей достатнього самофінансування власного розвитку

Перший етап. Здійснюється вибір можливих для реалізації проектів, чиста приведена вартість яких має позитивне значення.

Для ілюстрації розглянемо приклад оптимізації структури капіталу умовного підприємства ВАТ «Альфа». На підприємстві можлива реалізація двох проектів: а) організація збирання двигунів нового типу; б) підвищення якості і зниження собівартості виробництва двигунів, що випускаються.

Другий етап. Складаються можливі комбінації з декількох відібраних проектів, які складають потенційні варіанти розвитку підприємства. За кожним з обраних проектів визначається потреба для реалізації в основних і обігових коштах, а також їх загальна потреба у вартісному вираженні.

У прикладі можливі такі комбінації проектів: реалізація проекту «а», реалізація проекту «б» або їх спільна реалізація. Потреба в ресурсах для реалізації проектів подана в *табл. 5.б*.

Третій етап. Визначається обсяг наявних ресурсів підприємства, що можуть бути задіяні для реалізації кожного з варіантів розвитку. Потім з потреби в ресурсах потрібно відняти обсяг існуючих на підприємстві ресурсів, можливих для використання при реалізації кожного з варіантів розвитку, і так визначається потреба в додатковому залученні ресурсів. Розмір основного капіталу підприємства складає 30 000 тис. грн, оборотно-

го – 6 000 тис. грн. З цього випливає, що як за варіантом «а», так і за варіантом «б» додаткова потреба в основному капіталі складає 7 500 тис. грн, а в оборотному – 1 500 тис. грн. Для варіанта спільної реалізації проектів додаткова потреба в основному капіталі – 13 800 тис. грн, в оборотному – 6 400 тис. грн.

Таблиця 5.6

Потреба в основних і обігових коштах для реалізації варіантів розвитку ВАТ «Альфа»

Варіанти	Потреба в основних засобах	Потреба в обігових коштах	Загальна потреба в ресурсах
«а»	37 500 тис. грн	7 500 тис. грн	45 000 тис. грн
«б»	37 500 тис. грн	7 500 тис. грн	45 000 тис. грн
«а» і «б»	43 800 тис. грн	12 400 тис. грн	56 200 тис. грн

Четвертий етап. Здійснюється дослідження доступних джерел формування капіталу. Дані по кожному з доступних джерел мають містити інформацію, необхідну для розрахунків вартості цих джерел і максимально можливу суму коштів, яку можна залучити з кожного джерела. Виходячи з наявних ресурсів підприємства і можливостей додаткового залучення ресурсів, відбираються проекти відповідної капіталомісткості.

Можливості залучення підприємством ресурсів із довгострокових джерел не перевищує 10 000 тис. грн. Можливості залучення підприємством ресурсів із довгострокових джерел не перевищує 7 000 тис. грн. Аналіз доступних джерел свідчить про неможливість спільної реалізації проектів, оскільки цей варіант розвитку вимагає залучення значних ресурсів, які перевищують можливості підприємства.

П'ятий етап. Виходячи з розміру капіталу за кожним варіантом розвитку підприємства, даних про можливі до залучення і про використувані джерела розраховується оптимальний склад і обсяг джерел формування капіталу за кожним варіантом розвитку АТ. Критерієм оптимізації структури джерел є мінімізація середньозваженої вартості капіталу. Для знаходження оптимальної структури капіталу АТ за кожним з варіантів розвитку приймаються додаткові обмеження (табл. 5.7).

Таблиця 5.7

Додаткові обмеження, використовувані при розрахунку оптимальної структури капіталу акціонерного товариства

Показник	Обмеження
Обсяг додаткової емісії простих акцій	Не вище межі, за якою іде зміна структури корпоративної власності та контролю
Обсяг емісії привілейованих акцій	Не більше 10% від розміру статутного фонду (відповідно до законодавства)
Обсяг емісії облігацій	Не більше 25% від розміру статутного фонду (відповідно до законодавства)
Частка короткострокових джерел у фінансуванні оборотних активів	Не вище припустимої межі цього показника, який забезпечує прийнятний рівень ризику втрати ліквідності
Обсяг фінансового лізингу	Не більше потреби в основних виробничих фондах
Обсяг залучення комерційного кредиту	Не більше потреби в оборотних виробничих фондах

Значно спрощує процес розрахунків оптимальної структури джерел за кожним з варіантів розвитку підприємства використання сучасних інформаційних технологій з використанням методів лінійного програмування.

Шостий етап. Виходячи з прогнозних маркетингових даних за кожним з можливих варіантів розвитку розраховуються песимістичний, найбільш імовірний і оптимістичний обсяги продажу продукції підприємства у вартісному вираженні і відповідні даним обсягам продажу суми постійних і змінних витрат (табл. 5.8).

Таблиця 5.8

Прогнозні обсяги продажу продукції та витрати підприємства

Показники	Песимістичний обсяг продажу	Найбільш ймовірний обсяг продажу	Оптимістичний обсяг продажу
Виторг від реалізації за варіантом «а»	14 250 тис. грн	22 800 тис. грн	24 700 тис. грн
Постійні витрати за варіантом «а»	1 200 тис. грн	1 200 тис. грн	1 200 тис. грн
Змінні витрати за варіантом «а»	10 350 тис. грн	16 560 тис. грн	17 940 тис. грн
Виторг від реалізації за варіантом «б»	20 700 тис. грн	21 600 тис. грн	22 500 тис. грн
Постійні витрати за варіантом «б»	1 000 тис. грн	1 000 тис. грн	1 000 тис. грн
Змінні витрати за варіантом «б»	15 215 тис. грн	15 877 тис. грн	16 538 тис. грн

Сьомий етап. Розраховується розкид варіації рентабельності власного капіталу АТ, виходячи з песимістичного й оптимістичного обсягів продажу продукції за кожним варіантом розвитку підприємства. Використання даного показника зумовлене необхідністю врахування впливу виробничого і фінансового ризику при обґрунтуванні структури капіталу корпорації.

Розкид варіації рентабельності власного капіталу підприємства (BP_{BK}) визначається як різниця між рентабельність власного капіталу підприємства при оптимістичному (P_{BKO}) та песимістичному ($P_{BKП}$) обсягах продажу продукції підприємства. При цьому використовуються показники суми чистого прибутку при оптимістичному ($ЧП_О$) і песимістичному ($ЧП_П$) обсягах продажу продукції підприємства та суми власного капіталу підприємства (K_B):

$$BP_{BK} = P_{BKO} - P_{BKП} \quad (5.3)$$

$$P_{BKO} = ЧП_О / K_B \quad (5.4)$$

$$P_{BKП} = ЧП_П / K_B \quad (5.5)$$

Використання показника «чистий прибуток» при розрахунку рентабельності власного капіталу АТ зумовлене необхідністю зіставлення розкиду варіації рентабельності власного капіталу і вартості власного капіталу корпорації. За можливості відхилення рентабельності власного капіталу АТ нижче вартості власного капіталу виявляється ризик зниження дивідендів, що може бути негативно сприйнято акціонерами.

$$ЧП_О = Vpo - (Vпост + Vзм о) - Пп - Ппо \quad (5.6)$$

$$ЧП_П = Vpn - (Vпост + Vзм п) - Пп - Ппп \quad (5.7)$$

де Vpo і Vpn – сума виторгу від реалізації при оптимістичному і песимістичному обсягах продажу продукції підприємства відповідно, грн;

$Vпост$ – сума умовно постійних витрат підприємства (без урахування сплати відсотків за використання позикових ресурсів), грн;

$Vзм о$ і $Vзм п$ – сума змінних витрат при оптимістичному і песимістичному обсягах продажу продукції підприємства відповідно (без урахування сплати податку на прибуток), грн;

$Пп$ – плата за використання позикових ресурсів, грн;

$Ппо$ і $Ппп$ – сума податку на прибуток при оптимістичному і песимістичному обсягах продажу продукції підприємства відповідно, грн.

Підставивши в 4. дані 5 – 7, одержимо:

$$BP_{BK} = \frac{B_{po} - (B_{пост} + B_{змо}) - \Pi_n - \Pi_{но}}{K_6} - \frac{B_{pn} - (B_{пост} + B_{змп}) - \Pi_n - \Pi_{пн}}{K_6}. \quad (5.8)$$

Спростивши праву частину 8, одержимо:

$$BP_{BK} = \frac{B_{po} - B_{pn} - B_{змо} + B_{змп} - \Pi_{но} - \Pi_{пн}}{K_6}. \quad (5.9)$$

Сума податку на прибуток при оптимістичному і песимістичному обсягах продажу визначається в такий спосіб:

$$\Pi_{но} = C_{пн} (B_{po} - (B_{пост} + B_{змо}) - \Pi_n). \quad (5.10)$$

$$\Pi_{пн} = C_{пн} (B_{pn} - (B_{пост} + B_{змп}) - \Pi_n), \quad (5.11)$$

де $C_{пн}$ – ставка податку на прибуток, %.

Підставимо дані формул (5.10) і (5.11) у формулу (5.9), одержимо формулу для розрахунку розкиду варіації рентабельності власного капіталу підприємства через обсяг реалізації продукції підприємства, суму змінних витрат, ставку податку на прибуток і суму власного капіталу:

$$BP_{BK} = \frac{B_{po} - B_{pn} - (B_{змо} - B_{змп})}{K_6} \times (1 - C_{пн}). \quad (5.12)$$

Для підприємств, що випускають кілька видів продукції, формула (5.12) буде мати такий вигляд:

$$BP_{BK} = \frac{\sum_{i=1}^n (B_{po_i} - B_{pn_i}) - \sum_{i=1}^n (B_{змо_i} - B_{змп_i})}{K_6} \times (1 - C_{пн}), \quad (5.13)$$

де i – порядкове число виду продукції, що випускається підприємством;

n – кількість видів продукції, що випускаються підприємством.

У прикладі розкид варіації рентабельності власного капіталу за варіантом «а» дорівнює 6,3%, а за варіантом «б» – 1,0%.

Восьмий етап. Розраховується рентабельність капіталу (сукупного) АТ за кожним варіантом розвитку підприємства, виходячи з найбільш імо-

вірних обсягів реалізації продукції. Розрахунок цього показника здійснюється, виходячи з наступної формули:

$$PK_{ни} = \frac{П_в}{К}, \quad (5.14)$$

де $PK_{ни}$ – рентабельність капіталу АТ при найбільш ймовірному обсязі продажу продукції, %;

$П_в$ – сума прибутку до сплати відсотків і податку на прибуток при найбільш ймовірному обсязі продажу продукції АТ, грн;

$К$ – сума сукупного капіталу підприємства, грн.

При розрахунку рентабельності капіталу АТ використовується показник «прибуток до сплати відсотків і податку на прибуток». Використання цього показника необхідне для забезпечення порівнянності рентабельності сукупного капіталу і середньозваженої вартості капіталу АТ. У прикладі цей показник за варіантом «а» дорівнює 11,2%, а за варіантом «б» – 10,5%.

Дев'ятий етап. Розраховується рентабельність власного капіталу при найбільш ймовірному обсязі продажу продукції за кожним з варіантів розвитку підприємства.

$$PK_{вни} = Ч_{ни} / К_{вб}, \quad (5.15)$$

де $PK_{вни}$ – рентабельність власного капіталу підприємства при найбільш ймовірному обсязі продажу продукції, %;

$Ч_{ни}$ – сума чистого прибутку при найбільш ймовірному обсязі продажу продукції підприємства, грн;

$$Ч_{ни} = В_{рни} - В_{сни} - С_{вн} \times К_{п} - С_{пн} (В_{рни} - В_{сни} - С_{вн} \times К_{п}), \quad (5.16)$$

де $В_{рни}$ – сума виторгу від реалізації при найбільш ймовірному обсязі продажу продукції підприємства, грн;

$В_{сни}$ – сума постійних і змінних витрат підприємства при найбільш ймовірному обсязі реалізації продукції, грн;

$С_{вн}$ – ставка відсотків за використання позикових ресурсів, %;

$К_{п}$ – величина позикового капіталу, грн.

На думку автора, у випадку використання позикових коштів з декількох джерел як процентну ставку ($С_{вн}$) варто використовувати середньозважену вартість позикового капіталу ($С_{вн}$), оскільки цей показник характери-

зує середній рівень витрат на використання позикових коштів, виражений у відсотках до суми цих коштів.

Підставимо дані формули (5.16), попередньо спростивши їх і замінивши Свп на СВКп, у формулу 15 одержимо вираження для розрахунку рентабельності капіталу АТ при використанні декількох джерел позикових ресурсів:

$$PK_{ВНП} = \frac{B_{pv} - B_{снп} - СВК_n \times K_n}{K_v} \times (1 - C_{nn}). \quad (5.17)$$

$$СВК_n = \sum_{i=1}^n BK_{n_i} \times Ч_{n_i}, \quad (5.18)$$

де BK_{n_i} – вартість використання ресурсів з i -го джерела, %;

$Ч_{n_i}$ – частка i -го джерела в загальній сумі позикового капіталу;

i – порядковий номер джерела позикових ресурсів;

n – кількість джерел позикових ресурсів.

Рентабельність власного капіталу за проектом «а» дорівнює 6,9%, а за проектом «б» – 6,2%.

Десятий етап. Для вибору варіанта розвитку підприємства і відповідної оптимальної (цільовий) структури капіталу здійснюється позиціонування можливих варіантів розвитку в просторі матриці за такими показниками: рентабельність капіталу АТ, рентабельність власного капіталу, розкид варіації рентабельності власного капіталу (рис. 5.9).

Точки А, В і С на осях матриці є обмеженнями за представленими показниками. Точки А показує верхню межу розкиду варіації рентабельності власного капіталу підприємства, прийнятої на загальних зборах акціонерів. Межа цього показника характеризує припустимий загальний ризик підприємства (виробничий і фінансовий). Точка В характеризує мінімально припустиму межу рентабельності власного капіталу, що дозволяє дотримувати прийняту дивідендну політику і здійснювати необхідні відрахування у фонд нерозподіленого прибутку. Точка С є обмеженням мінімального рівня рентабельності капіталу АТ, що, порівняно із середньозваженою вартістю капіталу, дає представлення про доцільність реалізації тих чи інших проектів.

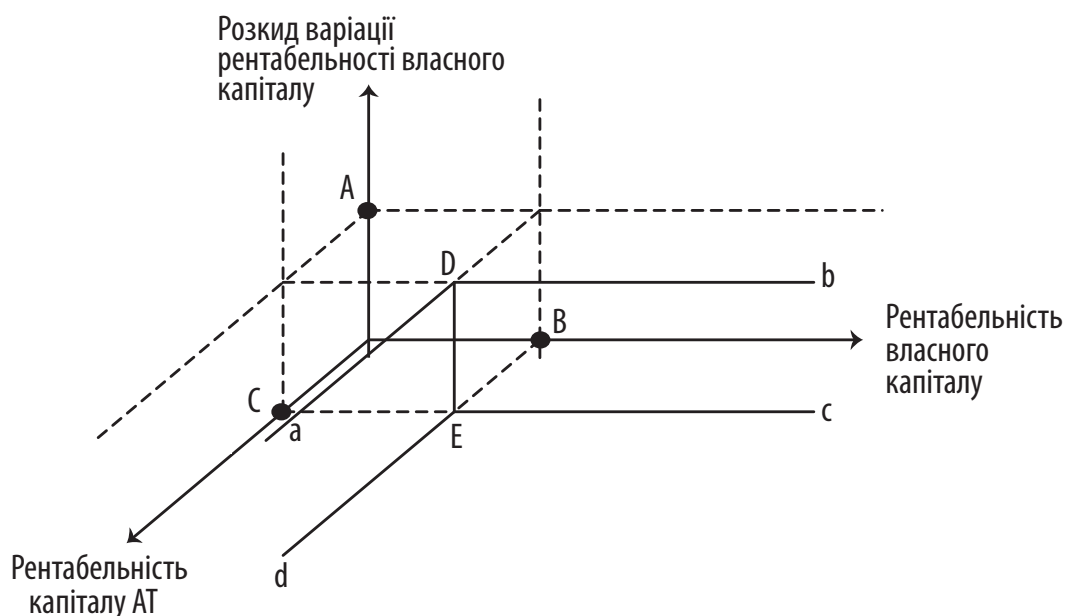


Рис. 5.9. Матриця вибору структури джерел

Виходячи з поданих обмежень, визначається простір матриці, усередині якого знаходяться прийнятні для реалізації варіанти розвитку підприємства. На рис. 5.8 цей простір позначений прямими a, b, c, d (на рисунку – це тонкі суцільні лінії) і відрізком DE. При цьому кожному типу системи формування капіталу відповідають певні критерії вибору варіантів розвитку.

Для антикризового типу системи формування капіталу (підприємство потребує фінансового оздоровлення) застосовуються такі граничні значення показників: рентабельність капіталу АТ при найбільш імовірному обсязі продажу продукції (НІОПП) має бути не нижчою середньозваженої вартості позикового капіталу; рентабельність власного капіталу при НІОПП має бути не менше нуля; розмах варіації рентабельності власного капіталу не має перевищувати середньо галузевий рівень.

Для нормального типу системи формування капіталу (підприємство функціонує на середньому по галузі рівні) прийнятними є такі критерії: рентабельність капіталу АТ при НІОПП має бути не нижчою середньозваженої вартості капіталу підприємства; рентабельність власного капіталу

АТ при НІОПП має бути не нижчою вартості власного капіталу; розмах варіації рентабельності власного капіталу має бути не вищим подвійної різниці між рентабельністю власного капіталу при НІОПП і вартістю власного капіталу.

Інноваційному типу системи формування капіталу (підприємство має такий фінансовий стан, що дозволяє йому реалізовувати інноваційні проекти) відповідають такі критерії: рентабельність капіталу АТ при НІОПП повинна бути не нижче середньозваженої вартості капіталу підприємства; рентабельність власного капіталу АТ при НІОПП має бути не нижчою мінімально припустимої межі цього показника, встановленого власниками підприємства; розмах варіації рентабельності власного капіталу має бути не вищим рівня рентабельності власного капіталу при оптимістичному обсязі продажу.

Позиції варіантів розвитку підприємства в просторі матриці подані на рис. 5.10 та рис. 5.11. У цьому випадку були використані результати попередніх розрахунків, поданих у табл. 5.9.

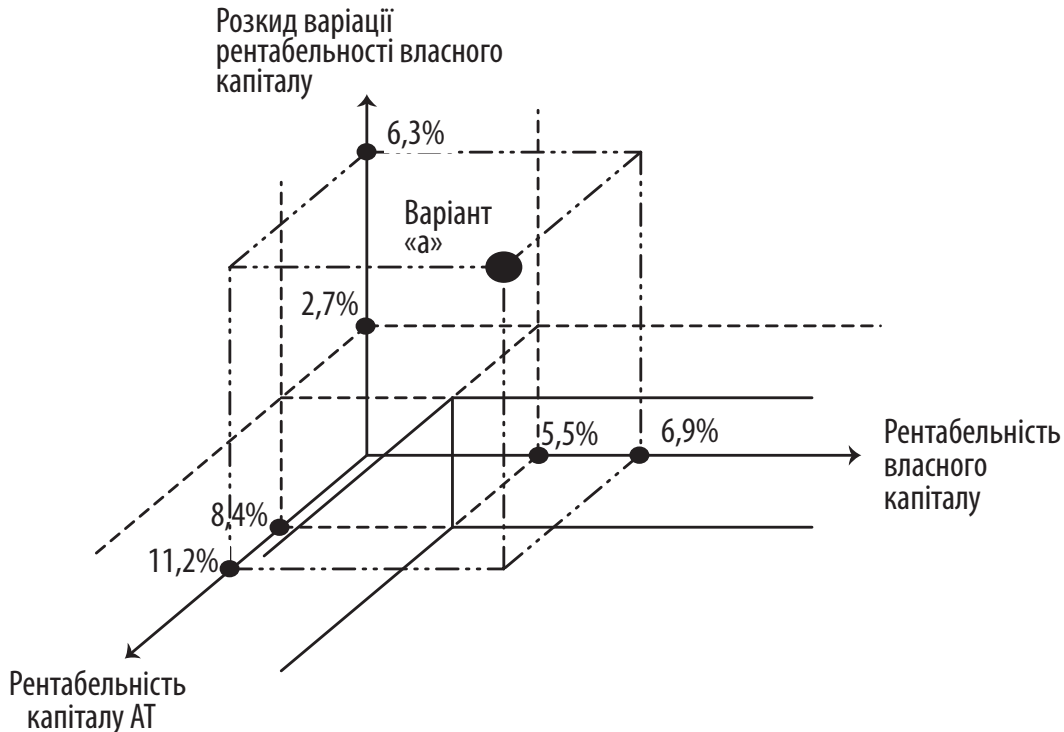


Рис. 5.10. Матриця вибору структури джерел за варіантом «а»

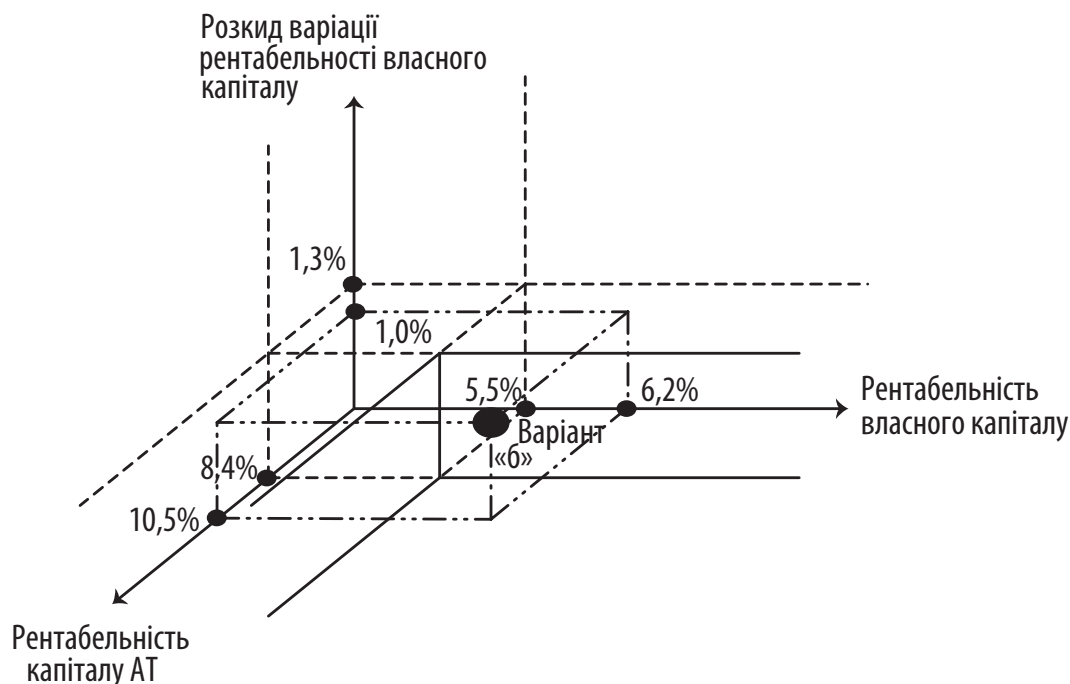


Рис. 5.11. Матриця вибору структури джерел за варіантом «б»

Таблиця 5.9

Дані для вибору прийняттого варіанта розвитку підприємства

Варіанти розвитку	Розмах варіації рентабельності, %	Припустима межа розмаху варіації рентабельності, %	Рентабельність капіталу АТ при НІОПП, %	Средньозважена вартість капіталу, %	Рентабельність власного капіталу при НІОПП, %	Мінімально припустимий рівень рентаб. власного капіталу, %
«а»	6,3%	2,7%	11,2%	8,4%	6,9%	5,5%
«б»	1,0%	1,3%	10,5%	8,4%	6,2%	5,5%

Виходячи з інформації, поданої на рис. 5.9 і 5.10, варто взяти для реалізації варіант «б», а відповідна цьому варіанту розвитку структура капіталу є оптимальною для підприємства. Оптимальним для варіанта «б» є співвідношення власного капіталу 76% до позикового капіталу 24%. При такій структурі капіталу ВАТ «Альфа» забезпечить прийнятний для акціонерів рівень виробничо-фінансових ризиків і задоволення їх очікувань з приводу виплати дивідендів.

Одинадцятий етап. Здійснюється вибір найбільш прийняттого варіанта розвитку підприємства. Якщо декілька проектів з числа можливих варіантів задовольняють цим критерієм, то вибирається той варіант, за якого рентабельність власного капіталу має найбільше значення. Відповідна цьому варіанту оптимальна структура капіталу і склад джерел його формування є оптимальними в цілому для підприємства. Тому що в прикладі тільки один варіант виявився в області припустимих значень, дії передбачені в цьому блоці не здійснюються.

Дванадцятий етап. Здійснюється зіставлення існуючих (використовуваних) джерел формування капіталу і джерел, що утворюють оптимальну структуру капіталу при обраному варіанті розвитку підприємства. У результаті визначається необхідність збільшення або зменшення обсягів використання ресурсів з існуючих джерел, а також потреба в залученні додаткових джерел, що дозволить оптимізувати структуру капіталу АТ. У випадку розбіжності джерел, що зіставляються, приймається рішення про доцільність заміни використовуваних – на нові.

Тринадцятий етап. Складається планова остаточна оптимальна структура капіталу і розробляється план заходів щодо доведення існуючої структури джерел до планованого стану. Завдання оптимізації вибору джерел для кожного типу системи формування капіталу вирішується з використанням сучасних інформаційних технологій.

Фінансова рівновага та гнучкість підприємства у процесі формування та використання капіталу визначається можливістю безупинного фінансування поточної господарської діяльності та обраних стратегічних напрямів розвитку незалежно від змін (прогнозованих та не прогнозованих) у зовнішньому середовищі. Індикатором фінансової рівноваги при цьому може бути виконання фінансових планів за термінами та обсягами залучення ресурсів, а також прогнозні оцінки цих показників.

Забезпеченість достатнього рівня контролю власників над підприємством є однією з найважливіших умов у процесі формування та використання капіталу підприємства у формі АТ. Причому, на нашу думку, доцільно розглядати корпоративний контроль, оскільки це поняття найбільш ёмно характеризує сутність цього явища. Корпоративний контроль – це можливість впливати на усі види діяльності корпорації, особливо на процеси формування

і використання капіталу, з боку усіх учасників корпоративних відносин. Корпоративний контроль може бути акціонерним, управлінським, фінансовим, трудового колективу, ринковим, органів державного управління і суспільним. При цьому ступінь контролю над АТ з боку учасників корпоративних відносин різна і змінюється протягом усіх стадій життєвого циклу АТ.

Маючи певні інтереси, учасники корпоративних відносин прямо або побічно пов'язані з діяльністю корпорації і визначають види, етапи, сфери й ефективність контролю. Структура системи корпоративного контролю і характер його впливу на процеси формування капіталу подані в *табл. 5.10*.

Таким чином, поняття «корпоративний контроль» містить у собі більш широке коло відносин, ніж відносини між власниками корпорації і вищим керівництвом. Корпоративний контроль визначає сутність корпорації і впливає на процес формування капіталу АТ. З точки зору формування капіталу перевага тієї чи іншої групи акціонерів характеризуються різними особливостями, що випливають з різноспрямованості їх інтересів, цілей і способів впливу на корпорацію. Це зумовлює необхідність регулювання процесів корпоративної взаємодії учасників шляхом формування відповідної системи корпоративного управління, що враховує особливості названих типів корпоративних систем.

Своєчасність реінвестування капіталу підприємства оцінюється з позицій втрачених можливостей. Якщо підприємство своєчасно реагує на виникнення можливостей більш ефективного застосування капіталу, то його можна характеризувати як достатньо мобільний. Але якщо існують втрачені можливості, то необхідно розробляти заходи з підвищення потенційної мобільності капіталу. Далі розробляються середньострокові і короткострокові фінансові плани, які відбивають терміни залучення і кількість коштів, а також мету, під яку залучаються кошти з тих чи інших джерел.

Аналіз процесів формування й ефективності використання капіталу є вкрай необхідним для забезпечення стійкого фінансово-економічного стану вітчизняних промислових підприємств, більшість з яких характеризується надлишковим потенціалом, зростанням фізичної і моральної зношеності основних фондів, зниженням їх реальної вартості, зростанням витрат частки коштів у складі активів. Ситуація для цих підприємств ускладнюється тим, що наведені характеристики мають тенденцію до погіршення.

Таблиця 5.10

Вплив системи корпоративного контролю на формування капіталу акціонерного товариства

Акціонерний	Управлінський	Трудового колективу	Фінансовий	Ринковий	Державний	Суспільний
1	2	3	4	5	6	7
Суб'єкти контролю						
Акціонери з контрольним пакетом акцій. Мінітарні акціонери	Вище керівництво корпорації	Трудовий колектив корпорації	Банки і фінансові компанії і т. д.	Постачальники. Споживачі. Конкуренти	Органи державної влади	Громадські організації і населення регіону
Межі контролю						
Зміна статутного капіталу. Вибір напрямків використання ресурсів. Розподіл результатів використання капіталу	Управління активами корпорації	Вимоги до умов і оплати праці	Ціна й умови використання ресурсів	Ціна, якість і умови поставчань ресурсів. Вимоги до ціни і якості продукції корпорації. Переваги конкурентної продукції	Контроль над виконанням фінансових зобов'язань перед державою і дотриманням законів	Контроль над гуманністю і екологічністю виробництва
Інструменти контролю						
Рішення зборів акціонерів. Рішення ради директорів	Укази генерального директора АТ	Колективний договір Страйки Продуктивність праці	Кредитні договори. Контроль над використанням позикових ресурсів	Договори постачання ресурсів. Попит на продукцію корпорації. Конкурентне протистояння	Перевірки виконавчих державних органів. Пільги. Санкції	Перешкоди протіканню виробничих процесів (страйки, скарги і т. д.)

Закінчення табл. 5.10

1	2	3	4	5	6	7
Вплив корпоративного контролю на формування капіталу АТ						
Формування стартового і додаткового акціонерного капіталу. Дивідендна політика	Ефективність використання ресурсів корпорації	Обсяг соціальних витрат	Вартість і можливість використання позикових ресурсів	Обсяг прибутку. Ефективність використання капіталу	Обсяг відрахувань із прибутку. Величина фінансових санкцій	Порушення ритмічності виробничого процесу. Додаткові витрати

Більшості промислових підприємств України не вдається використовувати переваги ринкової форми господарювання у процесах формування та використання капіталу. Причинами виникнення та розвитку несприятливих умов для формування та ефективного використання капіталу вітчизняних підприємств є негативний вплив зовнішніх (зниження платоспроможного попиту, погіршення інвестиційного клімату, підвищення конкуренції з боку закордонних виробників) і внутрішніх (погіршення фінансового стану, неприваблива для стратегічних інвесторів структура власності; низький рівень прозорості діяльності вищого керівництва корпорацій) факторів. У цих умовах великого значення набуває розбудова системи аналізу процесів формування та ефективності використання капіталу, орієнтованої на виявлення внутрішніх резервів підприємства.

Розроблені рекомендації за напрямками аналізу та оцінки процесів формування і ефективності використання капіталу підприємства на основі наведеної матриці дозволяє: диференціювати джерела інвестиційних ресурсів за цілями обраної стратегії; визначати сукупність найкращих джерел формування капіталу; конкретизувати напрямки використання ресурсів; спростити процедури контролю і визначати основні напрямки корегування прийнятої стратегії для приведення її у відповідність до потенціалу підприємства. Аналіз позиції підприємства в просторі матриці дозволяє оптимізувати ризик втрати ліквідності підприємства і максимізувати темпи приросту сукупного багатства власників.

5.3. Визначення змісту та напрямки застосування конкурентного аналізу

Конкурентний аналіз є самостійним підрозділом економічної науки, що вивчає особливу сферу економічних відносин із погляду теорії конкуренції, пов'язаний з визначенням шляхів досягнення конкурентних переваг й розробці на цій основі заходів щодо посилення конкурентної позиції підприємства на ринку, визначення й удосконалення конкурентної стратегії підприємства. Із необхідністю проведення конку-

рентного аналізу стикаються різні за розміром й формою власності підприємства. Ці знання є необхідними для роботи керівниками, аналітиками консолідованої інформації, економістами, консультантами з питань оцінки, бізнес-планування й розробки бізнес-планів, залучення інвестицій, маркетингу й маркетингових досліджень та ін.

Предметом конкурентного аналізу є відносини, що виникають на ринках між суб'єктами господарювання в умовах конкуренції. *Об'єктом конкурентного аналізу* виступає процес оцінки й аналізу конкурентів підприємства та його конкурентного середовища з метою розробки конкурентної стратегії, яка б забезпечувала його високу конкурентоспроможність. Загальна логічна схема конкурентного аналізу, яка відображає ієрархію базових понять, подана на *рис. 5.12*. Варто звернути увагу на те, що ключовим елементом середовища, яке визначає умови досягнення високого рівня конкурентоспроможності підприємства, є стан його конкурентного середовища.

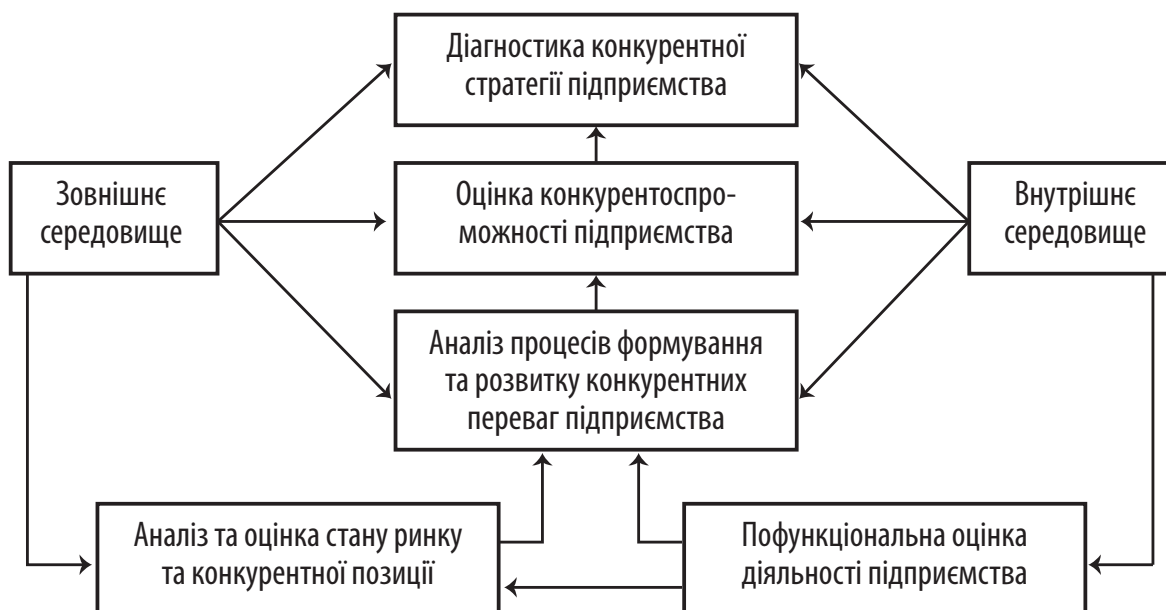


Рис. 5.12. Загальна схема конкурентного аналізу підприємства

Мета дослідження конкурентного середовища підприємства – визначити показники галузі й окремих товарних ринків усередині галузі, конкурентну позицію підприємства і виявити основних і потенційних конкурентів. Аналіз конкурентного середовища підприємства включає: характеристику

конкурентного середовища підприємства і його структуру; діагностику факторів конкурентного середовища; оцінку інтенсивності конкуренції. При дослідженні галузі найбільш типовим є виділення трьох агрегованих факторів, які визначають інтенсивність конкуренції в ній: розподіл ринкових часток між конкурентами; темпи зростання місткості ринку; рентабельність ринку.

Аналіз конкурентної позиції забезпечує формування більш повного і точного представлення про внутрішні мотиви поведінки конкурентів. Конкурентна позиція встановлюється на основі оцінки діяльності конкурентів і інших елементів зовнішнього середовища. М. Портер зазначає, що для проведення дослідження діяльності конкурентів необхідна значна кількість інформації, яка найчастіше недоступна, тому він запропонував схему, де наявність інформації про конкурентів зводиться до чотирьох діагностичних елементів: майбутні цілі; поточна стратегія; припущення конкурентів і можливості конкурентів, які визначають характер їх реакції [493, с. 50].

На відміну від М. Портера, Ф. Котлер [211, 493] метою дослідження діяльності конкурентів вважає не оцінку реакції конкурентів, а вибір конкурентів, яких варто атакувати і яких варто уникати. Процес аналізу конкурентів містить: виявлення конкурентів компанії; визначення цілей конкурентів; встановлення стратегій конкурентів; оцінка сильних і слабких сторін конкурентів; оцінка спектру можливих реакцій конкурентів; вибір конкурентів, яких слід атакувати та уникати. Г. Л. Азоев [29] для визначення конкурентних позицій підприємства пропонує використовувати конкурентну карту ринку, яка ґрунтується на динамічному аналізі величини ринкової частки підприємств-конкурентів. Структура методики дослідження діяльності конкурентів включає попередні процедури дослідження, аналітичну частину й інтерпретацію результатів дослідження. Основні етапи технології аналізу діяльності конкурентів наведені на *рис. Г.1*.

У ході проведення аналізу конкурентів накопичується й аналізується: *кількісна* інформації про діяльність конкурентів (організаційно-правова форма; чисельність персоналу; розмір активів; наявність доступу до інших джерел коштів; обсяг продажів; частка ринку; рентабельність; керівники фірми; наявність і розміри збутової мережі; перелік основних видів послуг; інші кількісні дані (наприклад, вартість послуг, витрати на рекламу й т. д.)

та *якісна* інформації про діяльність конкурентів (репутація конкурентів; популярність, престиж товарів; досвід керівництва й співробітників; частота трудових конфліктів; пріоритети діяльності; гнучкість маркетингової стратегії; ефективність продуктової, цінової, збутової та комунікаційної стратегій; робота у сфері впровадження на ринок нових продуктів; організація маркетингу; рівень обслуговування клієнтів; прихильність клієнтів; реакція конкурентів на зміни ринкової ситуації).

Для діагностики конкурентної напруженості на ринку, визначення значимості конкурентних сил і аналізу галузі, інших факторів зовнішнього середовища можна використовувати безліч концепцій і моделей [39; 188; 321; 359; 408; 419; 447; 459], основні з яких наведені у *табл. Г1*. Важливо відзначити, що кожна з концепцій чи моделей аналізу забезпечує тільки фрагмент загальної картини, і недоцільно використовувати для аналізу зовнішнього середовища будь-яку з них. Методи аналізу підрозділяються на два взаємодоповнювальних один одного види: кількісний і якісний. Якісний аналіз ставить своїм завданням визначити основне джерело явища, ідентифікувати його, виявити існуючі і можливі причинно-наслідкові зв'язки. Кількісний аналіз забезпечує кількісну визначеність: імовірності здійснення досліджуваних явищ; ступеня їх впливу на результати діяльності підприємства; можливого економічного збитку. Найбільш поширені в практиці такі методи кількісного аналізу, як статистичний та динамічний.

Корисну роль для більш чіткого уявлення ситуації ухвалення рішення відіграє використання методу факторного аналізу. Він дозволяє, виходячи з аналізу статистичних даних, виявити як найбільш важливі фактори, які визначають основні тенденції розвитку ситуації, так і їх порівняльну вагомість. Однак треба розуміти, що використання і методу факторного аналізу, і інших методів статистичної обробки даних справедливе лише в припущенні збереження основних умов функціонування підприємства. Якщо ж відбуваються значні зміни у внутрішніх чи зовнішніх умовах, то використання тенденцій, характерних для умов, що вже змінилися, навряд чи принесе користь. У цих випадках більш доцільним виявляється використання методів експертного аналізу і прогнозування [235, с. 266].

Необхідність використання методу експертних оцінок обумовлена також тим, що при вирішенні складних проблем один фахівець не в змозі

врахувати усі фактори і взаємозв'язки між ними. Вироблення рішення вимагає участі групи компетентних фахівців (експертів). Основна перевага групової оцінки полягає в можливості різнобічного аналізу кількісних і якісних аспектів проведеної оцінки. Це пояснює, чому експерти, навіть не володіючи формальними повноваженнями, можуть мати діючий вплив при виробленні управлінських рішень. У результаті проведення подібного аналізу конкурентного середовища керівництво підприємства володіє аналітичною інформацією, необхідною для вивчення особливостей конкурентних переваг, які притаманні суб'єктам ринку.

Поширеним на сьогодні інструментом аналізу конкурентних відносин є бенчмаркінг, який, як правило, в нашій країні зводиться до неформального обміну інформацією на рівні керівництва в процесі ділового спілкування з партнерами. Перевагами організованого бенчмаркінгу є цілеспрямоване зусилля на вирішення конкретної проблеми іншими суб'єктами господарювання й можливість співробітництва з конкурентами на засадах відкритості і обміну інформацією [434].

З огляду на те, що для підприємства для забезпечення його стійкого положення на ринку, окрім аналізу конкурентного середовища й безпосередньо конкурентів, не менш важливою складовою є внутрішні здібності і компетенції, значну частину конкурентного аналізу представляє аналіз і оцінка процесів формування та розвитку конкурентних переваг.

Це дослідження включає наступні етапи: визначення цілей – аналіз та оцінка процесів формування і розвитку конкурентних переваг; формування системи показників та критеріїв, в основі якої лежить розроблена концептуальна модель конкурентних переваг; вибір та обґрунтування методів і моделей; отримання й інтерпретація результатів.

Українська економіка, як і більшість європейських та світових економік, перебуває під впливом негативних проявів світової фінансово-економічної кризи. Скорочений зовнішній попит, низькі світові ціни на сталь, різне зростання цін на імпортовані енергоносії, а також скрутні умови на світовому фінансовому ринку та скорочення кредитування з боку банківської системи жорстко позначилися на економічній активності. Однак останнім часом в економіці спостерігаються певні ознаки стабілізації. Харківський регіон вважається провідним центром високотехнологічного виробництва

і першокласного науково-технічного потенціалу, від підтримки і подальшого розвитку яких без перебільшення залежить збереження всього індустріального вигляду України. Фінансово-інвестиційний стан промислових підприємств є відображенням макроекономічних процесів у галузі.

Але за даними щорічної комплексної оцінки соціально-економічного розвитку регіонів України за 2009 рік, яку проводить Адміністрація Президента України, Харківська область займає далеко не провідні позиції. Це підтверджується даними *табл. Д.1*, підґрунтям для розрахунку яких стала інформація з *табл. Д.2*. За результатами оцінки Харківська область є лідером у сфері інвестиційної та зовнішньоекономічної діяльності, займає середні позиції у сфері соціального сектору та сфері екології, належить до аутсайдерів у сферах реального сектору, державних фінансів та фінансових результатів діяльності підприємств, сфері споживчого ринку. Загальна оцінка – 24 місце серед 27 регіонів України, відсутність динаміки розвитку.

За підсумками 2002 року Харківська область займала четверте місце серед 27 регіонів України (2000 рік – чотирнадцяте, 2001 рік – п'яте).

Неефективне функціонування підприємств пов'язане з недосконалістю маркетингової політики. Показником, що характеризує ефективність взаємодії підприємства і ринку, є рентабельність активів (коефіцієнт віддачі активів, економічна рентабельність). Гнучкість в управлінні цим показником полягає, насамперед, у раціональній структурі майна підприємства, вмілому управлінні запасами товарно-матеріальних цінностей, станом розрахунків з покупцями, їх належним обліком. Для створення умов зростання даного показника необхідно виділити фактори, що чинять на нього вплив. Аналіз тенденцій зміни зон господарювання промислових підприємств Харківського регіону, результати якого відображені на *рис. Г.2*, виявив відсутність мотивів до активної поведінки підприємств на ринку, розширення ринкової присутності і посилення їх позицій.

Об'єктом подальшого конкурентного аналізу обрано підприємство ЗАТ «Завод «Південкабель», яке спеціалізується на випуску силових кабелів середньої напруги (СКСН). Характеристика діяльності підприємства та особливості ведення ним конкурентної боротьби відображені відповідно у *табл. Г.2* та *табл. Г.3*. З них видно, що ВАТ «Південкабель» виробляє широку гаму силових кабелів на напругу 10 кВ за старою техно-

логією. В даний час фінська компанія «Nokia» (світовий лідер у виробництві кабельної продукції) інвестувала значні кошти в модернізацію цього підприємства – встановлено нове обладнання з виробництва побутових кабелів і кабелів зв'язку. Продукція підприємства сертифікована за міжнародним стандартом ІСО 9002. Порівняльний аналіз властивостей продукції підприємства-виробника з продукцією конкретна свідчить про те, що основним конкурентом на ринку СКСН варто вважати ЗАТ СП «АВВ Москабель» (табл. 5.11).

Таблиця 5.11

Аналіз зовнішніх конкурентних переваг

Конкурентна перевага	Підприємство ЗАТ «Завод «Південкабель»»	Конкуренти						
		Реальні					потенційні	
		ЗАТ СП «АВВ Москабель»	АТ «Москабельмет»	ВАТ «Камкабель»	АТВТ «Експокабель»	ВАТ «Північ кабель»	ВАТ «Донбаскабель»	ЗАТ ВП «Азовкабель»
Ціна–якість	+	-	-	-	-	-	+	+
Інновації	-	+	-	-	+	-	-	-
Комплексне обслуговування сегмента ринку	+	-	-	+	-	-	-	-
Імідж і репутація	-	-	+	-	+	+	-	-

Стосовно табл. 5.11, знак «-» свідчить про відсутність конкурентної переваги цього підприємства на ринку, але це не означає наявності низького рівня якості продукції, яка випускається, відсутності інноваційних процесів на підприємствах та низького іміджу і репутації зазначених підприємств, у той час як знак «+» свідчить про явну конкурентну перевагу над конкурентами.

Після проведення аналізу стану ринкового середовища та зовнішніх конкурентних переваг доцільно виявити здібності і компетенції самого підприємства, що реалізуються у процесах формування та розвитку його внутрішніх конкурентних переваг. Технологія оцінки процесів формування і розвитку таких конкурентних переваг подана на рис. 5.13.

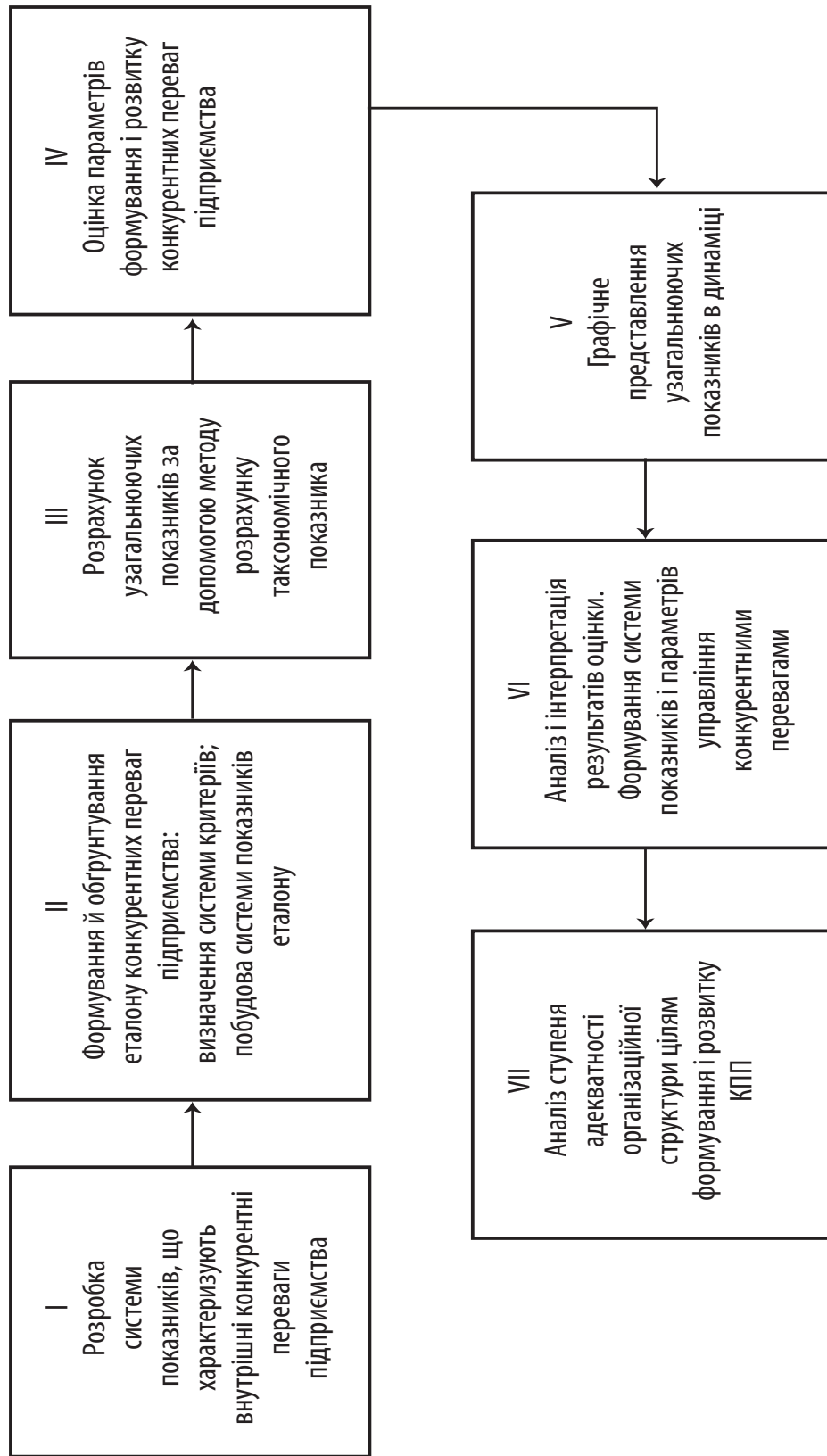


Рис. 5.13. Технологія оцінки процесів формування і розвитку конкурентних переваг функціональних сфер діяльності підприємства

Інформаційними джерелами для оцінки функціональних сфер діяльності ЗАТ «Південкабель» є дані статистичної та бухгалтерської звітності, інформація, яка відображається в бізнес-плані. Вихідні формули для розрахунку показників для оцінки внутрішніх конкурентних переваг підприємства процесів подані у табл. Д.3. Представлена система показників є інформаційною базою для проведення подальшої оцінки й визначення інтегрального показника, який характеризує ступінь конкурентоспроможності підприємства. Для визначення узагальнюючих показників використано метод розрахунку таксономічного показника, запропонований В. Плютою [342].

У результаті отримуємо ієрархічну трирівневу систему показників оцінки процесів формування і розвитку конкурентних переваг підприємства, подану на *рис. 5.14*. Динаміка результатів пофункціональній оцінці ЗАТ «Завод «Південкабель» відображає зміни рівня конкурентоспроможності заводу (*табл. Г.3*). Визначення достатності рівня конкурентоспроможності можливе й за допомогою шкали оцінки критеріїв портфоліо-матриці «Привабливість ринку – конкурентна позиція» американських учених McKinsey і компанії General Elektrik [109, с. 138; 323, с. 216–217] (*рис. Г.3*).



Рис. 5.14. Загальна схема ієрархічної системи показників і параметрів оцінки внутрішніх конкурентних переваг підприємства

Наголосимо, що основною функцією управління конкурентними перевагами на сьогоднішній день є реалізація інтеграційних процесів – об'єднання всіх зусиль функціональних підрозділів підприємства для вирішення його завдань і досягнення цілей. Під інтегрованою системою розуміють об'єднання всіх функціональних підсистем в одне ціле, в першу чергу, на загальній інформаційній основі. Інтеграція повинна відбивати картину інформаційної взаємозв'язки підсистем у межах підприємства. Суть удосконалювання процесу управління полягає в зменшенні величини кроку управління за рахунок підвищення швидкості одержання даних, в удосконалюванні функцій управління за рахунок скорочення часу реакції керуючих впливів у самому виробництві.

Впровадження інтегрованої системи управління конкурентними перевагами підприємства має ряд позитивних моментів [123; 25]: скорочення тривалості інноваційного процесу; поліпшення якості робіт за рахунок об'єднання з самого початку в єдиному підрозділі усіх функцій – від формулювання ідеї до післяпродажного обслуговування; активне співробітництво між усіма учасниками проекту зменшує число внесених конструкторських змін на 65 – 80%; оперативне реагування на зміни, що відбуваються як усередині, так і за межами підприємства; внесення змін на ранніх стадіях і, отже, зниження витрат на розробку; створення в рамках комплексної робочої бригади творчої атмосфери, що забезпечує постійний приплив нових ідей.

Кожен елемент системи внутрішніх конкурентних переваг підприємства впливає на ступінь ефективності управління ними. Низький рівень окремих складових системи конкурентних переваг «гальмує» подальше зростання узагальнюючого показника. «Вузьке місце» системи конкурентних переваг підприємства впливає на цілі стратегії розвитку підприємства. Односпрямована прогресивна зміна рівнів кожного виду конкурентних переваг обумовлює гармонійність його розвитку, свідчить про підвищення конкурентоспроможності. Визначення стратегічної спрямованості розвитку підприємства зручно проводити за допомогою «многокутника рівнів конкурентних переваг» чи «радару конкурентних переваг» [359], використовуючи для його побудови пелюсткову діаграму. Приклад такого радару стосовно ЗАТ «Завод «Південкабель» подано на рис. Г.4, з якого видно, що на сьогоднішньому етапі розвитку підприємству необхідно ак-

тивізувати процеси формування і розвитку конкурентних переваг у сфері фінансово-інвестиційної й виробничої діяльності.

Проведена оцінка внутрішніх конкурентних переваг є підґрунтям для вибору конкурентної стратегії підприємства, віддаючи пріоритет підтримці і розвитку найменш розвинутого функціонального елементу підприємства. На базі аналізу літературних джерел [30; 37; 188; 239; 321; 381; 472; 497] можна виділити ряд стратегій конкуренції: стратегію зниження собівартості, стратегію фокусування, стратегію розширення ринку, стратегію диференціації, стратегію розроблення нової продукції. Критерії оптимізації та обмеження стратегій конкуренції підприємства, ключові функціональні підрозділи, які відповідають за обрану стратегію відображені в *табл. Г.4*.

З точки зору діяльності ЗАТ «Завод «Південкабель» для забезпечення стійкого положення на ринку й підвищення ступеня конкурентоспроможності має сенс впроваджувати стратегію диференціації. При розробці стратегії диференціації як критерій оптимізації береться максимум розширення ринків збуту продукції. Як цільова функція береться обсяг реалізованої продукції (N), що реалізується на певній сукупності ринків збуту для i -го виду продукції (R_i). Сукупність ринків утворюється з окремо взятих ринків збуту продукції виду i (r_{qi}) з обов'язковою ідентифікацією загальної кількості ринків збуту, що розглядаються ($g = \overline{1, G}, G$). Відповідно отримуємо:

$$N = \sum_{i=1}^n N_i(\Pi_i, R_i) \rightarrow \max, \quad (5.19)$$

$$R_i = \{r_{1i}, \dots, r_{qi}, \dots, r_{Gi}\}. \quad (5.20)$$

Таким чином, необхідно визначити N_i , яке максимізує цільову функцію (5.19) при таких обмеженнях:

а) обмеження на використовувані сировинні і виробничі ресурси, загальна кількість видів яких становить m , а кількість ресурсів j -го виду, які є на підприємстві становить M_j . При цьому вводиться норма витрат a_j сировинного чи виробничого ресурсу j -го виду на виробництво продукції i -го виду; $i = \overline{1, n}$; $j = \overline{1, m}$:

$$\sum_{i=1}^n a_{ij} N_i \leq M_j; \quad j = \overline{1, m}, \quad (5.21)$$

б) умова збільшення ринків збуту, які розподіляються за за i -тим видом продукції на заплановані та існуючі (відповідно G_p, G_j):

$$G_i \geq G_i; \quad i = \overline{1, n}, \quad (5.22)$$

в) умова збільшення видів продукції з поліпшеними характеристиками по відношенню до середьоринкових (реалізується через визначення n_k – запланованої кількості видів продукції з поліпшеними характеристиками):

$$n - n_k \rightarrow 0. \quad (5.23)$$

Якщо при стратегії диференціації провідним аспектом виділений аспект розвитку підприємства, то як критерій оптимізації береться сумарний прибуток Z від реалізації продукції:

$$Z = \sum_{i=1}^n Z_i(N_i, C_i) \rightarrow \max. \quad (5.24)$$

Обмеженню у формулі (5.24) підлягають: використані ресурси (5.21), види продукції з поліпшеними характеристиками (5.23) та збільшення обсягів інвестування за певними областями (загальною кількістю d), для яких визначено заплановані і фактичні обсяги інвестицій в j -ту область інвестування (відповідно U_j, U'_j):

$$\sum_{j=1}^d U_j \geq \sum_{j=1}^d U'_j; \quad U_j \geq U'_j. \quad (5.25)$$

Упровадження стратегії диференціації забезпечить можливість реалізації заходів у різних сферах діяльності підприємства. У цілому система диференціації містить у собі такі напрями як [408, с. 61 – 62]: продуктова диференціація, сервісна диференціація, диференціація персоналу та диференціація іміджу. Найбільш типовим напрямом тут є розвиток можливостей підприємства з метою більш повного і якісного задоволення специфічних потреб покупців шляхом пошуку нових, оригінальних шляхів вирішення позитивних особливостей виробленої продукції чи наданих послуг. При впровадженні стратегії диференціації витрати підвищуються, але можуть бути компенсовані за рахунок більш високої ціни. Однак, як показує прак-

тика [235, с. 290], підвищення якості продукції не завжди пов'язане зі збільшенням її вартості.

Аналіз і оцінка конкурентної позиції, діагностика конкурентної стратегії підприємства.

Окрім диференціації, підґрунтям забезпечення сталості конкурентної позиції підприємства є ефективний процес позиціонування (процес визначення позиції підприємства в конкурентному середовищі, яка не завжди буває кращою) і формування його конкурентної позиції. *Позиція підприємства* – це засоби оцінки й аналізу положення підприємства відносно конкурентів на ринку. Не кожна позиція може бути конкурентною, а тільки та, котра надає можливість підприємству ефективно конкурувати стосовно підприємств-конкурентів. Позиціонування припускає розгляд певної системи координат, якою, як правило, стають позиції підприємств-конкурентів. Мета позиціонування – пошук такої ринкової позиції для підприємства, що буде вигідно відрізнити його від положення конкурентів (з обліком конкретної цільової групи споживачів, для якої створюються й пропонуються переваги й унікальність).

Основною метою кожного підприємства є забезпечення сталої конкурентної позиції в конкурентному середовищі. Оскільки сталість припускає здатність системи втримувати її в заданих параметрах, то й формування сталої конкурентної позиції підприємства як відкритої соціально-економічної системи повинне мати здатність відображати негативний вплив факторів зовнішнього й внутрішнього середовища, спрямований на зміну цих конкурентних позицій. Таким чином, *стала конкурентна позиція* – це можливість підтримувати намічену конкурентну позицію на ринку, забезпечувати стабільний високий рівень конкурентоспроможності й ефективно адаптуватися до змін факторів зовнішнього середовища, на які підприємство не може впливати. Формування сталої конкурентної позиції здійснюється підприємством на основі аналізу факторів (внутрішніх і зовнішніх), що характеризують його стан, з урахуванням напрямків діяльності, а також характеру конкурентної стратегії, що реалізується. Програма, зміст й послідовність етапів такого стратегічного аналізу факторів, як видно з *рис. 5.15*, визначається особливостями досліджуваного об'єкта або процесу, а також цілями дослідження.



Рис. 5.15. Основні етапи стратегічного аналізу факторів зовнішнього середовища, що впливають на конкурентну позицію підприємства

Об'єктом для діагностики конкурентної стратегії підприємства було обрано сукупність коксохімічних підприємств, фактори впливу на які означено у *табл. Д.4*. Необхідно зробити акцент на тому, що методичне забезпечення дослідження стану зовнішнього середовища розроблено недостатньо. Практичне значення подальших розробок не викликає сумнівів, оскільки саме невідповідність багатьох підприємств, у тому числі й великих державних, до взаємодій із зовнішнім середовищем, зневажаючи до їх вимог і потреб – одна з причин розвитку кризових явищ на підприємствах, що веде до втрат належних конкурентних позицій на ринку. Відповідна послідовність аналізу діяльності конкурентів у вигляді загальної схеми подана на *рис. 5.16*.

Реалізація запропонованої послідовності аналізу основних конкурентів на прикладі коксохімічних підприємств України наведена на *рис. Г.5*. На підґрунті використання означених результатів можливе підвищення якості формування відповідної конкурентної стратегії підприємства у сформованих зовнішніх і внутрішніх умовах його функціонування. Відповідна послідовність етапів процесу вибору конкурентної стратегії, які синтезують у собі результати всіх попередньо проведених досліджень, подана на *рис. 5.17*).

Діагностика відповідності конкурентної стратегії підприємства стану зовнішнього середовища набуває особливо важливого значення. Без діагностики зовнішнього середовища є неможливим процес ефективної реалізації конкурентної стратегії. Тільки істотний аналіз всіх аспектів діяльності підприємства дозволяє визначити сильні й слабкі сторони підприємства, можливість реалізації обраного напрямку його розвитку. Результатом діагностики має бути діагноз, який є визначенням й описом поточного перспективного стану підприємства, його основних проблем і шляхів їх вирішення. На основі встановленого діагнозу здійснюється коригування конкурентної стратегії, спрямованої на створення конкурентних переваг, підвищення конкурентоспроможності підприємства й формування його сталої конкурентної позиції. Принципова розширена схема діагностики відповідності конкурентної стратегії стану зовнішнього середовища складається з таких етапів, означених на *рис. 5.18* та докладно охарактеризованих на *рис. Г.6*.

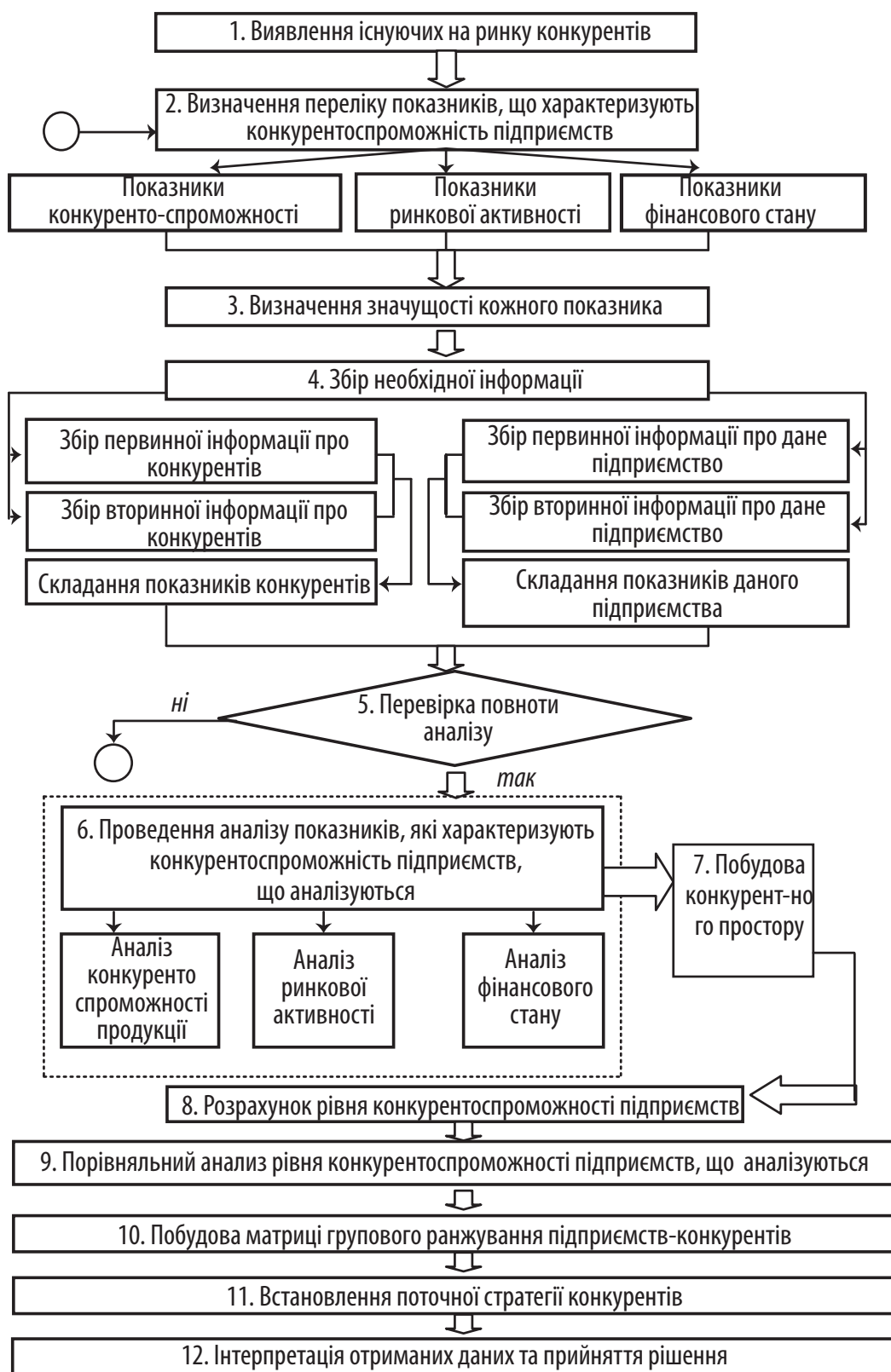


Рис. 5.16. Загальна схема послідовності стратегічного аналізу діяльності основних конкурентів

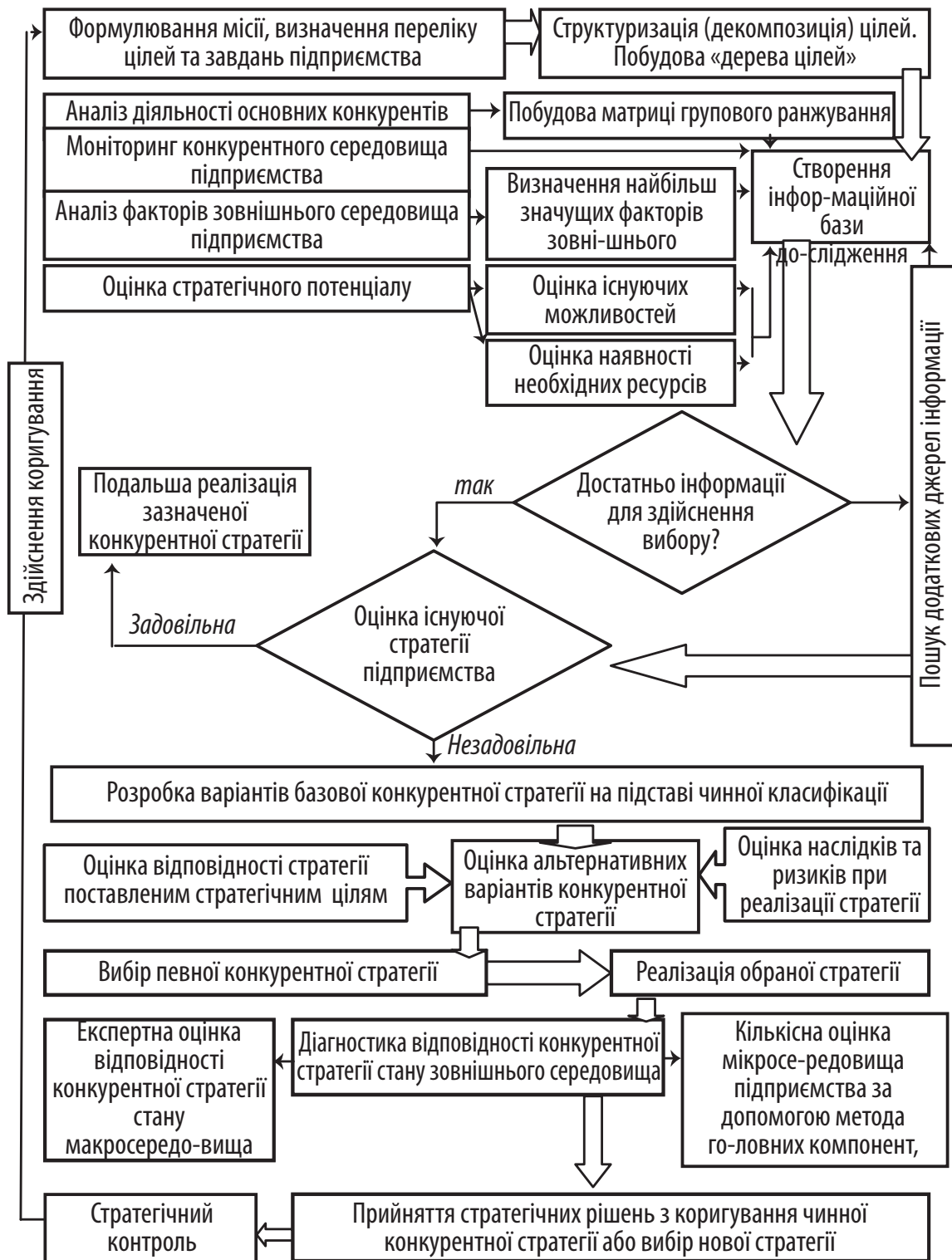


Рис. 5.17. Послідовність та взаємозв'язок етапів вибору конкурентної стратегії підприємства

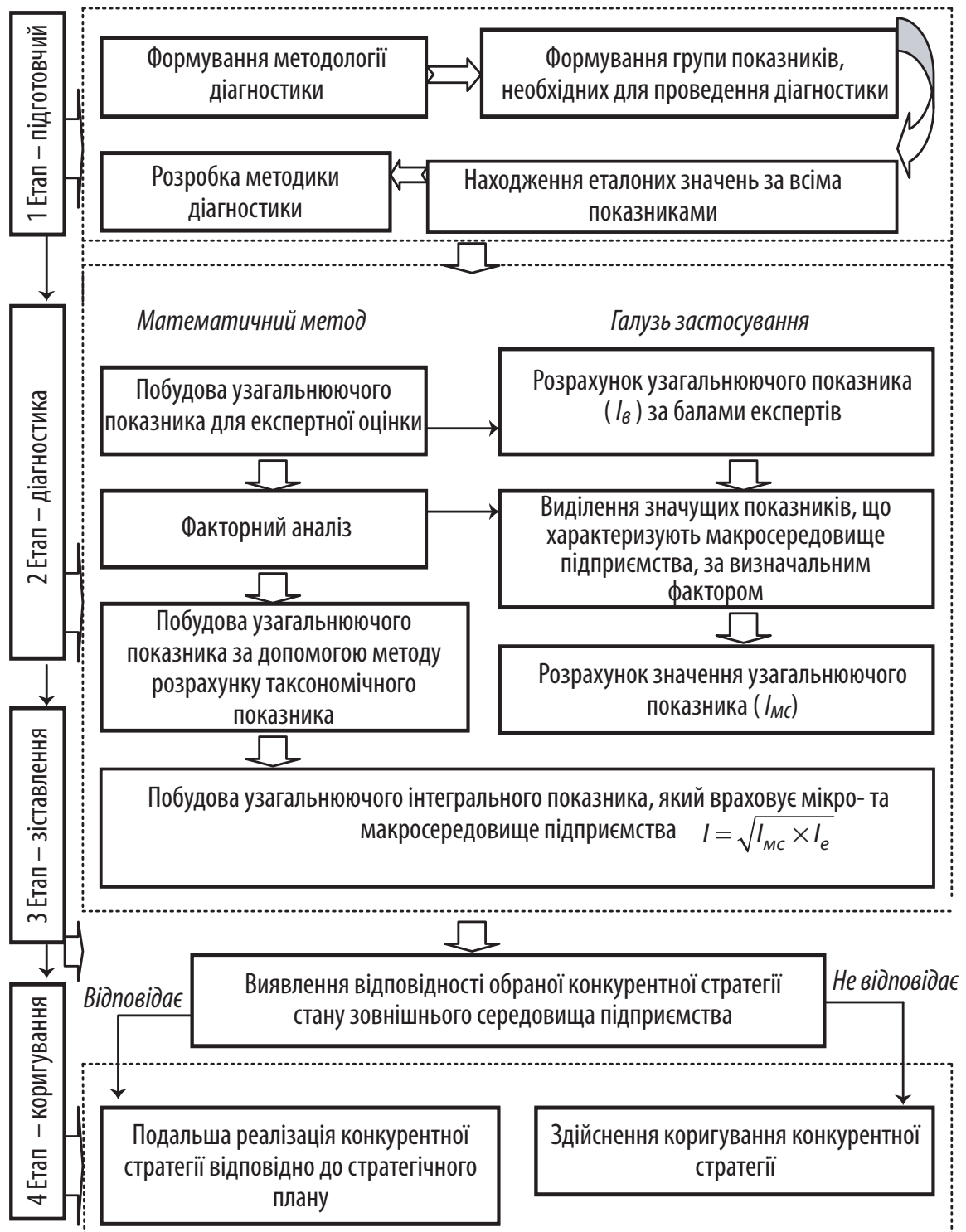


Рис. 5.18. Розширена схема діагностики відповідності конкурентної стратегії підприємства стану зовнішнього середовища

Апробація запропонованої методики діагностики проводиться за допомогою аналізу економічних показників розвитку коксохімічних підприємств, які аналізуються, за 2000–2005 рр., виділених раніше за допомогою запропонованого методичного підходу до аналізу факторів зовнішнього середовища. Так, з метою оцінки змін, що відбуваються, ступеня впливу зовнішнього середовища, а також визначення характеру й спрямованості впливу його факторів на конкурентну позицію підприємства є доцільним побудова моделі впливу зовнішнього середовища підприємства. Ця модель необхідна для оцінки відповідності реалізованої конкурентної стратегії стану зовнішнього середовища підприємства на момент проведення аналізу й подальшого її коригування, а також для прийняття своєчасних і адекватних стратегічних і управлінських рішень з метою збереження сталих конкурентних позицій підприємства на ринку.

Для розрахунку оцінок таких факторів макросередовища підприємства є доцільним застосування апріорного аналізу, заснованого на використанні методу експертних оцінок, з метою одержання кількісних значень впливу цих груп факторів за допомогою детальних досліджень, заснованих на специфічних методиках [441]. На основі отриманих експертних оцінок було складено матрицю рангів для лідера ринку ВАТ «Авдіївський КХЗ» за 2000–2005 рр., наведену у *табл. Д.15*. Подальше ж емпіричне розкриття запропонованої методики подано на *рис. Г.7*.

Аналіз показників, які утворюють інші спільності, тобто інші фактори, для всіх означених на *рис. Г.5* 11-ти аналізованих коксохімічних підприємств, дозволив звести результати дослідження в таблицю, де пріоритет факторів відповідає їх послідовності зі згідно значенням дисперсії (*табл. Д.15*). Розраховані фактори можна використовувати для знаходження узагальнюючого показника оцінки ступеня зміни мікросередовища підприємства із застосуванням таксономічного методу, послідовність проведення якого описана при розрахунку узагальнюючого показника макросередовища коксохімічних підприємств (*табл. Д.16*).

На основі отриманих даних розраховується узагальнюючий інтегральний показник (I), який характеризує ступінь зміни стану зовнішнього середовища підприємства в динаміці (*табл. Г.5* та *рис. Г.8*). Для цього до формули (5.25) вводиться узагальнюючий показник макросередовища на

основі експертної оцінки (I_e) та узагальнюючий показник зміни мікросередовища (I_{mc}):

$$I = \sqrt{I_{mc} \times I_e}. \quad (5.26)$$

У результаті отриманих узагальнюючих інтегральних показників можна зробити висновки про те, що для всіх аналізованих коксохімічних підприємств зміни в зовнішньому середовищі можуть спричинити негативні наслідки для позиції в конкурентному середовищі. Тому для того, щоб не втратити конкурентні позиції в галузі, необхідно здійснювати коригування конкурентної стратегії відповідно до змін, що відбулися. При цьому *коригування конкурентної стратегії* – це відповідна реакція підприємства на зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі. Чинність і швидкість реакції залежить від своєчасності виявлення перших змін, від їх темпів, від можливостей підприємства, від наявності належних ресурсів для прийняття адаптаційних заходів.

Комплексна оцінка конкурентних переваг підприємства (на прикладі підприємств лікєро-горіччаної галузі).

З точки зору коригування конкурентної стратегії наголосимо, що кожне підприємство прагне захопити лідерство в конкурентній боротьбі на основі наявних можливостей. Залежно від ефективності цих дій підприємство може забезпечити собі конкурентну перевагу. Конкурентна перевага виступає основою забезпечення конкурентоспроможності підприємства, а також складовою частиною конкурентного потенціалу. Саме конкурентна перевага виступає заставою міцної конкурентної позиції підприємства й визначає характер його конкурентної стратегії.

Об'єктом для подальшої ілюстрації підходу до оцінювання конкурентних переваг обрано ЗАТ «Київський завод шампанських вин «Столичний» (КЗШВ), яке на сьогодні є лідером серед українських виробників ігристих вин, залишаючи за собою частку на ринку на рівні 20 % (опис структури ринку лікєро-горіччаної продукції наведено у *табл. Г.6*). Асортимент заводу складається з близько 30 видів ігристого 8-ми різних кондицій та 10 видів тихого вина. Виробнича потужність ЗАТ «КЗШВ «Столичний» та характеристики умов господарювання подані в *табл. Г.7*; показники фінансово-економічного стану – *табл. Г.8*.

Як показав аналіз дослідження ринку лікєро-горіччаних виробів України протягом останніх років виноробна галузь демонструє збільшенням темпів зростання обсягів виробництва. Розкриття відповідної динаміки, представленної на рис. Г.9 – Г.12, дозволило виявити підприємства, на яких спостерігаються тенденції нарощування виробничого потенціалу з найбільшою питомою вагою виробництва шампанських та ігристих вин, а саме ЗАТ «КЗШВ», ДП «ХЗШВ», ЗАТ «ОЗШВ», ЗАТ «АЗШВ» та ДП «ЗШВ «Новий Світ», які й є основними конкурентами ЗАТ «КЗШВ «Столичний».

Далі наголосимо, що оскільки процеси формування і розвитку конкурентних переваг підприємства взаємообумовлені процесами його ефективного функціонування [321], виникає необхідність проаналізувати обрані підприємства та визначити підприємства, які мають найвищий рівень спроможностей для формування і розвитку конкурентних переваг на основі проведення комплексної оцінки фінансово-господарської діяльності.

Найбільш адекватним інструментарієм для проведення оцінки ефективності діяльності підприємства на основі побудови узагальнюючого критерію є використання рейтингової оцінки за методикою багатомірного порівняльного аналізу, розробленою А. Д. Шереметом і Р. С. Сайфуліним [491]. Такий аналіз передбачає визначення внутрішніх можливостей підприємства з використанням ряду економічних критеріїв, поданих у табл. 5.12.

Таблиця 5.12

Система показників для рейтингової оцінки фінансово-господарської діяльності підприємств-виробників шампанських вин

Група показників	Показники
I група – показники оцінки ефективності управління	Коефіцієнти рентабельності: основної діяльності, власного капіталу; продажу, активів за чистим прибутком; прибуток на одного працівника
II група – показники оцінки ділової активності	Коефіцієнти оборотності власного капіталу, оборотних активів, дебіторської заборгованості, активів, запасів; віддача: всіх активів, основних засобів, власного капіталу
III група – показники оцінки ліквідності і ринкової стійкості	Коефіцієнти: поточної ліквідності (покриття), автономії, забезпечення поточних активів власними обіговими коштами, маневреності власного оборотного капіталу, фінансового ризику; індекс постійного активу

При розрахунку рейтингу доцільно використовувати темпи зростання представлених показників, що надасть оцінку зусиль і спроможностей, спрямованих на зміну конкурентних переваг. Характерною рисою розрахунку рейтингу є те, що його кількісне значення збільшується при зниженні показників фінансово-господарської діяльності підприємства і навпаки. Тобто найвищий рейтинг має підприємство з мінімальним значенням рейтингової оцінки. Отже, до процедур методики розрахунку рейтингу було додано процедуру визначення зворотних показників рейтингу (табл. 5.13). Динаміка зміни кількісної оцінки рейтингу підприємства за аналізований період представлена на рис. Г.13.

Таблиця 5.13

Динаміка показників кількісної оцінки рейтингу підприємств-виробників шампанських вин

Підприємство	Кількісна оцінка рейтингу за роками							
	Прямі показники				Зворотні показники			
	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008
ЗАТ «КЗШВ «Столичний»	2,5	3,8	3,6	3,6	0,40	0,26	0,28	0,28
ДП «Харківський ЗШВ»	5,3	7,2	6,2	5,1	0,19	0,14	0,16	0,20
ЗАТ «Артемівський ЗШВ»	2,20	2,4	2,0	2,0	0,45	0,42	0,51	0,51
ДП «ЗШВ «Новий Світ»	1,9	2,6	5,4	8,2	0,53	0,38	0,19	0,12
ЗАТ «Одеський ЗШВ»	2,7	2,8	3,3	3,0	0,37	0,35	0,30	0,33

Для вибору еталонного підприємства, що має більш високий рівень фінансово-інвестиційного потенціалу, авторами проведено оцінку, яка базується на розрахунку темпів зростання вхідних показників, інтенсивності змін за певний період часу [321]. Результати такої оцінки подано в табл. 5.14. У результаті розрахунків ланцюгових темпів зростання рейтингових показників була отримана кількісна оцінка тенденцій змін рейтингу підприємств за кожний рік і оцінка інтенсивності змін цих показників, означена на рис. Г.14.

Таблиця 5.14

Оцінка інтенсивності змін рейтингу аналізованих підприємств

Підприємство	Темпи зміни рейтингу підприємств			Інтенсивність змін
	2006 рік	2007 рік	2008 рік	
ЗАТ «КЗШВ «Столичний»	0,65	1,08	0,98	0,63
ДП «Харківський ЗШВ»	0,74	1,16	1,22	1,02
ЗАТ «Артемівський ЗШВ»	0,93	1,21	1,00	1,06
ДП «ЗШВ «Новий Світ»	0,73	0,48	0,65	0,78
ЗАТ «Одеський ЗШВ»	0,95	0,86	1,09	0,94

Аналізуючи отримані дані, можна робити висновки не тільки про ступінь інтенсивності змін у процесах функціонування і розвитку досліджуваних підприємств, але й про їх спрямованість. Отримані на основі виконання рейтингової оцінки висновки подані у *табл. Г.9*. Рейтингова оцінка дозволяє детально розглянути конкурентні переваги кожного з аналізованих у *табл. 5.13* підприємств, що й подано у *табл. Г.10*. При цьому, як видно з *табл. Г.11* та *Г.12*, основні конкурентні переваги підприємств зосереджені у сфері зовнішніх переваг, що є цілком логічним. Узагальнення основних переваг і слабких сторін підприємств подано у *табл. Г.13*.

У результаті проведеного аналізу (*табл. 5.15*) виявлено, що найбільше відставання ЗАТ «КЗШВ «Столичний»» спостерігається за такими показниками, як широта асортименту тихих вин, обмежена збутова мережа на території України і високий рівень цін на продукцію. У сучасних умовах навіть низькі ціни не можуть забезпечити високого рівня продажу, якщо покупець може придбати якісніший товар. Адаже споживачі, перш за все, зацікавлені у якісній продукції, що буде функціонувати протягом визначеного терміну експлуатації без додаткових капіталовкладень.

Таким чином, найважливіші конкурентні переваги підприємств виробників на ринку винних виробів зосереджені у п'яти показниках: якість продукції; широта асортименту; ціни на продукцію та знижки; можливості збуду, розподілу. Експертним методом було визначено вплив зазначених показників (від 1 до 10 балів) у *табл. 5.16*. Експертами в оцінці значимості висту-

пали менеджери збутової діяльності таких підприємств, як ДП «ХЗШВ», ЗАТ «КЗШВ «Столичний» та ЗАТ «ОЗШВ». Оцінка зовнішніх переваг підприємств проводилась регіональними дистриб'юторськими компаніями в м. Харкові (ПКФ «УДЕКО», ЗАТ «Любава», ПП «Шико»), які оцінили продукцію підприємств за вказаними показниками. Авторами були виділені узагальнюючі показники оцінки зовнішніх переваг та визначено ранг підприємств.

Таблиця 5.15

Вплив показників зовнішніх переваг на успіх ЗАТ «КЗШВ «Столичний»

№	Показник	Значимість
1	Якість продукції	0,35
2	Широта асортименту	0,25
3	Ціни та знижки	0,25
5	Можливості збуту, розподілу	0,15
	Сума	1,00

Таблиця 5.16

Оцінка рівня показників зовнішніх переваг у підприємств-конкурентів

Підприємства	Показники				(Сума балів × Значимість показників)	Ранг підприємства
	Якість	Асортимент	Ціни	Можливості розподілу		
ЗАТ «АЗШВ» Artymovsk Winery	9	5	9	9	8	2
ДП «ХЗШВ»	9	5	10	9	8,25	1
ЗАТ «ОЗШВ»	8	6	9	8	7,75	5
ДП «ЗШВ «Новий Світ»	7	8	8	9	7,8	4
«КЗШВ «Столичний»	9	8	7	7	7,95	3

Дані табл. 5.12 ілюструють те, що ЗАТ «КЗШВ «Столичний» посідає 3-тє місце, поступаючись ДП «ХЗШВ» і ЗАТ «АЗШВ». У той же час ЗАТ «КЗШВ «Столичний» не варто втрачати існуючі конкурентні переваги, такі як високий рівень якості та виробництво широкого асортименту ігристих вин.

Подальша деталізація аналізу вимагає виявлення внутрішніх можливостей і спроможностей підприємства, а саме – конкурентні переваги функціональних сфер діяльності на підставі оцінки процесів їх формування і розвитку, що дозволить прийняти рішення щодо посилення або здобуття нових конкурентних переваг. Вихідні формули для розрахунку показників для оцінки внутрішніх можливостей подані в *табл. Д.3*. При цьому використано методику побудови еталону конкурентних переваг, запропонованих в монографії І. П. Отенко та Є. О. Полтавської [321]. Підхід же до формування еталонних показників відображено у *табл. Г.14*. Його застосування до об'єкта дослідження подано у *табл. 5.17*, *рис. Г.15* та *рис. Г.16*.

Таблиця 5.17

**Результати пофункціональної оцінки рівня конкурентних переваг
ЗАТ «КЗШВ «Столичний»**

Функціональні сфери діяльності	Показники рівня розвитку конкурентних переваг за роками			Управління КПП (узагальнюючий показник пофункціональної оцінки)
	2006 рік	2007 рік	2008 рік	
Виробнича	1,002	1,032	0,995	1,01
НДДКР та інноваційна	1,035	0,841	0,867	0,914
Сервісна	0,985	0,977	1,071	1,012
Маркетингова	0,761	1,121	0,943	0,942
Фінансово-інвестиційна	0,941	0,757	0,718	0,805

Динаміка поданих результатів оцінки відображає процеси зміни рівня конкурентних переваг на досліджуваному підприємстві. Можна наголосити, що на сьогодні ЗАТ «КЗШВ «Столичний» має пропорційну спрямованість у розвитку всіх сфер функціональної діяльності і має достатні внутрішні можливості для посилення конкурентних переваг на ринку.

5.4. Застосування економічного аналізу при управлінні організаційними змінами підприємства

Управління змінами є тією сферою наукових досліджень, актуальність якої не потребує доказу через ряд об'єктивних причин, пов'язаних з потребами забезпечення відновлення, ефективного функціонування та розвитку вітчизняних компаній та підприємств різних галузей економіки. Широкому спектру проблем підприємства щодо управління змінами та їх вирішення присвячено науковій праці значної кількості видатних учених-економістів. При цьому у роботах закордонних авторів управління змінами, перш за все, пов'язано з еволюційним характером розвитку підприємства і спрямовано забезпечення їх ефективності в короткостроковому та довгостроковому періодах. Вітчизняні вчені трактують сучасні концепції, методи змін, передумови, що їх обумовлюють, стратегічні аспекти. Недостатньо уваги приділено моніторингу цих процесів, виміру показників їх ефективності. Відсутність єдності у підходах, методах управління й оцінювання змін підприємства обумовлює необхідність проведення подальших системних досліджень процесів та характеру змін, розробки теоретичних і методичних положень з метою формування бажаного економічного стану підприємства.

Предметна область управління змінами підприємства є досить розгалуженою й охоплює широке коло понять та термінів. В *табл. Е.1* наведено опис основних положень найбільш відомих та застосовуваних на практиці концепцій управління змінами підприємства. Ці концепції управління організаційними змінами є найбільш поширеними й знаходять відображення в сучасних дослідженнях. Разом з тим, більша частина літератури має швидше теоретичний, концептуальний, ніж емпіричний характер. Більшість концепцій (моделі К. Левіна, моделі Дж. Д. Дак, Дж. П. Коттера), що описують одночасно послідовність та зміст етапів організаційних змін, не дозволяють зробити практичні змістовні висновки й суттєво обмежені у застосуванні. Частина з них спрямована на виявлення причин опору змінам та описують готовність до них (Дж. Д. Дак, А. А. Арменакіс).

Моделі, що описують набір методів і засобів управління, сформовані як концептуальні підходи до виявлення об'єктів змін та інструментарію впливу. Разом з тим їх можна вважати взаємодоповнювальними, через те що, наприклад, модель І. Ансоффа спрямовує організаційні зміни на формування стратегічного потенціалу, теорія М. Біра та Н. Норія розмежовує важелі управління, а модель К. Фрайлінгера й І. Фішера підкреслює вагомість лідерства та культурного середовища організаційних змін. Серед визначених більш практичною вважається модель перетворення бізнесу Ф. Гуїяра й Дж. Н. Келлі [130], яка, на погляд авторів, є самодостатньою.

Систематизація та узагальнення теоретичних підходів до визначення управління організаційними змінами, концепцій життєвого циклу та моделей організаційних змін дозволили розкрити багатоаспектність поняття «організаційні зміни» і визначити їх як: зміни, що обумовлені станом підприємства (необхідність виходу із кризового стану, недостатня ефективність діяльності, виживання та ефективне функціонування) і спрямовані на забезпечення розвитку підприємства в довгостроковому періоді; функціонально-структурні перетворення, об'єктом яких є процеси управління, структури (активів, функціональна, організаційна), організаційно-правова форма підприємства; засоби управління (рефреймінг, реструктуризація, ревіталізація, оновлення).

Розробляючи декларовану технологію аналізу, передусім, доцільно зауважити, що концепція економічної ефективності організаційних змін не є усталеною. При оцінці, наприклад, ефективності програм реструктуризації, як правило, застосовують широко відому методику, що ґрунтується на визначенні продуктивності використання ресурсів підприємства [33; 40]. Як критерій такої оцінки І. Ансофф використовує показник рентабельності стратегічних капітальних вкладень, відкоректований на ступінь «оптимальності» стратегії фірми й ступінь відповідності потенціалу фірми цієї оптимальної стратегії [40]. А. А. Алпатов подає цей критерій як відношення отриманого чистого доходу (збільшення прибутку) підприємства за рахунок здійснення заходів до вкладень у реструктуризацію [33]. Однак така оцінка на основі зайво укрупненої моделі процесів реструктуризації приводить до неадекватного їх відбиття й істотної втрати економічної інформації, тому що не дозволяє повною мірою враховувати взаємодію реальних

факторів внутрішнього середовища, конкретизувати їх вплив на керовані процеси.

При формуванні технології аналізу важливими є не тільки інструменти, а й концепції, на яких вони засновані. Серед існуючих концептуальних підходів стрижневими визначено такий, що розглядає процеси управління організаційними змінами як процеси управління розвитком підприємства, та концепцію Ф. Гуїяра і Дж. Келлі. Ця концепція перетворює розрізнені методи, які використовуються для вирішення окремих завдань, в єдину інформаційну систему. Така система дозволяє проводити діагностику визначеної проблеми підприємства, розробляти відповідну стратегію, приймати економічні рішення. Таким чином, технологія аналізу організаційних змін має бути підпорядкована поданим на *рис. Е.1* положенням. Їх реалізація розкривається в означеній в *табл. 5.18* поетапній технології.

Таблиця 5.18

Технологія аналізу та оцінки процесів управління організаційними змінами промислового підприємства

Етапи та завдання дослідження	Методи дослідження	Результати дослідження
1	2	3
Етап 1. Обґрунтування завдань дослідження		
1.1. Етапи та процедури розрахунків. 1.2. Вибір методів та критеріїв дослідження. 1.3. Вибір та обґрунтування показників за кожним етапом дослідження	Методи аналізу та синтезу, логіки, моделювання і формалізації	Визначено логіко-структурну схему дослідження організаційних змін підприємств, їх етапи, методи та показники
Етап 2. Аналіз перебігу процесів організаційних змін		
2.1. Формування кластерів 23 машинобудівних підприємств Харківського регіону за видами процесів організаційних змін.	Метод кластерного аналізу (метод Уорда); способи та прийоми економічного аналізу	2.1. Сформовані кластери підприємств за об'єктами організаційних змін, рівнями прояву та засобами процесів організаційних змін. 2.2. За аналізом кожного кластера підприємств визначено таке: процеси реформування (оновлення) та реструктуризації проходять

Закінчення табл. 5.18

1	2	3
2.2. Аналіз стану організаційних змін за кожним кластером підприємств		лише на 2-х підприємствах 4-го кластера; найбільш типовими є процеси реструктуризації 12-ти підприємств 1-го кластера; на 6-ти підприємствах організаційні зміни не відбувались (3-й кластер); 2 підприємства ліквідовано (2-й кластер)
Етап 3. Моделювання та аналіз факторів реалізації організаційних змін підприємств		
Моделювання та аналіз факторів реалізації організаційних змін на підприємствах за критеріями ефективності, фінансово-економічної стійкості, зростання та інноваційного розвитку	Факторний аналіз (метод головних компонент), способи та прийоми еконо-мічного аналізу	3.1. Виявлення системи зв'язків між показниками у структурі кожного фактора. 3.2. Визначення найбільш інформативних показників за аналізом динаміки змін кожного фактора. 3.3. Виявлення та групування факторів реалізації організаційних змін машинобудівних підприємств за визначеними критеріями
Етап 4. Аналіз тенденцій управління організаційними змінами на підприємствах		
4.1. Побудова моделей впливу факторів економічного стану на результативність діяльності підприємства та аналіз тенденцій їх змін. 4.2. Аналіз тенденцій та закономірностей управління організаційними змінами	Регресійні моделі з лаговими змінними, способи та прийоми економічного аналізу	4.1. Побудова регресійних моделей з лаговими змінними впливу факторів на результативність діяльності підприємства. 4.2. Виявлення тенденцій та закономірностей управління організаційними змінами на підприємствах
Етап 5. Оцінка готовності підприємств до реалізації організаційних змін		
Визначення рівня готовності управлінського персоналу підприємств до реалізації процесів організаційних змін за критеріями організованість, компетентність та зацікавленість	Анкетування та експертне оцінювання	5.1. Визначення загальної оцінки рівня готовності підприємств до реалізації процесів організаційних змін. 5.2. Аналіз результатів за критеріями організованість, компетентність та зацікавленість по підприємствах

Оснoву пропoнoваної тeхнoлoгії aнaлізу стaнoвить пpинцип систeмнoстi, щo пpоявляється у встaнoвленні пeвнoгo кoмплeксу пoкaзникiв тa кpитepiїв, якi хaрaктepизують oкpeмi сфepи дiяльнoстi, нaпpямi рeaлiзa-

ції організаційних змін й управління підприємством в цілому. Відповідно в табл. Е.2 представлено в узагальненому вигляді сукупність показників та параметрів для дослідження процесів організаційних змін. Також в табл. Е.2 наведено узагальнену характеристику аналітичного інструментарію дослідження процесів організаційних змін і подано найбільш застосовувані методи аналізу та оцінки.

При виборі методів аналізу та оцінки процесів організаційних змін специфічним є завдання співвіднесення традиційних аналітичних прийомів і так званих евристичних методів. При виборі інструментарію дослідження необхідно враховувати такі пропоновані до нього вимоги, як практична придатність методу, витрати часу й коштів на дослідження, наявність необхідної інформації, сумісність методу з іншими прийомами за етапами дослідження.

Аналіз перебігу та факторів реалізації процесів організаційних змін на підприємствах. Оцінити перебіг процесів організаційних змін на підприємствах можливо на основі показників демографії підприємств. Відповідно до економічного словника, «демографія підприємства – це відомості про створення, ліквідацію, зміни даних про стан підприємства, включаючи реорганізацію (злиття, приєднання, поділ, виділення, перетворення), закриття, призупинення господарської діяльності без офіційного закриття, зміну окремих реквізитів та ін. При аналізі змін стану і структури підприємства розглядаються: структура розмірів підприємства, що виражаються через кількість зайнятих, обсяг виробленої продукції, товарообіг або додана вартість, структура видів діяльності, а також структура самого підприємства» [69, с. 167].

За даними показників демографії підприємств – суб'єктів господарської діяльності – Харківського регіону за період 2001 – 2007 роки (за даними Головного управління статистики в Харківській області) кількість підприємств Харківського регіону збільшилася на 27%. У загальній кількості підприємств Харківського регіону питома вага тих, де відбувалися процеси реорганізації зі зміною статусу юридичної особи, протягом 2001 – 2007 рр. перебуває на рівні 12 – 9%. Тенденція до зниження відповідного показника характерна й для основної галузі — обробної промисловості; 5,9% у 2006 р. проти 7,38% у 2004 р. Питома вага всіх підприємств, на яких протікали організаційно-структурні зміни, склала у 2007 р. 9,23% проти

6,66% у 2001 р., що демонструє рис. Е.2. У найбільш численній за кількістю підприємств галузі промисловості Харківського регіону – переробній (94,78% підприємств від усіх промислових) – спостерігається подібна тенденція: у 2007 р. питома вага підприємств, на яких проходили структурні зміни, становила 15,55% проти 15,01% у 2004 р. (рис. Е.3).

Реорганізація підприємств часто супроводжується їх реструктуризацією. Процеси структурних змін на підприємствах Харківського регіону протікають найінтенсивніше. Найбільш активний період реструктуризації підприємств – 2004 – 2007 рр., при цьому пік – 2005 р. У 2005 р. кількість подій щодо структурних змін зростає на 48,95% порівняно з 2004 р. і практично втричі перевищила події 2001 р. Ці процеси пов'язані зі скороченням шляхом передачі та продажу власних активів, розширенням шляхом купівлі й одержання власних активів, оренди основних фондів іншого підприємства, оренди основних фондів свого підприємства. Основні фактори структурних змін подані на рис. Е.4. При цьому в основній галузі економіки Харківського регіону – переробній промисловості – частка підприємств, на яких не відбувалися процеси реорганізації, теж дуже велика: 61,7% – у 2004 р. і 60,8% – у 2006 р. (рис. Е.5).

Основним джерелом інформації щодо формальних процесів організаційних змін є дані статистичної звітності та форми звітності 1-підприємництво (розділ 1 – демографія підприємств). Для використання їх в подальшому аналізі показники процесів організаційних змін за встановленими блоками представлено в табл. Е.3. Дані показники відображають об'єкти змін (організаційна структура, структура активів, основних засобів, форма тощо), рівень прояву (внутрішні, зовнішні) та засоби процесів організаційних змін (реструктуризація, ревіталізація, реформування). Із сукупності промислових підприємств Харківського регіону з метою аналізу особливостей процесів організаційних змін обрано 23 машинобудівних підприємства. Застосування методу Уорда кластерного аналізу дозволило сформулювати 4 групи підприємств. Характеристика відповідних кластерів подана на рис. Е.6.

Подальший аналіз доцільно здійснювати на базі тих підприємств, де відбувалися організаційні зміни. Таких виявилось 14 з 23 машинобудівних підприємств Харківського регіону (60,9%).

Наступним етапом є аналіз факторів реалізації організаційних змін.

Розглядаючи процеси управління змінами як процеси управління розвитком підприємства, відповідну підпорядкованість повинні мати й критерії для аналізу цих процесів. Тому цілям ефективного функціонування й розвитку підприємства відповідають такі ознаки: стійкість фінансово-економічного стану підприємства, підвищення ефективності його діяльності, наявність процесів зростання та інноваційного розвитку. Ці ознаки відображають сутність ефективності процесів змін й визначають набір показників, що характеризують досягнення цілей.

Ефективність діяльності – це багатоаспектне поняття. Американський економіст Й. Шумпетер ввів поняття статичної та динамічної ефективності. *Статична ефективність* – це ефективність функціонування підприємства у зовнішньому середовищі без додаткового зростання. Вона характеризує поточний стан підприємства, тобто вирішення завдань тактики. Від статичної ефективності залежить конкурентоспроможність підприємства в короткостроковому періоді. *Динамічна ефективність* – ефективність розвитку підприємства, яка, власне, забезпечує його конкурентоспроможність в довгостроковому періоді. Це є основні положення, яких слід дотримуватись при аналізі ефективності діяльності підприємства в цілому, зокрема, при аналізі процесів змін підприємства. Тому окремо слід виділяти показники за критеріями зростання та інноваційного розвитку.

З огляду на викладене у *табл. 5.19* розглянуті критерії та визначені за цими ознаками показники. Саме вони є основою для аналізу та систематичного моніторингу процесів змін, забезпечують контроль реалізації тактичних та стратегічних завдань організаційних змін підприємства.

Таблиця 5.19

Групування показників економічного стану підприємства за критеріями управління організаційними змінами

Критерії управління організаційними змінами	Показники
1	2
Стійкість фінансово-економічного стану	Показники фінансової незалежності, платоспроможності, ліквідності, фінансова стабільність

Закінчення табл. 5.19

1	2
Ефективність діяльності	Показники використання фінансових, виробничих, трудових ресурсів через їх оборотність та показники рентабельності
Зростання	Показники зростання обсягів продажу та асортименту продукції, частки ринку, чисельності персоналу
Інноваційності розвитку	Показники оновлення продукції, інвестицій в основний капітал, витрат на технологічні інновації та інформатизацію, підвищення кваліфікації персоналу тощо

Стійкість фінансово-економічного стану та ефективність діяльності відповідають за короткострокові та середньострокові результати управління змінами; критерії зростання та інноваційного розвитку відповідають за майбутнє підприємства та є ознакою збалансованості планів його керівництва стосовно характеру процесів змін. Сформована система показників для аналізу факторів реалізації процесів змін подана в *табл. Е.4*.

Така система показників становить єдину інформаційну основу управління реалізацією організаційних змін підприємства на основі показників фінансово-економічного стану й сформована з урахуванням таких вимог: загальнотеоретична інтерпретація, взаємозв'язок і цілеспрямованість як окремих показників, їх груп, так і всієї системи в цілому; можливість регулювання значень величини показників залежить від рівня використання ресурсів та ефективності результату; можливість одержання прогнозу про спрямованість динаміки показників; показники повинні бути значущими (найбільш важливими для певної сфери діяльності). Динаміка поданих показників дозволяє: кількісно оцінити характер і масштабність наявних проблем підприємств, визначити спрямованість й особливості організаційних змін, оцінити результативність проведених на підприємствах організаційних змін.

Запропоновані показники покладено в основу аналізу факторів реалізації організаційних змін на досліджуваних машинобудівних підприємствах Харківського регіону (*табл. Е.5*). Тут наголосимо, що хоча навіть з огляду на значну представленість [157; 165; 252; 324] методів та послідовностей факторного аналізу (призначений для виявлення й кількісного опису узагальнюючих характеристик, які досить повно описують весь набір вихід-

них і результуючих показників, відображаючи тим самим закономірності розвитку системи), перед дослідником завжди постає запитання, який саме метод факторного аналізу використовувати для виявлення загальних закономірностей.

Завдання визначення мінімальної кількості факторів, достатньої для опису вихідної системи показників і їх кореляцій, зазвичай вирішується методом головних компонентів (одержують матрицю навантажень вагових коефіцієнтів, які є характеристиками стохастичного зв'язку між вихідними ознаками й загальними факторами). Алгоритм факторного аналізу починається побудовою матриці вихідних даних X , а завершується одержанням матриць факторного відображення та значень факторів A і F . Розпізнавання основних факторів, визначення для них назви проводяться на основі вагових коефіцієнтів a_{jr} з матриці відображення A . Відбір значущих елементарних ознак при визначенні назви головного компонента здійснюється, насамперед, з абсолютною величиною вагового коефіцієнта a_{jr} . Знак коефіцієнта набуває значення згодом, при логічному поясненні складу й установленні його несуперечності назві головного компонента.

При використанні факторного аналізу доводиться вирішувати цілий ряд істотних проблем, пов'язаних з економічною інтерпретацією виявлених факторів. Багато проблем мають приватний характер і властиві певному класу завдань – наявності слабко обумовлених матриць парних коефіцієнтів кореляцій, що найбільш характерно для економічних завдань. Виходячи з логічної послідовності вирішення завдань факторного аналізу, першою вважають проблему робастності, другою – спільності, третьою – факторів, четвертою – обертання, п'ятою – оцінки значень факторів, шостою – проблему динамічних моделей. У класичному факторному аналізі наступною матрицею за матрицею вихідних ознак X є матриця нормованих значень вихідних даних. Сучасні дослідження й досвід вирішення практичних завдань показали, що відсутність обліку можливого засмічення вихідних ознак грубими помилками при багатовимірному аналізі може призвести до помилок інтерпретації. У цей час ці дві матриці поєднує перша проблема – робастності [252].

Перед початком статистичного аналізу слід зробити перевірку доброякісності даних: виявити й видалити явно аномальні спостереження (ви-

киди), виключити з аналізу маловаріабельні ознаки з коефіцієнтом варіації менше 5%. Якщо зневажити цим етапом, то ризикуємо включити в аналіз сумнівні дані («сміття»). Технічно на ЕОМ це завдання вирішується методом стійкої (робастної) оцінки середнього значення (\bar{x}) й оцінки середнього квадратичного відхилення (S). При цьому використовується тест на засмічення. Якщо засмічення відсутнє, то \bar{x} та S визначаються так само, як і у класичному випадку; інакше – вводиться тест на симетричність розподілу.

Для симетричних засмічених розподілів застосовуються методи робастного оцінювання \bar{x} і S . Для асиметричних засмічених розподілів цей підхід не придатний. Для випадку асиметричного розподілу було розроблено математичне забезпечення для джекнайф-оцінки, що враховує наявність асиметрії. Z – матриця нормованих значень вихідних ознак. Розмірність її ($m \times n$), як і в матриці X , але вихідні дані подані як безрозмірні величини.

Невелика кількість агрегованих факторів дозволяє відтворити всі кореляції між вихідними змінними. Але на діагоналі кореляційної матриці розміщуються одиниці (відомі елементи) і немає потреби точно їх відтворювати. Тому в деяких модифікаціях факторного аналізу пропонується в кореляційній матриці замість одиниці на головній діагоналі зазначити так звані «спільності», що показують, яку частину повної мінливості кожної змінної можна визначити прийнятою системою факторів. Якщо використовувати цю модифікацію факторного аналізу, то виникає проблема попередньої оцінки цих спільностей. виправлену (скорочену) кореляційну матрицю будемо позначати через R_h .

R – матриця парних коефіцієнтів кореляції. Вона є симетричною матрицею порядку m . На її головній діагоналі розміщуються одиниці, що відповідають дисперсіям вихідних нормованих показників. Дана матриця R є вихідною для проведення компонентного аналізу. В одній із моделей факторного аналізу одержують скорочену матрицю R_h . R_h – скорочена кореляційна матриця, що служить основою для факторного аналізу. Вона також є симетричною порядку m , але на її головній діагоналі розміщуються замість одиниць спільності (h_i). Так, друга проблема – визначення спільності h_i .

Далі визначається мінімальна кількість факторів, що досить для опису вихідної системи показників і їхніх кореляцій. Звичайно ця проблема вирішується методом головних компонентів. За стандартною процедурою

(Statgraphics, Statistica, SPSS тощо) одержують матрицю A – матрицю навантажень вагових коефіцієнтів. Факторні навантаження є характеристиками стохастичного зв'язку між вихідними ознаками й загальними факторами. Отже, між матрицями R_h і A існує третя проблема знаходження факторів, що включає питання визначення кількості загальних факторів і їх виду. Значення навантажень (ваги коефіцієнтів) становлять координати ознак на нових осях координат. Координатними осями є загальні фактори.

Метод головних факторів використовується найчастіше (у 90% завдань факторного аналізу). Невелика кількість головних факторів допускає адекватний опис багатовимірної системи й відтворює матрицю R_h . Початкове факторне вирішення методом головних компонентів зазвичай складно піддається змістовній економічній інтерпретації. Тому з головних компонентів конструюють систему ортогональних факторів, які простіше інтерпретувати, й дають їм змістовну назву. Аналітично це перетворення головних компонентів в ортогональні фактори становить обертання в багатовимірному просторі факторів. Звичайно для цієї мети використовується метод обертання VARIMAX. Рідко, але іноді застосовується неортогональна система факторів («косокутне обертання»). Але такі методи занадто громіздкі й не реалізовані в більшості стандартних ППП. Таким чином, четвертою проблемою є обертання, що включає питання вибору однієї матриці W з можливої безлічі. Існує багато критеріїв для вибору цієї матриці. Найбільш сучасним виступає підхід, побудований на принципі простої структури Терстоуна.

F – матриця індивідуальних значень факторів для кожного об'єкта дослідження. Розмірність цієї матриці ($r \times n$). Матриця примітна тим, що містить оцінки значень факторів для кожного об'єкта дослідження. Спочатку на основі значень вихідних ознак на кожному об'єкті дослідження були отримані загальні фактори – нові інтегральні одиниці виміру. Вони є результатом дослідження масових випадкових явищ. Отже, проблема виміру полягає в тому, що для кожного об'єкта обчислюються значення сконструйованих факторів. Для одержання матриці F нові інтегральні одиниці виміру були використані для оцінки економічних потенціалів. Оцінка значень факторів включає питання переходу від матриці W до матриці F . Вирішенням цих п'яти проблем закінчується статичний варіант факторного аналізу.

Факторний аналіз заснований на відшукуванні причини, що лежить в основі взаємозалежної зміни ознак. Розглядаючи всю сукупність підприємств як цілісну систему, якій властиві внутрішні властивості, за допомогою факторного аналізу визначимо закономірні, що найбільш часто зустрічаються, типові сполучення значень безпосередньо вимірюваних ознак. Тим самим розкриємо ті загальні причини, які породжують процеси організаційних змін, що протікають на всіх підприємствах (*табл. Е.5*). З іншого боку, досліджуючи зміни у значеннях ознак з переходом від однієї групи підприємств до іншої, виявимо внутрішні властивості – фактори, властиві кожній групі, та основні особливості стану підприємств відповідно до визначених критеріїв (ефективності діяльності, стійкості фінансово-економічного стану, зростання та інноваційного розвитку). Таким чином, виявивши весь перелік загальних і групових тенденцій та закономірностей стану, пізнаємо структурні особливості факторів реалізації організаційних змін у просторово-часовому вимірі. Для розрахунків факторного аналізу використано модуль Factor Analysis і Principal Components ліцензійного статистичного пакета Statgraphics Plus 5.1

Фактори встановлюються залежно від групи визначених показників, що мають найбільші коефіцієнти факторних навантажень і спільностей (*табл. Е.6 – табл. Е.9*). Перелік основних факторів (причин) реалізації процесів організаційних змін у сукупності обстежуваних підприємств та їх відповідність встановленим критеріям наведено в *рис. 5.19*.

В *табл. 5.20 (табл. Е.10)* подано моделі найвпливовіших факторів, пріоритетність факторів відповідає величині дисперсії, матриці факторних навантажень подано в *табл. Е.7 – табл. Е.8*.

Фактори реалізації організаційних змін:

Фінансова стабільність –

Фінансова гнучкість та дохідність –

Ефективність використання капіталу –

Стан інвестиційної діяльності –

Стан власного капіталу –

Ефективність поточної виробничої діяльності –

Інформаційна забезпеченість –

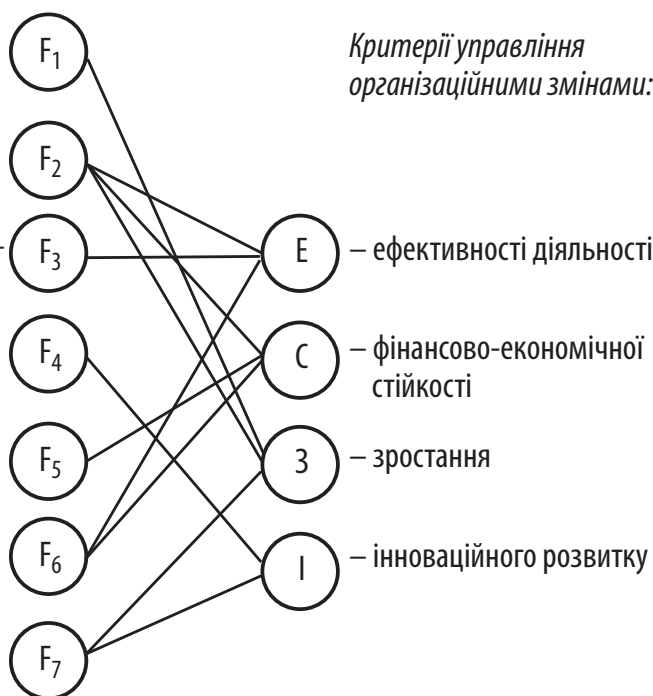


Рис. 5.19. Співвідношення факторів та критеріїв управління змінами

Таблиця 5.20

Найвпливовіші фактори реалізації організаційних змін

Формування моделі фактора	Структура показників
1	2
F_1 – Фінансова стабільність	
$F_1^{2008} = 0,303x_3 + 0,269x_5 + 0,243x_6 + 0,243x_7 - 0,303x_{11} + 0,269x_{13} + 0,284x_{17}$ $F_1^{2007} = 0,267x_3 + 0,293x_5 + 0,291x_6 + 0,292x_7 + 0,250x_8 - 0,267x_{11} + 0,262x_{13} + 0,309x_{17} + 0,277x_{20} - 0,271x_{22}$ $F_1^{2006} = 0,269x_1 + 0,309x_3 + 0,239x_4 + 0,316x_5 + 0,305x_6 + 0,303x_7 + 0,324x_8 - 0,309x_{11} + 0,308x_{13}$ $F_1^{2005} = 0,218x_1 + 0,303x_5 + 0,296x_6 + 0,291x_7 + 0,294x_8 + 0,285x_{13} + 0,289x_{17} + 0,227x_{28}$ $F_1^{2004} = 0,236x_1 + 0,279x_3 + 0,294x_5 + 0,280x_6 + 0,277x_7 + 0,289x_8 - 0,279x_{11} + 0,257x_{13} + 0,269x_{17} + 0,273x_{28}$	x_3 Коефіцієнт маневреності власного капіталу. x_{11} Індекс постійного активу. x_{17} Рентабельність виробничих активів, %. x_5 Коефіцієнт загального покриття. x_{13} Фондовіддача за реалізованою продукцією. x_1 Коефіцієнт автономії. x_4 Коефіцієнт забезпеченості обігових активів власними коштами. x_6 Коефіцієнт абсолютної ліквідності. x_7 Коефіцієнт критичної ліквідності. x_8 Коефіцієнт загальної платоспроможності

Продовження табл. 5.20

1	2
	<p>x_{20} Темп зростання чистого прибутку, %.</p> <p>x_{22} Темп зростання середньооблікової чисельності працівників, %.</p> <p>x_{28} Питома вага витрат на програмне забезпечення, %</p>
F_2 – фінансова гнучкість та дохідність	
<p>$F_2^{2008} = -0,303x_4 + 0,349x_8 - 0,353x_{18} - 0,278x_{22} - 0,283x_{23} - 0,314x_{29}$</p> <p>$F_2^{2007} = 0,269x_2 - 0,264x_4 + 0,249x_{15} + 0,355x_{18} - 0,280x_{26} - 0,315x_{30}$</p> <p>$F_2^{2006} = 0,333x_{14} + 0,281x_{17} + 0,279x_{19} + 0,334x_{20} + 0,290x_{24} + 0,287x_{26} + 0,292x_{30}$</p> <p>$F_2^{2005} = 0,337x_{12} + 0,346x_{18} + 0,354x_{19} - 0,356x_{21} + 0,305x_{22} + 0,324x_{23}$</p> <p>$F_2^{2004} = -0,258x_2 + 0,304x_{15} + 0,278x_{21}$</p>	<p>x_{18} Темп зростання обсягів реалізованої продукції (в діючих цінах), %.</p> <p>x_8 Коефіцієнт загальної платоспроможності.</p> <p>x_4 Коефіцієнт забезпеченості обігових активів власними коштами.</p> <p>x_{29} Коефіцієнт підготовки до нових професій.</p> <p>x_2 Коефіцієнт співвідношення залучених та власних коштів.</p> <p>x_{12} Виробіток на 1-го працівника за реалізованою продукцією, тис. грн.</p> <p>x_{14} Рентабельність активів, %.</p> <p>x_{15} Рентабельність власного капіталу, %.</p> <p>x_{17} Рентабельність виробничих активів, %.</p> <p>x_{19} Темп зростання активів підприємства, %.</p> <p>x_{21} Темп зростання питомої ваги виробничих активів підприємства, %.</p> <p>x_{22} Темп зростання середньооблікової чисельності працівників, %.</p> <p>x_{23} Коефіцієнт оновлення персоналу.</p> <p>x_{24} Валові інвестиції в основний капітал, тис. грн</p> <p>x_{26} Витрати на технологічні інновації, тис. грн.</p> <p>x_{30} Коефіцієнт підвищення кваліфікації</p>
F_3 – ефективність використання капіталу	
<p>$F_3^{2008} = -0,248x_{14} - 0,304x_{15} - 0,218x_{20} + 0,363x_{21}$</p> <p>$F_3^{2007} = 0,307x_1 + 0,286x_{16} + 0,381x_{23}$</p> <p>$F_3^{2006} = -0,330x_{22} + 0,251x_{27}$</p> <p>$F_3^{2005} = 0,283x_{20} - 0,347x_{30}$</p> <p>$F_3^{2004} = 0,436x_{24} + 0,384x_{25} + 0,439x_{26} + 0,456x_{27}$</p>	<p>x_{21} Темп зростання питомої ваги виробничих активів підприємства, %.</p> <p>x_{14} Рентабельність активів, %.</p> <p>x_{15} Рентабельність власного капіталу, %.</p> <p>x_1 Коефіцієнт автономії.</p> <p>x_{16} Рентабельність реалізованої продукції, %.</p> <p>x_{20} Темп зростання чистого прибутку, %.</p>

Закінчення табл. 5.20

1	2
	x_{22} Темп зростання середньооблікової чисельності працівників, %. x_{23} Коефіцієнт оновлення персоналу. x_{24} Валові інвестиції в основний капітал, тис. грн. x_{25} Питома вага інвестицій на кап. будівництво, %. x_{26} Витрати на технологічні інновації, тис. грн. x_{27} Витрати на інформатизацію, тис. грн. x_{30} Коефіцієнт підвищення кваліфікації
F_4 – стан інвестиційної діяльності	
$F_4^{2008} = -0,248x_{16} - 0,367x_{24} - 0,387x_{26} - 0,329x_{30}$ $F_4^{2007} = -0,343x_{14} - 0,313x_{24}$ $F_4^{2006} = -0,449x_2 - 0,356x_{15} + 0,327x_{29}$ $F_4^{2005} = -0,249x_2 + 0,290x_{15} + 0,285x_{16} - 0,424x_{24}$ $F_4^{2004} = -0,413x_9 - 0,226x_{12} + 0,337x_{18} - 0,462x_{29}$	x_{24} Валові інвестиції в основний капітал, тис. грн. x_{26} Витрати на технологічні інновації, тис. грн. x_{29} Коефіцієнт підготовки до нових професій. x_{30} Коефіцієнт підвищення кваліфікації. x_2 Коефіцієнт співвідношення залучених та власних коштів. x_9 Оборотноість кредиторської заборгованості. x_{12} Виробіток на 1-го працівника за реалізованою продукцією, тис. грн. x_{14} Рентабельність активів, % x_{15} Рентабельність власного капіталу, %. x_{16} Рентабельність реалізованої продукції, %. x_{18} Темп зростання обсягів реалізованої продукції (в діючих цінах), %

Аналіз послідовності показників дозволяє припустити, що фактор F_1 характеризує фінансову стабільність підприємств. За аналізований період (2004 – 2008 рр.) простежується стійка дія цього фактора з постійним набором показників: коефіцієнта маневреності, індексу постійного активу, рентабельності виробничих активів, коефіцієнтів загального покриття, абсолютної та критичної ліквідності. Найбільш вагомим та усталеним у структурі фактора F_1 є вплив показника маневреності власного капіталу, характеристика динаміка якого наведена на рис. Е.б. Серед показників ліквідності в структурі F_1 найбільше навантаження має коефіцієнт поточної ліквідності, зміна якого по відношенню до аналізованих підприємств наве-

дена на *рис. Е.7*. Наступним вагомим та усталеним у структурі фактора F_1 є показник рентабельності виробничих активів, зміна якого по роках наведена на *рис. Е.8*.

Отже, аналіз визначальних показників фактора F_1 свідчать про відсутність фінансової стабільності й нераціональне управління виробничими активами підприємств на підприємства під номерами 4 (ВАТ «Харківський завод штамів та пресформ»), 9 (ЗАТ «ХВЗ ім. Г. Петровського»), 10 (ВАТ «ХЗЕМВ»), 12 (ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе»), 13 (ДП «Електроважмаш»). Відповідно наголосимо, що організаційні зміни на цих підприємствах не сприяли їх фінансовій стабільності.

Склад та послідовність показників фактора F_2 дозволяють визначити його як фінансову гнучкість та дохідність. Стійка дія цього фактора підтверджується стійким навантаженням показників: забезпеченості обігових активів власними коштами, загальної платоспроможності, зростання обсягів реалізованої продукції. Коефіцієнти забезпеченості обігових активів власними коштами та загальної платоспроможності вказують на можливість здійснення з підприємством кредитних та інших фінансових відносин. Підвищення рівня платоспроможності підприємства залежить від поліпшення результатів його виробничої діяльності, зростання обсягів реалізованої продукції. На *рис. Е.9* наведено зміну темпів зростання обсягів реалізованої продукції підприємств по роках.

Показники, що утворюють фактор F_3 , – це рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, темп зростання питомої ваги виробничих активів. Показники рентабельності відбивають ефективність і прибутковість вкладених капіталів і діяльності підприємства, тому фактор визначено як ефективність використання капіталу. Графічне відображення відповідної динаміки подано на *рис. Е.10*. Відповідно й фактор F_4 утворено показниками: валових інвестицій в основний капітал, витрат на технологічні інновації, підвищення кваліфікації. Структура утвореного фактора є підставою оцінки відтворювальних та інноваційних процесів на підприємствах. На *рис. Е. 11* наведено зміну показників валових інвестицій в основний капітал та витрат на технологічні інновації підприємств по роках.

Побудовані фактори дали змогу оцінити за досліджуваний період часу зміну стану підприємств у результаті реалізації організаційних змін. Ана-

ліз отриманих факторів показав, що реалізацію організаційних змін на підприємствах визначають процеси реструктуризації, переважно в структурі активів. Шляхом реструктуризації підприємства забезпечують виживання та підтримку фінансової стабільності в короткостроковому періоді, заходи несистемні, мають локальний неперевентивний характер. Серед обраних 14 підприємств можна виділити лише три – це підприємства під номерами 3 (ВАТ «Завод ім. Фрунзе»), 8 (ВАТ «Харківський підшипниковий завод») та 14 (ВАТ «Турбоатом»), які забезпечують підтримку фінансової стабільності та ефективності діяльності в майбутньому. Фактори інноваційного розвитку не здійснюють значного впливу на діяльність підприємств і підтверджують відсутність таких процесів, як ревіталізація та реформації підприємств.

Методика оцінки готовності підприємства до реалізації змін.

Проведений факторний аналіз, заснований на використанні розрахункових показників результативності, дозволяє відстежити тенденції управління організаційними змінами, але є недостатнім, тому що не висвітлює організаційні та мотиваційні аспекти управління змінами. Недосягнення цілей ефективного функціонування в ході організаційних змін може свідчити, з одного боку, про недостатню компетентність управлінського персоналу, з іншого – про недостатню їх мотивацію. Слушним тут є зауваження віце-президента The Boston Consulting Group Дж. Д. Дак про те, що «організаційні зміни можуть мати успіх тільки в тому випадку, якщо емоційним і поведінковим аспектам приділяється уваги не менше, ніж виробничим» [131]. На думку М. Біра й Н. Норія, важливою частиною управління зміною є фокусування на неформальних відносинах, або м'яких сферах, в організації, щоб гарантувати, що основна маса переживань членів організації пов'язана із підтримкою цілей, завдань, стратегій і політики організації.

Опір змінам виникає через те, що людям потрібен час для оцінки пов'язаних з ними вигід. Опір буває активним і пасивним. Формами пасивного опору (бездіяльністю) можуть бути: наполегливі публічні висловлення побоювань із приводу нових ідей, сприятливого результату перетворень; заперечення необхідності змін взагалі; затягування під різними приводами прийняття відповідних рішень і початку активних дій; формальне використання нових методів роботи. Активний опір може укладатися в наступних

діях: видачі недостовірної інформації; постановці неясних цілей, видачі навмисно помилкових розпоряджень; відмові від навчання і відхиленні від підвищення власної кваліфікації; порушенні інструкцій, відволіканні ресурсів на інші цілі, їхньому розпиленні; штучному створенні обстановки плутанини, метушні, саботажі; інтригах, спрямованих на розкол колективу.

Готовність підприємства до організаційних змін слід розглядати як такий його стан, що характеризується наявними умовами й можливостями до реалізації змін. Визначальними чинниками такого стану є наявність очікувань персоналу, усвідомлення цілей, оцінка наявних умов, визначення найбільш імовірних способів дії, наявність здібностей, потенціалу.

Серед існуючих концепцій дослідження готовності організації до змін, найбільш популярними є (*табл. Е.10*): концепція «п'яти повідомлень», розроблена в 1999 р. А. Арменакісом (А. А. Armenakis) і його колегами С. Харрісом (S. G. Harris) та Х. Філдом (H. S. Field) та концепція оцінки схильності організації до змін Дж. Д. Дак. Дані підходи більшою мірою орієнтовані на виявлення неформальних чинників організаційних змін, що є недостатнім, тому що управління організаційними змінами – це політика управлінського персоналу, яка обов'язково повинна відображатися в концепції, стратегії, планах, положеннях та інших адміністративно-розпорядницьких документах підприємства. Готовність підприємства до реалізації змін залежить більшою мірою від ступеня готовності до змін персоналу управління, тому доцільно виділити характеристики готовності за ознаками: організованості, зацікавленості і компетентності управлінського персоналу (*рис. 5. 20*).

Складність вивчення готовності – у її прихованості. Тому оцінка готовності можлива лише на основі якісних даних, обумовлює вибір евристичних методів для дослідження. Використання методу експертного оцінювання як основного для оцінювання ступеня готовності підприємства до реалізації організаційних змін, включає наступні етапи: вибір методів збору інформації (анкетування, інтерв'ю, фокус-групи, аналіз організаційних документів, аналіз вторинної інформації); вибір джерел інформації (встановлення вимог до кількості та якості респондентів, експертів); вибір критеріїв оцінювання та обґрунтування шкали оцінювання думок експертів; аналіз отриманої інформації; інтерпретація результатів оцінки.

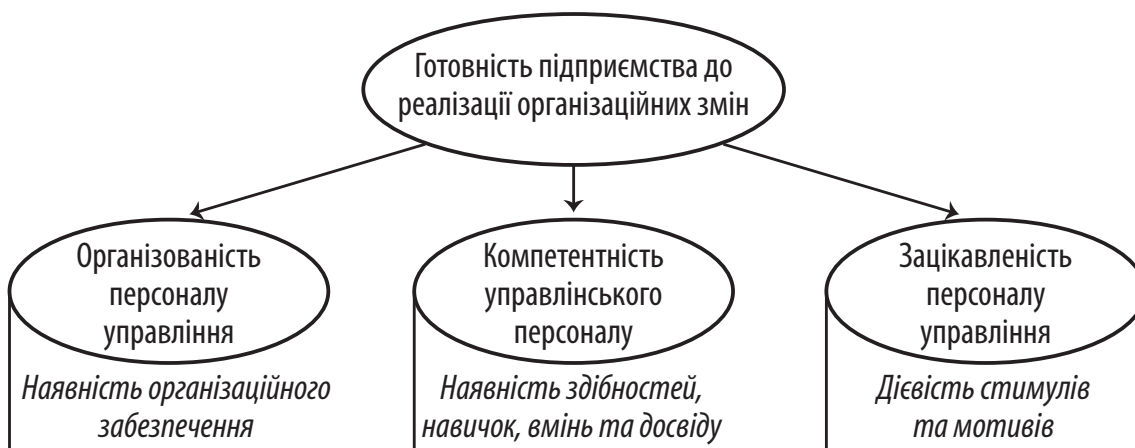


Рис. 5.20. Складові готовності до реалізації організаційних змін

До учасників цього дослідження потенційно можна віднести власників, керівників, провідних спеціалістів, консультантів. При цьому основними критеріями вибору варто вважати очікувану валідність наданих ними відповідей. Ідеальний експерт повинен володіти такими якостями: мати у своєму розпорядженні знання про максимально можливий спектр досліджуваних організаційних явищ і їх відносну значущість; мати інформацію про причини й наслідки досліджуваних організаційних явищ; бути здатним точно описати досліджувані явища, їх причини й наслідки; мати бажання описати ці явища точно й акуратно.

Для вивчення організаційних змін ці критерії найбільше задовольняють керівників і провідних фахівців тих підприємств, на яких проходять організаційні зміни. Дж. П. Коттер відзначає, що для забезпечення готовності необхідно, щоб приблизно 75% від загальної чисельності управлінського персоналу, а по суті все вище керівництво, були впевнені в обов'язковості проведення глибоких змін [212, с. 67]. Керівники підприємств з огляду на свої посадові обов'язки є особами найбільш інформованими про зміни, що відбуваються, їх причини та наслідки. Вони більшою мірою здатні оцінити значущість для організації подій, що відбуваються, їх природу і спрямованість; схильні акцентувати увагу на змінах, що стосуються саме їх сфери діяльності та впливу. Разом з тим, керівники можуть давати завищені оцінки подій, які відбуваються в організації, бо вважають, що це побічно оцінює їх здатності як менеджерів. Альтернативою керівникам виступають керів-

ники середньої ланки. Перевагою цього джерела інформації є припущення про об'єктивність їх відповідей, тому що менеджери середньої ланки виконують виконавчу й контрольну функції у процесі організаційних змін, безпосередньо доводять інформацію до персоналу, тому добре інформовані про проблеми й можливості підприємства.

Таким чином, експертами в ході оцінювання готовності підприємства до змін виступили 14 експертів – керівників середнього рівня управління машинобудівних підприємств (ВАТ «Турбоатом», ДП «Завод «Електроважмаш», ВАТ «Електромаш»), на яких проходили організаційні зміни за аналізований період. Методом збору інформації обране анкетування, тому що дозволяє охопити всіх експертів у рамках одного дослідження. При розробці анкети були враховані запитання, що характеризують готовність керівників середнього рівня управління до організаційних змін за трьома складовими: 1) рівень організованості для реалізації змін; 2) рівень зацікавленості в реалізації змін; 3) рівень компетентності щодо реалізації змін (табл. Е.11).

Наступним етапом є вибір критеріїв оцінювання відповідей респондентів. При виборі шкали оцінювання думок експертів варто враховувати: зручність використання при зборі інформації, можливості одержання чітких і швидких відповідей експертів; адекватність шкали методам обробки даних; можливості інтерпретації результатів дослідження.

Найбільш популярною у сфері організаційної психології й управління [75; 466] є шкала Р. Лайкерта. З метою цього оцінювання перевага віддана моделі Г. Раша. Спочатку модель Раша була розроблена для оцінки здатностей (знань, умінь), пізніше її також почали використовувати для оцінки відносин і сприйняття.

Вибір цієї шкали пояснюється такими її перевагами: модель забезпечує калібрування пунктів анкети відповідно до їх «ваги» («складності»); «вага» пунктів анкети може бути порівняно просто обчислена на основі частотності відгуків; одиниця виміру шкали Раша, що становить результат перетворення вихідних даних, має стандартизований характер, що дає можливість об'єктивно зрівняти результати, отримані за різними інструментами і вибірками; дані подаються в інтервальної шкалі; пункти анкети, які з якої-небудь причини респондентом залишені без відповіді, не станов-

лять труднощів при використанні моделі Раша, тобто пропуски завдань не критичні для обробки даних; вимір за моделлю Раша не залежить від вибірки й набору пунктів анкети, тобто теоретично не залежить від розподілу індивідуальних відгуків і набору питань. Це дозволяє одержувати об'єктивні результати, що позитивно відображається на якості дослідницьких результатів і відповідає принципу об'єктивності як одному із критеріїв наукового дослідження.

Таким чином, респондентам запропоновано оцінити готовність підприємства за трьома групами показників з використанням дихотомічної шкали, у якій вимір поданий двома можливими станами – «так» або «ні», що відповідає 1 і 0. Одиницею виміру за шкалою Раша є «логіт» (D), заснований на визначенні імовірності позитивної відповіді на питання анкети (P):

$$D = \ln\left(\frac{P}{1-P}\right). \quad (5.27)$$

На *рис. Е.12* представлено результати оцінювання рівня готовності машинобудівних підприємств Харківського регіону методом групового експертного опитування (14 експертів – керівники середнього рівня управління машинобудівних підприємств) за шкалою Раша (дослідження проведено за участю авторів робіт [219; 220]).

Отже, викладений методичний підхід щодо оцінки готовності машинобудівного підприємства до реалізації змін базується на виділенні суб'єктної складової – ступеня готовності до змін персоналу управління – та дозволяє оцінити готовність керівників середнього рівня управління до змін через використання експертного методу групового опитування. Цей підхід оцінювання готовності підприємства до організаційних змін доцільно застосовувати при формуванні мотиваційного середовища через кількісне визначення рівня організованості (наявність організаційного забезпечення), зацікавленості (дієвість стимулів та мотивів) і компетентності (наявність здібностей, навичок, вмінь та досвіду) керівників середнього рівня управління підприємства.

5.5. Аналітичне забезпечення оцінки та оптимізації економічних ризиків (на прикладі підприємств вугільної галузі)

Ефективне управління виробничим підприємством у сучасних умовах господарювання неможливе без використання спеціальних методів управління економічними ризиками. Одним із найважливіших елементів управління ризиками є їх кількісна оцінка. Для підприємств вугільної промисловості запропонована така схема процесу кількісної оцінки економічних ризиків: аналіз існуючих методів оцінки ймовірності настання несприятливих подій та можливостей їх застосування на шахтах; аналіз існуючого методичного забезпечення оцінки ступеня економічних ризиків та можливостей його застосування на шахтах; вибір найбільш придатного або розробка індивідуального для шахти чи виробничого об'єднання методичного забезпечення оцінки економічних ризиків.

Далі докладно розглянемо етапи кількісної оцінки економічних ризиків на прикладі ДП «Орджонікідзевугілля». Щодо *першого* з цих етапів як правило використовують наступні методи [474]: метод побудови дерев подій; метод – «Події – наслідки»; метод дерев відмов; метод індексів небезпек. Практика застосування цих методів на підприємствах вугільної галузі відсутня. Відповідні позитивні і негативні характеристики кожного з цих методів подано у *табл. Ж.1*, а відповідну докладну характеристику у *табл. Ж.2*.

Наголосимо, що на шахтах можна застосовувати всі методи оцінки настання несприятливих подій, крім останнього, але це вимагає значних витрат грошей та часу. Тому, ґрунтуючись на даних *табл. Ж.1*, наголосимо на більшій придатності методу дерев відмов, оскільки він не потребує значних витрат і має найбільшу кількість переваг.

Другий етап процесу кількісної оцінки економічних ризиків – це аналіз існуючого методичного забезпечення оцінки ступеня економічних ризиків та можливостей його застосування на шахтах. За основу візьмемо виділені О. Л. Устенко [456, с. 52] такі методи кількісної оцінки ступеня ризику, як: статистичний метод, метод аналізу доцільності витрат, метод експертних

© к. е. н., проф. Г. Ф. Азаренков, к. е. н., доц. О. Ю. Мішин

оцінок, аналітичний метод та метод використання аналогів. Найбільш розповсюджені методи оцінки економічних ризиків – це статистичний та метод експертних оцінок. При цьому в абсолютному вираженні найчастіше як величина ступеня ризику використовується міра розсіювання значень економічного показника стосовно центра групування.

Для визначення цієї міри, як наголошується у роботі [100], широко використовуються дисперсія та середньоквадратичне відхилення ($\sigma(\delta) = \sqrt{\nu(x)}$). Дисперсія характеризує міру розсіювання цієї випадкової величини стосовно її математичного сподівання ($M(x)$), це середньозважена величина з квадратів відхилень дійсних результатів від середніх ($\nu(x) = M(x - M(x))^2$). Чим більшими будуть значення дисперсії чи середньоквадратичного відхилення, тим ризикованішою буде діяльність підприємства, оскільки зменшується стійкість результатів та збільшується невизначеність. За допомогою ж коефіцієнта варіації ($\nu = \sigma(x) \times 100\% / M(x)$) порівнюються коливання змінних, які виражені у різних одиницях виміру.

Однак на сьогодні можна констатувати, що ці методи у чистому вигляді не можуть використовуватися для оцінки економічних ризиків вугільного підприємства. Це пов'язано з недоліками цих методів. Так, для використання статистичного методу необхідний великий масив специфічної інформації, яка стосується виникнення ризикових ситуацій у минулі періоди. Але багато показників не враховуються при складанні звітності шахтою. Певним виходом є експертний метод (полягає у виділенні певної групи ризиків і розгляду, яким чином вони можуть впливати на діяльність), що зводиться до бальних оцінок ймовірності виникнення того чи іншого виду ризику, а також ступеня його впливу на діяльність суб'єкта. На жаль, у випадку використання результатів оцінки економічного ризику, отриманих за допомогою цього методу, необхідно робити поправку на те, що ці результати досить суб'єктивні і не можуть претендувати на місце абсолютних показників.

Оскільки кожен з методів має як переваги, так і недоліки, то виникає необхідність в комплексній оцінці економічних ризиків. Тут важливо не тільки установити усі джерела ризику, але й виявити, які джерела домінують. Ризик може змінюватися у відносному (...) та абсолютному (W_i) вираженні за кожним i -м параметром. При цьому доречним є застосування методики комплексної оцінки економічних ризиків Л. О. Устенко [5], яка

для визначення абсолютного значення ризику використовує планове значення i -го параметру при сприятливому виході (P_i) та розрахункове значення ступеня ризику (b):

$$W_i = P_i \times b. \quad (5.28)$$

Перевагою цього розрахунку є те, що у вигляді i -го параметру (P_i) можна використовувати широкий спектр показників, за якими підприємство прогнозує збитки під час реалізації визначеного ризику або групи ризиків. Аналогічно може бути зроблений розрахунок абсолютного рівня неризикової частини (L_i) для кожного i -го параметра, який не підлягає ризику:

$$L_i = P_i \times (1 - b) = P_i - W. \quad (5.29)$$

Розрахунок економічного ризику у відносному значенні (R_i) визначається (також для кожного i -го параметра) проводять за формулою:

$$R_i = L_i / P_i. \quad (5.30)$$

При всебічній оцінці ризику необхідно встановлювати для кожного абсолютного чи відносного значення величини можливих втрат відповідну ймовірність виникнення такої величини. На жаль, метод О. Л. Устинко [5] не дозволяє вчасно виявити настання ризикової ситуації та оцінити ймовірність настання несприятливих подій.

Після того, як ризик охарактеризовано якісно і кількісно визначено ймовірність отримання збитку внаслідок впливу зазначених факторів, необхідно перейти до формування шкали допустимого ризику, для того, щоб провести повну оцінку економічних ризиків. Типовим тут є застосування означеної на рис. Ж.1 кривою. Саме з огляду на рис. Ж.1 Б. А. Райзберг [388] на рис. Ж.2 виділяє зону допустимого, критичного і катастрофічного ризику. При цьому областю ризику називається зона загальних втрат, у межах якої втрати не перевищують граничного значення встановленого рівня ризику.

Отже, третій етап процесу кількісної оцінки економічних ризиків – це вибір оптимальних методів або їх розробка для конкретного підприємства. Аналіз існуючого методичного забезпечення оцінки економічних ризиків свідчить про недостатність застосування будь-якого одного з цих методів. Однак це зовсім не є основою для відмови від оцінки економічних ризиків.

І в цій ситуації може бути корисною комбінована оцінка, яка повинна ґрунтуватися на застосуванні найбільш вигідних комбінацій методів.

Комбінована оцінка економічних ризиків.

Аналіз літературних джерел, результати управлінського консультування та практичного застосування окремих методів оцінки економічних ризиків на шахтах ДП «Орджонікідзевугілля» довели, що обирати слід методи з незначними недоліками і застосовувати їх не відособлено, а комбіновано, оскільки при цьому з'являється можливість усунення недоліків використання одного методу за рахунок застосування інших методів. Так, складовими запропонованої комбінованої оцінки економічних ризиків є: елементи статистичного методу; оцінка ймовірності настання несприятливих подій (метод дерев відмов); метод експертної оцінки.

Така комбінація методів обумовлена наступним: так, застосування елементів статистичного методу дозволяє виявляти ризикові ситуації, але не ідентифікує конкретні ризики, тому доцільно використовувати метод дерев відмов, але ж і виявлення конкретних ризиків недостатньо, слід оцінити ступінь їх прояву, тому в комбінації з вищезгаданими методами запропоновано застосовувати ще й метод експертної оцінки.

Здійснення комбінованої оцінки економічних ризиків ДП «Орджонікідзевугілля» (див. табл. Ж.3) почнемо із застосування елементів статистичного методу (мова йде про аналіз динаміки зміни дисперсії, середньоквадратичного відхилення та коефіцієнту варіації таких показників діяльності підприємства, як: чистий прибуток, собівартість, обсяг реалізації продукції). Їх використання потребує великого масиву даних (за об'єктивними причинами для аналізу вдалось відібрати лише дані за період 2002–2008 рр.).

Початковим етапом кількісної оцінки економічних ризиків є розрахунок показників за шахтами «Єнакіївська», «Ольховатська», ім. Карла Маркса, «Полтавська», «Булавинська» та «Вуглегірська, представлений у табл. Ж.4. Для оцінки прийнятності відхилення з використанням коефіцієнта варіації, на думку Балабанова І. Т. [50], можуть бути використані наступні шкали коливання (ризик) коефіцієнта варіації: до 0,1 – слабка; від 0,1 до 0,25 – помірна; понад 0,25 – висока. При оцінці ж прийнятності коефіцієнта, що визначає ризик банкрутства існує й інша точка зору. Так,

Гранатуров В. М. [8, с. 52] констатує факт, що більшість вчених вважають оптимальним коефіцієнт ризику на рівні 0,3 (а коефіцієнт ризику, що веде до банкрутства – 0,7 і вище). Власне ним [8, с. 53] розроблена шкала ризику з наступними градаціями зазначеного вище коефіцієнта: прийнятний ризик – до 0,25; припустимий ризик – 0,25–0,50; критичний ризик – 0,50–0,75; катастрофічний ризик – понад 0,75. На думку практично всіх авторів, у межах коефіцієнта, що визначає ризик банкрутства від 0,3 до 0,7 знаходиться зона підвищеного ризику.

У випадку прийняття як показників-індикаторів економічного ризику чистого прибутку або коефіцієнтів рентабельності, як на нашу думку виникає необхідність в удосконаленні запропонованої В. М. Гранатуровим [125] шкали ризику. Оскільки наприклад, коефіцієнт варіації чистого прибутку може мати значення 0,7 і таке ж значення – коефіцієнт варіації збитку. Звичайно, при цьому ступінь ризику буде різним. З урахуванням вищезгаданого ми пропонуємо шкалу оцінювання, наведену в *табл. 5.21*.

Таблиця 5.21

Шкала оцінювання ступеня економічного ризику (за значенням коефіцієнта варіації фінансових результатів підприємства)

Ступінь економічного ризику	Кінцевий фінансовий результат	Значення коефіцієнта варіації	Характер зміни показника-індикатора економічного ризику
Прийнятний	Позитивний	до 0,5	Стійка тенденція покращення
		до 0,25	Коливання, то в бік покращення, то незначного погіршення
Припустимий	Позитивний	до 0,75	Тенденція незначного погіршення
		0,26–0,75	Коливання, то в бік покращення, то незначного погіршення
		0,51–0,75	Стійка тенденція покращення
Критичний	Позитивний	понад 0,75	Будь-які зміни
	Позитивний і негативний	будь-яке	Будь-які зміни
	Негативний	до 0,75	Будь-які зміни
Катастрофічний	Негативний	понад 0,75	Будь-які зміни

Під кінцевим фінансовим результатом слід розуміти чистий прибуток (позитивний результат) або збиток (негативний результат). Зазначимо, що ступінь економічного ризику може бути прийнятним або припустимим у випадку лише позитивного кінцевого фінансового результату. Для збиткового підприємства ступінь економічного ризику буде критичним, або катастрофічним. Критичним може бути ризик навіть при позитивному фінансовому результаті у випадку, якщо його коефіцієнт варіації складе понад 0,75, оскільки це свідчить про прийняття занадто ризикових рішень. Якщо ж підприємство отримує то прибутки, то збитки, то це також свідчить про непослідовність та ризикованість його дій і тому про критичний рівень ризику.

Найменш ризиковою за даними табл. Ж.4 є шахта «Єнакіївська», де коефіцієнт варіації дорівнює лише – 34,2%. За даними ж табл. Ж.3 результат застосування статистичного методу виглядає наступним чином: лише на шахті «Єнакіївська» ступінь ризику припустимий, в цілому по ВО «Орджонікідзевугілля», на шахтах «Ольховатська», «Вуглегірська», «Булавинська», «Полтавська» – критичний, а на шахті ім. К. Маркса – катастрофічний. Отже, досліджувані підприємства працюють в умовах підвищеного ризику та динамічності.

Далі, з точки зору вироблення технології оцінювання та оптимізації ризику, слід зазначити, що показник варіації недостатньо точний і об'єктивний (залежить від граничних значень досліджуваного ряду цифр). Відповідно для оцінки ступеня ризиків, вважаємо, слід застосовувати експертний метод, який становить бальну оцінку, що ґрунтується на скоригованих вагових коефіцієнтах груп ризиків (в залежності від кількості простих ризиків, що входять в групу) та результатах 100-бальної оцінки ймовірності настання ризиків. Для втілення цього методу в життя спочатку, необхідно вирішити два основних завдання: *по-перше*, скласти найбільш повний перелік ризиків; *по-друге*, визначити питому вагу кожного простого ризику у всій його сукупності.

Задля формалізації розв'язків даних задач введемо ряд умовних позначок для: загального числа ризиків (n) та простого ризику ($S_i, i = 1, 2, \dots, n$); числа груп пріоритетів (k), якщо прості ризики поділяються за ступенем значимості (при тому $k < n$); значення пріоритету простих ризиків (P_i);

ваги W_i кожного простого ризику за групами пріоритету ($W > 0, \Sigma W_i = 1; i=1$); числа M_i простих ризиків, які входять до пріоритетної групи W ($M_i = 1, 2, \dots, n$) та значення I_i пріоритету груп ризику ($I_i = 1, 2, \dots, k$). Ризики, які найбільш характерні для підприємств вугільної промисловості (відібраних об'єктів експертної оцінки), об'єднані у шість груп, поданих у табл. 5.22 (в ній здійснена процедура встановлення пріоритетності кожної групи ризиків).

Таблиця 5.22

Ранжирування груп пріоритетів за ступенем важливості

Групи пріоритетів	Значення пріоритету		
	ДП «Орджонікідзевугілля»	Шахта «Єнакіївська»	Шахта ім. К. Маркса
1. Фінансові ризики	1	2	3
2. Комерційні ризики	4	4	2
3. Виробничо-технічні ризики	2	1	1
4. Соціально-політичні ризики	3	3	4
5. Ризики системи управління та відповідальності	5	5	5
6. Кримінальні ризики	–	–	–

Присвоєння фінансовим ризикам найвищого значення пріоритету для ДП «Орджонікідзевугілля» пояснюється тим, що воно координує діяльність усіх своїх структурних підрозділів та розподіляє фінансові ресурси. Також для шахт (особливо для означених у табл. 5.22 через їх орієнтацію на коксівне вугілля) характерний високий рівень виробничо-технічних ризиків. При цьому принципового значення для розрахунків набуває припущення про те, у скільки разів перший пріоритет вагоміший за останній, тобто $W_1 : W_K = f (W_1 : W_5 = 5)$. Це дозволяє визначити вагу групи з найменшим пріоритетом, яка дорівнюватиме: $W_K = \frac{1}{1+2+3+4+5} = 0,066$. Наступний же етап передбачає визначення питомої ваги за іншими групами пріоритетів:

$$W_i = W_K \times \frac{(k-I) \times f + I - 1}{k-1}. \quad (5.31)$$

Оскільки передбачити усі можливі види ризиків практично неможливо, то приймаємо таку умову: число ризиків у кожній пріоритетній групі повинно бути однаковим. Тому, робимо поправку питомої ваги кожної групи пріоритетів на число простих ризиків в даній групі (на загальну кількість ризиків M за всіма пріоритетними групами ризиків з *табл. Ж.5 – табл. Ж.12*). Відповідно за наступною формулою визначаємо вагу W_I кожної i -ї групи пріоритетів після поправки на число ризиків у цій групі:

$$W_I = \frac{W_K \times M_i}{M}. \quad (5.32)$$

Таким чином, переусвідомимо прийняте для розрахунків припущення про те, що перший пріоритет вагоміший за останній у 5 разів, як пріоритет простого ризику, який входить у першу пріоритетну групу над простим ризиком, який виходить в останню пріоритетну групу без урахування пріоритетів за простими ризиками в середині пріоритетної групи. Отримані результати (ваги пріоритетів) необхідно у зв'язку з погрішностями обчислення коригувати за формулою:

$$W_i^1 = W / \sum_{i=1}^k W_I. \quad (5.33)$$

Результати розрахунків заносимо в *табл. 5.23*. З неї видно, наприклад, що для ДП «Орджонікідзевугілля» найменшу вагу (0,044) мають ризики системи управління та відповідальності, найбільш значними ризиками є фінансові ризики, коригована вага яких складає 0,435.

Третім заходом є визначення ваги простих факторів. Пріоритети простих ризиків визначено як середньоарифметичне значення оцінок експертів. Сума пріоритетів у межах кожної групи ризиків дорівнює одиниці. Ваги простих ризиків у межах кожної групи становлять добуток пріоритету простого ризику та кориговану вагу групи ризиків, до складу якої входить цей простий ризик. Ваги для простих ризиків ДП «Орджонікідзевугілля» наведені в *табл. 5.24*, для шахти «Єнакіївська» та ім. К Маркса – в *табл. Ж.5* та *табл. Ж.6*.

Таблиця 5.23

Розрахункові та кориговані ваги за групами пріоритетів

Групи пріоритетів	Ваги					
	ДП «Орджонікідзевугілля»		Шахта «Єнакіївська»		Шахта ім. К. Маркса	
	Розрахункові W_i	Кориговані W_i^1	Розрахункові W_i	Кориговані W_i^1	Розрахункові W_i	Кориговані W_i^1
1. Фінансові ризики	0,33	0,435	0,264	0,343	0,199	0,282
2. Комерційні ризики	0,132	0,028	0,132	0,028	0,264	0,062
3. Виробничо-технічні ризики	0,264	0,406	0,33	0,5	0,33	0,546
4. Соціально-політичні ризики	0,199	0,087	0,199	0,086	0,132	0,062
5. Ризики системи управління та відповідальності	0,066	0,044	0,066	0,043	0,066	0,048
6. Кримінальні ризики	-	-	-	-	-	-

Наступне завдання – це оцінка ймовірності настання дій, які стосуються до кожного простого ризику. Кожному експерту, який працює окремо, подано перелік первинних ризиків (табл. 5.24), ймовірність настання яких їм пропонується оцінити, керуючись такою системою оцінок: 0 – ризик розглядається як неіснуючий; 25 – ризик, швидше за все, не реалізується; 50 – про настання події нічого певного сказати не можна; 75 – ризик, швидше за все, проявиться; 100 – ризик напевно реалізується. Оцінки експертів (для оцінок кожної i -ї пари експертів A_i та B_i) піддаємо аналізу на їх несуперечність, який виконується за таким правилом:

$$\left| \begin{array}{l} \max |A_i - B_i| \leq 50, \quad i = 1, 2, \dots, n \\ \sum_{i=1}^N \frac{|A_i - B_i|}{N} \leq 25 \end{array} \right|. \quad (5.34)$$

Нами обрано три експерти. Відповідно усього повинно бути зроблено три оцінки, відповідно для попарних порівнянь думок першого і другого експертів; першого і третього експертів; другого і третього експертів.

Таблиця 5.24

Ваги простих ризиків, які входять у групи пріоритетів

Прості ризики	Пріоритети P_1	Ваги W_1
Фінансові ризики		
1. Ризики, пов'язані з несплатою дебіторами зобов'язань	0,083	0,0361
2. Ризики, пов'язані зі знецінюванням активів, нестачею обігових коштів, зниженням ліквідності, фінансової стійкості	0,25	0,1087
3. Ризики, пов'язані зі зміною курсу валюти	0,25	0,1087
4. Ризики, пов'язані з інвестиційною діяльністю підприємств	0,083	0,0361
5. Ризики, пов'язані із змінами цін на сировину і матеріали	0,084	0,0365
6. Ризики, пов'язані із змінами цін на обладнання	0,25	0,1087
Комерційні ризики		
1. Ризик, пов'язаний з ростом транспортних витрат	1,00	0,028
Виробничо-технічні ризики		
1. Ризики, пов'язані із зношеністю обладнання	0,1	0,406
2. Ризики, пов'язані з відсутністю резерву потужності	0,1	0,0406
3. Ризики, пов'язані зі зниженням продуктивності праці	0,1	0,0406
4. Ризики зупинки процесу видобування вугілля через обвал в лаві	0,1	0,0406
5. Ризики зупинки процесу видобування вугілля через пошкодження вентиляції	0,1	0,0406
6. Ризики зупинки процесу видобування вугілля через перебої в енергопостачанні	0,2	0,0812
7. Ризики зупинки процесу видобування вугілля через пошкодження системи транспортування вугілля на поверхню	0,3	0,1218
Соціально-політичні ризики		
1. Ризики, пов'язані з незапланованими обмеженнями господарської діяльності підприємства з боку держави	0,8	0,0696
2. Ризики, пов'язані зі зміною демографічної ситуації або зміною світогляду населення	0,2	0,0174
Ризики системи управління і відповідальності		
1. Ризики, пов'язані з недбалістю, несумлінністю керівництва	0,8	0,0352
2. Ризики, через забруднення навколишнього середовища	0,1	0,0044
3. Ризики, пов'язані із недотриманням техніки безпеки, завданням шкоди персоналу, порушенням дисципліни	0,1	0,0044

Здійснений за даними табл. Ж.7 – табл. Ж.9 аналіз показав, що максимальна різниця між оцінками двох експертів за усіма факторами виявилась рівною не більше 25, як у цілому по ДП «Орджонікідзевугілля», так і по шахтах «Єнакіївська» та ім. К. Маркса, що менше мінімально допустимої, а також, що середні різниці між оцінками експертів за усіма факторами виявились менше мінімально допустимих. По ВО «Орджонікідзевугілля» середні різниці між оцінками першого і другого експертів склали 11,85; першого і третього – 8,58 та другого і третього – 10,53. По шахті «Єнакіївська» ці різниці склали: 9,2; 9,2; 13,16; а по шахті ім. К. Маркса – 13,16; 7,89; 8,58 відповідно.

Наступним завданням є визначення ризику по кожній групі простих ризиків, з урахуванням середньої ймовірності настання ризику (V_i):

$$R = \sum_{i=1}^N W_i \times V_i. \quad (5.35)$$

Результати занесені в табл. Ж.10 – табл. Ж.12. Відповідне ж порівняння оцінок груп ризиків аналізованих підприємств подано у *табл. 5.25*.

Таблиця 5.25

Результати експертної оцінки ризиків

Групи ризиків	ДП «Орджонікідзевугілля»		Шахта «Єнакіївська»		Шахта ім. К. Маркса	
	Скориговані вагові коефіцієнти	Бальна оцінка	Скориговані вагові коефіцієнти	Бальна оцінка	Скориговані вагові коефіцієнти	Бальна оцінка
Фінансові ризики	0,435	42,39	0,343	24,06	0,282	18,8
Комерційні ризики	0,028	1,87	0,028	1,87	0,062	6,2
Виробничо-технічні ризики	0,406	36,53	0,5	43,75	0,546	48,81
Соціально-політичні ризики	0,087	5,95	0,086	5,59	0,062	3,93
Ризики системи управління та відповідальності	0,044	2,89	0,043	3,52	0,048	4,32

Як видно з табл. 5.25, домінантними у діяльності ДП «Орджонікідзевугілля» є фінансові, а потім уже виробничі та соціально-політичні (оскільки виробниче об'єднання координує діяльність усіх шахт, в тому числі і фінансову). Для шахти «Єнакіївська» найбільш характерні виробничо-технічні ризики (оскільки обсяги видобутку значні, а умови праці не завжди безпечні). На шахті ім. К. Маркса найбільші з-поміж усіх шахт ступені виробничо-технічного та комерційного ризику. Це пов'язано з тим, що шахта ім. К. Маркса єдина з усіх шахт в складних умовах видобуває вугілля, що коксується, і самостійно здійснює пошук ринків його збуту. На підґрунті ж табл. Ж.10 – табл. Ж.12. відзначимо, що середній бал по п'яти групам пріоритетів склав: по ДП «Орджонікідзевугілля» – 4,72; по шахті «Єнакіївська» – 4,15; по шахті ім. К. Маркса – 4,32. Ризики, за якими більша оцінка вище середньої за п'ятьма групами, вимагають здійснення управлінського впливу. По виробничо-технічним ризикам середній бал склав відповідно 5,22; 6,25; 6,97.

Методи і способи оптимізації економічних ризиків.

Оцінивши шляхи виявлення деякого рівня витрат та допустимість ризику, менеджер може перейти до аналізу і прийняття ризик-рішень мінімізації і нейтралізації економічних ризиків. Економічна ефективність використання того чи іншого методу управління економічними ризиками може бути оцінена тільки шляхом порівняльного аналізу. Для аналізу необхідно обрати економічний критерій, який дозволив би виразити різноманітні за своїм характером методи управління економічними ризиками у єдиному грошовому еквіваленті. Таким критерієм може стати зміна вартості підприємства при проведенні заходів з управління економічними ризиками.

Усі способи впливу на ризик, в тому числі й економічний, можна поділити на зовнішні (передача) та внутрішні (зниження, зберігання). Графічне зображення структури таких ризиків подано на рис. Ж.3. В контексті вугільної промисловості зауважимо та з точки зору представлення на рис. Ж.3 резервів як способу мінімізації ризиків, наголосимо, що одним з найважливіших завдань шахти постає потреба об'єктивно оцінити стратегію формування запасів, використовуючи їх обсяги і періодичність поповнення як змінні параметри, щоб не збільшити витрати, тому, що вартість енергетичного вугілля нижче собівартості. Ціни на вугілля залишаються

незмінними, а ціни на ліс, паливо, електроенергію, обладнання постійно зростають.

Визначення обсягів резерву сировини може спиратися на дані відхилень від встановлених термінів постачання, що мали місце в минулому. Величина цього резерву, який служить для зменшення ступеня ризику, встановлюється шляхом перемножування величини, наприклад, добового споживання даної сировини на кількість діб, визначених як середньоквадратичне відхилення фактичного періоду постачання від обумовленого за контрактом [100, с.128–129]. Так, добове споживання лісу на шахті «Полтавська» становить 52 м³. Існує домовленість, що ліс постачають рівними партіями через кожні 17 діб, тобто 21 раз на рік. За попередні півроку зафіксовані відхилення від встановленої величини, які наведені у *табл. 5. 26*.

Таблиця 5.26

Данні та попередні результати обчислення

Номер поставки	Фактична кількість діб між поставками, t_i	Відхилення у днях $(17 - t_i)$	Квадрат відхилення $(17 - t_i)^2$
1	17	0	0
2	16	1	1
3	18	-1	1
4	17	0	0
5	18	-1	1
6	19	-2	4
7	17	0	0
8	15	2	4
9	18	-1	1
10	17	0	0
11	17	0	0
Сума	-	-	12

З результатів обчислень, поданих в останній графі табл. 5.26. визначимо, що значення середньоквадратичного відхилення ($Q = \sqrt{12/10}$) становить 1,2. Отже, за певної системи гіпотез, обсяг резерву (мінімального запасу) лісу (K) має дорівнювати 62,4 м³ ($K = 1,2 \times 52$). Це забезпечить зниження ризику, пов'язаного із зупинкою виробництва через нестачу лісу.

Наголосимо, що статистичні моделі управління запасами лише наближено відповідають реальним умовам. Більш точний розв'язок може бути одержаний на базі використання динамічних моделей, що враховують часта відповідні залежності. Величина економічних ризиків може бути визначена як відхилення потреб у запасах від середньої величини.

Стратегія управління запасами при невизначеному попиті вимагає створення певного резерву заздалегідь визначеного обсягу K , а потім здійснюються чергові поставки запасів. Якщо в певний момент часу загальний запас знижується до розмірів резерву, терміново оформлюють заявку на постачання нової партії. Тому управління запасами в умовах невизначеності та зумовленого нею ризику вимагає визначення оптимального резерву.

Одним зі способів, що дає змогу вирішити проблему оптимізації резерву, є застосування принципу гарантованого результату, тобто обрання досить великого резерву, який гарантує мінімальний ризик. Це також веде до так званого ризику невикористаних можливостей, великі резерви пов'язані з відволіканням значних коштів. Тому, в основу розрахунку необхідного резерву в праці В. В. Вітлінського та П. І. Верчено [100, с.133–135] закладається поняття допустимого ризику – ймовірності того, що потреба в запасах не перевищить наявного резерву. Ці економісти вводять поняття коефіцієнта ризику – pz , який виражає ймовірність того, що потреби у запасах виявляються незадовільними через недостатність резерву, перевищать його обсяг. При цьому значення коефіцієнта ризику pz , обирається не більшим від певної фіксованої величини α – порогу дозволеності, значення якого найчастіше допускають рівним 0,05; 0,025; 0,01 (відповідно 5%, 2,5%, 1%) тощо.

Розглянемо запропоновану в праці [100, с. 134,135] методику визначення оптимального розміру партії замовлення матеріалів. Згідно з нею визначають [100, с. 134] такий обсяг резерву K , щоб коефіцієнт ризику pz , тобто ймовірність того, що резерв виявиться недостатнім, був би не більшим від заданого значення порогу дозволеності. При цьому вводяться змінні потреби в матеріалах між двома поставками (V) та розміру постачання (m):

$$\begin{aligned} \alpha \geq pz &= P(V \geq m + K) = P(V - m \geq K) = 1 - P(V - m < K) \rightarrow \\ &\rightarrow P(V - m < K) \geq 1 - \alpha. \end{aligned} \quad (5.36)$$

Для визначення K потрібно знати закон розподілу випадкової величини V . Тут можливим є ряд варіантів та гіпотез. Потреба в матеріалах (величина V) може бути розподілена за нормальним законом розподілу з параметрами m та σ , де m – сподіване значення, σ – середньоквадратичне відхилення.

Припустивши, що $U = (V - m)/\sigma$ (тобто здійснюючи нормування випадкової величини V), $K = u_\alpha \times \sigma$ і врахувавши, що функція розподілу ймовірності випадкової величини U – це функція Гауса, отримано:

$$1 - \alpha \geq P(V - m < K) = P(V - m < u_\alpha \times \sigma) = 0,5 + \Phi(u_\alpha), \quad (5.37)$$

де $\Phi(x)$ – функція Лапласа.

Отже:

$$\Phi(u_\alpha) \geq 0,5 - \alpha \quad u_\alpha \geq \Phi^{-1}(0,5 - \alpha), \quad (5.38)$$

де $\Phi^{-1}(x)$ – функція, обернена до $\Phi(x)$.

А тому маємо: резерв, який відповідає коефіцієнту ризику $pz \geq \alpha$ повинен дорівнювати щонайменше $K = (V - m) = u_\alpha \times \sigma$. Наприклад, якщо $\alpha = 0,05$, то $u_\alpha = \Phi^{-1}(0,5 - 0,05) = 1,64$, тобто $K = 1,64 \times \sigma$.

Отже, розміри резерву K визначаються прийнятим коефіцієнтом ризику та коливанням потреб у запасах, що характеризуються середньоквадратичним відхиленням σ . Величину σ можна наближено визначити на базі статистичної обробки значень попиту у попередні періоди.

Якщо позначити через λ сподівану інтенсивність попиту, то загальні витрати на управління забезпеченням матеріалами будуть становити:

$$B(m) = \frac{C_1 \lambda}{m} + C_2 \times \left(\frac{m}{2} + u_\alpha \sigma \right), \quad (5.39)$$

де C_1 – витрати на оформлення замовленої партії, що не залежать від розміру партії і виникають щоразу при його розміщенні;

C_2 – витрати на зберігання одиниці матеріалу за одиницю часу;

$B(m)$ – сумарні витрати на утримання матеріалу за одиницю часу.

Ці витрати будуть мінімальними, якщо:

$$\frac{dB(m)}{dm} = \frac{C_1 \lambda}{m^2} + \frac{C_2}{2} = 0, \quad (5.40)$$

$$\text{тобто оптимальний обсяг матеріалу: } m = \sqrt{\frac{2C_1\lambda}{C_2}}. \quad (5.41)$$

Не менш важливим є резервування грошових коштів на поточних рахунках та в касі підприємства. Оптимізація величини грошових коштів може реалізуватися за допомогою моделі М. Міллера і Д. Орра, яка докладно описана в праці [100, с. 132]. Ця модель має імовірнісний характер, тобто потоки чистих доходів і видатків трактуються як випадкові змінні величини, закон розподілу яких може бути описаний двома параметрами: математичним сподіванням (середньою величиною) та дисперсією (варіацією). Приймається також гіпотеза, що функція розподілу навколо їх середнього рівня має нормальний закон розподілу. Розглянемо можливість застосування цієї моделі на підприємствах вугільної галузі.

Головними у моделі є три величини: оптимальна величина сальдо грошових коштів x^* , їх максимальний рівень x_{\max} і мінімальний рівень x_{\min} . Причому мінімальний рівень x_{\min} задають менеджери підприємства, а решту величин x^* і x_{\max} визначають за допомогою моделі. При заданому рівні величини x_{\min} визначимо x^* та x_{\max} за формулами:

$$x^* = 3\sqrt{\frac{3K_s\sigma^2}{4k_m}} + x_{\min} \quad (5.42)$$

$$\text{та } x_{\max} = 3\sqrt{\frac{3K_s\sigma^2}{4k_m}} + x_{\min} = 3x^* - 2x_{\min}, \quad (5.43)$$

де K_s – стала величина однієї угоди щодо отримання позики;

k_m – величина втрачених можливостей, пов'язана з утриманням сальдо грошових коштів;

δ – середньоквадратичне відхилення потоку чистих грошових надходжень.

Застосуємо цю модель на шахті ім. Карла Маркса (табл. 5.27), встановивши мінімальний рівень сальдо грошових коштів на нульовому рівні.

Таблиця 5.27

Розрахунок суми необхідних грошових коштів

Назва шахти	Мінімальний рівень грошових коштів, x_{\min}	Вартість втрачених можливостей, %	Середньоквадратичне відхилення потоку чистих грошових доходів, (σ), тис. грн	Сума однієї кредитної угоди, тис. грн
Шахта ім. Карла Маркса	0	25	11	15

Це означає, що в разі потреби шахта може відшукати необхідні кошти, взявши кредит. Користуючись наведеними вище формулами, визначаємо оптимальну величину (x^*) та максимальний рівень сальдо грошових коштів (x_{\max}):

$$x^* = \sqrt[3]{3 \times 15 \times 11^2 / (4 \times 0,25) + 0} = 17,6 \text{ (тис. грн)}$$

$$x_{\max} = 3x^* - 2x_{\min} = 3 \times 17,6 = 52,8 \text{ (тис. грн)}$$

Вільні грошові кошти шахти можуть становити:

$$x_{\max} - x^* = 52,8 - 17,6 = 35,2 \text{ (тис. грн)}$$

У випадку, якщо сальдо грошових коштів шахти досягне рівня 52,8 тис. грн фінансовий директор повинен вчинити раціонально і закупити необхідні для діяльності матеріали, спецодяг та інші матеріальні цінності на суму 35,2 тис. грн. Це дасть змогу шахті нормально функціонувати і виконувати план видобутку вугілля.

Зниження ступеня економічного ризику може здійснюватись або шляхом його виключення (відмови від ризикових операцій), або ж за допомогою внутрішніх засобів. Останні пов'язані зі зниженням можливих збитків (шляхом здобуття додаткової інформації, здійснення запобіжних організаційно-економічних заходів) та зі зниженням ймовірності виникнення (розподілом фінансових, матеріальних коштів з урахуванням принципів лімітування, диверсифікації). На нашу думку, доцільним є використання лімітування в управлінні матеріально-технічного постачання ДП «Орджонікідзевугілля», а саме стосовно встановлення лімітів витрат за такими напрямками: витрати, пов'язані з виплатою заробітної плати; мате-

ріальні витрати; витрати на відрядження; представницькі витрати; витрати на навчання кадрів; податки.

Слід зазначити, що з використанням методу лімітування на підприємствах вугільної галузі виникає ряд проблем. Так, при отриманні лісу та палива іноді якість їх не відповідає нормам або вагони з лісом надходять на шахти із затримками. У таких випадках з метою недопущення зупинки шахт, управління матеріально-технічного постачання купує додатково ліс та паливо, що приводить до збільшення матеріальних витрат. У зв'язку з укладенням договорів з новими постачальниками зростають витрати на відрядження.

Іншим методом зниження економічних ризиків в діяльності вугільного підприємства є диверсифікація (концентрична, горизонтальна чи конгломератна). Так, завдяки горизонтальній диверсифікації виробництва виручка від реалізації у цілому по ДП «Орджонікідзевугілля» збільшилась за 2007, 2008 роки на 107821 грн (табл. Ж.13). Така диверсифікація, за напрямком дії, поділяється на одно та багатoproфільну. Сукупність мотивів і умов внутрішнього та зовнішнього характеру визначає вибір одного чи декількох можливих напрямків диверсифікації. Підкомплекс зовнішнього походження первинний по відношенню до підкомплексу внутрішнього походження, що є наслідком дії ринкових механізмів.

Одночасно підкомплекс внутрішнього походження трансформується в підкомплекс зовнішнього походження для інших суб'єктів ринкового середовища. Така трансформація є вираженням органічної залежності між усіма суб'єктами ринку, яка показує, що зміни у поведінці одного з його елементів адекватно впливають на поведінку усіх інших елементів. Крім того, ця трансформація дозволяє розглядати підкомплекс мотивацій і умов внутрішнього походження як важливе кільце підкомплексу зовнішнього походження. Цей вторинний елемент спільного комплексу має таку ж структуру, як і первинний. Основна відмінність між ними полягає лише у рівні класифікації цих структур та ступені їх складності. Мотивації на користь диверсифікації та умови внутрішнього походження діляться на три основні групи: економічні (виробничо-економічні); техніко-технологічні; соціально-психологічні. Характеристика цих груп, які охоплюють найбільш важливі сфери життєздатності підприємства, означена у табл. Ж. 14. Роз-

глянемо розробку стратегії диверсифікації на рівні шахти. Для правильного вибору напрямків диверсифікації необхідно чітко уявити послідовність процесу прийняття рішення. Основні фази розробки стратегії диверсифікації подані у табл. Ж.15.

Необхідність процесів диверсифікації на Україні полягає у пошуках додаткових внутрішніх джерел фінансування за рахунок об'єднання різнорентабельних видів діяльності. Деякі підприємства виробляють продукцію на не використовуваних потужностях, які не відповідають основному випуску продукції. Тому, можна припустити, що диверсифікація виробництва на Україні у найближчий час буде поширюватись. Ця тенденція має місце і зараз. Наприклад, деякі вугільні підприємства вкладають кошти у торгівлю, відкривають крамниці. Управління матеріально-технічного постачання ДП «Орджонікідзевугілля» також вкладає вільні кошти у підсобне виробництво: вирощує гриби, розводить та вирощує птицю. Отримана продукція реалізується своїм робітникам. Однак слід зазначити, що при вкладенні в інші напрямки діяльності виникають додаткові ризики.

Тому, диверсифікація діяльності ДП «Орджонікідзевугілля» не повинна зводитися лише до вкладення коштів у торгівлю та у підсобне виробництво. Як засоби зниження економічних ризиків вугільних підприємств у роботі обґрунтована необхідність використання таких напрямів диверсифікації, як диверсифікація діяльності та диверсифікація кредитного портфеля.

Диверсифікація діяльності шахт полягає у: 1) використанні супутніх видобутку вугілля продуктів і відходів вуглезбагачення (використання метану вугільних шахт, утилізація пустих порід), 2) використання вугілля низької якості (пошук ринків його збуту (ТЕС, або підприємств – виготівників брикетів для опалення), або виготовлення брикетів для опалення приміщень шахт); 3) використання шахтних вод і вод відстійників (використання для технічних потреб та для питного водопостачання після очищення); 4) використання підземних виробок (для розміщення шкідливих виробництв, під склади і сховища, для зберігання промислових відходів).

Диверсифікація кредитного портфеля шахти передбачає збільшення кількості покупців вугілля і спрямована на зменшення кредитного ризику. Диверсифікація кредитного портфеля у процесі нейтралізації ризику здій-

снюється за рахунок розробки виваженої політики управління дебіторської заборгованістю у поєднанні з лімітуванням концентрації кредитних операцій шляхом встановлення кредитного ліміту за групами покупців. Диверсифікація кредитного портфеля, на відміну від диверсифікації діяльності шахт, не потребує додаткових капіталовкладень, але потреба в ній стоїть гостро, оскільки темпи зростання дебіторської заборгованості на шахтах ім. К. Маркса, «Полтавська», «Булавинська», «Ольховатська» значні. Так, у 2008 році порівняно з 2007 і в 2007 порівняно з 2006 роком в цілому по ДП «Орджонікідзевугілля» вони склали 93,68 і 81,18 %, в той час, як на шахті ім. К. Маркса 185,15 і 242,39 % відповідно.

Приймаючи рішення щодо вибору способу управління економічними ризиками, насамперед враховують можливий рівень збитків та ймовірність реалізації певного виду економічного ризику. Для підприємств вугільної галузі слід розробити індивідуальний алгоритм вибору методів впливу на ризику. Критерієм їх вибору є градація ймовірностей настання несприятливих подій та рівнів ризику. Поданий у табл. Ж.16 аналіз літературних джерел показав, що градація ймовірностей настання небажаних подій та їх назви є універсальними, тому вона може бути використана і на підприємствах вугільної галузі. Градація рівнів економічних ризиків для підприємств вугільної галузі була розроблена в табл. 5.21 і може бути використана при формуванні схеми вибору методів і способів їх оптимізації, авторський варіант якої подано у табл. 5.28.

Таблиця 5.28

Схема вибору методів і способів оптимізації економічних ризиків підприємств вугільної галузі

Ймовірності настання небажаних подій Ступені економічного ризику	Близька до нуля (0 – 0,1)	Низька (0,1 – 0,3)	Невелика (0,3 – 0,4)	Середня (0,4 – 0,6)	Велика (0,6 – 0,8)	Близька до 1 (0,8 – 1)
	1	2	3	4	5	6
Прийнятний	Прийняття ризику					
Припустимий	Прийняття ризику		Створення резервів, збір додаткової інформації		Залучення зовнішніх джерел фінансування	

Закінчення табл. 5.28

1	2	3	4	5	6	7
Критичний	Створення резервів, здійснення організаційно-економічних заходів, спрямованих на зниження ризику		Лімітування витрат, диверсифікація діяльності шахт та їх кредитного портфеля			Уникнення ризику
Катастрофічний	Лімітування витрат, диверсифікація діяльності шахт та їх кредитного портфеля					Уникнення ризику

Аналіз літературних джерел показав, що залежно від рівня ризиків та ймовірності їх виникнення слід застосовувати різні заходи їх мінімізації. За умови прийняттого ступеня економічних ризиків, незалежно від ймовірності їх виникнення, рекомендується прийняття ризику. Резервування доцільно при припустимому рівні економічних ризиків за умови незначної та середньої ймовірності настання несприятливих подій, або при критичному рівні ризиків за умови близької до нуля ймовірності їх настання. При подальшому збільшенні збитків і досягненні катастрофічного рівня ризику рекомендується його уникнення. Таким чином, успішність управління економічними ризиками пов'язана з правильним вибором методів їх виявлення та зниження.

5.6. Розробка напрямів аналізу та аналітичного інструментарію якості корпоративного управління підприємством

Значення корпоративного управління та його роль у світовій економіці непинно зростає з кожним роком. Круг осіб, що обговорюють проблеми корпоративного управління, вже не обмежується акціонерами, а включає менеджерів, кредиторів, співробітників, постачальників, споживачів, державних органів. У зв'язку із цим виникає потреба у незалежній та об'єктивній оцінці якості корпоративного управління підприємств, яку проводять рейтингові агенства. Під *корпоративним управлінням* ми будемо розуміти систему організаційно-правових, еко-

номічних і фінансових взаємовідносин усіх (суб'єктів корпоративного управління) зацікавлених в діяльності підприємства (акціонерного товариства) суб'єктів, що встановлює принципи, форми, структури, способи їх взаємодії, з метою забезпечення максимально можливого прибутку в рамках норм чинного законодавства.

Існує безліч різних аспектів поняття «якість»: економічний, соціальний, управлінський, особистісний і інші. Кожний з підходів містить свої трактування й розуміння втримування цієї категорії залежно від об'єкта дослідження. Арістотель приписував якості чотири можливих контексти (наявність чи відсутність вроджених, вихідних здатностей й характеристик; наявність перехідних й стабільних властивостей; властивості й стан, притаманні речі чи явищу в процесі їх існування; зовнішній вигляд речі чи явища). Гегель щодо якості вводив поняття «визначеності» як емпіричної презентації якості, «властивості» як прояву якості в конкретній системі взаємодій чи відносин та «межі» як феномену диференційованості якості від інших якостей [306, с. 483].

Якість трактують як визначеність, що включає сукупність властивостей об'єкта, що дозволяють йому задовольняти різні рівні потреб і, що перебувають у постійному русі, зміні, перетворенні. Таке визначення відноситься не тільки до якості продукції й послуг, які виступають об'єктом купівлі-продажу на ринку, але також до якості різних соціальних процесів і явищ, (наприклад, якість трудового життя). Якість – філософська категорія, що виражає сукупність істотних ознак, особливостей і властивостей, які відрізняють один предмет або явище від інших і надають йому визначеності. Якість предмета (явища), як правило, не зводиться до окремих його властивостей, й охоплює його повністю й невіддільно від нього. Тому поняття якості пов'язують із буттям предмету [436].

У міжнародних стандартах ISO 9000:1994 якість визначалася як «сукупність властивостей об'єкта, що відносяться до його здатності задовольняти встановлені й передбачувані потреби». Під об'єктом розуміється все, що може бути індивідуально описано й розглянуто (діяльність або процес, продукція, організація, система або окрема особа, а також будь-яка комбінація з їх). В останньому варіанті міжнародних стандартах ISO серії 9000, що вступила в дію у 2008 році, надано нове трактування категорії «якість»,

відповідно до якого вона характеризується як ступінь, з яким сукупність власних характеристик об'єкта виконує вимоги [202].

Слушною є думка В. А. Винокурова [97], що якість управління має подвійну природу. З *одного боку*, якість управління визначає режими функціонування підприємства в межах його можливостей й ефективність процесів, що протікають на ньому (наприклад, професіоналізм менеджменту, ефективність комунікацій, системи прийняття управлінських рішень тощо). З *іншого*, вона проявляється у рівні ринкових можливостей підприємства, що виражається в ступені досягнення цільової функції. Тому якість управління пов'язана з такими базовими поняттями, як управлінський потенціал та ринкові результати діяльності. Якісне управління неможливе без знання сфер ключової компетентності (сфер діяльності, де підприємство має чи може отримати конкурентні переваги) та умінь втілити ці знання в результати: обсяг продажу, прибуток, рентабельність. Створення конкурентних переваг підприємства досягається через формування та постійне удосконалення механізмів управління, якісне виконання управлінських функцій, що потребує створення умов (наприклад, кваліфікація управлінців). Якість управління – це не лише якість процесів, що протікають у системі управління, але й прояв того, наскільки результативна діяльність підприємства на ринку, у якій мірі поставлені цілі діяльності відповідають стану зовнішнього середовища, продукція – запитам споживачів, стратегії – діям конкурентів тощо. Якість управління – стан потенціалу управління й міра його використання, відображена в результатах (в тому числі й ринкових) діяльності підприємства.

Таким чином, автор [97] визначає «якість управління» як «сукупність властивостей, що притаманні управлінню й визначають його стан, можливість створювати належні умови шляхом вибору, інтегрування, комбінування факторів внутрішнього та зовнішнього середовища для забезпечення конкурентоспроможності підприємства».

Критерії якості управління різні: *одні* характеризують якість самої управлінської діяльності (якість управлінських рішень чи технологій), *другі* – якість управління підприємством як єдиного цілого (адаптивність, конкурентоспроможність), *треті* – якість управління трудовими ресурсами, фінансами тощо. У зв'язку з цим О. Є. Попов вважає, що якість кор-

поративного управління становить ступінь використання корпоративним керівництвом акціонерного товариства можливостей, що надаються через передачу ним владних повноважень акціонерами щодо досягнення заздалегідь установлених цілей на ґрунті якісного виконання зазначеними уповноваженими особами покладених на них управлінських та представницьких обов'язків [366].

Момот Т. В. пропонує визначати якість корпоративного управління як ступінь, до якого сукупність власних характеристик складної системи відносин між групами зацікавлених осіб, які мають легітимний інтерес у діяльності товариства (акціонерів, у тому числі великих і міноритарних, власників привілейованих і простих акцій, працівників, споживачів, державних органів, органів управління, кредиторів, громадськості тощо) стосовно управління діяльністю товариства для підвищення його конкурентоспроможності та економічної ефективності завдяки забезпеченню рівноваги впливу та балансу інтересів учасників корпоративних відносин, задоволення вимоги [283, с. 147].

Отже, якість корпоративного управління ми визначаємо, як сукупність здатностей підприємства забезпечувати: гармонізацію системи взаємовідносин усіх суб'єктів корпоративного управління, доцільність прийняття управлінських рішень, ефективність діяльності для отримання максимально можливого прибутку.

Розробкою методик оцінювання корпоративного управління, насамперед для країн з перехідною економікою, займалися агенство Standard & Poor's, Інститут корпоративного права і управління РФ, Brunswick UBS Warburg, Російський інститут директорів та рейтингове агенство «Експерт-РА» тощо. В Україні рейтинги Української Асоціації Інвестиційного бізнесу, газет «Бізнес» та «Української Інвестиційної газети» зводяться до формування переліків акціонерних товариств, ранжованих за певним нерепрезентативним показником. У 2004 році Українським інститутом розвитку фондового ринку було розроблено індикатор корпоративного управління одночасно для макро- та мікрорівнів національної економіки. Порівняльний аналіз зазначених методик показав, що незважаючи на відмінність підходів до оцінки якості корпоративного управління, основними напрямками аналізу є права акціонерів, діяльність ради директорів та виконавчого ор-

гану, інформаційна прозорість структура власності, відносини з зацікавленими особами.

Метою дослідження є оцінка існуючих тенденцій формування корпоративного управління на вітчизняних промислових підприємствах, а також виявлення проблем, на які акціонерам, менеджменту та іншим зацікавленим особам необхідно звернути увагу. Основними напрямками дослідження стану корпоративного управління на вітчизняних підприємствах є структура власності; захист прав акціонерів; формування та функціонування наглядової ради; діяльність виконавчих органів; діяльність ревізійної комісії; інформаційна прозорість (табл. 5.29).

Усі досліджувані підприємства є публічними акціонерними товариствами (АТ). Більша кількість з них припадає на Харківську область – 77,8% на Донецьку та Дніпропетровську – по 7,4%, а на Сумську та Запорізьку – по 3,7%. Групування АТ за чисельністю зайнятих виглядає так: сумарне число зайнятих на 27 підприємствах (табл. К.1) складає 66785,00 осіб у 2005 р., 64387,00 – у 2006 р., 61410,00 – 2007 р., 59587 – 2008 р. Середня кількість зайнятих за вибірку (табл. К.1) складає близько 2149 осіб – 2005 р., 2074 – 2006 р., 2202 – 2007 р., 2206 – 2008 р. Частка підприємств з чисельністю зайнятих менш 100 осіб склала всього 11,5%, а більше 2000 осіб – 33,3%. Отже, вибірка представляє переважно середні та великі АТ.

Значний вплив на стан корпоративного управління здійснює структура власності акціонерного товариства, оскільки вона впливає на формування механізмів захисту прав акціонерів, на діяльність органів контролю й управління тощо. Специфіка формування акціонерного капіталу, яка пов'язана із способом становлення корпорації, є найбільш впливовими чинниками корпоративного управління [482, с. 11–12]. Досліджувані підприємства створені не класичним шляхом об'єднання капіталів, а шляхом приватизації й практика їх становлення, як акціонерних товариств, та функціонування не відповідали існуючим у світі. Саме цей факт визначив особливості корпоративного управління на вітчизняних підприємствах.

Однією з таких особливостей є поєднання функції управління та власності. Але на досліджуваних підприємствах спостерігається тенденція до зниження частки менеджменту в акціонерному капіталі. Так, наприклад, зросла кількість підприємств, на яких менеджери не є акціонерами:

Таблиця 5.29

Технологія дослідження якості корпоративного управління підприємством

Напрями аналізу	Об'єкт аналізу	Методи аналізу	Результати аналізу
1	2	3	4
Аналіз стану корпоративного управління підприємством			
Структура власності	Акціонерний капітал		Визначення основних груп акціонерів у структурі капіталу (іноземні інвестори, фізичні особи, держава, члени виконавчих органів) та їх вплив на корпоративне управління
Захист прав акціонерів	Дивідендна політика, реєстрація прав власності, реєстрація акціонерів на ЗЗА		Наявність механізмів захисту прав акціонерів
Формування наглядової ради та її діяльність	Склад наглядової ради; регулярність проведення засідань; наявність комітетів наглядової ради; підвищення кваліфікації членів ради; винагорода членів наглядової ради; механізми зниження ризику виникнення конфлікту інтересів членів наглядової ради; регламентація діяльності наглядової ради	Методи аналізу та синтезу, логіки, формалізації, засоби та прийоми: групування, порівняння	Визначення показників та аналіз ознак формування наглядової ради та її діяльності.
Діяльність виконавчих органів	Наявність колегіального виконавчого органу; наявність механізмів, що знижують конфлікт інтересів; залежність винагороди виконавчих органів від результатів діяльності підприємства; наявність внутрішніх документів, що регламентують діяльність виконавчих органів		Дієвість механізмів контролю за діяльністю виконавчого органу
Інформаційна прозорість	Фінансова та нефінансова інформація		Структура та способи отримання інформації корпоративного управління підприємством

Продовження табл. 5.29

1	2	3	4
Аналіз й оцінка факторів якості корпоративного управління підприємством			
<p>Модельовання та аналіз факторів якості корпоративного управління підприємством</p>	<p>Ефективність діяльності підприємства, структура власності, структура та діяльність наглядової ради</p>	<p>Факторний аналіз (метод головних компонент)</p>	<p>1. Формування системи показників якості корпоративного управління. 2. Виявлення факторів якості корпоративного управління підприємством</p>
<p>Модельовання стану процесів взаємодії між складовими якості корпоративного управління</p>	<p>Ефективність діяльності підприємства, структура власності, структура та діяльність наглядової ради</p>	<p>Канонічний аналіз</p>	<p>1. Визначення пояснювальних та результативних ознак. 2. Виявлення моделей взаємозв'язків пояснювальних та результативних ознак та визначення найбільш істотних причин, що обумовлюють якість корпоративного управління підприємством</p>
<p>Розрахунок індексу інформаційної прозорості корпоративного управління підприємством</p>	<p>Інформаційна прозорість</p>	<p>Бінарні змінні, експертна оцінка</p>	<p>1. Формування системи показників, що відображають інформаційну прозорість корпоративного управління підприємством за такими категоріями: фінансова інформація, інформація про структуру власності, інформація про структуру управління, інформація про діяльність підприємства. 2. Визначення коефіцієнтів ваги кожної категорії. 3. Розрахунок індексу інформаційної прозорості підприємства</p>

Продовження табл. 5.29

1	2	3	4
Розрахунок індексу корпоративного конфлікту	Корпоративний конфлікт	Бінарні змінні	1. Формування системи показників, що відображають можливість виникнення корпоративного конфлікту на підприємстві. 2. Розрахунок індексу корпоративного конфлікту
Побудова моделі впливу показників компетентності наглядової ради на ефективність діяльності	Наглядова рада, ефективність діяльності підприємства	Регресійний аналіз	1. Визначення професійної складової компетенцій наглядової ради з урахування декларативної складової. 2. Формування системи демографічних показників (як частини професійної складової) компетенцій наглядової ради. 3. Побудова регресійних моделей впливу компетенцій наглядової ради на ефективність діяльності підприємства
Аналіз передумов формування та розвитку компетенцій корпоративного управління підприємства			
Аналіз умов формування компетенцій корпоративного управління підприємства	Компетенції посадових осіб щодо визначення стратегічних аспектів діяльності підприємств; система оцінювання та мотивації компетенцій ключових суб'єктів – носіїв компетенцій корпоративного управління	Методи аналізу, синтезу, індукції, дедукції, узагальнення, прийом порівняння	Визначення умов формування компетенцій корпоративного управління підприємств
Виявлення та оцінка факторів формування компетенцій корпоративного управління підприємства			
Виявлення та оцінка факторів формування компетенцій корпо	Ефективність виробничої діяльності підприємства, інноваційна активність підприємства, навчання та розвиток персоналу, результативність діяльності під	Факторний аналіз (метод головних компонент)	1. Представлення системи показників формування компетенцій корпоративного управління підприємства.

Закінчення табл. 5.29

1	2	3	4
ративного управління підприємства	приємства (за критеріями прибутковості, фінансової стійкості, ліквідності)		2. Виявлення та оцінка факторів формування компетенцій корпоративного управління підприємства
Аналіз взаємодії процесів організаційного навчання та розвитку підприємства			
Моделювання стану взаємодії між процесами організаційного навчання та розвитку підприємства	Ефективність виробничої діяльності підприємства, інноваційна активність підприємства, результативність діяльності підприємства (за критеріями прибутковості, фінансової стійкості, ліквідності)	Канонічний аналіз	<p>1. Визначення пояснювальних та результативних ознак та представлення системи показників для моделювання стану взаємодії між процесами організаційного навчання та розвитку підприємства.</p> <p>2. Виявлення моделей взаємозв'язків пояснювальних та результативних ознак та визначення найбільш суттєвих причини, що обумовлюють взаємодію процесів організаційного навчання та розвитку підприємства</p>

2005 – 18,5%, 2006 – 22,2%, 2007, 2008 – 25,9%. Частка підприємств, на яких менеджменту належить більше 20% акцій, в 2005, 2006 році складала 33,3%, в 2007, 22,2 – 22,2%. Теоретично доведено, що наявність частки менеджменту в структурі акціонерного капіталу є доцільною у кількості не більше 30% [206, с. 60]. Таким чином, на досліджуваних підприємствах цей баланс існує, тобто менеджмент володіє кількістю акцій, яка не дозволяє йому діяти всупереч інтересів акціонерів, і в той же час мотивує до підвищення ефективності діяльності підприємства.

Вважається, що «ідеальну» форму корпоративного управління забезпечують підприємства, що належать іноземним інвесторам. Вчені Інституту економіки перехідного періоду (Росія) провели дослідження підприємств Чехії, Угорщини, Росії та Болгарії й виявили, що перетворення на підприємствах з іноземним капіталом здійснюються найкращим чином. Але частка іноземного капіталу повинна бути більше 30% [384, с.55]. За проведеними на вітчизняних підприємствах дослідженнями іноземні інвестори присутні на 22,3% підприємств у 2005, 2006 році, на 37% – у 2007 році, на 29,7 – у 2008 році. Кількість підприємств, де їх частка складає більше 30% у 2005 році становила 14,8%, у 2006 – 11,1%, у 2007 – 22,2%, у 2008 – 18,5%. Цей результат означає низьку привабливість українських підприємств для закордонних інвестицій. Крім того, жодне підприємство не котирує свої акції на фондовому ринку. Це означає, що керівництво підприємств не намагається йти на залучення зовнішнього фінансування шляхом продажу відповідного пакету акцій. Щодо цього спостерігається позитивна тенденція: на питання «Чи планує ваше акціонерне товариство включити власні акції до лістингу фондових бірж протягом наступних трьох років?» у 2007 році не визначились 31,8% підприємств, а в 2008 р. – позитивно відповіли 18,2% підприємств, а 27,3% – ще не визначились.

Частка держави в акціонерному капіталі підприємств є об'єктивною характеристикою глибини проведеної приватизації. Лише на 3,7% у 2005, 2006, та на 7,4% в 2007 вона є акціонером. З *одного боку*, існує ряд недоліків державної власності, що негативно впливає на ефективність: використання підприємства як інструменту регулювання недоліків ринку за допомогою цінової політики; бюрократичне втручання; недостатня мотивація менеджменту [384, с. 47]. З *іншого боку*, на підприємствах за участю

держави активніше виконуються норми корпоративного управління. Держава стає гарантом дотримання прав акціонерів, а також стимулює розвиток таких інструментів, як система надання інформації. Як зовнішній інвестор, держава використовує формальні механізми корпоративного управління [340, с. 90].

Важливий вплив на якість корпоративного управління здійснює концентрація власності. Наявність на підприємстві акціонера (групи акціонерів), що володіє 75% акцій і більше, може означати відсутність колегіальності в прийнятті рішень, можливостей міноритарних акціонерів приймати частку в управлінні (рішення щодо усіх питань, у тому числі, тих, що потребують кваліфікованої більшості, приймаються однією особою чи групою взаємопов'язаних осіб). Це знижує мотивацію міноритарних акціонерів до участі в управлінні АТ. Фактично міноритарні акціонери перетворюються на пасивних інвесторів, а їх акції припиняють бути голосуючими. Це знижує ефективність управлінських рішень, а тому й ефективність діяльності підприємства. З іншого боку, на думку М. Дженсена й У. Мекліна, які висунули гіпотезу про так звану «конвергенцію інтересів», чим більша частка великого акціонера-менеджера в капіталі компанії, тим менш вигідно йому вилучати ресурси компанії на особисте споживання [206, с. 60].

Існує також думка, що наявність одного домінантного власника передбачає меншу вірогідність виникнення корпоративних конфліктів. У випадку наявності двох та більше великих акціонерів вірогідність виникнення конфлікту різко зростає, що знижує ефективність діяльності підприємства [384, с.106]. Акціонер – власник більше 50% акцій є на 37% підприємств у 2005, 44,4% – у 2006, 2007, 33,3% – у 2008 році, із них власник 75% акцій є на 25,9% у 2005, 29,6% – у 2006, 22,2% – у 2007, 3,7% – у 2008 році. Отже, спостерігається значне зменшення кількості підприємств, на яких є власник 75% акцій. На жодному підприємстві не має більше ніж 5 акціонерів, що володіють більше 10% акцій, у той же час їм належить більше 50% акцій на 74,1% підприємств у 2005 році, 71,4% – 2006, 75% – 2007, 69,3% – 2008. Тобто акціонерний капітал концентрований. За відсутності розвинених інститутів корпоративного управління висока концентрація власності дозволяє вирішити проблему принципал-агент у випадку розділення функції власності і управління [355, с. 75–76].

Сьогодні розроблено набір стандартів корпоративного управління, які дозволяють знизити витрати, що виникають у результаті відокремлення володіння від управління. Тому наявність мажоритарного акціонера, імовірно, є свідченням слабкості корпоративного управління й неготовності крупних акціонерів ділитися правами контролю над підприємством. Можливість акціонерів здійснювати вплив на управління АТ є одним з факторів його привабливості для потенційних інвесторів.

Одним з напрямків аналізу стану корпоративного управління є захист прав акціонерів (урахування інтересів акціонерів в управлінні підприємством, права акціонерів на одержання доходу). Розкриття цього напрямку подано у додатку К. У цьому додатку при дослідженні стану корпоративного управління машинобудівних підприємств проведено аналіз дивідендної політики та обліку прав власності на акції (рис. К.1), визначено особливості регламентування діяльності акціонерів (рис. К.2) та наглядової ради (рис. К.3 – рис. К.5), структура й діяльність виконавчих органів АТ (табл. К.2). Таким чином, дослідження стану корпоративного управління на вітчизняних підприємствах виявило ряд особливостей, поданих на рис. К.6 та рис. К.7.

Подальший аналіз якості корпоративного управління проведемо за допомогою методу *канонічної кореляції* (розширення парної кореляції на випадок, коли є декілька результативних показників Y та факторів X), який дозволяє провести комплексний аналіз явища. Метод засновано на побудові лінійної комбінації ознак одної та другої групи, де коефіцієнт кореляції між цими комбінаціями досягає найбільшого значення.

У канонічному аналізі закладається умова що кількість результативних показників (p) менша чи дорівнює ($p \leq g$) кількості змінних показників (g). При цьому канонічна кореляція – це кореляція між новими канонічними змінними U і V , визначених як лінійні комбінації початкових ознак:

$$\begin{aligned} U &= a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_gx_g \\ V &= b_1y_1 + b_2y_2 + \dots + b_p y_p. \end{aligned} \tag{5.44}$$

Усі необхідні обчислення виконані за допомогою процедури Canonical Correlations пакета STATGRAPHICS Plus. Попередньо всю сукупність елементарних ознак необхідно розділити на дві групи: пояснювальні ознаки

і результативні ознаки, що акумулюють наслідки впливу перших. З двох наборів змінних – результативних ознак (y_j) і елементарних ознак, що впливають на результативні ознаки (x_i), – складають дві (канонічні) функції – дві нові змінні, що однозначно визначаються даною множиною величин ознак. Множина кореляцій є мірою зв'язку між однією випадковою величиною і лінійною функцією інших. Ця концепція була узагальнена Хоттелінгом (1936) на випадок зв'язку між двома множинами випадкових величин. Окремі показники не характеризують повністю групу, до якої вони належать. За характерного представника груп складають дві лінійні комбінації з показників кожної групи.

Коефіцієнти цих лінійних комбінацій визначаються із умови максимуму коефіцієнта кореляції між комбінаціями. Знайдена таким чином пара лінійних комбінацій утворюють першу пару «канонічних функцій», яка описує певні властивості обох груп первинних показників. Але групи показників мають ще інші властивості, для концентрованого опису яких знаходять другу пару канонічних функцій, яка незалежна (некорельована) з першою парою. Виділяють стільки пар груп, поки не буде практично повністю вичерпано всі особливості груп показників. X_1, X_2, X_3 – величина ознак у формі значень пояснювальних показників, Y_1, Y_2, Y_3 – величини результативних ознак, що характеризують функціонування об'єкта (табл. 5.30).

Таблиця 5.30

Зміст змодельованих систем ознак

Пояснювальні ознаки (U)	Результативні ознаки(V)
1	2
Перша система	
показники структури власності	показники ефективності діяльності
x_1 – питома вага акцій, що належить іноземним інвесторам x_2 – питома вага акцій, що належить юридичним особам x_3 – питома вага акцій, що належить державі x_4 – питома вага акцій, що належить членам виконавчих органів x_5 – питома вага акцій, що належать що належить акціонерам-власникам, що володіють більше 10% акцій; x_6 – кількість акціонерів-власників, що володіють більше 10% акцій	y_1 – рентабельність власного капіталу; y_2 – чиста рентабельність продажів y_3 – коефіцієнт оборотності активів y_4 – коефіцієнт автономії

Закінчення табл. 5.30

1	2
Друга система	
показники структури і діяльності наглядової ради	показники ефективності діяльності
z_1 – питома вага представників держави у складі наглядової ради; z_2 – питома вага акціонерів, що працюють на підприємстві, у складі наглядової ради; z_3 – питома вага акціонерів, що володіють менше 10% акцій, у складі наглядової ради; z_4 – питома вага акціонерів-юридичних осіб у складі наглядової ради; z_5 – питома вага акцій членів наглядової ради в акціонерному капіталі; z_6 – частота проведення засідань наглядової ради	y_1 – рентабельність власного капіталу; y_2 – чиста рентабельність продажів; y_3 – коефіцієнт оборотності активів; y_4 – коефіцієнт автономії
Третя система	
показники структури власності	показники структури і діяльності наглядової ради
x_1 – питома вага акцій, що належить іноземним інвесторам; x_2 – питома вага акцій, що належить юридичним особам; x_3 – питома вага акцій, що належить державі; x_1 – питома вага акцій, що належить іноземним інвесторам; x_2 – питома вага акцій, що належить юридичним особам; x_3 – питома вага акцій, що належить державі; x_4 – питома вага акцій, що належить членам виконавчих органів; x_5 – питома вага акцій, що належить акціонерам-власникам, які володіють більше 10% акцій; x_6 – кількість акціонерів-власників, що володіють більше 10% акцій	z_1 – питома вага представників держави в складі наглядової ради; z_2 – питома вага акціонерів, що працюють на підприємстві, в складі наглядової ради; z_3 – питома вага акціонерів, що володіють менше 10% акцій, у складі наглядової ради; z_4 – питома вага акціонерів-юридичних осіб в складі наглядової ради; z_5 – питома вага акцій членів наглядової ради в акціонерному капіталі; z_6 – частота проведення засідань наглядової ради

Перші дві пари канонічних функцій виокремлені за наявним тісним взаємозв'язком, про що свідчать значення коефіцієнтів канонічної кореляції, а також підтверджується їх істотність за критерієм Пірсона. Системи складних ознак формуються за рівня значущості взаємозв'язків, не більшого, ніж 0,05 [467, с. 193]. На підставі отриманих результатів розрахунку можна

зробити ряд попередніх зауважень: близька до одиниці величина коефіцієнта кореляції говорить про те, що виявлені дуже сильні лінійні взаємозв'язки між показниками. Результати обчислень статистичних показників у розбудованих моделях систем складних ознак наведено у додатку. Перші дві пари канонічних функцій виокремлені за наявним тісним взаємозв'язком, про що свідчать значення коефіцієнтів канонічної кореляції, а також підтверджується їх істотність за критерієм Пірсона. Системи складних ознак формуються за рівня значущості взаємозв'язків, не більшого, ніж 0,05. На підставі отриманих результатів розрахунку можна представити три групи (у першій, другій – два взаємозв'язки, у третій – чотири), таким чином виявляємо три найбільш істотні внутрішні причини, що обумовлюють якість корпоративного управління підприємства.

У першій моделі (табл. 5.31) статистично значимими є 1-й та 2-й канонічні кореня, тому доцільно розглядати перші дві пари канонічних змінних. Канонічна кореляція R (0,56 – для першої моделі та 0,49 – для другої) свідчить про наявність залежності між групами змінних та її високу значимість ($p < 0,001$, Chi-Square – 0,78 та 0,4 відповідно).

Таблиця 5.31

**Моделі взаємозв'язку показників ефективності діяльності (V)
та структури власності (U)**

Модель
$U_1 = -0,550719 \times x_1 + 0,150882 \times x_2 + 0,0201653 \times x_3 + 0,561474 \times x_4 + 0,41191 \times x_5 - 0,394328 \times x_6$ $V_1 = 0,156096 \times y_1 - 0,419631 \times y_2 + 0,445905 \times y_3 + 1,07644 \times y_4$
$U_1 = 0,00420936 \times x_1 - 0,141529 \times x_2 + 1,26067 \times x_3 + 0,335617 \times x_4 - 0,768584 \times x_5 - 0,998302 \times x_6$ $V_1 = -0,0273231 \times y_1 + 0,435687 \times y_2 - 0,880369 \times y_3 + 0,17868 \times y_4$

Після визначення кількості канонічних коренем необхідна їх інтерпретація. Одним із способів інтерпретації є розгляд канонічної ваги. Чим більше приписана вага (тобто її абсолютне значення), тим більше внесок певної змінної в значення канонічної змінної. Структура зв'язків у сформованій моделі свідчить, що найбільш значимою й визначальною причиною, що обумовлює якість корпоративного управління, є для підприємств питома вага акцій, що належить іноземним інвесторам (x_1), питома вага акцій, що

належить державі (x_3), питома вага акцій, що належить членам виконавчих органів (x_4), питома вага акцій, що належать акціонерам-власникам, що володіють більше 10% акцій (x_5) та кількість акціонерів-власників, що володіють більше 10% акцій (x_6). Показники x_3, x_5, x_6 впливають на коефіцієнт оборотності активів (y_3), відповідно показники x_1, x_4 – на коефіцієнт автономії (y_4).

Концентрована власність (характеризується показниками (x_5, x_6)) повинна позитивно впливати на показники діяльності підприємства (результативні показники), оскільки в цьому випадку власникам легше контролювати діяльність менеджменту (рис. К.8). Діяльність підприємства може бути більш результативною і в тому випадку, коли домінантним власником є менеджер (x_4). Однак це залежить від цілей менеджера. Він може розраховувати не на тривале функціонування підприємства, а на швидке виведення активів, що негативно вплине на діяльність підприємства. Наявність частки менеджменту в структурі АТ є доцільною у кількості не більше 30%. На досліджуваних підприємствах цей баланс існує (рис. К.9). Але частка іноземного капіталу повинна бути більше 30% [384, с.55]. Як видно з рис. К.10, питома вага підприємств, на яких частка іноземних інвесторів складає більше 30% є досить невеликою.

У наступній моделі (табл. 5.32) статистично значимими є 1-й та 2-й канонічні кореня, тому доцільно розглядати перші дві пари канонічних змінних. Канонічна кореляція R (0,51 – для першої моделі та 0,45 – для другої) свідчить про наявність залежності між групами змінних та її високу значимість ($p < 0,001$, Chi-Square – 0,62 та 0,31 відповідно).

Таблиця 5.32

**Моделі взаємозв'язку показників ефективності діяльності (V)
та структури і діяльності наглядової ради (U)**

Модель
$U_1 = -0,113985 \times z_1 - 0,330664 \times z_2 - 0,293373 \times z_3 - 0,49828 \times z_4 - 0,0845642 \times z_5 - 0,732327 \times z_6$ $V_1 = 0,639704 \times y_1 - 1,06316 \times y_2 - 0,32398 \times y_3 + 0,77236 \times y_4$
$U_1 = -0,613554 \times z_1 - 0,163835 \times z_2 + 0,594044 \times z_3 - 0,593524 \times z_4 - 0,0244887 \times z_5 + 0,172944 \times z_6$ $V_1 = 0,0124471 \times y_1 - 0,444046 \times y_2 + 1,01693 \times y_3 + 0,46414 \times y_4$

У сформованій моделі найбільш значимими є: питома вага представників держави у складі наглядової ради (z_1), питома вага акціонерів, що володіють менше 10% акцій, у складі наглядової ради (z_3), питома вага акціонерів-юридичних осіб у складі наглядової ради (z_4) та частота проведення засідань наглядової ради (z_6). Ці показники здійснюють значний вплив на чисту рентабельність продажів (y_2), коефіцієнт оборотності активів (y_3) та коефіцієнт автономії (y_4). Дослідження показують, що протягом 2005–2008 рр. частота проведення засідань наглядової ради збільшилась (рис. К.11).

У моделі, поданій у табл. 5.33, статистично значимими є чотири канонічних кореня, тому доцільно розглядати перші чотири пари канонічних змінних. Канонічна кореляція R (0,9; 0,81; 0,44; 0,33 відповідно) свідчить про наявність значної залежності між першими двома групами змінних та її високу значимість ($p < 0,001$ для перших двох груп змінних, та $p < 0,05$ для інших).

Таблиця 5.33

**Моделі взаємозв'язку показників структури і діяльності наглядової ради (V)
та структури власності(U)**

Модель
$U_1 = -0,102259 \times x_1 - 0,279958 \times x_2 + 0,832284 \times x_3 + 0,0013977 \times x_4 + 0,00154785 \times x_5 - 0,00490734 \times x_6$ $V_1 = 0,97421 \times z_1 - 0,0588724 \times z_2 - 0,0232077 \times z_3 + 0,0774445 \times z_4 - 0,0713743 \times z_5 + 0,086635 \times z_6$
$U_1 = -0,42325 \times x_1 + 0,815429 \times x_2 + 0,361117 \times x_3 + 0,011275 \times x_4 + 0,146638 \times x_5 + 0,0260718 \times x_6$ $V_1 = -0,0897155 \times z_1 + 0,151134 \times z_2 + 0,0840415 \times z_3 - 0,849961 \times z_4 - 0,120419 \times z_5 - 0,502977 \times z_6$
$U_1 = 0,815932 \times x_1 + 0,834471 \times x_2 + 0,880418 \times x_3 - 0,423976 \times x_4 - 0,460018 \times x_5 + 0,483744 \times x_6$ $V_1 = 0,0668314 \times z_1 - 0,238404 \times z_2 - 0,175143 \times z_3 + 0,482092 \times z_4 + 0,639479 \times z_5 - 0,678488 \times z_6$
$U_1 = 0,107228 \times x_1 + 0,293247 \times x_2 - 0,637628 \times x_3 - 0,508618 \times x_4 + 1,35735 \times x_5 - 0,596759 \times x_6$ $V_1 = 0,362613 \times z_1 - 0,155569 \times z_2 - 0,423283 \times z_3 - 0,216383 \times z_4 + 0,711497 \times z_5 + 0,612105 \times z_6$

Перші два канонічні кореня свідчать про те, що наявність у структурі власності частки держави (x_3) та юридичних осіб (x_2) впливає на участь їх представників у складі наглядової ради (z_1, z_4). Тобто дослідження по-

казали, що саме ці дві групи акціонерів намагаються захищати свої інтереси шляхом участі у структурі управління підприємством (на рис. К.12 та рис. К.13) представлено дослідження за 2008 р., але така тенденція спостерігається й у 2005–2007 рр.). Концентрація капіталу (x_5, x_6) впливає на питому вагу акцій, що належать членам наглядової ради. Таким чином, наявність зазначеної групи акціонерів на підприємстві буде супроводжуватись їх участю в діяльності наглядової ради. З рис. К.13 видно, що зростання кількості акціонерів-власників 10% акцій призводить до збільшення частки акцій членів наглядової ради (тобто в структурі наглядової ради спостерігається збільшення кількості акціонерів), хоча ця частка на переважній більшості підприємств менше 10% акцій, тобто в структурі наглядової ради значну частину складають міноритарні акціонери.

Моделювання стану процесів взаємодії між складовими якості корпоративного управління визначило найбільш тісний взаємозв'язок між фінансовою складовою та діяльністю наглядової ради. Сформована модель свідчить про те, що наявність у структурі власності частки держави та юридичних осіб впливає на участь їх представників у складі наглядової ради. Тобто дослідження показали, що саме ці дві групи акціонерів намагаються захищати свої інтереси шляхом участі у структурі управління підприємством. Концентрація капіталу (питома вага акцій, що належать акціонерам-власникам, які володіють більше 10% акцій) впливає на питому вагу акцій, що належать членам наглядової ради. Таким чином, наявність зазначеної групи акціонерів на підприємстві буде супроводжуватись їх участю в діяльності наглядової ради.

Значення наглядової ради як одного з центральних внутрішніх механізмів корпоративного управління, особливо велике в існуючих умовах, коли зовнішні механізми корпоративного управління (фінансові ринки, інститут банкрутств и тощо) слабкорозвинені чи не достатньо ефективні в контексті задач корпоративного управління. У зв'язку з цим досить актуальною постає потреба оцінки факторів формування компетенцій корпоративного управління. Тут наголосимо, що метою подальшого дослідження є моделювання і аналіз внутрішніх факторів розвитку підприємства для формування інструментарію оцінки компетенцій корпоративного управління і використання можливостей внутрішнього середовища для їх розвитку.

Моделювання факторів припускає відбиття істотних властивостей компетенцій корпоративного управління підприємства. Процес моделювання й аналізу здійснюється у чотири етапи: формується концепція дослідження на основі концептуальної моделі предмета дослідження – компетенцій корпоративного управління підприємства; визначається система критеріїв та показників, які відбивають процеси розвитку підприємства й відповідають їх структурі; обираються методи економіко-математичного моделювання й оцінки факторів розвитку підприємства; інтерпретуються результати, отримані у процесі дослідження.

Важливим етапом кількісної оцінки процесів формування компетенцій корпоративного управління АТ є розробка системи показників. Для цього автором виділені та згруповані за певними критеріями показники, які є найбільш важливими і доступними для аналізу компетенцій корпоративного управління. Це показники, які визначають результати діяльності АТ, як наслідок прийняття рішень щодо стратегічного та поточного управління ключовими суб'єктами – носіями компетенцій корпоративного менеджменту.

За результатами проведеного авторами у табл. К.3 аналізу компетенції корпоративного управління розглядаються у дослідженні як сукупність управлінських здатностей забезпечувати ефективну діяльність підприємства, визначають ефективність його виробничої діяльності, інноваційну активність, навчання та розвиток персоналу і результативність діяльності (розглядається з позицій економічного зростання підприємства, рентабельності продажу, капіталу, фінансової стійкості та ліквідності). Для більшої наочності показники згруповано за вказаними критеріями та представлено у вигляді *табл. 5.34*. Наведені показники за ряд років становлять систему показників, аналіз якої за допомогою економіко-математичних методів дає змогу говорити про сформованість компетенцій корпоративного управління підприємства, що, в свою чергу, свідчить про результати виконання роботи управлінцями – «успіх керівництва виражається в кінцевих результатах діяльності підприємства» [294, с. 64].

Аналіз показників здійснювався за статистичними даними 18 машинобудівних підприємств Харківського регіону (*табл. К.4*). В цілому по Україні в галузі машинобудування працює 11097 підприємств, що становить близько 21% загальної кількості господарюючих одиниць промисловості.

За даними Держкомстату [138] підприємства галузі машинобудування поряд з галузями металургійної й хімічної промисловості мають найбільшу питому вагу серед промислових підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність.

Таблиця 5.34

Система показників для дослідження факторів формування компетенцій корпоративного управління підприємства

Група	Склад показників
Ефективності виробничої діяльності	Питома вага прибутку, що витрачається на модернізацію виробництва (x_1), вироблення продукції на 1 працівника (x_2), коефіцієнт фондівдачі (x_3), валова рентабельність виробництва (x_4), чиста рентабельність виробництва (x_5), питома вага витрат на збут у собівартості продукції (x_6)
Інноваційної активності підприємства	Рентабельність інвестицій, спрямованих на освоєння нових видів виробництв (x_7), питома вага прибутку, що витрачається на впровадження нових технологій (x_8), питома вага прибутку, що інвестується в нематеріальні активи (x_9), питома вага прибутку, що витрачається на придбання/створення засобів програмного забезпечення (x_{10}), питома вага прибутку, що витрачається на придбання нематеріальних активів (x_{11}), питома вага прибутку, що витрачається на придбання електричного та електронного устаткування (x_{12})
Навчання та розвиток персоналу	Питома вага нематеріальних активів у складі необоротних активів (x_{13}), питома вага працівників, які мають неповну та базову вищу освіту (x_{14}), питома вага працівників, які мають повну вищу освіту (x_{15}), питома вага працівників, які підвищили кваліфікацію (x_{16}), питома вага працівників, які отримали нову професію (x_{17}), питома вага керівників, що підвищили кваліфікацію (x_{18}), коефіцієнт стійкості економічного зростання (x_{19})
Результативності діяльності підприємства	Коефіцієнт рентабельності активів (x_{20}), коефіцієнт рентабельності власного капіталу (x_{21}), валова рентабельність реалізованої продукції (x_{22}), чиста рентабельність реалізованої продукції (x_{23}), коефіцієнт фінансового ризику (x_{24})

Вихідні дані для аналізу подано у вигляді матриці, у якій об'єкти (спостереження) відображені в рядках, а ознаки, що їх описують – у стовпчиках. З огляду на досить великий обсяг даних, методом оцінки факторів стану розвитку підприємств обрано факторний аналіз. Він базується на припущенні: «коли декілька ознак пов'язані між собою кореляційними співвідношеннями, це означає, що деякі ознаки визначаються через інші або вся така група ознак є проявами (наслідками) спільної для них причини, природа якої не вивчена» [362, с. 91]. В. С. Пономаренко і Л. М. Малярець зауважу-

ють, що ці компоненти (латентні фактори) безпосередньо не вимірюються, але на основі їх проявів можна побудувати модель для вивчення цих латентних факторів, кількість яких значно менша від загальної кількості ознак.

Для виявлення об'єктивної закономірності, що надає можливість стиснення інформації, перед дослідником постає питання щодо обрання конкретного методу факторного аналізу. Завдання визначення мінімальної кількості латентних факторів, достатніх для опису сформованої системи показників та їх кореляційних зв'язків, звичайно вирішується методом головних компонент. За допомогою стандартної процедури (модуль Factor Analysis і Principal Components ліцензійного статистичного пакета Statgraphics Plus 5.1 International Professional) одержуємо початкову матрицю факторних навантажень або вагових коефіцієнтів ознак «Початкова система факторів (компонент) складається за екстремальним принципом – перша компонента має пояснювати максимум всієї змінності ознак; друга компонента, що незалежна від першої, має пояснювати максимум залишкової змінності ознак, і так далі. Невелика кількість таких компонент спроможна відновити майже всю загальну змінність ознак. Для кожної компоненти множина значень a_{jr} умовно розбивається на чотири підмножини з нечіткими межами: W_1 – підмножина незначущих вагових коефіцієнтів; W_2 – підмножина значущих вагових коефіцієнтів; W_3 – підмножина значущих вагових коефіцієнтів, що не беруть участі у формуванні назви фактора; $W_2 - W_3$ – підмножина значущих вагових коефіцієнтів, що беруть участь у формуванні назви компоненти» [362, с. 91]. В. С. Пономаренко і Л. М. Малярець зазначають, що у ході аналізу підмножина W_3 виділяється для спрощення структури головного фактора та полегшення його інтерпретації. Критичні значення підмножини W_3 знаходяться у точках $a_{кр1}$ – максимальна кількість ознак, що пояснюють головний фактор та $a_{кр2}$ – мінімальна кількість пояснювальних ознак. Сукупний склад множини вагових коефіцієнтів для головної компоненти F подано на рис. 5.21.

Значення межових параметрів встановлені на рівні: для $a_{кр1} = 0,2$, для $a_{кр2} = 0,4$. Ґрунтуючись на наведених рекомендаціях, з множини значень вагових коефіцієнтів виявлені складні ознаки стану розвитку підприємств та сформовані моделі ознак (табл. 5.35), які дають змогу інтерпретувати кожну головну компоненту.

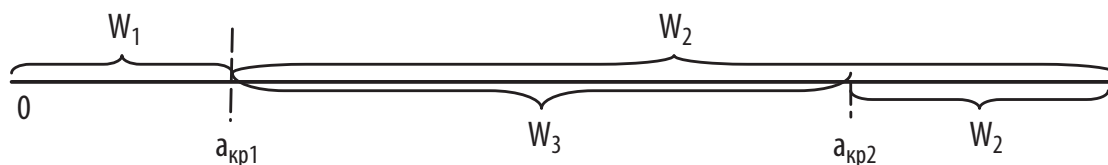


Рис. 5.21. Склад множини вагових коефіцієнтів a_{jr} $j = 1, m$ для головної компоненти F (за 56)

Таблиця 5.34

Фактори формування компетенцій корпоративного управління машинобудівних підприємств Харківського регіону

Зміст та назва фактора	Складові фактора	Рівняння моделі ознак
Фінансово-економічної стійкості підприємства (F_1)	$x_4, x_{13}, x_{17}, x_{20}, x_{22}, x_{23}, x_{27}, x_{28}, x_{29}$	$F_1 = 0,87097x_{29} + 0,835213x_{22} + 0,8333015x_{28} + 0,804071x_{27} + 0,799819x_4 + 0,791042x_{13} + 0,74582x_{17} + 0,710934x_{23} + 0,642437x_{20}$
Ефективності використання виробничих ресурсів (F_2)	$x_1, x_2, x_5, x_9, x_{10}, x_{12}, x_{16}, x_{19}$	$F_2 = 0,76165x_2 + 0,682625x_{16} + 0,67483x_{12} + 0,647552x_9 + 0,602369x_{10} + 0,574112x_5 + 0,554969x_1 + 0,439564x_{19}$
Нестабільності економічного зростання (F_3)	$x_5, x_6, x_7, x_{10}, x_{13}, x_{19}, x_{21}, x_{26}$	$F_3 = -0,688557x_{21} + 0,680813x_{26} - 0,613576x_{19} + 0,561472x_{10} - 0,527007x_7 + 0,44089x_6 - 0,432809x_5 - 0,405138x_{13}$
Ефективності використання основних засобів та нематеріальних активів у виробництві (F_4)	$x_3, x_{11}, x_{19}, x_{21}$	$F_4 = -0,608802x_3 + 0,546155x_{19} + 0,489237x_{21} - 0,484658x_{11}$
Розвитку персоналу (F_5)	$x_5, x_9, x_{10}, x_{16}, x_{18}$	$F_5 = -0,531486x_{18} - 0,489966x_{16} + 0,448309x_{10} + 0,441247x_5 - 0,417458x_9$
Засвоєння нових технологій (F_6)	x_8, x_{18}	$F_6 = 0,598684x_8 + 0,445556x_{18}$
Зростання фінансового ризику (F_7)	x_{24}	$F_7 = 0,813708x_{24}$
Технологічного розвитку (F_8)	x_8, x_{15}	$F_8 = -0,425018x_8 + 0,411874x_{15}$
Інвестування у збутову діяльність (F_9)	x_6	$F_9 = 0,441253x_6$

Результати факторних навантажень показників, що характеризують формування компетенцій корпоративного управління машинобудівних підприємств за даними 2006 – 2008 рр. подана в додатку А. Зміни власних значень факторів відображені на *рис. К.15*. Безпосередньо ж детальна характеристика означених у *табл. 5.34* факторів наведена у *табл. К.5*.

Виявлені у ході дослідження фактори формування компетенцій корпоративного управління та їх інтерпретація дозволили зробити висновок, що, перш за все, підприємства мають адаптуватися до умов зовнішнього середовища, тобто вміти реагувати на зміни зовнішнього середовища гнучкістю своєї структури, поведінки, таким чином, щоб основні параметри зберігалися в допустимих межах. За таких умов на перший план виходять необхідність збереження або досягнення фінансово-економічної стійкості, що виявляється у ритмічності виробництва якісної продукції, яка має сталий попит, у міцному становищі підприємства на конкурентному ринку, високому рівні матеріально-технічного озброєння виробництва та відтворення. Було з'ясовано, що управління фінансово-економічною стійкістю – це основна компетенція вищого управлінського персоналу, яка полягає у забезпеченні стійкості фінансово-економічного стану підприємства у довгостроковій перспективі, перш за все, за рахунок високої частки власного капіталу у загальній сумі джерел фінансових ресурсів підприємства.

5.7. Технології моделювання та аналітичний інструментарій оптимізації бізнес-процесів

На ефективне функціонування виробничих систем сприятливий вплив здійснює постачання готової продукції, сировини, матеріалів у необхідній кількості і якості, у потрібний час і потрібне місце, з мінімальними витратами. Матеріальні потоки, і розглянуті з ними логістичні і технологічні операції, характеризуються такими процесами, як транспортування, вантажно-розвантажувальні операції, обробка продукції, складування збереження й інформаційне забезпечення. Оптимізація матеріальних і відповідних фінансових, інформаційних потоків є необхідною умовою синергического ефекту логістичного менеджменту

виробничо-комерційної діяльності, виконання якого неможливо без ефективних управлінських рішень.

Спрямовані насамперед на стратегічні перетворення, управлінські рішення повинні також містити сигнали оперативного управління, що направляються в усі підсистеми, структури і рівні керування. Критерієм ефективності сигналів оперативного керування у вигляді управлінських рішень може відповідь на питання, чи поліпшує запропоноване рішення по конкретному об'єкту загальний стан системи. Такі рішення повинні бути не тільки обґрунтовані неможливістю погіршити стан системи в цілому, але й оптимальні. Поняття оптимальності рішення змістовно сформульоване В. Парето як рішення, що не може бути поліпшене з погляду одного критерію без того, щоб воно не було б погіршене щодо інших критеріїв. Оптимізація рішень досягається поділом проблеми, що потребує рішення, на складові частини, установлення взаємозв'язків між ними і застосуванням економіко-математичних методів для пошуку оптимальних рішень з проблеми як невід'ємна складова процесів інформаційного забезпечення логістичного менеджменту виробничих структур.

Виконання виробничої програми значною мірою залежить від раціональної організації вантажно-розвантажувальних робіт у транспортному цеху підприємства, що є важливою ланкою формування матеріального потоку в системах бізнесу. Вона передбачає розробку і здійснення комплексу заходів, спрямованих на підвищення продуктивності праці працівників цеху; взаємне ув'язування пропускної здатності системи обслуговування; оптимізацію чисельності робітників, зайнятих на вантажно-розвантажувальних роботах. Реалізація цих заходів дозволить ефективно використовувати робочий час, скоротити простої залізничного транспорту, що є одним з основних показників, за яким оцінюється діяльність транспортного цеху заводу. Однак вирішувати ці питання потрібно комплексно у всіх ланках системи, з можливих варіантів знаходити оптимальні.

Аналіз використання робочого часу на залізничній ділянці транспортного цеху товариства з обмеженою відповідальністю «Харківський завод підйомно-транспортного устаткування» (ХЗПТУ) показав, що організація вантажно-розвантажувальних робіт вимагає подальшого удосконалення, а чисельність робітників, зайнятих на вивантаженні-навантаженні вагонів, не є оптимальною.

Підприємству, залежно від виду вагона, залізницею визначені норми на розвантаження і навантаження продукції. При встановленні норм обслуговування враховувалося, що перекидачів вагонів на ділянці немає, а зачищення вагонів здійснюється вручну. Так, норма на розвантаження чи навантаження вагонів незалежно від їх виду на підприємстві складає 3,48 години. Норма на здвоєну операцію (вивантаження-навантаження) тут дорівнює 10 годинам. Досліджуючи час прибуття і відправлення залізничних вагонів, з огляду на норму на їх вивантаження-навантаження, був установлений час простоїв вагонів залізничного транспорту. Динаміка простоїв вагонів за п'ять місяців досліджуваного періоду наведена в *табл. М.1*.

На рівні з простоями вагонів має місце скорочення часу на розвантаження і навантаження порівняно з нормами. Однак це тільки підкреслює наявність резервів, що полягають у раціональному використанні підйомно-транспортного устаткування, широкому впровадженні на цих роботах сучасних машин і механізмів, в удосконалюванні форм організації праці і використанні передового досвіду. При цьому для дослідження організації вантажно-розвантажувальних робіт можуть бути використана теорія масового обслуговування, метою якої є розробка математичних методик для знаходження основних показників процесів масового обслуговування, що характеризують якість функціонування системи при різних варіантах її організації. Під якістю функціонування системи масового обслуговування розуміють не власне якість виконання тієї чи іншої роботи, запит на який надійшов, а ступінь задоволення потреби в обслуговуванні.

При вирішенні завдань масового обслуговування установлюються функціональні залежності між показниками якості функціонування системи масового обслуговування і характеристиками потоків вимог, часу обслуговування, способу організації обслуговування. Завдання вважається вирішеним, якщо вдасться вибрати для цього типу системи масового обслуговування кількісні показники якості її функціонування і виразити через параметри, що характеризують вхідний потік вимог і час їх обслуговування. Крім того, важливе значення має визначення класу досліджуваної системи. Справа в тому, що аналітичні залежності параметрів обслуговуючої системи і системи, що обслуговується, мають різний вид для різних систем. Розрізняють системи масового обслуговування одноканальні і багатоканальні,

упорядковані і неупорядковані, з очікуванням і з втратами, з обмеженням і без обмежень. Для того, щоб дати рекомендації з раціональної організації системи, з'ясувати її пропускну здатність і пред'явити до неї вимоги, необхідно вивчити випадковий процес, що відбувається в системі, описати її математично.

Повна характеристика випадкової величини дається законом розподілу. При вирішенні завдань масового обслуговування необхідно вивчити вхідний потік вимог і закон розподілу часу обслуговування. Найбільш доступний для вивчення так називаний найпростіший потік вимог, що має властивості: стаціонарності, ординарності і відсутністю наслідків.

Стаціонарність потоку означає, що ймовірність надходження визначеної кількості вимог у заданий проміжок часу залежить від величини цього проміжку і не залежить від розташування його на осі часу. Ординарність означає практичну неможливість появи двох і більше вимог у той самий момент часу. Відсутність наслідків полягає в тому, що ймовірність надходження за визначений відрізок часу деякого числа вимог не залежить від того, скільки вимог уже надійшло в систему. Зазвичай при дослідженні потоку вимог не завжди підтверджуються ці властивості. Це означає, однак, що цей процес не може розглядатися як система масового обслуговування.

Для того, щоб використовувати аналітичні залежності теорії масового обслуговування необхідно переконатися, що число вимог, які надходять у систему в одиницю часу підкоряється Пуассоновському закону розподілу. Тут вводиться середня величина потоку в одиницю часу λ , як параметр потоку вимог, що характеризує інтенсивність потоку. Тоді ймовірність $P_k(t)$ того, що в обслуговуючу систему за час t (час обслуговування одного апарата) надійде саме k (кількість вимог, що надходять у систему одночасно) вимог, обчислюється за формулою:

$$P_k(t) = e^{-\lambda \times t} \frac{(\lambda \times t)^k}{k!}, \quad (5.45)$$

Пуассоновський закон розподілу приблизно реалізується в дуже багатьох процесах масового обслуговування й у більшості випадків при вивченні систем масового обслуговування виходять за наявності найпростішого потоку вимог. Якщо потік часу не є найпростішим, то використовувати

аналітичні залежності теорії масового обслуговування не можна. У такому випадку проводять статистичне моделювання роботи системи.

Оскільки надходження вимог відбувається нерегулярно, то й проміжки часу між вимогами на обслуговування (T_{np}) також є випадковою величиною, середній розмір якої досить легко визначити. Якщо в середньому за одиницю часу надійде λ вимог, то в середньому одна вимога від іншої відокремлена величиною $1/\lambda$. Отже, коли в середньому за день на обслуговування до цеху надходить 2 вагон, то в середньому вони надходять через $1/2$ дня. Таким чином, середнє число вимог складає: $M(T_{np}) = 1/\lambda$.

Визначаємо закон розподілу цієї випадкової величини. Якщо проміжок між вимогами на обслуговування буде тривати не менше, ніж t одиниць часу, тоді за час t не надійде жодної вимоги (нуль вимог). Отже, імовірність того, що проміжок між вимогами на обслуговування буде не менше t , дорівнює імовірності того, що за час t буде нуль вимог. Або:

$$P\{T_{np}\} \geq t = P_0(t) = e^{-\lambda \times t} \frac{(\lambda \times t)^0}{0!} = e^{-\lambda \times t}. \quad (5.46)$$

Звідси випливає, що інтегральний закон розподілу проміжків, вільних від вимог, має вид:

$$F(t) = P\{T_{np} < t\} = 1 - e^{-\lambda \times t}, \quad (5.47)$$

а щільність розподілу:

$$f(t) = \lambda \times e^{-\lambda \times t}. \quad (5.48)$$

Таким чином, тривалість інтервалів між вимогами підкоряється показовому закону розподілу з параметром λ і, якщо час між вимогами розподілено за показовим законом, потік вимог Пуассоновський. Ці два твердження еквівалентні. Наявність Пуассоновського потоку вимог у системі, що обслуговується, варто встановлювати статистично. При цьому можна проводити спостереження або над частотою надходження вимог в обслуговуючу систему, або над часом, вільним від вимог.

Теорія масового обслуговування використана для оптимізації якості обслуговування транспортного цеху товариства з обмеженою відповідаль-

ністю «ХЗПТУ». Проведено аналіз потоку надходження і відвантаження продукції із заводу протягом 17 місяців роботи підприємства. Місячне надходження вагонів коливалося від 78 до 82 вагонів. Прибуття вагонів відбувається цілодобово, складування також здійснюється цілодобово. Надходження вагонів протягом доби нерівномірно: найбільша кількість припадає на час від 6 до 10 годин і з 14 годин до 19, що складає 47,4% від загального числа надходження вагонів. Найменша кількість вагонів надходить у період від 1 до 6 годин і від 21 до 24 годин (21,1%). Діаграма розподілу транспортних одиниць, що надішли на обслуговування, по годинам доби наведена на *рис. М.1*.

У результаті обробки вихідних даних про надходження вантажів на обслуговування залізничним транспортом у цех складені ряди розподілу добового надходження вагонів. Розподіл добового надходження транспортних одиниць можна в першому наближенні вважати Пуассоновским, а вантажопотоки, що доставляються залізничними транспортом, добре описуються показовими розподілами. Числові характеристики цих розподілів наведені в *табл. М.2*.

Для вивчення процесів у системі обслуговування (транспортному цеху підприємства) був зібраний статистичний матеріал щодо надходження і відвантаження продукції на підприємстві за 100 днів і зроблений розподіл по числу днів випадкової величини x -кількості транспортних одиниць, що надійшли на обслуговування. Число днів з відповідною кількістю транспортних одиниць позначено як m_i :

$$\sum m_i = 100; \quad \sum m_i x_i = 683; \quad \sum m_i x_i^2 = 5425.$$

Середнє значення добового надходження і відвантаження визначається за формулою:

$$\bar{x} = \frac{\sum m_i x_i}{\sum m_i} = \frac{683}{100} = 6,63 \text{ ваг.} \quad (5.49)$$

Дисперсія ряду:

$$\sigma_x^2 = \frac{\sum m_i x_i^2}{\sum m_i} - \left(\frac{\sum m_i x_i}{\sum m_i} \right)^2 = \frac{5425}{100} - 6,83 = 7,6011 \text{ ваг.} \quad (5.50)$$

Середньоквадратичне відхилення дорівнює:

$$\sigma_x = \frac{\sum (x_i - \bar{x}_i)^2}{n} = \frac{347,1824}{100} = 3,471824 \text{ ваг.} \quad (5.51)$$

Оскільки дисперсія ряду близька до середнього значення, можна припустити наявність Пуассоновського розподілу, що також підтверджується графіком. Гістограма добового надходження транспортних одиниць на обслуговування подана на рис. М.2.

Перевіримо за критерієм згоди χ^2 ($P_x = e^{-6,83} \times 6,83^{x_i} / x_i!$). Значення P_x представлені в табл. М.2. Визначаємо χ^2 статистичне (критерій згоди). Критерій згоди встановлюється за формулою:

$$\chi^2_{\text{стат.}} = \frac{\sum (m_i - n \times P_i)^2}{n \times P_i} = 5,7866. \quad (5.52)$$

Усього інтервалів 15, а число ступенів волі (r) дорівнює $r = 15 - 2 = 13$. За даними табличних значень χ^2 при 5 %-му рівні значимості і числа ступенів волі 13 маємо: $\chi^2_{5\%}(13) = 22,4$. Отже, $\chi^2_{\text{стат.}} < \chi^2_{0,05}(13)$. Таким чином, з рівнем значимості вище 5% затверджується згода вихідних даних з Пуассоновським розподілом. При цьому інтерес становить імовірність того, що добове прибуття вагонів буде не більше деякої величини:

$$\text{Вер}\{y \leq x\} = \sum_{k=0}^x P_k, \quad (5.53)$$

а також і те, що добове прибуття вагонів y буде не менше x :

$$\text{Вер}\{y \geq x\} = 1 - \text{Вер}\{y < x\} = 1 - \sum_{k=0}^{x-1} P_k. \quad (5.54)$$

Визначимо імовірності улучення випадкових величин у певний інтервал:

$$\text{Вер}\{0 < x < 6\} = 1 - e^{-\frac{6}{6,83}} = 1 - 0,415415 = 0,584585. \quad (5.55)$$

З імовірністю 58,46% можна затверджувати, що число вагонів, які надійшли, за добу буде менше 6. Середній проміжок часу між прибуттям вагонів складає: $1/6,83 = 0,1464$ дня або $0,1464 \times 8 = 1,1712$ го-

дин. Розподіл проміжків, вільних від прибуття, – показовий, тобто

$\epsilon_{(t)} = \lambda \times e^{\lambda \times t}$, із щільністю розподілу $f_{(t)} = 6,83 \times e^{-6,83 \times t}$, де t – час у днях. Або: $f_{(t)} = 0,8538 \times e^{-0,8538 \times t}$, $0,8538 = \frac{\lambda}{8} = \frac{6,83}{8}$, де t – час

у годинах при тривалості зміни за 8 годин. Чи (інтегральним законом):

$$F_{(t)} = \text{Вер}\{\text{Тпр} < t\} = 1 - e^{-0,8538 \times t}, \text{ де } t - \text{ час у годинах } (t = 1, 2, \dots, 8).$$

Значення щільності імовірності і закону розподілу проміжків между прибуттями вагонів наведені в *табл. М.4* та *М.5*. Значення всіх трьох функцій $F(t)$ $1 - F(t)$, $f_{(t)}$ дані в *табл. М.4* та *М.5* й графічно представлені на рис. М.3. З таблиці і графіка видно, що приблизно в 18% випадків спостерігається спокійний проміжок часу менше 2 годин, а в 3% – не менше 4 годин. З таблиць видно також, що в 57% усіх випадків проміжок між прибуттями менше 1 години, а в 82% випадків – менше 2 годин. Тобто інтенсивність прибуття вагонів на обслуговування дуже висока, що вимагає оптимального складу робітників, які працюють на вантажно-розвантажувальних роботах на заводі.

Для визначення оптимальної чисельності робітників на вантажно-розвантажувальних роботах був використаний математичний апарат розімкнutoї системи масового обслуговування з очікуванням. На першому етапі дослідження був установлений закон розподілу моментів між надходженнями вимог і часу їх обслуговування. Вихідні дані для аналізу розподілу часу обслуговування вагонів наведені в *табл. 5.36*, а відповідні характеристики системи – у *табл. 5.37*.

Середнє значення ряду приблизно збігається з його дисперсією, що свідчить про наявність Пуассоновського закону розподілу. Перевірка за критерієм χ^2 підтвердила це припущення. Проведені розрахунки показали, що моменти між надходженнями вимог з обслуговування розподілу за показовим законом розподілу випадкових величин з параметром потоку вимог $\lambda = 0,8538$ вим./год., а час обслуговування розподілений також за показовим законом з параметром часу обслуговування $\nu = 0,42212$ вим./год.

Таблиця 5.36

Визначення середнього часу розвантаження одного вагона

Інтервал часу (t_i)	Кількість випадків (m_i)	Середина інтервалу (t_{icp})	Обчислення середньозваженого часу розгрузки ($m_i \times t_{icp}$)	Обчислення дисперсії ряду ($m_i \times t_{icp}^2$)
0–0,5	10	0,25	2,5	0,625
0,5–1,0	29	0,75	21,75	16,3125
1,0–1,5	34	1,25	42,5	53,125
1,5–2,0	109	1,75	190,75	333,813
2,0–3,0	115	2,5	287,5	718,75
3,0–4,0	139	3,5	486,5	1702,75
понад 4,0	64	4,5	888	1296
Всього	500		1319,5	4121,38

Таблиця 5.37

Отримані характеристики системи

Характеристика	Розрахунок
Середній час обслуговування (розвантаження) одного вагона	$\bar{T}_{обс} = \frac{1319,5}{500} = 2,369$
Параметр потоку вимог	$v = \frac{1}{2,369} = 0,42212$
Дисперсія ряду	$\sigma_T^2 = \frac{1}{n} \sum m_i \times t_{icp}^2 - (\bar{t}_i)^2 = 8,24275 - 2,369^2 = 2,6306$
Середньоквадратичне відхилення	$\sigma = \sqrt{2,6306} = 1,6219$

На другому етапі дослідження розраховані показники якості функціонування розімкненої системи обслуговування з очікуванням при різній чисельності працівників. При цьому враховані наступні обставини: час обслуговування є величиною, нормованою організацією, що подає у систему вагони на обслуговування (середньозважене його значення для транспорт-

ного цеху складає 4,3 години); кількість апаратів, що обслуговуються, (вагонів) дорівнює одиниці; параметр потоку вимог (λ) для усіх варіантів організації системи величина постійна.

Формули для визначення імовірностей одночасного перебування в системі k вимог ($k = 1, 2, \dots, n$) при рівнях $k \geq r$ (де n – число вимог на обслуговування; r – число обслуговуючих пристроїв чи робочих на обслуговуванні) мають вид (для $s = 0, \dots, \infty$):

$$P_{r+1} = P_r \times \frac{\lambda}{v \times r}; P_{r+2} = P_{r+1} \times \frac{\lambda}{v \times r}; P_{r+s} = P_{r+(s-1)} \times \frac{\lambda}{v \times r}; \quad (5.56)$$

Звідси одержуємо необхідну умову функціонування розімкнутої системи: $r > \lambda/v$. Тобто кількість обслуговуючих апаратів робітників на обслуговуванні вагонів повинне бути значно більше величини λ/v . Дорівнявши вираження $P_r \frac{1}{1 - \lambda/v \times r}$ до одиниці, одержимо рівняння для визначення P_0 . Розрахунки P_1, P_2, \dots, P_{r-1} проводимо за формулами з табл. 5.37.

Інші імовірності P_k ($k = r, r + 1, r + 2, \dots, \infty$) обчислюємо по відношенню $P_k = P_r \frac{1}{1 - \frac{\lambda}{v \times r}}$. Далі визначаємо критерії ефективності функціонування системи:

$$1) \text{ імовірність появи черги} \quad \Pi = P_r \frac{1}{1 - \frac{\lambda}{v \times r}}; \quad (5.57)$$

$$2) \text{ середня довжина черги} \quad b = P_r \sum_{s=1}^{\infty} S \left(\frac{\lambda}{v \times r} \right)^s. \quad (5.58)$$

$$3) \text{ середній час очікування обслуговування} \quad T_{\text{обс}} = b \times \frac{1}{\lambda} = P_r \frac{1}{\left(1 - \frac{\lambda}{v \times r}\right)^2}. \quad (5.59)$$

4) час чекання $P\{T_{ож} \geq t\} = \Pi \times e^{-(v \times z - \lambda) \times t}$. (5.60)

5) середнє число незайнятих в обслуговуванні апаратів $C = \sum_{k=0}^r P_k (r - k)$. (5.61)

б) середня кількість вимог (вагонів), що знаходяться в системі обслуговування (обслуговуються й очікують обслуговування)

$$\alpha = (P_1 + P_2 + \dots + r \times P_r) + r \times P_r \frac{\frac{\lambda}{v \times r}}{\left(1 - \frac{\lambda}{v \times r}\right)^2} + b. \quad (5.62)$$

7) Коефіцієнт простою (використовуваних при оптимізації чисельності робітників на обслуговуванні вагонів)

$$v = \frac{c}{r}. \quad (5.63)$$

Для випадку $k \geq r$ (r – число обслуговуючих чи апаратів робітників на обслуговуванні; $k = 0, 1, 2, \dots, r$; $T_{обс} = 2,369$; $v = 0,42212$)

$$r = \frac{\lambda}{v} = \lambda \times T_{обс} = 0,8538 \times 2,369 = 2,0226 > 1.$$

Таким чином, один працівник не може забезпечити вивантаження і навантаження вагонів при існуючій інтенсивності вантажопотоку.

Далі проведено розрахунок для 4, 5 і 6 працівників, зайнятих навантаженням-розвантаженням вагонів.

1. Для $r = 4$ розрахунок імовірності функціонування системи приведень у табл. 5.38 та передбачено наступне:

$$P_0 = P_0;$$

$$P_1 = P_0 \times 2,0226;$$

$$P_2 = \frac{2,0226}{2} \times P_1 = 1,0113 \times P_1 = 2,0226 \times 1,0113 \times P_0 = 2,045 \times P_0;$$

$$P_3 = \frac{P_2}{3} \times 2,0226 = \frac{2,0226}{3} \times 2,045 \times P_0 = 1,379 \times P_0;$$

$$P_4 = \frac{2,0226}{4} \times P_3 = \frac{2,0226 \times 1,379}{4} \times P_0 = 0,6973 \times P_0.$$

Таблиця 5.38

Розрахунок імовірності функціонування системи

(k)	(P_k)	$\left(\frac{P_k}{P_0}\right)$	(P_0)	Розрахунок числа вільних робітників		Розрахунок числа вагонів у черзі $k \times P_k$
				(4-k)	$(4-k) \times P_k$	
0	P_0	1	0,127272	4	0,509088	0
1	$2,2026 \times P_0$	2,0226	0,25742	3	0,77226	0,25742
2	$\frac{2,0226}{2} \times P_1$	2,045	0,26027	2	0,52054	0,52054
3	$\frac{2,0226}{3} \times P_2$	1,379	0,17551	1	0,17551	0,52653
4	$\frac{2,0226}{4} \times P_3$	0,6973	0,08875	0	0	0,0355
Σ		6,4466			1,9774	1,339999

$$\text{Тоді: } P_0 + P_1 + P_2 + P_3 + \frac{P_4}{1 - \frac{\lambda}{v \times r}} = \left(6,4466 + \frac{0,6973}{1 - \frac{2,0226}{4}} \right) \times P_0 = 7,857139 \times P_0.$$

Дорівнюємо результат до одиниці й отримуємо: $7,857139 \times P_0 = 1$.

Звідси: $P_0 = 1 / 7,857139 = 0,127272$. Тоді:

1) імовірність появи черги

$$\Pi = \frac{P_4}{1 - \frac{2,0226}{4}} = \frac{0,6973 \times 0,127272}{0,49435} = 0,1795;$$

2) середня довжина черги

$$b = P_4 \times \frac{\frac{2,0226}{4}}{\left(1 - \frac{2,0226}{4}\right)^2} = \frac{0,88747 \times 0,50565}{0,24438} = 1,8363;$$

3) середнє число вимог, що знаходяться в системі обслуговування

$$\alpha = 1,33999 + 0,0355 \frac{2,0226}{1 - \frac{2,0226}{4}} + 1,8363 = 1,33999 + 1,8363 + 0,0363 = 3,21259;$$

4) середній час очікування обслуговування

$$T_{ож} = b \times \frac{1}{\lambda} = 1,8363 \frac{1}{0,8538} = 2,15 \text{ годин} = 2 \text{ години } 9 \text{ хвилин};$$

5) середнє число незайнятих робітників

$$c = \sum_{k=0}^r P_k (r - k) = 1,9774;$$

6) коефіцієнт простою робітників

$$v = \frac{1,9774}{4} = 0,49435 = 49,4\%;$$

7) час очікування

$$P_{ер}(T_{ож} \geq t) = P = 0,1795 \times e^{-(4 \times 0,42212 - 0,8538) \times t} = 0,1795 \times e^{-0,83468 \times t};$$

$$t = 0; \quad P = 0,1795;$$

$$t = 1; \quad P = 0,07791;$$

$$t = 2; \quad P = 0,03381.$$

2. Для $r = 5$ розрахунок імовірності функціонування системи приведенний у табл. М.6.

3. Для $r = 6$ розрахунки наведені у табл. М.7.

Значення основних показників якості функціонування системи обслуговування при різних варіантах її організації (чисельність робітників на навантаженні-розвантаженні двох вагонів одночасно складала 6, 5 і 4 робітників) подані в табл. 5.39.

При визначенні показників якості функціонування системи для 5 і 4 осіб спочатку визначалася інтенсивність часу обслуговування одного робітника при існуючій інтенсивності надходження вагонів на обслуговування й організації обслуговування, коли чисельність робітників складає 6 осіб, а потім параметр часу обслуговування v для 5 і 4 людей з існуючою інтенсивністю. Цей параметр не повинен перевищувати нормативного значення

параметра часу обслуговування $v_n = 0,5375$, встановленого постачальником вагонів у транспортний цех на обслуговування.

Таблиця 5.39

Показники якості функціонування розімкнутої системи обслуговування при різних варіантах її організації

Показники якості функціонування системи		Варіанти організації системи		
		r = 6	r = 5	r = 4
1. Імовірність черги		0,0190	0,0621	0,1795
2. Середня довжина черги		0,00967	0,0422	1,8363
3. Час чекання ($\bar{T}_{ож}$), год.		0,01133	0,0494	2,15
4. Вер($\bar{T}_{ож} \geq t$) при:	t = 0	0,0190	0,0621	0,1795
	t = 1	0,00354	0,01767	0,07791
	t = 2	0,0006614	0,005029	0,03381
5. Середня кількість вимог, що знаходяться в системі		2,033	2,06517	3,21259
6. Середнє число вільних робітників		3,9771	2,9682	1,9774
7. Коефіцієнт простою робітників		0,66285	0,5937	0,49435
8. Нормативний час обслуговування, год. $D_n = 4,3/8 = 5375$		0,5375		

Для 4 осіб, зайнятих на вивантаженні і навантаженні одного вагона при існуючій інтенсивності часу обслуговування вагонів у транспортному цеху, визначення показників якості функціонування системи є недоцільним, тому що $D_4 < D_n$ і в цьому випадку довелося б виплачувати залізниці штрафи за несвоєчасне обслуговування вагонів, які б перевершили заробітну плату одного працівника. Але при збільшенні інтенсивності часу обслуговування одного працівника лише на 0,0432 вим./год. і 4 робітників може переробити вантажі, що надходять, без перевищення нормативного часу обслуговування.

Таким чином, проведене дослідження організації обслуговування вантажів, що надходять у транспортний цех підприємства, дозволили зробити наступні висновки:

- час надходження вантажів і час їх обслуговування є випадковими процесами, що дозволяє говорити про процес навантаження-вивантаження на залізничній ділянці транспортного цеху підприємства як про розімкнуту систему масового обслуговування з очікуванням;
- при існуючій інтенсивності надходження вагонів на обслуговування й інтенсивності часу їх обслуговування одним робітником, чисельність робітників, зайнятих на навантаженні-вивантаженні вагонів у транспортному цеху, може бути знижена до 5 осіб у зміну. За умови збільшення інтенсивності обслуговування одним робітником на 0,043 вим./год. чисельність робітників у бригаді може бути знижена до 4 осіб у зміну, що на 2 особи менше облікової чисельності бригади, зайнятої на навантаженні-вивантаженні.

Таким чином, створення моделей реальних бізнесів-процесів дозволяє привести складні і часто удавані нездоланими фактори, пов'язані з проблемою прийняття рішень, у логічно зрозумілу і чітко схему, доступну для детального аналізу. Відповідно доречним стає **дослідження рівня оптимізації ключових бізнес-процесів машинобудівних підприємств**, оскільки саме аналіз бізнес-процесів підприємства є ідеальним управлінським інструментом, який не тільки знижує непродуктивні витрати, але й підвищує якість продукції, інструмент, що дозволяє мати повну інформацію про поточний процес бізнесу (згідно до ISO 9000 розуміється як «сукупність взаємозалежних і взаємодіючих активностей, що перетворює входи у виходи») й приймати своєчасні й стратегічно правильні рішення.

Лише результати аналізу дозволяють підвищити ефективність роботи підприємства (збільшити відношення результату до витрачених зусиль) та провести оптимізацію його бізнес-процесів (реалізувати комплекс заходів, спрямованих на підвищення ефективності бізнес-процесів).

Послідовність етапів процесу оптимізації можна подати таким чином: визначення мети та критеріїв оптимізації бізнес-процесів підприємства; аналіз бізнес-процесів та складання плану оптимізації (встановити перелік бізнес-процесів, визначити їх призначення й місце в діяльності підприємства, записати їх в обраній послідовності, уточнити деталі, установити план того, що потрібно зробити для досягнення цілей з урахуванням існуючих

бізнес-процесів підприємства) та виконання плану оптимізації при моніторингу досягнення мети оптимізації.

Виокремлення кожного бізнес-процесу ускладнюється їх підвищеною деталізацією, тому вважаємо за необхідне виділити лише ключові бізнес-процеси підприємства (агреговані бізнес-процеси за функціональними сферами діяльності на підприємстві), які доцільно розмежувати на: управління майновим станом, інноваційно-інвестиційної, фінансової діяльності та управління персоналом. Таке виділення дозволить описати за допомогою ключових бізнес-процесів управління майновим станом та конкурентний потенціал підприємства. Процеси *нарощування* конкурентного потенціалу підприємства – це інерційні позитивні бізнес-процеси підприємства. Процеси *виснаження* конкурентного потенціалу підприємства – це інерційні негативні бізнес-процеси підприємства. Процеси *нарощування* (виснаження) конкурентного потенціалу підприємства описуються на основі ключових виробничих, інноваційно-інвестиційних, фінансових бізнес-процесів та управління персоналом.

Позитивний результат досягається у випадку наявності *нарощування* конкурентного потенціалу підприємства, а досягнення конкурентної переваги підприємством можливе лише при проходженні процесів формування конкурентоспроможності. Схему взаємопроникнення та взаємозв'язку ключових бізнес-процесів підприємства подано на *рис. 5.22*.

Для зіставлення ключових бізнес-процесів підприємства з галузевими необхідно розробити методіку оптимізації ключових бізнес-процесів.

Першим етапом розробки методіки оптимізації ключових бізнес-процесів підприємства було формування системи за групами показників оптимізації: бізнес-процесів управління майновим станом підприємства; бізнес-процесів управління персоналом; виробничих, інноваційно-інвестиційних та фінансових бізнес-процесів [221].

Дослідження проведено на базі 26 машинобудівних підприємств Харківського регіону протягом чотирьох років. Таким чином, утворилась матриця 34×104 . Такий значний масив даних детально проаналізувати досить складно. В таких масивах майже завжди є приховані фактори та тенденції, які не простежуються на перший погляд. Тому найбільш адекватним для

вирішення цього завдання та визначення латентних факторів, які ввійшли до складу ключових бізнес-процесів, можна назвати інструмент факторного аналізу [76]. Процедуру факторного аналізу слід виконувати за допомогою ППП «Statgraphics Plus 5.1».

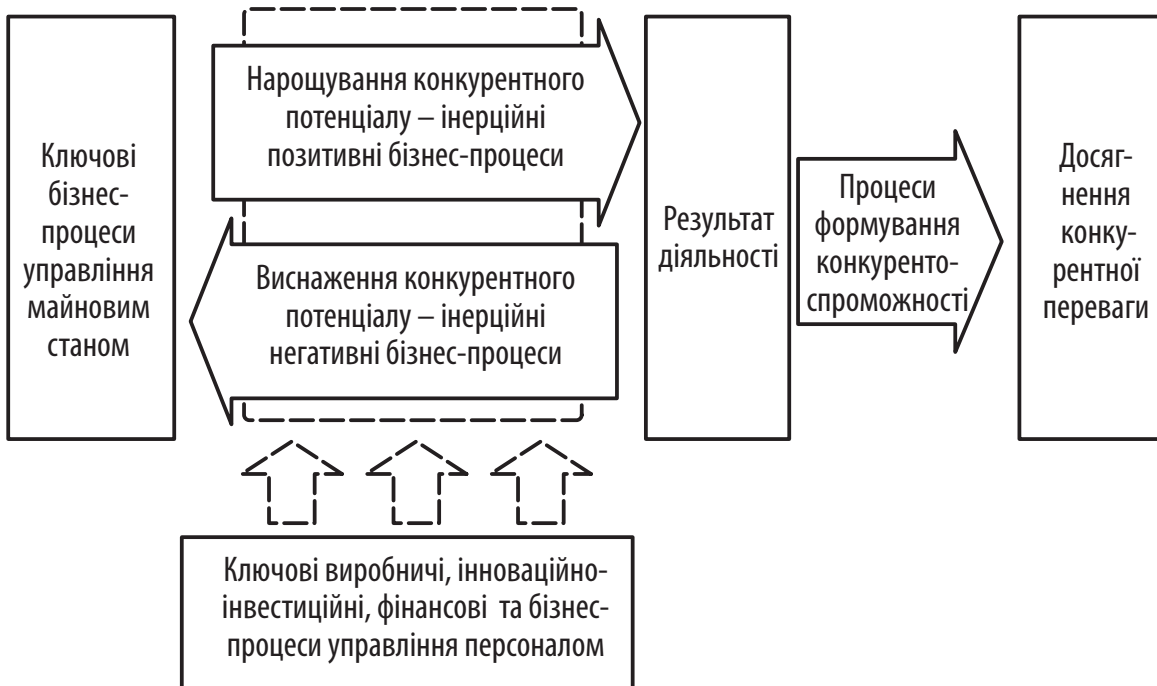


Рис. 5.22. Схема взаємопроникнення та взаємозв'язку ключових бізнес-процесів підприємства

Фактори, у яких спільності були більше 1 залишені в моделі. Їх виявлено 8. Вони на 86,3 % пояснюють змінюваність всієї системи показників, яка описує ефективність діяльності машинобудівних підприємств як результат оптимізації бізнес-процесів [187]. Значення власних чисел, які наведено в табл. Н.1 – табл. Н.2, зобразимо графічно (рис. Н.2), та отримаємо, таким чином, доказ визначальної значущості першого фактора.

Виділені фактори суттєво описують початкову систему показників ефективності діяльності підприємств. Після дії блоку VariMax, отримуємо матрицю факторних навантажень, що піддається кращій інтерпретації (табл. Н.3). Назви факторів устанавлюються залежно від високих значень факторних навантажень показників. Таким чином, сформовано систему факторів ефективності діяльності підприємств. На підставі отриманої матриці факторних навантажень (табл. Н.3) подамо систему компонентів як

сукупність лінійних комбінацій вихідних змінних. У табл. 5.40 виділено 8 компонент (факторів).

У результаті проведення факторного аналізу виявлено, що основний акцент на підприємствах ставиться на використання виробничого потенціалу. Це обумовлено тим, що до складу першого найбільш визначального фактора оптимізації ключових бізнес-процесів, який характеризує ефективність використання виробничого потенціалу, увійшли такі показники як: фондоозброєність, рентабельність за операційною діяльністю, виробничий потенціал, коефіцієнти оборотності кредиторської та дебіторської заборгованості, фондівіддача, продуктивність праці. *Перший фактор* на 23,37 % пояснює змінюваність всієї матриці значень. Це засвідчує про високий рівень ефективності використання виробничого потенціалу підприємства як наслідок впровадження підприємствами заходів з оптимізації виробничих бізнес-процесів.

Таблиця 5.40

Система факторів ефективності діяльності підприємств

Ум. позн.	Значення факторних навантажень	Показник	Назва фактора
1	2	3	4
F 1	0,331035	Фондоозброєність	Фактор ефективності використання виробничого потенціалу
	0,328428	Рентабельність за операційною діяльністю	
	0,319417	Виробничий потенціал	
	0,310963	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	
	0,305878	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	
	0,288987	Фондовіддача	
	0,280573	Продуктивність праці	
F 2	0,333908	Коефіцієнт маневреності	Фактор фінансової та мотиваційної гнучкості підприємства
	0,330262	Питома вага заохочувальних виплат і компенсацій у фонді оплати праці	
	0,289609	Коефіцієнт покриття	
	0,267981	Коефіцієнт покриття інвестицій	
	0,26171	Коефіцієнт автономії	

Продовження табл. 5.40

1	2	3	4
F 3	0,284491	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Фактор адаптивності до змін зовнішнього середовища
	-0,284186	Питома вага матеріальних засобів в оборотних активах	
	0,280286	Коефіцієнт швидкої ліквідності	
	0,272595	Питома вага робітників, які пройшли перепідготовку	
F 4	0,496059	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	Мобільного управління власними та позиковими засобами підприємства
	-0,398711	Коефіцієнт фінансового ризику	
	-0,386878	Коефіцієнт фінансової залежності	
F 5	0,345193	Питома вага необоротних активів в валюті балансу	Фактор забезпеченості основними та оборотними засобами підприємства
	-0,340133	Питома вага оборотних активів в валюті балансу	
	0,274138	Коефіцієнт забезпеченості виробничих запасів власними обіговими коштами	
	-0,24329	Коефіцієнт забезпеченості підприємства власними засобами	
	-0,230821	Коефіцієнт забезпеченості інтелектуальною власністю	
F 6	-0,614216	Коефіцієнт придатності основних засобів	Фактор капіталізації
	0,303757	Питома вага незавершеного будівництва в необоротних активах	
	0,279539	Індекс постійного активу	
F 7	0,442646	Коефіцієнт зношеності основних засобів	Фактор фінансової стійкості підприємства
	-0,31859	Коефіцієнт рентабельності продукції	
	-0,309492	Питома вага поточних зобов'язань в пасиві підприємства	
	-0,308841	Питома вага дебіторської заборгованості в оборотних активах	
	-0,303522	Питома вага довгострокових зобов'язань в пасиві підприємства	

Закінчення табл. 5.40

1	2	3	4
F 8	0,737997	Темп зростання чисельності персоналу	Фактор ефективності використання трудового потенціалу
	0,392744	Питома вага робітників, які підвищили кваліфікацію	

Другий фактор є також досить значним у системі та пояснює на 20,59 % змінюваність системи показників. У зв'язку з тим, що до його складу ввійшли показники: маневреності, питома вага заохочувальних виплат і компенсацій у фонді оплати праці, коефіцієнт покриття, покриття інвестицій, автономії. Досліджувані підприємства характеризуються прийнятним рівнем незалежності від зовнішніх джерел та мають змогу своєчасно оборотними активами покрити поточні зобов'язання. Тобто, в короткостроковому періоді в основному всі досліджувані підприємства за необхідності погасять кредиторську заборгованість. В сучасних умовах господарювання це є однією з ключових умов ефективності діяльності та підвищення його конкурентоспроможності, враховуючи зниження ефективності діяльності банківської системи країни. На другому місці в складі аналізованого фактора за значенням факторного навантаження стоїть питома вага заохочувальних виплат та компенсації в фонді оплати праці, що дозволяє зробити висновок про достатній рівень мотиваційної гнучкості підприємств. Цей фактор визначено як фактор фінансової та мотиваційної гнучкості підприємства, що засвідчує про проходження позитивних змін, зокрема, в бізнес-процесах управління персоналом.

Третій фактор сформувався з коефіцієнтів швидкої та абсолютної ліквідності, питомої ваги матеріальних засобів в оборотних активах та питомої ваги робітників, які пройшли перепідготовку. У факторі враховано найбільш жорсткий та середній критерії ліквідності, які ввійшли до складу фактора з позитивними значними факторними навантаженнями. Це ще раз підтверджує достатній рівень фінансових оборотних активів для розрахунку за поточними зобов'язаннями. А от показник питомої ваги матеріальних засобів в оборотних активах ввійшов з від'ємним факторним навантаженням, що є індикатором недостатнього рівня на підприємствах матеріальних оборотних активів. За результатами дослідження виявлено прийнятний

рівень перепідготовки робітників. Цей показник сприяє підвищенню фактора адаптивності до змін зовнішнього середовища. Фактор визначено як фактор адаптивності до змін зовнішнього середовища, що сприяє подальшій оптимізації ключових бізнес-процесів досліджуваних підприємств.

Четвертий фактор дозволяє пояснити той факт, що підприємства в основному залучають позикові кошти на довгостроковий період, оскільки в ньому коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів виявлено на найвищому позитивному рівні. Коефіцієнти фінансового ризику та фінансової залежності ввійшли до системи факторів зі знаком «мінус». Такі тенденції засвідчують те, що на підприємствах незначний рівень поточних зобов'язань, тому що немає впевненості в можливості повернути кредити в короткостроковому періоді. Досліджуваний фактор ідентифіковано як фактор мобільного управління власними та позиковими засобами підприємства. Такий висновок є індикатором проведення оптимізації фінансових бізнес-процесів.

Фактор забезпеченості основними та оборотними засобами підприємствами дозволяє представити структуру активів підприємства. Таким чином, на підприємствах спостерігається недостатня кількість оборотних активів порівняно з необоротними. Підприємства не забезпечені в достатньому обсязі власними оборотними засобами та інтелектуальною власністю. У процесі дослідження виявлено значний рівень забезпеченості лише основними засобами. Крім того, виявлено дуже низьку забезпеченість інтелектуальною власністю. На підприємствах в основному призупинено оптимізацію бізнес-процесів управління їх майновим станом, що є дуже негативним економічним сигналом.

Склад шостого фактора капіталізації показує якісне забезпечення підприємств основними засобами. Виявлено на найнижчому рівні коефіцієнт придатності основних засобів. У попередніх факторах досліджено пріоритетне забезпечення основними засобами. А в цьому факторі отримано найнижчий коефіцієнт придатності основних засобів. Отже, на підприємствах накопичено значний масив основних засобів з дуже низьким рівнем придатності. Накопичено значну частку незавершеного будівництва в необоротних активах та оцінено значний рівень індексу постійного активу. Це засвідчує про низьку ефективність управління основними засобами.

На підприємствах виявлено фактор низької фінансової стійкості підприємства у зв'язку з високим рівнем зношеності основних фондів, низьким рівнем коефіцієнта рентабельності продукції. Низький рівень питомої ваги поточних та довгострокових зобов'язань, дебіторської заборгованості свідчить про відсутність розширення виробництва та ділової активності. Останній фактор засвідчує про високий рівень ефективності використання трудового потенціалу, тому що виявлено значний рівень темпу зростання чисельності персоналу та питомої ваги робітників, які підвищили кваліфікацію.

На основі комплексного факторного аналізу можна зробити висновок про низький рівень стратегічного управління розвитком за ефективністю діяльності підприємств. Керівництво підприємств не займається підвищенням якісних показників діяльності, а лише кількісних. Не закладається база для подальшого розвитку промислових підприємств. Здійснюється лише тактичне управління виживанням в конкурентному середовищі, не розробляються стратегії розвитку, не обновляються техніка та технології. Переважна більшість вітчизняних підприємств та їх продукція не є конкурентоспроможними на міжнародному ринку. Виявлено низький рівень якісної зміни ключових бізнес-процесів машинобудівних підприємств. В такому випадку необхідно впроваджувати процесний підхід на підприємствах, що дозволить оптимізувати ключові бізнес-процеси. На кожному підприємстві доцільно було б виділити основні бізнес-процеси, розрахувати витрати та ефект від кожного бізнес-процесу, після цього виявити резерви підвищення ефективності діяльності підприємства. Особливо звернути увагу слід на оптимізацію інноваційно-інвестиційних бізнес-процесів, тому що ні в одному з восьми латентних факторів її не виявлено.

Після виявлення найбільш впливових факторів оптимізації ключових бізнес-процесів всіх підприємств необхідно виконати групування досліджуваних підприємств для того, щоб врахувати їх специфіку та основні тенденції діяльності. Для досягнення цієї мети найбільш адекватним автор вважає метод кластерного аналізу. Дендрограма кластерів машинобудівних підприємств Харківського регіону для проведення моніторингу оптимізації ключових бізнес-процесів представлено на *рис. Н.2*. Першочерговим завданням стратегічного управління є виділення класів підприємств

з метою проведення моніторингу оптимізації ключових бізнес-процесів. За допомогою кластерного аналізу виділено 3 кластери. Групування підприємств представлено в *табл. Н.4*.

Основним недоліком системи управління досліджуваних підприємств є їх ізольованість та спрямованість на одиничні фактори. Одиничні відносні показники мають обмежену цінність, тому що принципове значення для ефективного управління має оцінка загальних тенденцій. Крім того, зміни в одному показнику можуть мати значення тільки тоді, якщо воно співвідноситься з іншими показниками. Тому підвищення ефективності діяльності підприємствами можливе лише при детальному дослідженні всіх взаємозв'язків, взаємозалежностей та взаємообумовленості основних та ключових бізнес-процесів підприємства.

При інтерпретації результатів виконання кластерного аналізу з метою проведення аналізу та оцінки бізнес-процесів підприємств виявлено суперечності. У зв'язку з цим апріорно стверджуємо про необхідність проведення удосконаленої класифікації з самонавчанням мережі серед підприємств другого та третього кластерів. Для проведення контролю оптимізації бізнес-процесів підприємства необхідно побудувати нейромережну модель на основі нейронного перцептрона [76]. Систему показників для побудови цієї моделі обґрунтовано та сформовано на попередніх етапах дослідження. При виконанні факторного аналізу обрано 16 показників, які ввійшли до перших чотирьох факторів та на 58,85% пояснюють змінюваність усієї системи показників. При проведенні кластерного аналізу проведено градацію всіх досліджуваних підприємств на три кластера з високим, несталим та низьким рівнем оптимізації їх бізнес-процесів. Таке групування виступає якісними характеристиками, які повинні обов'язково бути при проведенні моделювання на основі нейронного перцептрона.

При побудові моделі задається навчальна, контрольна й тестова множини підприємств. Загальна ідея задання навчальної вибірки полягає в наступному: спочатку на вхід мережі подається навчальна вибірка з відомими результатами, величини X і спостерігаються відгуки $Y = F(X)$. Змінюючи ваги $\omega(i, j)$ й значення порогу активації для кожного нейрона, будується мережа, іншими словами, знаходимо як можна більше точне наближення функції F .

Далі на тестовій вибірці екзамнується побудована мережа або мережі, якщо їх небагато. Якщо мережа пройшла випробування, ми можемо використати її для аналізу даних, провести класифікацію. Майстер рішення завдань розбиває вибірку на навчальну (чорні кольори значень), контрольну (сині кольори) і тестову вибірку (червоні кольори). Також варто задати типи мереж, серед яких буде організований пошук. Для цієї моделі виберемо лінійну модель, що дозволяє зрівняти якість побудованих мереж і визначити параметри, що дають абсолютний мінімум помилок; і задамо багатоваріантний перцептрон, за допомогою якого можливий більше точний і правильний результат моделі.

Після цього необхідно задати кількість нейронів у прихованому шарі тришарового перцептрона. Визначення числа прихованих шарів і числа нейронів у кожному шарі для конкретного завдання є неформальною проблемою, при вирішенні якої можна використати евристичне правило: число нейронів у наступному шарі у два рази менше, ніж у попередньому. Побудована нейронна мережа на основі заданих значень має такий вигляд (рис. 5.23).

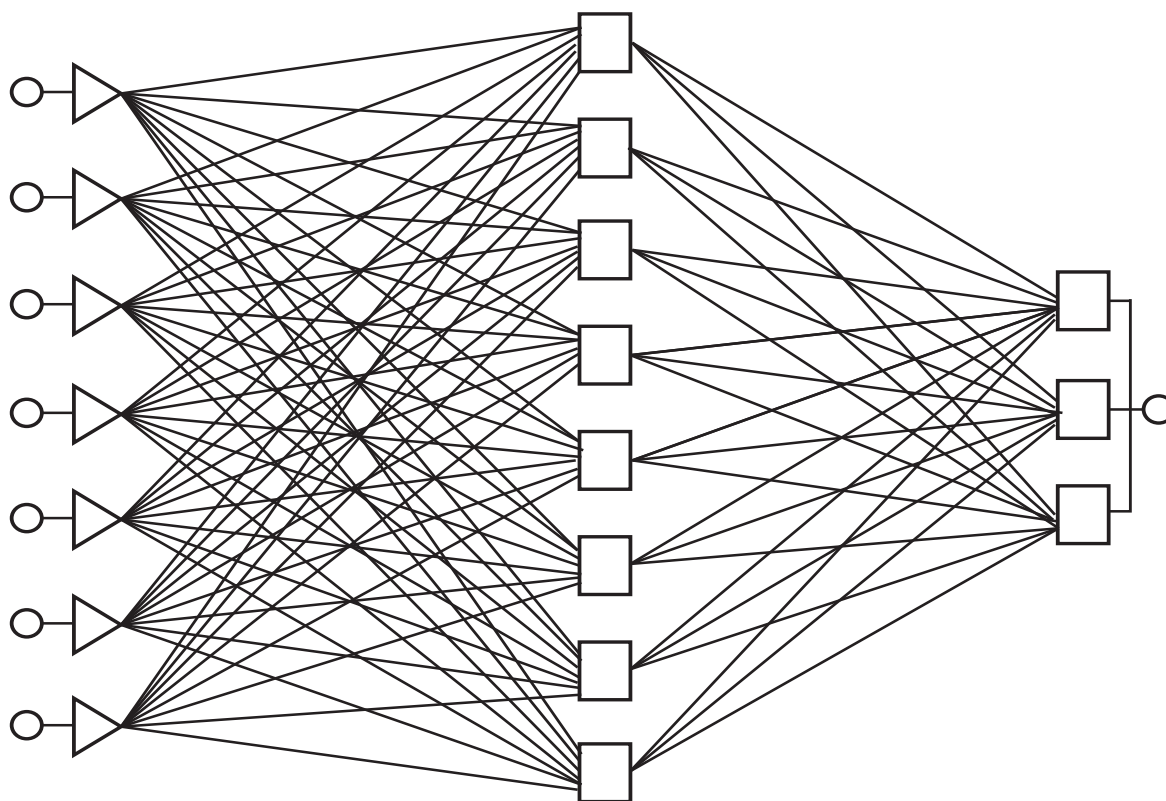


Рис. 5.23. Архітектура мережі нейронного перцептрона

З рис. 5.23 видно, що в багатошарових мережах устанавлюються зв'язки тільки між нейронами сусідніх шарів. Кожний елемент може бути з'єднаний модифікує зв'язок, що, з будь-яким нейроном сусідніх шарів, але між елементами одного шару зв'язку немає. При розпізнаванні образів вхідний вектор відповідає набору ознак, а вихідний – образам, які розпізнаються. Прихований шар призначений для відбиття специфіки знань. Отримані результати обчислень при побудові мережі подано в *табл. 5.41*. У цій таблиці показано 10 кращих мереж, знайдених радником. У стовпці Type зазначений тип мереж: Linear – лінійний, MLP – багатошаровий перцептрон.

Таблиця 5.41

Система нейронних мереж, побудованих на основі нейронного перцептрона

№ мережі	Type	Error 1	Inputs 2	Hidden 3	Performance 4
01	Linear	10.7613	11	–	0.1666667
02	Linear	2.43485	14	–	0.3333333
03	Linear	2.113658	15	–	0.5
04	Linear	0.7890819	9	–	0.5
05	Linear	0.7328665	10	–	0.8333333
06	MLP	0.455122	7	5	0.3333333
07	MLP	0.4522915	1	1	0.5
08	MLP	0.4522915	1	1	0.5
09	MLP	0.446161	10	7	0.5
10*	MLP	0.442835	16	9	0.5

1 – Error – тут зазначена помилка мережі, отримана на контрольній підмножині, що обчислюється по всіх контрольних спостереженнях. Чим менше значення помилки, тим краще якість мережі. У більшості побудованих мереж помилка менше нуля, що говорить про гарну якість мереж.

2 – Inputs – число вхідних змінних, які використовуються нейронною мережею.

3 – Hidden – число прихованих елементів мережі. Зазначимо, що лінійні мережі не мають прихованих елементів, тому для них у цьому стовпці зазначений пропуск.

4 – Performance – якість мережі, що визначається на контрольній множині. Для цього завдання класифікації якість - це частка правильно класифікованих спостережень.

Краща мережа з табл. 5.41 відзначена * (мережа з номером 10). Інколи в набір мереж можуть бути включені й деякі мережі з поганою якістю (наприклад, якщо яка-небудь мережа правильно класифікують лише 50% спостережень). Ці мережі можна видалити з набору. У цьому випадку всі обрані мережі якісно класифікують підприємства, і немає необхідності їх видаляти зі списку. Вікно Run Data Set показує класифікацію, виконану нейронною мережею. У дійсності нейронні мережі працюють винятково із цифровою інформацією за допомогою вбудованих функцій обробки даних, які супроводжують кожну нейронну мережу в ST Neural Networks. Прогноз же здійснюється на підставі обробки дійсного рівня введеного нейрона й порівняння його з деякими граничними значеннями. У першому стовпчику відображено класи підприємств, визначено в результаті роботи нейронної мережі, а в другий – класи підприємств, які були раніше задані. Третій стовпчик показує помилку класифікації (табл. Н.6). У цьому випадку дані неправильно були віднесені до кластерів з несталим та низьким рівнем оптимізації ключових бізнес-процесів. Цей вид аналізу відображає дані, які віднесено до контрольної, тестової та навчальної множини. Після проведення навчання мережі класифікація виконується чіткіше (табл. Н.7).

Таким чином, в результаті побудови нейронних мереж виявлено, що правильно визначено лише перший кластер, а склад другого та третього кластерів необхідно змінити. Взагалі на основі моделювання виявлено, що класифікацію підприємств необхідно проводити на два кластери.

Також можна стверджувати на необхідності розширення закладеного у рис. 5.22 аналітичного інструментарію стосовно **діагностики інерційних процесів нарощування, або виснаження конкурентного потенціалу підприємств**. Така діагностика потрібна не тільки заради досягнення високого рівня конкурентоспроможності, але й для збереження й збільшення конкурентоспроможного потенціалу (визначається А. Е. Воронковою через сукупність виробничо-фінансових, інтелектуальних та трудових можливостей підприємства, які забезпечують йому стійкі конкурентні позиції на ринку [324]). При цьому різні співвідношення доходів та ресурсів (активів, капіталу, праці) дають можливість оцінити конкурентний потенціал підприємства.

Тут можна запропонувати систему факторів конкурентного потенціалу підприємства (табл. 5.42), яка включатиме в себе фактори: ресурсовіддачі, використання праці, місткості ринку, дохідності одного працівника, стійкості економічного зростання. Фактор ресурсовіддачі дає універсальну характеристику ключовим бізнес-процесам управління майновим станом підприємства; фактор використання праці – виробничим бізнес-процесам; фактор місткості ринку – інноваційно-інвестиційним бізнес-процесам; фактор дохідності одного працівника – бізнес-процесам управління персоналом; фактор стійкості економічного зростання – фінансовим бізнес-процесам.

Таблиця 5.42

Система факторів конкурентного потенціалу підприємства

Фактори конкурентоспроможного потенціалу	Ум. позн.	Формула для розрахунку
Показник ресурсовіддачі	x_1	Виручка від реалізації продукції / об'єм авансованого капіталу (необоротні та оборотні активи)
Показник використання праці	x_2	Чистий прибуток підприємства / (середньорічна вартість основних засобів \times середньооблікова чисельність працівників)
Показник місткості ринку	x_3	Валовий прибуток / (виручка від реалізації продукції підприємств-конкурентів – витрати на виробництво та реалізацію продукції підприємств-конкурентів)
Показник дохідності 1 працівника	x_4	Валовий прибуток в розрахунку на 1 працівника / Валовий прибуток в розрахунку на 1 працівника серед підприємств-конкурентів
Показник стійкості економіч. зростання	x_5	(Чистий прибуток – Дивіденди) / Власний капітал

Для аналізу ефективності використання ресурсів підприємства як правило використовуються різноманітні показники. До факторів оцінки ефективності використання ресурсів підприємства і динамічності його розвитку належать: фактор ресурсовіддачі та коефіцієнт стійкості економічного зростання [324]. Ресурсовіддача (коефіцієнт оборотності авансованого капіталу) характеризує обсяг реалізованої продукції, яка припадає на 1 гривню коштів, вкладених у підприємство. Зростання цього фактора характеризує діяльність підприємства з позитивного боку. Коефіцієнт стій-

кості економічного зростання показує, якими в середньому темпами може підприємство розвиватись в подальшому, а також при зміні співвідношень, що склалися між різними джерелами фінансування, рентабельністю виробництва, дивідендною політикою. Фактор використання праці визначається попитом на продукцію підприємства, напрямами технологічних змін, станом основних засобів, системою оподаткування.

Якість праці працівників підприємства та відповідний прибуток цих працівників визначається ступенем задоволення потреб ринку, підтримкою конкурентних переваг, орієнтацією на довгострокові цілі, а також на підтримку зацікавленості в накопиченні результативності діяльності підприємства. На підприємстві для підвищення рівня конкурентоспроможності та збереження конкурентоспроможного потенціалу повинні бути відпрацьовані правила та прийоми раціонального рівня доходів працівників. Стимули для кожної групи працівників, пов'язані, насамперед, із задоволенням матеріальних потреб працівників (дивіденди на акції, рівень оплати праці, премії за високі результати праці). Велике значення мають і стимули соціального характеру. Стимули повинні бути пов'язані з якістю праці. Вибір тих чи інших стимулюючих дій обумовлюється наявністю необхідних для реалізації стимулів матеріальних та грошових ресурсів. Для цього до моделі включено фактор дохідності одного працівника.

Як результативні фактори обрано фактори рентабельності продажу, рентабельності продукції та рентабельності активів. Аналіз показників рентабельності має важливе значення. Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства. Вони характеризують дохідність підприємства з різних позицій і групуються згідно з інтересами учасників економічного процесу та ринкового обміну.

Оцінку конкурентного потенціалу підприємств пропонується проводити за допомогою економетричних моделей з лаговими незалежними змінними. Економетричні моделі з лаговими незалежними змінними враховують вплив на змінну у рівнів пояснюючих факторів, що належать до попередніх періодів часу $t - 1, t - 2, \dots$. Необхідність їх включення до моделі пояснюється деяким запізненням впливу причин (незалежних факторів) на наслідок (залежну змінну). Застосування моделі з лаговими змінними

пояснюється специфічними властивостями досліджуваних процесів, конкретніше їх інертністю. Так, рівень рентабельності продаж підприємства цього року достатньо визначено залежить від дії факторів цього року та попередніх років. Якщо мало місце зростання рівня за рахунок дії визначених факторів, то це відобразиться на рівні цього року не залежно від того чи він зросте, чи знизиться. Для таких процесів характерним є та обставина, що рівень пояснюючої змінної y_t процесів визначається не тільки одночасними значеннями пояснюючих факторів x_{it} але він також залежить і від значень ряду з цих факторів, що належать до попередніх періодів, тобто від значень $x_{i,t-1}, x_{i,t-2}, \dots$. Загальний вигляд лінійної економетричної моделі з лаговими незалежними змінними представляється рівнянням:

$$\begin{aligned} y_t = & c + \alpha_0 x_{1t} + \alpha_1 x_{1,t-1} + \dots + \alpha_r x_{1,t-r} + \\ & + \beta_0 x_{2t} + \beta_1 x_{2,t-1} + \dots + \beta_p x_{2,t-p} + \dots + \\ & + \gamma_0 x_{nt} + \gamma_1 x_{n,t-1} + \dots + \gamma_s x_{n,t-s} + \varepsilon_t, \end{aligned} \quad (5.64)$$

де $\alpha_i, i = 0, 1, \dots, r$ – коефіцієнти, що пов'язують рівень змінної x_1 , взятий в момент $t - i$, із залежною змінною y_t ;

$\beta_j, j = 0, 1, \dots, p$ – коефіцієнти, що пов'язують рівень змінної x_2 , взятий в момент $t - j$, із залежною змінною y_t і так далі;

ε_t – помилка моделі в момент часу t ;

c – стала моделі.

Приклад розрахунків за означеним підходом по відношенню до ВАТ «ХЗЕТО» наведено у додатку Н. Для цього на рис. Н.3 подано етапи побудови регресійної моделі залежної змінної від факторів та визначення їх значущості, а у табл. 5.44 та табл. Н.7 представлено результати аналізу моделей конкурентоспроможного потенціалу. Тут наголосимо, що відповідно сформованим моделям найбільш сильнодіючими факторами конкурентоспроможного потенціалу є використання трудового потенціалу (x_2) та економічного зростання (x_5). При цьому процеси нарощування/спаду є характерними саме для цих факторів. І якщо у моделях рентабельності продажу (y_1) і продукції (y_2) ці фактори визначили процеси спаду конкурентоспроможного потенціалу, то в моделі рентабельності активів (y_3) – процеси нарощування. Оцінка конкурентоспроможного потенціалу визначає неефективність та відсутність процесів нарощування можливостей для

формування та підвищення конкурентоспроможності підприємства. Таке положення обумовлено виснаженням ресурсного потенціалу економічного зростання, відсутністю стратегічних орієнтирів розвитку підприємства, відтворювальних процесів виробництва, маркетингових досліджень та формування на їх базі гнучкої цінової політики.

Таблиця 5.44

Аналіз моделей конкурентного потенціалу

Результативний показник	Вільний член	Лагові змінні другого порядку X_{it-2}	Лагові змінні першого порядку X_{it-1}	Змінні без лагів X_i	Динаміка змінних	Коефіцієнт детермінації
$y_1 =$	0,56		$+2,0079 x_{1t-1}$	$+6,964 x_1+$	↑	99,96
		$+0,0701 x_{2t-2}$	$-1,0701 x_{2t-1}$	$-3,2926 x_2-$	↓	
		$-0,1714 x_{3t-2}$	$-0,939 x_{3t-2}-$		↓	
			$-0,226 x_{4t-1}$	$-0,531 x_4-$	↓	
		$-0,3536 x_{5t-2}$	$-1,2155 x_{5t-1}$	$-2,1188 x_5$	↓	
$y_2 =$	54,895		$+160,839 x_{1t-1}$	$+668,657 x_1+$	↑	98,93
		$+2,265 x_{2t-2}$	$-77,996 x_{2t-1}$	$-349,376 x_2-$	↓	
		$-15,54 x_{3t-2}$	$-82,697 x_{3t-1}$	$-63,851 x_3-$	↓	
		$-0,646 x_{4t-2}$	$-17,478 x_{4t-1}$	$-58,951 x_4-$	↓	
		$-22,838 x_{5t-2}$	$-123,117 x_{5t-1}$	$-142,983 x_5-$	↓	
$y_3 =$	-1,3284		$-4,779 x_{1t-1}$	$-19,897 x_1-$	↓	99,99
		$-0,053 x_{2t-2}$	$+2,2934 x_{2t-1}$	$+11,3423 x_2+$	↑	
		$+0,4688 x_{3t-2}$	$+2,4315 x_{3t-1}+$		↑	
		$+0,0203 x_{4t-2}$	$+0,5171 x_{4t-1}$	$+1,3911 x_4+$	↑	
		$+0,6534 x_{5t-2}$	$+3,6903 x_{5t-1}$	$+1,3597 x_5+$	↑	

Використовуючи моделі конкурентного потенціалу, слід враховувати, що всі без винятку системи, в тому числі і підприємства, розвиваються циклічно. Врахування попередніх, поточних та прогнозних циклічних

коливань результативного показника конкурентів дозволить своєчасно ввести технологічні та технічні інновації, підвищити кваліфікацію персоналу, підвищити якість продукції тощо. Таким чином, виникає необхідність в розробці технології оцінки та прогнозування конкурентного потенціалу підприємства на основі побудови мультиплікативної моделі декомпозиції динамічного ряду. Методика оцінки та прогнозування конкурентного потенціалу підприємства включає ряд етапів, наведених на *рис. Н.4*.

Відповідно до цих етапів визначимо підхід до **дослідження інерційності, циклічності, сезонності та випадковості у бізнес-процесах підприємства**. Тут зауважимо, що динаміки універсального показника виручки від реалізації продукції (Y) є найбільш адекватним для проведення оцінки та прогнозування конкурентного потенціалу підприємства. Таку виручку можна подати як нерозділений динамічний ряд, що включає трендову (T), циклічну (C), сезонну (S) та випадкову (R) складові [187]:

$$Y = T \cdot C \cdot S \cdot R. \quad (5.65)$$

Однією з ключових складових динамічного ряду виручки від реалізації продукції (5.65) є трендова складова, яка визначається за формулою: $T = a + bx$, де a , b – параметри лінійної залежності, x – порядковий номер відповідного кварталу. Виділення трендової складової моделі та розрахунок параметрів лінійної залежності за допомогою методу найменших квадратів на основі системи нормальних рівнянь:

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^n y = an + b \sum_{i=1}^n x_i \\ \sum_{i=1}^n yx_i = a \sum_{i=1}^n x_i + b \sum_{i=1}^n x_i^2. \end{cases}$$

Результати розрахунків за означеною моделлю наведені у *табл. Н.8*.

Таким чином, узагальнюючи вищевикладене, можна запропонувати методіку комплексного дослідження та оптимізації бізнес-процесів підприємства, авторське бачення якої подано в *табл. 5.45*.

Таблиця 5.45

Методика комплексного дослідження та оптимізації бізнес-процесів підприємства

Етапи	Інструментарій	Результати дослідження бізнес-процесів
1. Формування системи показників для комплексного дослідження бізнес-процесів	методи економічного аналізу: вертикальний та горизонтальний порівняльний аналіз; групування; балансовий спосіб	Формування системи показників для комплексного дослідження бізнес-процесів
2. Дослідження галузевих бізнес-процесів	Факторний аналіз обертання матриці варімакс	Визначення стратегічних напрямків діяльності підприємств галузі
3. Класифікація підприємств за рівнем оптимізації ключових бізнес-процесів	Кластерний аналіз метод Уорда, Евклідова відстань	Розробка комплексу заходів щодо оптимізації ключових бізнес-процесів
4. Побудова нейронного перцептрона	Побудова нейронних мереж, синтез лінійних моделей та багатоваріантного перцептрона	Контроль рівня оптимізації ключових бізнес-процесів за допомогою виправлення помилок кластеризації підприємств на основі розпізнавання образів з навчанням нейронної мережі
5. Діагностика інерційних бізнес-процесів підприємства	Економіко-математичні моделі з лаговими незалежними змінними	Дослідження процесів нарощування (виснаження) конкурентного потенціалу підприємства
6. Дослідження інерційних, циклічних, сезонних та випадкових бізнес-процесів підприємства	Мультиплікативна модель декомпозиції динамічного ряду результативного показника	Розробка заходів із підвищення результативного показника на прогностичні «кризові» періоди

У результаті проведеного комплексного дослідження та оптимізації бізнес-процесів виявлено досить низький рівень ефективності діяльності машинобудівних підприємств. Діяльність вітчизняних підприємств в основному спрямована на «виживання» в сучасних умовах і тому про високу ефективність їх діяльності не йдеться. Виявлена система прихованих факторів дозволила зробити висновки про те, що на підприємствах є величезна кількість зношеного обладнання, майже не впроваджуються нові техноло-

гії, низька зацікавленість в результатах праці робітників, не проводяться маркетингові дослідження. Частковому зниженню таких проблемних тенденцій може сприяти впровадження сформованої методики комплексного дослідження та оптимізації бізнес-процесів підприємства.

5.8. Моделювання циклічних бізнес-процесів в умовах інформаційної протидії

З метою науково обґрунтованого прогнозу світового соціально-політичного та економічного розвитку необхідно мати інформацію про довгострокові тенденції, які мали місце у минулому та будуть діяти у найближчому майбутньому. До таких тенденцій належить віднести довгі хвилі економічного та соціального розвитку, які є найважливішим чинником дії циклічних процесів. Існування довгих хвиль у сучасну епоху підтверджується як статистичними даними, так і очевидним вступом усього світу з початку третього тисячоріччя у чергову множину криз та зворушень. При цьому присутність циклів у світовому економічному розвитку не підміняє собою його поступового, прогресивного характеру. Мова йде про присутність двох складових цього розвитку – поступової та коливальної (хвильової), які взаємодіють та надають результативну картину економічної динаміки. Послідовники теорій антициклічного, тільки поступового розвитку суспільства загалом багато разів стверджували про вступ розвинених країн у «безкризову» епоху та «закінчення історії». Але реальні дані про наявний розвиток кожного разу доводять, що кризові явища та хвилі у суспільному розвитку нікуди не зникають, а лише модифікуються.

В економічній теорії вже сформовані загальні риси внутрішнього механізму довгого циклу:

- 1) капіталістична економіка становить рух навколо кількох рівнів рівноваги. Рівновага «базового капітального добробуту» з усіма чинниками господарського та суспільного життя визначає цей технічний засіб виробництва. Коли ця рівновага порушується, постає

необхідність у створенні нового запасу капіталу, який б задовольняв створення нового технічного засобу виробництва;

- 2) оновлення базових капітальних фондів відображають рух науково-технічного прогресу відбувається не плавно, а стрибками та є матеріальною засадою великих циклів кон'юнктури. Науково-технічні досягнення та нововведення при цьому відіграють вирішальну роль;
- 3) період довгого циклу визначається середнім терміном життя виробничих інфраструктурних споруд, які є базовими складовими загального капіталу.

Оскільки є декілька рівноважних станів, то правомірним є поставити питання про наявність ряду коливальних рухів:

- 1) рівновага «першого порядку» проміж загальним ринковим попитом та пропозицією. Відхилення від нього ініціюють короткострокові коливання терміном приблизно трьох років, цикли товарно-матеріальних запасів;
- 2) рівновага «другого порядку», досягнута у процесі формування цін виробництва шляхом міжгалузевого переливу капіталу. Відхилення від цієї рівноваги та його відтворення пов'язане з циклом середньої тривалості;
- 3) рівновага «третього порядку» стосується базового капіталу. Сюди можна віднести промислові споруди та кваліфіковану робочу силу, які у змозі обслуговувати цей технічний засіб виробництва.

Таким чином, можна вважати, що результативна крива економічного розвитку є сумою коливальних процесів періодичностей та амплітуд.

Історичний аналіз загальних рис переходу від однієї хвилі до іншої полягає у значному підсиленні соціально-політичної напруги у світі, яка веде до революційних зворушень. При цьому переході від понижуючої хвилі до підвищуючої хвилі, як правило, відбуваються великі кризові явища та стрімке зростання політичної нестабільності. На переході від підвищуючої хвилі до понижуючої хвилі відбуваються масштабні політичні та інформаційні конфлікти, бурхливі інтереси багатьох держав.

Таким чином, на базі аналізу зворотних політичних та соціальних подій, а також військово-інформаційних конфліктів та геополітичних заворушень

можна визначити межі циклів навіть у випадках, коли динаміка економічних показників не дає змоги єдиним чином фіксувати ці межі. Тому можливо більш достеменно та вірогідно визначити зворотні точки економічного розвитку, у тому числі майбутні точки переходу світової системи від одного стану до іншого. Відповідно, прогнози майбутніх «раптових» криз та змін напрямків світової соціально-політичної еволюції є більш надійними та адекватними сучасним реаліям.

Тенденції динаміки глобалізаційних процесів, що спостерігаються, свідчать про збільшення швидкості й реактивності взаємодії не тільки між окремими індивідами, але й між інститутами суспільства, зниження трансакційних витрат сприяють генерації нових видів комунікацій як на національному, так і на міжнародному рівнях. У цьому й полягає одне із численних проявів кризи світу – системи як у політичній сфері, так і в економічній діяльності. Сутнісною характеристикою капіталістичного світу є економіка, яка містить у собі всі національні ринки, постійне нагромадження капіталу. Явне накопичення капіталу реалізується в експансії системи. Географічне розширення системи, тобто включення в її структуру нових територіальних утворень, завершилося на початку ХХ століття. Відсутність можливості завойовувати й здобувати нові території привело до неминучості внутрішніх структурних трансформацій і, відповідно, зміни способів розподілу благ. Початком цього процесу стала практична ліквідація колоніальної системи. Далі, у другій половині ХХ століття відбулося істотне ускладнення системи міжнародних відносин, вираженої у твердій стратифікованій схемі «ядро – напівпериферія – периферія».

Середня ланка цього ланцюга – «напівпериферія» – починає відігравати більш значиму роль у світовому розподілі матеріальних благ і перетягує на себе більшу частину ресурсів, що належать периферійним територіям. Внаслідок цього країни, що перебувають у зоні периферії, приречені на бідність і економічну відсталість. У цих умовах просторового й тимчасового обмеження розподілу капіталістичному світу – економіки розвитку інформаційних технологій ініціює залучення всієї великої кількості окремих індивідів у політичні, соціальні й економічні процеси, що розвиваються як на національному, так і міжнародному рівнях. Незважаючи на те, що інформаційні технології збільшують можливості людей брати участь у процесі

прийняття розв'язків і стежити за діями урядів і міжнародних організацій, однак як повноправний учасник боротьби за гегемонію на світовій арені індивід не може розглядатися, оскільки не має порівнянного обсягу ресурсів порівняно з державою. Роль держав, як економічної, так політичної організації суспільства, усе ще залишається визначальною.

Неможливість просторової експансії капіталістичної «світ – економіки» привела до переосмислення ролі війн у міжнародних відносинах. Якщо раніше метою війни було «відкриття» нового ринку, тобто включення нового регіону у світ – економіку, то в сучасних реаліях війна є засобом «перевідкриття» ринку. Тут є через що при завоюванні деякої території або країни не переслідується мета повного знищення або перебудови інфраструктури, що відповідає «відкриттю» нового ринку. Перегляду підлягає тільки система відносин між конкретними державами й іншим світом, що веде до локальної перебудови відповідних інститутів як економічних, так і політичних. При цьому слід урахувувати, що інформаційні технології дозволяють знизити ризик руйнування інфраструктури країн і прискорити процес залучення сторони, що програла, у систему міжнародних відносин на відповідних умовах. Саме тому на сучасному етапі існуючого світоустрою виділяють нові види ведення воєн, так звані інформаційні війни.

Стратегія інформаційного протистояння передбачає наступний набір дій стосовно супротивника:

- створення атмосфери бездуховності й аморальності, негативного відношення до культурної спадщини;
- маніпулювання суспільною свідомістю й політичною орієнтацією соціальних груп населення країни з метою створення політичної напруженості й хаосу;
- дестабілізація політичних відносин між партіями, об'єднаннями й рухами з метою провокації конфліктів, розпалення недовіри, підозрілості, загострення політичної боротьби, провокування репресій проти опозиції;
- зниження рівня інформаційного забезпечення органів влади й управління, інспірування помилкових управлінських розв'язків;
- дезінформація населення про роботу державних органів, підрив їхнього авторитету, дискредитація органів управління;

- провокування соціальних, політичних і релігійних зіткнень;
- ініціювання страйків, масових безладів та інших акцій протесту;
- підрив міжнародного авторитету держави, його співробітництва з іншими сторонами;
- завдання збитків життєво важливим інтересам держави в політичній, економічній, оборонній і інших сферах.

У такий спосіб стратегічне інформаційне протиборство є самостійним принципово новим видом протистояння, здатним дозволяти конфлікт без застосування збройних сил у традиційному розумінні. Очевидно, що для вивчення закономірностей інформаційного протистояння й аналізу його кількісних характеристик необхідно формалізувати як поняття рівня інформаційної озброєності держави механізм, що так і відповідає еволюції залежно від ресурсного потенціалу конкретної держави й впливу зовнішнього середовища.

Як базову розглянемо динамічну систему, аналогічну моделі Річардсона-Каспарі перегони озброєнь між двома країнами [400]. В основу побудови цієї моделі покладені наступні гіпотези:

- у процесі інформаційного конфлікту кожне із двох держав буде прагнути забезпечувати зростання ефективності своєї інформаційної зброї пропорційно рівню інформаційної озброєності супротивника;
- економічний потенціал кожної із країн впливає на темп зростання інформаційної озброєності;
- державні інститути будуть ініціювати збільшення рівня інформаційної озброєності, керуючись своїми прагненнями й домаганнями, а також ворожістю до іншої країни, навіть якщо вона в цей момент часу не становить значимої загрози для нормального існування цієї держави.
- уведемо позначення $N_1(t)$, $N_2(t)$ рівнів інформаційної озброєності кожної зі сторін конфлікту, де t – час. Тоді перераховані вище умови дії моделі можуть бути формалізовані у вигляді системи двох звичайних диференціальних рівнянь:

$$\begin{aligned} \dot{N}_1 &= M_1(L_1 - N_1)[1 - \exp(-p_1(k_1N_2 - a_1N_1 + g_1))], \\ \dot{N}_2 &= M_2(L_2 - N_2)[1 - \exp(-p_2(k_2N_1 - a_2N_2 + g_2))], \end{aligned} \quad (5.66)$$

де $M_1, M_2, L_1, L_2, p_1, p_2, a_1, a_2, k_1, k_2$ позитивні коефіцієнти, що не залежать від часу.

Параметри моделі (5.66), за аналогією з термінологією Т. Сааті [400], визначено в такий спосіб:

k_1, k_2 – коефіцієнти реакції або захисту від інформаційного впливу супротивника;

a_1, a_2 – індикатори відносних витрат на генерацію інформаційної зброї;

g_1, g_2 – коефіцієнти претензії (агресивності), якщо вони позитивні або коефіцієнта доброї волі, якщо вони негативні;

M_1, M_2 – приведена вартість змісту існуючого інформаційного озброєння;

L_1, L_2 – граничні значення рівнів інформаційної озброєності, що залежать від обсягів ресурсів кожної зі сторін;

p_1, p_2 – коефіцієнти ступеня важливості військово-інформаційних витрат.

Модель (5.67) припускає існування чотирьох особливих розв'язків, що визначають координати положень рівноваги:

$$\text{а) } N_1^p = N_1^*, \quad N_2^p = N_2^*; \quad \text{б) } N_1^p = N_1^*, \quad N_2^p = L_2;$$

$$\text{в) } N_1^p = L_1, \quad N_2^p = N_2^*; \quad \text{г) } N_1^p = L_1, \quad N_2^p = L_2,$$

де N_1^*, N_2^* – є розв'язок системи лінійних алгебраїчних рівнянь

$$\begin{aligned} a_1 N_1^* - k_1 N_2^* &= g_1, \\ a_2 N_2^* - k_2 N_1^* &= g_2. \end{aligned} \quad (5.67)$$

З (5.67) випливає, що

$$N_1^* = \frac{a_2 g_1 + k_1 g_2}{a_1 a_2 - k_1 k_2}, \quad N_2^* = \frac{k_2 g_1 + a_1 g_2}{a_1 a_2 - k_1 k_2}. \quad (5.68)$$

При цьому суттєво, що $N_1^* < L_1, N_2^* < L_2$. Для існування позитивних значень (5.68) необхідне виконання умов $a_1 a_2 > k_1 k_2$, якщо

$g_1, g_2 > 0$, або $a_1 a_2 < k_1 k_2$ якщо $g_1, g_2 < 0$, випадок, коли g_1, g_2 мають різні знаки залишимо поза розглядом.

Із усіх поданих вище координат положень рівноваги системи (5.66) найцікавішим є випадок а), тому що його параметри не залежать від граничних значень рівнів інформаційної озброєності й характеризують баланс протидіючих сил. Лінійна частина системи (5.66) навколо даного положення рівноваги має характеристичний поліном:

$$\lambda^2 + R_1 \lambda + R_2 = 0, \quad (5.69)$$

$$R_1 = M_1 a_1 p_1 \delta_1 + M_2 a_2 p_2 \delta_2, \quad R_2 = M_1 M_2 p_1 p_2 \delta_1 \delta_2 (a_1 a_2 - k_1 k_2),$$

$$\delta_1 = L_1 - N_1^*, \quad \delta_2 = L_2 - N_2^*.$$

Чіткий вигляд коефіцієнтів квадратного рівняння (5.69) дозволяє зробити висновок про те, що коріння мало негативні речовинні частини, якщо $a_1 a_2 > k_1 k_2$. У такий спосіб рівновага а) стійка, якщо країни поведуться агресивно стосовно один одного, тобто $g_1, g_2 > 0$. У випадку взаємного прояву доброзичливого інформаційного обміну ($g_1, g_2 < 0$) має місце нестійкість.

Таке положення визначає актуальність застосування для кожної країни додаткових заходів з метою вдосконалювання політики забезпечення власної інформаційної безпеки. Одним із варіантів такої політики може бути введення в кожне з диференціальних рівнянь системи (5.66) керівних впливів, що дозволяють регулювати рівень інформаційної озброєності кожної країни залежно від різниці відповідних рівнів обох сторін.

Нехай функції $u_1 = r_1^0(x_1 - x_2)$ й $u_2 = r_2^0(x_2 - x_1)$ характеризують політики кожної держави у сфері інформаційного протиборства, де змінні $x_1 = N_1 - N_1^*$, $x_2 = N_2 - N_2^*$ мають сенс відхилень від рівноважних рівнів інформаційних озброєностей. Тут r_1^0 , r_2^0 – стаціонарні керівні параметри.

З урахуванням вигляду функцій u_1, u_2 система (1) перетвориться до виду

$$\begin{aligned} \dot{x}_1 &= M_1(\delta_1 - x_1)[1 - \exp(p_1(a_1 x_1 - k_1 x_2))] + r_1^0(x_1 - x_2), \\ \dot{x}_2 &= M_2(\delta_2 - x_2)[1 - \exp(p_2(a_2 x_2 - k_2 x_1))] + r_2^0(x_2 - x_1). \end{aligned} \quad (5.70)$$

Сам по собі факт трансформації вихідної системи (5.66) шляхом введення керівних впливів приводить до зміни координатної структури рівноважних положень, однак тривіальне значення $x_1^* = 0$, $x_2^* = 0$, збігається з координатами положення рівноваги а) вихідної системи (5.66).

Розглянемо подання системи звичайних диференціальних рівнянь (5.70) навколо тривіального положення рівноваги, зберігаючи в правих частинах (5.70) тільки лінійні й квадратичні, що складаються тейлорівського розкладання. Тоді (5.71) подана в такий спосіб:

$$\begin{aligned} \dot{x}_1 &= \alpha_1(r_1 - a_1)x_1 + \alpha_1(k_1 - r_1)x_2 + A_{20} \frac{x_1^2}{2} + A_{11}x_1x_2 + A_{02} \frac{x_2^2}{2} + O(\|x\|^3), \\ \dot{x}_2 &= \alpha_2(k_2 - r_2)x_1 + \alpha_2(r_2 - a_2)x_2 + B_{20} \frac{x_1^2}{2} + B_{11}x_1x_2 + B_{02} \frac{x_2^2}{2} + O(\|x\|^3), \end{aligned} \quad (5.71)$$

$$\begin{aligned} \alpha_1 &= M_1 p_1 \delta_1, \quad \alpha_2 = M_2 p_2 \delta_2, \quad r_1^0 = \alpha_1 r_1, \quad r_2^0 = \alpha_2 r_2, \quad \|x\|^2 = x_1^2 + x_2^2, \\ A_{20} &= \alpha_1 a_1 \left(\frac{2}{\delta_1} - p_1 a_1 \right); \quad A_{11} = \alpha_1 k_1 \left(p_1 a_1 - \frac{1}{\delta_1} \right); \quad A_{02} = -\alpha_1 p_1 k_1^2; \\ B_{20} &= -\alpha_2 p_2 k_2^2; \quad B_{11} = \alpha_2 k_2 \left(p_2 a_2 - \frac{1}{\delta_2} \right); \quad B_{02} = \alpha_2 a_2 \left(\frac{2}{\delta_2} - p_2 a_2 \right). \end{aligned}$$

Система (5.71) містить велику кількість параметрів і з метою їх зменшення покладемо $\alpha_1 = \alpha_2 = 1$, що суттєво не вплине на спільність отриманих далі результатів і висновків. Досліджуємо спектральні властивості лінійної частини системи (5.71). Відповідний характеристичний поліном має вигляд

$$\lambda^2 - \mu_1 \lambda + \mu_2 = 0, \quad (5.72)$$

де $\mu_1 = r_1 - a_1 + r_2 - a_2$; $\mu_2 = (a_2 - k_2)r_1 + (a_1 - k_1)r_2 + k_1 k_2 - a_1 a_2$.

Припустимо, що величини μ_1 , μ_2 є малими. У цьому випадку розв'язання квадратного рівняння (5.72) будуть близькі до нуля. Тоді в системі (5.71) може мати місце біфуркація Богданова – Такенса [520].

Для аналізу властивостей системи (5.71) поблизу цього виродження необхідно визначити біфуркаційні параметри й виразити їх у термінах

малих величин. Доцільно вибрати як біфуркаційний коефіцієнт політик r_1 , r_2 , вираження для яких визначаються за формулами:

$$\begin{aligned} r_1 &= \frac{(a_2 - k_2)k_1 - (a_1 - k_1)a_1 + \mu_2 - (a_1 - k_1)\mu_1}{a_2 - k_2 - a_1 + k_1}, \\ r_2 &= \frac{(a_2 - k_2)a_2 - (a_1 - k_1)k_2 - \mu_2 + (a_2 - k_2)\mu_1}{a_2 - k_2 - a_1 + k_1}. \end{aligned} \quad (5.73)$$

Наступним етапом перетворень є побудова нормальної форми Пуанкаре для системи двох нелінійних диференціальних рівнянь (5.71) з метою приведення цієї системи до канонічного виду. Спочатку виконаємо попередню заміну змінних

$$x_1 = \frac{\gamma_1 \gamma_2}{\gamma_2 - \gamma_1} y_1 - y_2, \quad x_2 = \frac{\gamma_2^2}{\gamma_2 - \gamma_1} y_1, \quad \gamma_i = a_i - k_i, \quad i = 1, 2.$$

У результаті перетворень маємо систему

$$\begin{aligned} \dot{y}_1 &= y_2 + a_{10}y_1 + a_{01}y_2 + a_{20} \frac{y_1^2}{2} + a_{11}y_1y_2 + a_{02} \frac{y_2^2}{2} + O(\|y\|^3), \\ \dot{y}_2 &= b_{10}y_1 + b_{01}y_2 + b_{20} \frac{y_1^2}{2} + b_{11}y_1y_2 + b_{02} \frac{y_2^2}{2} + O(\|y\|^3), \end{aligned} \quad (5.74)$$

$$\begin{aligned} a_{10} &= \frac{\gamma_2 \mu_1 - \mu_2}{\gamma_2}, \quad a_{01} = \frac{\gamma_2 \mu_1 - \mu_2}{\gamma_2^2}, \quad b_{10} = \mu_2, \quad b_{01} = \frac{\mu_2}{\gamma_2}, \\ a_{20} &= \frac{\gamma_1^2 B_{20} + 2\gamma_1 \gamma_2 B_{11} + \gamma_2^2 B_{02}}{\gamma_2 - \gamma_1}, \quad a_{11} = -B_{11} - \frac{\gamma_1}{\gamma_2} B_{20}, \quad a_{02} = \frac{\gamma_2 - \gamma_1}{\gamma_2^2} B_{02}, \\ b_{20} &= \frac{\gamma_1^2 \gamma_2^2 (2B_{11} - A_{20}) + \gamma_1 \gamma_2^3 (B_{02} - 2A_{11}) + \gamma_1^3 \gamma_2 B_{20} - \gamma_2^4 A_{02}}{(\gamma_2 - \gamma_1)^2}, \\ b_{11} &= \frac{\gamma_1 \gamma_2 (A_{20} - B_{11}) - \gamma_1^2 B_{20} + \gamma_2^2 A_{11}}{\gamma_2 - \gamma_1}, \quad b_{02} = \frac{\gamma_1}{\gamma_2} B_{02} - A_{02}. \end{aligned}$$

Процедура побудови нормальної форми для системи (5.74) буде виконана за наступним алгоритмом [2].

Крок 1. Редукуємо систему (5.74) до виду нелінійного осцилятора шляхом заміни:

$$u_1 = y_1, \quad u_2 = y_2 + a_{10}y_1 + a_{01}y_2 + a_{20} \frac{y_1^2}{2} + a_{11}y_1y_2 + a_{02} \frac{y_2^2}{2}.$$

Це перетворення переводить систему (5.74) в іншу форму

$$\begin{aligned} \dot{u}_1 &= u_2, \\ \dot{u}_2 &= \mu_2 u_1 + \mu_1 u_2 + g_{20} \frac{u_1^2}{2} + g_{11} u_1 u_2 + g_{02} \frac{u_2^2}{2} + O(\|u\|^3), \end{aligned} \quad (5.76)$$

де $g_{20} = b_{20}$, $g_{11} = a_{20} + b_{11}$, $g_{02} = b_{02} + 2a_{11}$.

Крок 2. Необхідно зробити тимчасову репараметризацію й вторинну редукцію нелінійного осцилятора. Уведемо новий час τ за допомогою рівняння зв'язку $dt = \left(1 - \frac{g_{02}}{2} u_1\right) d\tau$ й нові змінні v_1 й v_2 за допомогою трансформації

$$v_1 = u_1, \quad v_2 = u_2 - \frac{g_{02}}{2} u_1 u_2.$$

Система (5.75) у нових позначеннях v_1, v_2 набуває вигляд

$$\begin{aligned} \dot{v}_1 &= v_2, \\ \dot{v}_2 &= \mu_2 v_1 + \mu_1 v_2 + g_{20} \frac{v_1^2}{2} + g_{11} v_1 v_2 + g_{02} \frac{v_2^2}{2} + O(\|v\|^3). \end{aligned} \quad (5.76)$$

Крок 3. Виконаємо ще одне шкалювання змінних

$$\tilde{t} = \left| \frac{2g_{11}}{g_{20}} \right| \tau, \quad \eta_1 = \frac{g_{20}}{2g_{11}^2} v_1, \quad \eta_2 = s \frac{g_{20}^2}{4g_{11}^2} v_2, \quad s = \text{sign} \left(\frac{g_{20}}{2g_{11}} \right) = \pm 1.$$

Тоді рівняння системи (5.76) переписуємо так

$$\begin{aligned} \dot{\eta}_1 &= \eta_2, \\ \dot{\eta}_2 &= v_1 \eta_1 + v_2 \eta_2 + \eta_1^2 + s \eta_1 \eta_2 + O(\|\eta\|^3), \end{aligned} \quad (5.77)$$

де $v_1 = \frac{4g_{11}^2}{g_{20}} \mu_2$, $v_2 = \frac{2g_{11}}{g_{20}} \mu_1$ й виконані умови $g_{11} \neq 0$, $g_{20} \neq 0$.

Система (5.77) є нормальною формою Пуанкаре для вихідної динамічної системи (5.71). Нехай для визначеності $S = +1$. У системі рівнянь (5.77)

є два положення рівноваги: тривіальне $Q_1(\eta_1^* = 0, \eta_2^* = 0)$ й нетривіальне $Q_2(\eta_1^* = -v_1, \eta_2^* = 0)$. При значенні малих параметрів $v_1 = 0 (v_2 < 0)$ в (5.77) спостерігається біфуркація «складка», за якої стійкий вузол переходить у сідло й навпаки. При дотриманні умов $v_2 = 0 (v_1 < 0)$ і $v_2 = v_1 (v_1 > 0)$ є складний фокус і можлива біфуркація Хопфа. При цьому частоти виниклих коливань $-\omega = \sqrt{-v_1}$, якщо $v_1 < 0$, і $\omega = \sqrt{v_1}$, якщо $v_1 > 0$. Для системи (5.77) шляхом нескладних обчислень можна знайти явне вираження першої ляпуновської величини

$$l_1(0) = \frac{1}{8\omega^2}.$$

Так $l_1(0) > 0$, то граничний цикл навколо складного фокусу є нестійким, тобто втрата стійкості відбувається катастрофічним чином.

Іншими словами, в системі (5.77) є небезпечні межі втрати стійкості $v_2 = 0 (v_1 < 0)$ і $v_2 = v_1 (v_1 > 0)$ і твердий режим виникнення автоколивань.

Далі розглянемо можливості виникнення глобальної біфуркації в системі (5.77). Виконаємо ще одну зміну масштабу вихідних змінних

$$\eta_1 = \varepsilon^2 \xi_1 + \eta_1^*, \quad \eta_2 = \varepsilon^3 \xi_2, \quad t_0 = \varepsilon \tilde{t}.$$

Після трансформації (5.77) набуде вигляду

$$\begin{aligned} \dot{\xi}_1 &= \xi_2, \\ \dot{\xi}_2 &= q_1 \xi_1 + \xi_1^2 + \varepsilon(q_2 \xi_2 + \xi_1 \xi_2), \end{aligned} \tag{5.78}$$

де $q_1 = \varepsilon^2(v_1 + 2\eta_1^*)$, $q_2 = \varepsilon^2(v_2 + \eta_1^*)$.

Система (5.78) при $\varepsilon = 0$ є гамільтовою і допускає приватний розв'язок

$$\xi_1^0(t_0) = -\frac{3q_1}{2} \operatorname{sech}^2\left(\frac{\sqrt{q_1}}{2} t_0\right), \quad \xi_2^0(t_0) = \frac{3q_1 \sqrt{q_1}}{2} \operatorname{sech}^2\left(\frac{\sqrt{q_1}}{2} t_0\right) \tanh\left(\frac{\sqrt{q_1}}{2} t_0\right).$$

За допомогою функції Мельникова визначимо величину, що характеризує збурювання векторного поля поблизу гамільтової системи

$$M(q_2, q_1) = \int_{-\infty}^{\infty} (\xi_2^0(t))^2 (q_2 + \xi_2^0(t)) dt.$$

Обчисливши інтеграл, одержимо рівняння лінії, на якій $M(q_2, q_1) = 0$

$$q_2 = \frac{6}{7} q_1. \quad (5.79)$$

Формула (5.79) рівносильна вираженню

$$v_2 = \frac{6}{7} v_1 + \frac{5}{7} \eta_1^*.$$

Так, величина η_1^* ухвалює два значення, то будуть отримані рівняння двох ліній, на яких відбувається глобальна (сідлова) біфуркація:

$$v_2 = \frac{6}{7} v_1 \quad (v_1 > 0) \quad \text{і} \quad v_2 = \frac{1}{7} v_1 \quad (v_1 < 0)$$

відповідно до значень $\eta_1^* = 0$

і $\eta_1^* = -v_1$. На рис. 5.24 зображена біфуркаційна діаграма на площині параметрів v_1, v_2 .

В області 1 площини параметрів v_1, v_2 положення рівноваги Q_1 є стійкий вузол (фокус), нетривіальна рівновага Q_2 є сідлом. При переході з області 1 в область 2 на напівпрямій $G_1 = \{(v_1, v_2) : v_2 = \frac{1}{7} v_1, v_1 < 0\}$ сідло Q_2 зазнає глобальна сідлова біфуркації з виникненням відповідної гомокліничної траєкторії. На напівпрямій $H_1 = \{(v_1, v_2) : v_2 = 0, v_1 < 0\}$ фокус Q_1 втрачає стійкість, відбувається біфуркація Хопфа з народженням нестійкого граничного циклу. В області 3 нестійкий фокус Q_1 перетворюється в нестійкий вузол. На напівпрямій $v_1 = 0, v_2 < 0$, яка не є біфуркаційною, нестійкий вузол Q_1 стає сідлом, а Q_2 із сідла перетворюється в нестійкий вузол, що далі трансформується у фокус. На лінії $H_2 = \{(v_1, v_2) : v_2 = v_1, v_1 > 0\}$ спостерігається біфуркація Хопфа, що супроводжується появою нестійкого граничного циклу.

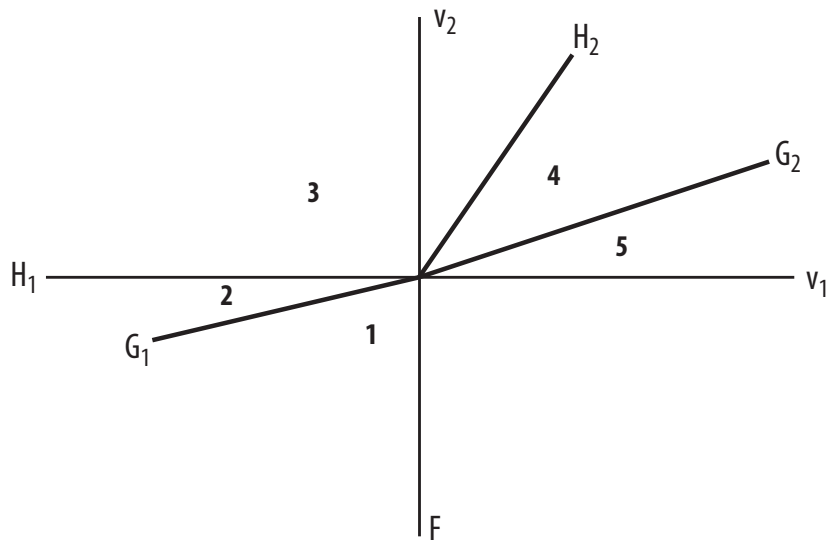


Рис. 5.24. Діаграма біфуркації корозміру два

В області 4 співіснують стійкий фокус Q_2 і сідло Q_1 . На напівпрямій $G_2 = \{(v_1, v_2) : v_2 = \frac{6}{7}v_1, v_1 > 0\}$ у сідлі Q_1 відбувається глобальна біфуркація з наявністю гомоклінічної орбіти. Далі в області 5 стійкий фокус Q_2 стає стійким вузлом і через лінію біфуркації «складки» $F = \{(v_1, v_2) : v_1 = 0, v_2 < 0\}$, на якій стійкий вузол Q_2 переходить у сідло, а сідло Q_1 перетворюється на стійкий вузол, відбувається повернення в область 1.

Випадок $S = -1$ може бути розглянутий аналогічно й виниклий при цьому граничний цикл є стійким, а супутній автоколивальний режим є м'яким.

Факт наявності у вихідній системі як стійкого граничного циклу, так і нестійкого при різних значеннях параметрів робить актуальною постановку завдання про максимально можливу кількість граничних циклів і їх взаємне розташування в системі із квадратичними нелінійностями, подібний до системи (6).

У цьому випадку впливає, як і раніше, почати спробу побудови на базі системи (5.71) деякої канонічної системи, для якої циклічність особливих точок є встановленим фактом. Найбільш простий спосіб полягає в доборі коефіцієнтів системи (5.71), еквівалентним параметрам відомої системи Андронової [36].

Якщо вважати, що $r_1 = a_1$, $r_2 = a_2 + \lambda$ (λ – мала величина), $k_1 = a_1 + 1$, $k_2 = a_2 - 1 + \lambda$ і припустити виконання рівності $A_{20} = 0$ при $p_1 a_1 \delta_1 = 2$, те одержимо систему диференціальних рівнянь

$$\begin{aligned} \dot{x}_1 &= -x_2 + A_{11}x_1x_2 + \frac{A_{02}}{2}x_2^2, \\ \dot{x}_2 &= x_1 + \lambda x_1 + B_{20}\frac{x_1^2}{2} + B_{11}x_1x_2 + B_{02}\frac{x_2^2}{2}. \end{aligned} \quad (5.80)$$

Система (5.80) має в кінцевій частині площини дві особливі точки типу центр $(0, 0)$ і $\left(-\frac{2}{B_{20}}, 0\right)$. При виконанні додаткових обмежень на параметри нелінійної частини

$$A_{11} = 5B_{20} + 3B_{02}, \quad 2B_{11} = 5A_{02} \quad (5.81)$$

у системі (5.80) існує чотири граничні цикли в розташуванні (3:1), причому три з них навколо тривіальної особливої точки й один навколо не-тривіальної. Цей результат є вичерпним для квадратичних систем другого порядку, тому що доведене, що жодна квадратична система не може мати ні чотириразового граничного циклу, ні чотирьох граничних циклів навколо однієї особливої точки й неможливе розташування граничних циклів у відношенні (2:2), а максимальна кратність і максимальне число граничних циклів, що оточують фокус, рівні трьом [104].

Раніше нами вже встановлено, що циклічна поведінка в системі (5.71) спостерігається при близькості параметрів інформаційних політик r_i до коефіцієнтів витрат α_i ($i = 1, 2$), що забезпечує нульову дивергенцію вихідної системи, яка породжує біфуркацію народження (загибелі) граничного циклу. По суті це означає, що політика інформаційного протиборства спрямована у бік збільшення витрат на інформаційну озброєність кожної зі сторін конфлікту, тобто залучення додаткових власних ресурсів. Очевидно, що такий спосіб впливу на динаміку системи (5.71) генерує як діючий фактор деякий активний елемент, що здійснює зворотний зв'язок. Тип зворотного зв'язку залежно від величин r_1 і r_2 може бути як негативним, так і позитивним, що приводить до нестійкості й появи різних біфуркацій, катастроф,

а також великої різноманітності перебудов фазових портретів системи (5.72). Докладний змістовний аналіз топологічних типів рівноважних положень базової математичної моделі з виявленням позитивного або негативного впливу на досліджуваний процес змін величин структурних параметрів вимагає набагато більш глибокого філософського осмислення, що виходить за рамки цього розділу роботи.

Таким чином, кожна держава, що є частиною світового інформаційного простору, повинна виробити комплекс заходів для свого сталого розвитку в умовах твердої конкуренції з урахуванням факторів інформаційної безпеки. Для досягнення цієї мети необхідні:

- 1) розуміння інформаційного протистояння як феномена, що має певну логіку свого розвитку;
- 2) створення математичних моделей і на їх базі сценаріїв ведення інформаційної війни;
- 3) вироблення кількісних і якісних показників інформаційних загроз із метою вдосконалювання механізмів прийняття розв'язків у системах державного й військового управління;
- 4) розробка програмного продукту на базі національного науково-виробничого потенціалу для мети забезпечення максимально можливого ступеня захисту від зовнішніх впливів на комп'ютерні комунікації;
- 5) аналіз стану й технічний аудит усіх засобів радіоелектронної боротьби з обліком їх відповідності сучасним вимогам;
- 6) консолідація діяльності органів державної влади, політичних партій і ЗМІ в сфері політичного інформування суспільства для нейтралізації негативного психологічного впливу на соціум.

Зрозуміло, що інформаційні війни як своєрідний феномен властиві інформаційному суспільству. Тому еволюцію інформаційного суспільства можна розглядати як, з *одного боку*, криза капіталістичної світ – економіки, оскільки вона досягла межі свого екстенсивного розвитку, а з *іншого* – як період оформлення й зміцнення основ нової економічної світ – системи [464].

6. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ КОНТРОЛЮ І АУДИТУ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

6.1. Стан та напрямки реформування сучасної системи фінансового контролю

У сучасних умовах розвитку національної економіки спостерігається постійна спрямованість на забезпечення дієвості системи фінансового контролю, яка зумовлена існуючою негативною тенденцією стосовно зростання фінансових порушень та економічних злочинів. Підтвердженням цього є статистичні дані з цього приводу. Аналіз діяльності ДКРС України підтверджує, що протягом 2009 року Державна контрольно-ревізійна служба опікувалася забезпеченням належного рівня фінансово-бюджетної дисципліни в державі. Задля цього було проведено понад 16 тис. перевірок на 15,2 тис. підприємств, установ і організацій. Контролю піддали операції з використання державних ресурсів на суму 444 млрд гривень. Фінансові порушення виявили на 14,6 тис. об'єктів, або на 96 відсотках перевірених об'єктів. Попри те, що завдяки впровадженню попереднього контролю суми встановлених ревізіями порушень зменшились порівняно з минулим роком приблизно на 27 відсотків, їх обсяги залишилися значними: майже 31 млрд грн.

Результати діяльності органів ДКРС за 2008–2009 роки наведено у *табл. 6.1*, а відповідну динаміку виявлених порушень – на *рис. 6.1*. З них видно, що до найпоширеніших зловживань належить незаконне і нецільове витрачання бюджетних ресурсів під час виконання державних програм, завищення вартості ремонтно-будівельних робіт та послуг, безоплатне надання у користування природних і матеріальних ресурсів, реалізація товарів за заниженими цінами, зниження розмірів орендної плати. Виявлено також непоодинокі випадки незаконної передачі державного та комуналь-

ного майна суб'єктам недержавної форми власності, а також недостач, безпідставного списання та неоприбуткування коштів і матеріальних цінностей [135].

Таблиця 6.1

Результати діяльності ДКРС України за 2008–2009 рр.

Показник	2008 рік	2009 рік	Відхилення, %
Кількість підприємств, установ і організацій, у яких виявлено фінансові порушення, од.	13610	14600	107,27
Виявлено втрати фінансових і матеріальних ресурсів, допущені внаслідок неефективних управлінських дій, грн	3551127,77	5504321,23	155
Виявлено фінансові порушення, що не призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів, тис. грн	26568107,11	21700342,12	81,68
Притягнуто до дисциплінарної відповідальності, осіб	9308	13800	148,26
Кількість кримінальних справ, порушених за матеріалами ревізій, перевірок державних закупівель та комісійних перевірок, од.	778	839	107,84
Притягнуто осіб до адміністративної відповідальності, осіб	25 804	35800	138,74

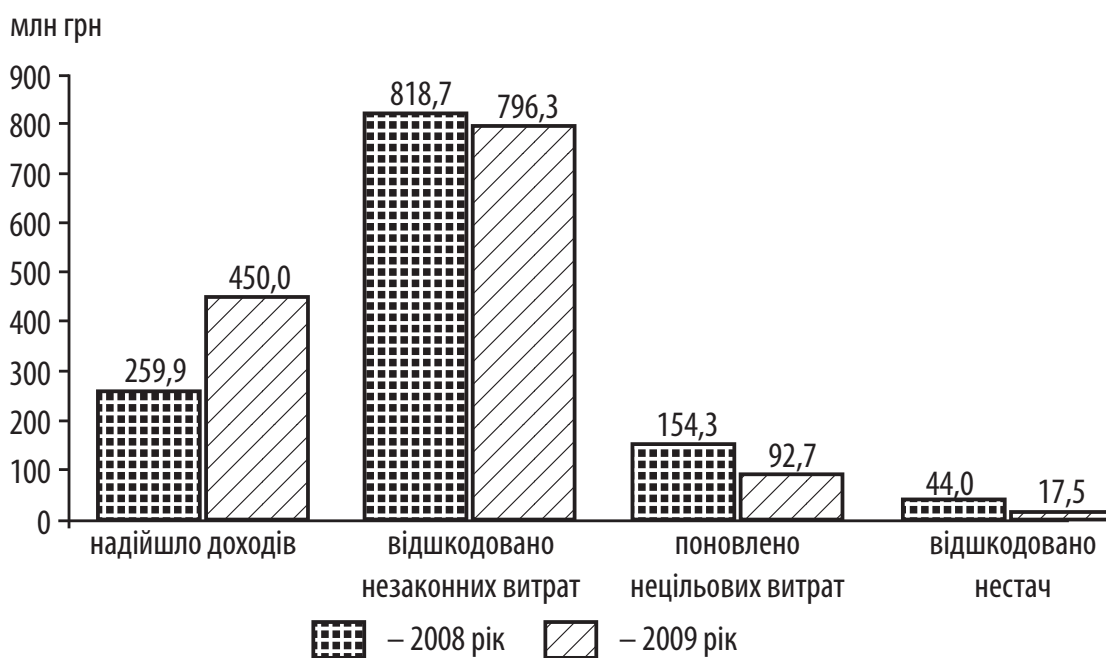


Рис. 6.1. Динаміка порушень, виявлених ДКРС за 2008–2009 рр

Так, у 2009 р. виявлено порушення фінансової дисципліни, що призвели до втрат ресурсів на загальну суму майже 3,2 млрд грн (з них бюджетних коштів – 2,3 млрд грн). Зокрема, майже на 13,5 тис. об'єктів контролю встановлено незаконне і нецільове витрачання коштів і матеріальних цінностей, їх недостача на загальну суму близько двох млрд грн (або 6,5% загальної суми виявлених втрат). Внаслідок неправочинних дій окремих керівників, укладання збиткових контрактів, реалізації товарів за заниженими цінами, безоплатного надання в оренду природних і матеріальних ресурсів бюджетами різних рівнів, бюджетними установами та організаціями, підприємствами втрачена можливість отримати належні доходи в сумі 1,5 млн грн.

Протягом 2009 року на понад п'яти тисячах об'єктів встановлено втрати фінансових і матеріальних ресурсів на 5,5 млрд грн, допущених внаслідок неефективних управлінських дій. Інших порушень фінансової дисципліни, пов'язаних із заниженням в обліку вартості активів, завищенням кредиторської заборгованості, взяттям до сплати зобов'язань понад затверджені асигнування було понад 21,7 млрд грн.

Через порушення встановленого порядку ведення бухгалтерського обліку допущено заниження в обліку вартості активів та утворення залишків грошових коштів і товарно-матеріальних цінностей на суму майже 5,5 млрд грн. А через численні порушення нормативних актів, договірної та розрахункової дисципліни завищено кредиторську заборгованість за розрахунками з фізичними та юридичними особами на 179,7 млн грн [135].

Поширеним залишається використання державних коштів, передбачених на придбання товарів, робіт і послуг, без встановлених конкурентних процедур. При цьому загальна сума встановлених порушень тендерного законодавства щодо оплати за державні кошти вартості товарів, робіт і послуг без проведення процедур закупівлі наближається до 3 млрд грн.

Аналізуючи діяльність ДКРС України в розрізі проведення державного аудиту, слід відзначити, що за 3 квартали 2009 р. було проведено на 46,4 % більше державних фінансових аудитів ніж за відповідний період 2008 р. та на 14 % більше стосовно 2007 р., що подано на *рис. 6.2.*

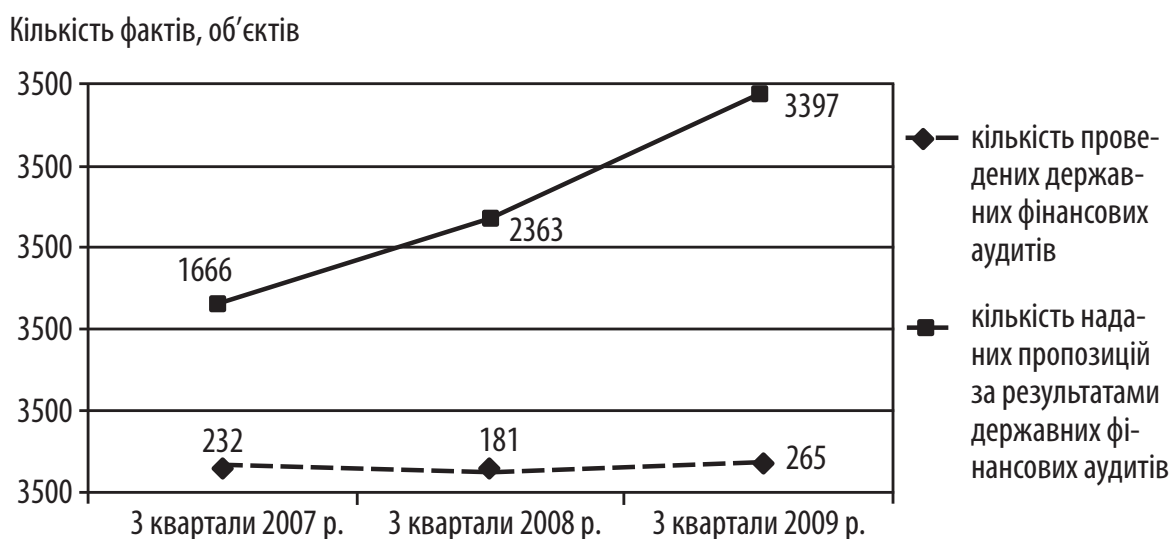


Рис. 6.2. Динаміка державних фінансових аудитів, проведених державною контрольно-ревізійною службою України

Як видно з рис. 6.2, за 3 квартали 2009 р. за результатами державних фінансових аудитів надано на 43,76 % і 103,9 % більше пропозицій, ніж за відповідні періоди 2008 р. та 2007 р. відповідно, що свідчить про зростання необхідності запровадження у практику елементів аудиту ефективності використання коштів державного бюджету та державних позабюджетних фондів, оцінки ефективності управлінських рішень суб'єктів, що перевірялися.

За даними департаменту Головкиру, в результаті моніторингу організаційної роботи господарських операцій та платіжних перерахувань встановлено 789 ризикових операцій, здійснених (або запланованих до здійснення) суб'єктами господарювання на загальну суму 3,7 млрд грн. Завдяки вжитим КРУ заходам упереджено порушень фінансової дисципліни майже на 1,9 млрд грн, з яких 1,5 млрд грн – потенційно безповоротні втрати. Моніторинг закупівель протягом квітня-грудня 2008 року дав змогу запобігти порушенням у сфері держзакупівель на суму 1,6 млрд грн. Зусиллями контролерів у 2009 році відшкодовано і поновлено незаконних та нецільових витрат і недостач на понад 1 млрд грн, забезпечено додаткове надходження до бюджетів, бюджетних установ, організацій, підприємств державних фінансових ресурсів на суму 437,5 млн грн. До правоохоронних органів передано понад шість тисяч матеріалів, за результатами розгляду яких порушено 839 кримінальних справ. До адміністративної відповідальності

притягнуто 35,8 тис. посадових осіб, до дисциплінарної та матеріальної – 13,8 тисячі, з них 109 – звільнено із займаних посад. Окрім того, до суду подано 965 позовів на суму майже 407,2 млн грн. За відповідними матеріалами центральними та місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, підприємствами та установами прийнято 17,6 тис. управлінських рішень.

Характеризуючи діяльність Контрольно-ревізійного управління в Харківській області, слід зазначити, що протягом I півріччя 2009 року порівняно з аналогічним періодом 2008 року майже на 7% зросла сума незаконного та нецільового використання бюджетних коштів, на 33% зросла сума недостач (розкрадання) коштів і матеріальних цінностей у бюджетних установах та на 62% зросли фінансові порушення, що не призвели до втрат ресурсів.

Слід зазначити, що провідне місце в забезпеченні ефективного здійснення фінансового контролю відіграє Рахункова палата України. Так, під час проведення аудиторами Рахункової палати контрольно-аналітичних та експертних заходів, відповідно до статей 116 та 119 Бюджетного кодексу України, у динаміці бюджетних правопорушень (незаконного, у тому числі нецільового), неефективного використання коштів Державного бюджету України та державних позабюджетних фондів, а також порушень і недоліків при адмініструванні доходів державного бюджету простежується значне зростання (у 2008 р. на 691,6 % порівняно з 2000 р. та на 55,74 % – до 2007 р.) за період з 2000–2008 рр., що подано на *рис. 6.3* [135].

Таким чином, аналіз статистичних даних дає змогу зробити висновок про постійне зростання обсягів виявлених порушень. З огляду на це вкрай актуальним є вирішення проблеми реформування системи фінансового контролю шляхом розробки відповідних заходів, впровадження яких можливо за умови розробки нових, корегування існуючих та адаптації міжнародних норм до вітчизняного законодавства. Тут звернемо увагу, що до недавнього часу питання реформування системи фінансового контролю було лише центром дискусій, конкретні заходи з цього приводу були відсутні. Дослідження правового поля в даному контексті дозволяють сформулювати певні етапи реформування системи фінансового контролю:

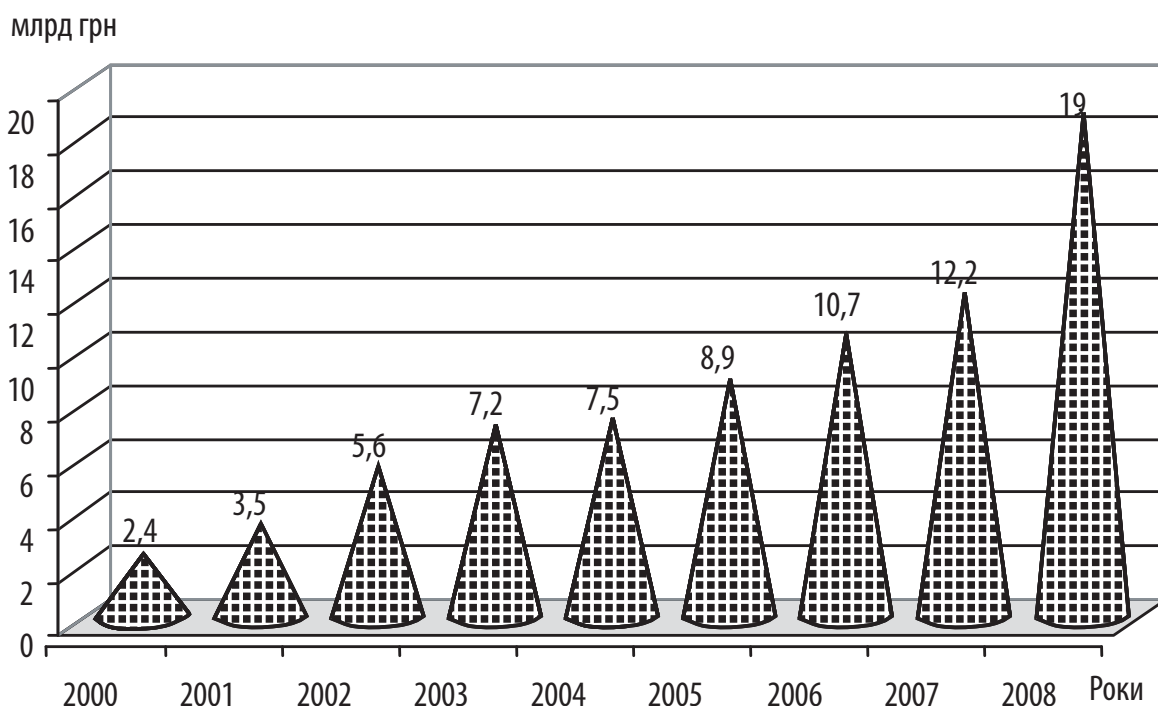


Рис. 6.3. Обсяги виявлених Рахунковою палатою бюджетних правопорушень

1 етап (2002–2005 рр.) – урядом України прийнято План дій «Україна – ЄС» і розроблено заходи з його виконання. Чільне місце в зазначеному Плані відводилось питанням наближення системи ДФК до європейських умов. Зокрема, в пункті 7 «Надійне управління та контроль над державними фінансами» підрозділу 2.3.5. «Інші ключові сфери» розділу 2.3. «Торгівля, ринкові та регуляторні реформи» Плану дій першим завданням зазначалось: «... розробка Концепції розвитку і реструктуризації системи урядового фінансового контролю та аудиту в Україні».

2 етап (2005–2012 рр.) – розроблено та схвалено (розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 травня 2005 р. № 158-р) революційну за своїми підходами до реформування Концепцію розвитку державного внутрішнього фінансового контролю [201]. Концепцію спочатку було затверджено на 5 років, але потім з урахуванням корективів Світового банку – цей термін подовжено до 2012 року. Згідно даної концепції, система ДФК в Україні впродовж найближчих років буде радикально реформована. Підґрунтям таких реформ перш за все є запозичення досвіду країн ЄС. За-

значеною Концепцією розроблено ряд заходів до впровадження в Україні, яка базується саме на впровадженні державного внутрішнього фінансового контролю [145]. Слід відзначити успішне виконання положень зазначеної Концепції, ключовою засадою якої є зміна ідеології контролю, яка ґрунтується на: повній відповідальності керівника, тобто на усвідомленні кожним керівником органу державного сектора відповідальності за діяльність керованого підприємства, не лише за факти шахрайства або зловживань, а й за ефективність такої діяльності; зміщенні акцентів з наступного контролю на попередній та поточний [145]. Тобто найближчим часом в Україні діятиме істотно нова система ДФК, характеристики якої розкрито на *рис. 6.4.*

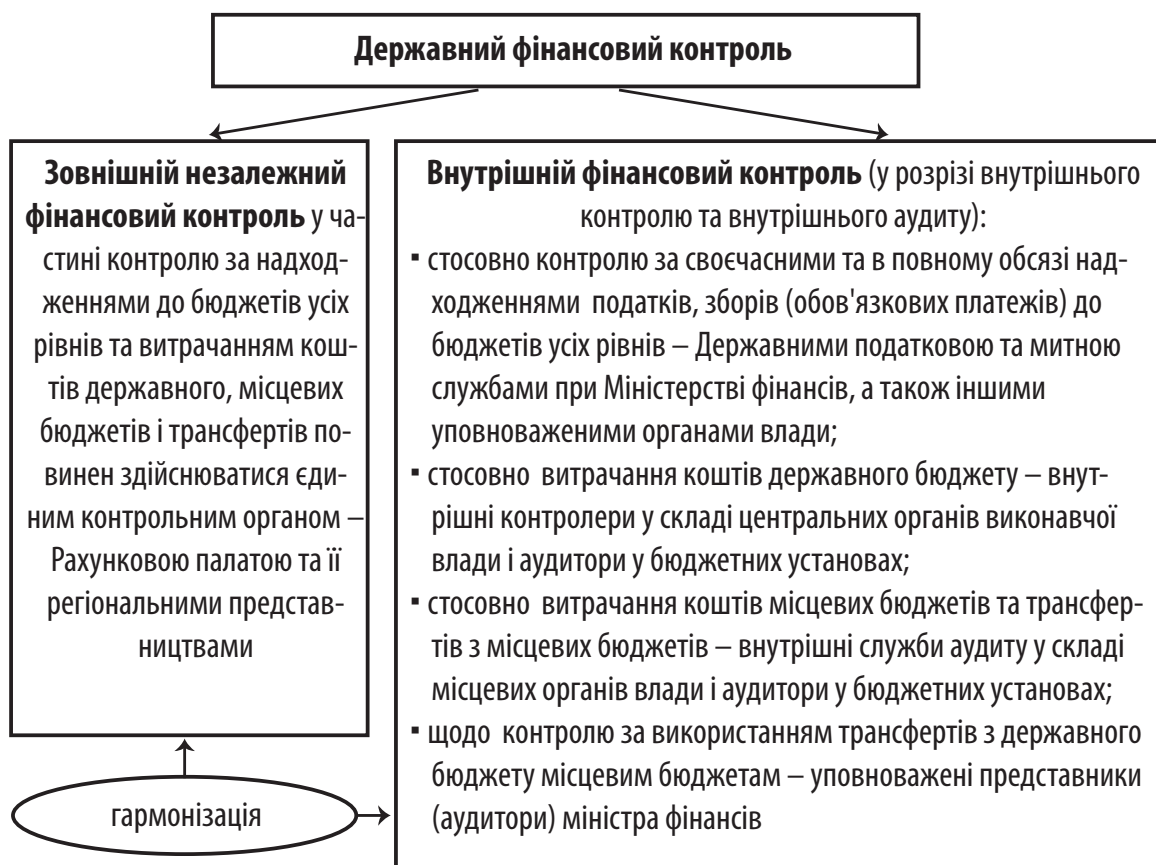


Рис. 6.4. Майбутня модель ДФК після реформування з урахуванням міжнародного досвіду країн ЄС

Тобто контроль повинен здійснюватись перед або у процесі здійснення операцій, а не після їх завершення; зміна безпосереднього ставлення

працівників контролюючих органів до власної діяльності. Тобто ревізорам буде потрібно змінити свої погляди на кінцеву мету здійснення контрольних заходів та на власне призначення. Наслідком зазначеного неодмінно стане перерозподіл обов'язків суб'єктів контролю та взагалі їх перегрупування.

Прийнята Концепція протягом останніх років є центром обговорень та об'єктом дискусій серед науковців та фахівців контролюючих служб. В *табл. 6.2* наведено погляди вчених на переваги та недоліки Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю.

Таблиця 6.2

Погляди вчених на переваги та недоліки Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю

Автор	Переваги	Недоліки
С. В. Бельчик та М. В. Бариніна-Закірова [17]	«... Визначено понятійну базу, подано визначення внутрішнього контролю та його системи тощо» Найголовнішим при цьому автори вважають те, що «... Концепція предметно сформулювала основні завдання з реформування системи державного внутрішнього фінансового контролю, стратегічні напрями та основні етапи його розвитку на п'ятирічний строк та очікувані результати...»	–
Фахівці Світового банку	«Застосування такої понятійної бази у вітчизняному правовому полі відповідає процесу адаптації законодавства України до законодавства ЄС» [246]	–
Н. С. Барабаш, М. О. Никонівч	Розробка, прийняття та дотримання «питаннями, що потребують першочергового розв'язання» в сучасних умовах [178]	–
І. Іванова	–	Прийнята Концепція суперечить нормам Конституції та є «деформованим сценарієм» розвитку системи державного фінансового контролю, який має ряд ризиків [170]

Отже, єдиного погляду на доцільність та необхідність схваленої Концепції не існує. На думку авторів, Концепція, все ж таки, є вагомим та правильним кроком у напрямку реформування системи ДФК в Україні. Зазвичай, процес реформування діючої сьогодні системи ДФК – це складний процес. На шляху такого реформування стоїть певна кількість перешкод: починаючи від необхідності розробки широкого кола законодавчих актів, які б врегулювали процес реформування і закінчуючи необхідністю перепідготовки кадрів контрольно-ревізійних органів. Останнє потребує великих зусиль та часу через те, що, перш за все, необхідно змінити ідеологію всіх учасників бюджетного процесу, досягти усвідомлення керівниками бюджетних установ повної відповідальності в широкому розумінні цього слова, усвідомлення ревізорами нової місії аудиторів тощо. Отже, розроблена Концепція та план її реалізації, безперечно, має велику кількість переваг та в разі успішної реалізації здатна наблизити нашу країну до світових стандартів та вимог і сприятиме адаптації вітчизняного законодавства до законодавства ЄС. Таким чином, сучасна система ДФК в Україні має певну кількість недоліків, які є предметом обговорень серед науковців та фахівців контролюючих органів. Вагомим кроком уряду щодо усунення зазначених недоліків стала Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю, що також не отримала одноголосного схвалення серед науковців. Проте позитивні наслідки цієї Концепції, в разі її успішного виконання, набагато значніші порівняно з деякими неточностями, які нею не враховані.

6.2. Теоретичні засади контролю і аудиту в Україні

У сучасних умовах розвитку національної економіки відбуваються зміни загальної парадигми контрольної діяльності в Україні під впливом ряду чинників, зумовлених стрімкими процесами реформування. Водночас процеси реформування, що відбуваються в усіх сферах суспільного життя стосовно контрольної діяльності значно впливають на теоретичне підґрунтя, а саме виникає проблема неузгодженості понятійно-категоріального апарату контролю з практичними аспек-

тами його здійснення. Тому в остаточному це зумовило потребу в перегляді ключових ознак контролю та в уточненні цього поняття. Слід зазначити, що контроль розглядається у двох аспектах: як економічна категорія та як окрема функція управління. Однак процеси реформування, про які йдеться, стосуються перегляду ключових ознак контролю саме як функції управління. Водночас контроль як економічна категорія залишається незмінним через відсутність впливу зовнішніх факторів на змістовне наповнення цієї категорії. З огляду на це потребує уточнення визначення контролю як функції управління. На сьогодні однозначного трактування поняття контролю як функції управління серед вчених не існує. Вітчизняні науковці по-різному підходять до його визначення, підкреслюючи ті або інші риси та властивості контролю. Сучасні визначення поняття контролю наведені в *табл. 6.3*. З неї видно, що на сьогодні існує велика кількість поглядів на визначення поняття «контроль», що свідчить про безперечну актуальність і проблемність досліджуваного питання та водночас про багатогранність самого поняття контролю.

Таблиця 6.3

Сучасні визначення поняття контролю як функції управління

Автор	Визначення
1	2
М. Т. Білуха [178, с. 6]	Контроль – це система нагляду та перевірки відповідності процесу функціонування об'єкта управління прийнятим управлінським рішенням, встановлення результатів управлінського впливу виявленням відхилень, допущеним у процесі таких рішень
Ф. Ф. Бутинець [79, с. 10]	Контроль – це систематичне спостереження і перевірка процесу функціонування відповідного об'єкта з метою встановлення його відхилень від заданих параметрів
Енциклопедичний словник бізнесмена [152, с. 319]	Контроль – це вимір та аналіз результатів виконання стратегічних планів, планів маркетингу і прийняття заходів, що корегують їх
В. Г. Жила [158, с. 4]	Контроль – це процес, що забезпечує відповідність функціонування об'єкта управління прийнятим управлінським рішенням та направлений на успішне досягнення цілей

1	2
С. Ю. Лапицька [227, с. 21]	Контроль – це процес, що забезпечує відповідність функціонування керованого об'єкта прийнятним рішенням, спрямований на успішні досягнення поставлених цілей
Т. В. Літвінчук [236, с. 32]	Контроль – це форма зворотного зв'язку, за допомогою якої керівна система одержує необхідну інформацію про дійсний стан керованого об'єкта та використання управлінських рішень
В. А. Лушкін [242, с.7]	Контроль – це система спостереження та перевірки процесу функціонування та фактичного стану об'єкта управління з метою визначення обґрунтованості й ефективності прийнятих управлінських рішень та результатів їх виконання, виявлення відхилень від вимог цих рішень, інформування про ці явища керівних органів та усунення несприятливих ситуацій
В. В. Павлюк [329, с. 5]	Контроль – це елемент управління, є складним процесом, направленим на перевірку відповідності контрольованих об'єктів вимогам, виданим параметрам
М. С. Пушкар [379, с. 37]	Контроль – це заключний етап управлінської діяльності, що дозволяє зіставити досягнені результати з запланованими
Б. А. Райзберг [387, с. 161]	Контроль – це складова частина управління економічними об'єктами та процесами, що полягає у спостереженні за об'єктом з метою перевірки відповідності об'єкта спостереження бажаному та необхідному стану, передбаченому законами, положеннями, інструкціями, іншими нормативними актами, а також програмами, планами, договорами, проектами, угодами
Б. Ф. Усач [128, с. 10]	Контроль – це повторне повернення до раніше розглянутого питання, його перевірка означає перевірку виконання тих або інших господарських рішень з метою встановлення їх законності та економічної доцільності
В. А. Шевчук [488, с. 69]	Контроль – це протистояння, яке висувається проти тверджень, що знаходяться в документах

Аналіз зазначених поглядів на поняття контролю дозволяє виділити певні підходи до його визначення, що наведено на рис. 6.5. Зазначені на ньому підходи висвітлюють окремі риси та властивості сутності контролю. Звичайно, кожен з підходів має сенс, а їх множинність становить позитивний вплив на загальну теорію контролю, бо розширює сферу уявлення про сутність цього поняття.

Але з метою уточнення поняття контролю, необхідність якого обґрунтовано вище, необхідно здійснити критичний аналіз існуючих підходів, на

основі якого виокремити найбільш доцільний підхід, що і стане підґрунтям подальших досліджень. При цьому, як видно з *табл. 6.4*, найбільш доцільним є підхід, що ґрунтується на визначенні контролю як *окремого елементу (складової) управління*. Але при цьому виникає необхідність у конкретизації, до якого саме елементу або складової управління належить контроль.



Рис. 6.5. Підходи до визначення поняття контролю

Таблиця 6.4

Критичний аналіз підходів до визначення поняття контролю

Підхід	Критичний аналіз
1	2
Певний нагляд або спостереження	Цей підхід у певній мірі відбиває його загальну сутність, але, водночас, контроль не обмежується лише наглядом або спостереженням, а включає ще велику кількість інших методів. Тому такий підхід у деякому сенсі є обмеженим
Вимір та аналіз виконання планів	Такий підхід також можна вважати дещо обмеженим через те, що аналіз і вимір виступають лише одними із методів контролю та в повному обсязі не відбивають сутність контролю як поняття
Повторне повернення до раніше розглянутого питання	Підхід у певній мірі звуває сутність контролю. Таке зауваження ґрунтується на тому, що повернення до раніше розглянутого поняття або операції має місце лише у випадку здійснення наступного контролю, тобто залишаються поза увагою такі його види, як попередній та поточний
Протистояння документальним твердженням	Такий підхід підкреслює те, що в документації певного об'єкта контролю вже в обов'язковому порядку містяться помилки або правопорушення, але це не враховує вірогідності відсутності помилок та порушень у документації
Певний принцип стадія процесу або елемент (складова) системи управління	Таке неоднозначне трактування поняття «контроль» з погляду його місця в системі управління пояснюється тим, що кожен виробничий цикл або соціальний процес відрізняється певними характеристиками та вимагає управлінського впливу, що забезпечує досягнення мети, визначеної заздалегідь. Тобто <i>сутність та зміст контролю не можуть бути ґрунтовно розкриті у відриві від сфери управлінської</i>

1	2
	<p><i>діяльності, яку він обслуговує. Водночас погляд на контроль як окремий принцип управління безперечно є доцільним. Так принцип найчастіше визначається як встановлена норма (правило), дотримання якої сприяє досягненню поставленої мети. Якщо говорити про принципи управління, то, безумовно, контроль доцільно віднести до їх числа. Але, розглядаючи навпаки контроль як окремий принцип, тобто як встановлену норму, дотримання якої сприяє досягненню поставленої мети управління, нескладно помітити значне звуження сутності контролю. Отже, виокремлення принципу контролю можна вважати доцільним, але визначення контролю як принципу управління не відображає повною мірою сутність поняття контролю. Погляд, що базується на визначенні контролю як стадії процесу управління також не є повним, бо, з одного боку, зводить сутність контролю до процесу управління, а з іншого, – підкреслює його тривалість у часі, що не завжди є доречним при розгляді багатоаспектних понять. До того ж зазначений підхід певною мірою деформує зміст контролю. Це зумовлено тим, що якщо визначати контроль як стадію процесу управління, то можна зробити висновок, що існують інші стадії управління і контролю. Серед них відводиться чітке місце і чітка тривалість у часі. Але за таких умов контроль не забезпечував би на належному рівні ефективність управлінського процесу, бо для власної дієвості контроль передусім повинен бути безперервним</i></p>

Так, найдоцільніше при визначенні контролю з погляду його місця та ролі в управлінні дотримуватися позиції, що контроль належить до однієї з функцій управління. Доречно зазначити, що контроль як функція управління займає особливе місце, бо це, перш за все, засіб зворотного зв'язку суб'єкта та об'єкта управління, який інформує про дійсний стан керованого об'єкта. При цьому основними цілями контролю як функції управління на підприємстві є забезпечення: планового плину виробничого процесу; стандартів якості продукції, що випускається; ефективності діяльності підприємства; фінансової конкурентоспроможності підприємства; гарантій належного виконання управлінського рішення; встановлення зворотного зв'язку у процесі управління. Тому контроль в управлінні об'єктивно необхідний для успішного функціонування системи, а його відсутність приводить до найнепередбачуваних соціально-економічних наслідків.

Відповідно контроль як функція управління виконує наступні завдання: визначення фактичного стану або дії керованої ланки системи управління організацією (об'єкта контролю); порівняння фактичних даних

з нормативними (плановими), тобто з базою для порівняння, прийнятої в організації, або заданої ззовні, або заснованої на раціональності; оцінка відхилень, що перевищують гранично припустимий рівень, на предмет ступеня їх впливу на аспекти функціонування організації; виявлення причин даних відхилень.

При цьому перелічені завдання контролю як функції управління тісно взаємопов'язані та узгоджені із завданнями, що стоять перед управлінням будь-якого господарюючого суб'єкта, а саме: відповідність діяльності організації прийнятому курсу дій та стратегії; стійкість організації з фінансово-економічної, ринкової і правової точок зору; схоронність ресурсів і потенціалу організації; належний рівень повноти і точності первинних документів і якості первинної інформації для успішного керівництва і прийняття ефективних управлінських рішень; показників безпомилковості реєстрації й обробки фінансово-господарських операцій організації – наявність, повнота, арифметична точність, рознесення за рахунками, тимчасова визначеність, представлення і розкриття даних у звітності; раціональне й ощадливе використання всіх видів ресурсів; дотримання працівниками організації встановлених адміністрацією вимог, правил і процедур – положень про підрозділи, посадових інструкцій, правил поведінки, планів документації і документообігу, планів організації праці, наказу про облікову політику, інших наказів і розпоряджень; дотримання вимог чинного законодавства тощо.

Таким чином можна зробити висновок, що *контроль як функція управління виконує завдання, які стоять перед господарюючим суб'єктом та його системою управління. А отже, загальну мету контролю як функції управління можна визначити у такий спосіб: метою контролю як функції управління є забезпечення ефективної діяльності господарюючого суб'єкта через виконання завдань, що стоять перед системою управління таким суб'єктом. Отже, розгляд змістовних ознак контролю як функції управління, його цілей та завдань дозволяє визначити місце контролю в управлінні господарюючим суб'єктом (рис. 6.6).*

Як видно з рис. 6.6, контроль належить до однієї з функцій управління. У свою чергу саме за допомогою зазначених функцій суб'єкт управління впливає на об'єкт. При цьому контроль як функція управління має ряд цілей та виконує певні завдання, тим самим відіграючи важливу роль у загальній

системі управління господарюючим суб'єктом. При цьому будь-яка функція управління (функція планування, обліку і т. ін.) обов'язково інтегрована з контрольною, що також підкреслює особисте місце контролю серед інших функцій управління.



Рис. 6.6. Місце контролю в управлінні господарюючим суб'єктом

Таким чином, критичний аналіз сучасних визначень контролю та об'єднання їх у підходи дозволило зробити висновок, що більшість з них розкривають переважно його змістовну частину, яка включає систематичне спостереження економічних, соціальних, політичних, ідеологічних, науково-технічних й інших напрямків розвитку суспільства та нерозривно пов'язують контроль з управлінням. Підхід, згідно з яким контроль та його місце в управлінні зводиться до окремого принципу, певної стадії або елемента. Авторами обґрунтовано висновок, що доцільним є підхід, заснований на розгляді контролю як елемента (складової) управління. При цьому конкретизовано, що контроль належить до однієї з функцій управління, на основі чого визначено місце контролю в управлінні та узагальнено його взаємозв'язок з іншими функціями управління. На основі зіставлення завдань, що виконує контроль як функція управління і завдань, які стоять взагалі перед господарюючим суб'єктом та його системою управління, сформульовано мету контролю як функції управління. Все це дозволяє надати власне визначення поняття «контроль» як функції управління:

контроль – це окрема функція управління, що полягає в систематичному спостереженні за об'єктом контролю, виявленні відхилень від заданих параметрів, яка здійснюється з метою забезпечення ефективної діяльності господарюючого суб'єкта через виконання завдань, які стоять перед системою управління таким суб'єктом. *Запропоноване визначення суттєво відрізняється від існуючих тим, що містить:* місце контролю в управлінні (конт-роль є функцією управління), змістовну характеристику безпосередньо процесу контролю (систематичне спостереження за об'єктом контролю, виявлення відхилень від заданих параметрів) та мету здійснення контролю (забезпечення ефективної діяльності господарюючого суб'єкта через виконання завдань, що стоять перед системою управління таким суб'єктом).

Таким чином, з огляду на вищезазначене, можна зробити висновок, що контроль розглядається у двох аспектах: як функція управління та як економічна категорія. Кожен погляд, з поданих на рис. 6.7 має сенс, бо переслідує різні цілі. Контроль як функція управління відображає більш прикладний аспект, бо контроль як економічна категорія має винятково теоретичне значення.

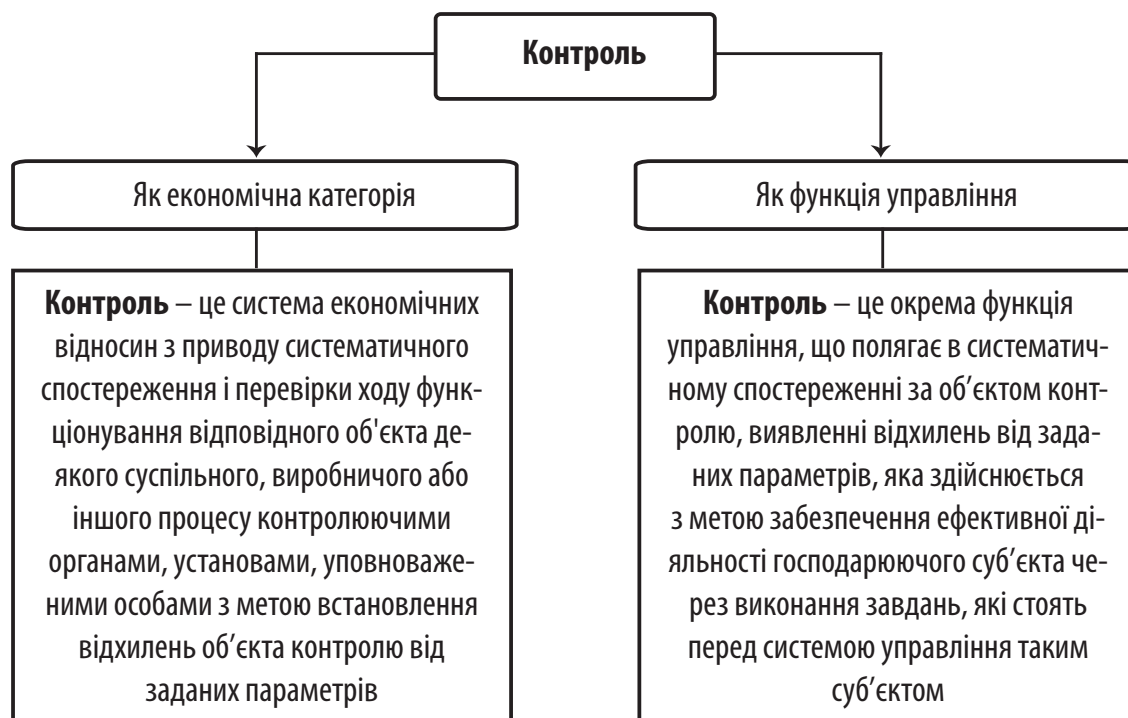


Рис. 6.7. Контроль як економічна категорія і як функція управління

Теоретичні дослідження у сфері контролю не можна вважати фундаментальними без розгляду економічного змісту цього поняття. Загальновідомо, що економічний зміст будь-якого поняття досліджується через його класифікацію. Крім того, для вдалого вирішення завдань, що поставлені на сьогоднішній день перед контролем, необхідна його наукова організація, а з огляду на те, що контроль приймає різні форми та проявляється в різних видах, які нерідко ототожнюються з його складовими, виникає потреба в уточненні класифікації контролю. *Класифікація* – це розподіл об'єктів, категорій, явищ, методів між групами, класами, розрядами залежно від їх спільних рис та критеріїв. Поняття «класифікація» (від лат. – *classis* – розряд, клас) трактується зазвичай з двох сторін [143]: *як система підпорядкованих понять певної області знань або діяльності людини, що використовується в якості засобу для встановлення зв'язків між даними поняттями; як систематичний поділ та впорядкування понять і предметів.*

Слід зазначити, що в сучасній термінологічній базі класифікація контролю взагалі майже не досліджується. Всі існуючі дослідження стосуються економічного та фінансового контролю. Тому в межах цього наукового

дослідження розглядається окремо класифікація економічного і фінансового контролю. Так, *економічний контроль* – це сукупність економічних відносин, які виникають у системі взаємодії та управління продуктивними силами і виробничими процесами. Зокрема, економічний контроль має достатньо широку класифікацію, що зумовлює наявність розмаїття його видів, *форм та складових*. Так, основні *види* економічного контролю наведені в *табл. 6.5*. Поряд з наявністю широкого спектра видів економічний контроль має власні *форми*.

Таблиця 6.5

Види економічного контролю та їх характеристика [50]

Класифікаційна ознака	Вид	Характеристика
1	2	3
За повнотою охоплення суб'єктів господарювання, що контролюються	Повний	Охоплює всі сторони діяльності господарюючого суб'єкта, що вивчається, всі ділянки його роботи та види здійснених операцій
	Частковий	Перевіряються тільки окремі види діяльності підприємства або окремі види господарських операцій, вивчається один або декілька аспектів діяльності підприємства, певні види операцій, або зберігання і правильність використання окремих видів сировини, товарів, підзвітних сум, готівки тощо
	Наскрізний	Проводиться одночасно на декількох підприємствах, що входять до складу однієї організації
За повнотою вивчення господарських процесів	Суцільний	Перевіряються всі документи і реєстри бухгалтерського обліку, у яких відображені факти господарювання за весь період, що контролюється
	Вибірковий	Передбачає вивчення не всіх, а лише певної частини документів, що відбираються на підставі науково-обґрунтованої схеми за той чи інший період часу (квартал, місяць, окремі дні)
	Комбінований	У ході якого одна частина документів та інформації вивчається суцільно, а інша – вибіркоким способом
За етапами контролю господарських процесів	Попередній	Основними функціями якого слід вважати розробку процедур і правил поведінки працівників у процесі реалізації прийнятих планів
	Поточний	Здійснюється у процесі діяльності по ланцюжку ієрархії управління та спрямований на попередження відхилень у виробничому процесі
	Наступний	Охоплює перевірку правильності в законності проведених господарських операцій, виявляє порушення і зловживання, а також дає можливість розробити заходи щодо усунення недоліків та їх попередження в майбутньому

1	2	3
За способом сприйняття господарських процесів	З участю суб'єкта	Здійснюється безпосередньо перевіряючими особами
	Автоматизований	Проводиться з використанням комп'ютерної техніки та інформаційних технологій
За періодичністю проведення	Перманентний	Триває безперервно, постійно
	Періодичний	Здійснюється через певні проміжки часу, повторюється час від часу
За статусом здійснення	Державний	Здійснюється державними контролюючими органами
	Відомчий	Проводиться певним відомством на підпорядкованому об'єкті
	Контроль власника	Проводиться власником на власному підприємстві
	Незалежний	Проводиться незалежними приватними суб'єктами контролю
Стосовно господарюючого суб'єкта	Зовнішній	Здійснюється суб'єктами контролю, які не входять до складу структурного підрозділу підприємства, діяльність якого контролюється
	Внутрішній	Здійснюється органами внутрішнього контролю (головним бухгалтером підприємства, ревізійною комісією, спостережною радою тощо)

Слід зауважити, що до того часу, поки Україна не набула незалежності, економічний контроль проявлявся лише у формі державного контролю (ревізії). Але стрімкі процеси роздержавлення власності, які почали відбуватись у національній економіці після 1991 року, спричинили виникнення нових форм власності та істотно нових видів діяльності.

Почалось зростання кількості господарюючих суб'єктів різних форм власності. Як наслідок, крім державного контролю почали з'являтися нові форми економічного контролю і тому сьогодні економічний контроль проявляється через широкий спектр форм: незалежний аудит, державний аудит, ревізію (інспектування), податковий контроль, внутрішній аудит, казначейський контроль, контроль і аудит у банках, бюджетний контроль. Окрім перелічених форм економічного контролю, існують окремі складові

економічного контролю. Слід зазначити, що єдиного погляду на виокремлення складових економічного контролю не існує. З цього приводу серед науковців ведуться дискусії. Деякі з існуючих думок наведені в *табл. 6.6*.

Таблиця 6.6

Підходи щодо виокремлення складових економічного контролю

Автор	Загальна думка	Фінансовий контроль	Господарський контроль	Загальноекономічний контроль
1	2	3	4	5
М. Т. Білуха [21, с. 56]	Виокремлює в системі економічного контролю фінансово-господарський контроль	Змістом фінансово-господарського контролю є виробничі відносини і продуктивні сили у сфері господарської діяльності		
Ф. Ф. Бутинець [30, с. 9, 12]	Вважає ці поняття синонімами, тому що «економіку», «фінанси» та «господарство» визначає як синоніми	«... Процес нагляду та перевірки виробничої та фінансової діяльності, яка здійснюється відповідними суб'єктами управління, які наділені конкретними функціями з метою виявлення відхилень від параметрів, усунення та попередження негативних явищ і тенденцій»		
Л. В. Дікань [55, с. 38, 40]	Фінансовий, господарський, загально-економічний контроль є складовими частинами економічного контролю	«... Сукупність економічних відносин, які виникають у системі взаємодії та управління продуктивними силами і виробничими процесами»		«...сприяє розвитку економічних відносин, що виникають під час руху грошових коштів, здійснення фінансової діяльності суб'єктів господарювання»
В. М. Мурашко [93, с. 5]	Вважає, що відокремлення фінансового та господарського контролю один від одного необґрунтовано порушує єдність системи. Економічний контроль зовсім не виділяє	«Фінансовий (господарський) контроль – це функція управління, визначена системою спостереження і перевірки процесу функціонування та фактичного стану підприємства як об'єкта контролю»		

Закінчення табл. 6.6

1	2	3	4	5
Б. Ф. Усач [129, с. 10]	Вважає, що існує єдина система фінансово-господарського контролю, який поділяється на економічний та фінансовий	«...одна із форм управління фінансами, особлива сфера контролю, зумовлена формуванням і використанням фінансових ресурсів у всіх структурних підрозділах економіки держави»		

Так, більшість авторів поєднує окремі складові контролю, які іншими авторами навпаки відокремлені. Це робить більш складним розуміння сутності контролю, поширює плутанину щодо його об'єктів, внаслідок чого не належним чином розподіляються повноваження суб'єктів контролю на практиці. Крім того, не можна погодитись з думкою, що поняття «економіка», «фінанси», «господарство» є синонімами, бо вони є докорінно різними. Якщо розглядати поняття «фінанси» та «господарство», то вони відображають певні сторони єдиної економіки, а тому фінансовий та господарський контроль також повинні розглядатися як складові економічного контролю.

Але фінансовий контроль є ширшим за господарський, бо є вартісним, а як відомо, будь-який об'єкт контролю може бути представлений в вартісній формі. При такому розподілі сфер контролю поза увагою залишається макрорівень економіки. Внаслідок цього виникає потреба у визначенні такої форми контролю, яка б висвітлювала саме контроль на макрорівні – «загальноекономічний». Відповідно, на думку авторів, *найбільш доцільно виокремлювати як складові економічного контролю – фінансовий, господарський та загальноекономічний контроль*. Саме при такому підході задовольняється основна вимога до змісту складових будь-якого явища, а саме: у разі об'єднання перелічених складових утворюється цілісна система економічного контролю.

Отже, можна зробити висновок, що *фінансовий контроль є складовою економічного контролю* і таке твердження повною мірою зважене та об-

ґрунтоване. Фінансовий контроль проявляється без виключення на всіх рівнях, в усіх галузях та на всіх підприємствах, установах та організаціях. Утім, виходячи з того, що будь-який об'єкт контролю може бути представленим у вигляді вартісної форми, фінансовий контроль має першорядне значення.

Однією з важливих ознак класифікації фінансового контролю є його *вид*. Серед науковців немає єдиного погляду на виокремлення видів фінансового контролю. Як свідчать дані табл. 6.4, на сьогоднішній день існує безліч підходів до виокремлення видів контролю, деякі з яких протирічать один одному або є синонімічними. На думку авторів, класифікація фінансового контролю на державний, громадський та незалежний є основною при виокремленні його видів. Таке виокремлення характеризує поділ за критерієм суб'єктів контролю. Виокремлення внутрішнього та зовнішнього контролю має сенс, бо характеризує відношення суб'єкта контролю до об'єкта. За часом проведення фінансовий контроль доцільно розрізняти на попередній, поточний та наступний. Розмежування фінансового контролю на обов'язковий та ініціативний характеризує ступінь примусовості контрольних заходів. У свою чергу, виокремлення адміністративного, внутрішньогосподарського, відомчого видів фінансового контролю та контроль власника характеризують один вид контролю та можуть бути згруповані в межах внутрішнього фінансового контролю.

Парламентський, бюджетний, митний та податковий контроль доцільно включити в склад державного та вважати його формами здійснення державного фінансового контролю. Суспільний є синонімічним громадському, який має місце в класифікації фінансового контролю за суб'єктами здійснення. Водночас аудиторський контроль доречно віднести до незалежного, а аудит визначити як окрему форму фінансового контролю. Контроль фінансово-кредитних установ також доцільно визначити як форму фінансового контролю, яка здійснюється у вигляді внутрішнього контролю, контролю з боку НБУ та незалежного аудиту.

Виокремлення інвестиційного, кредитного, валютного та страхового видів фінансового контролю, на думку авторів, не є обґрунтованим. Таке зауваження базується на тому, що інвестиції, кредитні, валютні та страхові операції є об'єктами фінансового контролю, які можуть перевірятися в ме-

жах будь-якого іншого виду контролю. Класифікація фінансового контролю на стратегічний та тактичний також не є доречною через те, що фінансовий контроль у будь-якому випадку переслідує стратегічні цілі та спрямований на перспективу.

Водночас авторське бачення класифікації видів контролю передбачає її доповнення певними класифікаційними ознаками, а саме: доцільно поділити фінансовий контроль на суцільний та вибіркового за ступенем охоплення об'єкта контролю та на документальний і фактичний залежно від методів, застосованих під час контрольного заходу. Слід зазначити, що деякі з перелічених в табл. 6.4 видів фінансового контролю багатьма авторами визначаються як форми. Погляди вчених до виокремлення форм фінансового контролю наведені в табл. 6.7.

Таблиця 6.7

Підходи вчених до виокремлення форм фінансового контролю [50]

Автор	Державний	Внутрішньовідомчий	Внутрішньо-господарський	Суспільний	Попередній	Поточний	Наступний
Л. Крамаровський	+	+	+	+			
Н. Малєїн					+	+	+
С. І. Юрій, В. І. Стоян, М. Й. Мац					+	+	+

Так, як видно з табл. 6.7, класифікація фінансового контролю за формами повністю перетинається з її класифікацією за видами. До того ж виокремленню форм фінансового контролю вченими приділяється значно менша увага, ніж виокремленню видів. На думку автора, така класифікація все ж таки повинна відноситись до видів фінансового контролю, бо характеризує лише окрему частину характеристики фінансового контролю. Форма фінансового контролю повинна бути найбільш змістовним поняттям та містити комплекс характеристик. Доречно, з огляду на це, класифікацію форм фінансового контролю здійснювати залежно від об'єкта контролю та

загальної мети контрольного заходу. Отже, на думку авторів до форм фінансового контролю слід віднести: аудит, державний аудит, ревізію (інспектування), казначейський контроль, бюджетний контроль, внутрішній аудит, податковий контроль, контроль і аудит у банках.

Стосовно виокремлення складових фінансового контролю, то слід зазначити, що в літературі таке розмежування відсутнє. В той же час виділення складових фінансового контролю значно розширить уявлення про сутність цього поняття. На думку авторів, визначення складових фінансового контролю повинно ґрунтуватись на сферах його прояву та дії. На сьогодні сформовані і розвиваються три незалежні одна від одної гілки фінансового контролю, що містять усі належні їм елементи, а саме: *державна сфера; муніципальна сфера; сфера громадського суспільства*. На думку авторів *перелічені гілки доцільно віднести до складових фінансового контролю*. Таке твердження ґрунтується, перш за все, на тому, що в сукупності державна сфера фінансового контролю, муніципальна сфера та сфера громадського суспільства утворюють цілісну систему фінансового контролю, а отже відповідають головній вимозі до складових будь-якої категорії. Отже, з урахуванням проведеного аналізу, можна надати уточнену класифікацію фінансового контролю. Запропонована класифікація фінансового контролю через уточнення його форм, видів та складових подана на *рис. 6.8*.

Отже, як видно з *рис. 6.8*, фінансовий контроль має широку класифікацію і тому існує певна потреба в конкретизації представлених видів, форм та методів, що буде вважатись обґрунтуванням здійсненого уточнення. Так, якщо аналізувати запропоновану класифікацію фінансового контролю за видами, то слід зазначити наступне: залежно від суб'єктів фінансового контролю виокремлено державний, громадський, незалежний контроль. *Державний фінансовий контроль* здійснюють органи державної влади, в першу чергу законодавчої й виконавчої; він спрямований на об'єкти, що підлягають контролю незалежно від їх відомчого підпорядкування. *Громадський фінансовий контроль* становить самоконтроль суспільства та здійснюється на добровільній основі громадянами країни. *Незалежний фінансовий контроль* здійснюється в формі незалежного аудиту та полягає в перевірці публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарю-

вання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам.



Рис. 6.8. Класифікація фінансового контролю

Залежно від характеру взаємовідносин і суб'єкта контролю фінансовий контроль можна поділити на внутрішній і зовнішній.

При *внутрішньому контролі* [297; 410] суб'єкт і об'єкт належать до однієї системи, а при *зовнішньому* – суб'єктом контролю виступає орган, що не належить до тієї ж системи, що й об'єкт. Внутрішній фінансовий контроль – це самоконтроль, який здійснюють організації, підприємства та установи як за власною фінансовою діяльністю, так і за фінансовою діяльністю підрозділів, що входять до їх складу. Він є складовою управління організацією і тому провадиться на її розсуд на основі рішень цієї організації. Зокрема, внутрішнім контролем можна назвати внутрішній аудит. Відповідно зовнішній контроль здійснюється стороннім органом, уповноваженим на проведення компетентних дій у сфері перевірки стану додержання фінансової дисципліни учасниками фінансових відносин. У його проведенні беруть участь як органи загальної компетенції, так і спеціальної у сфері фінансових відносин.

За часом проведення фінансовий контроль поділяється на попередній, поточний та наступний. Критерій розмежування цих форм полягає у зіставленні часу здійснення контрольних дій із процесами формування й використання фондів фінансових ресурсів. Водночас вони тісно взаємопов'язані, відображаючи тим самим безперервний характер контролю. В умовах ринкових відносин дедалі важливішу роль відіграє *попередній фінансовий контроль*. Він здійснюється на етапі розгляду і прийняття рішень з фінансових питань, у тому числі на стадії розробки й прийняття законів та актів органів місцевої влади та місцевого самоврядування у сфері фінансової діяльності, в першу чергу – бюджетів на поточні роки.

Поточний фінансовий контроль є органічною частиною процесу оперативного фінансового управління й регулювання фінансово-господарської діяльності підприємств, організацій, установ, галузей економіки. Він здійснюється під час фінансово-господарських операцій і тому охоплює короткі проміжки часу. Спираючись на дані первинних документів оперативного і бухгалтерського обліку та інвентаризацій, поточний контроль дає змогу регулювати фінансові ситуації, що швидко змінюються, запобігати збиткам і втратам. Він має систематичний характер і здійснює найбільший вплив на процес формування й використання фінансових ресурсів.

Наступний фінансовий контроль характеризується поглибленим вивченням фінансової діяльності за попередній період, дає змогу виявити вади попереднього й поточного контролю. Ретроспективний фінансовий контроль здійснюється після виконання фінансових операцій за певні минулі проміжки часу внаслідок вивчення даних обліку та звітності, планової нормативної документації. Контролю підлягають фактичні справи, дійсна наявність коштів і матеріальних цінностей. Цей вид фінансового контролю допомагає масштабно оцінити позитивні та негативні сторони фінансової діяльності підприємств, установ, певних галузей та економіки в цілому. Він дає змогу всебічно проаналізувати накопичений досвід, об'єктивно відображати причини порушень і недоліків, розробляти заходи щодо їх усунення.

Фінансовий контроль за формами проведення поділяють на ініціативний та обов'язковий. *Ініціативний фінансовий контроль* здійснюється на підставі рішень суб'єктів господарювання як власними силами, так і за участю сторонніх органів, у першу чергу, аудиторських організацій. Його

метою є перевірка дотримання господарюючим суб'єктом фінансової дисципліни та оптимізація руху фінансових потоків, економія ресурсів та, як правило, мінімізація оподаткування.

Обов'язковий фінансовий контроль здійснюється переважно за участю органів державної або місцевої влади, хоч у деяких випадках може передбачати участь і недержавних фінансових контролерів (особливо у сфері діяльності фінансово-кредитних установ). Він проводиться на підставі встановлених чинним законодавством вимог та компетенції уповноважених органів (наприклад, органів Державної податкової служби або Контрольно-ревізійної служби України, для яких, зокрема, передбачені терміни проведення перевірок та ревізій залежно від обсягів господарської діяльності підконтрольних суб'єктів). Підставою проведення обов'язкового контролю можуть бути і рішення компетентних державних органів (суду, прокуратури, інших органів держави) з метою з'ясування додержання законності, встановлення істини в ході судового слідства тощо.

За ступенем охоплення об'єкта контролю виділено суцільний та вибірко-вий фінансовий контроль. *Суцільний фінансовий контроль* передбачає ретельну перевірку всього масиву інформації за певний період часу. *Вибірковий фінансовий контроль* навпаки базується на перевірці вибірових джерел інформації.

Залежно від методів, застосованих під час контрольного заходу, виокремлено документальний та фактичний види фінансового контролю. *Документальний фінансовий контроль* передбачає перевірку документально закріплених даних за допомогою наступних методів: арифметичний перерахунок, аналіз, зіставлення тощо. *Фактичний фінансовий контроль* базується на фактичному огляді об'єкта контролю за допомогою методів перерахунку, інвентаризації, анкетування тощо. Характеристика форм фінансового контролю наведена на *рис. 6.9*.

Водночас складові фінансового контролю поділяються на державну сферу, муніципальну сферу та сферу громадського суспільства. У державній сфері функціонує система державного фінансового контролю. У муніципальній сфері діє система фінансового контролю місцевого самоврядування. У сфері громадського суспільства діє система фінансового контролю на рівні окремих господарюючих суб'єктів.



Рис. 6.9. Форми фінансового контролю [50]

Запропонована авторами уточнена класифікація фінансового контролю має на меті усунути існуючі суперечності з цього приводу, що сприятиме удосконаленню понятійного апарату фінансового контролю в частині розмежування його видів, форм та складових, що надасть необхідне під-

ґрунтя для подальших досліджень. Практичне ж значення запропонованої класифікації полягає в можливості її врахування при складанні проектів законодавчих актів у частині розмежування функцій контролюючих органів, їх повноважень, методик фінансового контролю, показників оцінки ефективності фінансового контролю тощо.

Стрімкий розвиток ринкових відносин в Україні тісно пов'язаний з поширенням кількості господарюючих суб'єктів, виникненням нових напрямів підприємницької діяльності та розширенням існуючих сфер бізнесу. Це, у свою чергу, зумовлює загострення конкурентної боротьби, в процесі якої кожен з господарюючих суб'єктів прагне посилити власні позиції на ринку та стабілізувати власну діяльність. За таких умов важливого значення набуває аудит як основне місце на ринку послуг та представлений великою кількістю аудиторів (аудиторських фірм). Проте розвиток аудиту на практиці гальмується низкою невирішених питань, головним з яких є плутанина в ключових поняттях та суперечки між існуючими підходами до базових термінів. Водночас, саме досконала теоретична база будь-якого питання є запорукою його вдалого вирішення на практиці.

Аналіз літературних джерел дозволив зробити висновок, що на сьогодні проблемами теорії аудиту займається значна кількість учених. Змістовний аналіз їх досліджень показав, що в науковому середовищі не існує єдиного погляду на визначення поняття «аудит». Визначення аудиту в роботах вітчизняних і зарубіжних авторів та в законодавстві наведено в *табл. 6.8*.

Таблиця 6.8

Визначення аудиту в роботах вітчизняних і зарубіжних авторів та в законодавстві

Джерело інформації	Визначення
1	2
Закон України «Про аудиторську діяльність» [5]	Перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів
В. І. Подольський [102, с.19]	Незалежна експертиза стану бухгалтерського обліку, фінансової звітності й бухгалтерських балансів

Закінчення табл. 6.8

1	2
М. Т. Білуха [20, с. 112]	Інтелектуальна діяльність, що передбачує дослідження фінансово - господарської діяльності з метою її поліпшення й підвищення прибутковості згідно із законами, що видаються на основі договорів між аудиторськими організаціями й суб'єктами підприємницької діяльності
В. А. Лушкин [86, с. 35]	Незалежна форма фінансово-господарського контролю, що досліджує лише ті питання, що обумовлені у договорі з замовником; незалежне дослідження фінансових звітів й іншої інформації про фінансово-господарчу діяльність суб'єкта господарювання з метою формування висновків про дійсний стан цього суб'єкта
Н. О. Бондаренко [24, с. 11]	Процес, за допомогою якого компетентний працівник збирає і накопичує дані про господарські явища і факти з метою їх об'єктивної кількісної та якісної оцінки, визначення відповідності встановленим критеріям і надання зацікавленим користувачам достовірності інформації про об'єкти дослідження
Дж. Робертсон [41, с. 32]	Діяльність, спрямована на зменшення підприємницького ризику (аудит сприяє зменшенню до прийнятного рівня інформаційного ризику для користувачів фінансових звітів)
М. Т. Лабінцев	Один з видів контролю, бо найширше поняття – контроль [41, с. 30]
В. Д. Понікаров [108, с.10]	Незалежне дослідження фінансової звітності та іншої інформації суб'єктів підприємницької діяльності з метою формування висновків про реальний фінансовий стан цього суб'єкта
Л. П. Кулаковская [80, с.13]	Це незалежна експертиза стану бухгалтерського обліку, фінансової звітності й формування аудитором думки стосовно повноти, законності й достовірності відображених в них фінансово-господарських операцій господарюючого суб'єкта
Р. Монтгомері [41, с. 48]	Системний процес об'єктивного збору й оцінки засвідчень про економічні дії й події з метою визначення ступеня відповідності цих тверджень встановленим критеріям й надання результатів перевірки зацікавленим особам
Б. Ф. Усач [128, с. 9]	Незалежна експертиза фінансової звітності комерційних підприємств уповноваженими на те особами (аудиторами) з метою підтвердження її достовірності для державних податкових органів і власників

Аналіз поняття «аудит» згідно з міркуваннями різних авторів дозволяє виділити декілька підходів до його визначення (рис. 6.10).

Так, аудит є експертизою з точки зору В. І. Подольського, Б. Ф. Усача, Л. П. Кулаковської, С.Б. Ільїної, видом діяльності за думками М. Т. Білухи, Ф. Ф. Бутинця, В. Я. Савченко, дослідженням згідно визначень В. Д. Понікарова, В. А. Лушкіна, М. Т. Лабінцева; перевіркою за міркуваннями

Л. В. Дікань, А. Кузьминського, процесом – Н. О. Бондаренко, Р. Адамса, Я. А. Гончарука.

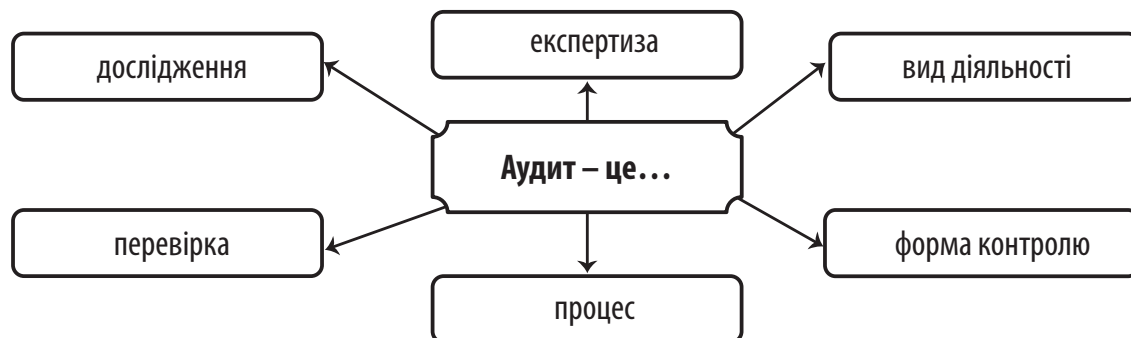


Рис. 6.10. Підходи до визначення поняття «аудит» [118]

Підхід, згідно з яким аудит розглядається як дослідження, на думку авторів, висвітлює лише окремий бік аудиту, тобто відображає змістовну характеристику процедур аудитора під час виконання власних обов'язків. Але, окрім досліджень аудитора, аудит охоплює велику кількість інших процедур, пов'язаних з висловленням думки аудитора стосовно достовірності показників фінансової звітності.

Схожим є підхід, що базується на визначенні аудиту як експертизи. Так, сутність будь-якого експертного дослідження полягає в підтвердженні будь-яких фактів, але аудит є набагато ширшим поняттям. Слід зазначити, що визначення аудиту як виду діяльності обмежує сутність цього поняття підкреслюючи лише те, що аудит здійснюється з метою одержання прибутку, тобто є видом підприємницької діяльності. Інші характеристики цього поняття залишаються поза увагою. Водночас, визначаючи аудит як форму контролю, автори в більшій мірі розкривають зміст поняття контролю через його форми, аніж аудиту. Підхід, що ґрунтується на визначенні аудиту як процесу висвітлює лише тривалість аудиту в часі, певну послідовність процедур при його проведенні. Але зводити аудит до окремого процесу не доцільно.

Отже, найбільш доцільним є підхід, згідно з яким аудит визначається як перевірка, бо саме такий підхід враховує всі змістовні характеристики і сутність цього поняття. Також слід зазначити, що сутність поняття аудиту не може бути в повній мірі розкрита без визначення мети аудиту.

Стосовно мети аудиту серед науковців також ведуться постійні дискусії (табл. 6.9).

Таблиця 6.9

Визначення «мети аудиту» різними авторами та в законодавстві [41]

Джерело	Визначення
Закон України «Про аудиторську діяльність»	Висловлення незалежної думки аудитора про достовірність фінансової звітності у всіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів
МСА 200	Висновок аудитора про те, чи відповідає фінансова звітність, всіх суттєвих аспектах, інструкціям, що регламентують порядок підготовки й надання фінансових звітів
Н. О. Бондаренко, В. Д. Понікаров	(Для аудиту фінансової звітності) – перевірка правильності її складання відповідно до встановлених Положень (стандартів) ведення бухгалтерського обліку та формами обов'язкової звітності; (для аудиту господарської діяльності) – систематичний і всебічний аналіз економіки підприємства або певного виду його діяльності, наприклад інвестиційної, маркетингової тощо
Я. А. Гончарук	Виконання тих вимог, що містяться у договорі між аудитором і клієнтом
Р. Монтгомері	Встановлення ступеня відповідності стверджень встановленим критеріям, надання результатів перевірки зацікавленим особам
Н. М. Деєва, О. І. Дедіков	Надання користувачу фінансових звітів упевненість у тому, що ці звіти дають достатнє уявлення про стан підприємства на конкретну дату
Б. Ф. Усач	Сприяння ефективності роботи, раціональному використанню матеріальних, трудових і фінансових ресурсів у підприємницькій діяльності для отримання максимального прибутку
В. Я. Савченко	Висловлення думки про достовірність звітності та її подання відповідно до загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку
Ф.Ф. Бутинець	Впевнетись, що складена на підставі даних бухгалтерського обліку звітність є достовірною
А. Кузьминський	Підтвердження правильності звітності, обліку, оцінка відповідності внутрішнього контролю (аудиту) політиці цілі діяльності підприємства

Аналіз табл. 6.9 вказує, що А. Я. Гончарук, В. С. Рудницький метою аудиту вважають виконання умов, передбачених договором аудиту, Н. М. Деєва, О. І. Дедіков – висловлення думки про достовірність фінансових звітів, Б. Ф. Усач – якісний аналіз й розробку рекомендацій для ефективного функціонування підприємства, О. О. Бондаренко, В. Д. Понікаров – кла-

сифікують мету аудиту залежно від виду аудиту (фінансової звітності чи господарської діяльності) й зводять до законодавчого визначення чи до надання рекомендацій для поліпшення ефективного функціонування підприємства. Таким чином, аналіз вітчизняних наукових та нормативних джерел вказує на існування трьох підходів до визначення мети аудиту, наведених на *рис. 6.11*.

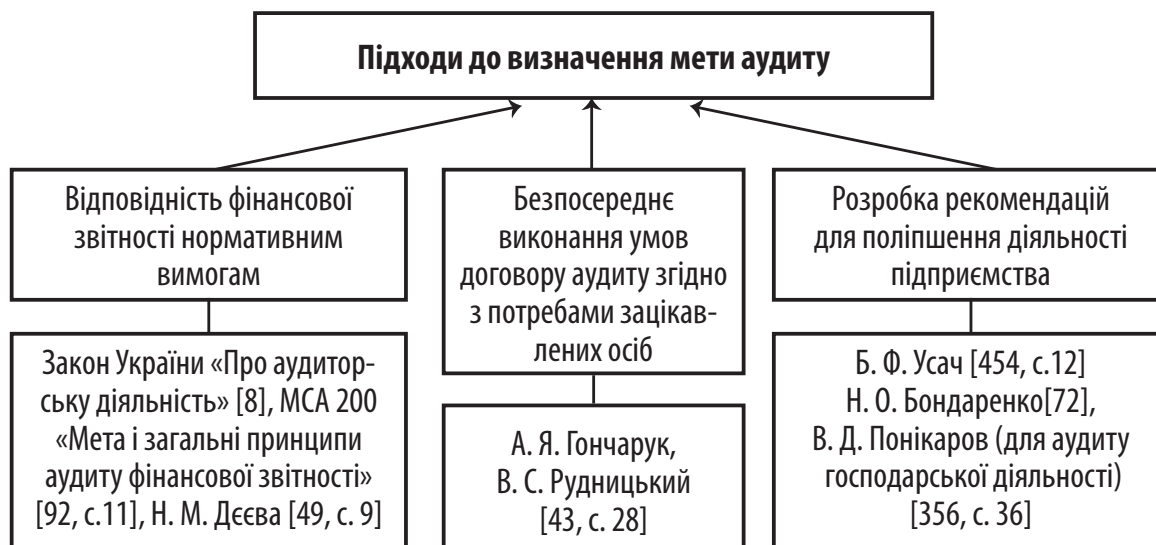


Рис. 6.11. Підходи до визначення мети аудиту

Отже, на думку авторів, мета аудиту становить всебічний аналіз фінансової звітності щодо дотримання вимог законодавства підприємством у сфері його функціонування з подальшою розробкою методичних рекомендацій щодо усунення виявлених порушень і висловленням думки про достовірність фінансової звітності у всіх суттєвих аспектах того об'єкта аудиторського контролю, перевірка якого зумовлювалась згідно з потребами користувачів, формально закріплених у договорі на проведення аудиту.

Таким чином, на думку авторів, «аудит» становить незалежну перевірку, здійснювану аудитором згідно з вимогами договору на його проведення за дорученням зацікавленої особи, і передбачає контрольну-ревізійну діагностику та застосування експертно-консультаційних дій особою, що володіє професійними навичками у сфері обліку, аналізу, оцінки, оподаткування, законодавства, національного, так і міжнародного, має логіко-аналітичні розумові здібності, кінцевою метою якого є формування думки щодо до-

стовірності та правомірності інформації у фінансових звітах суб'єкта господарювання та доведення її до відома клієнта.

Зазначене визначення уточнює поняття «аудит» низкою характеристик, які має містити компетентний аудитор, методичними прийомами аудиту, тому є більш змістовним, ніж ті, що існують у сучасній літературі.

Підсумовуючи зазначене, можна зробити висновок, що ретельний аналіз визначень аудиту, об'єднання їх в підходи та дослідження поглядів різних авторів щодо мети аудиту дозволяє авторам надати власне уточнене визначення аудиту.

6.3. Обґрунтування напрямків удосконалення методології фінансового контролю

Процес пізнання, що є підґрунтям будь-якого наукового дослідження, є складним і вимагає концептуального підходу на основі певної методології. Отже, наукове дослідження концептуальних засад фінансового контролю вимагає, поряд з іншим, ґрунтового аналізу методології такого контролю. Тому, перш за все, необхідним є змістовний розгляд поняття «методологія». Проблематикою дослідження методології займається широке коло вчених [44; 68; 241; 489; 505], узагальнюючи погляди яких можна зробити висновок, що, визначаючи змістовність будь-якого поняття, слід виходити з гносеологічних засад.

Методологія походить від грецького слова *methoges* – пізнання і *logos* – вчення [215, с. 58]. Отже, це вчення про методи дослідження, про правила мислення при створенні теорії науки. Поняття методології є складним і в різних літературних джерелах пояснюється по-різному. У багатьох зарубіжних літературних джерелах поняття методології і методів дослідження не розмежовуються. Вітчизняні науковці методологію розглядають як вчення про наукові методи пізнання і як систему наукових принципів, на основі яких базується дослідження та проводиться вибір пізнавальних засобів, методів і прийомів дослідження.

Найдоцільнішим є визначення методології як теорії методів дослідження, створення наукових концепцій як системи знань про теорію на-

уки або системи методів дослідження. За визначенням авторів підручника «Організація та методика науково-дослідницької діяльності» В. Шейко та Н. Кушнарєнко, методологія – це концептуальний виклад мети, змісту, методів дослідження, які забезпечують отримання максимально об'єктивної, точної, систематизованої інформації про процеси та явища [489, с. 56].

Методологія є підґрунтям будь-яких наукових досліджень, які стосуються як теоретичних, так і прикладних вчень. Особливе місце методології відводиться саме в тих випадках, коли мова йде про вчення, що знаходяться на перехресті теоретичних та практичних досліджень.

Саме до такого кола вчень належить фінансовий контроль. Багато в чому важливість методологічного підґрунтя фінансового контролю підтверджується тісним взаємозв'язком теорії і практики фінансового контролю, що полягає в відповідності рівня доопрацьованості теоретико-методологічних засад ефективності та дієвості здійснення фінансового контролю. Отже, в сучасних умовах рівень результативності фінансового контролю залежить багато в чому саме від досконалості методологічних засад. При цьому слід зауважити, що визначення поняття «методологія фінансового контролю» на сьогоднішній день відсутнє. Поряд з цим поняття методології контролю в літературі представлено наступним чином: *методологія контролю* – сукупність загальнонаукових і власних методичних прийомів фінансово-господарського контролю, які формують метод контролю [60, с. 67].

Отже, існує об'єктивна необхідність в уточненні поняття методології фінансового контролю, але задля цього передусім необхідно вирішити ряд наукових завдань: дослідити ознаки поняття «методологія», що визначають її функції; визначити змістовність поняття «методологія» на основі ретельного аналізу існуючих підходів.

Аналіз літературних джерел показав, що більшість науковців, які досліджують питання теорії методології, мають подібні погляди на визначення характерних ознак поняття «методологія». Так, характерними ознаками методології є: визначає способи здобуття наукових знань, які відображають динамічні процеси та явища; направляє, передбачає особливий шлях, на якому досягається певна науково-дослідницька мета; забезпечує всебічність отримання інформації щодо процесу чи явища, що вивчається; допомагає введенню нової інформації до фонду теорії науки; забезпечує уточ-

РОЗДІЛ 6. Теоретико-методологічні засади контролю і аудиту в умовах реформування системи ...

нення, систематизацію термінів і понять у науці; створює систему наукової інформації, яка базується на об'єктивних фактах, і логіко-аналітичний інструмент наукового пізнання [489, с. 56]. На думку авторів, зазначені ознаки цілком характеризують поняття «методологія» і визначають її функції в наукових дослідженнях.

Враховуючи функції методології, можна зробити висновок про багатогранність такого поняття. Це підтверджується і наявністю широкого кола думок вчених стосовно виокремлення змістовних ознак методології. У *табл. 6.10* наведено окремі підходи щодо виокремлення змістовних складових поняття «методологія». Проведений на її основі детальний аналіз змістовних складових поняття «методологія» в розрізі різних підходів дав змогу зробити висновок про необхідність уточнення таких ознак у межах зазначеного поняття.

Таблиця 6.10

Підходи до виокремлення змістовних складових поняття «методологія» [79; 136]

Загальна характеристика підходу	Змістовні складові									
	засоби	методи	прийоми	принципи	форми	способи	операції	технології	мета	зміст
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
... наука про структуру, логічну організацію, засоби і методи діяльності взагалі	+	+								
... методологія наукового пізнання				+	+	+				
... сукупність методів, які застосовуються при проведенні наукових досліджень у межах тієї чи іншої науки		+								
Сукупність засобів, методів, прийомів, які застосовують у певній науці...	+	+	+							
... галузь знань, яка вивчає засоби, принципи організації пізнавальної і практично-перетворюючої діяльності людини	+			+						

Закінчення табл. 6.10

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
... вчення про систему наукових принципів, форм і способів дослідницької діяльності				+	+	+				
... філософське вчення про методи пізнання і перетворення дійсності, використання принципів світогляду в процесі пізнання й практики		+			+					
... сукупність правил визначення понять, виведення одних знань з інших, методів, прийомів, операцій наукового дослідження у всіх галузях науки і на всіх етапах дослідження			+				+			
... окрема наукова дисципліна, яка вивчає технологію проведення наукових досліджень; опис і аналіз етапів досліджень і низку інших проблем		+						+		
... система наукових принципів, на основі яких базується дослідження і здійснюється вибір сукупності пізнавальних засобів, методів, прийомів дослідження	+	+	+	+						
... концептуальний виклад мети, змісту, методів дослідження, які забезпечують отримання максимально об'єктивної, точної, систематизованої інформації про процеси та явища			+						+	+

Найбільш поширеною є думка про те, що методологія включає систему наукових принципів, методів і технологій дослідницької діяльності. Це, на думку авторів, є в повній мірі обґрунтованим твердженням через те, що таке визначення змістовності поняття «методологія» є вичерпним, тому що методологія по суті є підґрунтям для наукових досліджень не тільки теоретичного характеру, а й прикладного.

Таким чином, враховуючи зазначені функції методології, змістовні складові поняття «методологія» та власне уточнене поняття «фінансовий контроль»,

можна визначити поняття «методологія фінансового контролю»: під методологією фінансового контролю доцільно розглядати систему або комплекс наукових принципів, методів і технологій, які становлять теоретичну та практичну основу здійснення фінансового контролю та забезпечують дієвий нагляд за об'єктами контролю у процесі створення, розподілу і використання фондів фінансових ресурсів на всіх рівнях.

Враховуючи змістовні складові поняття «методологія фінансового контролю», можна представити структуру методології фінансового контролю. Так, на рис. 6.11 зображено структуру методології фінансового контролю, яка включає чотири компоненти: фундаментальні принципи та загальнонаукові принципи фінансового контролю, що становлять власне методологію фінансового контролю; конкретнонаукові принципи фінансового контролю, які є основою теоретичних досліджень та напрацювань з приводу здійснення фінансового контролю; система конкретних методів і технологій, які є підґрунтям прикладних розробок та досягнень у сфері ефективного та дієвого здійснення фінансового контролю.

Слід зазначити, що фінансовий контроль, як і будь-яка інша наука, повинен бути в повній мірі забезпечений чітко визначеними принципами, методами та технологіями, що є запорукою його функціонування і прогресування як самостійної науково-прикладної галузі. Аналізуючи структуру, подану на рис. 6.12, слід відзначити тісний взаємозв'язок усіх структурних компонентів методології фінансового контролю. Тобто ефективна дієвість фінансового контролю можлива лише за умови наявності та виконання чітко визначених принципів, методів і технологій фінансового контролю.

Отже, методологія фінансового контролю є безперечно важливим підґрунтям для розвитку науково-прикладних досліджень у сфері фінансового контролю, що дозволить вивести фінансовий контроль на значно вищий новий рівень у загальній системі управління. Безумовно такий процес є необхідним та своєчасним, тому потребує розроблення стратегії реформування фінансового контролю.

Важливою структурною складовою методології фінансового контролю є його принципи (від лат. *principium* – основа, початок) [399, с. 67].

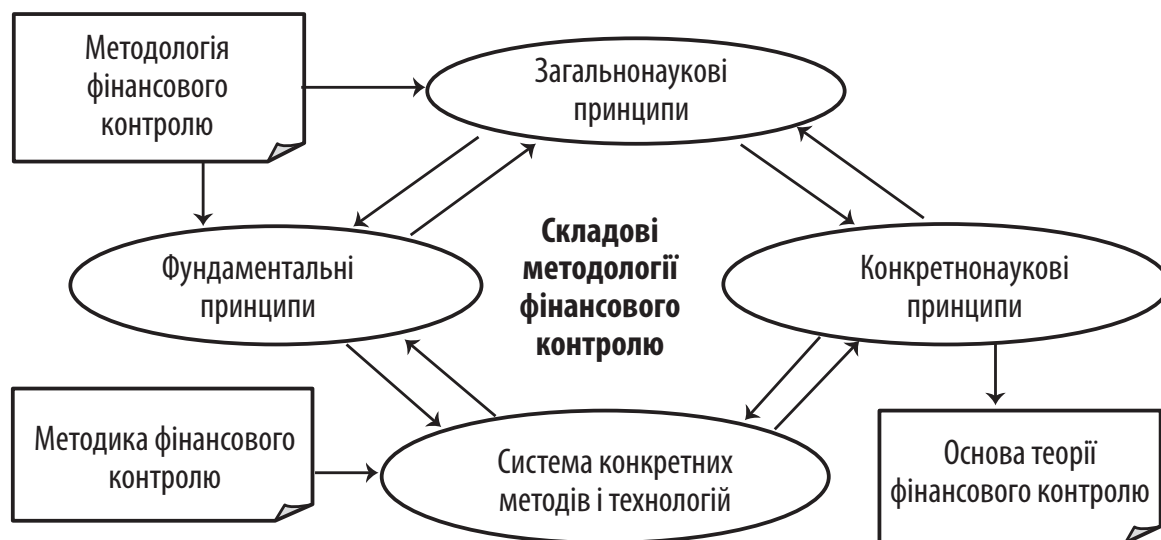


Рис. 6.12. Структура методології фінансового контролю [50]

Принципи становлять основу не лише теоретичних досліджень, а й виступають базою для практичних досліджень у сфері здійснення фінансового контролю. Світове товариство на основі багаторічного досвіду розробило основні принципи фінансового контролю, до реалізації яких у сучасних умовах прагне кожна країна. Поряд з цим серед науковців і практиків ведуться численні дискусії з приводу деталізації та виокремлення з базових принципів, головних більш важливих принципів фінансового контролю. Норми законодавства також вносять плутанину у вирішення цього питання. Таким чином постає гостра необхідність дослідження питання визначення принципів фінансового контролю, а також їх ранжування на фундаментальні, загальнонаукові і конкретнонаукові.

Підходи до визначення принципів фінансового контролю наведені в табл. 6.11. На її підґрунті можна наголосити на відсутності єдиного підходу до визначення принципів фінансового контролю. Тут слід зауважити, що більшість науковців до принципів фінансового контролю відносять законність, об'єктивність, незалежність, гласність і професіоналізм. Такі принципи є основою організації та здійснення фінансового контролю, а отже можуть бути визначені як *фундаментальні принципи фінансового контролю*.

До загальнонаукових принципів фінансового контролю, на думку авторів, доцільно віднести принципи, які визначені в Лімській декларації керівних

принципів контролю, що прийнята IX Конгресом Міжнародної організації вищих контрольних органів (INTOSAI) у жовтні 1977 р. [234]

Таблиця 6.11

Підходи до визначення принципів фінансового контролю [143]

Джерело	Принципи															
	Законність	Об'єктивність	Результативність	Незалежність	Чесність	Непідкупність	Доказовість (достовірність)	Відповідальність	Збалансованість	Системність	Повнота	Гласність	Спеціалізація	Підзвітність (прозорість)	Етика	Професіоналізм
Л. А. Дробозіна			+			+	+									
В. В. Бурцев	+	+		+				+	+	+		+				
Ю. А. Данилевський	+	+		+								+	+	+		
Декларация принципів діяльності счетных органів РФ	+	+		+						+		+			+	+
Кодекс етики аудиторів Росії		+		+	+							+				+
Кодекс Республіки Казахстан		+		+			+					+		+		+

Лімською декларацією на основі багатолітнього досвіду здійснення фінансового контролю було визначено перелік принципів фінансового контролю: незалежність фінансового контролю як невід'ємного атрибута демократії й обов'язкового елемента управління фінансовими ресурсами; законодавче закріплення незалежності органів фінансового контролю; визначення необхідності здійснення попереднього контролю й контролю за фактичними результатами; наявність внутрішнього та зовнішнього контролю як обов'язкової умови існування фінансового контролю; гласність та

відкритість контрольних органів з обов'язковою вимогою додержання комерційної та іншої таємниці, що захищається законом [234].

Слід відмітити, що зазначені принципи набули широкого розповсюдження та отримали подальше закріплення у національних законодавствах різних країн світу, у тому числі й України. Так на початку XXI ст. у м. Києві керівниками вищих органів фінансового контролю держав-учасниць СНД, у тому числі за участі голови Рахункової палати України П. Симоненка, на основі Лімської декларації було прийнято Декларацію про загальні принципи діяльності вищих органів фінансового контролю держав-учасниць СНД. Зазначена Декларація визначає загальні принципи фінансового контролю, до яких, окрім фундаментальних принципів фінансового контролю, також належать оперативність, доказовість та дотримання професійної етики.

Отже, загальнонаукові принципи фінансового контролю є незамінною основою діяльності вищих органів фінансового контролю СНД. Таким чином означені фундаментальні та загальнонаукові принципи фінансового контролю є елементом методології фінансового контролю.

Конкретнонаукові принципи фінансового контролю, які є основою теорії фінансового контролю, безперечно базуються та взаємопов'язані із фундаментальними та загальнонауковими принципами фінансового контролю. Такі принципи є своєрідними похідними.

До конкретнонаукових принципів фінансового контролю належать наступні принципи: законність, об'єктивність, поєднання державних, регіональних і приватних інтересів; розподіл контрольних повноважень, який передбачає розмежування функцій ініціювання та виконання фінансового контролю між суб'єктами; повнота охоплення об'єктів контролем, який досягається внаслідок суцільного відстежування або вибіркової перевірки певних сегментів підконтрольних об'єктів; достовірність фактичної інформації. Додержання даного принципу забезпечує її відповідність реальним фінансовим ресурсам, процесам і результатам діяльності, що їх відображає ця інформація; збалансованість контрольних дій, яка передбачає узгодженість їх внутрішньої та зовнішньої спрямованості й забезпечує рівновагу фінансового контролю; превентивність контрольних дій, завдяки чому досягається завчасне здійснення контролю з метою запобігання істотних відхилень фактичного здійснення фінансового процесу від встановлених

норм; самодостатність системи контролю, що передбачає наявність такого складу елементів контролюючої системи, який забезпечує ефективність її функціонування й розвитку; ефективності, що передбачає пристосованість системи контролю до фінансової діяльності господарюючих суб'єктів і залежить від повноти виконання контролюючими суб'єктами ряду основних вимог (контроль має здійснюватися безперервно, регулярно й систематично; бути своєчасним за терміном здійснення, якісним і повним щодо охоплення об'єктів контролю; бути оперативним, дієвим, гласним і різнобічним); принцип відповідальності, який передбачає відповідальність контролюючих суб'єктів за ефективність функціонування фінансового контролю та господарюючих суб'єктів за наслідки контрольних дій.

Отже, принципи фінансового контролю як елемент методології є підґрунтям теоретичних досліджень у сфері фінансового контролю. До того ж, фінансовий контроль як процес, спрямований на виявлення, усунення та в подальшому попередження порушень і зловживань з фінансовими коштами, здійснюється за допомогою певних методів і технологій.

Під час здійснення фінансового контролю застосовуються загальнонаукові методи дослідження, до яких належать: аналіз та синтез, індукція та дедукція, спостереження й експеримент, ідеалізація і формалізація, гіпотеза й аналогія, вимірювання та обчислення, опитування і порівняння тощо. А також застосовують спеціальні методи дослідження: соціологічний, структурно-функціональний, статистичний тощо. Класифікацію методів фінансового контролю та їх коротку характеристику наведено в *табл. 6.12*.

Таблиця 6.12

Методи фінансового контролю

Метод	Характеристика
1	2
Загальнонаукові методи	
Аналіз	Приєм дослідження, що включає вивчення предмета шляхом уявного або практичного розчленування його на складені об'єкти (за його ознаками, властивостями, відносинами)
Синтез	Метод вивчення об'єкта в його цілісності, єдності й взаємозв'язку його частин. Дозволяє розробити пропозиції щодо поліпшення системи взаємозв'язків між елементами об'єкта контролю

1	2
Моделювання	Вивчення об'єкта на основі його моделі
Індукція	Прийом дослідження, за якого загальний висновок про ознаки безлічі елементів об'єкта аудита ефективності робиться на основі вивчення не всіх ознак, а окремих елементів цієї безлічі
Дедукція	Виділення частки із загального. В аудиті ефективності це означає розробку конкретних рекомендацій з поліпшення діяльності окремих напрямків, виходячи із стану об'єктів
Конкретизація	Дослідження об'єктів у всій їх різнобічності, у якісному різноманітті реального існування
Аналогія	Прийом наукового висновку, за допомогою якого досягається пізнання одних об'єктів на підставі їх подібності з іншими
Системний аналіз	Вивчення об'єкта дослідження як сукупності елементів
Експертизи	Прийоми експертних оцінок, пов'язаних із предметом фінансового контролю, коли для обґрунтування питань залучаються експерти різних галузей знань
Спеціальні методи	
Інвентаризація	Перевірка об'єкта в натуральному вираженні. Під час інвентаризації перевіряється фактичний стан об'єкта шляхом огляду й перерахування
Вибіркові спостереження	Прийом статистичного дослідження якісних характеристик господарського процесу для визначення їх доцільності й оптимальності
Дослідження документів	Спосіб документального контролю вірогідності, доцільності, ефективності господарських процесів, відповідності їх нормативним правовим актам
Зустрічна перевірка	Застосовується з метою встановлення достовірності операцій, зафіксованих у документах
Техніко-економічні розрахунки	Проводяться контролером під час отримання доказів про правильність окремих показників бізнес-плану, правильність складання кошторисів витрат, ремонту, списання матеріалів
Прийом нормативної перевірки	Застосовується аудитором для отримання доказів про виконання певного завдання
Статистичні розрахунки й економіко-математичні методи	Застосовуються для виявлення закономірностей економічних і господарських процесів об'єкта аудита при великому обсязі інформації

Враховуючи широке розмаїття методів фінансового контролю, слід зазначити, що їх застосування можливе лише у певному технологічному режимі. Під *технологією фінансового контролю* розуміють сукупність упорядкованих у певній послідовності окремих стадій, які тісно пов'язані між собою й утворюють єдину систему для вирішення поставлених завдань. Технологія фінансового контролю – це організація й проведення контролю від моменту появи необхідності в такому контролі до моменту отримання бажаного результату. Технологія фінансового контролю має певні стадії, які, у свою чергу поділяються на етапи. Узагальнення стадій та етапів технології фінансового контролю наведено на рис. 6.13.

Таким чином, можна зробити висновок, що система конкретних методів і технологій фінансового контролю становить методіку фінансового контролю і є водночас елементом загальної методології фінансового контролю.

6.4. Розвиток судово-економічної експертизи як форми використання спеціальних знань задля захисту законних інтересів підприємницьких структур

Ефективний економічний розвиток будь-якої держави неможливий без чіткої та відлагодженої системи заходів з дотримання законодавства у сфері фінансово-господарської політики. На жаль, кардинальні реформи, що здійснюються в Україні, як свідчить статистика, супроводжуються значною кількістю правопорушень, особливо в економічній та фінансовій сферах, а це створює реальну загрозу національній безпеці країни. А національна безпека як стан захищеності життєво важливих інтересів суспільства, держави, окремих громадян та підприємницьких структур є необхідною умовою для збереження та примноження духовних і матеріальних цінностей.

Національні інтереси будь-якої країни піддаються впливу широкого спектру як зовнішніх, так і внутрішніх загроз. Виходячи з того, що сьогодні для України, як вважає Рада національної безпеки і оборони, не існує прямої воєнної загрози, а можливості тиску з боку іноземних держав хоча іс-

нують, але обмежені, національна безпека нашої держави зазнає, головним чином, впливу внутрішніх загроз. Серед них, передусім, треба виділити економічну складову. Не випадково стаття 17 Конституції України [1] проголошує, що забезпечення економічної безпеки є однією з найважливіших функцій держави. Економіка завжди була предметом злочинних посягань, особливо в трансформаційні періоди, коли радикально змінюються відносини власності та форми господарювання.

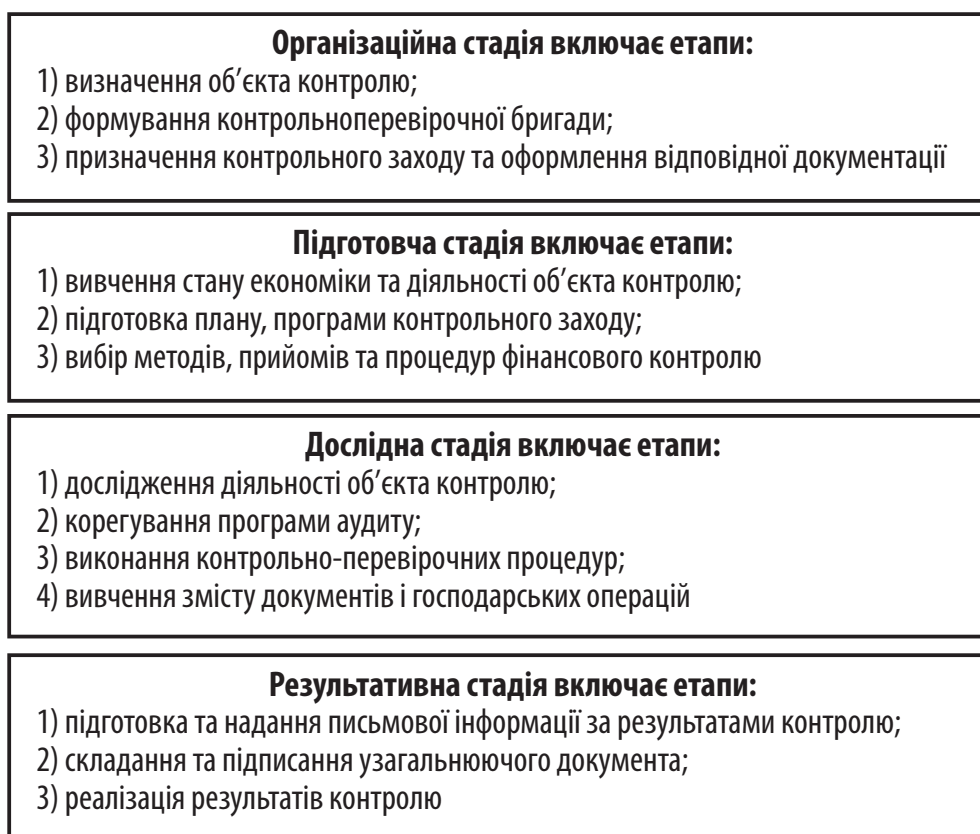


Рис. 6.13. Стадії та етапи технології фінансового контролю

Серед основних загроз національній безпеці України в економічній сфері можна виділити: неефективність державного регулювання економічних відносин; наявність структурних диспропорцій, монополізму виробників, перешкод становленню ринкових відносин; невирішеність проблем ресурсної, фінансової та технологічної залежності національних виробників від інших країн; низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції, зниження технологічної і виконавчої дисципліни на підприємствах; неконтрольований вплив за межі України інтелектуальних, матеріальних

і фінансових ресурсів; суперечності між економічною безпекою держави та безпекою окремих підприємницьких структур; значні масштаби тіньової економіки.

Результати досліджень вітчизняних та іноземних фахівців [149; 196; 223] свідчать про те, що тіньова економіка (економічні процеси, котрі приховуються їх учасниками, не контролюються державою та суспільством, не фіксуються в повному обсязі державною статистикою) в Україні створює реальну загрозу національній безпеці та демократичному розвитку держави.

Сьогодні масштаби тіньової економіки, а також обсяги фінансових ресурсів, що обертаються у цьому секторі господарства, не можуть не враховуватися при прийнятті управлінських і законодавчих рішень на всіх рівнях владних структур. За оцінками фахівців Міністерства внутрішніх справ України близько 55% підприємств повністю або частково працюють в «тіні» [280]. Розрахунки рівня тіньового сектору із застосуванням різних методик свідчать, що на нього припадає близько 40–50% внутрішнього валового продукту. Причому, на думку вітчизняних вчених і закордонних експертів, цей рівень тіньової економіки можна вважати його нижньою межею [149; 196]. Для порівняння: в Італії рівень тіньової економіки становить 27,8%, у Франції – 14,9%, в Німеччині – 16,3%, в США – 8,9% [223].

Слід зауважити, що найбільша активність тіньових фірм виявляється в регіонах з добре розвиненою економікою та значним фінансовим потенціалом – у місті Києві, Дніпропетровській, Донецькій, Одеській та Харківській областях (рис. 6.14). Так, за даними Міністерства внутрішніх справ у 2009 році злочинів економічної спрямованості у Дніпропетровській області нараховувалося 3816, у Луганській – 3452, в Одеській – 2975, у Донецькій – 2893, у місті Києві – 2119, у Львівській – 1941, у Харківській – 1806 [19]. Щодо галузей економіки, то в числі «тінізованих» є будівництво (майже 50% ВВП), промисловість (40%), сільське господарство (понад 25%), торгівля і транспорт (від 7 до 15%) [280]. Очолюють тіньові структури, як правило, особи, які добре підготовлені в економічному, юридичному та організаційному планах, кваліфіковано використовують у своїй діяльності комп'ютерні технології та електронні засоби зв'язку, значна частина з них пройшла підвищення кваліфікації за кордоном, раніше конфліктів з правоохоронними органами не мала. За оцінками фахівців [280], легалізація

тіньової діяльності забезпечила б понад 50 млрд гривень додаткових бюджетних надходжень, що цілком би вирішило проблему підвищення рівня життєвих стандартів пенсіонерів України.

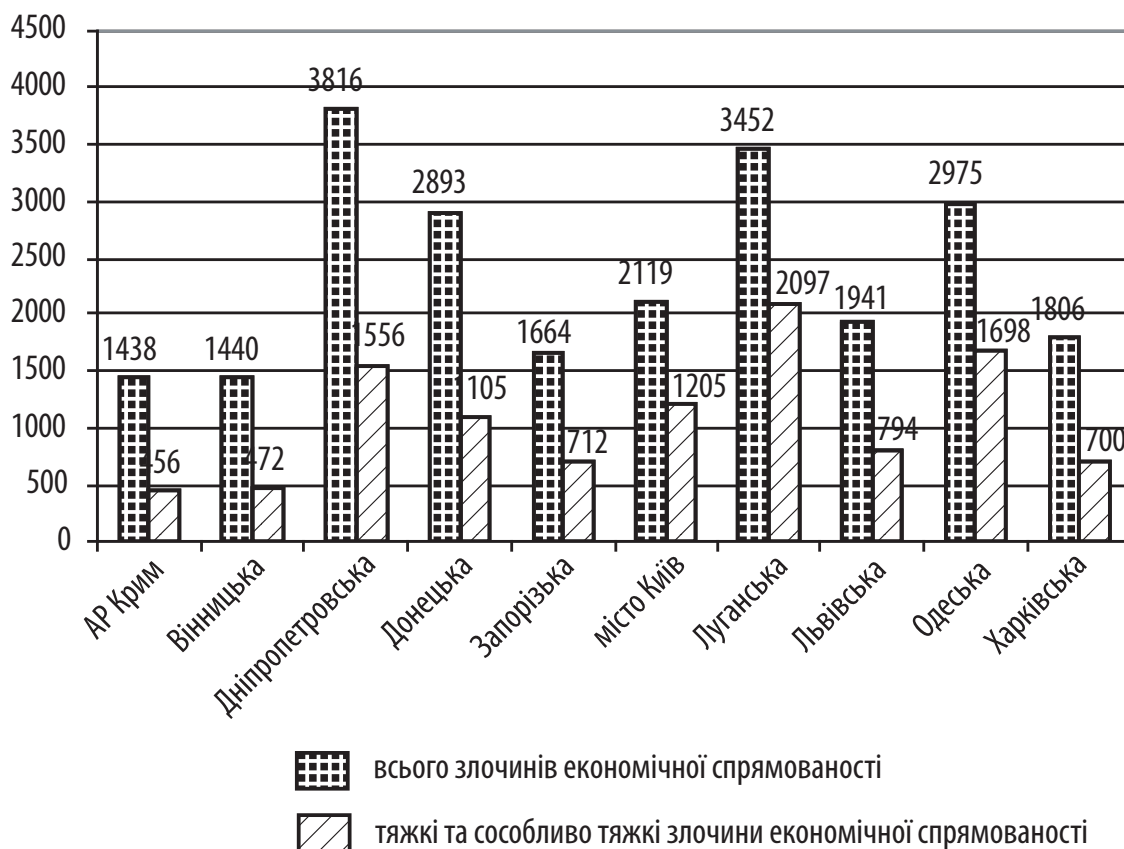


Рис. 6.14. Злочини економічної спрямованості, виявлені Міністерством внутрішніх справ у 2009 році

Але найбільш небезпечним наслідком розвитку тіньової економіки є криміналізація суспільства в цілому, що веде до втрати державою своїх регулюючих і контролюючих функцій (рис. 6.15). Так, за даними Міністерства внутрішніх справ серед кримінальних справ, які були направлені до суду слідчими органів прокуратури з обвинувачувальним висновком за 2008 рік найбільшу питому вагу становлять справи щодо зловживання та перевищення влади (41%), на другому місці – справи з розтрати, привласнення та заволодіння майном (29%). Кримінальні справи, направлені до суду слідчими прокуратури щодо хабарництва складають 13%, у сфері економіки – 9%, справи з ознаками корупційних діянь складають 8% [280].



Рис. 6.15. Кримінальні справи, направлені до суду слідчими органів прокуратури з обвинувачувальним висновком за 2008 рік

Перш за все, основними чинниками, що сприяють розвитку тіньової економіки в Україні, є: недосконалість діючої законодавчої бази, існування у чинних законодавчих актах значної кількості необґрунтованих правових норм і обмежень щодо економічної діяльності в усіх сферах економіки, надмірне регулювання підприємницької діяльності; нестабільність податкового законодавства, високий податковий тиск і нерівномірність податкового навантаження на суб'єкти господарювання, низький рівень податкової дисципліни, недостатній контроль за повнотою збирання податків; корупція в державних органах та органах місцевого самоврядування; втрата історичних традицій, моральних і етичних норм, що мають бути в основі поваги до приватної власності та підприємницької діяльності.

Окрім зазначених, на думку авторів, розвитку економічних злочинів найбільше сприяє правова незахищеність суб'єктів господарювання від зловживань з боку посадових осіб державних органів і органів місцевого самоврядування. Тому метою розділу є дослідження ролі судово-економічної

експертизи як однієї з форм використання спеціальних економічних знань при захисті законних інтересів підприємницьких структур.

Для досягнення поставленої мети були вирішені наступні завдання: розкрита мета залучення та основні вимоги, що висуваються до спеціаліста-економіста при провадженні однієї з форм використання спеціальних економічних знань під час виконання слідчих дій; розроблені пропозиції щодо вдосконалення порядку залучення та розширення повноважень спеціаліста-економіста під час досудового слідства; розкрита сутність ревізії фінансово-господарської діяльності підприємницьких структур, що призначається за вимогою правоохоронних органів, а також визначені відмінності цієї ревізії від планової ревізії; розкрита сутність судово-економічної експертизи як однієї з форм використання спеціальних економічних знань у процесі досудового слідства чи суду; розроблені пропозиції щодо вдосконалення законодавчого та інформаційного забезпечення судово-економічної експертизи як форми використання спеціальних економічних знань.

Необхідно зазначити, що сьогодні економічні правопорушення, які становлять загрозу господарській діяльності, значно відрізняються від тих, що були притаманні командно-адміністративній системі. Якщо раніше економічні злочини за способом скоєння були досить прості (спекуляція, оплата праці «мертвих душ» тощо), то сьогодні економічні правопорушення, особливо у банківській сфері та сфері зовнішньоекономічної діяльності, набули інтелектуального характеру.

Причому з розвитком ринкових відносин у нашій країні «вдосконалюються» і економічні правопорушення. Так, у Посланні до Верховної Ради від 15 травня 2008 року Президент України зазначив, що головною загрозою економічній безпеці нашої країни стало рейдерство – незаконна діяльність організованих злочинних груп, спрямована на привласнення чужого майна шляхом шахрайства з використанням неправосудних або сфальсифікованих рішень. Це дійсно досить нове явище, і відсутність у законодавстві України необхідних норм значно ускладнює боротьбу проти цієї діяльності. Нині від рейдерських атак не застраховані ні окремі громадяни (наприклад, власники земельних ділянок), ні малі підприємницькі структури, ні великі промислові об'єднання.

Тому в сучасних умовах значно зростає роль правоохоронних органів щодо захисту законних прав та економічних інтересів різних підприємницьких структур, і особливо, як зауважив Президент України, в захисті прав власності. Цивілізований світ давно збагнув, що основою держави є правосуддя. Підкорення закону – це фундамент, на якому базується держава, ідея, яка спонукає суспільство до єднання, що є вкрай важливим для України. А основною рисою сучасного суспільства є розвиток широкого кола суспільних відносин, що регулюються нормами права, що передбачають взаємну юридичну й економічну відповідальність суб'єктів цих відносин.

Правосуддя є особливою функцією державної влади, що здійснюється шляхом розгляду і вирішення в судових засіданнях господарських, цивільних і адміністративних справ зі спорів стосовно прав та інтересів громадян, підприємницьких структур, громадських об'єднань і організацій, а також кримінальних справ, застосування встановлених заходів покарання для осіб, винних у скоєнні злочинів, або виправдання невинних. Але захист законних економічних інтересів підприємницьких структур та окремих громадян потребує не тільки юридичних знань та навичок у сфері криміналістики, але й спеціальних пізнань у різних галузях економіки (оподаткування, ціноутворення, кредитування, зовнішньоекономічної діяльності і под.), організації облікового процесу, аналізу господарської діяльності та досвіду контрольно-ревізійної роботи.

Кримінально-процесуальний кодекс України (КПК) [4] визначає три форми використання спеціальних економічних знань у процесі досудового слідства та судовому процесі: участь спеціаліста-економіста під час виконання слідчих дій (ст. 128-1 КПК); проведення ревізії фінансово-господарської діяльності у зв'язку з кримінальною справою (ст. 66 КПК); проведення судово-економічної експертизи (ст.ст. 75, 196, 310 КПК).

Проведені дослідження показали, що якість слідства безпосередньо пов'язана з ефективним використанням спеціальних знань. Так, з усієї кількості досліджених кримінальних справ, повернутих судом для проведення додаткового розслідування через неповноту досудового слідства, у 75% така неповнота пов'язана із непроведенням усіх потрібних експертиз та інших спеціальних досліджень. По 47% справ загальні недоліки розслідування викликані недостатнім використанням економічних знань для вста-

новлення окремих обставин. З цієї кількості у 12% спеціальні знання не використовували взагалі; у 14% – не призначалася документальна ревізія; у 18% – не призначалися всі потрібні експертизи; у 35% – не були поставлені всі необхідні запитання перед ревізором або експертом [481].

Використання тієї чи іншої форми спеціальних знань залежить від конкретних обставин, визначається характером та складністю господарських, цивільних та кримінальних справ. Хоча застосування всіх цих форм базується на глибоких знаннях економіки, аналізу та обліку, всі вони мають значні процесуальні відмінності. А значний рівень суспільної небезпеки економічних злочинів в умовах ринку, труднощі їх виявлення та дослідження зумовили підвищення уваги вітчизняних науковців до особливостей використання спеціальних знань під час розслідування економічних правопорушень. Зокрема, цій проблемі присвячені роботи О. М. Бандурки, М. Т. Білухи, Л. Н. Головченко, М. І. Камлика, М. В. Куркіна, Г. А. Матусовського, С. С. Чернявського та ін. [51; 61; 178; 223; 291; 432].

Основною метою залучення спеціаліста-економіста є розширення практичних можливостей слідчого з виявлення та вилучення доказів під час дізнання та слідчих дій. Саме цим питанням використання спеціальних економічних знань присвячені зазначені роботи. До особи, яка викликається як спеціаліст законодавство [4] ставить дві основні вимоги: бути не зацікавленою у результатах розслідування та компетентною у своїй галузі. Спеціалістом-економістом не може виступати представник організації, що контролює відповідно до чинного законодавства фінансово-господарську діяльність підприємницьких структур, де виявлені незаконні дії. Але як спеціаліста-економіста можна залучати представників незалежних контролюючих органів, зокрема аудиторських фірм. Відповідно до КПК [4], залучення спеціаліста-економіста до слідчих дій, не потребує спеціальної постанови, що значно зменшує процесуальні права такої особи. Але участь спеціаліста-економіста в слідчих діях повинна бути обов'язково відображена у відповідному протоколі.

Тобто порядок залучення спеціаліста-економіста до процесуальних дій законодавством [4] в повній мірі не обумовлюється. Тому вважаємо, що виклик спеціаліста-економіста повинен оформлюватися відповідною постановою (ухвалою), у якій треба вказати процесуальну дію, в проведенні якої

буде брати участь цей фахівець, його спеціальність, час і місце проведення дії та попередження про відповідальність за злісне ухилення від з'явлення. Необхідно зазначити, що роль спеціаліста-економіста значно зросла з введенням в дію Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996 від 16.07.99 р. та національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(с)БО). Пункт 5 статті 8 цього Закону [9] дозволяє підприємствам самостійно обирати форму бухгалтерського обліку як певну систему реєстрів обліку, розробляти форми управлінського обліку та звітності, затверджує правила документообігу і технологію обробки облікової інформації.

Тому, на думку авторів, практична допомога спеціаліста-економіста повинна зводитися до вирішення таких складних для слідчого питань: які саме облікові документи можуть містити дані, необхідні для дослідження відповідних господарських операцій; де можна знайти оригінали зазначених документів, їх другі примірники, копії тощо; у яких облікових реєстрах прямо чи опосередковано відображаються операції, що досліджуються; показники яких форм звітності пов'язані з операціями, що досліджуються.

Участь спеціаліста-економіста в огляді та виїмці документів, які є основним видом доказів у кримінальних справах з економічних злочинів, повинна звести до мінімуму помилки, пов'язані з неправильним відбором та незалученням до справи необхідних документів та реєстрів. Залучення спеціаліста-економіста – це лише право, а не обов'язок слідчого. Але при виконанні таких слідчих дій, що передбачені КПК [4], як проведення обшуку (ст. 177) в приміщенні економічних служб підприємства, огляду (ст. 190) та виїмки документів (ст. 178), на нашу думку, треба обов'язково залучати спеціаліста-економіста. Відмова від участі спеціаліста-економіста при вилученні документів часто призводить до того, що в процесі проведення судово-економічних експертиз виникає потреба в наданні додаткових даних, які відображаються в облікових документах і реєстрах, а також у формах фінансової звітності.

Більшість фахівців з криміналістики [149; 260] вважає, що у протоколах слідчих дій не повинно бути ніяких заяв спеціаліста-економіста з приводу оцінки зібраних доказів. На думку авторів, таке твердження стосується лише юридичної оцінки цих доказів. А спеціаліст-економіст повинен

надати допомогу у встановленні документів, доброякісність яких викликає сумніви.

Крім того, до обов'язків спеціаліста-економіста відповідно до ст. 128-1 КПК входить також надання пояснень (консультацій) слідчого з приводу спеціальних питань, які виникають при проведенні слідчої дії [4]. Але часто надання консультацій потрібно суддям, прокурорам, слідчим та іншим учасникам процесу поза межами проведення процесуальних дій. Тому, думку авторів, статтю 32 КПК, у якій роз'ясняється терміни Кодексу, треба доповнити пунктом «консультант», що визнає консультанта-економіста самостійним суб'єктом судочинства, діяльність якого б була самостійною формою використання спеціальних пізнань у сфері бухгалтерського обліку, аналізу та фінансово-господарського контролю.

Щодо визначення цього терміну, то воно може бути приблизно таким: «Консультант – особа, яка володіє спеціальними знаннями та навичками і може надавати консультації (пояснення) поза межами процесуальних дій з приводу питань, вирішення яких потребує відповідних спеціальних знань». Документально така консультаційна діяльність може бути оформлена відповідною довідкою за підписом консультанта або протоколом допиту особи, яка володіє спеціальними знаннями та навичками.

Другою формою використання спеціальних економічних знань у процесі слідства та судовому процесі є проведення ревізії фінансово-господарської діяльності підприємницьких структур на вимогу правоохоронних органів (ревізії фінансово-господарської діяльності у зв'язку з кримінальною справою). Сутністю ревізії, що призначається за зверненням правоохоронних органів є документальна перевірка фінансово-господарської діяльності підприємства з метою встановлення законності та доцільності проведених господарських операцій, способом документального викриття недостач, розтрат, привласнень та крадіжок коштів та матеріальних цінностей, виявлення економічних злочинів та попередження фінансових зловживань [357, с. 54]. Тільки проведення ревізії дає можливість повно та документально встановити всі суттєві обставини зі справ про ухилення від сплати податків, шахрайство з фінансовим ресурсами, порядку випуску цінних паперів, приховування банкрутства тощо. За допомогою інших засобів збирання доказів, що передбачені КПК, виявити всі аспекти таких справ

просто неможливо. Причому ревізія суб'єкта підприємницької діяльності за дорученням правоохоронних органів може проводитися незалежно від кількості раніше проведених на цьому об'єкті ревізій і перевірок.

Найбільш характерні відмінності ревізії, що проводиться за зверненням правоохоронних органів, від планової наведені у *табл. 6.13* [357, с. 59].

Таблиця 6.13

Основні відмінності планової ревізії та ревізії, яка проводиться за зверненням правоохоронних органів

Ревізія за зверненням правоохоронних органів	Планова ревізія фінансово-господарської діяльності
<p>Визначається як засіб збору доказів шляхом використання спеціальних економічних знань.</p> <p>Основне завдання – встановлення і перевірка фактів порушення чинного законодавства та виявлення економічних злочинів.</p> <p>Ревізор виконує завдання слідчого (суду, прокурора).</p> <p>У процесі проведення ревізор взаємодіє з правоохоронним органом.</p> <p>Об'єктом ревізії є не тільки документи підприємницької структури, що перевіряється, але й дані отримані у ході оперативно-розшукових дій</p>	<p>1. Визначається як основна форма ретроспективного контролю фінансово-господарської діяльності підприємницьких структур.</p> <p>2. Основне завдання – перевірка законності господарських операцій, достовірності обліку та звітності.</p> <p>3. Ревізор керується програмою перевірки.</p> <p>4. Ревізор взаємодіє з керівником контролюючого органу.</p> <p>5. Об'єктом ревізії є облікові документи, реєстри синтетичного та аналітичного обліку, звітність структури, що перевіряється</p>

Але сьогодні самостійно проводити ревізії господарської діяльності правоохоронні органи не мають права. Основний обов'язок проведення ревізій на вимогу правоохоронних органів відповідно до статті 11 Закону «Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні» № 2939-ХІІ від 26.01.93 р. [12] покладається на органи Державної контрольно-ревізійної служби (ДКРС). Проте ДКРС не приймає до виконання звернення правоохоронних органів щодо питань, які не входять до компетенції її органів. А система державних органів, що контролює фінансово-господарську діяльність в Україні, досить численна та різноманітна. За свідченням політиків сьогодні в нашій державі більше 80 органів мають право контролювати фінансово-господарську діяльність підприємницьких структур, а це є

найбільшою кількістю на пострадянському просторі. Для порівняння в Таджикистані, який займає за цим показником друге місце, таких органів 44, а в Грузії – лише 23 [183]. Причому, згідно з чинним законодавством ці органи, як правило, контролюють лише окремі сторони діяльності підприємницьких структур і тільки в межах своєї компетенції, яка визначається певними нормативно-правовими актами України. Так, статтею 2 Закону України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» № 2181-III від 21.12.2000 р. [17] встановлено виключний перелік органів, які мають право перевіряти своєчасність, повноту нарахування та сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), і Державна контрольно-ревізійна служба України до цього переліку не входить. І тому, щоб повністю перевірити фінансово-господарську діяльність певної підприємницької структури, правоохоронні органи змушені звертатися до багатьох контролюючих органів.

Така ситуація змушує авторів підтримати думку проекту Закону України «Про боротьбу з економічною злочинністю», підготовленого комітетом Верховної Ради України з питань законодавчого забезпечення правоохоронної діяльності, який передбачає створення в складі Міністерства внутрішніх справ спеціального підрозділу – Головного фінансово-контрольного управління, а перший пункт статті 2.3 цього Закону викласти в такій редакції: «Головним завданням фінансово-контрольного управління в структурі міністерства внутрішніх справ України передбачається здійснення комплексного економічного контролю як самостійно, так із залученням інших фахівців, суб'єктів підприємницької діяльності різних форм власності під час дослідних перевірок матеріалів та досудового розслідування кримінальних справ, порушених стосовно осіб, які підозрюються в скоєнні економічних злочинів».

Третьою та найбільш відпрацьованою формою використання спеціальних знань з економіки, бухгалтерського обліку, аналізу та фінансово-господарського контролю у сфері правосуддя є призначення судово-економічних експертиз. Офіційний статус термін «судово-економічна експертиза» отримав 30.01.2001 р., коли рішенням Президії науково-консультативної та методичної ради з проблем судової експертизи судово-бухгалтерську експертизу було перейменовано на судово-економічну. При-

чому в цьому виді судової експертизи було виділено три види спеціальностей (табл. 6.14) [357, с. 100].

Таблиця 6.14

Спеціальності судово-економічної експертизи

№	Види судових експертиз	Індекси експертних спеціальностей	Види експертних спеціальностей
1	2	3	4
11.	Економічна експертиза	11.1.	Дослідження документів бухгалтерського та податкового обліку і звітності
		11.2.	Дослідження документів про фінансово-кредитні операції
		11.3.	Дослідження документів про економічну діяльність підприємств і організацій

Питання розвитку судово-економічної експертизи в умовах ринку були розглянуті в працях таких вітчизняних вчених, як М. Т. Білухи, Ф. Ф. Бутинця, Г. Г. Мумінової-Савінової, В. С. Рудницького, В. І. Лазуренко, В. Є. Швець, М. І. Камлика та інших [61; 178, 226; 291; 432; 433; 487].

Слід зазначити, що проведені дослідження робіт зазначених авторів, дозволяє констатувати, що в сучасній економічній науці питання сутності поняття «судово-економічна експертиза» є дискусійними. Насамперед це проявляється у тому, що не існує єдності у самому терміні. Так, незважаючи на законодавчу зміну терміна «судово-бухгалтерська експертиза» на термін «судово-економічна експертиза» більшість науковців продовжують оперувати першим терміном, що значно звужує предмету галузь знань, а отже, і саму сутність судово-економічної експертизи. Однак, враховуючи те, що зазначені поняття мають однакові об'єктну й предметну області дослідження, вирішують однакові завдання та здійснюються за допомогою одних і тих же методів, на думку авторів, їх можна тлумачити як різне словесне визначення одного поняття – судово-економічна експертиза.

Досліджуючи поняття «судово-економічна експертиза» справедливо підкреслити, що у авторів видань останніх років не існує єдності у його визначенні. Так, В. Є. Швець під судово-економічною експертизою розуміє процес використання спеціальних знань із бухгалтерського обліку,

економічного аналізу та контролю при дослідженні правопорушень і злочинів у діяльності об'єктів, які перевіряють, для документального обґрунтування позовних вимог, поданих у слідчі або судові органи [487, с. 145]. На думку В. В. Бутинця, судово-економічна експертиза – це процесуальна форма, що полягає у вивченні експертом-бухгалтером матеріалів справи в межах його спеціальних знань на завдання слідчого або суду, з метою встановлення фактичних обставин кримінальної чи цивільної справи і надання експертного висновку [433, с. 48]. У свою чергу, Г. Г. Мумінова-Савінова під судово-економічною експертизою розуміє дослідження фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, яке в межах чинного законодавства здійснюється особою, котра володіє спеціальними знаннями в галузі бухгалтерського обліку (експертом-бухгалтером), з метою подання висновку стосовно кола питань, поставлених органами дізнання, попереднього слідства чи суду [291, с. 75]. Також, заслуговує на увагу визначення судово-економічної експертизи О. М. Бандурки, який вважає, що судово-економічна експертиза – це наука, яка досліджує фінансово-господарську діяльність підприємств всіх форм власності на предмет підтвердження фактів втрат, крадіжки цінностей, які встановлюють за даними бухгалтерського обліку та можуть підтвердити матеріальну відповідальність за скоєну шкоду матеріально-відповідальними та посадовими особами [51, с. 54]. Тобто перші три дослідники наголошують на практичній стороні діяльності та визначають місце судово-економічної експертизи як процесуальної форми дослідження економічних правопорушень. Останній же автор схиляється до теоретичного значення місця судово-економічної експертизи в колі інших юридичних дисциплін.

Подальший аналіз робіт цих та інших авторів з питань формування понятійного апарату судово-економічної експертизи дозволяє зробити висновок про доцільність групування визначень сутності судово-економічної експертизи, для більш глибокого розуміння її змісту, за такими базовими категоріями та поняттями як наука, дослідження, спосіб, процес та ін. Отже, як видно з *табл. 6.15* на сьогоднішній день існує велика кількість поглядів на визначення поняття «судово-економічна експертиза».

На основі проведеного аналізу можна виокремити декілька підходів до визначення цього поняття: дослідження в межах чинного законодавства

фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання; процесуальна дія особи, що володіє спеціальними економічними знаннями, для вирішення питань, поставлених перед нею слідчим чи судом; спосіб доказу по кримінальній чи цивільній справі; спеціальна галузь знань бухгалтерії; складова частина судової експертизи в кримінальному, цивільному процесі.

Таблиця 6.15

Узагальнення підходів до визначення сутності судово-економічної експертизи

Автор	Базова категорія чи поняття								
	Наука	Дослідження	Процесуальна дія	Складова частина	Процесуальна форма	Спосіб	Галузь знань	Вид	Процес
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Бандурка О. М. [8]	+								
Білуха М. Т. [9]		+							
Бутинець Ф. Ф. [24]					+				
Дубоносов Є. С. [11]			+						
Кеворкова Ж. А., Савін А. А. [14]				+	+				
Камлик М. І. [12]		+							
Лазуренко В. І. [16]						+			
Макєєнко Г. І. [17]							+		
Мумінова-Савінова Г. Г. [20]		+							
Рудницький В. С. [23]								+	
Швець В. Є. [26]									+

На думку авторів, зазначені підходи не розривають характер судово-економічної експертизи, що базується на: процесуально-правовому змісті, який полягає у визначенні її як процесу, керованого системою правил, закріплених законодавчо; використанні спеціальних економічних знань, що дозволяє реалізувати певні знання у різних галузях економіки, бухгалтерського і податкового обліку, аналізу господарської діяльності, ревізії та контролю.

Враховуючи результати проведеного дослідження, на думку авторів, під терміном «судово-економічна експертиза» слід розуміти процесуальну форму дослідження на основі спеціальних знань у різних сферах економіки, бухгалтерського обліку, аналізу, ревізії та фінансово-господарського контролю облікових документів, бухгалтерських та податкових реєстрів та фінансової звітності суб'єктів господарювання різних форм власності з метою вирішення широкого кола питань, що виникають під час судового розгляду господарських суперечок при розслідуванні економічних злочинів.

Таке визначення більш ґрунтовно розкриває подвійний характер судово-економічної експертизи та дозволяє простежити її безпосередній зв'язок з юридичним процесом і ставить на межу юридичної та економічної наук.

Слід зауважити, що судово-економічна експертиза як і вся система експертного забезпечення правосуддя в Україні знаходиться сьогодні в процесі реформування та становлення. Зазначимо лише основні напрямки експертного забезпечення правоохоронної діяльності, які, на думку авторів, потребують свого вирішення в ході правової реформи, що відбувається в Україні.

Такими питаннями є: встановлення співвідношення принципу незалежності судової експертизи з існуванням відомчих експертних служб; врахування особливостей проведення експертиз поза межами державних спеціалізованих установ (на підприємницьких началах, окремими громадянами за разовим договорами тощо); здатність слідчого, судді, прокурора або іншої особи, яка призначила експертизу, оцінити змістовну частину (методику досліджень та наукову обґрунтованість отриманих результатів) та якість висновку експерта; визначення переліку випадків обов'язкового призначення економічної експертизи в адміністративному, цивільному та, особливо, господарському процесі й у виконавчому провадженні; розширення кола суб'єктів призначення судової експертизи (наприклад, надання права призначення експертизи захиснику відповідно до принципу змагальності); можливість призначення судово-економічної експертизи до порушення кримінальної справи; оптимізація форми та змісту висновку експертів.

Сьогодні, на думку авторів, можна виділити два основні напрямки розвитку судової експертизи: диференціацію та інтеграцію спеціальних знань, які необхідні для її проведення. Наслідком диференціації є розширення переліку спеціалізованих експертиз, кожна з яких має певну сферу дослідження. Якнайкраще диференціація судової експертизи спостерігається в розробленій її класифікації за класами, родами, видами та експертними спеціальностями, за якими присвоюється кваліфікація судового експерта. Але не з всіма положеннями цієї класифікації можна погодитися, оскільки основою поділу експертиз за видами, перш за все, є характер спеціальних знань та предмет дослідження, що визначається питаннями, які ставляться перед експертами у зв'язку з необхідністю пошуку доказів з використанням таких спеціальних знань. З цієї точки зору спірним є віднесення експертної спеціальності 13.9 «Економічні дослідження, пов'язані з використанням прав на об'єкти інтелектуальної власності» до виду експертиз, пов'язаних з охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності, а не до виду економічних експертиз.

Експертна діяльність має подвійний характер: юридичний за функціями та джерелами формування, та спеціальний науковий – за характером знань, які використовуються при її здійсненні. Тому ефективність цієї діяльності багато в чому залежить від стану правової системи нашої держави. А одним з основних принципів, яким повинна відповідати правова система будь-якої країни, є несперечливість, тобто одні чинні правові норми не повинні суперечити іншим. На жаль, цей принцип у нашій державі часто порушується, і це навіть закріплено в чинному законодавстві. Так, у пункті 4.4 Закону України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» № 2181 від 21.12.2000 р. [17] зазначається, що «у разі, коли норма закону чи іншого нормативного-правового акта, виданого на підставі закону, або коли норми різних законів чи різних нормативно-правових актів припускають неоднозначне (множинне) трактування обов'язків платників податків або контролюючих органів, внаслідок чого є можливість прийняти рішення на користь як платника податків, так і контролюючого органу, рішення приймається на користь платника податків». Тобто ця правова норма дає вказівку всім органам, у тому числі судовим, на чю користь вирішувати

спірні питання. А це суперечить статті 129 Конституції України [1], яка проголошує основною засадою судочинства в нашій державі рівність усіх учасників судового процесу. На щастя, ця норма Закону № 2181 [17] не стосується діяльності експертів економістів, які зобов'язані надавати чіткі об'єктивні висновки. Але така ситуація може призвести до певних колізій між висновками експертизи та рішеннями суду. Таким чином, поліпшення якості судово-економічних експертиз багато у чому пов'язано з правовою реформою в нашій країні.

На думку авторів, потребує покращення й інформаційна база проведення судово-економічних експертиз. Так, головними об'єктами проведення економічних досліджень, що надаються експерту, є облікові документи та реєстри, а також різні форми звітності. Згідно з пунктом 2 статті 3 Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.99 р. «фінансова, податкова, статистична та інші види звітності, що використовують грошовий вимірник, ґрунтуються на даних бухгалтерського обліку» [9]. А пункт 2 Прикінцевих положень цього Закону вимагає від Кабінету Міністрів України: «підготувати та подати до Верховної Ради України пропозиції про внесення змін до законів України, що випливають з цього Закону; привести свої нормативно-правові акти у відповідності з цим Законом; забезпечити розроблення міністерствами та іншими центральними органами виконавчої влади нормативно-правових актів, передбачених цим Законом, а також перегляд та скасування тих нормативно-правових актів, що суперечать цьому Закону» [9].

Як свідчить аналіз кримінальних справ з економічних злочинів [178], які надходять до лабораторії судово-економічних досліджень Харківського науково-дослідного інституту судових експертиз ім. засл. проф. М. С. Бокаріуса, близько двох третин з них пов'язано з ухиленням від сплати податків. І в цих справах основним видом доказів є податкова звітність, сформована за даними податкового обліку. Як уже зазначалось, у Законі № 996 [9] всі види звітності, що використовують грошовий вимірник, повинні ґрунтуватися на даних бухгалтерського обліку.

Міністерство фінансів України спробувало врегулювати цю колізію своїм наказом, який затвердив «Положення про порядок розрахунку податкових різниць за даними бухгалтерського обліку» № 1316 від

29.12.06 р., зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 24.01.07 р. за № 60/13327. Але вже в січні 2008 року це положення було скасовано за наказом № 30 того ж Міністерства фінансів, тому що навіть сама назва цього нормативно-правового акту була некоректною. Так, відповідно до статті 4 цього Положення «податковою різницею визначається різниця, яка виникає між оцінкою і критеріями визнання доходів, витрат, активів, зобов'язань у бухгалтерського обліку та податковому законодавстві». Але у податковому законодавстві (див. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» № 287/97-ВР від 22.05.97 р. [14]), терміни «доходи» та «витрати» не визначені. В Законі № 297/97-ВР є лише терміни «валові доходи» та «валові витрати», які значно відрізняються за своїм складом від «доходів» і «витрат» бухгалтерського обліку, які визначені П(с)БО № 15 «Доходи», затверджене наказом МФУ від 29.11.99 р. № 290 та П(с)БО № 16 «Витрати», затверджене наказом МФУ від 31.12.99 р. № 318.

А тому визначення податкових різниць можливе лише при нормальному веденні бухгалтерського та податкового обліку і, відповідно, одночасній оцінці тих самих подій у двох оцінках: а) за даними бухгалтерського обліку; б) за даними податкового обліку. Треба зауважити, що скасування цього наказу Міністерства фінансів відбулося після його реєстрації в Міністерстві юстиції. Тому член Вищої ради юстиції проф. А. О. Селіванов слушно ставить питання про проведення правової експертизи нормативно-правових актів, особливо тих, що стосуються питань оподаткування, фінансово-кредитних операцій, операцій з цінними паперами судовими експертами, економістами-бухгалтерами за фахом [357].

Сучасний етап розвитку економічної експертизи характеризується появою нових методів дослідження, розробкою додаткових до традиційних методик, розширенням кола осіб та установ, за зверненням яких проводяться дослідження. В умовах постійних змін податкового законодавства, перегляду методології бухгалтерського обліку, появи нових схем економічних злочинів швидкими темпами відбувається старіння методик проведення економічних експертиз.

Тому, на думку авторів, в нових сучасних експертних методиках повинні відобразитися: особливості організації бухгалтерського обліку в окремих підприємницьких структурах, виявлення недоліків у постановці обліку

та контролю; нові способи скоєння злочинів, для виявлення яких необхідно проводити економічні експертизи; компетенції судових експертиз кожного виду; об'єкти дослідження при вирішенні конкретних експертних завдань; методи дослідження певних документів з метою вирішення конкретних завдань; програми з використання комп'ютерної техніки в експертних дослідженнях.

Але, що стосується методик проведення судово-економічних експертиз, на нашу думку, треба підтримати позицію Комітету з міжнародної практики аудиту, що викладена у приблизному тексті Заяви для країн, які приймають міжнародні стандарти аудиту [425], змінивши слово «стандарти» на слово «методики», а слово «аудитор» на слово «експерт-економіст». Отже, у пункті 7 цієї Заяви вказується, що неможливо розробити методики, що охоплюють всі ситуації та обставин, з якими може зіткнутися експерт-економіст. Тому практикуючим експертам слід розглядати розроблені методики, як основні принципи, яких слід дотримуватися, виконуючи свою роботу. Конкретні процедури, необхідні для застосування цих методик, залежать від професійної думки кожного експерта-економіста та обставин кожного окремого випадку. Проте, необхідно зважати, що ефективно використання цих методик залежить від належної підготовки кадрів судових експертів-економістів.

Крім того, від інших слідчих дій експертиза відрізняється тим, що судді, прокурори, слідчі самі її не проводять, а лише призначають експертизу і доручають її проведення іншим особам, компетентним у дослідженні певних питань. Тому розвиток судово-економічної експертизи неможливий без підготовки висококваліфікованих кадрів для роботи в державних спеціалізованих установах судових експертиз і в недержавних структурах, які б могли самостійно проводити складні дослідження.

Більшість фахівців [183; 223; 280] слушно зауважують, що підготовка експерта, безумовно, повинна включати як юридичні, так і спеціальні наукові дисципліни, і мати такі складові: базову повну вищу освіту; післядипломну освіту (спеціалізацію, стажування, підвищення кваліфікації тощо); спеціальну підготовку за певними експертними спеціальностями; постійну самоосвіту. А як показує досвід розвинутих країн [117] потреба в фахівцях із знаннями економік та права зростає приблизно вдвічі кожні п'ять років.

Проте в одному навчальному закладі просто неможливо підготувати судових експертів з усіх різноманітних експертних спеціальностей. Зокрема, базову підготовку судових експертів-економістів можна б було б здійснювати в Харківського національного економічного університеті з використанням матеріально-технічної бази, наукового та кадрового потенціалу обласної податкової міліції, контрольно-ревізійного управління області та лабораторії судово-економічних досліджень Харківського науково-дослідного інституту економічних експертиз ім. засл. проф. М. С. Бокаріуса.

У результаті дослідження різних форм використання спеціальних економічних знань, однією з яких є саме судово-економічна експертиза, можна зробити наступні висновки:

1. Сучасний розвиток України характеризується високим рівнем тінізації її економіки та криміналізацією суспільства, що потребує використання різних форм спеціальних економічних знань для викриття та дослідження правопорушень у фінансово-господарській діяльності підприємницьких структур.
2. Сьогодні в українському законодавстві виокремлені три форми використання спеціальних економічних знань, а саме: участь спеціаліста-економіста під час виконання слідчих дій; проведення ревізії фінансово-господарської діяльності на вимогу правоохоронних органів; проведення судово-економічної експертизи. Використання тієї чи іншої форми спеціальних знань залежить від конкретних обставин, визначається характером та складністю господарських, цивільних та кримінальних справ.
3. Дослідження діючого цивільного законодавства показало, що порядок залучення спеціаліста-економіста до процесуальних дій в повній мірі не обумовлюється. Тому авторами пропонується при провадженні слідчих дій оформляти виклик спеціаліста-економіста відповідною постановою (ухвалою), у якій треба вказати процесуальну дію, в проведенні якої буде брати участь даний фахівець, його спеціальність, час і місце проведення дії та попередження про відповідальність за злісне ухилення від з'явлення. Крім того, пропонується розширити повноваження спеціаліста-економіста стосовно встановлення документів, доброякісність яких викликає сумніви. Також авторами в рамках

розширення повноважень спеціаліста-економіста як консультанта з економічних питань обґрунтована необхідність ввести в термінологію цивільного законодавства поняття «консультант», під яким пропонується розуміти особу, яка володіє спеціальними знаннями та навичками і може надавати консультації (пояснення) поза межами процесуальних дій з приводу питань, вирішення яких потребує відповідних спеціальних знань. Зазначені пропозиції є науковою новизною та мають практичне значення при провадженні цивільної чи громадської справи у процесі досудового слідства.

4. Ревізія фінансово-господарської діяльності на вимогу правоохоронних органів є однією з форм використання спеціальних економічних знань у процесі досудового слідства та судовому процесі, яка дозволяє повно та документально встановити всі суттєві обставини зі справ про ухилення від сплати податків, шахрайство з фінансовими ресурсами, порядку випуску цінних паперів, приховування банкрутства тощо. В рамках вдосконалення законодавчого забезпечення правоохоронної діяльності авторами обґрунтовується необхідність створення в складі Міністерства внутрішніх справ спеціального підрозділу – Головного фінансово-контрольного управління. Ця пропозиція має практичне значення для провадження досудових слідчих дій.
5. Судово-економічна експертиза є найбільш відпрацьованою формою використання спеціальних економічних знань. На основі проведеного аналізу підходів до визначення сутності судово-економічної експертизи, авторами наведено власне тлумачення цього поняття. Так, під судово-економічною експертизою пропонується розуміти процесуальну форму дослідження на основі спеціальних знань у різних сферах економіки, бухгалтерського обліку, аналізу, ревізії та фінансово-господарського контролю облікових документів, бухгалтерських та податкових реєстрів та фінансової звітності суб'єктів господарювання різних форм власності з метою вирішення широкого кола питань, що виникають під час судового розгляду господарських суперечок при розслідуванні економічних злочинів. Наукова новизна наведеного визначення полягає у його повноті та можливості розкрити подвійний характер судово-економічної експертизи, враховуючи її юридичну та економічну природу.

6. Судово-економічна експертиза використовує не тільки спеціальні економічні знання, а й базується на процесуальних юридичних нормах. Враховуючи те, що сьогодні існують деякі суперечності в діючих у країні нормативно-правових актах, авторами пропонується внести змін до деяких них з метою усунення суперечностей у їх змісті. Крім того, задля зменшення економічних злочинів у сфері податків авторами пропонується поєднати принципи системи бухгалтерського обліку з принципами податкового законодавства. Зазначені пропозиції є науковою новизною та мають практичне значення при провадженні судових дій у цивільній та господарській сферах.
7. Розвиток судово-економічної експертизи як форми використання спеціальних економічних знань необхідно провадити на базі підготовки висококваліфікованих кадрів державних спеціалізованих установ та недержавних структур, які б могли самостійно проводити складні економічні дослідження.

6.5. Узагальнення умов невизначеності в моделюванні економічних систем для їх контролінгу

Контролінг економічної системи передбачає проведення аналізу та оцінки функціонування системи з метою її узгодження зі стратегічними цілями, управління з метою виявлення резервів підвищення ефективності діяльності на різних рівнях системи, оцінку якості інформації та роботу з інформаційним забезпеченням системи управління економічної системи у цілому, розроблення прогнозів. Оскільки під контролінгом слід розуміти функцію управління, що синтезує, інтегрує і координує основні функції управління діяльністю підприємства з метою досягнення стратегічних цілей, то умови невизначеності та мінливості зовнішнього середовища стають однією з основних складових, що забезпечують ефективність його проведення.

Необхідність врахування невизначеності для контролінгу економічних систем обумовлена такими об'єктивними факторами: складністю та неточністю інформації про економічні процеси; віддаленістю джерел еконо-

© д. е. н., проф. Л. М. Малярець; викл. О. В. Лежетьокова

мічної інформації від осіб, що приймають управлінське рішення; незбігом інтересів робітників, які складають звіти, та осіб, для яких ця інформація призначена; вимогами достовірної та якісної інформації.

Основними методами контролінгу є аналітичні методи, серед яких виокремлюється метод моделювання, що є наразі основним методом пізнання в дослідженні економічних систем. *Моделювання* – це метод дослідження явищ і процесів, що ґрунтується на заміні конкретного об'єкта досліджень іншим, подібним до нього (моделлю). Цей метод дає змогу здійснювати аналіз економічних об'єктів і процесів, економічне прогнозування, передбачення розвитку економічних процесів, вироблення управлінських рішень на всіх рівнях економічної системи, що є дуже важливим для їх контролінгу.

На перших етапах дослідження застосовувались в основному моделі детермінованого типу, де всі параметри вважалися точно відомими. Унаслідок накопичення досвіду використання детермінованих моделей були створені реальні можливості успішного застосування більш досконалої методології моделювання економічних процесів, які враховують стохастичність і невизначеність. Дослідження у цій сфері проводять за декількома напрямками: вдосконалення методики використання моделей детермінованого типу; визначення стійкості та надійності одержуваних рішень, виокремлення зони невизначеності; включення в модель змінних щодо резервів, застосування прийомів, які підвищують пристосовуваність економічних рішень до ймовірних і непередбачуваних ситуацій; проведення багатоваріантних розрахунків і модельних експериментів з варіацією конструкції моделі та її вихідних варіантів; формування моделей, які безпосередньо відображають стохастичність і невизначеність економічних процесів і використовують відповідний математичний апарат: теорію ймовірностей і математичну статистику, теорію гри і статистичних рішень, теорію масового обслуговування, стохастичне програмування, теорії випадкових процесів та нечітких множин тощо [98, с. 61].

Поняття невизначеності є одним із визначальних понять в економіко-математичному моделюванні. Під невизначеністю розуміється відсутність надійної інформації про умови економічної діяльності та низький ступінь передбачуваності цих умов [74, с. 547]. Невизначеність ситуації полягає

в тому, що вона залежить від багатьох змінних чинників, дію яких неможливо прогнозувати з певною точністю. Впливає на невизначеність також і відсутність чітко заданих цілей і критеріїв їх оцінювання. О. І. Ястремський вважає, що невизначеність досить широке поняття, яке відображає об'єктивну неможливість отримання абсолютного знання про внутрішні та зовнішні умови функціонування економічних систем, неоднозначність їх параметрів [507].

Невизначеність притаманна всій економічній діяльності, а отже, моделювання в умовах невизначеності набуває особливого практичного значення. Економіко-математичні моделі передбачають структуризацію проблеми, генерацію нових знань і тим самим частково заповнюють неповноту початкових даних, що є у дослідника. Особливо актуальним це стає в сучасних умовах функціонування та розвитку економічних систем, які характеризуються мінливістю факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, що обумовлюють невизначеність.

Невизначеність характеризується тим, що вибір конкретного плану може привести до будь-якого результату, але ймовірності цих результатів невідомі або через відсутність необхідної статистичної інформації, або через неможливість статистичного опису ситуації.

У процесі функціонування економічних системи виникають різні види невизначеності. Вивченню проблем невизначеності науковці приділяють багато уваги [98; 162; 182; 315; 507]. Слід зазначити, що в економічній науці існують різні підходи до класифікацій невизначеності. Велика кількість невизначеностей пояснюється тим, що кожен етап, а також все, що пов'язане з функціонуванням та розвитком економічних систем, є джерелом невизначеності. Розглянемо деякі з цих класифікацій.

Одним із критеріїв невизначеності є ймовірність настання подій [98; 99; 507]. Розрізняють: повну невизначеність (ймовірність настання подій близька до 0); часткову невизначеність (ймовірність настання подій знаходиться в межах від 0 до 1); повну визначеність (ймовірність настання подій близька до 1). За критерієм об'єкта невизначеності вона поділяється на людську, технічну та соціальну. Залежно від способів визначення невизначеності розрізняють статистичну, яку можна оцінити, і нестатистичну.

А. І. Орлов запропонував такі класифікаційні ознаки невизначеності [315]: недостатність знань про природні явища та процеси (наприклад, невизначеності, зумовлені недостатніми знаннями людства; невизначеність природних явищ; невизначеність, пов'язана зі здійсненням діючих і проєктованих технологічних процесів); вплив найближчого оточення підприємства (наприклад, невизначеності, спричинені діяльністю учасників економічного життя, зокрема, їх діловою активністю, фінансовим становищем; невизначеності, пов'язані з соціальними й адміністративними чинниками, невизначеність природних явищ) та невизначеності на рівні країни: невизначеність майбутньої ринкової ситуації; види невизначеності, пов'язані з коливанням цін, валютних курсів та інших макроекономічних показників; невизначеність, породжена нестабільністю законодавства і поточної економічної політики. Інша класифікація невизначеності, а також їх джерел, яка була запропонована В. Ф. Капустінім [162; 182], подана в *табл. 6.16*.

Таблиця 6.16

Класифікація невизначеності

Види невизначеності	Характеристика виду невизначеності	Джерела невизначеності
1	2	3
Перспективна невизначеність	Поява непередбачених факторів, які впливають на ефективність функціонування процесів	Складність отримання вихідної інформації, складність технопроцесів, політичні фактори
Ретроспективна	Відсутність інформації про поведінку об'єкта в минулому	Зазублення інформації, неможливість її відновлення, неефективність зберігання
Технічна невизначеність	Неможливість прогнозувати результати прийнятих рішень	Суб'єктивність прийняття рішень, похибка прогнозування, округлення, спрощення
Стохастична невизначеність	Результат імовірнісного характеру процесів та явищ, що досліджуються	Специфіка процесів та явищ
Невизначеність стану довкілля	Повне або часткове незнання природних умов, у яких буде ухвалюватися рішення	Стихійність та непередбачуваність природних явищ
Невизначеність цілеспрямованої протидії	Виникає в ситуації конфлікту двох чи більше сторін, коли одна зі сторін не має інформації про мотиви і характер поведінки супротивника	Протидія сторін, різні цілі

Закінчення табл. 6.16

1	2	3
Невизначеність цілей	Неоднозначність, а іноді неможливість вибору однієї цілі при ухваленні рішення	Різні цілі
Невизначеність умов	Недостатність або повна відсутність інформації про умови, у яких прийматиметься рішення	Забуття інформації, неможливість її відновлення, неефективність зберігання
Лінгвістична невизначеність	З математичної точки не достатньо описані чи не мають однозначного тлумачення терміни, поняття, словосполучення	Якісні, а не кількісні показники, вербальний виклад
Невизначеність дій	Невизначеність вибору рішень, множина варіантів дій, мета може бути одна, декілька або вони не враховуються в обмеженнях	Специфіка сфери

Невизначеність також можна трактувати як недостовірність, неоднозначність та невідомість. В. В. Вітлінський [99] вважає, що вони у свою чергу можуть деталізуватись у зв'язку з причинами невизначеності, до яких вони призводять (рис. 6.16).

Протягом функціонування економічних систем невизначеність може виникати на етапі збирання інформації, аналізу інформації або під час ухвалення рішення на основі зібраної інформації. Розрізняють такі джерела невизначеності [99]: економічне середовище; нормативно-законодавче середовище; техніко-технологічне середовище; внутрішнє середовище.

Слід виділяти такі основні причини невизначеності: спонтанність природних процесів і явищ, стихійні лиха; випадковий характер багатьох економічних процесів, а також багатоваріантність результатів розвитку та функціонування соціально-економічних систем; вплив науково-технічного прогресу на функціонування економічної системи, оскільки його розвиток неможливо прогнозувати; наявність у протидіючих тенденцій в економічних процесах підприємства; неповнота, суперечність, недостовірність інформації про об'єкт, процес, явище, яке досліджується або розглядається; необхідність врахування великої кількості показників при оцінюванні та раціональному виборі альтернатив; обмеженість, недостатність матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів для прийняття рішення; неможливість однозначного пізнання об'єкта дослідження, складність отримання

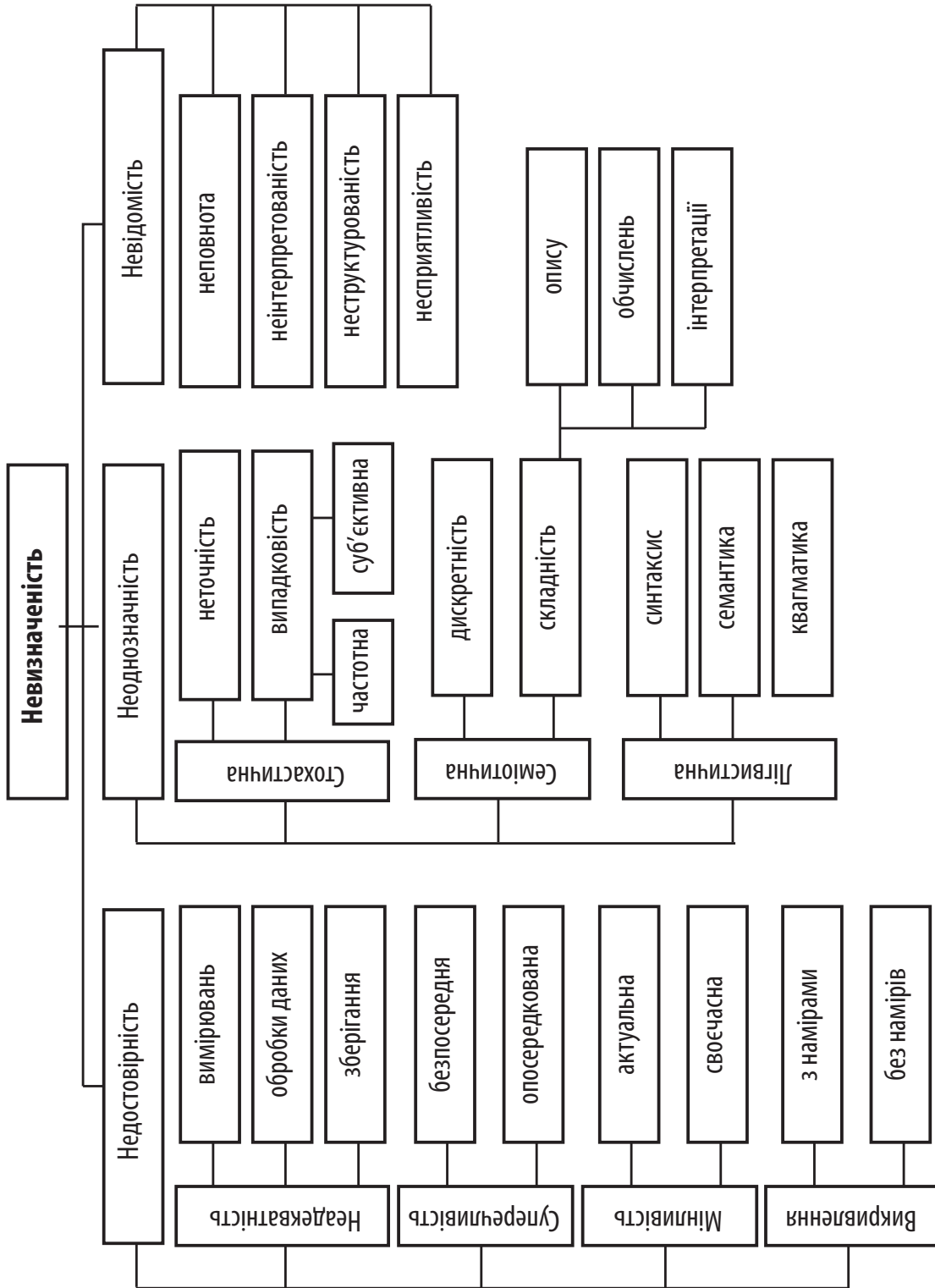


Рис. 6.16. Види невизначеності [99, с. 150]

вихідних даних, необхідних для розв'язання задачі, складність соціально-економічних систем, які досліджуються; відносна обмеженість свідомої діяльності людини, розбіжність в установках, ідеалах, намірах, оцінках, стереотипах поведінки, залежність цілей, критеріїв від суб'єктивної поведінки об'єктів ринку.

Якщо звести разом всі причини виникнення невизначеності, то можна стверджувати, що вона може бути наслідком двох *обставин* [98]: неповноти інформації або обмежених можливостей суб'єкта управління стосовно переробки здобутої інформації. Для врахування *умов невизначеності* в моделюванні причини виникнення невизначеності, що є факторами невизначеності, узагальнено виділяють такі групи невизначеності [8]: недетермінованість процесів, які відбуваються у суспільстві загалом і в економічній діяльності підприємства зокрема; неповнота інформації для моделювання соціально-економічної системи чи неякісний аналіз існуючої інформації, яка може бути пов'язана з обмеженістю потужностей для її збору чи обробки або з наближеними методами оцінювання даних; вплив суб'єктивних чинників на результати аналізу таких як приховування частини інформації, дезінформація з економічних, політичних чи інших міркувань тощо.

Чим вищим є ступінь невизначеності, тим складнішим має бути застосований для ухвалення управлінських рішень інструментарій. Числові форми вираження факторів, причин та видів невизначеності обумовлюють вибір математичних для моделювання економічних систем. У зв'язку з цим стає зрозумілим важливість відокремлення процесу вимірювання, який у свою чергу зменшує невизначеність, оскільки величини визначаються точно.

Величина – це формалізована сутність ознаки, формою існування величини в економіці є показник. Показником в економіці вважають виражену числом характеристику деякої властивості об'єкта, процесу чи рішення [74]. Об'єктом вимірювання в економіці є величини кількісних та якісних ознак економічних систем. Кількісні ознаки відрізняються від якісних за зміною значень величини та за своєю мірою. Ознаки можуть характеризувати або один об'єкт, або множину, й звідси випливає відмінність індивідуальних та групових, сукупних ознак [252, с. 44].

Величини в економіці можна розділити на такі групи [252, с. 55]: основні фізичні величини дискретних елементарних ознак, що на зазначеному

рівні пізнання можуть квантифікуватися; фізичні величини, що отримані за допомогою відношення основних фізичних величин (у цій групі можна окремо виділити економічні величини, котрі мають розмірність та переважно отримані як зіставлення результату та витрат, та інтенсивні величини, що не мають розмірності, – це коефіцієнти); утворені фізичні величини, які одержані за допомогою основних законів та закономірностей в економіці (інтенсивні); утворені нефізичні величини, що вимірюють складні ознаки та об'єкт у цілому, а також описують явища і процеси в економіці (інтенсивні); нефізичні величини, які отримані за допомогою оцінок (експертних, статистичних, методу нечітких множин) (інтенсивні); статистичні величини, що використовуються для вартісного вимірювання у грошових одиницях (екстенсивні); статистичні величини, що відображають масові ознаки сукупностей об'єктів в економіці (інтенсивні).

Відповідно до такої класифікації величин в економіці слід розрізняти пряме первинне вимірювання, опосередковане (непряме), сумісне та сукупне. Отже, з огляду на групи величин в економіці рекомендується розрізняти такі види невизначеності даних: стохастична невизначеність (відомі закони розподілу ймовірностей), інтервальна невизначеність (значення величин лежать у відомих інтервалах), нечітка невизначеність (дані у вигляді нечітких множин), параметрична невизначеність (значення залежать від деякого параметра) та багатокритеріальна невизначеність (виражається необхідністю багатокритеріальної оптимізації).

У зв'язку з цим для розв'язання задач першої групи використовують методи теорії ймовірностей і стохастичного програмування. Основою другого підходу є поняття інтервальної геометрії та інтервального аналізу. Невизначеність третього виду обумовила використання теорії нечітких множин. Четвертий підхід до врахування невизначеності досліджується засобами стійкості та параметричного аналізу. П'ятий тип невизначеності досліджується методами векторної оптимізації.

Отже, з аналізу класифікації невизначеності (рис. 6.16) випливає висновок, що невизначеність, яка пов'язана з величинами, а отже, і з показниками функціонування економічної системи, відноситься до всіх трьох основних класів. У випадку недостовірності невизначеність величин доцільно відносити до неточності вимірювань, обробки даних, їх зберігання;

в класі неоднозначності її слід віднести до стохастичної неточності або випадковості; для класу невідомість, невизначеність величин в економічній системі доцільно відносити до неповноти. Головним гальмом для практичного застосування математичного моделювання в економіці є проблема наповнення розроблених моделей конкретною та якісною інформацією і, як наслідок, невизначеність. Точність і повнота первинної інформації, реальні можливості її збору й опрацювання здійснюють визначальний вплив на вибір типів прикладних моделей.

Контролінг за допомогою системи показників сприяє та забезпечує виконанню багатьох функцій, а саме: функція планування передбачає прийняття альтернативної стратегії відповідно до вибраної підприємством мети його діяльності, встановлення підконтрольних показників; організаційна функція полягає у виявленні й аналізі потреб у матеріальних ресурсах на різних фазах виробництва; аналіз ринків, обробка інформації про замовлення, рівень споживчого попиту та потреби клієнтури; функція мотивації передбачає створення на підприємстві системи заохочення окремих працівників до підвищення ефективності їх праці з метою досягнення підприємством наміченої мети; контрольна функція реалізується шляхом оцінки та ефективності роботи підприємства за допомогою показників. Отже, контролінг за допомогою показників реалізує всі свої функції на підприємстві, при цьому система оцінки за ключовими, визначальними факторами спроможна діагностувати, контролювати індикатори, якими є сформовані в систему показники.

Контролінг здійснюється за відхиленнями значень показників, які можуть бути абсолютними і відносними. Абсолютні показники, як правило, виражаються фізичними величинами в натуральних одиницях виміру та отримуються за допомогою первинного вимірювання ознак. В економіці також є вартісні, трудові одиниці вимірювання. Однак при узагальненні натуральних показників можуть виникнути труднощі через непорівнянність даних.

Відносний показник виражає фізичну величину, але отриману за допомогою системи фізичних величин первинного вимірювання, та є похідними вимірюванням. Отже, відносний показник отримується за допомогою похідного, вторинного вимірювання. Він, по суті, визначає співвідношення абсолютних величин, їх зміни в часі, співвідношення з еталоном. Відносний

показник може бути першого порядку, якщо він одержаний шляхом зіставлення абсолютних величин у просторі або часі. Відносний показник вищих порядків отримується із зіставлення самих відносних показників. Відносні показники, які одержані за допомогою співвідношення абсолютних фізичних величин різних ознак із системи фізичних, мають розмірність. Якщо зіставляються значення однієї фізичної величини, то отримуються коефіцієнти [252].

Для моделювання економічних систем вважаємо за доцільне використовувати відносні показники, оскільки вони мають істотні переваги порівняно з абсолютними, а саме: часто ця величина виражає закон чи закономірність; як правило це коефіцієнти, які не мають одиниць вимірювання; вони вимірюються у відносних шкалах; можливість чіткого визначення реперних значень показників, тобто фазових змін величин ознак діяльності підприємства; дають можливість виміряти інтенсивність явища, рівень економічного розвитку об'єкта, що вивчаються; можливість виміряти ефективність функціонування об'єкта чи його якість; дозволяють оцінити рівень розвитку одного явища порівняно з іншими, взаємопов'язаних з ним явищ та здійснити порівняння; на відносних показниках моделювання простіше й адекватніше.

Таким чином, контролінг економічних систем слід розробляти на підґрунті відносних показників. У свою чергу відносні статистичні показники, які використовуються на практиці, розділяються на наступні види: показники динаміки, які характеризують процес розвитку економічної системи; планові показники, використовуються для прогнозування функціонування системи в майбутньому; показники виконання плану, які відображають реальний стан системи; показники структури, без яких неможливо розуміння майбутнього розвитку системи та досягнення запланованого результату; показники координації, відображають збалансованість економічної системи; показники інтенсивності та рівня економічного розвитку, для оцінки ефективності та якості функціонування економічної системи; показники для порівняння, що використовуються для аналізу можливих або одержаних результатів.

Ще один вид відносних статистичних показників виникає в результаті порівняння різних об'єктів за однаковими ознаками. Особливим видом ста-

тистичних показників є відношення спостережуваних величин ознаки до її нормативних, планових, оптимальних або максимально можливих величин. Відношення фактичних значень ознаки до максимально можливих значень часто характеризує якість об'єкта, яка є дуже важливою для контролінгу економічних систем.

Отже, без урахування різних видів відносних показників в системі контролінг не буде системний та комплексний, при цьому аналіз та оцінка діяльності підприємств, що є економічною системою, будуть однобічні. При цьому перевага відносних показників пояснюється тим, що за своїми властивостями як величин вони усувають недоліки абсолютних показників в порівнянні в просторі і часі, шкалою, одиницями вимірювання.

ВИСНОВКИ

Реформування економічної системи України в цілому і бухгалтерського обліку зокрема вимагає від сучасного бухгалтера нових знань і вмінь щодо оперативного реагування в нетрадиційних ситуаціях. У зв'язку з цим зростає роль засобів та методів раціоналізації облікових, контрольних і аналітичних процесів у діяльності підприємств, а саме вдосконалення їх організації й орієнтації на забезпечення системи стратегічного управління підприємства відповідною інформацією. Загальні аспекти організації обліково-аналітичного процесу широко представлені в літературі, проте питання інноваційного розвитку обліково-аналітичної підсистеми та її орієнтації на підтримку прийняття стратегічних управлінських рішень в більшості з джерел відсутні або недостатньо пророблені.

Автори монографічного дослідження виходили з необхідності розкриття на системній основі основних проблем організації обліково-аналітичного й контрольного процесів на підприємстві. Новизна пропонованої концепції полягає в орієнтації облікової, аналітичної й контрольної систем підприємства на реалізації принципово нових завдань, пов'язаних з глобалізацією середовища господарювання і впровадженням процедур менеджменту знань. Саме тому у ньому знайшли відображення загальні принципи організації обліку, контролю і аналізу у взаємозв'язку з розкриттям системних передумов формування стратегії підприємства, питання організації документації і документообігу, роботи виконавців облікового процесу та облікового і контрольного-ревізійного підрозділів у цілому.

Крім того, для покращення розуміння змісту та структурування розділів роботи, викладення матеріалу розпочато з визначення у *першому розділі* філософських засад соціально-економічного пізнання та обґрунтування обраного у дослідженні підходу до розкриття перспективної парадигму обліку й напрямків переходу до неї. Відповідно й означена у табл. А.1 деталіза-

ція логіки викладення матеріалу повною мірою розкриває розробки у сфері розвитку наявної парадигми обліку, аналізу, контролю й аудиту.

Внеском *другого розділу* монографії у розвиток облікової парадигми, яке відбувається в умовах уніфікації облікових систем вагомим, є огляд моделей організації обліку та визначення необхідності й напрямків уніфікації облікового процесу та визначення основних відмінностей між національними положеннями (стандартами) та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. Для цього у зазначеному розділі розроблено рекомендації з удосконалення облікового процесу обраних різними співавторами облікових ділянок за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, визначено особливості представлення ряду облікових ділянок у звітності, складеної за міжнародними стандартами, розроблено схеми процесу гармонізації тощо.

З цієї ж точки зору подано й наведені у *третьому розділі* удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління розвитком підприємств та їх об'єднань. Тут подано структуру системи обліку та визначний взаємозв'язок обліку, аналізу, контролю та аудиту як функцій управління розвитком підприємства; досліджено та проведено класифікацію проблем в системі обліку витрат в аспекті інформаційного забезпечення управлінського процесу; обґрунтовано необхідність побудови процесної моделі підприємства та розкриття особливостей попроцесного розподілу накладних витрат; розроблено рекомендації з побудови управлінського обліку, який поєднуватиме в собі дані про ретроспективне, поточне та прогнозне становище внутрішнього та зовнішнього середовища; розроблено методики формування системи первинної облікової інформації.

Доводячи необхідність представлення капіталу як центральної категорії бухгалтерського обліку, що зроблено у четвертому розділі монографії, визначено роль капіталу в системі економічних ресурсів підприємства; розкрито сутність, характеристики та різновиди капіталу; відображено розкриття системи базових елементів оцінки вартості власного та залученого капіталу підприємства; подано методичні підходи до оцінки вартості капіталу підприємства; означено особливості оцінки і обліку нематеріальних активів підприємства; розглянуто зміни корпоративного контролю з урахуванням результатів дослідження сучасних проблем формування капіталу

акціонерних товариств, виокремлено проблемні аспекти формування статутного капіталу та розроблено рекомендації з усунення типових помилок процесу його обліку.

П'ята, аналітична частина дослідження, розкрита у форматі розбудови технології аналізу в умовах структурно-інноваційного реформування національної економічної системи. Саме у контексті такої розбудови обґрунтовано напрямки удосконалення аналітичного процесу та визначення нових областей застосування аналітичних методів; розкрито технології аналізу обраних окремими співавторами напрямку дослідження та обґрунтовано особливості застосування методів моделювання для аналізу та оптимізації бізнес-процесів підприємства.

Шостий розділ роботи віддзеркалює теоретико-методологічні засади контролю й аудиту в умовах реформування системи фінансового контролю. Це особливо цінно з огляду на те, що в сучасних умовах розвитку національної економіки спостерігається постійна спрямованість на забезпечення дієвості системи фінансового контролю, яка зумовлена існуючою негативною тенденцією стосовно зростання фінансових порушень та економічних злочинів. Задля цього у зазначеному розділі монографії узагальнено та проаналізовано тенденції розвитку системи фінансового контролю України; подано загальну характеристика її сучасного стану та визначено напрямки реформування системи фінансового контролю. Вважається досить цінним був і розгляд дискусійних питань щодо визначення поняття «контроль» та визначення місця фінансового контролю в загальній класифікації контролю; розгляд та уточнення теоретичних засад аудиту, висвітлення сучасної проблематики узгодження національної термінології аудиту з вимогами міжнародної спільноти.

Зрозуміло, що повністю сформувати парадигму обліку, аналізу, контролю та аудиту силами будь-якого, навіть дуже чисельного авторського колективу, неможливо. Проте постійна зміна умов господарювання, трансформація законодавчих вимог та ускладнення запитів користувачів обліково-аналітичної інформації вимагає проведення досліджень у даному напрямку, які мають інтегруватися з усім спектром розробок означеної проблематики. Подані у табл. А.2 елементи можливих змін парадигмального зрізу облікової та аудиторської діяльності за своєю суттю є досить невеликим дороб-

Висновки

ком у вирішенні наявних проблем. Відповідно й перспективами подальших розвиток колективу факультету обліку й аудиту Харківського національного економічного університету постане саме удосконалення окремих питань та вирішення проблем, які ще не знайшли комплексного й загально узгодженого віддзеркалення у науковій літературі.

ДОДАТКИ

Проведене дослідження ґрунтується на значному теоретико-методологічному доробку. З оглядом на об'ємність матеріалів, що складають основу дослідження, нами пропонується дещо інший підхід до їх представлення. Для цього, теоретичний, модельний та аналітичний базис даної монографії, структурований за відповідними змістовними блоками, розміщено у мережі Internet за адресами (адреси референтного списку матеріалів):

<http://aaf.ho.ua/aatmb> – сторінка даного монографічного дослідження на сайті наукових досліджень викладачів факультету «Облік і аудит»;

<http://www.uia.hneu.edu.ua> (розділ «Наука») – офіційний сайт факультету «Облік і аудит» Харківського національного економічного університету.

Повний перелік розміщеного ілюстративного та табличного матеріалу наведено нижче. Він може розглядатися і як додатки до монографічного дослідження (для чого за текстом роботи зроблено відповідні посилання), і як самостійне віддзеркалення окремих актуальних питань обліково-аналітичної діяльності в системі управління підприємством:

додаток А – «Трансформація парадигмального зрізу обліку та аудиту»;
(доступно за адресою: http://aaf.ho.ua/aatmb/dod_A.htm
або http://www.uia.hneu.edu.ua/aatmb/dod_A.htm);

додаток Б – «Проектування систем стратегічного обліку підприємств та їх інтегрованих об'єднань»;

(доступно за адресою: http://aaf.ho.ua/aatmb/dod_B.htm
або http://www.uia.hneu.edu.ua/aatmb/dod_B.htm);

додаток В – «Розподіл корпоративного контролю при формуванні капіталу акціонерних товариств України»;

(доступно за адресою: http://aaf.ho.ua/aatmb/dod_V.htm
або http://www.uia.hneu.edu.ua/aatmb/dod_V.htm);

додаток Г – «Розкриття технології проведення конкурентного аналізу»;
(доступно за адресою: http://aaf.ho.ua/aatmb/dod_J.htm
або http://www.uia.hneu.edu.ua/aatmb/dod_J.htm);

додаток Д – «Похідні дані та результати застосування моделей конкурентного аналізу»;

(доступно за адресою: http://aaf.ho.ua/aatmb/dod_D.htm
або http://www.uia.hneu.edu.ua/aatmb/dod_D.htm);

додаток Е – «Застосування економічного аналізу при управлінні організаційними змінами підприємства»;

(доступно за адресою: http://aaf.ho.ua/aatmb/dod_E.htm
або http://www.uia.hneu.edu.ua/aatmb/dod_E.htm);

додаток Ж – «Аналітичне забезпечення оцінки та оптимізації економічних ризиків (на прикладі підприємств вугільної галузі)»;

(доступно за адресою: http://aaf.ho.ua/aatmb/dod_G.htm
або http://www.uia.hneu.edu.ua/aatmb/dod_G.htm);

додаток К – «Розробка напрямів аналізу та аналітичного інструментарію якості корпоративного управління підприємством»;

(доступно за адресою: http://aaf.ho.ua/aatmb/dod_K.htm
або http://www.uia.hneu.edu.ua/aatmb/dod_K.htm);

додаток Л – «Результати факторного аналізу формування компетенцій корпоративного управління машинобудівних підприємств»

(доступно за адресою: http://aaf.ho.ua/aatmb/dod_L.htm
або http://www.uia.hneu.edu.ua/aatmb/dod_L.htm);

додаток М – «Технології моделювання та аналітичний інструментарій оптимізації бізнес-процесів»;

(доступно за адресою: http://aaf.ho.ua/aatmb/dod_M.htm
або http://www.uia.hneu.edu.ua/aatmb/dod_M.htm);

додаток Н – «Факторний аналіз виявлення латентних факторів оптимізації ключових бізнес-процесів машинобудівних підприємств»;

(доступно за адресою: http://aaf.ho.ua/aatmb/dod_N.htm
або http://www.uia.hneu.edu.ua/aatmb/dod_N.htm).

ЛІТЕРАТУРА

1. Конституція України. : – Х.: Ранок, 2000. – 48 с.
2. Господарський кодекс України. – Х.: ТОВ «Одиссей», 2007. – 256 с.
3. Гражданский кодекс Украины, гл. 56 – Рента; гл. 57 – Пожизненное содержание (уход). : [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://meget.kiev.ua/kodeks/grazdanskiy-kodeks/>
4. Кримінально-процесуальний кодекс України. Науково-практичний коментар. – Х.: Арсіс, 2000. – 576 с.
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
6. Закон України про акціонерні товариства // Податки і бухгалтерський облік. – 2008. – № 91.
7. Закон Украины «Об акционерных обществах» от 17 сентября 2008 года № 514-VI // Налоги и бухгалтерский учет – 2008. – № 91 (1171). – с. 2-43.
8. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993 № 3125-XII (зі змінами та доповненнями).: [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3125-12>.
9. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.
10. Закон України «Про власність» від 7.02.1991 № 697-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 20. – 249 с.
11. Закон України про господарські товариства. // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 49. – С. 682.

Література

12. Закон України «Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні» № 2939-ХІІ від 26.01.93 р. // Все про бухгалтерський облік. – 2005. – № 21. – С. 33 – 42.

13. Закон України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» від 18.03.2004 № 1629-IV. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1629-15>.

14. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» № 287/97-ВР від 22.05.97 р. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=334%2F94-%E2%F0>.

15. Закон України «Про оренду державного та комунального майна» від 10.04.92 р. № 2269-ХІІ. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2269-12>.

16. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 № 2658-14 // Відомості Верховної Ради України. – 2001.– № 47. – 251 с.

17. Закон України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» № 2181-ІІІ від 21.12.2000 р. // Все про бухгалтерський облік, 2005. – № 21. – С. 5-32.

18. Закон України «Про фінансовий лізинг» від 16.12.97 р. № 723/97-ВР. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=723%2F97-%E2%F0>.

19. Постанова КМУ «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення», № 656 від 14 квітня 2000 р. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vs.com.ua/index.php?pageid=2088>.

20. Постанова Кабінету міністрів України від 28 жовтня 1998 р. № 1706 Київ «Про затвердження Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів». : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1706-98-%EF>.

21. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні» від 24 жовтня 2007 р. № 911-р. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=911-2007-%F0>.

22. Абдеев Р. Ф. Философия информационной цивилизации. / Р. Ф. Абдеев – М.: ВЛАДОС, 1994. – 288 с.

23. Абдулаева А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебное пособие / А. Абдулаева, Н. А. Колайко – М.: Изд-во «ЭКМОС», 2000. – 352 с.

24. Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04 / О. М. Колеснікова, Нац. аграр. ун-т. – К., 2005. – 18 с.

25. Агентство недвижимости «Самсон». Недвижимость в Киеве и Ук-раине. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.samson.com.ua/>

26. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / Ицхак Адизес. – СПб.: Питер, 2009. – 384 с.

27. Адизес И. Управляя изменениями / Ицхак Адизес. – СПб.: Питер, 2008. – 224 с.

28. Азаренкова Г. М. Оптимальні напрямки підвищення фінансової стійкості та ліквідності підприємств / Г. М. Азаренкова // Научно-технический сборник «Коммунальное хозяйство городов». – ХДАМГ Серия: «Экономические науки». – Вып. 77. – Харьков, С. 431–438.

29. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.

30. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. – 256 с.

31. Аистова М. Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / М. Д. Аистова. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 288 с.

32. Акофф Р. Акофф о менеджменте / Пер. с англ. под ред. Л. А. Волковой. – СПб.: Питер, 2002. – 448 с.

33. Алпатов А. А. Управление реструктуризацией предприятий / А. А. Алпатов. – М.: Высшая школа приватизации и предпринимательства, 2000. – 268 с.
34. Андреева В. Н. Сущность капитала и его роль в деятельности предприятия / В. Н. Андреева // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2005. – №2 (84). – С. 7–9.
35. Андреева Т. Е. Организационные изменения: сравнительный анализ основных концепций / Т. Е. Андреева // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2004. – Вып. 2 (№ 16). – Серия 8. – С. 33–50.
36. Андропова Е. А. К топологии квадратичных систем с четырьмя (или более) предельными циклами / Е. А. Андропова // Успехи математических наук, 1986.– Т. 41.– Вып. 2.– С. 183 – 184.
37. Андрушків Б. М. Основи менеджменту / Б. М. Андрушків, О. Є. Кузьмін. – Львів: Світ, 1995. – 480 с.
38. Аникин П. Учет аренды по МСФО / П. Аникин // Консультант. – 2006. – № 5.
39. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф.– СПб.: Изд. «Питер», 1999. – 416 с.
40. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
41. Арджирис К. Организационное научение: Пер. с англ. / К. Арджирис. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 563 с.
42. Аренда квартир Киева. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://realt.ua/Db2/0Sd_Kv.php?Obl=10.
43. Атамас П. Й. Управлінський облік: 2-ге вид. Навч. посібник / П. Й. Атамас. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
44. Атанесян Г. А. О методологии, методе и методике судебно-бухгалтерской экспертизы. Актуальные проблемы развития судебно-бухгалтерской экспертизы / Г. А. Атанесян, А. М. Ромашов. – М., 1974. – С. 42 – 49.
45. Атлас М. С. К вопросу о содержании экономических понятий / М. С. Атлас, К. Н. Лебедев // Вестник Финансовой академии. – 2000. – № 3.

46. Бажин И. И. Управление изменениями: компакт-учебник. / И. И. Бажин. – Х.: Консум, 2006. – 384 с.
47. Баканов М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 416 с.
48. Баканов М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 416 с.
49. Балабанов А. И. Финансы / А. И. Балабанов, И. Т. Балабанов – СПб.: Питер, 2002. – 192 с.
50. Балабанов. И.Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов – М.: Финансы и статистика, 1996. – 156 с.
51. Бандурка А. М. и др. Судебная бухгалтерия. Изд-е 3, доп. и перераб. / А. М. Бандурка – Харьков: Титул, 2007. – 232 с.
52. Барабаш Н. С. Удосконалення системи державного фінансового контролю / Н. С. Барабаш, М. О. Никонович // Фінансовий контроль. – №3 (26). – 2005. – С. 44 – 47.
53. Бараннік Р. В. Конкурентна розвідка / Р. В. Бараннік // Право України. – 2007. – №11. – С. 72 – 76.
54. Баркер Д. Парадигмы мышления. Как увидеть новое и преуспеть в меняющемся мире / Д. Баркер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 187 с.
55. Беккер Й. Менеджмент процессов. / Й. Беккер, Л. Вилков, В. Тарухин. – М.: Эксмо, 2007. – 384 с.
56. Беседовський О. М. Прийняття управлінських рішень: процесний підхід: Дис. канд. екон. наук. 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами / О. М. Беседовський. – Х., 2004. – 190 с.
57. Бесплатная on line оценка стоимости аренды жилья. : [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.doki-rent.ru/services/rent-calculator>.
58. Бесплатная on line оценка стоимости квартиры. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.doki.ru/sell/sell_valuation.
59. Бельчик С. В. Державний внутрішній фінансовий контроль в Україні розвиватиметься за нормами Європейського Союзу / С. В. Бельчик, М. В. Бариніна-Закірова // Фінансовий контроль. – №5 (28). – 2005. – С. 13 – 16.

60. Білуха М. Т. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит: Підручник / М. Т. Білуха, М. Г. Дмитренко, Т. В. Микитенко [За ред. засл. діяча науки і техн. України, докт. екон. наук, проф. М. Т. Білухи. – 2-ге вид. друге перероб. і доп. – К.: Українська академія оригінальних ідей. – 2006. – 888 с.
61. Білуха М. Т. Судово-бухгалтерська експертиза: Підручник / М. Т. Білуха. – К.: «Воля», 2004. – 656 с.
62. Білуха Н. Т. Теорія фінансово-господарського контролю і аудиту: Підручник / Н. Т. Білуха. – К.: ПП Влад і Влада, 1996. – 320 с.
63. Бланк И.А. Управление активами и капиталом предприятия. / И.А. Бланк – К.: Ника-Центр, 2003. – 448 с.
64. Бланшар К. 3 ключа к созданию новой структуры управления / К. Бланшар, Д. П. Карлос, А. Рэндолф / Пер. с англ. Л. А. Бабук. – Мн.: ООО «Попури», 2004. – 304 с.
65. Блейк Дж. Европейский бухгалтерский учет. Справочник / Пер. с англ. / Дж. Блейк, А. Ореол. – М.: Филинь, 1997.
66. Богачёва Г. Н., Денисов Б. А. О многообразной трактовке категории капитал / Г. Н. Богачёва, Б. А. Денисов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №1. – С. 13 – 24.
67. Бодди Д. Основы менеджмента. Серия «Теория и практика менеджмента» / Д. Бодди, Р. Пэйтон; Пер. с англ. – СПб: Питер, 1999. – 816 с.
68. Бодюк А. В. Методологічні та нормативно-правові аспекти аудиту підприємницької діяльності: Монографія / А. В. Бодюк. – К.: Кондор, 2000. – 356 с.
69. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
70. Бондар М. І. Концептуальні підходи щодо розвитку бухгалтерського обліку в Україні / М. І. Бондар // Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції «Роль і місце бухгалтерського обліку, контролю й аналізу в розвитку економічної науки та практики». – К.: КНЕУ, 2010. – С. 21 – 24.
71. Бондаренко А. С. Факторный метод оценки конкурентоспособности предприятия / А. С. Бондаренко // Проблемы эффективного функционирования АПК в условиях новых форм собственности та господарювання:

Кол. монографія у 2-х томах. Т.1/ За ред. П. Т. Саблука, В. Я. Амбросова, Г. Є. Мазнева. – К.: ІАЕ, 2001. – 620 с.

72. Бондаренко Н. О. Аудит суб'єктів підприємницької діяльності: Навчальний посібник. / Н. О. Бондаренко, В. Д. Понікаров, С. М. Попова. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 300 с.

73. Бондарь Н. Л. Эффективное управление фирмой. Современная теория и практика / Н. Л. Бондар. – СПб.: Питер, 1999. – 314 с.

74. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.

75. Борисова Л. Г. Организационный дизайн. Современные концепции управления: учебное пособие / Л. Г. Борисова. – М.: Дело, 2003. – 400 с.

76. Боровиков В. STATISTICA. Искусство анализа данных на компьютере: Для профессионалов. 2-е изд. / В. Боровиков. – СПб.: Питер, 2003 – 688 с.

77. Бримсон Дж. Процессно-ориентированное бюджетирование. Внедрение нового инструмента управления стоимостью компании / Дж. Бримсон. – М.: Вершина, 2007. – 336 с.

78. Бриттон З. Вводный курс по бухгалтерському учету, аудиту, анализу. Самоучитель / Пер с англ. И. А. Смирновой; Под ред. проф. Соколова / З. Бриттон, К. Ватерсон. – М.: Финансы и статистика, 1998.

79. Бутинец Ф. Ф. Управленческий учет: есть ли такой / Ф. Ф. Бутинец // Проблемы развития теории бухгалтерского учета, анализа и контроля. – Брест; Житомир, 2004. – С. 53 – 82.

80. Бутинец Ф. Ф. Контроль і ревізія / Ф. Ф. Бутинец, С. В. Бардаш, Н. М. Малюга, Н. І. Петренко. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 512 с.

81. Бутинец Ф. Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: Навч. пос. / Ф. Ф. Бутинец, Л. Л. Горецька – Житомир: Рута, 2002.

82. Бутинец Ф. Ф. Бухгалтерський облік: роздуми вченого / Ф. Ф. Бутинец. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – С. 77.

83. Бутинец Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник для студентів вузів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит». Вид. 2-ге, доп. і перероб. / Ф. Ф. Бутинец. – Житомир: ЖІТІ, 2000.– 640 с.

84. Бутыркин А. Я. Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности: монография / А. Я. Бутыркин. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 200 с.
85. Бухвалов А. В. Корпоративное управление как объект научных исследований / А. В. Бухвалов // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Т.3. – № 3. – С. 81 – 96.
86. Бухгалтерський облік та звітність в Україні: Збірник нормативно-правових актів / Уклад. М. І. Камлик. – К.: Атіка, Літера ЛТД, 2001.
87. Бухгалтерський облік. Навчальний посібник. Заг. ред.. П. С. Тютюнника. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2008. – 416 с.
88. Бухгалтерський облік: [Навч. посіб. для вузів] / Г. О. Партин, А. Г. Завгородній, М. В. Карягін та ін.; Нац. ун-т «Львівська політехніка». – Львів: Вид-во Нац. ун-т «Львів. політехніка», 2005. – 248 с.
89. Бухгалтерський словник. / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – 224 с.
90. Бухгалтерський управлінський облік: Підруч. / Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, Н. М. Малюга, Л. В. Чижевська. За ред. Ф. Ф. Бутинця. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Житомир : Рута, 2002. – 479 с.
91. Вартість основних засобів України за видами економічної діяльності у 2000 – 2008 роках. : [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
92. Василенко В. А. Ситуационный менеджмент / В. А. Василенко, В. И. Шостка. – К.: ЦУЛ, 2003. – 285 с.
93. Василик С. Возможные подходы к оценке стоимости предприятия «Современные проблемы развития производства», междунар. науч.-практ. конф. молодых экономистов (1; 1996; Харьков). Первая международная научно- практическая конференция молодых экономистов, Харьков, 27 – 29 мая 1996 г.: Сб. докл. / С. Василик. – Х., 2001. – С. 32 – 33.
94. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма / Пер. с нем. / М. Вебер. – Ивано-Франковск: Ист-Вью, 2002. – 352 с.
95. Велш Г. А. Основи фінансового обліку / Пер. з англ. О. Мінін, О. Ткач. / Г. А. Велш, Д. Г. Шорт. – К.: Основи, 1999.
96. Верлока В. С. Что необходимо знать менеджеру: учебное пособие / В. С. Шерлока. – Харьков, 1994. – 201 с.

97. Винокуров В. А. Качество менеджмента – основа современной управленческой парадигмы / В. А. Винокуров // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 6.

98. Вітлінський В. В. Моделювання економіки: Навч. посібник / В. В. Вітлінський. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с.

99. Вітлінський В. В. Ризикологія в зовнішньоекономічній діяльності: Навч. посібник / В. В. Вітлінський, Л. Л. Маханець. – К.: КНЕУ, 2008. – 432 с.

100. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком / В. В. Вітлінський, П. І. Верчено. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.

101. Водачек Л. Реструктуризация – вызов чешским предприятиям / Л. Водачек // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 1. – С. 84 – 89.

102. Войтов А. Г. Философия: Учебное пособие для аспирантов. / А. Г. Войтов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003. – 512 с.

103. Волинец Л. Задачи и сфера применения МСБУ 1 / Л. Волинец // Современный бухгалтер. – 2006. – № 24. – С. 31 – 38.

104. Гайко В. А. Глобальные бифуркации предельных циклов и шестнадцатая проблема Гильберта / В. А. Гайко. – Мн.: Университетское, 2000. – 167 с.

105. Галиця І. О. Концептуальні підходи до стратегії інноваційного розвитку суб'єктів господарювання / І. О. Галиця // «Проблеми науки». – 2006. – № 8. – С. 14 – 20.

106. Галунова Е. О. Анализ доступности жилья, как основного критерия реализации федеральной целевой программы «Жилище». : [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://lisy-nora.livejournal.com/5536.html>

107. Гвоздик А. А. О выборе предприятий-аналогов для сравнительного метода оценки / А. А. Гвоздик, В. Н. Тришин: [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.cfn.ru

108. Герасимук І. В. П(С)БО 30 «Біологічні активи»: історичні, соціальні і економічні проблеми адаптації до вітчизняної облікової культури / І. В. Герасимчук // Облік і фінанси АПК. – 2007. – №11-12. – С. 18 – 22.

109. Герчикова И. Н. Менеджмент: Учебник. 2-ге изд., доп. и перераб. / И. Н. Герчикова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 480 с.

110. Гинзбург А. М. Финансовые проблемы промышленности / А. М. Гинзбург. – М.: Знание, 1962. – 388 с.

111. Глисон П. Р. Обеспечение эффективной работы совета директоров предпринимательских компаний [Электронный ресурс] / Питер Р. Глисон // Журнал «Независимый директор». – 2004. – Режим доступа:

www.iteam.ru/publications/corporation/section_94/article_3207/

112. Гойко А. Ф. Оргнізація ринку фінансового капіталу та інвестицій в Україні / А. Ф. Гойко. – К.: «БУДІВЕЛЬНИК», 1995 – 208 с.

113. Голов С. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку «Інвестиційна нерухомість» у вітчизняному форматі (коментар до П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість») / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 7. – С. 8 – 17.

114. Голов С. Міжнародні стандарти фінансової звітності: зміни та поширення / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 8-9 – С. 43.

115. Голов С. Чи перешкоджає П(с)БО 16 «Витрати» економічній роботі на підприємстві? / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 5. – С. 3 – 10.

116. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: Монографія / С. Ф. Голов; Між нар. ін.-т менеджменту. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 521 с.

117. Головченко Л. Н. Реформирование системы экспертного обеспечения в Украине / Л. Н. Головченко // Теорія та практика судової експертизи і криміналістики. Збірник наук.-практ. матеріалів. – Харків: Право, 2002. – С. 5 – 9.

118. Голуб Ю. О. Теоретичні підходи до визначення сутності аудиту в сучасних умовах / Ю. О. Голуб, Н. В. Синюгіна // Вісник Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ). – № 1 (4), 2009. – С. 171 – 175.

119. Горбатов В. М. Интегрированные структуры бизнеса в мировой экономике: монография / В. М. Горбатов. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2005. – 168 с.

120. Гордон Я. Х. Маркетинг партнерских отношений / Пер. с англ. под ред. О. А. Третьяк, Я. Х. Гордон. – СПб.: Питер, 2001. – 384 с.

121. Горицкая Н. Учет амортизации основных средств по международным стандартам финансовой отчетности / Н. Горицкая // Бухгалтерия. Налоги. Бизнес. – 2007. – № 16. – С. 13 – 17.

122. Горицкая Н. Учет основных средств по международным стандартам финансовой отчетности / Н. Горицкая // Бухгалтерия. Налоги. Бизнес. – 2007. – № 15. – С. 28 – 33.

123. Горшкова Л. А. Анализ организации управления. Аналитический инструментарий / Л. А. Горшкова – М.: Финансы и статистика, 2003. – 208 с.

124. Горшкова Л. А. Анализ организации управления. Аналитический инструментарий / Л. А. Горшкова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 208 с.

125. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. / В. М. Гранатуров. – М.: Изд. «Дело и Сервис», 1999. – 112 с.

126. Грачева Р. Е. Энциклопедия бухгалтерского учета. / Р. Е. Грачева. – К.: Галицкие Контракты, 2004. – 832 с.

127. Грейнер Л. Эволюция и революция в процессе роста организаций / Л. Грейнер // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Менеджмент». – 2002. – Вып. 4. – С. 76 – 94.

128. Григорьев В. В. Оценка предприятий. Имущественный подход: Учебно-практическое пособие. / В. В. Григорьев, И. М. Островки. – М.: Дело, 1999. – 224 с.

129. Гриньова В. М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні / В. М. Гриньова, О. Є. Попов. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2003. – 340 с.

130. Гуияр Ф. Ж. Преобразование организации / Ф. Ж. Гуияр, Д. Н. Келли; пер. с англ. – М.: Дело, 2000. – 376 с.

131. Дак Дж. Д. Монстр перемен. Причины успеха и провала организационных преобразований / Дж. Д. Дак. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 320 с.

132. Данилюк О. Д. Теорія і практика процесно-орієнтованого управління витратами: Наукове видання. / О. Д. Данилюк, В. П. Лелій. – Івано-Франківськ: Місто НВ, 2002. – 248 с.
133. Дафт Р. Л. Менеджмент / Р. Л. Дафт. – СПб.: Питер, 2002. – 832 с.
134. Дафт Р. Организации: учебник для психологов и экономистов / Р. Дафт. – СПб: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. – 480 с.
135. Дацюк Л. Врятовані мільярди / Л. Пацюк // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 14. – 26 січня. – С. 5 – 6.
136. ДБН Д.1.1-1-2000. Правила определения стоимости строительства. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://budinfo.com.ua/dbn/9.htm>
137. Деревянко А. С. Технологии и средства консолидации информации / А. С. Деревянко, М. Н. Соло щук. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2008. – 432 с.
138. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
139. Дерій В. Проблеми обліку витрат і доходів підприємства та перспективи їх вирішення в Україні / В. Дерій // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 4. – С. 7 – 11.
140. Джанетто К. Управление знаниями. Руководство по разработке и внедрению корпоративной стратегии управления знаниями / К. Джанетто, Э. Уиллер; Пер. с англ. Е. М. Пестеревой. – М.: Добрая книга, 2005. – 192 с.
141. Дзёбко И. П. Методы калькулирования себестоимости. Попроцесный метод ABC. Пособие / И. П. Дзёбко. – Харьков : ООО Центр «Консульт», 2008. – 148 с.
142. Дзёбко И. П. Проблемы учета накладных расходов / И. П. Дзёбко // Современный бухгалтер. – Харьков: ООО Центр «Консульт», 2007. – № 22. – С. 36 – 45.
143. Дікань Л. В. Контроль і ревізія. Навчальний посібник / Л. В. Дікань. – К.: Центр навчальної літератури, 2004.– 245 с.

144. Дікань Л. В. Система державного фінансового контролю в Україні: сучасний стан і перспективи розвитку / Л. В. Дікань // Вісник Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ). – № 1 (4). – 2009. – С. 167 – 170.

145. Дікань Л. В. Фінансовий контроль: теорія та методологію Монографія / Л. В. Дікань, Ю. О. Голуб, Н. В. Синюгіна. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. – 92 с.

146. Дороніна М. С. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посіб. / М. С. Дороніна, Л. С. Мартюшева, Д. А. Горовий. – Х.: ХДЕУ, 2002. – 154 с.

147. Доступное жилье – современный дом с мансардой на одну семью. : [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kkz-unesco.ru/gum/dom1.php#d1>

148. Друри К. Управленческий и производственный учет. Вводный курс: учеб. для студентов вузов / К. Друри. – 5-е изд, перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 735 с.

149. Дубоносов Е. С. Судебная бухгалтерия: Учеб.-практ. пособие. / Е. С. Дубоносов. – М., 2006. – 252 с.

150. Економіка та організація виробництва: Підручник / За ред. В. Г. Герасимчука, А. Е. Розенплентера. – К.: Знання, 2007. – 607 с.

151. Елиферов В. Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник / В. Г. Елиферов, В. В. Репин. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 320 с.

152. Енциклопедичний словник бізнесмена: Менеджмент, маркетинг, інформатика / Під заг. ред. М. І. Мадаванова. – К.: Техніка, 1993. – 856 с.

153. Енциклопедія господарських операцій. – 2-ге вид., перероб. і доповн. – Х.: Фактор, 2007. – 992 с.

154. Есипов В. Е. Оценка бизнеса / В. Е. Есипов, Г. А. Маховикова, В. В. Терехова. – СПб.: Питер, 2002. – 416 с.

155. Ефремов В. С. Бизнес-системы постиндустриального общества / В. С. Ефремов // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 5. – С. 3 – 25.

Література

156. Євдокимов В. В. Концепція інтегрованої системи бухгалтерського обліку: теорія, методологія, організація: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / В. В. Євдокимов. – Київ, 2003. – 37 с.

157. Єгоршин О. О. Методи багатовимірного статистичного аналізу / О. О. Єгоршин, А. М. Зосімов, В. С. Пономаренко. – К.: ІЗМН, 1998. – 208 с.

158. Жила В. Г. Ревізія та аудит / В. Г. Жила. – К.: МАУП, 1998. – 96 с.

159. Жук В. М. Інституціональний підхід до розв'язання проблем бухгалтерського обліку в Україні / В. М. Жук // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 100 – 113.

160. Журавлева А. Учет долгосрочных активов для перепродажи согласно МСФО / А. Журавлева // Главбух. – 2008. – № 31. – С. 19 – 20.

161. Забелин П. В. Основы корпоративного управления концернами. / П. В. Забелин. – М.: ПРИОР, 1998. – 176 с.

162. Забоев М. В. Характеристика различных видов неопределенности и методы их учета в процессе обоснования инвестиционно-строительных проектов / М. В. Забоев // Проблемы современной экономики. – 2008. – №3(27).

163. Зинкевич Н. В. Прозрачность раскрытия информации российскими компаниями: обзор докладов, представленных на Второй Международной конференции «Корпоративное управление и устойчивое развитие бизнеса: стратегические роли советов директоров» / Н. В. Зинкевич // Журнал «Корпоративные финансы». – 2007. – № 4. – С. 76 – 85.

164. Зуб А. Т. Системный стратегический менеджмент: методология и практика / А. Т. Зуб, М. В. Лактионов. – М.: Генезис, 2001. – 752 с.

165. Иберла К. Факторный анализ / К. Берла. – М.: Статистика, 1980. – 398 с.

166. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия: Монография / Ю. Б. Иванов. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с.

167. Игоница Л. Л. Инвестиции: Учеб. пос. / Под ред. В. А. Слепова / Л. Л. Игоница. – М.: Юрист, 2002. – 480 с.

168. Информация о национальном рейтинге корпоративного управления. : [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rid.ru>

169. Исследование практики корпоративного управления в России: сравнительный анализ по итогам 2003 – 2006 гг. / [Экспертная группа по реализации исследования: Беликов И. В., Вербицкий В. К., Гуляев К. А., Никитчанова Е. В., Шаров В. К.]. – Москва, 2007. – 88 с.

170. Іванова І. М. Реформування системи державного фінансового контролю / І. М. Іванова // Фінанси України, № 6. – 2005. – С.145 – 150.

171. Іващенко Г. А. Розробка комплексного інструментарію для управління конкурентоспроможністю підприємства / Г. А. Іваненко // Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу Тернопільського національного економічного університету. Вип. 4. – Тернопіль: ТНЕУ, 2009. – С. 200 – 204.

172. Іващенко Г. А. Розробка методики прогнозування рівня конкурентоспроможності підприємства / Г. А. Іваненко // Наукові праці Національного університету харчових технологій. Вип. 29. – Київ: НУХТ, 2009. – С. 114 – 116.

173. Іващенко Г. А. Технологія оцінки та прогнозування конкурентного потенціалу підприємства / Г. А. Іваненко // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Вип. 248: В 6 т. Том IV. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 795 – 800.

174. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: Навчальний посібник / С. М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.

175. Інвестиційна та інноваційна діяльність: Монографія / Національний ун-т «Львівська політехніка»; Національний банк України; Львівський банківський ін-т; О. Є. Кузьмін, Н. В. Тувакова, А. Я. Кузнецова, та ін. – Львів: ЛБІ НБУ, 2003. – 233 с.: іл., табл. – Бібліогр.: с. 218 – 231.

176. Інструкція із застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291 зі змінами і доповненнями : [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0893-99>

177. Какого размера должно быть комфортное жилище. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://lisy-nora.livejournal.com/16695.html>

178. Камлик М. І. Судова бухгалтерія: Підручник / М. І. Камлик. – К.: Атіка, 2000. – 325 с.

179. Канчавелли А. Д. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы: Логистикоориентированное проектирование бизнеса / А. Д. Канчавелли, А. А. Колобов, И. Н. Омельченко; [Под ред. А. А. Колобова, И. Н. Омельченко. – М.: Изд. МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2001. – 600 с.

180. Каплан Р. Функционально-стоимостной анализ: практическое применение. Пер. с англ. / Р. Каплан, Р. Купер – М. : Вильямс, 2008. – 344 с.

181. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – 2-ге изд., испр. и доп. / Р. С. Каплан, Д. П. Нортона. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 320 с.

182. Капустин В. Ф. Неопределенность: виды, интерпритации, учет при моделировании и принятии решений / В. Ф. Капустин // Вестник СПбГУ. – Серия 5: Экономика. – 1993. – № 2. – С. 108 – 114.

183. Капустник К. В. О некоторых тенденциях развития судебно-экономической экспертизы в современных условиях // Теорія та практика судової експертизи та криміналістики. / К. В. Капустник, О. В. Анищенко – Х.: Право, 2002. – Вип. 4. – С. 421 – 425.

184. Карлин Г., Макмин А. Анализ финансовых отчетов (на основе GAAP) / Г. Карлин. – М.: ИНФРА-М, 1998 г. – 447 с.

185. Качалин В. В. Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартами GAAP. – 3-е изд. / В. В. Качалин. – М.: Дело, 2000.

186. Кемпбелл Э. Стратегический синергизм / Э. Кемпбелл, К. Саммерс Лачс. – 2-ге изд. – СПб: Питер, 2004. – 416 с.

187. Клебанова Т. С. Методы прогнозирования. Учебное пособие / Т. С. Клебанова, В. В. Иванов, Н. А. Дубровина. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2002. – 372 с.

188. Клейнер Г. Б. Системная парадигма и теория предприятия / Г. Б. Клейнер // Вопросы экономики. – 2002. – № 10. – С. 47 – 69.

189. Книш М. И. Конкурентные стратегии: Учебное пособие / М. И. Книш. – СПб.: Б. И., 2000. – 284 с.

190. Ковалёв А. И. Анализ хозяйственного состояния предприятия. / А. И. Ковалёв, В. П. Привалов. – 3-е вид., исправл., доп. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1999. – 216 с.

191. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник / В. В. Ковалев, О.Н. Волкова — М.: ООО «ТК Велби», 2002. – 424 с.

192. Ковалёв В. В. Введение в финансовый менеджмент. / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 768 с.

193. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 432 с.

194. Ковалев В. В. Как читать баланс. – 3-е изд., перераб. и доп. / В. В. Ковалев, В. В. Патров. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 430 с.

195. Коваль Л. Международные стандарты и теория бухгалтерского учета. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 144 с.

196. Коверкова Ж. А. Судебно-бухгалтерская экспертиза: Учеб. пособие / Ж. А. Коверкова, А. А. Савин. – М., 2007. – 129 с.

197. Комплексна оцінка соціально-економічного розвитку регіонів України за 2009 рік (відповідно до постанови Кабінету Міністрів від 30 липня 2008 р. № 683) / Секретаріат Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish>

198. Конкурентная диагностика фирмы: концепция, содержание, методы: Монография / Л. С. Шевченко, В. И. Торкатюк, Н. А. Кизим, А. Л. Шатенко. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2008. – 240 с.

199. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності. – 2-ге вид., перероб. і доп. / Оксана Кононенко. – Х.: Фактор, 2003. – 148 с.

200. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России [электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.kuban.ru/buh/koncersiyu.htm>

201. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю, схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.05.2005 р. №158-р // www.minfin.gov.ua

202. Концепція формування в Україні системи соціальної відповідальності бізнесу / С. Мельник, В. Матросов та ін. – Луганськ: Міністерство праці та соціальної політики України. Державна установа науково-дослідний інститут соціально-трудових відносин (ДУ НДІ СТВ), 2008.

203. Корецький Б. М. Засади побудови алгоритму методики оцінки конкурентної позиції суб'єкта господарювання в транзитній економіці / Б. М. Корецький // Інвестиції: практика та досвід: науково-практичний журнал. – 2005. – Вип. 5. – С. 39 – 44.

204. Корнаи Я. Системная парадигма / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 2002. – №4. – С. 4 – 22.

205. Коробко О. М. Бухгалтерська фінансова звітність: методологія складання і практика використання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О. М. Коробко. – К., 2003. – 20 с.

206. Корпорації: управління та культура: (Монографія) / А. Е. Воронкова, М. М. Баб'як, Е. Н. Коренєв, І. В. Мажура. – Дрогобич: Вимір, 2006. – 376 с.

207. Косовец Л. Учет основных средств / Л. Косове // Главбух. – 2008. – № 35. – С. 24 – 31.

208. Костирко Л. А. Стратегія фінансово-економічної діяльності господарюючого суб'єкта: методологія і організація. Монографія / Л. А. Костирко. – Луганськ: Вид. СНУ ім. В. Даля, 2002. – 560 с.

209. Костусєв А. Розвиток конкурентних відносин в Україні та завдання конкурентної політики на сучасному етапі / А. Костусєв // Економіст. – 2004. – січень. – №1. – С. 38 – 41.

210. Костюк Д. Облік орендних операцій за П(С)БО / Д. Костюк // Податки та бухгалтерський облік». – 2000. – № 70 (324). – С. 3.

211. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. / Ф. Котлер. – М.: «Ростинтэр», 1996. – 704 с.

212. Коттер Дж. П. Впереди перемен / Дж. П. Коттер; пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 256 с.

213. Кредитный калькулятор: расчет покупки недвижимости в кредит. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.domik.net/mod/web/calc>

214. Круш П. В. Оцінка бізнесу: Навчальний посібник. / П. В. Круш, С. В. Поліщук. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 264 с.

215. Крушельницька О. В. Методологія та організація наукових досліджень: Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2003. – 192 с.

216. Куглякова Т. Методы деловой разведки / Т. Куглякова // Услуги и цены. – 2004. – № 24. – С. 12 – 17.

217. Кузьминський А. Н. Теория бухгалтерского учета: Учебник / А. Н. Кузьминский. – К., 1990. – 311 с.

218. Кулаковская Л. П. Основы аудита: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / Л. П. Кулаковская, Ю. В. Пича. – К.: Каравелла. – 2004. – 496 с.

219. Куликов П. М. Концепции готовности предприятия к организационным изменениям / П. М. Куликов // Бизнес-Информ. – 2009. – № 6. – С. 82 – 84.

220. Куликов П. М. Методический подход и оценивание готовности предприятия к организационным изменениям // Бизнес-Информ / П. М. Куликов, Н. Е. Беяева – 2009. – № 5. – С. 130 – 136.

221. Куліков П. М. Економіко-математичне моделювання фінансового стану підприємства. Навчальний посібник / П. М. Куліков, Г. А. Іваненко. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 152 с.

222. Кун Т. Логика и методология науки. Структура научных революций: [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.newlibrary.ru/book/kun_tamos.html

223. Куркін М. В. Ревізії та перевірки за зверненнями правоохоронних органів / М. В. Куркін, В. Д. Понікаров – Харків: Східно-регіональний центр гуманітарно-освітніх ініціатив, 2003. – 412 с.

224. Лабунська С. В. Сутність та особливості підприємств інноваційного типу розвитку як ринкових лідерів сучасної економіки / С. В. Лабунська, Н. В. Курган // Економіка розвитку. – вересень 2009. – № 3 (51). – С. 50 – 54.

225. Лазаришина І. Розвиток концептуальних підходів в обліку та економічному аналізі як реалізація потреб теорії і практики управління :

[Електронний ресурс]. – [Режим доступу] http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/ywHUC7.pdf

226. Лазуренко В. И. Судебно-бухгалтерская экспертиза: Учеб.-практ. пособие / В. И. Лазуренко. – Донецк, 2008. – 312 с.

227. Лапицька С. Ю. Фінансовий контроль як частина управлінського процесу: Монографія / С. Ю. Лапицька. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2003. – 104 с.

228. Легенчук С. Ф. Метатеорія бухгалтерського обліку: сутність та шляхи побудови / С. Ф. Легенчук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2010. – №1(16). – С.124 – 137.

229. Легенчук С. Ф. От парадигм Т. С. Куна – к научно-исследовательским программам И. Лакатоса: отечественные особенности и перспективы применения концепций философии науки в бухгалтерском учете / С. Ф. Легенчук // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 6.

230. Легенчук С. Ф. Про необхідність побудови бухгалтерської наукової картини світу [електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://zsas.zhitomir.org/ru/content/легенчук-сф-про-необхідність-побудови-бухгалтерської-наукової-картини-світу.htm>

231. Ле-Кутре В. Основы балансоведения: Пер. с нем. под ред. Н. В. Богородского и И. И. Лапшова / В. Ле-Кутре. – М.: МАКИЗ, 1925.

232. Лепа Н. Н. Управление конкурентными преимуществами предприятия / НАН Украины. Институт экономики промышленности / Н. Н. Лепа. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2003. – 296 с.

233. Лессер Э. Как превратить знания в стоимость: Решения от IBM Institute for Business Value / Э. Лессер, Л. Прусак; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 248 с.

234. Лимская декларация руководящих принципов контроля // Контроллинг, 1991. – № 1.

235. Литвак Б. Г. Разработка управленческого решения: Учебник / Б. Г. Литвак. – М.: Дело, 2000. – 392 с.

236. Литвинчук Т. В. Методологічні засади сутності контролю як функції управління / Т. В. Литвинчук // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2000. – № 2 (20). – С. 30 – 33.

237. Лифиц И. М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг / И. М. Лифиц. – М.: Юрайт, 2001. – 224 с.

238. Лихачева О. Н. Финансовое планирование на предприятии: Учебно-практическое пособие / О. Н. Лихачева. – М.: ТК Велби. Изд-во Проспект, 2003. – 264 с.

239. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. / Л. О. Лігоненко. – К.: Київ. Нац. торг.-ек. унів., 2001. – 580 с.

240. Лісіна В. Ю. Впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні: об'єктивна необхідність чи вимога часу? / В. Ю. Лісіна // Аудитор України. – 2007. – № 17. – С. 12.

241. Лудченко А. А. Основы научных исследований: Учеб. пособие / А. А. Лудченко, Я. А. Лудченко, Т. А. Примак; Под ред. А. А. Лудченко. – К.: О-во «Знання», КОО, 2000. – 114 с.

242. Лушкин В. А. Аудит. Учебное пособие. / В. А. Лушкин, В. Д. Поникаров, И. В. Ялдин, А. Е. Ачкасов. – Житомир, 1999. – 240 с.

243. Лысенко Ю. Г. Экономическая кибернетика: Учебное пособие; изд. 2-е / Ю. Г. Лысенко, П. В. Егоров, Г. С. Овечко, В. Н. Тимохин. Под ред. д-ра экон. наук., проф. Ю. Г. Лысенко, Донецкий национальный университет. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2003. – 516 с.

244. Магия менеджмента / Дж. Миклтуэйт, А. Вулдридж; Пер. с англ. М. В. Измествева. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ООО «Транзит-книга», 2004. – 414 с.

245. Макаров В. Л. Экономика знаний: уроки для России / В. Л. Макаров // Вестник российской академии наук. – Т. 73. – № 5 (2003). – С. 450.

246. Макеенко Г. И. Судебно-бухгалтерская экспертиза: Учеб. пособие / Г. И. Макеенко. – Мн., 2001. – 65 с.

247. Макконнелл К. Р., С. Л. Брю. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Т. 2. – М.: «Республика», 1992. – 400 с.

248. Малев В. Машиностроение: большому кораблю - большое плавание / В. Малев // Финансовая Украина. – 24.12.96. – № 51. – С. 17, 21.

249. Маляревский Ю. Д. Проблема оценки информационно-интеллектуальных аспектов деятельности предприятий инновационного типа

развития / Ю. Д. Маляревский, С. В. Лабунская, Н. В. Курган // Научный информационный журнал «БИЗНЕС ИНФОРМ». – 2007. – № 8 (338). – С. 17 – 27.

250. Маляревський Ю. Д. Облік у зарубіжних країнах: Навч. посібник / Ю. Д. Маляревський, О. В. Фартушняк, І. Ю. Пасічник. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 164 с.

251. Малярец Л. М. Построение обобщающих показателей в оценке конкурентных преимуществ предприятия / Л. М. Малярец // Экономічний вісник. – 2004. – С. 432 – 438.

252. Малярець Л. М. Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія та практика. Наукове видання. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 384 с.

253. Манохина Н. В. Институциональные структуры реальной экономики: теория развития и практика хозяйствования / Н. В. Манохина. – Саратов: Издательство СГСЭУ, 2002. – 346 с.

254. Мариничева М. К. Управление знаниями на 100%: Путеводитель для практиков / М. К. Мариничева. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с.

255. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Пер. И. И. Скворцова-Степанова. Т. 2. Кн. 2. Процесс обращения капитала. Под ред. Ф. Энгельса / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1978. – 648 с.

256. Маршалл А. Принципы экономической науки, Т. I. / А. Маршалл. – М.: «Прогресс», 1993. – 416 с.

257. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. II. / А. Маршалл. – М.: «Прогресс», 1993. – 345 с.

258. Маршалл А. Принципы экономической науки, Т. III. / А. Маршалл. – М.: «Прогресс», 1993. – 352 с.

259. Матвійчук А. В. Економічні ризики в інвестиційній діяльності. Монографія / А. В. Матвійчук. – Вінниця: УНІВЕРСУМ, 2005. – 205 с.

260. Матусовський Г. А. Экономические преступления: криминалистический анализ / Г. А. Матусовський. – Харьков: Право, 1999. – 240 с.

261. Мелик-Гайказян И. В. Философские проблемы информатики // Философия математических и технических наук / И. В. Мелик-Гайказян. – М.: Академический проект, 2006. – С. 394 – 493.

262. Мескон М. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури – М.: «Дело», 1992. – 702 с.

263. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29 грудня 2006 р. № 1315 // Бухгалтерський облік і аудит – 2007. – № 3. – С. 31 – 48.

264. Методология расчета индексов рынка недвижимости. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.irn.ru/methods/>

265. Метьюс М. Р. Теория бухгалтерського учета / М. Р. Метьюс, М. Х. Перера. – М., 1999. – 548 с.

266. Миль Дж. С. Основы политической экономии / Дж. С. Миль. – СПб.: Питер, 1965. – 137 с.

267. Мильнер Б. Системный подход к организации управления / Б. З. Мильнер, Л. И. Евенко, В. С. Раппопорт. – М.: Экономика, 1983. – 212 с.

268. Митрофанов А. А. Экономическая безопасность коммерческих предприятий и деловая розведка: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rscip.ru>

269. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу www.minfin.gov.ua

270. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua

271. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua

272. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 40 «Інвестиційна нерухомість»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua

273. Міжнародний стандарт фінансової звітності 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua

274. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua

275. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 / Пер. з англ. за ред. С. Ф. Голова. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000.

Література

276. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2001: зміни та доповнення / Пер з англ. за ред. С.Ф. Голова. – Київ, ФПБАУ, 2000. – 1268 с.
277. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. Переклад з англ. Т. Шарашидзе та ін. – 375 с.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.economics.com.ua
278. Міжнародні стандарти фінансової звітності 2004. / Перекл. з англ. за ред. С. Ф. Голова. – К.: ФПБАУ, 2005.
279. Міжнародні стандарти фінансової звітності 2005. Додаток з оновленою інформацією / Перекл. з англ. за ред. С.Ф. Голова. – К.: ФПБАУ, 2006.
280. Міністерство внутрішніх справ: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mvs.gov.ua/>
281. Мних Є. В. Економічний аналіз: підручник для студ. вищ. навч. закладів / Є. В. Мних. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 465 с.
282. Модеров С. Учет гудвила по МСФО / С. Модеров // Главбух. – 2008. – № 31. – С. 21 – 26.
283. Момот Т. Про методи оцінки якості корпоративного управління / Т. Момот, М. Кадничанський // Экономика Украины. – 2007. – № 7. – С. 41 – 55.
284. Моргунов Е. Б. Организационное поведение / Е. Б. Моргунов. – Москва, 2004.
285. Москаленко В. П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства / В. П. Москаленко, О. Л. Пластун // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 6. – С. 180 – 191.
286. Москаленко Н. А. Проблемы развития промышленных предприятий Харьковского региона / Н. А. Москаленко // Бизнес Информ. – 2008. – № 7. – С. 30 – 33.
287. Москаленко Н. О. Організаційні зміни та результати їх втілення на промислових підприємствах / Н. О. Москаленко // Зб. наук. праць «Економіка: проблеми теорії та практики». Вип. 250. Т.VII. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2009. – С. 1687 – 1694.

288. Моссаковська В. Гармонізація бухгалтерського обліку // Бухгалтерський облік і аудит / В. Моссаковська. – 2006. – № 4. – С. 25 – 32.
289. Моссаковський В. Б. Облік біологічних активів // Бухгалтерський облік і аудит / В. Б. Моссаковський. – 2009. – № 4. – С. 38 – 48.
290. Моченов С. В. Економічний енциклопедичний словник: У 2. Т. 1 / За ред. С. В. Мочерного / С. В. Моченов, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.
291. Мумінова-Савіна Г. Г. Судово-бухгалтерська експертиза: Навч. посібник / Г. Г. Мумінова-Савіна – К.: КНЕУ, 2003. – 202 с.
292. Мурашко В. М. Контроль і ревізія фінансово-господарської діяльності: Навч. посіб. / В. М. Мурашко, Т. М. Сторожук, О. В. Мурашко [За заг. ред. П. В. Мельника. – К.: ЦУЛ, 2003. – 312 с.
293. Мухаметшин И. Р. Проблемы и перспективы развития рынка жилья в РФ: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.tisbi.ru/science/vestnik/2008/issue4/Muhametbin.htm>
294. Назарова Г. В. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств. Наукове видання / Г. В. Назарова, Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 240 с.
295. Наказ Міністерства № 285 «Про прогнозні середньорічні показники опосередкованої вартості будівництва житла в регіонах України на 2010 рік» від 13 липня 2009 р.: [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
296. Наказ Міністерства фінансів України «Про Примітки до річної фінансової звітності» від 29.11.2000 р. № 302 зі змінами та доповненнями: [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
297. Нападовська Л. В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці: Монографія / Л. В. Нападовська. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 224 с.
298. Національний стандарт N 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів», затверджений постановою КМУ від 29.11. 2006 р. № 1655: [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

Література

299. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», затверджений постановою КМУ від 10.09.2003 р. № 1440: [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

300. Нашкерська Г. Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи і послуги // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 11. – С. 31 – 37.

301. Недвижимость в Чехии. Инвестиции в недвижимость: действительно ли это хорошая инвестиция?: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.property-info.cz/wopr.php?idw=3>.

302. Необоротні активи за видами економічної діяльності : [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

303. Нили Энди. Призма эффективности: Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им / Пер. с англ. / Нили Энди, Адамс Крис, Кеннерли Майк. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 400 с.

304. Нищенко Л. П. Гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності України з Міжнародними стандартами. Автореферат: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.google.com.ua/url?q=http://www.mydisser.com/files/10004286.doc>

305. Нищенко Л. П. Порівняльний аналіз міжнародних стандартів фінансової звітності та положень (стандартів) бухгалтерського обліку України / Л. П. Нищенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 4 (59). – С. 91 – 94.

306. Новейший философский словарь / [ред.-сост. А. А. Грицанов]. – 2-ге изд., переработ. и дополн. – Мн.: Интерпрессервис; Книжный дом, 2001. – 1280 с.

307. Новостройки Киева. Realt.ua: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://realt.ua/0_Stroj.php?pObj=1&IsRms=1&pos=0&Obl=10.

308. Новостройки Киева. Продажи новостроек в Киеве: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.denua.com/catalog/49/>

309. Новый философский словарь: 2-ге изд., переработ. и дополн. – Мн.: Интерпрессервис; Книжный Дом, 2001. – 1280 с.;

310. Облік сільськогосподарської діяльності: Навч. посібник / За ред. В. М. Жука. – К., 2007. – 368 с.

311. Огійчук М. Ф. Формування у бухгалтерському обліку доходів і витрат сільськогосподарської діяльності відповідно до вимог П(С)БО 30 «Біологічні активи» / М. Ф. Огійчук // Облік і фінанси АПК. – 2006. – № 6. – С. 24 – 33.

312. Огородников П. Жилью указали время доступности: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.peresvet.ru/press/smi/jilu_ukazali_vremya_dostupnosti/

313. Ольве Нильс-Горан. Оценка эффективности деятельности компании / Нильс-Горан Ольве, Жан Рой, Мангус Ветер / Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 304 с.

314. Організація бухгалтерського обліку: Навч. посібник для студентів спеціальності 7.050106 / Ф. Ф. Бутинець, О. В. Олійник, М. М. Шигун. – 2-е вид. – Житомир: ЖІТІ, 2001. – 576 с.

315. Орлов А. И. Менеджмент в техносфере / А. И. Орлов. – М.: Академия, 2003. – 383 с.

316. Осторожно, бабушка. Стоит ли заключать договор ренты: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.vrx.ru/treasury/83.html>

317. Отенко В. И. Исследование организационных изменений предприятий Харьковского региона / В. И. Отенко, Н. Е. Беляева // Бизнес-Информ. – 2007. – №10 (2). – С. 52 – 59.

318. Отенко И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия. Научное издание / И. П. Оленко. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2004. – 216 с.

319. Отенко И. П. Механизм управления потенциалом предприятия. научное издание / И. П. Отенко, Л. М. Малярец. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2003. – 220 с. Отенко И. П., Малярец Л. М. Механизм управления потенциалом предприятия. Научное издание. – Харьков, ХГЭУ, 2003. – 219 с.

320. Отенко І. П. Управління конкурентними перевагами підприємства / І. П. Отенко, Є. О. Полтавська. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2005. – 212 с.

Література

321. Отенко І. П. Управління конкурентними перевагами підприємства. Наукове видання / І. П. Отенко, Є. О. Полтавська. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2005. – 212 с.
322. Отенко І. П. Стратегічні пріоритети підприємства / І. П. Отенко Монографія. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 180 с.
323. Отенко И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия: Научное издание / И. П. Оленко. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2004. – 216 с.
324. Отенко І. П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства: наукове видання / І. П. Отенко, Л. М. Малярець, Г. А. Іващенко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 208 с.
325. Официальные курсы валют НБУ на 05.05.2010: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bankstore.com.ua/currencyrates/dailyrates>.
326. Оценка имущества и имущественных прав в Украине: Монография / Под ред Н. П. Лебедь. – К.: ООО «Информационно-издательская фирма «Принт-Экспресс», 2003. – 715 с.
327. Оцінка бізнесу. Управління вартістю підприємства. С. В. Валдайцев. – М.: Юніті, 2001. – 146 с.
328. Павленко А. Ф. Трансформація курсу «Экономический анализ деятельности предприятий» / А. Ф. Павленко, Н. Г. Чумаченко: Науч. доклад. – К.: КНЭУ, 2001. – 88 с.
329. Павлюк В. В. Контроль і ревізія: Посібник. / В. В. Павлюк. – Донецьк: Кассіопея, 2000. – 135 с.
330. Пархоменко В. М. Реформування бухгалтерського обліку в Україні: Положення (стандарти), плани рахунків, регістри бухгалтерського обліку. 400 типових кореспонденцій. Відповіді на запитання. Коментарі. Ч. 4. / В. М. Пархоменко, П. П. Баранцев. – Луганськ, 2004. – 640 с.
331. Пасенко Н. С. Особенности отражения нематериальных активов в финансовой отчетности предприятий / Н. С. Пасенко // Бизнес Информ. – 2008. – № 10. – С. 69 – 72.

332. Пасенко Н. С. Складання приміток до фінансової звітності з обліку основних засобів за міжнародними стандартами / Н. С. Пасенко // Управління розвитком. – 2009. – № 15. – С. 61 – 62.

333. Пасенко Н. С. Сравнительная характеристика П(С)БУ и МСФО 38 «Нематериальные активы» // Вісник Національного технічного університету «ХП». Збірник наукових праць. тематичний випуск: технічний прогрес і ефективність виробництва / Н. С. Пасенко, Л. В. Безкоровайна. – Х.: НТУ «ХП». – 2008. – № 54. – С. 40 – 44.

334. Патрикеева Н. И. Об использовании фиктивных переменных при оценивании имущества по методу аналогов: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bankstore.com.ua/currencyrates/dailyrates>.

335. Перевалов Ю. Формирование структуры собственности на приватизированных предприятиях / Ю. Перевалов, В. Басаргин // Вопросы экономики. – 2000. – № 5. – С. 75 – 90.

336. Перегудов Ф. И. Введение в системный анализ / Ф. И. Перегудов, Ф. П. Тарасенко. – М.: Высш. Шк., 1989. – 367 с.

337. Пивоваров К. В. Финансово – экономический анализ хозяйственной деятельности Коммерческих организация. / К. В. Пивоваров. – М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков и К», 2003. – 120 с.

338. Пилипенко А. А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства. Наукове видання / А. А. Пилипенко. – Харків: Вид ХНЕУ, 2007. – 276 с.

339. Пилипенко А. А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку: монографія / А. А. Пилипенко. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 408 с.

340. Пирогов Н. К. Обзор докладов, представленных на Второй Международной конференции «Корпоративное управление и устойчивое развитие бизнеса: стратегические роли советов директоров». Блок «Тенденции и проблемы в развитии Корпоративного управления» / Н. К. Пирогов, Е. Л. Животова // Журнал «Корпоративные финансы». – 2007. – № 4. – С. 86 – 93.

341. Питерс С. В поисках эффективного управления. / С. Питерс, Р. Уотермен. – М.: Прогресс, 1986. – 423 с.

342. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании: Пер. с польск. В. В. Иванова. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 176 с.

343. Подольський В. І. Аудит: Учебник для ВУЗов – 2-ге изд., перераб. и доп. / В. І. Подольський, Г. Б. Полек. – М. ЮНИТИ – Дана, 2000. – 655 с.

344. Положай Н. В. Использование процессного подхода в деятельности предприятий: [Электронная версия]. – Режим доступа: <http://masters.donntu.edu.ua/2005/mech/polojay/diss/index.htm>

345. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 10 «Дебиторская задолженность» (утверждено приказом Министерства финансов Украины № 237 от 08.10.1999 г., зарегистрировано в Министерстве юстиции Украины № 725/4018 с изменениями и дополнениями): [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.rada.gov.ua.

346. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 15 «Доход» (утверждено приказом Министерства финансов Украины № 290 от 29.11.99 г., зарегистрировано в Министерстве юстиции Украины № 860/4153 от 14.12.99 г. с изменениями и дополнениями, внесенными приказом Министерства финансов Украины № 131 от 14.06.2000 г.): [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.rada.gov.ua.

347. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 16 «Расход» (утверждено приказом Министерства финансов Украины № 318 от 31.12.99 г., с изменениями и дополнениями): [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.rada.gov.ua.

348. Положения (стандарты) бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет: сборник систематизированного законодательства. – Х.: Фактор, 2007. – 704 с.

349. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» (затверджений наказом Міністерства фінансів України № 290 від 31.03.99 р., зареєстровано в Міністерстві юстиції України № 87 зі змінами і доповненнями): [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

350. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», затверджене

наказом Міністерства фінансів України від 07.11.2003 р. № 617 зі змінами та доповненнями): [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

351. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 18 листопада 2005 р. № // Все про бухгалтерський облік – 2009. – №1 5.– С. 66 – 70.

352. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 32 «Інвестиційна нерухомість», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 02.07.2007 р. № 779): [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

353. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 зі змінами та доповненнями): [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

354. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92, Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.07.2000 р. № 181): [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

355. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18.10.99 р. № 242 зі змінами та доповненнями). : [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.gov.ua

356. Понікаров В. Д. Аудит. Навчальний посібник. / В. Д. Понікаров, Т. М. Серікова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 224 с.

357. Понікаров В. Д. Судово-економічна експертиза: Навчальний посібник. – 2-ге вид., доп. та перероб. / В. Д. Понікаров, С. М. Попова, Л. М. Попова. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 272 с.

358. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства: Навч. посібник / В. С. Пономаренко, О. І Пушкар, О. М. Тридід. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 640 с.

359. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: Монографія / В. С. Пономаренко, О. М Тридід, М. О. Кизим. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 328 с.

360. Пономаренко В. С. Методы и модели финансового обеспечения развития предприятий. Монография / В. С. Пономаренко, А. И. Пушкаръ. – Х.: ХГЭУ, 1997. – 160 с.

361. Пономаренко В. С. Стратегічне управління / В. С. Пономаренко. – Х.: Основа, 1999. – 632 с.

362. Пономаренко В. С. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем: Монографія / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 432 с.

363. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства. Навч. пос. / В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Три дід. – Харків, ХДЕУ, 2002. – 639 с.

364. Попов А. Согласование экономических интересов участников корпоративных отношений / А. Е. Попов // «Бизнес-Информ, 2007. – № 5. – Т.1. – С. 58 – 61.

365. Попов О. Розподіл та реалізація корпоративного контролю при формуванні капіталу акціонерного товариства (монографія) / О. Є. Попов, А. М. Котов, Т. Г. Зайцева. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 360 с.

366. Попов О. Є. Складові оцінки корпоративного управління в акціонерному товаристві [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2009_3/11.pdf.

367. Попов О. Економіко-математичне моделювання корпоративного контролю в акціонерному товаристві / О. Є. Попов, Т. Г. Філіпович // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»: Зб. наук. праць. – Харків.: НТУ «ХПІ», 2006. – № 41(2). – С. 95 – 103.

368. Попов О. Теоретико-методологічні та концептуальні засади формування організаційно-економічного механізму корпоративного управління (монографія) / О. Є. Попов – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 360 с.

369. Поппер К. Р. Эволюционная эпистемология // Эволюционная эпистемология и логика социальных наук: Карл Поппер и его критики. М: Эдиториал УРСС, 2000.

370. Портал нерухомості України: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://neruhoimist.ua/novosti/podrobno/3797.html>

371. Портер М. Стратегія конкуренції: Пер. с англ. А. Олійник, Р. Спільський / М. Портер. – К.: Основа, 1997. – 392 с.

372. Портфель конкуренции и управления финансами. / Под редакцией Ю. Б. Рубина. – М.: Соминтэк. – 1996. – 736 с.

373. Посібник з бухгалтерського обліку. Проект Тасіс Європейського союзу «Навчальна програма з бухгалтерського обліку в країні». Видаєно Делегацією Європейської Комісії в Україні, Молдові та Білорусі. – К.: МПП «Селко», 2004. – 554 с.

374. Пособие по корпоративному управлению: В 6 т. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2004. Т. 1: Часть I. Введение в корпоративное управление. – 2004. – 93 с.

375. Принципи корпоративного управління, затвержені рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України № 571 від 11.12.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uazakon.com>.

376. Причинно-следственная модель организационной деятельности и изменения (Casual Model of Organizational Performance and Change. Burke и Litwin): [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.12manage.com/methods_burke_litwin_model_ru.html.

377. ПростоБанкКонсалтинг [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.prostobank.com/ru/publikatsii/kommentarii/litaya_vygoda

378. Путренко Е. А. Системный подход к управлению оборотным капиталом / Е. А. Путренко // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. Серия «Экономика». – № 1 (2002). – С. 85 – 91.

379. Пушкар М. С. Історія обліку та контролю господарської діяльності. Навч. посібник / М. С. Пушкар, Н. В. Гавришко, Р. В. Романів. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 223 с.

380. Пушкар М. С. Ідеальна система обліку: концепція, архітектура, інформація / М. С. Пушкар, М. Г. Чумаченко – Тернопіль: Карт-бланш, 2011. – 336 с.

381. Пушкарь А. И. Антикризисное управление: модели, стратегии, механизмы: Научное издание / А. И. Пушкарь, А. Н. Тридед, А. Л. Колос. – Х.: ООО «Модель Вселенной», 2001. – 452 с.

382. Пятов М. Л. Факты хозяйственной жизни и их отражение в бухгалтерском учете: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.buh.ru/document-920>

383. Радаев В. В. Институциональная динамика рынков и формирование новых концепций контроля: Препринт / В. В. Радаев. – М.: ГУ ВШЭ, 2002. – 62 с.

384. Радыгин А. Д. Корпоративное управление и защита прав собственности: эмпирический анализ и актуальные направления реформ / А. Д. Радыгин, Р. М. Энтов. – М.: 2001. – 270 с.

385. Райан Б. Стратегический учет для руководителя / Б. Райан; Пер. с англ.; Под ред. В. А. Микрюкова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 214 с.

386. Райан Б. Стратегический учет для руководителя. / Б. Райан. – М.: Аудит, Юнити, 1998. – 616 с.

387. Райзберг Б. А., Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский. – М.: ИНФА-М, 1996. – 496 с.

388. Райзберг Б. А. Предпринимательство и риск / Б. А. Райзберг. – М.: Знание, 1991. – 64 с.

389. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 480 с.

390. Регламент (ЕС) № 1606/2002 от 19 июля 2002 г. О применении международных стандартов финансовой отчетности: [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.minfin.gov.ua

391. Рейтинги доходных депозитов. : [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.prostobank.ua/depozity/rejtingi/\(kind\)/dohod/\(cur\)/USD/\(term\)/5/\(org\)/4/\(place\)/10](http://www.prostobank.ua/depozity/rejtingi/(kind)/dohod/(cur)/USD/(term)/5/(org)/4/(place)/10)

392. Репин В. В. Бизнес-процессы компании. Построение, анализ, регламентация: [Электронная версия]. – Режим доступа: <http://deming.com.ua/index.php?id=46>

393. Рикардо Д. Сочинения. Пер. под. ред. чл.-кор. Акад. наук СССР М. Н. Смит. Т. 1. – Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – М.: Госполитиздат, 1955. – 360 с.

394. Річний звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України за 2004 рік: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua> – заголовок з екрану.

395. Річний звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України за 2005 рік: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua> – заголовок з екрану.

396. Річний звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України за 2006 рік: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua> – заголовок з екрану.

397. Річний звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України за 2007 рік: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua> – заголовок з екрану.

398. Річний звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України за 2008 рік: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua> – заголовок з екрану.

399. Рожкова Н. Виды, формы и принципы государственного финансового контроля: [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.

400. Саати Т. Л. Математические модели конфликтных ситуаций / Т. Л. Саати. – М.: «Сов. радио», 1977. – 304 с.

401. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Пер. с англ. / Т. Л. Саати. – М.: Радио и связь, 1993. – 320 с.

402. Садеков А. А. Инвестиционная привлекательность предприятия (методология и методика оценки). / А. А. Садеков, Н. А. Лисова. – Донецк: Дон ГУЭТ, им. М. Туган-Барановского, 2001. – 270 с.

403. Светульников С. Г. Конкуренция и предпринимательские решения / С. Г. Светульников, А. А. Литвинов. – Ульяновск: Издательство «Корпорация технологий продвижения», 2000. – 256 с.

404. Селіванов А. О. Проблеми Запровадження в судовому процесі правової експертизи як умови досягнення об'єктивного і обґрунтованого

судового рішення / А. О. Селіванов // Теорія та практика судової експертизи і криміналістики. Зб. наук. практ. Матеріалів. – Харків: Право, 2002. – С. 167 – 170.

405. Семенишена Н. В. Комунікативна та інформаційно-аналітична функції бухгалтерської звітності сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Н. В. Семенишена. – Київ, 2008. – 20 с.

406. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации; пер. с англ. / П. Сенге. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2003. – 408 с.

407. Сивец С. А. Применение методов матричной алгебры при оценке имущества / С. А. Сивец, И. Л. Левыкин; Под общ. ред. Я. И. Маркуса. – Киев: Узд. «Экономика», 2008. – 64 с.

408. Симионова Н. Е. Методы анализа рынка: Учебн. пособие / Н. Е. Симионова. – М.: Экспертное бюро, 2000. – 128 с.

409. Синицына Е. Строительная отрасль: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.antre.com.ua/analytics/2999/>

410. Синюгіна Н. В. Теоретичні аспекти внутрішнього контролю / Н. В. Синюгіна // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми сучасних наук: теорія та практика» 1 – 8 червня 2005 р. Том 1. Економічні науки «Наука і освіта», 2005. – С. 139 – 142.

411. Системные исследования. Ежегодник 1997 г. / Под ред. И. В. Блауберг. – М.: Издательство «Наука», 1977. – 236 с.

412. Словарь коммерсанта: Толковый русско-английский и англо-русский / Сост. И. В. Липсиц. – М.: Машиностроение: ИНФРА-М, 1996. – 352 с.

413. Словник із дисципліни «Основи корпоративного управління» для студентів спеціальності 7.050.102 «Економічна кібернетика» / [уклад. Лимонова Л. О.]. – Харків, 2003. – 70 с.

414. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Пер. с англ. Е. М. Майборода / Отв. ред. Л. И. Абалкин / А. Смит – М.: Наука, 1993.

415. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. / А. Смит. – М.: Экономика, 1962. – 634 с.

416. Соболев Г. О. Обліково-аналітична модель управління витратами / Г. О. Соболев Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки. – Вип. 12. – Ч. II. – Кіровоград : КНТУ, 2007. – С. 323 – 327.

417. Советский энциклопедический словарь / Научно-редакционный совет: А. М. Прохоров (пред.). – М.: «Советская энциклопедия», 1981. – 1600 с.

418. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней / Я. В. Соколов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996.

419. Соломянюк Н. М. Оцінка конкурентоспроможності підприємства за допомогою моделей стратегічного аналізу (на прикладі ринку пива України / Праці Другої міжнародної третьої всеукраїнської наукової конференції студентів та молодих учених «Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стали економічне зростання». – Ч. 2 / Ред. кол. Ступін О. Б., Александров І. О. та ін. – Донецьк: ДонНУ, 2002. – С. 89 – 91.

420. Сопко В. В. Бухгалтерський облік: Навч. посібник / В. В. Сопко. – 3-тє вид., перероб. і доповн. – К.: КНЕУ, 2000. – 578 с.

421. Сопко В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник / В. Сопко, В. Завгородний. – К.: КНЕУ, 2000. – 260 с.

422. Соціально-економічне становище Харківської області за 2010 рік: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://uprstat.kharkov.ukrtel.net>

423. Спицнадель В. Н. Основы системного анализа: Учебн. пособие / В. Н. Спицнадель. – СПб.: «Изд. дом «Бизнес-пресса», 2000. – 328 с.

424. Средняя зарплата в Киеве 2010: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.obzorzarplat.com.ua/average-wage-kiev-2010/>

425. Стандарты аудиту та етики 2001 МФБ. – К.: Паритетінформ, 2003. – 712 с.

426. Статистика цен на квартиры в Киеве: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.blagovest.ua/realtystat/show.lisp>

427. Статистичний збірник «Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності Харківської області у 2007 році» / за ред. О. С. Никифорова. – Харків: Головне управління статистики у Харківській області, 2008. – 144 с.

428. Степин В. С. Теоретическое знание / В. С. Степин. – М.: Прогресс – Традиция. – 2000. – С. 127 – 128, 605.

429. Строительство жилья: опосредованная стоимость: [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.prostobank.ua/layout/set/print/zhile_v_kredit/novosti/stroitelstvo_zhilya_oposredovannaya_stoimost

430. Структура балансу підприємств за видами економічної діяльності: [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

431. Стюарт Дж. Тренинг организационных изменений / Дж. Стюарт. – СПб: Питер, 2002. – 256 с.

432. Судово-бухгалтерська експертиза економічних правопорушень / Рудницький В. С. та ін. – К.: Професіонал, 2004. – 304 с.

433. Судово-бухгалтерська експертиза: Навч. посібник / за ред. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир, 2004. – 460 с.

434. Сумець О. М. Оцінка конкурентоспроможності сучасного промислового підприємства. Навч.-практ. посібник для студентів економ. спец. / О. М. Сумець, О. Є. Сомова, Є. Ф. Пеліхов. – К.: Професіонал, 2007. – 208 с.

435. Сурмин Ю. П. Теория систем и системный анализ: Учеб. пособие / Ю. П. Сурмин. – К.: МАУП, 2003. – 368 с.

436. Сучасні підходи до визначення категорії «якість» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://quality.eur.ru/MATERIALY10/modern_quality.htm

437. Танащук К. О., Мартиненко А. Г. Бізнес-процесний підхід до визначення витрат оператора телекомунікацій : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sbornik.onat.edu.ua/files/Tanashchuk.pdf>

438. Терехова В. А. Международные и национальные стандарты учета и финансовой отчетности. [Учебн. пос. для студентов вузов по эк. спец.]. – СПб.: Питер, 2003. – 267 с.

439. Тимрієнко І. Ю. Управлінський облік витрат на якість продукції: концептуальний підхід, теорія і практика: [Електронний ресурс]. –

Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_1/Timrienko_109.htm

440. Титов В. В. Конкурентная разведка в современных условиях. :: [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bre.ru>

441. Тищенко А. Н., Дикарева Е. А. Основные направления оценки конкурентоспособности дорожно – строительной организации. – Экономика транспортного комплекса: Збірник наукових праць / А. Н. Тищенко, Е. А. Дикарева – Харків: ХДАДТУ. – 1999. – Вип. 2. – 155 с.

442. Тищенко П. Д. Био-власть в эпоху биотехнологий / Павел Тищенко; Рос. акад. наук, Ин-т философии. – М.: [Ин-т философии РАН], 2001. – 175, [2] с.

443. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник. – 3-тє вид. доповн. і перероб. / Н. М. Ткаченко. – К. : Алерта, 2008. – 926 с.

444. Ткаченко Н. Реформування системи бухгалтерського обліку в Україні з використанням міжнародних стандартів / Н. Ткаченко // Підприємство, господарство і право. – 2001. – № 11. – С. 86 – 88.

445. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський облік: минуле і сучасне: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2009_3/9_Tkach.pdf

446. Толковый словарь аудиторских, налоговых и бюджетных терминов / Под ред. Н. Г. Сычева, В. В. Ильина. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 272 с.

447. Томпсон-мл. Артур А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. – 12-е изд.: Пер. с англ. / Артур А. Томпсон-мл., А. Дж. Стрикленд III – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 928 с.

448. Третьяк О. А. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена / О. А. Третьяк, М. А. Румянцева // Российский журнал менеджмента. – 2003. – №2. – Т.1. – С. 25 – 50.

449. Трифилова А. А. Управление инновационным развитием предприятия / Анна Александровна Трифилова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 176 с.

450. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами від 14.06.1994: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon1.rada.gov.ua

451. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О. И. Уильямсон. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.

452. Управление человеческими ресурсами: менеджмент и консультирование / Под ред. В. В. Щербины. – М.: Независимый институт гражданского общества, 2003. – 600 с.

453. Управление эффективностью бизнеса. Концепция Business Performance Management / Е. Ю. Духонин, Д. В. Исаев, Е. Л. Мостовой и др. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 270 с.

454. Усач Б. Ф. Аудит: Навч. посіб. – 3-те вид., перероб. і доп. / Б. Ф. Усач. – К.: Знання, 2004. – 231 с.

455. Усач Б. Ф. Контроль і ревізія. Підручник / Б. Ф. Усач. – К.: Знання, 2007. – 263 с.

456. Устенко О. Л. Теория экономического риска: Монография / О. Л. Устенко. – К: Изд-во МАУП, 1997. – 164 с.

457. Уэлборн Р. Деловые партнерства: как преуспеть в совместном бизнесе / Пер. с англ. К.Н. Кашолкин. / Р. Уэлборн, В. Кастет. – М.: ООО «Вершина», 2004. – 336 с.

458. Фартушняк О. В. Загальна побудова фінансового та податкового обліку дебіторської заборгованості та її оцінка / О. В. Фартушняк, І. Ю. Пасічник // Економіка розвитку. – 2007. – № 2(42). – С. 70 – 72.

459. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Инфра-М, 2000. – 312 с.

460. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексик. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.

461. Федорова Н. Н. Организационная структура управления предприятием: учебн. пособие / Н. Н. Федорова. – М.: ТК «Велби», 2003. – 256 с.

462. Федун С. Реформування системи бухгалтерського обліку: шляхи її подальшого вдосконалення відповідно до Міжнародних стандартів / С. Федун // Наука молода. – 2007. – № 7. – С. 186 – 187.

463. Фелтон Р. От советов – к действию [Электронный ресурс] / Роберт Фелтон, Памела Кинан Фритц // Вестник McKinsey. – 2005. – № 1 (10). – Режим доступа до журналу: http://www.mckinsey.com/russianquarterly/articles/issue10/11_0105.aspx?tid=21

464. Филатова О. Ю. Капиталистическая мир – экономика и развитие информационного общества: (VI Всероссийская объединенная конференция «Технологии информационного общества – Интернет и современное общество (IST/IMS-2003)» [Электронный ресурс] // Режим доступа к журн.: <http://www.ict.edu.ru/vconf/index>

465. Филонович С. Р. Теория жизненных циклов организации И. Адизеса и российская действительность / С. Р. Филонович, Е. И. Кушелевич // Социс. – 1996. – № 10. – С. 63 – 71.

466. Фрайлингер К. Управление изменениями в организации / К. Фрайлингер, Й. Фишер [пер. с нем. Н. П. Береговой, И. А. Сергеевой. – М.: Книгописная палата, 2002. – 264 с.

467. Халафян А. А. STATISTICA 6. Статистический анализ данных [Учебник] / А. А. Халафян. – [3-е изд.]. – М.: ООО «Бином-Пресс», 2007. – 512 с.

468. Харрингтон Дж. Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация / Дж. Харрингтон, К. С. Эсселинг, Хан Ван Нимвеген – СПб: АЗБУКА, БМикро, 2002. – 318 с.

469. Хендриксен З. С. Теория бухгалтерского учета / Пер. с англ.; Под ред. проф. Я. В. Соколова. / З. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда. – М.: Финансы и статистика, 1997.

470. Хендриксен Е. С., Ван Бреда М. Ф. Теория бухгалтерського обліку / Пер. з англ.; За ред. проф. Я. В. Соколова / З. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда. – М., 2000. – 576 с.

471. Холл А. Х. Организации: структуры, процессы, результаты. – СПб.: Питер, 2001. – 512 с.

472. Холл Р. Х. Организации: структуры, процессы, результаты. – СПб: Питер, 2001. – 512 с. Холл Р. Х. Организации: структуры, процессы, результаты / Р. Х. Холл; пер. с англ. Е. Нектерова; [под. общ. ред. И. В. Андреевой. – СПб.: Питер, 2001. – 508 с.

473. Хомин П. Я. Теорія бухгалтерського обліку? QUI PRO QUO! // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». / П. Я. Хомин. – 2011. – № 2(21). – С. 90 – 94.

474. Хохлов Н. В. Управление риском / Н. В. Хохлов. – Москва: Изд-во «ЮНИТИ-ДАНА», 1999. – 239 с.

475. Хэмел Г. Стратегическая гибкость / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'нил. – Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2005. – 384 с. (Серия «Теория менеджмента»).

476. Ценклер Н. І. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку [Навч. метод. посібник для сам. вивчення дисципліни] / Н. І. Ценклер, В. К. Макарович. – Ужгород: Ліра, 2006. – 169 с.

477. Церковна А., Мозковий Ф. Вільно конвертовані квадратні метри: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.zhytlobud.com/companu/magazine/1/ideas/?id=24>

478. Чайка В. Порівняльна характеристика світових моделей бухгалтерського обліку та фінансової звітності / В. Чайка // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 3. – С. 49.

479. Чебанова Н. В. Фінансова звітність підприємств. / Н. В. Чебанова, Т. Я. Чупир, Ю. А. Василенко. – Х.: Фактор, 2006. – 444 с.

480. Чернега О. Б. Управление конкурентоспособностью в условиях трансформации экономических отношений. / О. Б. Чернега. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999. – 448 с.

481. Чернявський С. С. Проблеми використання спеціальних знань експерта-бухгалтера при розслідуванні економічних злочинів / С. С. Чернявський // Теорія та практика судової експертизи і криміналістики. Зб. наук. практ. Матеріалів. – Харків: Право, 2005. – С. 73 – 79.

482. Чечетов М. Корпоративное управление в условиях экономической трансформации / М. Чечетов, О. Мендрул // Економіка України. – 2001. – № 4. – С. 10 – 18.

483. Чистилін Д. До питання теорії суспільного розвитку: аспект самоорганізації / Д. Чистилін // Економіка України. – 2002. – № 2. – С. 43 – 49.

484. Чумаченко М. Дискусійні проблеми обліку витрат і калькулювання собівартості продукції / М. Чумаченко, І. Білоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 10. – С. 3 – 7.

485. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – 3-тє вид., перероб. і доповн. / В. Г. Швець. – К.: Знання, 2008. – 535 с.

486. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник / В. Г. Швець. – К.: Знання, 2004. – 447 с.

487. Швець В. Є. Основи бухгалтерського обліку та судово-бухгалтерської експертизи: Підручник / В. Є. Швець. – К., 2008. – 240 с.

488. Шевчук В. А. Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою: Монографія / В. А. Шевчук. – К.: Київ. Держ. Торг. – економічний університет, 1998. – 371 с.

489. Шейко В. М. Організація і методика науково-дослідницької діяльності: Підручник. – 4-тє вид., випр. і доп. / В. М. Шейко, Н. М. Кушнарєнко. – К.: Знання, 2004. – 307 с.

490. Шемаєва Л. Г. Управління стратегічною взаємодією підприємства із зовнішнім середовищем: наукове видання / Л. Г. Шемаєва. – Х.: Вид. ХДЕУ, 2007. – 280 с.

491. Шеремет А. Д. Методика фінансового аналізу / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулін. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 176 с.

492. Шигун М. М. Розвиток теорії та методології моделювання системи бухгалтерського обліку / М. М. Шигун // Вісник Української академії банківської справи. – 2009. – Вип. 24. – С. 33 – 38.

493. Шинкаренко В. Г. Управление конкурентоспособностью предприятия / В. Г. Шинкаренко, А. С. Бондаренко. – Харьков: Изд. ХНАДУ, 2003. – 188 с.

494. Шинкаренко В. Г. Установление приоритетных конкурентов автотранспортных предприятий / В. Г. Шинкаренко, А. С. Бондаренко // Экономика транспортного комплекса: Зб. наук. пр.: – Х.: ХДАДТУ, 1999. – 143 с.

495. Широкова Г. В. Жизненный цикл организации: эмпирические исследования и теоретические подходы / Г. В. Широкова // Российский журнал менеджмента. – 2007. – Т. 5. – № 3. – С. 85–90.

496. Широкова Г. В. Теория О и теория Е как стратегия организационных изменений: [авторы теорий – Майкл Бир и Нитин Нория (Гарвард)] / Г. В. Широкова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 1. – С. 61 – 68.

497. Шумпеттер Й. А. Капитализм, социализм и демократия. / Й. А. Шумпеттер. – М.: Экономика, 1995. – 128 с.

498. Щемелев Алексей Николаевич. Стратегический учет инноваций в коммерческих организациях: теория и методология: теория и методология: диссертация доктора экономических наук: 08.00.12 Ростов-на-Дону, 2007 255 с. РГБ ОД, 71:07-8/430.

499. Щербакова Е. Средняя обеспеченность жильем населения стран СНГ остается низкой: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.demoscope.ru/weekly/2007/0293/barom02.php>

500. Экономическая стратегия фирмы: Учебн. пособие / Под ред. А. П. Градова. – 3-е изд., испр. – СПб.: Спец-Лит, 2000. – 588 с.

501. Экономический анализ: Учебник для вузов / Под ред. Л. Т. Гиляровой. – 2-е изд., доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 615 с.

502. Юрчак Е. А. Применение процессного подхода в деятельности производства: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://masters.donntu.edu.ua/2007/mech/urchak/diss/index.htm>

503. Ягорлицький В. Оцінка вартості майна фірми / В. Ягорлицький // Економіст. – 2000. – жовтень. – № 10. – С. 15 – 17.

504. Ядгаров Я. С. История экономических учений: Учебник для ВУЗов. – 3-е изд. / Я. С. Ядгаров. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 320 с.

505. Ярошенко С. П. Теоретичні і методологічні основи контролю: Монографія / С. П. Ярошенко, Г. І. Пінькас, О. С. Кобичева. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 251 с.

506. Ясінська А. І. Сутність управління витратами на вітчизняних підприємствах: [Електронна версія]. – Режим доступа: <http://vlp.com.ua/files/54.pdf>

507. Ястремський О. І. Основи теорії економічного ризику / О. І. Ястремський. – К.: АртЕк, 1997. – 248 с.

508.Armenakis A. A. Organizational Change Recipients' Beliefs Scale: Development of an Assessment Instrument / A. A. Armenakis, J. B. Bernerth, J. P. Pitts, H. J. Walker // The Journal of applied behavioral science. – 2007. – Vol. 43. – No. 4. – Pp. 481 – 505.

509.Armenakis, A. A. Making change permanent: A model for institutionalizing change / A. A. Armenakis, S. G. Harris & H. S. Field // In W. Pasmore & R. Woodman (Eds.), Research in organization change and development. – 1999. – Vol. 12. – Pp. 97 – 128.

510.Bhansali N. Strategic data warehousing: achieving alignment with business. – London: Taylor and Francis Group, 2010. – 200 p.

511.Cristopher Adams, Peter Roberts, «You are what you measure», Manufacturing Europe, 1993. – P.505.

512.Fetter F. A. Capital, Interest and Rent. – Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, Inc., 1977. – 400 p.

513.Finkelstein C. Enterprise Architecture for Integration: Rapid Delivery Methods and Technologies. – Boston: Artech House, 2006. – 540 p.

514.Firesmith D.G. The Method Framework for Engineering System Architectures / D.G. Firesmith, P. Capell, D. Falkenthal, C. B. Hammons, D. Latimer, T. Merendino. – New York: Taylor & Francis Group, 2009. – 482 p.

515.Girard J.P. Building Organizational Memories: Will You Know What You Knew? – New York: IGI Global, 2009. – 350 p.

516.Guide for Using the Incremental Commitment Model for Systems Engineering of DoD Projects. Version 0.5 [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://csse.usc.edu/csse/TECHRPTS/2009/usc-csse-2009-500/usc-csse-2009-500.pdf>

517.Guide to the Data Management Body of Knowledge (DAMA-DMBOK) Functional Framework v.3 [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dama.org/i4a/pages/Index.cfm?pageID=3548>

518.Hanson J. L. A Textbook of Economics. Fifth Ed. – London: MACDONALD @ EVANS, LTD, 1970. – 572 p.

519.Holt J. UML for System Engineering: watching and wheels. The Instructions of Engineering and Technology. – London: IET, 2007. – 375 p.

520. Kuzneytsov Yu. Elements of Applied Bifurcation Theory, Springer-Verlag, New York, 1994.

521. Lytras M. D., Russ M., Maier R., Naeve A. Knowledge Management Strategies: A Handbook of Applied Technologies. – New York: IGI PUBLISHING, 2008. – 387 p.

522. NEW WEBSTER'S DICTIONARY AND THESAURUS OF THE ENGLISH LANGUAGE. – Danbury: Lexicon Publication, Inc., 1993. – 1248 p.

523. Salas E. Team effectiveness in complex organizations: cross-disciplinary perspectives and approaches / E. Salas, G. F. Goodwin, C. S. Burke. – New York: Routledge, 2009. – 627 p.

524. Samuelson P. A., Nordhaus W. D. Economics. Twelfth Ed. – Intern. Stud. Ed. – McGraw-Hill, Inc., 1985. – 950 p.

525. Whittle R. Enterprise business architecture: the formal link between strategy and results / R. Whittle, C. B. Myrick. – London: Auerbach Publications, 2004. – 253 p.

Наукове видання

**РОЗВИТОК
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ ЗАСАД
ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ, КОНТРОЛЮ І АУДИТУ**

Монографія

Підписано до друку 27.07.2012 р. Формат 60 x 84/16. Папір офсетний.
Гарнітура ArnoPro. Друк різнографічний. Ум.-друк. арк. 37,2.
Обл.-вид. арк. 44,6. Наклад 300 прим. Зам. № 632.

ФОП Александрова К. М.
61103, Харків, пр. Леніна, 55, кв. 52. Тел. (057) 7034021, 7050336.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру України суб'єктів
видавничої діяльності ДК № 3090 від 21.01.2008 р.
Надруковано у ВД «ІНЖЕК», Харків, пр. Гагаріна, 20.
e-mail: vdinzhek@gmail.com; www. inzhek.kharkov.ua