

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ ОСВІТИ І НАУКИ
ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСНОЇ ДЕРЖАВНОЇ
АДМІНІСТРАЦІЇ

ХАРКІВСЬКИЙ МІСЬКВИКОНКОМ

ФЕДЕРАЦІЯ ПРОФЕСІЙНИХ БУХГАЛТЕРІВ І АУДИТОРІВ УКРАЇНИ

ВИДАВНИЧО-КОНСАЛТИНГОВА КОРПОРАЦІЯ
“ФАКТОР”

РЕГІОНАЛЬНЕ ВІДДІЛЕННЯ
АУДИТОРСЬКОЇ ПАЛАТИ УКРАЇНИ
В ХАРКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

ТОВ “АУДИТОРСЬКА ФІРМА “ГОБУС”

ФОНД ІНТЕНСИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ МІКРОЕКОНОМІКИ

DE PAUL UNIVERSITY (CHICAGO)

ХАРКІВСЬКА НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

**“ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ І ФІНАНСОВЕ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОГО
УПРАВЛІННЯ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД
ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА”**

**МАТЕРІАЛИ
міжнародної науково-практичної
конференції**

Харків – 2009

УДК 658.114

Обліково-аналітичне і фінансове забезпечення корпоративного управління: міжнародний досвід та вітчизняна практика: матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Харків: ХНАМГ, 2009. – 138 с.

Розглядаються питання обліково-аналітичного і фінансового забезпечення корпоративного управління з огляду на міжнародний досвід та вітчизняну практику.

Збірник тез приверне увагу як науковців так і обліково-фінансових працівників, бухгалтерів, економістів, аудиторів, аспірантів, студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

Редакційна колегія: В.Т. Семенов, М.С. Золотов,
Т.В.Момот, Н.Є.Лелюк, І.А.Краївська

© Харківська національна академія
міського господарства, 2009

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Голова організаційного комітету:

Шутенко Леонід Миколайович

ректор Харківської національної академії міського
господарства, д.т.н., професор

Заступники голови організаційного комітету:

Семенов Владлен Трохимович – проректор з наукової роботи Харківської національної академії міського господарства, к.архіт.н, професор;

Пан Микола Павлович – проректор з науково-педагогічної роботи Харківської національної академії міського господарства, к.т.н., доцент;

Голов Сергій Федорович – президент Федерації професійних бухгалтерів та аудиторів України, завідувач кафедри еккаунтингу МІМ-Київ, член Міжнародної асоціації фахівців у галузі освіти та досліджень з бухгалтерського обліку, член Європейської асоціації бухгалтерів, к.е.н.;

Михайленко Галина Володимирівна - заступник начальника Головного управління освіти і науки Харківської обласної державної адміністрації;

Політучий Сергій Якович – президент Видавничо-консалтингової корпорації “Фактор”, к.е.н., доцент;

Швець Віктор Григорович – завідувач кафедри обліку та аудиту Київського національного університету ім. Тараса Шевченка, д.е.н., професор;

Жиляєв Ігор Борисович – заступник завідуючого секретаріату Комітету з питань науки і освіти Верховної Ради України, д. е.н., професор;

Keith M. Howe – Department of Finance Dr. William M. Scholl Professor of Finance, De Paul University, Chicago, USA.

Члени організаційного комітету:

Тищенко Олександр Миколайович — заступник директора Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку, д.е.н., професор;

Момот Тетяна Валеріївна – завідувач кафедри обліку і аудиту Харківської національної академії міського господарства, д.е.н., професор;

Онищенко Володимир Олександрович — ректор Полтавського національного технічного університету ім. Ю.Кондратюка, голова Ради ректорів ВНЗ Полтавського регіону, д.е.н., професор;

Онищук Ігор Георгійович — директор Науково-дослідного та проектно-вишукувального інституту «НДІпроектреконструкція», (Київський філіал) к.е.н.;

Лобанов Олександр Анатолійович – директор видавничого будинку «Фактор»;

Чалий Іван Григорович – голова аудиторського комітету Фонду інтенсивних технологій мікроекономіки;

Харламова Олена Вікторівна – голова Харківського територіального відділення Федерації професійних бухгалтерів і аудиторів України, к.е.н., доцент;

Гордієнко Наталія Іванівна – професор кафедри обліку і аудиту Харківської національної академії міського господарства, к.е.н., професор, член методичної ради регіонального відділення аудиторської палати України у Харківській області, член Федерації професійних бухгалтерів і аудиторів України;

Золотов Михайло Сергійович – начальник науково-дослідного сектору Харківської національної академії міського господарства, к.т.н., професор;

Соловійов Олександр Васильович – декан факультету економіки і підприємництва Харківської національної академії міського господарства, к.е.н., професор;

Лелюк Наталія Євгенівна – доцент кафедри обліку і аудиту Харківської національної академії міського господарства, к.е.н., доцент;

Краївська Інна Анатоліївна – старший викладач кафедри обліку і аудиту

Харківської національної академії міського господарства.

ПРИЧИНИ І НАСЛІДКИ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Арутюнян Р.Р., Одеський державний економічний університет

Фінансові кризи останніх двох десятиліть і, особливо, сучасна світова фінансова криза змінюють уявлення як про природу кризових явищ, так і про їх причини й наслідки. Проблематикою і дослідженнями суті, причин, наслідків фінансових криз займалися як західні учені, так і російські й українські автори: Маркс К., Мальтус Т., Мауро П., Гостри Д., Кругман Р., Баласса В., Форбес К., Красавіна Л, Анікін А., Шмельов В., Корнеєв В., Міщенко В., Науменкова С. та ін.

Сучасна криза і за причинами, які лежать в його основі, і за масштабом прояву кризових явищ, безумовно, є загальносвітовою, системною, структурно-циклічною кризою, що охопила всі сторони життя ринкової економічної системи. Але ми обмежимося розглядом проблем диспропорцій саме у фінансовій сфері і виділимо три основні фундаментальні причини, які, на думку авторів, зумовили глибину, системність і масштаби світової фінансової кризи 2007—2009 рр.

По-перше, це протиріччя розвитку реального і фінансового секторів економіки, що виявляються в їх асинхронності і диспропорційності, що посилюються. По-друге, це криза економічної політики і господарського механізму, заснованих на рецептах монетаризму. По-третє, це невідповідність принципів Ямайської світової валютної системи умовам функціонування, що змінилися, і розстановці сил в світовому господарстві. Фінансовий капітал, який є “тінню” реального капіталу, в умовах гігантських фінансових спекуляцій перетворюється на фікцію і приводить до формування нічим не забезпеченого “макромішура”. До 2007 року цей фіктивний капітал, або тень свого реального двійника гігантськи подовжилася, сформувався ілюзія вартості, відірваної від дійсної економічної реальності цін. Особливо це виявилось на світових фондових ринках. Цінні папери I порядку – акції цю “тінь” збільшили в десятки раз і, виражена в цінних паперах вартість, або так звана ринкова капіталізація в десятки разів перевищувала вартість реальних активів залежно від ринкової кон'юнктури. Статистика свідчить, що до 2008 року об'єм світового ВВП склав приблизно 50 трлн. доларів, а сукупний об'єм світових фінансових активів наближається до 200 трлн. доларів, тобто в 4 рази перевищує реальний світовий продукт. А якщо розглянути цінні папери II порядку, або деривативи, то по ряду оцінок, їх об'єм на світових фондових ринках перевищив суму в 500 трлн. доларів. Похідні цінні папери – це вже “тінь від тіні” реального капіталу. Гроші народжують нові, більші гроші (Д-Д'-Д“.) і формується ілюзія створення і зростання вартості у сфері обігу.

Друга фундаментальна причина, що зумовила сьгоднішні кризисні явища, — це криза економічної політики промислово-розвинених країн, яка заснована і реалізувала постулати монетаризму при створенні механізмів господарювання. Ця концепція, як відомо, прийшла на зміну теорії кейнсіанства, що відстоює необхідність найширшого втручання держави в економічне життя суспільства в цілях пристосування виробничих відносин до зростаючого усупільнення виробництва і капіталу і вирішення завдань подолання кризових явищ, досягнення повної зайнятості і підвищення темпів економічного зростання. Кейнсіанство як парадигма економічного розвитку лежало в основі економічної політики розвинених країн впродовж 40-х – початки 70-х років ХХ століття.

Нарешті, третя причина сучасної світової фінансової кризи – невідповідність принципів світової валютної системи умовам відтворення і нової конфігурації сил в світовому господарстві. Історично сталася доларизація світової економіки і явно виразилася ще одна диспропорція – надвиробництво основної світової валюти – долара США. Вже з середини 70-х років в процесі переходу від Бреттон-вудської до Ямайської валютної системи і при відміні прив'язки долара до золотого вмісту, долари стали друкуватися ФРС для всього світу (окрім США!) в необмеженій кількості і контролю над емісією американської грошової одиниці не мають ні країни світу, ні уряд США. Експансія паперових грошей втрачає зв'язок з потребами звороту реальних товарів і послуг. З 1971 по 2008 рік об'єм доларової маси в світі виріс в десятки разів, що у багато разів перевищило реальний об'єм товарів і послуг. Таке положення є надзвичайно вигідним для США, які вже майже 40 років живуть значною мірою за рахунок решти світу. По оцінках деяких економістів, при ВВП в 10 трлн. доларів (20% від світового ВВП), США споживають 40% світового ВВП, в такому ж розмірі здійснюючи викиди шкідливих відходів в атмосферу, в довкілля. Хто платить різницю, абсолютно очевидно. Це весь останній світ, який в обмін на природні ресурси, вироблені в різних країнах товари, що зажадали витрат праці, ресурсів, капіталу, отримує нічим незабезпечені папірці, звані доларами. Ще одна найважливіша межа сучасної валютної системи, сприяюча виникненню кризисних явищ, на нашу думку, — це феномен функціонування євровалют, на ринку яких звертається лівова частка світових фінансових ресурсів (до кінця 90-х років загальні річні розміри операцій перевищили рівень 500 трлн. доларів).

Що стосується української економіки і особливостей протікання кризисних процесів, то, на нашу думку, слід уважно вивчити причини і наслідки світової фінансової кризи всім керівним структурам, що приймають рішення і розробляють пакет антикризових заходів. Актуальною стає нова парадигма державного регулювання фінансової сфери – від простого встановлення правил гри і контролю за їх дотриманням до активного втручання в процеси купівлі-продажу фінансових інструментів і фінансових послуг. Держава при цьому входить в акціонерну власність фінансових інститутів як гарант їх стабільності не лише на короткостроковий період кризи, але зберігає свій контроль і після його закінчення. І хоча при цьому виникає багато питань, ми абсолютно

переконані, що без активного, цілеспрямованого і тривалого втручання держави в економічне життя України проблеми подолання кризи і його наслідків вирішені не можуть бути.

Висновки. Безперечним, на нашу думку, є висновок про те, що в результаті кризи станеться черговий масштабний перерозподіл світового багатства з країн, що піддалися кризі, на користь США через особливу роль долара в світовому господарстві. Ще один висновок пов'язаний з Україною: нашій кризі властивий ряд своїх специфічних рис – це в значній мірі трансформаційна, структурна криза, посилена тим, що протиріччя в поглядах і діях провідних політичних сил навіть в моменти гострих фінансових потрясінь не заставляють об'єднати зусилля для спільних антикризових дій. Але одним з об'єктивних наслідків кризи буде зміна загальної відтворювальної моделі української економіки і її вертикалі влади.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Брадул О.М., Київський національний торговельно-економічний університет

Практичні і теоретичні питання організації бухгалтерського обліку на базі ЕОМ достатньо широко висвітлені в спеціальній літературі останніх десятиліть. Проте, в ній односторонньо висвітлюються окремі теоретичні і методологічні положення практичної організації бухгалтерського обліку в умовах АСУ.

Наявність і функціонування великої кількості корпоративних підприємств з різним рівнем комп'ютеризації облікової інформації і оснащеності обчислювальною технікою і програмними продуктами, вимагають розробки і застосування різних за змістом організаційних форм і методів комп'ютеризації обліку.

Істотним недоліком існуючих корпоративних систем обробки облікових даних є: по-перше, відсутність системного, комплексного підходу до теоретичних і методологічних проблем обліку діяльності; по-друге, не врахування специфіки організаційної та виробничої структури корпорацій.

Крім цього, в економічній літературі виділяють ще декілька проблем існуючих корпоративних систем (технічні, облікові та інші). Все це вимагає включення всіх бізнес-процесів в комп'ютерну інформаційну систему обліку, в якій потрібно змінити формати і типи даних внутрішньої звітності, оперативність отримання даних і підвищити їх достовірність.

До складу вже зазначених проблем слід віднести фінансові проблеми і проблеми пов'язані з оперативністю отримання інформації.

Фінансові проблеми. Аналіз вартості корпоративних інформаційних систем показує, що їхня вартість в середньому складає близько 50 тис. доларів та додаткові витрати на налагодження системи і підготовку фахівців.

Оперативність надходження інформації. Пов'язана з використанням різних операційних систем, що не інтегровані між собою і не підтримуються

потужним сервером. На корпоративних підприємствах України бухгалтерський облік до останнього часу традиційно виконує задачі формування зведених даних з розрахунку на порівняно тривалий звітний період: місяць, квартал, рік.

Практична обробка облікових операцій пристосована головним чином для отримання місячних звітних даних і не дає оперативної інформації, необхідної для ухвалення оперативних управлінських рішень при виявленні тих або інших недоліків в роботі.

На практиці, інформаційне забезпечення бухгалтерського обліку корпорацій працює в середньому з добовою, а іноді з тижневою точністю. Тільки по деяких інформаційних потоках досягається точність до декількох годин, це стосується виробничих операцій. Саме тому, потрібні нові методичні і організаційні рішення, що дозволяють обліку надавати поточні і звітні показники за коротші терміни, але при збереженні основ системності бухгалтерського обліку.

Мета обліково-інформаційного забезпечення корпоративного управління — створити на основі існуючої методології, гнучку і пристосовану до спеціальних умов комп'ютерну інформаційну систему обліку (КІСО) діяльності корпорацій, яка б відповідала вимогам ефективного менеджменту і логіці побудови інформаційних систем.

Для вирішення даної проблеми можливі два напрямки:

- перегляд методологічних аспектів обліку по схемі: “безпосередньо від вимог комп'ютеризації обліку до його методології”;
- комплексний перегляд теоретичних і методологічних основ бухгалтерського обліку діяльності корпоративних підприємств.

РОЗРОБКА ТА ВПРОВАДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ СТАНДАРТІВ ЯК СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Василик С.К., Рац О.М., Харківський національний економічний університет

Розглядаються напрямки, сфери і об'єкти, що підлягають стандартизації на підприємствах, форми представлення корпоративних стандартів. Обґрунтовується необхідність впровадження єдиного координуючого органу, відповідального за розробку і впровадження корпоративних стандартів. Узагальнюються результати впровадження корпоративних стандартів.

Характерними рисами економіки нового століття є стрімкий розвиток інформаційних технологій і економіки знань. Саме знання стають основою і сутністю бізнесмоделей фірм, визначають їх унікальність. Сукупність таких знань має бути оформлена належним чином у вигляді корпоративних стандартів. Корпоративні стандарти повинні розроблятися до повторюваних процесів і дій, а також сфер, які є ключовими для компанії. Стандарти мають узагальнювати найкращу практику діяльності компанії.

Для визначення об'єктів, що підлягають стандартизації необхідно досліджувати діяльність компанії, виявити конкурентні переваги. Стандарти мають бути спрямовані на розвиток конкурентних переваг, а система стандартів в цілому має відповідати стратегії організації.

Форма представлення стандартів може бути різноманітною – шаблони документів, інструкції і інструктивні матеріали, відеоматеріали. В компанії Toyota використання відеофільмів для навчання персоналу дозволило скоротити його термін вдвічі.

Наявність якісних стандартів забезпечуватиме ефективність діяльності організації тільки при їх впровадженні. Доцільно, щоб розробку і впровадження стандартів координував єдиний підрозділ, умовно відділ розвитку. Безумовно, необхідність стандартів може виникати в різних підрозділах на різних етапах виробництва або просування продукції. Разом з тим єдиний внутрішній координатор, маючи досвід розробки і базу стандартів може суттєво скоротити термін їх впровадження при забезпеченні якості і дотриманні вимог. Успіх впровадження корпоративних стандартів в значній мірі залежить від постійної підтримки і в певних випадках від безпосередньої участі керівників і власників компанії. Найбільш ефективною ця робота може бути організованою в форматі єдиного координуючого центру – розробника стандартів. Необхідність єдиного органу і участь вищого керівництва обумовлюється і тим, що корпоративні стандарти є важливою складовою корпоративної культури підприємства. При розробці стандартів їх проекти можуть розміщатися у внутрішньокорпоративній мережі для обговорення, зауважень і узгодження, що суттєво скоротить витрати часу нарад або взагалі виключить необхідність їх проведення.

Впровадження стандартів має знизити витрати на управління за рахунок типізації повторюваних робіт і процедур, а також створити основу, єдині принципи для прийняття рішень. Крім того, організація роботи за стандартами є запорукою побудови системи менеджменту якості в організаціях виробничої і невиробничої сфери. Використання стандартів сприяє підвищенню і вирівнюванню загального рівня культури, прискорення адаптації нових співробітників, зниження конфліктності, прогнозованості виробничої поведінки співробітників.

Організація єдиної схеми розробки і впровадження стандартів формує чітку і міцну корпоративну культуру, і дозволяє зменшити невизначеність в умовах швидкозмінливого зовнішнього середовища.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ЗВІТНОСТІ

Власова О.Є., Харківська національна академія міського господарства

Сьогодні центрами консолідації власності й інтеграції капіталу в Україні стають корпоративні структури – крупні організації, засновники яких добровільно об'єднали ресурси і сформували систему господарювання з метою отримання підприємницького доходу. Чинне вітчизняне законодавство не

розглядає корпорацію як організаційно-правову форму підприємницької діяльності, проте в економічній літературі зустрічаються визначення сутності корпорацій, що містять різні формальні ознаки таких структур: добровільне об'єднання юридичних і фізичних осіб для здійснення підприємницької діяльності; широкий діапазон видів діяльності; розвинена система господарських зв'язків; наявність штату професійних керівників.

Основу холдингової моделі, як різновидності корпоративної побудови організацій, складають дочірні підприємства або компанії. Слід зазначити, що сьогодні в національній законодавчій системі відсутні чітко визначені критерії для ідентифікації окремих господарюючих суб'єктів як дочірніх компаній по відношенню до їх засновників.

Розвиток ринку капіталів забезпечує корпораціям додаткові джерела фінансування шляхом залучення коштів кредиторів та інвесторів. Для чого в першу чергу необхідне надання повної і достовірної інформації про фінансовий стан та фінансові результати діяльності корпорації, яка формується в консолідованій фінансовій звітності корпорації.

Основним нормативним документом, що визначає порядок складання такого виду звітності в Україні є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 20 «Консолідована фінансова звітність», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 30.07.1999 р. №176, який був розроблений на основі Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 27 «Консолідовані та окремі фінансові звіти».

Одній з основних проблем складання консолідованої фінансової звітності в Україні є відсутність чіткої методології складання корпоративної звітності, що відображала би порядок формування елементів, що її складають.

Забезпечення адекватного відображення в бухгалтерському обліку і корпоративній звітності майна і джерел фінансування господарської діяльності корпорації вимагає виділення внутрішньогрупових операцій і внутрішньогрупового сальдо, а також частки меншості, що є однією з основних теоретико-методологічних проблем сучасного бухгалтерського обліку.

Підвищенню надійності і достовірності корпоративної звітності також сприяє формулювання способів корегування і адаптація методики формування нерозподіленого прибутку, що відображається в рядку 350 консолідованого Балансу.

Одним з елементів консолідованої звітності, що виникає в процесі об'єднання компаній, є гудвіл, який є різницею між вартістю придбання дочірнього підприємства і часткою материнського підприємства у вартості придбаних чистих активів на дату придбання.

Проблему формування консолідованої фінансової звітності, що відповідає вимогам П(С)БО 20 і МСФО 27, сьогодні можна вирішити за допомогою розробки спеціальних Методичних рекомендацій.

На закінчення необхідно відзначити, що головною властивістю корпоративної звітності є її публічність, що дозволяє зацікавленим користувачам формувати думку про фінансово-господарську діяльність організації. У зв'язку з цим посилюється значення інформаційної функції корпоративної звітності і

підвищується необхідність її формування за єдиними принципами, що дозволить учасникам ринку ухвалювати обґрунтовані економічні рішення, а інвесторам фінансувати надійні і прибуткові компанії.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ БАНКУ

Вовк В.Я., Харківський національний університет внутрішніх справ

В сучасних умовах загострення конкуренції на ринку банківських послуг філософія роботи банків має бути орієнтована на клієнтів, що вимагає від них наявність кваліфікованих та компетентних співробітників, якісної системи управління, ефективних зовнішніх та внутрішніх комунікацій. Все це обумовлює необхідність формування високої корпоративної культури банку, яка здатна забезпечити відповідну систему мотивації роботи персоналу банку.

Питання щодо особливостей формування корпоративної культури досліджуються у роботах таких вітчизняних та зарубіжних вчених як У. Бреддік, В. Співак, Т. Незнакова, А. Кирилов, Г. Хофштед, М. Дороніна тощо. Але, як показує практика, поняття формування корпоративної культури для вітчизняних банків, ще не достатньо опрацьоване і потребує подальших доробок у цій сфері.

Як свідчить практика, в умовах загострення конкуренції на ринку банківських послуг найбільш ефективним є ціннісний спосіб управління, в основі якого лежить корпоративна культура, що включає в себе визнані в організації цінності, стандарти управління, політику відносно персоналу, правила поведінки, соціальні, комунікативні й моральні норми, ритуали, корпоративну стилістику тощо. Орієнтація банків на клієнтів вимагає від них забезпечення відповідного рівня обслуговування, що значною мірою обумовлене рівнем професіоналізму та компетенції його працівників. Їхній зовнішній вигляд і позитивний настрій прямо передаються клієнтові й складають довірче й позитивне відношення до банку.

У зарубіжному менеджменті виділяють чотири типи корпоративної культури - *baseball team, club, academy і fortress*. У вітчизняному менеджменті поки ще досить складно виділити чіткі типи корпоративної культури. Багато компаній говорять, що тип їхньої корпоративної культури тільки формується, інші компанії визначають свій тип корпоративної культури як «змішана культура» або «культура, яка формується».

Зарубіжні і вітчизняні вчені наголошують на тому, що корпоративна культура має відповідати зовнішнім умовам функціонування й стратегії розвитку банку. При наявності цієї відповідності створюються умови, при яких співробітники банку працюють з повною самовіддачею й високою продуктивністю, що робить банк високо конкурентоспроможним.

Рівень корпоративної культури банку можна оцінити за показниками, які об'єднані у чотири групи: перша - представлена компонентом ефективного маркетингового забезпечення банківської діяльності, у тому числі й інформа-

ційного забезпечення, заснованого на традиційних та інноваційних методах дослідження ринку; друга - показниками, що засвідчують наявність у банку формалізованих технологій проведення банківських операцій, які регламентуються відповідними внутрішніми положеннями банку; третя - показниками наявності кваліфікованого, відповідального й лояльного персоналу та ефективної системи управління персоналом; четверта - інформаційними технологіями та рівнем автоматизації банківських процесів.

Таким чином, в основі успішного й прибуткового бізнесу лежить здорова, заснована на загальних цінностях, корпоративна культура, яка визначає відношення людей до роботи, стиль і ефективність командної роботи, задоволеність людей роботою, відносини в колективі, відносини із клієнтами й партнерами й, в остаточному підсумку, успіх або невдачу компанії. Формування високої корпоративної культури, яка відповідає зовнішнім та внутрішнім настановам функціонування банку, дозволяє створити сприятливу атмосферу в середині колективу, підвищити рівень обслуговування клієнтів і, як наслідок, імідж банку, що є особливо важливим в умовах загострення конкуренції на ринку банківських послуг.

КОНТРОЛЬ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ У КОНТЕКСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Голов С.Ф., Міжнародний інститут менеджменту (МІМ-Київ)

Увага до проблем корпоративного управління значно зросла у зв'язку з серією скандалів, що призвели до краху Enron, WorldCom та інших компаній.

Для забезпечення контролю і підвищення якості корпоративного управління в липні 2002 року в США був прийнятий Закон Сарбейнса-Окслі, що ввів персональну відповідальність (аж до кримінальної) генерального і фінансового директорів за недостовірність фінансової звітності компанії.

Ознайомлення з положеннями Закону Сарбейнса – Окслі та пропозиціями щодо їх реалізації дозволяє стверджувати, що він спрямований на підвищення прозорості корпоративної звітності та відповідальності за достовірність її показників. Проте посилення вимог до прозорості фінансової звітності та відповідальності за її підготовку не дадуть очікуваного результату, оскільки не враховують методологічні, соціальні та біхевіральні аспекти існуючої проблеми.

По-перше, концептуальною основою фінансової звітності залишаються загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку (GAAP), які передбачають застосування судження керівництва в процесі визнання, оцінки та розкриття елементів фінансової звітності. Це призводить до зростання ризику створення неадекватної інформаційної моделі внаслідок суб'єктивізму або конфлікту інтересів.

Оскільки вітчизняні положення (стандарти) бухгалтерського обліку також базуються на загальноприйнятих принципах, ця проблема є актуальною й для України.

По-друге, аудит не можна вважати незалежним, оскільки доходи аудиторських фірм безпосередньо залежать від винагороди, яку сплачують клієнти. Тому така система приречена на пошук компромісу між професійною етикою та матеріальним інтересом.

Отже випадки, подібні ситуації з “ENRON” не виключні й у майбутньому.

В країнах з перехідною економікою, зокрема в Україні, ця проблема стоятиме особливо гостро.

Вирішення цієї проблеми можливо шляхом перерозподілу функцій між аудитором (аудиторською фірмою) та регуляторними органам, зокрема ДКЦПФР. Аудитор має оцінити надійність процедур внутрішнього контролю підприємства щодо складання та розкриття інформації у фінансовій звітності.

Для посилення якості фінансової звітності на підприємствах-емітентах доцільно створити спеціальний орган – комітет з розкриття інформації.

Основними функціями такого комітету має бути, зокрема:

- визначення суттєвості операцій та подій;
- визначення відповідності надання інформації вимогам стандартів щодо розкриття;
- надання рекомендацій щодо розкриття додаткової інформації;

ДКЦПФР визначатиме відповідність корпоративної звітності (зокрема фінансової) вимогам стандартів розкриття інформації емітентами. При цьому ДКЦПФР матиме право залучати до здійснення аналізу відповідності аудиторські фірми. Але всю відповідальність за контроль інформації, яка оприлюднюється, повинна нести ДКЦПФР.

МІЖНАРОДНІ ТЕНДЕРИ, ЯК РІЗНОВИД ОРГАНІЗОВАНИХ РИНКІВ

Гуменюк М.О., Запорізький національний університет

Міжнародні тендери (торги), як і товарні біржі, аукціони, виставки–ярмарки - є різновидом організованих ринків внаслідок того, що у визначений час та у певному місті відбувається зіставлення організованої пропозиції із заздалегідь визначеним та охарактеризованим попитом. При цьому посередницькі функції між покупцем (імпортером) і продавцем (експортером) виконує утворений імпортером тендерний комітет.

Міжнародний тендер є методом міжнародної торгівлі, сутність якого полягає в конкурентному відборі зарубіжних постачальників і підрядників через організований товарний ринок шляхом залучення до певної, заздалегідь встановленої дати пропозиції від зарубіжних і національних постачальників та підрядників, проведення конкурсу (порівняння) представлених проектів (умов)

та укладання контракту з тим з них, пропозиції якого найповніше задовольняють потреби і вимоги імпортерів–замовників.

Термін «тендер» походить від англійського tender — офіційна пропозиція, замовлення на підряд та to tender — подавати замовлення (заявку) на участь у торгах. Посередником між покупцем і продавцем при цьому методі торгівлі є тендерний комітет, який утворюється імпортером. Основною функцією його є організація надходження замовлень на участь у торгах та робота з ними. Слід також мати на увазі, що термін «тендер» включає п'ять основних понять. Так, тендер — це:

- повідомлення про проведення торгів;
- комплект тендерної документації — умови проведення торгу;
- проформа пропозиції, складена організатором торгів і включена до комплекту тендерної документації (проформа тендеру є формуляром, що підлягає заповненню оферентом, якщо він є згодним з умовами проведення торгу та готовий взяти на себе обов'язки з виконання робіт);

- власне оферта;
- власне торг як процедура.

Найпоширенішими об'єктами тендерів у міжнародній торгівлі є:

- підряди на спорудження підприємств, будівель і споруд виробничого і невиробничого призначення, в тому числі тих, що споруджуються «під ключ»;
- виконання комплексів будівельних і монтажних робіт та їх окремих видів;

- виконання комплексу пусконаладжувальних робіт;
- постачання комплектного устаткування;
- концесії на розробку корисних копалин;
- імпорتنі закупівлі;
- проекти на основі підприємств з іноземними інвестиціями;
- надання державних кредитів;
- розробка проектів і виконання робіт у сфері природоохоронної діяльності;
- залучення експертів і консультантів;
- поставки, підряди, закупівля для створення об'єктів національної економіки.

З точки зору особливостей міжнародної торгівлі торги представляють собою один з різновидів угод з використанням механізму пропозиції та акцепта. На відміну від двосторонніх угод, де ці два акти є не тільки необхідними, а й достатніми для укладання та здійснення угоди, практика проведення міжнародних торгів включає в себе чотири етапи, на кожному з яких відбувається складання та підписання відповідних документів.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ОБЛІКУ І АУДИТУ БАНКІВСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ

Димченко В.В., Харківська національна академія міського господарства

Одним із основних принципів підприємництва є свобода прийняття рішень суб'єктом економічних відносин. Будь-яке економічне рішення ґрунтується на обробці інформації, що міститься у звітності.

Підготовка звітів ґрунтується на принципах, які покладені в основу організації бухгалтерського обліку в банках. Відповідно до міжнародних стандартів фінансова звітність комерційного банку повинна мати якісні характеристики, тобто містити інформацію, корисну для користувачів. Користувачами звітності комерційних банків України є: інвестори, кредитори, клієнти, контрагенти, органи влади (у тому числі податкова адміністрація), громадськість, керівництво та працівники банку, Національний банк України, міжнародні фінансово-кредитні установи. Вони використовують звітність для того, щоб задовольнити свої різноманітні потреби в інформації.

На міжнародному рівні зміст та принципи формування основних форм фінансової звітності комерційних банків визначають: схема підготовки та надання фінансових звітів (що є першою частиною Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку), стандарт 1 “Розкриття політики бухгалтерського обліку”, стандарт 5 “Інформація, що підлягає розкриттю у фінансових звітах”, стандарт 30 “Розкриття інформації у фінансових звітах банків та подібних фінансових установ”, директива Ради Європейського Союзу “Про річну та консолідовану звітність банків та інших фінансових установ” № 86/635/ЕЕС від 08.12.86р.

Не фінансова звітність — це звітність, що подається банками для задоволення потреб органів влади, податкових органів, на вимогу Антимонопольного комітету, організацій статистики. В залежності від вимог користувачів звітність можна згрупувати наступним чином: податкова, управлінська, нормативна (статистична).

В сучасних ринкових умовах відомчий державний контроль не може задовільнити потреби користувачів фінансових звітів: акціонерів, власників, інвесторів, покупців, постачальників, банки і інші фінансові установи, державу (податкову адміністрацію) і ін. У зв'язку з цим виникла нова форма контролю – аудит, він має великі перспективи розвитку у країні.

Специфічним напрямком аудиторської діяльності є аудит комерційних банків, організаційні і методичні аспекти якого регламентуються нормативними документами затвердженими Національним банком України і аудиторською палатою.

Зовнішній аудит банку – це визначення стану банку на основі перевірки правильності складання та підтвердження достовірності балансу, обліку прибутків та збитків, аналізу стану обліку, відповідність обліку та дій банку вимогам чинного законодавства, дотримання рівності прав акціонерів при розподілі дивідендів, наданні прав на придбання нових акцій тощо та підготовка висновків для надання інформації керівництву, акціонерам банку та іншим користувачам.

Внутрішній аудит банку – це система контролю за діяльністю комерційного банку яка створюється з метою незалежною експертної діяльності аудиторської служби банку для перевірки і оцінки адекватності та ефективності

системи внутрішнього контролю та якості виконання посадових обов'язків співробітниками банку. Внутрішній аудит передбачає отримання в документальній формі процедур і опису методів, які застосовуються банком для здійснення внутрішнього контролю.

За наслідками внутрішнього аудиту кожного об'єкта здійснюються як запобіжні заходи щодо виправлення обліку “невірно”, з порушенням чинних державних законодавчих і нормативних актів, відображення операцій, так і орієнтування цих операції на стратегічно більш економічно ефективні .

ПОДАТКОВІ ІНСТРУМЕНТИ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ

Кизилова Л.О., Кизилів Г.І., Харківська національна академія міського господарства

В сучасних умовах – умовах світової фінансової кризи – гостріше постає проблема джерел фінансування нових технологій. Чинна політика надання податкових пільг за галузевим напрямком не виправдалась. Через недосконалість податкового законодавства заощаджені на пільговому оподаткуванні кошти переважно спрямовувались на фінансування поточних потреб. Технологічне оновлення виробництва практично не здійснювалось, що має наслідком неконкурентноспроможність вітчизняної продукції на світовому ринку.

Наукова думка сходиться на тому, що для подолання економічної кризи необхідно:

- проведення державної динамічної податкової політики, орієнтованої на своєчасне реагування на зміни в економіці;
- реалізація заходів податкового регулювання, спрямованих на створення стимулів для максимального використання факторів виробництва та умов економічного зростання;
- стимулювання сукупного попиту шляхом створення умов для інвестування та збільшення державних закупівель;
- мінімізація податкового тиску на економіку до настання фази піднесення.

У проекті Податкового кодексу запропоновано нові для України інструменти податкового стимулювання підприємницької діяльності та інвестиційної активності, зокрема, інвестиційна податкова знижка у вигляді зменшення податку на прибуток звітного року, інвестованого на придбання нових основних засобів у звітному ж році. На нашу думку, такий підхід дозволить підвищити інвестиційні можливості лише небагатьох підприємств, які мають високу рентабельність та потребують оновлення основних засобів і нематеріальних активів невисокої вартості.

ДО ПИТАННЯ АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

*Сомова Л.І., Жовтяк А.О., Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ*

У сучасних умовах ускладнення ринкової ситуації зростає роль та значення аналізу економічної ефективності виробництва. Це питання є надзвичайно важливим для будь-якого суб'єкта господарювання, оскільки недоврахування впливу першого-ліпшого чинника виробництва може призвести до втрати позиції підприємства на ринку.

Аналіз наукових публікацій з даного питання свідчить, що основні труднощі, які виникають при цьому, зазвичай пов'язані з можливістю створення різними чинниками виробництва як результатами, так і факторами, різноманітних виробничо-господарчих ситуацій навіть на одному й тому ж етапі виробничого процесу під впливом зміни умов внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. Отже, при виборі стратегії поведінки підприємства на ринку неможливо орієнтуватися тільки на ситуацію, котра настає при використанні того чи іншого окремого чинника і виникає необхідність розробки відповідного рішення, виходячи із сукупності можливих варіантів виробничо-господарчої діяльності, які створюються усіма чинниками виробництва.

У таких умовах доцільним є використання індексного методу. Проте спроби пристосувати його до сучасної сфери діяльності підприємств багато в чому не систематизовані, що ускладнює практичне використання індексного аналізу економічної ефективності виробництва.

Узагальнення підходів щодо застосування індексного методу свідчить про необхідність урахування декількох аспектів. По-перше, окрім причинно-наслідкової мають місце і інші форми зв'язку між економічними явищами, при яких розподіл показників діяльності підприємства на результативні й факторні не є однозначним. По-друге, потрібно ураховувати результати оцінки ступеня використання екстенсивних та інтенсивних чинників виробництва в досліджуваному періоді порівняно з базовим, оскільки найбільших успіхів суб'єкти підприємництва досягають переважно за рахунок останніх. По-третє, існує можливість зміни якості використання чинника, тобто індексу його віддачі, в досліджуваному періоді порівняно з базовим (поліпшується, погіршується, не змінюється). По-четверте, мають місце і коливання індексу обсягу чинника виробництва, бо він може зростати, зменшуватися або не змінюватися в досліджуваному періоді. По-п'яте, зміни індексів віддачі та обсягу чинників відповідно впливають на індекс результату. По-шосте, під впливом змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства виникають різноманітні виробничо-господарчі ситуації, які потребують упорядкування, виходячи з наявності декількох варіантів значень індексів віддачі чинника, індексів обсягу чинника та індексів результату.

Проаналізовано економічні характеристики можливих виробничо-господарчих ситуацій низки промислових підприємств, опрацьовано версії внутрішніх та зовнішніх умов їх появи, а також стратегії поведінки підприємств

у цих ситуаціях за різними варіантами співвідношення значень індексу віддачі чинника, індексу обсягу чинника та індексу результату, котрий визначається як їх добуток.

Запропоновано механізм здійснення індексного аналізу економічної ефективності виробництва, який передбачає послідовне виконання наступних етапів:

- відбір і розмежування взаємопов'язаних об'ємних і якісних показників діяльності підприємства на результативні та факторні;
- визначення екстенсивних і інтенсивних чинників виробництва шляхом порівняння результату і обсягу кожного чинника у досліджуваному та базовому періодах;
- ідентифікація коефіцієнтів ефективності, що використовуються у практиці аналізу та відповідають запропонованим показникам результатів та чинників;
- створення масиву вихідної інформації (інформаційне поле становлять сукупність значень показників результатів та показників чинників у базовому і досліджуваному періодах та значень індексів обсягу чинника і індексів результату);
- розрахунок коефіцієнтів віддачі чинника на результат у базовому періоді;
- обчислення коефіцієнтів віддачі чинника на результат у досліджуваному періоді;
- обрахування фактичних індексів віддачі чинника;
- визначення бажаних виробничо-господарчих ситуацій, виходячи із стану внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства та його можливостей впливу на них;
- співставлення фактичних та бажаних виробничо-господарчих ситуацій для підприємства;
- визначення пріоритетів поліпшення ситуацій;
- прийняття рішення щодо покращення виробничо-господарчої діяльності підприємства.

Апробація механізму індексного аналізу в умовах ВАТ "Інтерпайп-НТЗ" і ПП "Дельта-Ж" сприяла розробці обґрунтованої техніко-економічної політики підприємств та стратегії їх поведінки на ринку у найближчій перспективі.

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ НА ОЦІНКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Карпушенко М.Ю., Михайленко А.В., Харківська національна академія міського господарства

На сьогодні, в умовах світової економічної кризи, дуже гостро постає проблема ефективного інвестування. На цей час кризовими явищами можна назвати низький приток інвестицій; низький рівень бюджетних внесків;

невідповідність сучасних законодавчих основ; недоліки кредитно-фінансових механізмів; відсутність єдиних для всіх підприємств методів оцінки ефективності проектів.

Як показує світова практика, розвиток ринкових відносин неможливий без активізації таких соціально-економічних процесів, як стабілізація економіки та її ефективна структурна перебудова, забезпечення функціонування та розвитку будівельних підприємств, які, у свою чергу, сприяють забезпеченню насиченості ринку.

У підвищенні рівня економіки нашої держави велику роль відіграє активізація інвестиційної діяльності. Для підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств застосовується стратегія управління інвестиційною діяльністю. Інвестиційна сфера в Україні потребує глибокого дослідження, оскільки вона відіграє ключову роль в економіці нашої країни. Проте за останні роки в Україні були дуже низький рівень іноземних інвестицій. При швидкій втраті інвестицій спостерігається недосконала структура джерел їх формування. Для України сьогодні є дуже важливим реформування банківської системи, створення сприятливого клімату для притоку іноземних інвестицій та залучення їх. Для інтеграції економіки країни та підвищення її конкурентоспроможності відносно світового ринку потрібно збільшити приток іноземних інвестицій саме у національний будівельний комплекс.

Існуюча на цей час система оцінки інвестиційної привабливості будівельних підприємств характеризується відсутністю диференціації інформаційної бази та ключових показників оцінки діяльності підприємств. Окрім цього, на сьогоднішній день чітко й однозначно не встановлено, якими саме характеристиками визначається інвестиційна привабливість, які її рівні (ступені) існують, як з'ясувати (обчислити) чи відповідає інвестиційна привабливість підприємства, регіону тощо достатньому рівню чи ні.

Оцінка привабливості підприємства лише на основі його фінансової звітності без врахування зовнішнього середовища, зокрема, галузі, до якої воно належить, ринку та регіону, де воно функціонує, є неповною та односторонньою. Тож аналіз інвестиційної привабливості підприємства необхідно проводити у комплексі з аналізом інвестиційної привабливості ринку, галузі та регіону, до яких воно належить. До того ж, слід зазначити, що всі елементи цієї складної системи є однаково важливими.

Сучасні зовнішні макро- та мікроекономічні фактори створюють негативні умови для функціонування будівельних підприємств. Кризисні явища, з якими зіштовхнулися підприємства будівельної галузі, і, перш за все, проблеми фінансування, повернули будівельну галузь на рівень 2002-2003 років, а деякі будівельні підприємства привели до банкрутства. Все це обумовлює необхідність звернути першочергову увагу на фактори зовнішньої середовища, які для інвесторів починають грати найважливіше значення. Саме ці фактори постають вирішальними при прийманні інвестиційних рішень.

Серед найважливіших зовнішніх факторів, що впливають на діяльність будівельних підприємств, необхідно виділити наступні фактори:

- стан економіки держави;

- політична ситуація в країні;
- система законодавчого та нормативного регулювання діяльності будівельних підприємств, кількість погоджуваних процедур;
- фінансове та банківське регулювання в країні;
- податковий тиск;
- конкурентна середовище;
- сприятливі умови для іноземних інвесторів;
- ринок праці.

Саме ці фактори можуть негативно або позитивно впливати на діяльність будівельних підприємств, а, відповідно, і на прийняття рішень відносно можливості інвестування у підприємства.

Отже, зараз в усьому світі і в Україні, зокрема, гостро постало питання створення універсальної моделі оцінки інвестиційної привабливості, яка б враховувала не тільки кількісні та якісні характеристики об'єкта інвестування, нівелювала розбіжності в методах та параметрах аналізу інвестиційної привабливості експертами з різних країн світу, а й враховувала фактори впливу зовнішньої середовища.

РЕАЛІЗАЦІЯ ОКРЕМИХ ФУНКЦІЙ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЇХ МІСЦЕ В СИСТЕМІ ОБЛІКУ

Кондрюк Л.В., Подільський державний аграрно-технічний університет

Динамічний розвиток обліку в Україні за останнє десятиріччя його реформування продовжує удосконалювати його теоретико-методологічні складові з урахуванням викликів економічного життя та рекомендацій міжнародних стандартів.

Відсутні єдині підходи до мети, функцій та завдань бухгалтерського обліку. Потребують компромісу розбіжності між можливостями обліку податків та платежів та інформаційних запитів згідно податкового законодавства. В цьому контексті виникають різні погляди щодо сутності дефініції "податковий облік" та його місця в господарському обліку. Не повною мірою реалізується основна – інформаційна функція обліку.

У результаті останніх досліджень обґрунтовано доцільність означення функцій обліку, уточнено їх зміст та з окремих запропоновано нові погляди до їх розуміння. Однак є постійною потреба у подальших дослідженнях, спрямованих на розвиток національної системи бухгалтерського обліку шляхом удосконалення його теорії та практики у відповідності до основних функцій.

Огляд літератури показує, що відсутні єдині погляди до змісту та взаємозв'язку "мети", "функцій" та "завдань" бухгалтерського обліку.

Так, Малюга Н.М. вважає, що "бухгалтерський облік не має мети, а завдання які повинні вирішувати особи, пов'язані з діяльністю підприємства, які, в свою чергу переслідують власні цілі". Значно більше все ж визначають мету обліку, яка певною мірою відрізняється залежно від видів обліку.

Пушкар М.С. вважає, що систему обліку потрібно розглядати не лише як засіб підготовки звітності, але і систему, здатну реагувати на запити економічної теорії та практики господарювання, що робить доцільним і корисним його існування. На думку автора: "розуміння системи обліку, як служанки менеджменту, до цього часу немає у бухгалтерів, оскільки в теорії обліку підкреслюють контрольну функцію, хоча цю функцію виконує система управління, а облік не повинен контролювати (і не може цього зробити) в силу того, що він відстежує лише фактичний стан та зміни параметрів окремих об'єктів господарської діяльності. Для здійснення контрольних дій обов'язковими принципами служать порівняння планових і прогнозованих значень з їх фактичними значеннями"... , а "обліковцям ніхто не делегує право приймати рішення щодо втручання в оперативну, тактичну чи стратегічну діяльність підприємства... Облік виконує важливу та необхідну, але скромну функцію сервісного обслуговування менеджменту, а тому він підпорядковується вимогам управління. ". Разом із тим, у монографії "Метатеорія обліку" Пушкар М.С. вважає загальноприйнятим щодо мети обліку положення про те, що він забезпечує управління необхідною інформацією. Для цього факти господарської діяльності необхідно трансформувати у інформацію, що вимагає виконання обліковцями таких функцій (пропонує Пушкар М.С.): організаційної, технологічної, контрольної, сервісної та координування.

Автор також вважає, що фіксування фактів господарської діяльності не входить до функцій обліку, оскільки робота по складанню документів здійснюється не бухгалтерами (за невеликим винятком – коли документи створюють працівники бухгалтерії – різні довідки про окремі факти), а матеріально-відповідальними працівниками підприємства або надходять на підприємство зовні. Бухгалтерія створює лише документальну комунікацію.

В цьому контексті необхідно погодитися, що фіксування фактів не є функцією бухгалтерського обліку, а є одним з його прийомів. Разом із тим, заслуговує уваги позиція автора щодо контрольної функції обліку, розуміння якої розкривається як контроль за правильністю фіксації та обробки даних, тобто самої процедури облікової роботи, а не контролю на основі даних бухгалтерського обліку через порівняння запланованих та фактичних показників.

Малюга Н.М. вважає, що сучасні умови господарювання вимагають від бухгалтерського обліку як форми прояву суспільного призначення ще однієї функції – соціальної..., яка тісно переплітається за змістом з виховною, яку обґрунтовано Кірейцевим Г.Г. Суть останньої полягає у свідомому відповідальному відношенні облікових працівників до виконуваних обов'язків з метою підвищення ефективності діяльності підприємства зокрема та на користь кожного члена суспільства загалом.

Формування інформації про розміри податкових надходжень певною мірою є суперечливими, а серед вчених виділяється проблема місця і ролі так званого "податкового обліку". В дисертаційному дослідженні Мельничук О.В. головну функцію податкового обліку визначає як "захист інтересів держави в

комерційному середовищі”, а другорядними: контрольну, інформаційну, аналітичну, прогностичну, виховну і регулюючу.

Лише система бухгалтерського обліку здатна зафіксувати всі факти господарського життя. Інша справа, що відмінності у можливостях інтерпритації цих фактів в системі обліку з урахуванням рекомендацій міжнародних стандартів із вимогами податкового законодавства не дають повною мірою реалізувати інформаційну функцію обліку. Точніше, бухгалтера формують інформацію частково поза системою бухгалтерського обліку.

З ціллю виконання інформаційної функції обліку потрібно задіяти необхідні елементи методу обліку і в рамках відповідності стандартам обліку максимально привнести в його систему операцій по розрахунках за податками та платежами. До певного компромісу повинні прийти і представники податкових органів. Це дозволить виключити так званий ефект ”подвійної бухгалтерії” і відновити співставність різних потоків економічної інформації.

Потребують перегляду підходи до документування, оцінки, подвійного відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій з податками та платежами, а також особливості балансового узагальнення та формування звітності.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИКОРИСТАННЯ ЛІЗИНГУ ЯК ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ СТРУКТУРНОЇ ПЕРЕОРІЄНТАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Костюченко В.М., Київський національний торговельно-економічний університет

Аналіз структури експорту та імпорту українських підприємств – суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності за останні десять років дає підставити стверджувати про необхідність зміни структури товарів та послуг.

Структурні зміни в експорті та імпорті, насамперед, вимагають пошуку фінансових ресурсів. В умовах світової фінансової кризи, за умов відсутності достатньої маси грошових коштів, найефективнішим джерелом фінансування може бути фінансовий лізинг.

Основою для розгляду фінансового лізингу як джерела фінансування структурної переорієнтації зовнішньоекономічної діяльності є встановлення підґрунтя у правовій, податковій, обліковій сферах.

Аналіз нормативних джерел у цих сферах вказує на різні підходи до визначення фінансового лізингу. Так, у Законі України «Про фінансовий лізинг» від 16.12.1997 № 723/97-ВР лізинг визначається як сукупність цивільно-правових відносин, які виникають з договору фінансового лізингу. За договором фінансового лізингу лізингодавець зобов’язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингоодержувачу на визначений строк не менше одного року за встановлену

плату (лізингові платежі). У П(с)БО 14 «Оренда», ст.4, оренда вважається фінансовою за умови, якщо орендарю передані всі ризики та вигоди, пов'язані з правом користування та володіння активом та наявності хоча б однієї з восьми визначених 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 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 орендну плату; оренда може бути припинена орендарем, який відшкодовує орендодавцю його втрати від припинення оренди; доходи або втрати від змін справедливої вартості об'єкта оренди на кінець терміну оренди належать орендарю. Слід зазначити, що визначальним критерієм у цьому визначенні є передача всіх ризиків і вигод, пов'язаних з правом користування та володіння активом.

Податкове визначення поняття «фінансова оренда» істотно відрізняється від бухгалтерського. Практично єдиною ознакою фінансової оренди, так як і передбачено у чинному законодавстві про фінансовий лізинг, є перехід права власності на об'єкт оренди до орендаря.

Різні підходи до визначення фінансового лізингу створюють перешкоди для використання його як джерела фінансування структурної переорієнтації зовнішньоекономічної діяльності. Безперечно інформація для прийняття рішень користувачами приймається на підставі даних бухгалтерського обліку. Разом з тим невідповідність критеріїв визначення фінансового лізингу унеможливають та ускладнюють процес підготовки такої інформації. Для ліквідації правових перешкод слід узгодити сутність та критерії визнання фінансового лізингу в правовому полі.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ МСФЗ В УКРАЇНІ

Конопліна О.О., Харківська національна академія міського господарства

Розвиток ринкових відносин, намагання України вийти на світовий ринок та наявність підприємств різних форм власності, вимагає розробки та впровадження нових вимог щодо організації та методології обліку. Можливості виходу українських підприємств на міжнародний ринок напряму залежать від достовірності фінансової звітності, за допомогою якої інвестор був би в змозі приймати оптимальні рішення щодо об'єкта та обсягів інвестування, а також здійснювати контроль ефективності використання вкладень.

Тому найбільш актуальною з позицій планування, дотримання правил економічної взаємодії є проблема єдиних норм і правил в системі бухгалтерсь-

кого обліку і фінансової звітності. Цей сектор економічної інформації є найбільш розвиненим та підтримуваним усіма державами. Україна на цей час має значне відставання в роботах з переходу до міжнародних стандартів, що є суттєвою перешкодою в торгових відносинах, в науковій роботі, в інвестиційних програмах. Відмічені обставини стосуються практично всіх галузей економіки і державного управління.

Дослідженню стандартизації та зокрема переходу на МСФЗ, присвячені наукові праці та методичні розробки. В їх працях започатковані еволюційні основи розвитку міжнародних стандартів обліку і звітності, особливості порівняльного аналізу базових показників, організаційні заходи заміни та адаптації стандартів.

Значно менше досліджені питання галузевих особливостей застосування міжнародних стандартів, управлінський аспект зближення інформаційних систем різних країн, суттєвий характер розбіжностей між окремими системами та сам процес трансформації системи стандартів.

Ініціювали роботи в цьому напрямку Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку (ДКЦПФР), Національний банк України та Міністерство фінансів України. На сьогодні прийнято 33 національних Положення (стандарту) бухгалтерського обліку (П(С)БУ).

Концепція інформаційної «сумісності», «злагодженості» різних систем державного рівня має свою структурну серцевину в фінансовій звітності і бухгалтерському обліку. Без сумніву, інші частини інформаційного поля не менш важливі для широкомасштабних економічних відносин, але сектор «фінанси і бухгалтерський облік» займає пріоритетні позиції в економіці

Із введенням міжнародних стандартів, якщо цей процес піде масштабно, деякі спеціалісти прогнозують, що «протягом двох років можлива тотальна реструктуризація бізнесу в Україні. Але треба розуміти, що «процес переходу на міжнародні стандарти достатньо тривалий та трудомісткий». Про це свідчить світовий досвід. Зокрема, двома системами стандартів США і Європи (US GAAP та МСФЗ) запрограмований і системно реалізується процес конвергенції (зближення і гармонізації) своїх стандартів на протязі десятиріччя, але розбіжностей між ними ще достатньо багато.

Загальна схема переходу на міжнародні стандарти для України має бути побудована в два етапи: спочатку паралельний облік, а далі поступова заміна стандартів на міжнародні.

Міжнародні стандарти розроблені з урахуванням досягнутого рівня економічного і соціально-культурного розвитку і, звісно, вони не охоплюють всіх питань обліку і звітності. Тому і в Європі, і в Україні продовжується розробка нормативної бази, що включала б галузеві особливості обліку і облікової політики.

ЗАКОНОДАВЧО-ПРАВОВА БАЗА РОЗВИТКУ ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ

Проблема розвитку лізингових операцій на даний момент є досить актуальною для України. Свідченням цього може стати прийняття П(с)БУ 14 „Оренда” та внесення змін до закону України „Про лізинг.” Аналіз чинного законодавства України щодо оренди та лізингу свідчить про те, що між ними є суттєва різниця. Вона полягає у таких основних відмінностях:

а) оренда є двосторонньою угодою між орендодавцем і орендарем, а лізинг - щонайменше тресторонньою, де крім лізингодавця і лізингоодержувача фігурує ще й продавець лізингового майна;

б) роль лізингодавця принципово відрізняється від ролі орендодавця. Якщо орендодавець здає в оренду своє майно, то лізингодавець надає в лізинг майно, яке він перед цим спеціально для цього придбав - як правило, за прямою вказівкою майбутнього лізингоодержувача. Справжня роль лізингодавця полягає у фінансуванні тимчасового користування лізингоодержувачем майном шляхом надання йому майнового кредиту;

в) роль лізингоодержувач є більш змістовною і активною, ніж роль орендаря. При першій передачі майна в лізинг лізингоодержувач, як правило, сам знаходить виробника (власника) лізингового майна і вибирає конкретний вид цього майна. На відміну від орендаря лізингоодержувач наділяється правами і обов'язками, які притаманні покупцеві.

г) при оренді орендодавець несе відповідальність перед орендарем за виявлені недоліки об'єкта оренди, а при лізингу лізингодавець відповідає за такі недоліки лише тоді, якщо він сам вибирав продавця (постачальника) об'єкта лізингу, або втрутився у вибір лізингоодержувачем постачальника майна, виду майна, його характеристик тощо.

Використання лізингу обумовлюється різними суто економічними факторами, що роблять його вигідним для учасників угод. Серед переваг, одержуваних орендарями, слід виокремити такі:

- здатність швидко поновлювати основні виробничі фонди без значних одноразових грошових витрат і на цій основі підвищувати конкурентоспроможність своєї продукції;

- відсутність амортизаційних відрахувань у зв'язку з тим, що арендоване майно не відбивається в бухгалтерському балансі;

Щодо підприємств виробників матеріальних цінностей (постачальники), то вони одержують негайну оплату своєї продукції, збільшують обсяги продажів, розширюють потенційне коло користувачів.

Інтереси лізингодавця полягають в одержанні:

- відсотків за надане в кредит устаткування в складі орендних платежів;
- можливості здати те чи інше устаткування в оренду кілька разів (оперативний лізинг).

Перераховані причини обумовлюють широке поширення цієї форми договірних відносин, які для перших є каналом збуту продукції, для других -

кредитною операцією, для третіх - засобом фінансування капіталовкладень у прилади, устаткування тощо.

Заходи державної підтримки лізингових операцій можуть бути такими:

- надання державних гарантій для реалізації лізингових проектів;
- надання учасникам лізингових операцій права самостійно визначати терміни амортизації обладнання і нагромадження амортизаційних відрахувань з направленням отриманих засобів на їхню діяльність;
- надання інвестиційних кредитів для реалізації лізингових проектів;
- звільнення від податків лізингових платежів протягом першого року після створення лізингової компанії;
- звільнення суб'єктів - лізингодавців від сплати податку на додаткову вартість при виконанні лізингових послуг і податку на додану вартість при придбанні майна, що є об'єктом фінансового лізингу;
- надання в законодавчому порядку податкових кредитних пільг лізинговим компаніям з метою створення сприятливих економічних умов для їхньої діяльності.

ПОРЯДОК ВРЕГУЛЮВАННЯ ПОДАТКОВИХ СУПЕРЕЧОК В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Кравцова С.В., Харківська національна академія міського господарства

Україна є суверенною і незалежною, демократичною, соціальною правовою державою, яка гарантує встановлення справедливих законів, які дають реальне забезпечення здійснення прав, воль і законних інтересів людини і громадянина та взаємну відповідальність держави і людини на основі принципу верховенства права. Тому великого значення набуває запровадження основних принципів, в сферу податкових правовідносин з метою забезпечення реалізації та захисту прав і законних інтересів.

Із зростанням чисельності платників податків, на жаль, збільшується і кількість позовів до органів Державної податкової служби України щодо вирішення спорів з питань оподаткування. Тому діяльність податківців спрямована на зменшення кількості судових позовів платників податків до податкових органів і вдосконалення процедури розгляду спорів через адміністративне оскарження.

Розглядаючи діючі способи вирішення податкових спорів, варто зазначити, що у світовій практиці досить розповсюдженим є правовий механізм позасудового розгляду податкових суперечок. У цьому випадку виробництво покладає на податкові органи, дії яких підлягають оскарженню, і здійснюється в адміністративному порядку. Відповідні процедури фактично є складовою частиною податкового адміністрування.

В США структурні підрозділи апеляцій знаходяться за межами звичайної інстанції та безпосередньо підпорядковані Федеральній податковій службі. При розгляді апеляції працівники цієї служби не можуть взаємодіяти з посадовцями,

що проводили перевірки. При розгляді скарги фахівці даного підрозділу вивчають судовий досвід по аналогічним питанням, враховують додаткові пояснення та документи надані платником податків і тільки після цього приймають рішення по суті. Загалом на користь платників податків задовольняється близько 85% скарг (в порівнянні з Україною, де в ході апеляційного оскарження задовольняється близько 10%).

У Великобританії розгляд клопотань про оскарження дій і рішень посадових осіб податкової служби покладено на уповноважених по загальних питаннях і спеціальних питаннях оподаткування. Слід зазначити, що віднесення суперечок, пов'язаних з оподаткуванням, до компетенції спеціально створених для цього податкових судів є типовим переважно для держав, що дотримуються англосаксонських правових традицій.

В Україні будь-який платник податків у разі незгоди з рішенням органів Державної податкової служби має можливість подати первинну скаргу до контролюючого органу про перегляд такого рішення. Слід відмітити, що посадовці, які приймали рішення про застосування фінансових санкцій не зацікавлені у скасуванні рішення. Найчастіше оскарження для платника податків в першій інстанції відбувається з негативним результатом. У випадку, коли контролюючий орган приймає рішення про повне чи часткове незадоволення скарги, платник податків має право звернутися повторною скаргою в контролюючий орган більш вищого рівня.

Українське законодавство надає ще один спосіб апеляційного оскарження - це податковий компроміс. Але порядок застосування податкового компромісу утискає права великого кола платників податків.

Причинами податкових скарг бувають неправильне застосування податковими інспекціями податкового та іншого законодавства.

Наступного часу в Україні признана пріоритетність кодифікації українського податкового законодавства. Одна з вагомих складових вирішення всіх негативних питань-це найскоріше прийняття Податкового кодексу. Також необхідно механізм апеляційного оскарження шляхом відмовлення від подання первинної скарги на рішення органу податкової служби, що його приймав до органу податкової служби вищого рівня, таким чином захист прав платника податків більш ефективним. При вирішенні питання по суті працівникам структурного підрозділу апеляції необхідно вивчати та враховувати судовий досвід із вирішення аналогічних питань. Дана процедура дозволить припустити, яке рішення можуть прийняти у суді та як наслідок запобігти безпідставну відмову платнику податків.

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Звітність будь-якого підприємства, в тому числі малого, в ринковій економіці базується на узагальненні даних фінансового обліку та є тією ланкою, що зв'язує підприємство із зовнішнім світом. Дослідження складання фінансової звітності за спрощеною формою є актуальним і важливим питанням в наш час. Єдиний визначений порядок складання фінансової звітності сприяє правильності її складання звітності, зрозумілості і прозорості звітних показників зовнішнім користувачам.

Проблемами малого підприємництва, у тому числі питаннями складання спрощеної фінансової звітності займалося багато вчених, але залишається невирішеними певні питання, а це потребує більш поглибленого вивчення та впровадження отриманих результатів в бухгалтерську практику.

Обов'язок складання підприємством фінансової звітності зазначений в статті 11 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» №996. Основні принципи її складання визначені в П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 2 «Баланс», П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» та П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єктів малого підприємництва», який регламентує зміст і форму Фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва в складі Балансу (форма № 1-м) і Звіту про фінансові результати (форма №2-м) та порядок заповнення їх статей. Ця фінансова звітність пристосована до спрощеного плану рахунку і тому має менше рядків ніж повна фінансова звітність.

Метою складання балансу є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства на звітну дату. Баланс форми 1-м складається за даними залишків по рахунках класів 1-6, тобто в ньому відображається вартість активів, капіталу і зобов'язань.

Якщо порівняти баланс повної та скороченої форми, то можна побачити, що коди рядків разом з їх назвою однакові, хоча у формі 1-м їх менше, і тому одна стаття балансу форми 1-м може об'єднувати декілька статей повного балансу, в результаті має місце поглиблення змістовності окремих статей балансу. Баланс форми 1-м - це той же самий баланс (повний) з якого вилучили кілька рядків, не змінюючи при цьому нумерації рядків, хоча набагато краще було б, якщо у скороченому балансі спостерігалось кодування статей по порядку, як це було зроблено у формі 2-м.

Крім того, відбулося не тільки об'єднання деяких статей, а й виключення, без наведення даної інформації в інших статтях. Так, наприклад, були виключені із-за непотрібності такі статті, як 060 «Відстрочені податкові активи», 460 «Відстрочені податкові зобов'язання», 415 і 416, які пов'язані зі страхуванням (відповідні їм рахунки, які б відображалися в цих статтях також відсутні і у спрощеному плані рахунків).

Метою складання звіту про фінансові результати є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки і збитки від діяльності підприємства за звітний період. Це визначаєть-

ся шляхом зіставлення у звіті доходів і витрат від різних видів діяльності. Звіт про фінансові результати форми 2-м на відміну від повної форми, є значно коротшим і замість трьох розділів містить лише один, який об'єднав перші два розділи повного звіту (третій розділ «Розрахунок показників прибутковості акцій» не ввійшов в скорочену форму 2-м).

Головною особливістю скороченого звіту про фінансові результати можна назвати статтю «Збільшення (зменшення) залишків незавершеного виробництва і готової продукції» (у повному звіті про фінансові результати її немає), яка наводиться в рядку 080. У цій статті згідно з п.44 П(С)БО 25 показується збільшення або зменшення залишків незавершеного виробництва і готової продукції підприємства. Якщо спостерігається збільшення залишку на кінець року, то різниця зменшує витрати, а якщо зменшення залишку – різниця збільшує витрати. Тобто раніше списані виробничі витрати ніби відкладаються до моменту вибуття готової продукції. Відносно розрахунку цього показника існують методики визначення початкових та кінцевих залишків незавершеного виробництва та готової продукції за звітний період, яка прямо залежить від варіанту обліку, що обраний суб'єктів малого підприємництва. Треба зауважити, що вибраний варіант обліку повинен бути зафіксований в наказі про облікову політику.

Також однією з особливостей форми №2-м є строка 140, яка у звіті не має назви. Вона заповнюється торговими організаціями самостійно, шляхом вписання назви статті як «Собівартість реалізованих товарів» та відображення відповідної інформації в графах 3 і 4.

Зазначені особливості вимагають додаткових облікових процедур, зокрема на етапі переходу від повної форми звітності до складання її за спрощеною формою.

ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ВИТРАТ ПО НАДАННЮ МАРКЕТИНГОВИХ ПОСЛУГ

Ларікова С.С., Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Із переходом до ринкових відносин відбувається зростання попиту на різні види послуг, особливо маркетингові. Це приводить до виникнення витрат по наданню маркетингових послуг та обумовлює потребу у дослідженні та вдосконаленні системи обліку таких витрат.

Традиційний процес формування собівартості, який складається з етапів закупівель, виробництва і збуту ускладнюється. Якщо підсумувати всі витрати по наданню маркетингових послуг на етапах підготовчого, поточного і подальшого маркетингу (а на практиці діапазон маркетингових послуг може бути значно ширше), і при цьому врахувати чинники зниження виручки (знижки), тоді сума цих витрат може бути цілком зіставлена з виробничими

витратами. Тому питання дослідження системи обліку витрат по наданню маркетингових послуг є актуальним.

Відповідно до П(с)БО 16 «Витрати» витрати по наданню маркетингових послуг відносяться до витрат по звичайних видах діяльності.

У звіті про фінансові результати одна частина таких витрат може входити до складу адміністративних витрат, інша - у склад витрат на збут, третя – у інші операційні та четверта - в собівартість продукції.

Витрати по наданню маркетингових послуг не містяться в переліку витрат, що включаються в собівартість продукції (робіт, послуг), тому для їх відображення в бухгалтерському обліку, слід враховувати вимогу пріоритету економічного змісту над формою згідно ст.4 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність на Україні».

Підтвердити економічну обґрунтованість таких витрат можна по-різному. Все залежить від того, з якою метою надаються маркетингові послуг та спосіб їх надання. У разі надання маркетингових послуг власним відділом маркетингу (наприклад, за для випуску нової продукції вивчається ринок її збуту або підприємство має намір придбати об'єкт нерухомості (інше майно) і, щоб не помилитися з ціною, замовляє маркетингове дослідження пропозицій з продажу таких об'єктів), витрати по їх наданню будуть входити в первісну вартість продукції або активу. Але якщо підприємство, маючи власний маркетинговий відділ, замовляє маркетингове дослідження спеціалізованій фірмі, то віднесення на собівартість продукції для цілей оподаткування оплати маркетингових послуг буде неправомірне, оскільки в даній ситуації відбувається дублювання функцій відділу маркетингу.

Тобто витрати по наданню маркетингових послуг мають подвійний характер та є складовою процесу реалізації. З одного боку ці витрати пов'язані з недоліками виробничого процесу, результатом яких є недостатньо висока якість продукції. За економічною суттю вони пов'язані з процесом виробництва. З іншого боку, усунення недоліків або доведення якості продукції (товарів, робіт, послуг) до необхідних параметрів відбувається не під час виробництва, а після завершення виробничого процесу, коли продукцію продано і передано покупцю.

Таким чином, враховуючи зміни принципів підприємництва, при обліку витрат по наданню маркетингових послуг більш доцільно, на нашу думку, є відокремити ці витрати зі складу збутових, що пов'язані з процесом реалізації.

ПРОБЛЕМИ ПЕРЕБУДОВИ СТРАТЕГІЇ ГОСПОДАРСЬКОГО ОБЛІКУ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ В КРИЗОВИХ УМОВАХ

Лазаренко Д.О., Слов'янський державний педагогічний університет

Вітчизняні підприємства зараз перебувають на шляху адаптації до європейських і світових умов господарювання. Складні мікроекономічні процеси що відбуваються на підприємствах ускладнюються умовами глобальної

фінансової кризи. Факт непередготовленості більшості сучасних товаровиробників до існування в нових економічних умовах не викликає сумніву. Обговорення цих питань має з науково-практичного погляду допомогти суб'єктам переглянути процес господарювання у відповідності до кризових умов.

Потреба переосмислення і перебудови стратегії господарського обліку для ефективного функціонування в умовах світової організації торгівлі стоїть перед обліковцями всіх суб'єктів господарювання незалежно від галузі діяльності. Найбільш чутливо етап входження до національного ринку іноземних товаровиробників з багаторічним досвідом існування на світових ринках відчуватимуть вітчизняні виробники та сфера торгівлі. У таких умовах необхідні відповідні кроки щодо вивчення позитивного міжнародного досвіду й оперативного впровадження його в практику вітчизняного підприємництва.

Кожний суб'єкт, що здійснює певну господарську діяльність, сьогодні виглядає як автономна мікроекономічна господарська одиниця зі специфічними, тільки їй властивими економічними характеристиками та юридичними формами. Однією з таких форм є модель організації бухгалтерського обліку, яка формується на підприємстві і затверджується власником або уповноваженою особою.

Специфіка економічних відносин у нашій країні, нестабільність зовнішнього середовища, інфляція, що зростає зумовлюють необхідність особливих управлінських дій для ефективного управління підприємством. У таких умовах забезпечення управлінських функцій залежить від рівня інформаційного забезпечення, що надається обліковою системою.

Ефективне управління внутрішньогосподарськими процесами сучасного підприємства залежить від своєчасних, цілеспрямованих і, головне, обґрунтованих рішень, що потребують використання різноманітної господарської інформації. Регулярне одержання такої інформації, її вірогідність і дохідливість багато в чому залежить від сформованої облікової політики на мікроекономічному рівні.

Вимоги нормативних актів в області бухгалтерського обліку потребують від суб'єкта господарювання з року в рік додержання незмінних правил, що дозволяє зіставляти фінансову інформацію за різні періоди й аналізувати майновий та фінансовий стан підприємства.

Для формування сучасної облікової політики необхідно аналізувати різні мікроекономічні показники. Розвиток інформаційних технологій дозволяє створювати управлінські інформаційні системи, які б сприяли підвищенню ефективності управлінських рішень. Використання інформації управлінського обліку орієнтує керівництво на перспективу згідно зі стратегією розвитку.

ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ТА ДІЇ ПО ЗБІЛЬШЕННЮ ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

Реформи, що здійснювалися в Україні впродовж останніх років, зокрема бюджетна реформа, частково делегували право здійснювати бюджетні видатки на місцевий рівень. При цьому не відбулося чіткого розподілу повноважень і відповідальностей між центральною та місцевими владами. Незавершеність реформ створює конфлікт інтересів, оскільки місцеві уряди практично не є незалежними від центральної влади в ухваленні рішень щодо використання ресурсів.

Одна з основних причин недостатньої ефективності чинної системи міжбюджетних відносин – відсутність чіткого визначення рівня децентралізації фіскальної системи, до якого Україна повинна прийти. У 1992–2008 роках питома вага доходів місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету суттєво змінювалася (з 47,6% 1992 р. до 22,0% 2008 р.). Водночас упродовж усього періоду обсяг видатків місцевих органів влади суттєво перевищував обсяг доходів.

Однією з проблем бюджетної децентралізації в Україні є невідповідність між обсягом доходів місцевих бюджетів і реальними потребами у фінансуванні поточних видатків.

Реальна потреба у видатках на поточне утримання бюджетних установ наразі визначається великою кількістю нормативно-правових і законодавчих актів, які регулюють діяльність галузей соціально-культурної сфери і є обов'язковими для виконання керівниками бюджетних установ та органами місцевого самоврядування загалом. Нормативи, встановлені у таких нормативно-правових і законодавчих актах, часто не враховують обсяги наявних фінансових ресурсів місцевих бюджетів. За таких умов органи місцевого самоврядування, отримавши від держави повноваження на надання соціальних послуг населенню, не дістають достатнього фінансування, аби забезпечити якісне надання цих послуг.

Для рішення цієї проблеми і завершення бюджетної реформи впродовж наступних років необхідно:

— поліпшити фінансове забезпечення делегованих державою повноважень.

Для цього необхідно:

- об'єктивно встановити з боку держави обсяги видатків місцевих бюджетів, що враховуються під час визначення міжбюджетних трансфертів вирівнювання;
- вдосконалити методики розрахунку таких трансфертів;
- законодавчо врегулювати питання відмови органів місцевого самоврядування від виконання фінансово незабезпечених повноважень, делегованих державою;
- запровадити інституції, які б розглядали бюджетні суперечки, що виникають між різними рівнями управління.

Зміни у розподілі видаткових повноважень між рівнями влади, які повинні базуватись на принципі субсидіарності і за допомогою якого визначається, які послуги повинні надаватися на державному та місцевому рівні.

Зміни у розподілі податкових надходжень між бюджетами, які повинні встановити загальні критерії вибору податків, які мають бути джерелом доходів місцевих бюджетів

Бюджетна децентралізація залежить від інших реформ, щонайбільше від адміністративно-територіальної та політичної реформ, які передбачають зміну системи органів влади в областях і районах та перерозподіл повноважень між ними. Така залежність є слабким місцем процесу, оскільки шанси їх проведення найближчим часом і сприйняття громадськістю суттєво різні.

ВЛИЯНИЕ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Липова Е.Ю., Днепронетровский университет экономики и права

В настоящее время в Украине назрела острая необходимость изменения существующей налоговой амортизационной политики как инструмента активизации инвестиционных процессов.

Во всех экономически развитых странах – США, Великобритания, Франция, Германия, Япония и др. – государственная амортизационная политика, в частности методика начисления амортизационных отчислений в налоговом учете, выполняет функции регулятора воссоздания производственной базы, обновления технологического потенциала страны на качественно новом уровне.

В Украине существующая методология начисления амортизационных отчислений в бухгалтерском учете создает широкие возможности для технологического перевооружения производства. Однако методика начисления амортизации в соответствии с Законом Украины «О налогообложении прибыли предприятий» неэффективна, так как представляет собой копирование существующих практик за рубежом без анализа текущего состояния производственной базы украинских предприятий, в условиях отсутствия стратегии развития, понимания наличествующих и потенциальных конкурентных преимуществ отечественных производителей на внутреннем и внешнем рынках и, как следствие, приводит к вымыванию амортизационных отчислений.

На наш взгляд, в настоящее время имеется необходимость в пересмотре или модификации методики начисления амортизации основных средств в налоговом учете, так как она дает незначительные преимущества в виде превышения амортизационных отчислений в налоговом учете над амортизационными отчислениями в бухгалтерском учете, то есть экономию налога на прибыль, в краткосрочном периоде и следующее за ним длительное время превышения амортизационных отчислений в бухгалтерском учете над амортизационными отчислениями в налоговом учете, то есть завышение налога на прибыль и, как следствие, вымывание амортизационных отчислений. Данная практика выгодна для вновь созданных предприятий, располагающих новыми

основными средствами и значительными объемами собственных финансовых ресурсов, и совершенно не подходит для украинских предприятий, поскольку износ эксплуатируемых ими основных средств в 2007г. составил 52,6%, в промышленности – 59,0%, они постоянно ремонтируются для поддержания в рабочем состоянии, деятельность предприятий низкоэффективная, а финансовый рынок Украины, на котором можно привлечь ресурсы, недостаточно развит, и высока стоимость привлечения на нем средств.

Практика применения данной методики начисления амортизационных отчислений для проводимых предприятиями капитальных ремонтов основных средств недопустима, поскольку государство не создает условия для интенсификации инвестиционных процессов в стране. По той же причине, на наш взгляд, недопустимой является существующий в настоящий момент порядок отнесения сумм текущих ремонтов на увеличение балансовой стоимости основных средств, с последующим начислением амортизационных отчислений в течение длительного периода времени, в то время как в бухгалтерском учете данные суммы являются расходами отчетного периода.

Таким образом, методика начисления амортизационных отчислений в налоговом учете требует изменения – необходимо внедрить другую группировку основных средств в налоговом учете – по срокам эксплуатации, что позволит управлять воспроизводственными процессами в стране; ввести пообъектное начисление амортизационных отчислений; осуществлять начисление 70% стоимости основных средств по ускоренному методу, а оставшиеся 30% стоимости списывать сразу или равными суммами в течение нескольких лет; привести в соответствие принципы начисления амортизационных отчислений на суммы ремонтов в налоговом и бухгалтерском учетах; применять повышенные нормы амортизации для инновационного оборудования.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Мандражи З.Р., РВУЗ «Крымский инженерно-педагогический университет»

Общепринятая и применяемая в настоящее время в украинской и зарубежной практике экономистов и финансистов классическая методика анализа и оценки рентабельности (эффективности) предприятия, его деловой активности и интенсификации производства, представлена такими показателями, как

$$R_A = \frac{ЧП}{A} \times 100\% ; \quad R_{(ОФ+ОБФ)} = \frac{ЧП}{ОФ + ОБФ} \times 100\% .$$

$$\left. \begin{aligned}
 A &= O\Phi + O\text{Б}\Phi \\
 R_{O\Phi} &= R_{OA} = \frac{\text{ЧП}}{O\Phi} \times 100\% \\
 R_{O\text{Б}\Phi} &= R_{TA} = \frac{\text{ЧП}}{O\text{Б}\Phi} \times 100\% \\
 R_{CK} &= \frac{\text{ЧП}}{CK} \times 100\% \\
 R_{RP} &= \frac{\text{ЧП}}{BP} \times 100\% \\
 R_{\text{продаж}} &= \frac{\text{Прибыль от реализации}}{c / \text{с реализ. прод.}}
 \end{aligned} \right\} \quad (1)$$

и аналогично определяются все остальные коэффициенты (показатели) рентабельности любого отдельно взятого вида вложенных средств и потребленных ресурсов.

Были приняты следующие обозначения:

$R_A; R_{TA}; R_{OA}; R_{CK}; R_{RP}$ - соответственно рентабельность совокупных активов; текущих (оборотных фондов) активов; основных (необоротных) активов (основных фондов); собственного капитала; реализованной продукции;

ЧП – чистая прибыль предприятия;

$A; O\Phi; O\text{Б}\Phi; CK$ – соответственно, среднегодовая стоимость совокупных активов (A), основных (необоротных) активов ($O\Phi$), текущих (оборотных) активов ($O\text{Б}\Phi$), собственного капитала (CK);

BP – выручка от реализации;

c/c – себестоимость.

Итак, в этой системе показателей и алгоритмах их определения использован принцип, по которому рентабельность и фондоотдача каждого отдельно взятого вида вложенных средств оцениваются, таким образом, исходя из условия, что эти средства использовались по отдельности, а остальные средства не участвовали в производственном цикле и образовании дохода от реализации и прибыли. На самом деле результаты хозяйственной деятельности предприятия складываются под воздействием и в результате использования всех средств и ресурсов предприятия в совокупности (одновременно). И каждый вид средств и ресурсов имеет при этом свое определенное участие в получении выручки от реализации, прибыли предприятия, общей стоимости потребленных ресурсов. Покажем это математически. Например, проведем следующие преобразования:

$$\begin{aligned}
 R_A &= R_{(O\Phi+O\text{Б}\Phi)} = \frac{\text{ЧП} \times O\Phi \times O\text{Б}\Phi}{(O\Phi + O\text{Б}\Phi) \times O\Phi \times O\text{Б}\Phi} \times \left[\frac{(O\Phi + O\text{Б}\Phi)}{(O\Phi + O\text{Б}\Phi)} \right] = \\
 &= \frac{\text{ЧП}}{O\Phi} \times D_{O\Phi} \times D_{O\text{Б}\Phi} + \frac{\text{ЧП}}{O\text{Б}\Phi} \times D_{O\text{Б}\Phi} \times D_{O\Phi} = R^*_{O\Phi} + R^*_{O\text{Б}\Phi}
 \end{aligned} \quad (2)$$

где $D_{O\Phi}$ и $D_{O\text{Б}\Phi}$ - соответственно доли основных и оборотных фондов общей стоимости совокупных активов;

$$D_{OF} = \frac{OF}{OF + OBF}; \quad D_{OBF} = \frac{OBF}{OF + OBF}. \quad (3)$$

И тогда

$$\left. \begin{aligned} R^*_{OF} &= \frac{ЧП}{OF} \times D_{OF} \times D_{OBF}; \\ R^*_{OBF} &= \frac{ЧП}{OBF} \times D_{OBF} \times D_{OF}. \end{aligned} \right\} \quad (4)$$

Выражения (4) определяют реальные показатели рентабельности основных и оборотных фондов (R^*_{OF} и R^*_{OBF}) и их доли в рентабельности совокупных активов. Таким образом, использование данной методики оценки показателей позволит сделать объективные выводы о рациональном использовании ресурсов и эффективности работы предприятия в целом.

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ПРИЧИН ПОГІРШЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Мочаліна З.М., Чеканова Л.Г. Харківська національна академія міського господарства

На поточний час методологія проведення аналізу фінансового стану підприємства фахівцями з економічною підготовкою освоєна на достатньому рівні. Вони в змозі розрахувати повний набір фінансових коефіцієнтів, що характеризують ліквідність, фінансову стійкість, рентабельність та ділову активність. Питанням оцінки фінансового стану присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних учених, однак існують розбіжності щодо рекомендованих меж коефіцієнтів, їх назв та ін.

Часто фінансовий аналіз коефіцієнтів носить статистичний характер, так як не зроблені висновки щодо головних причин погіршення фінансового стану підприємства та не опрацьовані рекомендації щодо його оптимізації. Причина цього – не цілком чітке уявлення щодо взаємозв'язків й закономірностей, присутніх економіці підприємства.

Процес проведення фінансового аналізу, як і будь-який інший складний процес, повинен мати певний алгоритм, спрямований на виявлення причин погіршення стану підприємства й важелів його оптимізації.

Проблеми й утруднення, що виникають у фінансовому стані підприємства в основному зумовлюються низькою ліквідністю (дефіцитом коштів) та низькою рентабельністю вкладеного у підприємство капіталу. Низька ліквідність пов'язана з незадовільними показниками ліквідності, значною величиною кредиторської заборгованості (перед бюджетом, персоналом, поставщиками і ін.).

Оцінка прибутковості підприємства пов'язана з розрахунком множини показників рентабельності, проте перевага має бути віддана аналізу рентабельності власного капіталу, як індикатору задоволення інтересів власників організації.

Основні причини негативних змін фінансового стану можна сформулювати як низький рівень одержуваного прибутку, що веде до відсутності потенційної можливості збереження прийняттого рівня фінансового стану та нерационального управління фінансами підприємства. З'ясування того, яка з них спричинила погіршення фінансового стану, має принципове значення, бо залежно від цього здійснюється вибір управлінських рішень щодо його оптимізації.

Управління фінансовими результатами підприємства припускає управління за такими основними складовими як: оборотні засоби, інвестиційна політика та структура джерел фінансування.

Управління оборотними засобами об'єднує такі процеси, як матеріально-технічне постачання, збут, контроль умов і термінів розрахунків підприємства з покупцями й постачальниками. Для характеристики сформованих на підприємстві принципів управління оборотними засобами використовуються

результати аналізу структури балансу, показників оборотності поточних активів і пасивів, а також дані звіту про рух грошових коштів.

Інвестиційна політика включає розподіл фінансових ресурсів (власних і позикових) за різними напрямками діяльності підприємства з визначенням пріоритетів та обсягів фінансування його операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Оцінка інвестиційної політики проводиться шляхом розрахунку показників самофінансування й мобілізації, чистого оборотного капіталу та аналізу грошових потоків.

Оцінка впливу структури джерел фінансування на рентабельність власного капіталу вирішується за допомогою аналізу фінансового важеля. Сутність управління структурою джерел фінансування в наступному: забезпечивши прийнятний рівень фінансової стабільності, бажано вибрати таку структуру пасивів, що буде сприяти росту рентабельності власного капіталу підприємства.

Основні складові, від яких залежить прибуток підприємства, – це ціни й обсяги реалізації продукції, рівень виробничих витрат і доходи інших видів діяльності, оцінку яких виконують, ґрунтуючись на даних звіту про фінансові результати. Для оцінки витрат (змінних і постійних), співвідношення цін на споживані ресурси та реалізовану продукцію доцільно проводити маржинальний аналіз.

Оптимізація фінансового стану підприємства перш за все повинна забезпечувати прибуткову діяльність суб'єкта господарювання. Робота з оборотним капіталом ефективний, але, на жаль, тимчасовий захід зменшення дефіциту коштів. Пошук резервів скорочення потреби чистого оборотного капіталу може дати одноразове вивільнення коштів, що за збитковості діяльності підприємства згодом буде вичерпано.

Таким чином, при бюджетуванні діяльності підприємства і оптимізації фінансових показників слід мати на увазі, що заходи, пов'язані з оптимізацією рентабельності і результатами діяльності розрізняються часом і рівнем впливу на фінансовий стан підприємства.

Представлений методичний підхід до проведення аналізу фінансового стану дасть можливість не обмежуватися лише чисто розрахунковими функціями, але й зумовить можливість якісної інтерпретації отриманої інформації й, отже, прийняття виважених управлінських рішень.

МОДЕЛІ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Мізік Ю.І., Харківська національна академія міського господарства

Соціально-економічні процеси в Україні на сучасному етапі характеризуються високим динамізмом розвитку кризових явищ, загострених розгортанням світової фінансово-економічної кризи на інтернаціональному рівні. Адекватне прийняття рішень в системі управління розвитком підприємства в кризових умовах повинні базуватися на результатах всебічної діагностики його

поточного фінансового стану. Тому сьогодні розробка ефективної моделі гнучкої діагностики фінансового стану підприємства має великий вплив не тільки на своєчасне визначення прогалів фінансово-господарської діяльності, а й на прийняття випереджуючих управлінських рішень з попередження, нівелювання загроз дестабілізації та запобігання розгортання кризових тенденцій. Діагностування фінансового стану підприємства відбувається через визначення його приналежності до різних класів, зазвичай таких – нормальний стан (відсутність кризи), кризовий стан, фінансова катастрофа. Проте гнучкість пропонованої моделі діагностики полягає в більш детальному розпізнаванні ступеня критичності фінансового стану за рівнем глибини розвитку кризових ситуацій для житлово-комунальних підприємств, які сьогодні перебувають у зтяжній довгостроковій кризі.

Цільовою спрямованістю алгоритмічної моделі діагностики є оцінка й ідентифікація фінансових станів житлово-комунальних підприємств на основі інтегрального показника, який узагальнює виявлені кризові ознаки. У зв'язку з цим модель містить такі основні етапи: формування інформаційного простору діагностичних показників-індикаторів для оцінки поточного стану, розробка класів, класифікація й ідентифікація фінансових станів житлово-комунальних підприємств за рівнем глибини кризи.

Обов'язковою умовою проведення будь-якого дослідження є не випадкова присутність того чи іншого показника в інформаційному просторі, тому економічна інтерпретація отриманих результатів, а головне, ті управлінські рішення, які приймаються на їх основі, прямо залежить від вихідного переліку показників. В якості діагностичних показників-індикаторів обліково-аналітична практика пропонує використовувати фінансові коефіцієнти, які досить швидко й обґрунтовано дозволяють визначити найбільш слабкі місця в фінансовій діяльності підприємства та легко розраховуються за даними офіційної фінансової звітності. Для формування обґрунтованого переліку та вибору найбільш істотних показників, що відбивають галузеві особливості підприємств ЖКГ, попередній набір фінансових коефіцієнтів підлягає процедурі фільтрації за допомогою експертних і статистичних методів.

На основі сформованого інформаційного простору будуються інтегральні показники фінансових станів підприємств ЖКГ за допомогою методу таксономічного аналізу, який дозволить їх порівняти й упорядкувати за ступенем критичності. У зв'язку з тим, що фінансові стани житлово-комунальних підприємств мають різні рівні розвитку кризових ситуацій, це дає можливість подальшого групування їх у споріднені класи за схожим рівнем глибини кризи. Для цього використовуються методи кластерного аналізу, у ході застосування якого виділяються такі класи розвитку кризових ситуацій на житлово-комунальних підприємствах – клас легкої кризи (відносно задовільний стан), середньої кризи (незадовільний стан), глибокої кризи (критичний стан) та катастрофічної кризи (недопустимий стан). З метою ідентифікації фінансового стану підприємств ЖКГ за рівнем розвитку кризи формуються процедури віднесення поточного фінансового стану до одного з виділених класів. Для цього необхідно побудувати обґрунтовані інтервали змін значень інтегральних

показників, що дозволяють визначити не тільки клас, до якого відноситься поточний фінансовий стан житлово-комунального підприємства, а і його місце в розглянутому класі.

Отримані моделі діагностики фінансового стану житлово-комунальних підприємств дозволять провести порівняльний аналіз фінансових станів за ступенем критичності, оцінити рівень розвитку кризових ситуацій на цих підприємствах, згрупувати їх у споріднені класи за схожим рівнем глибини кризи та розпізнати поточний фінансовий стан підприємства і його місце в класі. Це допоможе розробити унікальні для різних класів комплекси стратегічних, тактичних і оперативних заходів поступового виходу житлово-комунальних підприємств з затяжної довгострокової кризи.

АДАПТУВАННЯ МЕТОДИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ДО СУЧАСНОЇ УКРАЇНСЬКОЇ ДІЙСНОСТІ: КРИТЕРІЇ ПРИНАДНОСТІ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ВАРТІСНИХ ВИМІРНИКІВ

Момот Т.В., Гордієнко Т.В., Харківська національна академія міського господарства

Інтеграція України до світової економіки, необхідність відповідати міжнародним стандартам і зростаюча конкуренція між товаровиробниками обумовили розвиток акціонерних форм господарювання. Однак управління складними корпоративними структурами, що дозволяють акумулювати та використовувати кошти необмеженої кількості інвесторів, об'єднаних спільними інтересами, є багатофакторним комплексним процесом.

Концепції корпоративного управління спираються на систему методів та показників створення, управління та виміру вартості акціонерних товариств як на багатофакторні моделі підвищення ефективності господарювання.

У сучасних економічних умовах традиційні методи бухгалтерського обліку та виміру стають дуже ненадійними та неточними вимірниками становища підприємства, тому все більшу увагу приділяють концепції вартісно-орієнтованого менеджменту (ВОМ), що базується на управлінні за ключовими факторами вартості.

Значущість процесу оцінки бізнесу підкреслюється як закордонними економістами (Дамодоран, Коупленд, Рутгайзер, Валдайцев С.В., Щербаков В.А., Єсіпов В.Є. та інш.) так і вітчизняними (О.Мендрул, Т.Момот, О.Сохацька та інш.). Зокрема, італійський економіст Фаваро Дж. М. підкреслює пріоритет вартісно-орієнтованого підходу перед простим співставленням витрат та фінансових результатів, розрахунком періоду окупності та іншими та стверджує, що традиційні методи прагнуть до прозорості на рівні господарських операцій в той час як вартісно-орієнтований менеджмент прагне до прозорості на рівні бізнесу в цілому.

Однак, процес застосування сучасних методів оцінки на українських підприємствах ускладнюється особливостями економічного розвитку та відмінностями облікових принципів національних та міжнародних систем обліку. Тому нагальною необхідністю стає адаптування вартісно-орієнтованих методів до сучасної економічної дійсності українських підприємств. При трансформації та адаптуванні ВОМ методів зростають тенденції до збільшення погрішностей розрахунків. Тому доцільним і своєчасним є аналіз міжнародної практики оцінки вартості акціонерних товариств.

Зазначимо, що процес вибору найбільш прийняттого методу є дуже складним. Зокрема на заході, не зважаючи на те, що факт тісного взаємозв'язку альтернативних вартісних вимірників діяльності підприємств є доведеним, розгорілися так звані «метричні війни» між консалтинговими групами-засновниками цих методів, що прагнули замінити ними такі широко використовувані вимірники як мультиплікатори «ціна/прибуток» (P/E) та «ціна/виручка» (P/S), рентабельність власного капіталу (ROE) та рентабельність інвестицій (ROI).

Об'єктом даного дослідження є адаптація вартісно-орієнтованого методичного інструментарію в процес формування корпоративної стратегії розвитку українських акціонерних товариств.

Серед підходів оцінки, що відображують створення вартості виділимо основні, які будуть в подальшому проаналізовані за критеріями доцільності використання: Додана економічна вартість (EVA), Додана ринкова вартість (MVA), Додана грошова вартість (CVA), Додана акціонерна вартість (SVA), Грошова рентабельність інвестицій (CFROI), Повна доходність акціонерів та Повна доходність бізнесу (TSR; TBR), Метод надлишкового прибутку (EE) та сукупність методів дисконтування грошових потоків (DCF).

Предмет дослідження – критерії принадності сучасних методів вартісно-орієнтованого управління в процесі їх адаптації до використання в корпоративному менеджменті.

Розробка параметрів, за якими проводиться аналіз застосовності методів оцінки, що базуються на принципах максимізації вартості бізнесу та підвищення добробуту акціонерів, до сучасних українських підприємств є необхідною. Ці параметри назвемо компонентами застосовності методів оцінки вартісно-орієнтованого менеджменту.

Серед найістотніших компонентів виділимо наступні:

- ✓ досконалість методів в цілому, їх недоліки та переваги;
- ✓ можливість трансформування складових показників ВОМ методів без втрати їх економічного значення;
- ✓ наявність в розрахунках параметрів, які неможливо розрахувати або спрогнозувати у сучасній українській дійсності через недостатньо розвинутий фондовий ринок, закритість суб'єктів ведення бізнесу, непередбачуваність змін навколишнього середовища акціонерного товариства (рівень інфляції, зміни в законодавчому полі та інш.);
- ✓ значущість складових методів для українських підприємств та їх подальшого розвитку.

Метою дослідження є виявлення недоліків та переваг вартісних методів оцінки бізнесу, побудова системи визначення найбільш придатних методів для вітчизняних акціонерних товариств та ілюстрування неприйнятних.

Завдання дослідження полягали у розробці компонентів застосовуваності оціночних підходів, аналізі апарату вартісно-орієнтованого менеджменту за цими компонентами, виявленні найбільш прийнятних систем управління для національних акціонерних товариств, а також розробці рекомендацій щодо їх імплементації.

Використана в роботі методика тісно пов'язана з цілями роботи. Було застосовано компонентний та факторний аналіз, порівняльно-функціональний та індуктивний методи.

Результатом проведеного дослідження стала матриця оцінки застосовності вартісно-орієнтованих методів до виміру вартості та ефективності господарювання національних акціонерних товариств у сучасній економічній дійсності.

Аналіз наведених альтернативних вартісних методів оцінки за критеріями принадності дозволяє знайти такі, що будуть найбільш ефективними для цілей оцінки діяльності та виміру ефективності українських підприємств.

ОБҐРУНТУВАННЯ ПРИНЦИПІВ ВЕДЕННЯ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ

Найденко О. Є., Харківський національний економічний університет

Здійснюючи облікову політику підприємство має виважено підходити до організації всіх видів обліку. Раціональний та правильний підхід до ведення податкового обліку на підприємстві – одна із головних умов правильного визначення податкових зобов'язань на підприємстві. В роботах багатьох вчених досліджуються особливості становлення та розвитку податкового обліку, методи його ведення. Але при цьому не вирішеною залишається проблема визначення принципів, на яких має будуватися система податкового обліку на підприємстві.

На думку автора, організація податкового обліку на підприємстві має будуватися на наступних принципах.

1. Принцип систематичності. Реалізується шляхом постійного відображення операцій, які здійснює підприємство, шляхом складання первинних документів, податкових реєстрів та податкової звітності. Цей процес має здійснюватись безперервно, щоб підприємство не допускало помилок в цих документах та вірно розраховувало свої податкові зобов'язання.

2. Принцип хронологічності. Прикладом його реалізації є необхідність відображення операцій підприємства в податкових реєстрах (реєстр отриманих та виданих податкових накладних, книга обліку доходів та витрат) в тій послідовності, в якій вони були здійснені.

3. Принцип законності. Здійснюючі податковий облік, підприємство має дотримуватись встановлених норм законодавчих актів, користуватися своїми

правами та виконувати свої обов'язки.

4. Принцип точності та достовірності. Інформація, яка відображається у первинних документах, податкових реєстрах та податковій звітності має носити точний та достовірний характер. Податкова документація має бути складена за правилами встановленими Державною податковою адміністрацією України.

5. Принцип своєчасності. Визначення суми податкових зобов'язань платника податків здійснюється шляхом складання податкової звітності. Платники податків мають надавати податкову звітність в установлені цим законом терміни.

6. Принцип гнучкості. З урахуванням того, що зміни у податковому законодавстві відбуваються постійно система податкового обліку на підприємстві має бути до них готовою та носити гнучкий характер, щоб без додаткових витрат пристосуватися до змін, передбачених законодавством. Прикладом цього може бути адаптація підприємств до зміни умов оподаткування.

7. Принцип конфіденційності та гласності. Дані, отримані в процесі податкового обліку, систематизуються у податковій звітності, що надається до податкових органів, які будуть її перевіряти. Але, при цьому, інформація наведена у податковій звітності не повинна тиражуватися та передаватися до інших платників податків (наприклад, конкурентів).

8. Принцип альтернативності. Існування спрощеної системи оподаткування дає змогу обирати систему оподаткування суб'єктам малого підприємництва. Наприклад, якщо юридична особа-платник єдиного податку обирає 10-відсоткову ставку цього податку, то він позбавляється обов'язку ведення податкового обліку з податку на додану вартість.

9. Принцип відповідальності. Невірне здійснення податкового обліку може призвести до ухилення від сплати податків, за яке передбачена кримінальна відповідальність.

Таким чином, ведення податкового обліку має базуватися на принципах, які мають бути закріплені на законодавчому рівні. Дотримання встановлених принципів дозволить підприємствам раціонально організувати систему податкового обліку та зменшити витрати на цей процес.

THE ECONOMIC VALUE ADDED MANAGEMENT CONCEPT: CRITICAL APPLYING TO UKRAINIAN ECONOMICS

Adam Gehr, professor DePaul university, Chicago, T. Gordienko, Kharkiv National Academy of Municipal Economy

On the current stage of the Ukrainian national economics development increase in the efficiency of production becomes the central issue of the progress of our country. Though, investment problem is one of the major obstacles for the Ukrainian economy maturity. Besides, the substantiation of the investment decisions occurs as a difficulty due to the fact that practiced economic efficiency evaluation

techniques are incapable to reflect the exact state of company's business.

EVA is known as an effective perfection of the traditional financial measurements for the companies with the low debt loans and highly invested in real assets capital structure. Since the majority of Ukrainian companies longing for investments can be characterized as such companies, abovementioned concept can perform as the most appropriate measure.

Developed in 1982 by University of Chicago graduates, founders of Stern Stewart & Co , G. Bennett Stewart and Joel Stern as a "trade-market variant of residual income" EVA proves to be the most effective measure of operating performance which has been successfully adopted and practiced not only in USA but also in such countries as Australia, UK, Canada, Brazil, Germany, Turkey, Mexico, France, etc. Moreover, abovementioned methodic has gained its confession among international companies. This measure adoption has earned the "EVA converts" (Coca-Cola, Eli Lilly, Briggs and Stratton, SPX Corporation, etc.) strong market position, increased stock price and shareholder wealth.

Besides, such broad publicity of EVA can be explained by transparency and objectiveness of the investment projects' evaluation as it "shows the dollar amount of wealth a business has created or destroyed in each reporting period" (Stuart Stern). Consequently, this estimation parameter performs as the main criteria for investment attraction of a company. At a certain extent, such convenience of EVA concept usage for investment decision making is propelled by the fact that the capital charge is considered by abovementioned method as so called opportunity cost and performs as revenue which will be obtained if the bankroll was invested in other stock or bond of comparable risk.

Therefore, it is of great importance for Ukrainian companies to adopt such estimation concept as EVA which will be indicative of the sufficiency of the revenue to compensate invested equity capital, real profit.

The key obstacle to engraining this approach in Ukraine is the necessity of financial parameters transforming, making adjustments to the traditional book earnings in order to exclude accounting discrepancy affecting the economic results computation. Besides, even Stern and Stewart advises more than 160 adjustments in GAAP earnings and balance sheets in areas such as inventory costing, depreciation, bad debt reserves, restructuring charges, and amortization of goodwill for USA accounting.

The aim of the present research is to prove urgency and consequence of the particular tool for efficiency evaluation of the investment projects - EVA for Ukrainian economy, examine the strain adopting this concept to Ukrainian companies as well as to offer methodology of overcoming difficulties connected with transforming reporting data into those which could be used in EVA calculation adequately.

Case studies illustrating EVA adoption and computation for such companies as Toll Brothers Inc. and United States Postal office have been considered in terms of the present research. Besides, an attempt to approbate the EVA methodology for the Ukrainian company and to compare the received EVA indicator with the indicators established by the traditional business estimation approaches has been made.

EVA is claimed to be a revolutionary methodic of computing worth of the company according to its economic reality, which observes wider range of significant estimation parameters than other contemporary techniques such as Earnings per share, Market value added, Cash flow return on investments, Return on equity, GAAP indicators, etc. The concept is based on the major marketing principle of maximizing shareholders wealth as the main goal of the business and economic profit approach, which effectively links investors' financial condition with company's earnings and assists in development of the policy of increase in the market value of the company.

The main parameters defining EVA are complex, affected by a big variety of aspects, which transforms abovementioned concept into a multifactorial economic model of valuation of the company's performance. Distortion between the financial results and present economic reality motivates to detail examining of each item of the financial statements, rather than accepting bottom line figures. Various discrepancies tend to occur due to the existence of the diverse questionable accounting practices as well.

As a result, two approaches of the Ukrainian financial statement data transformation can be suggested. The first considers alteration of the basis of the reporting methodology by espousing National Standards of accounting to GAAP and financial figures adjustment according to Stern & Stewart advises. The second and foremost approach is to transform the current financial figures into those which can be used in EVA factor modeling.

The first step of calculating EVA is to produce NOPAT component which reflects both revenue received by a company by using its assets and interest paid to creditors by adjusting company's net income.

Another parameter is Weighted Average Cost of Capital which performs as a discount rate transferring future values of EVA into the present value. The abovementioned parameter whose entries would be adjusted as well stands out with its complexity. Long term invested capital is not to be derived simply by balance sheet figures substitution into its formula due to the fact that reporting figures include items which can provoke misinterpreting real company's performance.

The principles of figures transformation for EVA concept implementation to Ukrainian companies should be of great importance providing that this methodology proved to be efficient worldwide.

АНАЛІЗ ГАЛУЗЕВОЇ МАТРИЦІ ІРО: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ

Грінченко О.І., Воскобойніков В.А., Харківська національна академія міського господарства

В умовах поширення світової фінансової кризи на все для більшої кількості галузей вітчизняної економіки актуальним стає дослідження саме галузевої специфіки проведення первинного публічного розміщення акцій, як ефективного засобу залучення інвестиційного капіталу.

У цьому зв'язку доцільно представити дані по IPO, проведених українськими компаніями за 2005-2008 роки. Для більшої наочності авторами розроблена галузева матриця первинних розміщень за показниками кількості виходів та розміру залученого капіталу (рис. 1).

У матриці представлені наступні галузі виробництва та послуг: машинобудування (М), будівництво (Б), харчова промисловість (ХП), нафтогазова промисловість (НГ), хімічна промисловість (Х), банківська діяльність (Банк), рітейл (тобто роздрібна торгівля товарами) (Р), мас-медіа (ММ), страхування (С), сільське господарство (СГ) та гірничо-металургійний комплекс (ГМК).

Як показує матриця, найбільшій популярності за показником кількості розміщень процес залучення приватних інвестицій набув серед підприємств таких секторів економіки України, як харчова промисловість (10), банківська діяльність (8), будівництво (5), машинобудування (5) та рітейл (5).

Трійка лідерів за показником розміру залученого капіталу виглядає дещо по-іншому: харчова промисловість (\$803,2 млн.), будівництво (\$458 млн.) та гірничо-металургійний комплекс (\$420 млн.).

Аналіз розміщень, що відбулися протягом зазначеного періоду, показав галузеву концентрацію в області «1-5 розміщень» та «до \$200 млн.» - 7 з 10 галузей української економіки. Ці дані свідчать про орієнтацію вітчизняних компаній на порівняно невеликий розмір залученого капіталу, причинами якої можуть бути як недостатній рівень підготовки до IPO, так і свідомою стратегією власників компанії. У цьому зв'язку для них кращою можливістю буде здійснення IPO на внутрішньому ринку.

10																		ХП: 10; 803,2
9																		
8							Банк: 8; 320,8											
7																		
6																		
5		М: 5; 62,4		Р: 5; 152						Б: 5; 458								
4																		
3				СГ: 3; 153,9														
2	С: 2; 27	НГ: 2; 72,5																
1	Х: 1; 7,3. ММ: 1; 11								ГМК: 1; 420									
	До 50	До 100	До 150	До 200	До 250	До 300	До 350	До 400	До 450	До 500	До 550	До 600	До 650	До 700	До 750	До 800	До 850	

Рис. 1 Галузева матриця IPO українських компаній «розмір залученого капіталу (\$млн.)/кількість розміщень»

Представники сектору промисловості і торгівлі вважають, що метою публічного розміщення є підвищення якості корпоративного управління і стандартів бухгалтерського обліку. Підприємства цих галузей економіки намагаються збільшити капітал і зазнати при цьому невеликих витрат, щоб забезпечити розвиток компанії у довгостроковій перспективі. Досить великий показник розміру залученого капіталу будівельною галуззю (\$420 млн.) свідчить про існуючий попит на житлову та комерційну нерухомість, що з кожним роком має стійку тенденцію до зростання. Значний відрив харчової промисловості від інших галузей за показником розміру залученого капіталу (\$803,2 млн.) пояснюється поширенням останнім часом практики відносно дешевого іноземного і вітчизняного банківського кредитування бізнесу та збільшенням купівельної спроможності громадян, що призводять до значної інвестиційної привабливості цієї галузі.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Новицька Н.В., Харківська національна академія міського господарства

Аналіз спеціальної економічної літератури показує, що існує дуже велика кількість наукових поглядів щодо управління дебіторською заборгованістю. Незважаючи на це, контролю за дебіторською заборгованістю приділяється недостатньо уваги.

Передусім, контроль за дебіторською заборгованістю передбачає контроль за оборотністю засобів у розрахунках - чим швидше засоби підприємства обертаються, тим краще це для підприємства. Фінансовий менеджер підприємства має здійснювати постійний моніторинг стану та величини дебіторської заборгованості, тому що вона може досягти критичної величини, за якої знизиться платоспроможність підприємства.

Виділяють такі методи управління дебіторською заборгованістю в залежності від того, що є предметом оцінки:

1. Оцінка вигод, витрат та збитків через зміну політики реалізації продукції.

2. Зіставлення та оптимізація величини та термінів дебіторської та кредиторської заборгованості. Сутність цього підходу полягає у тому, щоб максимально скоротити дебіторську заборгованість або збільшити кредиторську заборгованість. Ефект досягається за рахунок прискорення оборотності дебіторської заборгованості, яку визначають наступні фактори:

- платоспроможність покупця;
- оцінка і класифікація покупців в залежності від виду продукції, обсягу (закупок);
- визначення вірогідності своєчасної сплати рахунків, виходячи з історії кредитних взаємовідносин і умов оплати;
- рішення про величину та тривалість комерційного кредиту;

- контроль розрахунків з дебіторами і оцінка реального стану дебіторської заборгованості;
- політика збору коштів за простроченими кредитами;
- аналіз та планування грошових потоків;
- аналіз та контроль дебіторської заборгованості, що утворилась.

Але що стосується сучасних умов господарювання для українських підприємств доцільно було б вжити такі заходи з удосконалення системи управління дебіторською заборгованістю:

- виключення зі складу партнерів підприємств з високим ступенем ризику;
- періодичний перегляд граничної суми кредиту;
- використання можливості оплати дебіторської заборгованості векселями, цінними паперами;
- визначення можливої суми оборотних активів, які відволікаються в дебіторську заборгованість за товарним кредитом та за виданими авансами;
- формування системи штрафних санкцій за невиконання або прострочення виконання зобов'язань контрагентами;
- використання сучасних форм рефінансування заборгованості.

Для того, щоб визначити ступінь ризику підприємства-партнера, необхідно провести аналіз фінансового стану підприємства-дебітора, визначити основні показники його діяльності – такі, як платоспроможність, фінансова стійкість, обсяг господарських операцій з покупцями та стабільність їх здійснення, репутація цього покупця у діловому середовищі, стан кон'юнктури товарного ринку, на якому покупець здійснює свою господарську діяльність, а також величину активів підприємства, які можуть скласти забезпечення кредиту.

МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЙ

Садовець Г.Л., Одеський національний політехнічний університет

Активний розвиток підприємницької діяльності та різних форм організації виробництва в Україні в постприватизаційний період викликав зростання інтересу до корпоративної організації власності. Одним із найважливіших питань корпоративного управління залишається оцінка ефективності корпоративного управління.

Єдиної загально визнаної моделі корпоративного управління не існує, необхідна побудова системи різноаспектних показників, оцінюючих усі сторони діяльності корпорації. Якщо розглядати корпорацію як систему у тривекторному просторі, то можна розглядати рівень корпоративного управління у трьох напрямках: корпоративного регламенту, корпоративної культури, та економічної ефективності діяльності корпорації.

Усі методи аналізу ефективності поділяються на кількісні та якісні. Кількісні – це методи, засновані на аналізі господарської діяльності корпорації. До них належать: 1) методи оцінювання фінансового стану; 2) методи оцінювання ринкової вартості підприємства. Якісні методи включають у себе порівняльний метод і метод оцінювання ризику корпоративного управління, який часто проводиться на основі визначення індексу ризику корпоративного управління. Оцінка ефективності управління на основі вартісних методів включає оцінку ринкової вартості корпорації на основі капіталізації прибутку та оцінку курсової вартості акцій.

Метод порівняння є неформалізованим та зводиться до порівняння експертами умов господарювання корпорацій у різних країнах.

Оцінювання ризику корпоративного управління проводиться за: 1) індикатором корпоративного управління Davis Global Advisors Inc.; 2) індексом ризику корпоративного управління – Corporate Governance Risk (CGR) за методом Кричтон-Міллера та Уормана; 3) рейтингом корпоративного управління інвестиційного банку Brunswick UBS Warburg (для портфельних інвесторів). Індикатор DGA застосовується для розвинутих країн, індекс CGR – для країн з перехідною економікою.

Конкретні оцінки ефективності управління можна отримати із результатів аналізу господарчої діяльності корпорації. Її ефективність є підтвердженням ефективності корпоративного управління. Цій підхід реалізується у методах: 1) оцінка ринкової вартості; 2) аналіз фінансового стану корпорації (основний аспект – розрахунок вірогідності банкрутства).

Методи аналізу фінансового стану: 1) двофакторна модель (основана на двох ключових показниках, від яких залежить вірогідність банкрутства підприємства); 2) система Дюпон (відображує залежність прибутковості власного капіталу від трьох коефіцієнтів: маржі прибутку, оборотності активів та коефіцієнта власного капіталу

$$ROE = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Продаж}} \times \frac{\text{Продаж}}{\text{Активи}} \times \frac{\text{Активи}}{\text{Власний капітал}}$$

3) Z-коефіцієнт Альтмана (дозволяє розподілити господарюючи суб'єкти на потенційних банкрутів та не банкрутів); 4) чотирьох-факторна модель Таффлера ($Z=C0+C1X1+C2X2+C3X3+C4X4+\dots$); 5) PAS-коефіцієнт (Perfomans Analysys Score, виведений на основі її Z-коефіцієнту).

Оцінювання ефективності корпоративного управління з погляду ринкової вартості: визначення ринкової вартості на основі оцінки капіталізації доходу та на основі курсової вартості акції корпорації.

Найбільш розповсюдженими методами оцінки економічної ефективності діяльності корпорації є методи, які основані на аналізі фінансової звітності. Недоліки: 1) корпорації, які мають труднощі, затримують публікацію своїх звітів; 2) фінансові звіти не завжди містять достовірну інформацію. Необхідним є включення у систему оцінки ефективності діяльності корпорації згаданих вище як кількісних, так і якісних показників. Це дасть змогу всебічно

оцінювати результати діяльності корпоративних утворень та шукати шляхи її підвищення.

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ

Політучий С.Я., ВКК «Фактор», Ковшова О., Харківська національна академія міського господарства

Враховуючи, що з усіх загальноприйнятих принципів корпоративного управління найбільш гальмуючим фактором є практично непрацюючий в Україні принцип розкриття інформації і прозорості діяльності акціонерного товариства не лише для інвесторів, а й навіть для акціонерів, актуальним є формування організаційно-економічних засад запровадження в товаристві посади внутрішнього аудитора (створення служби внутрішнього аудиту), що призначається наглядовою радою і є підпорядкованим та підзвітним безпосередньо члену наглядовій раді – голові комітету з питань аудиту. Введення такої посади сприятиме забезпеченню своєчасного і точного розкриття інформації про діяльність акціонерного товариства, залученню іноземних інвестицій та активізації вітчизняних інвесторів.

Основні методологічні положення щодо організації внутрішнього аудиту полягають у тому, що, насамперед, слід укомплектувати штат внутрішніх аудиторів, а відтак оптимально розподілити контрольні функції, сформувати методичні вказівки з питань внутрішнього аудиту. Адже будучи на повному утриманні підприємства служба внутрішнього аудиту повинна довести необхідність свого існування, для чого вона покликана і сприяти підвищенню ефективності роботи підприємства, забезпеченню його рентабельності й зміцненню фінансового стану.

Таким чином, мету внутрішнього аудиту доцільно визначити як удосконалення організації й управління виробництвом, виявлення і мобілізація резервів його зростання. Він є поглибленим і таким, що враховує специфіку підприємства, форми звітності, яка не оприлюднюється і не розглядається зовнішнім аудитором, а саме: дотримання встановленої політики підприємства; прогноз обсягу реалізації продукції, товарів, робіт та послуг, розміру отриманих прибутків; розробку та контроль за дотриманням планів невідкладних заходів; дані аналізів кошторисів та витрат; аналіз ситуацій ризику і запобігання банкрутству; використання ноу-хау. І охоплює не тільки бухгалтерський облік, а й усю фінансово-господарську діяльність структурних підрозділів підприємства у цілому: контролює організацію бухгалтерського обліку, оперативного обліку; організацію виробництва, особливо матеріальні витрати на виробництво продукції; зберігання і реалізацію готової продукції; економічну і фінансову роботу; структуру управління.

Внутрішній аудит підпорядковується тільки керівництву підприємства або його власнику. Тому такий аудит не є незалежним стосовно господарюючого

суб'єкта, але його можна назвати незалежним стосовно внутрішніх служб та підрозділів підприємства. Тому організація внутрішнього аудиту повинна бути відображена в Положенні про відділ внутрішнього аудиту, яке в розвинених країнах називають статутом відділу внутрішнього аудиту. У своїй діяльності служба внутрішнього аудиту повинна керуватись лише законодавством України, внутрішніми нормативними актами, рішеннями засновників та наказами керівника підприємства.

В сучасних умовах зростають вимоги до служб внутрішнього аудиту і пошуку резервів удосконалення результатів роботи підприємств, вирішення нових економічних завдань, надання допомоги керівництву у виборі найефективніших варіантів господарської діяльності та прогнозування її подальшого розвитку. Для повнішого забезпечення виконання функцій аудиту потрібно відповідним чином організувати апарат внутрішнього аудиту та запровадити наукову організацію праці аудиторів, що є важливими складовими елементами організаційної структури внутрішнього аудиту. Загальне ж керівництво службою внутрішнього аудиту повинне здійснюватися начальником, який би безпосередньо підпорядковувався керівнику підприємства. У службі внутрішнього аудиту повинні працювати переважно працівники з вищою освітою. Бажано, щоб до цієї служби залучались працівники, які б мали ґрунтовні знання не тільки з обліку і аудиту, а й фінансів, банківської справи, страхування, права, менеджменту, маркетингу тощо. Без чітко визначених функціональних обов'язків і достатньо високої кваліфікації працівників внутрішнього аудиту мета створення такої служби не буде досягнута, тому в посадових інструкціях внутрішніх аудиторів слід чітко фіксувати як права, так й обов'язки.

В складі служби внутрішнього аудиту бажано передбачити наявність аудитора, що має відповідний кваліфікаційний сертифікат, оскільки такий спеціаліст володіє спеціальними прийомами перевірки. Приблизний склад і структура служби внутрішнього аудиту можуть бути наступними:

1 Керівник служби (сертифікований аудитор). Складає план-графік перевірок всіх підрозділів, визначає склад групи для перевірки діяльності філій, контролює підготовку до перевірки філій і документальне оформлення результатів дій, здійснює аналіз фінансово-господарської діяльності, проводить консультації з окремих питань, контролює виконання наказів і розпоряджень керівника головного підприємства з господарських питань, складає загальний звіт про виконану службою внутрішнього аудиту роботу.

2. Спеціаліст по розрахунках. Проводить аналіз фінансових потоків між підрозділами та головним підприємством, надає консультації з фінансових питань, бере участь у складанні загального плану і програми внутрішнього аудиту, в поточному контролі за фінансовою діяльністю підрозділів, складанням звітів про результати внутрішнього аудиту.

3 Спеціаліст з документальних перевірок звітності. Складає план-графік перевірок підрозділів, комплектує виїзну групу, організовує і здійснює поточний контроль роботи з підрозділами, складає загальний план і програму внутрішнього аудиту, доводить до відома керівників служби основні результати

аудиту, які можуть вплинути на зміст і висновки звіту про внутрішній аудит, бере участь у підготовці, безпосередньо здійснює і документально оформлює результати аудиторських дій, складає звіт за результатами внутрішнього аудиту, організовує і контролює роботу учасників виїзної групи внутрішніх аудиторів, проводить консультації, перевірку виконання наказів і розпоряджень керівника головного підприємства з фінансово-господарських питань.

До складу аудиторської служби також можуть входити й інші спеціалісти (з оподаткування, правових питань, фінансового аналізу тощо). Вони можуть не входити до штату аудиторської служби, а залучатись до роботи на договірних засадах поряд з експертами, які за необхідності можуть залучатись до роботи.

Внутрішній аудит з метою досягнення максимальних результатів, повинен здійснюватись у певній послідовності.

Етапами внутрішнього аудиту доцільно визначити: планування перевірок, включаючи зустрічі на інших підприємствах, накопичення фактів та інформації про діяльність підрозділів, вивчення фактичного стану діяльності підрозділів, оцінка адекватності системи управління та контролю, підготовка підсумкових висновків та рекомендацій (підготовка звіту).

Для внутрішніх аудиторів однією з умов успішного проведення перевірки є ефективно організований процес планування. При цьому керівник аудиторської служби на основі проведеного аналізу складає плани, що визначають пріоритети внутрішнього аудиту та відповідають цілям підприємства. Плани повинні бути ретельно відпрацьовані з відповідними службами та їх керівниками, відповідати вимогам власника, який створив службу внутрішнього аудиту. Плани робіт із зазначенням коштів, необхідних для їх виконання, керівник служби аудиту подає на розгляд і затвердження керівництву, інформує його, коли до плану вносяться істотні зміни протягом звітного періоду. Керівник внутрішнього аудиту, у свою чергу, повинен інформувати про це вище керівництво компанії.

МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ НА ОБНОВЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

Скоков Б.Г., Мамонов К.А., Мисюров А.В., Харьковская национальная академия городского хозяйства

Рассматриваются особенности инвестирования обновления основных фондов в условиях рыночной экономики и применение математического моделирования для повышения уровня обоснованности инвестиционных планов.

Специфика работы предприятий городского электротранспорта (убыточность) не позволяет использовать внутренние источники инвестиций на обновление основных фондов, так как практически не накапливается производственный потенциал. Привлечение внешних инвестиций для целей обновления связано с дополнительными рисками невыполнения договорных

обязательств перед инвесторами из-за непредвиденных изменений внешней среды предприятия. Для того, чтобы предприятие смогло в условиях трансформирующейся экономики "выжить", необходимо в первую очередь добиться максимальной эффективности от использования как внутренних, так и привлеченных инвестиционных ресурсов.

Предприятие сможет получить максимальный эффект от вложенных средств в обновление основных фондов в условиях переходной экономики если:

- повысит научный уровень планирования процесса обновления. Для чего целесообразно использовать экономико-математические модели, позволяющие прогнозировать процесс финансирования обновления основных фондов и оценить инвестиционную привлекательность предприятия;
- учтет влияние факторов внешней среды предприятия на уровне риска инвестиционных проектов с использованием экспертных оценок.

Система планирования хозяйственной деятельности предприятия обеспечивает рациональное использование трудовых, материальных и финансовых ресурсов предприятия. Одно из направлений совершенствования планирования – это повышение научного уровня планирования путем использования прогнозирующих моделей.

Рыночная экономика не отвергает планирования финансовой деятельности. План – это не что иное, как подлежащее к выполнению оформленное финансовое решение. Но рыночная экономика, по сравнению с плановой, более гибкая. Использование краткосрочных прогнозов обеспечивает предприятию достаточную маневренность. Отсюда возникает необходимость взаимосвязи, дополнения друг друга, прогнозирования и планирования финансовых ресурсов и их использования в процессе управления финансами.

И прогнозные и плановые расчеты финансово-экономических показателей базируется на использовании различных методов. К числу наиболее важных из них относятся:

- метод экстраполяции, состоящий в определении финансово-экономических показателей на основе выявления их динамики. При этом в расчетах исходят, как правило, из показателей расчетного периода, корректируемых на относительно устойчивый темп изменения;
- нормативный метод, основанный на использовании норм и нормативов;
- метод математического моделирования, заключающийся в построении финансовых моделей, имитирующих течение реальных экономических и социальных процессов;
- балансовый метод, предназначенный для согласования направлений использования финансовых ресурсов и источников их формирования, увязки всех разделов финансовых планов между собой.

Каждый из приведенных методов управления наделен определенными преимуществами и недостатками: каждый из них имеет определенную область применения, ориентацию на различные временные горизонты, различный

объем, степень детализации и достоверность применяемой информации, способы ее обработки.

Все выше перечисленное говорит о том, что для решения инвестиционных задач при разработке и реализации целостной системы управления финансовыми ресурсами необходим комплексный подход к выбору и применению различных методов управления данными ресурсами.

ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНТЕРЕСОВ ЗАКАЗЧИКА В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ: ВОЗМОЖНОСТИ, ОПЫТ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Слюсаренко А. В. Начальник экономического отдела ЗАО «Новый Стиль»

В условиях финансового кризиса прозрачная система корпоративного управления приобретает новую актуальность: доверие инвесторов и кредиторов к предприятию дает возможность привлечения капитала по низкой цене. Важным аспектом корпоративного управления являются взаимоотношения между предприятием (подрядчиком) и потребителем (заказчиком), обеспечение наилучших условий для которых является необходимым условием поддержания конкурентоспособности и прибыльности предприятия, отношений доверия и партнерства. Одним из действенных инструментов, позволяющих вывести отношения предприятия и заказчика на качественно новый уровень, является использование предприятием функционально-стоимостного анализа при проектировании и выполнении заказа, которое обеспечивает заказчику максимально экономичное решение в рамках его требований.

Объектом исследования является ФСА как инструмент обеспечения интересов заказчика в рамках системы корпоративного управления предприятием. Цель исследования – оценка возможностей, анализ практического опыта, выявление перспектив использования функционально-стоимостного анализа для обеспечения интересов заказчика.

Автором проведено исследование места функционально-стоимостного анализа как способа обеспечения интересов заказчика в системе корпоративного управления предприятием. Обобщен международный опыт и возможности использования предприятиями ФСА для выбора оптимального исполнения заказа в наиболее значимых и перспективных для данной области сферах: машиностроение, строительство, создание инфраструктуры, а также при осуществлении государственных заказов. Уделено особое внимание опыту преодоления противоречий экономического характера между заказчиком и подрядчиком (что выгодно подрядчику – невыгодно заказчику и наоборот), организационным аспектам совместного и отдельного использования функционально-стоимостного анализа. Также автором дана оценка перспектив использования метода в рамках цели исследования для отечественных предприятий.

Проведенное автором исследование свидетельствует, что функционально-стоимостной анализ может служить действенным способом обеспечения интересов заказчика, тем самым качественно улучшая систему корпоративного управления предприятия-подрядчика, его устойчивость и эффективность.

РОЗВИТОК ТВОРЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРАЦІВНИКІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Труфен А.О., Чернівецький торговельно-економічний інститут КНЕУ

Перехід на інноваційний шлях розвитку економіки вимагає активного включення в процес творчого потенціалу наукових та науково-педагогічних працівників вищої школи України. Внаслідок недосконалих матеріальних стимулів та соціальної незахищеності у працівників вищої школи руйнуються мотиви до творчості, розробки інновацій, спостерігається згортання наукової роботи. Талановитим викладачам і вченим вкрай складно повною мірою реалізувати свій творчий потенціал на рідних теренах, не відчуваючи у вищій школі гідну оцінку своїх трудових зусиль і творчих здібностей. Саме ці небезпечні явища призводять до інтелектуальних втрат вищої школи і суспільства, відтоку талановитих кадрів в інші сфери або за межі України, а це, по суті, означає рух у напрямі деінтелектуалізації, тобто у бік, протилежний руху до інформаційного суспільства.

Системі стимулювання праці науково-педагогічного персоналу у сфері вузівської освіти і підготовки кадрів притаманні особливості, які мають безумовно впливовий характер стосовно формування рівня творчого потенціалу науково-педагогічних працівників. Йдеться про те, що має місце: суттєва різниця в рівнях заробітної плати науково-педагогічних працівників державного та недержавного сектору; відсутність належної диференціації посадових окладів; непорядкованість застосування надбавок і доплат; недосконалість системи преміальних виплат; обмеження сфери застосування та предмету контрактної системи організації праці.

Безсумнівним фактом на сьогодні є те, що тарифна система та елементи її організації вступили у протиріччя з новими, ринковими умовами господарювання. Внаслідок слабкої взаємозалежності рівня оплати праці працівників освіти з результатами їхньої трудової діяльності та незначної диференціації посадових окладів працівників різної кваліфікації заробітна плата фактично втратила притаманну їй стимулюючу та регулюючу функції, набула рис “зрівнялівки” з працею малокваліфікованою.

Сьогодні творчий потенціал окремої людини, колективу, суспільства в цілому має розглядатися як важлива передумова подолання економічної кризи в нашій державі, забезпечення економічного зростання і підвищення добробуту населення, а в майбутньому – як гарант позитивних зрушень у напрямі наближення до інформаційного суспільства.

Провідну роль у цьому зв'язку належить творчому потенціалу викладачів вищої школи, оскільки саме у вищих навчальних закладах зосереджена велика кількість висококваліфікованих наукових кадрів, сучасне наукове обладнання, потужна інформаційна база. Крім того, специфіка наукової діяльності у вищому навчальному закладі полягає в тому, що тут природнім чином може здійснюватись "підживлення" творчого потенціалу за рахунок талановитої молоді з числа студентів. Створення сприятливих умов для активізації розвитку творчого потенціалу наукових кадрів ВНЗ може і повинно сприяти збільшенню числа результативних наукових досліджень, зростанню кількості винаходів, інтенсифікації процесу навчання у вищій школі. В цьому контексті важливим завданням є з'ясування мотиваційних основ розвитку творчого потенціалу, специфіки мотивів до творчої праці у вищій школі.

КОНЦЕПТУАЛЬНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОЗОРОСТІ ТА ІНФОРМАТИВНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Харламова О.В., Харківська національна академія міського господарства

Обліково-інформаційний та структурно-методичний процес формування фінансової звітності в Україні базується на Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку, які розроблені у відповідності до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і звітності, хоча П(С)БО все ж таки не повністю охоплюють всі вимоги МСФЗ і МСБО щодо подання й розкриття інформації у фінансовій звітності. Фінансова звітність – це «обличчя» підприємства і, безумовно, керівництво бажає подати його в якнайкращому вигляді. Внаслідок цього виникає певний ступінь суб'єктивізму. Родючим підґрунтям такого суб'єктивізму є наявність певного набору альтернативних облікових рішень щодо оцінки активів і зобов'язань та можливість варіювати фінансовими результатами. Крім того, показники, які формуються на основі даних традиційного бухгалтерського обліку, в останні роки значною мірою втратили інформаційну місткість і цінність для прийняття управлінських рішень. Це призводить до того, що якість і корисність фінансової звітності у сьогоденнішому вигляді викликає обґрунтовані сумніви. Практика використання Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, засвідчили наявність багатьох недостатньо вивчених і неузгоджених питань щодо формування фінансової звітності. Тому існує об'єктивна необхідність дослідження фундаментальних основ формування фінансової звітності, перегляду застосовуваних облікових процедур і поглибленого вивчення міжнародного досвіду та його адаптації до національної практики складання та використання фінансової звітності.

Найбільш пріоритетною метою удосконалення обліково-інформаційного та структурно-методичного процесів формування фінансової звітності представляється поглиблення її інформативності для забезпечення високого рівня прозорості. Ключовими напрямками підвищення прозорості й інформати-

вності фінансової звітності є перегляд концептуально-методологічних засад формування фінансової звітності.

Для досягнення зазначеної мети, тобто підвищення інформативності і прозорості фінансової звітності, представляється доцільним, перш за все визначитися з проблемами, які властиві існуючій фінансовій звітності. До таких проблем слід віднести:

- формат фінансової звітності, жорстка регламентація якої не надає можливості достовірно і в усіх суттєвих аспектах відображати активи, зобов'язання та капітал підприємства;
- недооцінена роль суттєвості фінансової інформації, що призводить загромождження фінансової звітності зайвою, тобто несуттєвою, інформацією, замість деталізації окремих статей;
- відсутність стандарту щодо формування облікової політики, що ускладнює процес створення цілісної системи обліку;
- обмежене застосування принципу превалювання сутності над формою, згідно якого бухгалтерський облік не є засобом формальної фіксації даних.

Вирішення зазначених проблем дозволить підвищити достовірність, прозорість та інформативність фінансової звітності, поліпшити розуміння й використання фінансової звітності різними користувачами й наблизити вітчизняний облік і фінансову звітність до вимог міжнародних стандартів.

Деформалізація фінансової звітності, обґрунтування рівня суттєвості, наявності стандарту щодо облікової політики та зважене застосування принципів складання звітності повинні стати тим міцним фундаментом, на якому можливо збудувати комплексну систему облікових процедур, що сприятимуть формуванню інформативної та прозорої фінансової звітності.

РОЗВИТОК СИСТЕМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ

Чалий І.Г., Харківська національна академія міського господарства

Удосконалення системи звітування в Україні потребує, на наш погляд, докладання зусиль професійної громадськості та компетентних державних органів у наступних напрямках.

Стратегічні напрямки

1. Введення в законодавче поле України категорії «вирати-вигоди» (cost-benefit constraint), за якою вся поточна робота бухгалтерського персоналу мусить виходити з того, що витрати на подання звітної інформації повинні бути меншими від її економічної користі. Це допоможе оптимізувати витрати підприємств на утримання власних облікових систем.

2. Внесення до Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» правила, згідно з яким у виключних випадках підприємства мають право не дотримуватись вимог стандартів. Це стає можливим тоді, коли

керівництво переконане, що виконання вимог стандартів може ввести в оману користувачів звітності. Всі такі випадки мають піддаватися суцільному та детальному розкриттю у фінансовій звітності. Така норма убезпечить підприємства від помилок стандартизованих рішень державних органів.

3. Зняття статусу обов'язкових з інструктивних документів Міністерства фінансів, що стосуються питань бухгалтерського обліку. Надання рекомендаційного статусу Плану рахунків. Система обліку не повинна піддаватися стандартизації. Стандарти повинні висувати вимоги виключно до звітності підприємств.

4. Підвищення прозорості процедур коригування існуючої системи стандартизації. Оприлюднення на сайті Мінфіну всіх відповідних проектів документів, а також всіх відгуків, які надходять до Мінфіну. Такий крок здатен підвищити якість стандартів.

5. Передання повноважень щодо тлумачення та роз'яснення стандартів громадським організаціям бухгалтерів, які є членами міжнародних професійних організацій. Це певною мірою позавидь Мінфін монополізму в сфері стандартизації.

Тактичні напрямки:

1. Конче необхідно найближчим часом видати роз'яснення щодо складу та класифікації активів на поточні та необоротні, а також щодо розміщення в балансі наступних статей звітності: нематеріальні активи зі строком служби менше року, витрати майбутніх періодів, доходи майбутніх періодів, забезпечення та цільове фінансування.

2. Видається раціональним врегулювати питання інтерпретації економічної суті залишків за рахунками відстрочених податків в проміжній звітності. За умов, коли більшість підприємств не обраховує відстрочені податки в проміжних періодах, такі залишки, що фіксуються станом на кінець попереднього періоду можуть викривляти фінансові показники підприємств.

3. З огляду на те, що в українській податковій системі правило т.з. «першої події» діє не тільки щодо податку на прибуток, а і щодо ПДВ, а також враховуючи суттєвість відповідних сум, треба розглянути питання про виділення окремими статтями відстрочених податкових зобов'язань ПДВ та податкового кредиту з ПДВ в балансі підприємств.

4. Враховуючи складну економічну ситуацію, що спричинена фінансовою кризою, видається доцільним запровадити додаткові вимоги щодо обов'язкового розкриття у фінансовій звітності інформації щодо: заморожених та законсервованих виробничих потужностей та капітальних інвестицій, вартості позабалансових зобов'язань у вигляді гарантій, застав, поручительств і т.п.

5. Оскільки максимально оперативне та повне інформування інвесторів про економічний стан підприємства є ключовою запорукою ринкової довіри, слід розглянути питання про розширення складу проміжної фінансової звітності.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ВИТРАТИ ФІРМ І ЇХ ОПТИМІЗАЦІЯ В УМОВАХ ОБМЕЖЕНОСТІ РЕСУРСІВ

Цимбалюк О. А., Харківська національна академія міського господарства

Знання правової сторони організації фірми необхідно при розгляді їх економічної ролі в суспільстві. Види і структура фірми регулюються національним юридичним законодавством кожної країни, але вони не є самим ефективним типом підприємства. В цьому повідомленні ми розглянемо організаційні витрати фірми, яка орієнтована на оптимізацію своїх витрат в умовах ринкової економіки. Як бачимо з практики господарювання можливі два основних принципа організації економічної діяльності – стихійна форма і обґрунтована на правових засадах. Стихійний порядок обумовлен взаємозв'язком незалежних сторін у відповідь на деяку інформацію та економічні стимули, які фірма добуває самостійно безпосередньо з різних джерел. Ринок – це те джерело, де рішення приймаються у відповідь на умови продажі, зміну цін, попиту. Правовий спосіб організації фірми потребує значних витрат, які несе фірма, упорядковуючи свою діяльність.

Більше як півстоліття назад американський економіст Рональд Коуз написав роботу про природу фірми. В цій роботі він поставив такі питання: якщо ринки так добре працюють, то фірмі не потрібно робити витрати на її організацію і ведення господарської діяльності. Але в реальній дійсності вартість любого підприємства складається з двох видів витрат: виробничих і невиробничих – тобто організаційних. Організаційні витрати до цього часу рідко є предметом дослідження. Відмітимо, що ці витрати не пов'язані безпосередньо з виробництвом, а в основному є платою, «ціною» легальності фірми.

Ці витрати в науковій літературі прийнято називати як трансакційні і до них входять:

- витрати пошуку інформації, на одержання та обробку інформації про ціни, наявні товари, постачальників і споживачів;
- витрати на вибір партнерів і ведення переговорів;
- витрати виміру кількості і якості товарів та послуг, що вступають в обмін;
- витрати на сертифікацію й захист прав власності (видатки на адвокатів, на арбітраж, організацію державного регулювання, а також витрати ресурсів, необхідних для відновлення порушених прав);
- витрати захисту від несумлінної поведінки партнерів, що порушують умови угоди або спрямовані на одержання однобічних вигід;
- витрати на купівлю ліцензії, реєстрацію фірми та ін.

В сучасних умовах поки не ведеться облік трансакційних витрат, що не сприяє визначенню оптимального розміру організації виробництва. Якщо стихійний порядок, що складається через ринок мінімізує їх силу для розв'язання деяких економічних завдань, то така фірма буде задовольнятися таким чином.

Но організація підприємницької діяльності з використанням ринкової інформації може бути реальною для малого і середнього підприємства. Великі фірми потребують довгострокового використання засобів і спеціальних ресурсів. Для цих фірм трансакційні витрати відіграють важливе значення для визначення оптимального способу організації підприємства. Яку з альтернатив вибирає фірма, великого значення набуває розмір негосподарських витрат, які використовуються на організацію підприємства, но і на покриття усіх затрат, пов'язаних з керуванням і управлінням.

Для цього є багато причин, серед яких можна виділити основні:

- необхідні значні витрати на вивчення властивостей спеціалізованих ресурсів, які використовує фірма;
- необхідно забезпечити умови застереження від економічної недбайливості працівників;
- необхідні деякі резерви коштів для вирішення непередбачених обставин.

В умовах нестійкості і невизначеності, які властиві сучасному економічному та соціальному стану в Україні, все це серйозно впливає на темпи економічного зростання й вимагає особливо зваженого та обгрунтованого підходу до вивчення проблеми трансакційних витрат і їх обліку.

Оскільки в Україні висока питома вага тіньового сектору в економіці, який за підрахунками деяких фахівців та офіційних працівників уряду складає більше 50 % до ВВП, то відповідно трансакційні витрати залишаються поза увагою обліку взагалі. Слід зазначити, що на сьогодні не існує чіткої загальнодержавної класифікації трансакційних витрат і відповідних критеріїв. Вирішення цих проблем є особливо актуальним у контексті інтеграції України в міжнародне співтовариство.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ПРИ УЧЕТЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Таймазова Э.А., Республиканское высшее учебное заведение «Крымский инженерно-педагогический университет», г.Симферополь

Достижение предприятиями поставленных стратегических и тактических целей требует от них постоянного пополнения новыми средствами труда для обновления технологии производства, увеличения объема выпуска существующей продукции и выпуск на рынок новой. В связи с этим на первый план выходит информированность заинтересованных лиц о наличии средств труда и постоянный контроль за их правильным использованием. Правильно построенный учет основных средств и, как следствие, разностороннее использование предоставленной информации должно влиять эффективно управлению производственной деятельностью любого предприятия, а также проведению обоснованной взвешенной инвестиционной политики касающейся их.

Конечно, в современных условиях при наличии на предприятиях тысяч объектов основных средств, трудно говорить об эффективном решении задач их учета и контроля при ручном способе обработки информации. Предприятие сталкивается с проблемой автоматизации учета основных средств для выполнения системных учетно-контрольных операций. При этом благоприятным фактором автоматизации является стабильность постоянной учетной информации, которая формируется на предприятии.

Проанализировав этот этап учетного процесса в системе «1С: Бухгалтерия 7.7» и в системе «Парус-Бухгалтерия 7.40», мы пришли к выводу, что вариант в системе «1С: Бухгалтерия 7.7» не вполне удовлетворяет непосредственные требования специалистов учета. Наиболее приемлемым и весьма удобным, обеспечивающим наглядность по каждому объекту является инвентарная картотека в системе «Парус-Бухгалтерия 7.40».

Нами проведен анализ расчета амортизации (износа) методом уменьшения остаточной стоимости. Рассчитав годовые нормы амортизационных отчислений для ОС, амортизация которых начисляется методом уменьшения остаточной стоимости, можем констатировать о наличии несущественных различий между суммами, полученными автоматически в Ведомостях начисления амортизации по основным средствам и суммами, рассчитанными вручную. Отклонение составляет около 0,01%, что является несущественным с позиции бухгалтерского учета. Объяснить причину возникновения различий можно тем, что алгоритм составления программы бухгалтерских информационных систем позволяет более точно вести расчет начисления амортизации. Что еще раз говорит в пользу ведения автоматизированного бухгалтерского учета основных средств.

Исследования подтвердили, что использование средств автоматизации позволяет практически полностью решить проблему оперативности обработки учетной информации. Справочник «Необоротные активы» системы «1С: Бухгалтерия 7.7» предназначен для хранения списка объектов основных средств, нематериальных активов, других необоротных материальных активов и используется как при редактировании документов, так и для ведения аналитического учета по бухгалтерским счетам 10 «Основные средства», 11 «Другие необоротные материальные активы», 12 «Нематериальные активы», 13 «Износ необоротных активов», 16 «Долгосрочные биологические активы», 18 «Другие необоротные активы», то есть фактически является электронным вариантом номенклатуры «Инвентарных карточек учета основных средств» (ф. № ОС-6). Из существующих информационных систем учета рекомендуется применение систем «1С: Бухгалтерия 7.7» и «1С: Бухгалтерия 8.0», в которых программу по начислению износа необходимо довести до реальности.

НОВИЙ ПОГЛЯД НА АМОРТИЗАЦІЮ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОЇ ГАЛУЗІ

*Чабанова Н.В., Українська державна академія залізничного транспорту
м. Харків*

Методика формування витрат і визначення собівартості одиниці продукції робіт або послуг вимагає, щоб у собівартості продукту був присутній такий елемент як амортизаційні нарахування.

Оскільки облік нарахування зносу має на увазі стратегію розподілу витрат, він не обов'язково повинен відображати зміни цінності активу, що амортизується.

За економічною природою і призначенням амортизація є елементом, який на відміну від витрат на матеріали, оплату праці та інші витрати, не вибуває з підприємства у вигляді відтоку вигод. Інакше кажучи амортизація нікому не оплачується і лишається власнику основних засобів. Тобто амортизація являє собою умовно «дохід» (джерело коштів) для відтворення, придбання нових об'єктів основних засобів та заміни тих, що вибули.

Таке здавалося б послідовне міркування приводить до зіткнення двох протиріч:

- з однієї сторони, амортизація — це елемент собівартості продукту й повинна включатися у витрати, зменшуючи прибуток поточного періоду;
- з іншої сторони, амортизація — це дохід (джерело засобів) для відтворення довгострокового активу.

Інтрига полягає в тім, для яких цілей ми розглядаємо амортизацію.

У найближчій перспективі - амортизація це частина вартості активу, що розподілена на зменшення фінансового результату поточного періоду, щоб уточнити яку частину зароблених доходів необхідно „пожертвувати”, щоб покрити витрати.

$$\text{Дохід (Д)} - \text{Витрати (В)} = \text{Прибуток (П)} \quad (1)$$

У довгостроковій перспективі амортизація це джерело створення довгострокових активів. Вона як - би виймається з витрат, відкладається на потім і використовується в майбутньому.

Формула може бути такою:

$$\text{Д} - \text{В}^* - \text{А} = \text{П} \quad (2)$$

із чого

$$\text{Д} - \text{В}^* = \text{П} + \text{А} \quad (3)$$

де В^* - витрати без амортизації.

У цей час механізм обліку амортизації передбачає розосередити її по витратах операційної діяльності, присліджуючи ціль - вірогідно оцінити в які витрати обходиться вартість кожної ланки структури підприємства, а саме:

- собівартість виробничої та реалізованої продукції, із включеної в неї амортизацією виробничого устаткування показує, що витратило підприємство на створення продукту;

— адміністративні витрати, із включеної в них амортизацією адміністративного встаткування, показують у які суми обійшовся підприємству управлінський апарат і т.п..

Таке докладне угруповання й систематизація безумовно забезпечує вірогідність оцінки витрат для зіставлення з доходами. Але, прагнучи до вірогідності в одному, упускаємо інше. Розосередивши амортизацію по різних видах діяльності й господарських процесів (постачанні, виробництво, збут, керування) підприємство позбавлено можливості сконцентрувати увагу на загальній сумі амортизації, що в окремому році поповнює "джерело засобів для відновлення активів".

У термінах стратегічного керування активами прагнення до точності оцінки поточних витрат, уступає значимості показника "джерело засобів для відновлень активів".

Запропонований підхід до подання амортизації у фінансовому результаті впливає з формули (1.3). Розширимо її:

$$Д - В^*с - В^*а - В^*сб - В^*п - А = П_0 \quad (1.4)$$

де А – амортизація

П₀ – операційний прибуток

В^{*с} - собівартість виробництва й реалізованої продукції

В^{*а} - витрати адміністративні без амортизації

В^{*сб} - витрати на збут без амортизації

В^{*п} - витрати інші без амортизації

Таким чином, не порушується вимога розподілу вартості довгострокових активів між періодами строку їхнього корисного використання. При цьому забезпечується чітке подання такого індикатора, як "амортизаційні нарахування джерела засобів для відновлення активів".

Потрібно визнати доцільним уточнення методики формування прибутку, зокрема прибутку від операційної діяльності.

Передбачається включати амортизацію у формування операційного прибутку не окремими частинами через кілька статей операційних витрат, а загальною сумою витрат по амортизації, після оцінки всіх інших елементів витрат. Тоді для демонстрації нагромадження джерел фінансування формула (1.4) прийме вигляд:

$$Д - В^*с - В^*а - В^*сб - В^*п = П + А \quad (1.5)$$

П+А - джерело фінансування стратегічних управлінських рішень.

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Шаровська Т.С., Одеський державний економічний університет

Ефективна система внутрішньогосподарського контролю дозволяє керівництву впевнитись, що діяльність підприємства знаходиться у відповідності з вимогами чинного законодавства, затвердженою політикою та іншими

директивно-нормативними документами підприємства. На даний час в Україні система внутрішньогосподарського контролю з боку законодавчих органів влади не регулюється і не контролюється, у результаті чого підприємства самостійно повинні організувати та якісно розвивати існуючу систему контролю.

Більш детальному розгляду піддаються питання структури внутрішньогосподарського контролю, поєднання внутрішньогосподарського контролю з обліком і аналізом, невизнання його як самостійної функції управління, ототожнення внутрішньогосподарського та внутрішньовиробничого контролю, відсутність чітких акцентів щодо принципів, на основі яких він має створюватися, невідповідність об'єктів і параметрів контролю тощо. Існуючі моделі побудови та методики здійснення внутрішньогосподарського контролю потребують більш досконалого наукового обґрунтування.

Метою даного дослідження є обґрунтування теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення організації і методики внутрішньогосподарського контролю інвестиційної діяльності для потреб системи управління підприємством.

Використовуючи досвід іноземних досліджень, розроблених нормативів у сфері внутрішнього контролю можна сформулювати головні задачі контролю інвестиційної політики, що здійснюється на підприємстві:

- аналіз побудови системи обліку на підприємстві (вивчення облікової та іншої документації, що стосується обліку операцій з інвестиційними ресурсами);
- вивчення інформації про інвестиційну діяльність, представлену в бухгалтерському та управлінському обліку;
- аналіз правильності і ефективності прийнятих рішень на різних рівнях системи управління підприємством;
- забезпечення відповідності прийнятих рішень інвестиційній стратегії підприємства;
- оцінка якості наявної облікової та проектної інформації;
- розробка інвестиційної тактики;
- проведення стратегічного аналізу і контролю;
- формування інформаційної бази для прогнозування інвестиційної діяльності.

Застосування комплексного підходу дозволяє обґрунтувати основні вимоги, що висуваються до організації ефективної системи внутрішнього контролю управління інвестиціями на підприємстві:

- адекватність організаційної структури системи внутрішнього контролю (організаційна структура системи внутрішнього контролю повинна відповідати розмірам та ступеню складності підприємства);
- регламентація внутрішнього контролю (ефективність функціонування системи контролю знаходиться у прямій залежності від дотримання регламенту внутрішнього контролю);

— інформаційна безпека та захист інформації (особиста відповідальність суб'єктів внутрішнього контролю щодо забезпечення схоронності носія та конфіденційності інформації).

ДО ПИТАННЯ МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕННЯ АНАЛІЗУ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

Сафарова А.Т., Волинський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк

Значний вплив на фінансовий стан підприємства справляють склад і структура позикових коштів, тобто співвідношення довгострокових, середньострокових і короткострокових фінансових зобов'язань.

Залучення позикових коштів в оборот підприємства сприяє тимчасовому поліпшенню фінансового стану за умови, що вони не заморожуються на тривалий час в обороті і вчасно повертаються. В іншому випадку може виникнути прострочена кредиторська заборгованість, що в остаточному підсумку призводить до виплати штрафів і погіршення фінансового стану.

Савицька Г.В. і Тарасенко Н.В. пропонують в процесі аналізу зобов'язань вивчити склад, давність появи кредиторської заборгованості, наявність, частоту і причини утворення простроченої заборгованості постачальникам ресурсів, персоналу підприємства з оплати праці, бюджету, визначити суму виплачених за прострочення платежів у формі пені. Для цього можна використати дані фінансової звітності, а також дані первинного й аналітичного бухгалтерського обліку.

Для аналізу зобов'язань Савицька Г.В. пропонує обчислити середню тривалість використання кредиторської заборгованості в обороті підприємства, оцінити якість кредиторської заборгованості за допомогою розрахунку коефіцієнта оборотності і тривалості заборгованості за виданими векселями, порівняти суму дебіторської і кредиторської заборгованості.

Тарасенко Н.В. у ході аналізу позикового капіталу рекомендує вивчити, які зміни відбулися в динаміці та структурі позикового капіталу, причини цих змін і дати їм оцінку. Пропонує також визначити питому вагу кредиторської заборгованості в сумі поточних активів та проводити оцінку оборотності кредиторської заборгованості за показниками тривалості періоду погашення кредиторської заборгованості, швидкості обороту, відношення середнього розміру кредиторської заборгованості до виторгу від реалізації, а також визначення ефекту фінансового важеля.

Мних Є.В. пропонує, аналізуючи кредиторську заборгованість, особливу увагу звернути на зміни її обсягу, структури, оборотності та терміни погашення, тобто необхідно виділяти невиправдану заборгованість і причини її утворення.

Підтримуючи погляди цих учених-економістів і розвиваючи їх ідеї, вважаємо, що у процесі аналізу зобов'язань необхідно вивчити склад, наявність, частоту, давність і причини виникнення заборгованості. На основі структури

кредиторської заборгованості можна створити економетричну модель та визначити коефіцієнти еластичності впливу факторів на показник. Важливим моментом при цьому є врахування впливу інфляції, яка призводить до витрачання вартості заборгованості.

МЕТОДОЛОГІЯ ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ В ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГАХ ФІНАНСОВО-ВИРОБНИЧИХ ВІДНОСИН

Щолокова Т.В., Східноукраїнський національний університет ім. В.Даля м. Луганськ

У запропонованій роботі здійснено теоретичне обґрунтування й вирішення актуального науково-практичного завдання щодо формування універсальної логістичної системи на основі логістичної ERS-концепції в межах дії критерію мінімальності загальних затрат ресурсів (факторів виробництва) підприємства. Основні висновки та результати, які здобуто в ході проведених досліджень, зводяться до наступного:

1. Серед загальних принципів організації і функціонування логістичних систем, таких, як принцип ієрархічної систематизації, принцип мінімальності сукупних витрат, принцип TМQ, основним і регулюючим принципом є принцип рефлексивності – принцип відповідності локальним і глобальним законам рівноваги в економіці, що робить певним і передбачуваним функціонування мікрологістичних систем, забезпечує можливість моделювання логістичних операцій і їхнього обслуговування за допомогою комп'ютерних технологій.

2. Розроблена економіко-математична модель універсальної логістичної системи у формі глобального ланцюга фінансово-виробничих відносин з використанням інтегральних рівнянь беллмановського типу, в межах якої відбувається контроль рівня запасів у будь-який момент часу та проводиться оцінка витрат підприємства при розміщенні та функціонуванні логістичної системи.

3. Розроблена TVS – методологія інженерінгу діаграм глобальних ланцюгів та управління логістичними витратами і створено апарат обліку, аналізу й кількісної оцінки загальних логістичних витрат, пов'язаних з конкретними логістичними процесами.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Євсеєнко В.О., Донецький економіко-гуманітарний інститут

Від соціалістичного періоду Україна успадкувала складну та малоефективну систему охорони здоров'я, розвиток якої базувався переважно на

екстенсивних засадах. Після набуття незалежності, в умовах нестабільного соціально-політичного й економічного розвитку держави система охорони здоров'я України не оминула кризових явищ, що призвели до погіршення якості медичного обслуговування населення.

За роки незалежності в Україні не відбулося кардинального реформування системи охорони здоров'я, проте спостерігаються певні зміни у функціонуванні медичної системи. Найбільш суттєвими є: різке зменшення частки витрат на охорону здоров'я у структурі ВВП; скорочення кількості медичних закладів, перш за все у сільській місцевості; введення приватного медичного обслуговування; запровадження елементів страхової медицини; легалізація народної медицини; стихійне розповсюдження принципів ринкової економіки на медичне обслуговування населення, початок створення національної системи забезпечення країни фармацевтичною продукцією; прийняття ряду законодавчих актів щодо діяльності медичної галузі; започаткована інтеграція національної системи до світової й європейської моделей охорони здоров'я.

Фахівці в галузі фінансування охорони здоров'я стверджують, що жодна система охорони здоров'я не може повноцінно функціонувати, якщо частка виділених на неї коштів становить менше 4 % ВВП. Незважаючи на поступове збільшення державного фінансування охорони здоров'я, її рівень лише на 70% задовольняє мінімальні потреби галузі. Обсяг фінансування охорони здоров'я в Україні в розрахунку на одну особу майже у 60 разів менший, ніж у розвинутих країнах. Ця ситуація вимагає невідкладних заходів щодо пошуків альтернативних джерел фінансування, до яких відноситься обов'язкове медичне страхування.

За останні роки громадськість вже звикла до думки про необхідність використання багатоканального фінансування вітчизняної охорони здоров'я, у якому загальнообов'язкове соціальне страхування займатиме не останнє місце.

Незважаючи на загально визнаність і необхідність запровадження зазначеного виду соціального страхування, ще й досі не прийнято закон, який створив би для цього правове підґрунтя. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування передбачають функціонування пенсійного страхування; страхування на випадок безробіття; страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням і похованням; страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності; соціального медичного страхування. Всі вказані різновиди соціального страхування вже здобули належного законодавчого забезпечення у спеціальних законах України, за винятком соціального медичного страхування.

На сьогодні у Верховній Раді України на розгляді знаходяться проект Закону України "Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування" (реєстр. № 1040 від 27.11.2007 р.) та проект закону "Про фінансування охорони здоров'я та медичне страхування" (реєстр. № 2192 від 19.09.2006 р.).

Крім прихильників, запровадження обов'язкового медичного страхування має багато противників. Серед основних аргументів називається, зокрема, збільшення податкового навантаження на фонд заробітної плати, що призведе до

зростання тіньового сектора економіки. При переході від бюджетного фінансування медицини до страхового не повинно збільшуватися податкове навантаження. Запровадження четвертого фонду соціального страхування економічно не доцільно, адже близько 15 % усіх майбутніх страхових платежів витратиметься на його функціонування. З іншого боку, вирішення питання про запровадження обов'язкового медичного страхування безпосередньо пов'язане із запровадженням у країні єдиного соціального податку.

На нашу думку, саме поетапне впровадження страхової медицини має стати основою для подолання кризи у медичній галузі, а також забезпечити формування адаптованої до ринкової економіки принципово нової правової, соціально-економічної, фінансової й організаційної системи відносин між надавачами та отримувачами медичних послуг, що побудована на взаємній відповідальності сторін, системі підтримки (у тому числі фінансовій) і контролі з боку органів державної влади та місцевого самоврядування.

Таким чином, запровадження системи соціального медичного страхування для України слід вважати об'єктивно необхідним заходом, який дозволить зміцнити фінансову та матеріально-технічну базу медичної галузі, поетапно трансформувати управління охороною здоров'я, сприятиме розвитку економічних методів управління.

Розбудова страхової медицини має здійснюватися на добровільній згоді всіх суб'єктів соціального медичного страхування та супроводжуватися політикою збільшення їх фінансових можливостей.

ДО ПИТАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КРЕДИТНИХ СПІЛОК ПІД ЧАС КРИЗИ

Малова А.Р., Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

Сучасний стан економіки України характеризується спадом промислового виробництва, нестабільністю курсу національної валюти, зменшенням робочих місць, зниженням рівня життя населення. Головною причиною такої ситуації є світова економічна криза.

На сьогоднішній день для більшості українців кредитні спілки залишилися чи не єдиним джерелом здобуття позикових коштів. Перевага даних фінансових установ у тому, що вони не здійснюють операцій, які стали причиною кризових явищ в світі, а саме:

- операції з цінними паперами;
- операції з іноземною валютою;
- операції на фондовому ринку;
- операції пов'язані з фінансуванням житлового будівництва.

В Україні працюють і певні ризиковані для громадян союзи так звані фінансові піраміди на кшталт “Еліта-центру” чи кредитної спілки “Всеукраїнський кредит” або King Capital, які працюють поза законом. Нині ще існують проблемні кредитні союзи, що можуть завдавати фінансової шкоди громадянам. Із 800 наявних спілок сумнівних фінансових установ – близько десяти. Але

кредитні союзи залишаються єдиним фінансовим інститутом, який продовжує кредитувати населення.

Більшість кредитних спілок невеликі за розмірами. Вони часто створюються у невеликих містечках та селах, де банків ще не дуже багато, та виникають при великих підприємствах. Вони обмежені у значних коштах. Максимальна сума кредиту – це 10 відсотків від активів кредитного союзу в одні руки. А також не видають іпотечних кредитів, кредитів на автомобілі і спеціалізуються в основному на споживчому кредитуванні фізичних осіб. Тому відсотки за кредитами є нижчими ніж у банку, а на сьогодні, у зв'язку з фінансовою кризою, на ринку споживчого кредитування у них не залишилось конкурентів. Але одночасно паніка серед населення не дає можливості для залучення коштів. В зв'язку з цим кредитні спілки будуть консолідуватись, щоб спільно побороти негативні явища фінансової кризи. Згодом можна буде говорити і про об'єднання коштів для захисту вкладів. Криза сприятиме тому, що спілки входитимуть до програми об'єднання коштів і гарантування вкладів

За наявності державної підтримки, кредитні союзи могли б надати кредити набагато більшій кількості населення, а також фермерам для яких настали важкі часи і тим самим підвищити якість сільськогосподарської продукції. За рахунок цього відбулося б зростання експорту і збільшилися надходження до бюджету.

Кредитні спілки мають достатній запас розвитку, але для цього треба вирішити комплекс взаємопов'язаних питань, які включають, зокрема:

- створення сприятливого податкового середовища для некомерційних фінансових установ;
- фінансова підтримка держави;
- чітке визначення статусу неприбутковості на законодавчому рівні;
- підтримка та розвиток супутніх видів бізнесу, що зменшують ризики кредитування;
- прискорення процесу прийняття та виконання судових рішень, створення у ході судової реформи механізмів, що сприяють спрощенню цього процесу для невеликих позовних сум;
- створення ліберальної та заохочувальної системи моніторингу дрібних підприємницьких структур, що сприяла б їх зростанню та оздоровленню.

ІНФОРМАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ВСТАНОВЛЕННЯ ЦІНИ НА ТРУБНУ ПРОДУКЦІЮ

*Кожушкін М.Е., Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ*

Кожна з моделей ціноутворення має свої переваги й недоліки, і веде до створення унікальної ринкової ціни. Базисна ціна дає підприємству впевненість у тому, що воно виводить свою продукцію на ринок у відповідному ціновому

діапазоні. Процес формування ціни з урахуванням даних про рівень витрат трубного підприємства можна представити у вигляді моделі (рис.).

Основним моментом є визначення рівня цін на основі планового бюджету і фактичних даних щодо собівартості труб на черговий період. В якості планового періоду розглядається місяць, квартал або рік. Найбільш ефективним для потреб ціноутворення є квартальний плановий бюджет. Це пов'язано з тим, що замовники нержавіючих труб, як правило, також формують квартальні бюджети закупівель матеріалів і комплектуючих для проведення ремонтних робіт. За таким же принципом працюють і підприємства у яких нержавіючі труби є сировиною для виробництва товарної продукції. Плановий бюджет показує бажаний рівень цін на труби для досягнення фінансових показників діяльності підприємства відповідно до стратегії його розвитку.



Рис. Модель формування ціни на трубну продукцію

Основними етапами складання планового бюджету, на думку автора є наступні моменти:

1. Визначення прогнозованої ціни на трубну заготовку. Початковими даними є результати маркетингових досліджень з використанням цінових пропозицій виробників трубної заготовки; прогнозу зростання цін існуючих постачальників; аналізу цін виробників трубної заготовки України, країн СНД, європейських виробників і Китаю. Результати прогнозу в результаті носять орієнтовний характер, оскільки найбільш непередбачуваною складовою є ціна нікелю на біржі, яка найбільшим чином впливає на вартість трубної заготовки усіх виробників.

2. Прогноз цін на енергоносії, допоміжні матеріали, послуги сторонніх організацій. Результати прогнозу зазвичай є досить точними і засновані на офіційно отриманих первинних даних підприємств-постачальників.

3. План збільшення фонду оплати праці відповідно до стратегії розвитку.

4. Витратні коефіцієнти металу і норми витрат допоміжних матеріалів і енергоносіїв, обумовлені впровадженням заходів науково-технічного розвитку.

5. Портфель замовлень на виробництво труб. Передбачається, що інформація є точною, оскільки заснована на контрактах або договорах про наміри і офіційні запити замовників.

Таким чином, зважаючи на специфіку виробництва нержавіючих труб, аналогічність складу устаткування у підприємств-конкурентів, однаковий вплив зовнішніх чинників на порядок ціноутворення на трубних заводах передбачається, що отримані ціни є орієнтиром і саме вони визначатимуть ринок труб в планованому періоді.

ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ РОЗПОДІЛ РЕСУРСІВ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Корецька Н.І., Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

Сьогодні очевидним є і те, що розгалужена мережа філій банків в регіонах пов'язана не з реалізацією засад регіональної політики, а з надмірним відтоком ресурсів з регіонів у регіон, де розташований головний офіс банку. Це процес негативний і є передумовою для аналізу територіального розподілу банківських ресурсів між регіонами.

Аналіз прибутковості банківських показав, що найвищими вони були у м. Києві, Донецькій та Дніпропетровській обл. Це є закономірним, оскільки банки-юридичні особи усіх регіонів України, спираючись на велику клієнтську базу названих регіонів, намагаються саме в них розмістити свої філії та відділення.

Аналіз загальних доходів регіону, де розташований материнський банк, свідчить, що і тут лідерами виступають три названих регіони. Отримання таких високих доходів є виправданим, оскільки мережа материнських банків названих регіонів є кількісно більшою та значно розгалуженою по території України.

Особливої уваги потребує явище вимивання коштів із регіонів, оскільки воно посилює диспропорції у їх соціальному економічному розвитку. Це є небезпечним для економіки регіонів-донорів, оскільки призводить до браку коштів, необхідних для інвестиційної діяльності.

Аналіз рівня концентрації банківської системи у регіоні проведено на основі відомого принципу Парето 80/20, тобто на 20 найбільших банків повинно припадати 80% капіталу банківської системи в цілому. Так, у 2007 році концентрація банківської системи у всіх регіонах України була неоптимальною, тобто банківська система областей не здатна була фінансувати важливі для економіки регіону інвестиційні проекти, а, отже, не могла активно впливати на його економічний розвиток.

На основі аналізу показників було проведення групування регіонів (рис. 1).

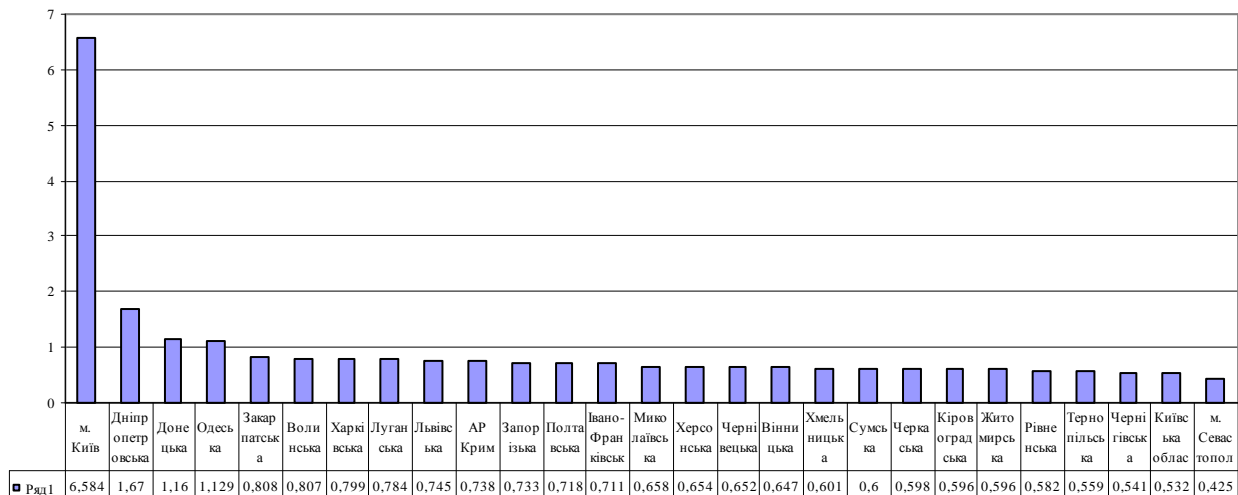


Рис. 1. Групування регіонів за рівнем територіального розподілу доходів та ресурсів банківських установ між регіонами (2007 рік)

Групування регіонів за рівнем територіального розподілу доходів та ресурсів банківських установ показало, що безумовними лідерами серед усіх регіонів є м. Київ та Дніпропетровська обл. Регіони високого рівня відсутні, а середній рівень надається Донецькій, Одеській, Закарпатській, Волинській, Харківській, Луганській, Львівській обл. та АР Крим. Група низького рівня створена 17-ма регіонами – регіонами, де відсутній регіональний банк та з яких найбільше вилучаються фінансові ресурси. Все це потребує пошуку нових шляхів стабілізації руху фінансових ресурсів між регіонами, один із яких – підвищення ролі банків-юридичних осіб у фінансовому секторі регіонів. Крім того, важливим є впровадження у життя державної регіональної політики, яка б сприяла розвитку регіональних банків-юридичних осіб. Також, стратегічним фактором розвитку регіону може стати посилення співпраці між регіональними банками та органами влади, надання банкам регіону можливості обслуговувати місцеві бюджети.

ЗАКОН УКРАЇНИ "ПРО АКЦІОНЕРНІ ТОВАРИСТВА": НОВІ ПРАВИЛА ВРЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН

Момот Т.В., Назарова Ю., Харківська національна академія міського господарства

Інтеграція України до світової економіки, необхідність відповідати міжнародним стандартам і зростаюча конкуренція між товаровиробниками обумовили розвиток акціонерних форм господарювання. Сьогодні акціонерні товариства забезпечують 75% ВВП України, загалом їх близько тридцяти п'яти тисяч, власниками цінних паперів яких є понад вісімнадцять мільйонів

акціонерів. Однак процес управління корпоративними структурами, які дозволяють акумулювати та використовувати кошти необмеженого числа інвесторів, об'єднаних спільними професійними інтересами, виявився значно складнішим за управління звичайними підприємствами. Така ситуація пов'язана з головною відмінною рисою акціонерних товариств – розмежуванням функцій володіння та управління, що реалізується через специфічну систему управління, яка складається, як правило, з чотирьохрівневої ієрархії органів корпоративного управління – загальних зборів, наглядової ради, виконавчого органу (правління) та ревізійної комісії. З одного боку, така складнобудована система управління дозволяє більш ефективно використовувати ресурси підприємства та впроваджувати в дію його стратегію, тоді як з іншого, – різноспрямованість цілей груп учасників корпоративних відносин призводить до постійного прояву типових корпоративних конфліктів, що істотно зменшує інвестиційну привабливість і вартість вітчизняних акціонерних товариств, знижує їх конкурентоспроможність на ринках капіталів, гальмує розвиток фондового ринку тощо.

Важливою подією на шляху становлення цивілізованих корпоративних відносин в нашій країні стало підписання Президентом України Закону „Про акціонерні товариства”, основними завданнями якого є захист прав акціонерів та протидія недружнім поглинанням. Перший варіант проекту закону «Про акціонерні товариства» з'явився ще у 1998 році. Починаючи з 2000 року, законопроект неодноразово виносився на розгляд парламенту, однак не був прийнятий. Як наслідок, діяльність акціонерних товариств регулювалась нормами старого Закону «Про господарські товариства», який незважаючи на численні зміни, що вносилися до нього, не врегульовував існуючі проблеми діяльності акціонерних товариств.

Різні думки зосереджені навколо нового Закону, особливо слід відмітити аналітичні матеріали: О.Кабальської, Н.Вареник, В.Грінченка, О.Дніпровського, Ю.Воропаєва, Д.Шевченка.

Новий закон містить ряд важливих нововведень щодо функціонування акціонерних товариств. Серед них, зокрема, можна виділити такі. Згідно з документом, члени правління АТ обиратимуться шляхом кумулятивного голосування, що сприятиме дотриманню справедливої пропорції представництва акціонерів в органах управління товариства. Поряд із цим, у законі передбачена норма, яка забороняє консолідацію контрольного пакета акцій без відома інших акціонерів. Для того щоб купити пакет акцій розміром від 10% і більше, необхідно за тридцять днів до його придбання письмово сповістити про це АТ та ДКЦПФР, а також опублікувати цю інформацію в офіційних друкованих органах. Важливим є те, що при такій консолідації контрольного пакета законом передбачено право міноритарних акціонерів вимагати в крупного акціонера викупу їхніх акцій за реальною ринковою вартістю.

Закон визначає типи акціонерних товариств відповідно до міжнародної практики. Згідно з документом замість відкритих та закритих АТ тепер в Україні буде два типи акціонерних товариств – публічні та приватні. При цьому в приватне акціонерне товариство не може входити більше ста акціонерів.

Публічне акціонерне товариство зобов'язане пройти процедуру лістингу й входити до реєстру хоча б однієї фондової біржі.

Варто зауважити, що новий закон дозволить ефективно протидіяти рейдерським атакам і захопленням компаній. Крім механізму захисту акціонерів від прихованого скуповування цінних паперів також визначена нова процедура проведення зборів акціонерів та запроваджена бездокументарна форма обігу акцій. Документ містить чіткий перелік підстав, які дозволяють не допустити акціонера до загальних зборів. При цьому введена вимога щодо проведення загальних зборів тільки за фактичною адресою підприємства.

Закон має удосконалити процедуру управління акціонерними товариствами. Він дозволить швидше ухвалювати рішення щодо важливих питань діяльності АТ. Для цього термін письмового повідомлення про проведення загальних зборів та їх порядок денний, що мають надсилатися акціонерам персонально, скорочений до 30 днів.

При цьому товариство з кількістю акціонерів понад 1 тис. осіб не пізніше ніж за 30 днів до дати проведення загальних зборів також має публікувати в офіційному друкованому органі повідомлення про їх проведення. Публічне акціонерне товариство повинно додатково надсилати повідомлення про проведення загальних зборів та їх порядок денний фондовій біржі, на якій це товариство пройшло процедуру лістингу.

Такий підхід сприятиме оптимізації управління акціонерним товариством та забезпеченню оперативності прийняття відповідних рішень, а повідомлення біржі забезпечить публічність діяльності АТ.

Закон встановлює принцип загальнодоступності інформації про діяльність АТ, що позбавить акціонерів і правління можливості зловживати своїми правами. Зокрема, введено вимогу, згідно з якою значні угоди з активами АТ укладає не виконавчий орган, а наглядова рада або загальні збори акціонерів. Крім того, чітко визначені критерії зацікавленості в угоді, коли члени правління або акціонери втрачають права голосу з того чи іншого питання.

Прийняття закону «Про акціонерні товариства» звузить можливості рейдерів і захистить права інвесторів. Це дозволить поліпшити інвестиційний клімат у нашій країні та залучити додаткові інвестиції, у тому числі іноземні, що сприятиме розвитку економіки України.

Також слід відмітити ряд недоліків. Закон України «Про акціонерні товариства» поділяє акціонерні товариства на публічні та приватні (ПАТ та ПАТ). Очевидна незручність у використанні скорочених форм нових найменувань типів товариств, що є омонімами, — це далеко не найбільший недолік нового Закону. Небезпека криється і в часі, на який відтягнуто вступ закону в дію. Його норми почнуть працювати за шість місяців, і лише для нових акціонерних товариств. Ті ж ВАТи і ЗАТи, що були створені раніше, житимуть за законом 1991 року. Скільки підприємств можуть перетерпіти недружні захоплення протягом найближчих двадцяти чотирьох місяців - спрогнозувати важко. Депутати ж стверджують, що 2 роки - найоптимальніший строк для адаптації. Тим більше, що змінювати треба буде навіть назви компаній. Внесення змін у статутні документи або перетворення товариства - воно займає до одного року.

Але для окремих товариств, у яких велика кількість громадян-акціонерів похилого віку, буде важко перейти на бездокументарну форму акцій. Це потребує певного часу для пояснення акціонерам усіх змін.

Таким чином, не дивлячись на деякі нерегульовані моменти, Закон України „Про акціонерні товариства” містить велику кількість позитивних змін, встановлюючи більш чіткі і зрозумілі правила гри для всіх суб’єктів господарювання. Однак не слід очікувати, що новий закон чинитиме швидкий і суттєвий ефект на економіку України та, частково, фондовий ринок. Скоріше за все він розрахований на середньо - і довгострокову перспективу формування цивілізованих правил гри у сфері корпоративного управління, що сприятиме збільшенню інвестицій у вітчизняну економіку та покращенню міжнародного іміджу України в світі.

ФІНАНСОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Решетило В.П., Рибак Г.І., Харківська національна академія міського господарства

Вивчення спектра питань розвитку фінансових ринків належить до постійно актуальної та затребуваної проблематики. В останні десятиріччя можливості фінансових ринків як інвестиційних каталізаторів стали безмежними. Задовольняючи пов’язані потреби розміщення і залучення капіталу, фінансові ринки пропонують необхідні ресурси для інвестиційного та інноваційного розвитку.

Фінансовий ринок України в процесі становлення пройшов декілька етапів: 1992 — 1998р. р. — період так званої “хаотичної” капіталізації, який закінчився відомою кризою 1998р.; 1998—2000 р. р. — етап відновлення ділової активності докризового рівня; 2001 — початок 2008р. — етап розвитку фінансового ринку, коли його спекулятивна складова залишилася підпорядкованою; кінець 2008 р. і донині — падіння фінансового ринку, обумовлене світовою та вітчизняною економічними кризами.

Фінансовий ринок України включає в себе декілька секторів: фондовий ринок, грошово-кредитний ринок, і ринок державного боргу, які ілюструють макро — і мікрорівневу композиційну єдність державних і корпоративних фінансів. Центральною ланкою виступає фондовий ринок. Основним організатором торгівлі на фондовому ринку України є Дочірнє підприємство “Фондова біржа ПФТС”, питома вага якого в організованій частині вітчизняного фондового ринку в 2005-2007 р.р. становила 90-96%. До початку кризи у ПФТС домінували акції ПЕК та інших базових галузей. До істотних недоліків фондового ринку України можна віднести його слабку орієнтованість на потреби довгострокових інвесторів, а також не достатню участь резидентів у його розвитку. За експертними оцінками частина нерезидентів на вітчизняному вторинному ринку акцій становить 80 — 85%, аналогічною є ситуація і в

корпоративних облігацій, коли в умовах циклічності ліквідність ринку фактично забезпечує приплив іноземного капіталу. Суттєвими недоліками вітчизняного фондового ринку також є: 1) істотне переважання неорганізованого фондового ринку над організованим і зовнішніх інвесторів над внутрішніми; 2) домінування міркувань дотримання корпоративного контролю на ринку акцій та інвестиційна обмеженість його вторинного сегмента; 3) висока питома вага підприємств базових галузей економіки (зокрема ПЕК) у загальній капіталізації; 4) висока концентрація ринку (домінування невеликої групи емітентів) як за обсягами торгівлі, так і за показниками капіталізації; 5) понадконцентрація торгівлі у межах ПФТС; 6) недооцінка ринком багатьох компаній-емітентів внаслідок неповного розкриття інформації про результати їх діяльності та інвестиційні наміри.

Грошово-кредитний ринок як елемент фінансового ринку все ще являється в Україні досить нестабільним. Капіталізація українських банків була дуже низькою ще до настання фінансової кризи, а на сьогодні вона різко зменшується.

Ринок державного боргу має такі недоліки, як диспропорційність між зовнішніми і внутрішніми запозиченнями, незначний термін запозичень, їх досить висока вартість. Україна повинна боротись за присвоєння їй суверенного кредитного рейтингу і інвестиційного класу, що матиме синергетичні позитивні результати для управління дебіторською позицією не тільки держави, а й корпоративних і муніципальних позичальників.

Фінансовий ринок України вкрай нерівномірно розвивається і за окремими своїми сегментами. Низький рівень довіри між ринковими контрагентами, а також недостатній захист прав власності та контрактних прав виступають чи не найбільшими перешкодами для формування дійсних, а не декларативних ринкових фінансових відносин. Без формування ефективних фінансових ринків неможливий вихід економіки із фінансово-економічної кризи, оскільки саме вони є основним генератором фінансових ресурсів, так необхідних країні для динамічного соціально-економічного розвитку.

ІНТЕГРАТИВНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Соловійова Д.О. Харківська національна академія міського господарства

За основними теоріями визначення конкурентоспроможності підприємств розроблено безліч систем оцінки, за якими враховані особливості як внутрішніх бізнес-процесів, так і зовнішнього середовища. Це, з одного боку, надає можливість провести діагностику підприємства з глибокою деталізацією обставин-факторів, які визначають реальний стан підприємства, з другого — породжує проблему реального виміру і особливо співставлення результатів за різними методиками їх визначення (в радіо електронних системах добре відомий факт впливу інструменту виміру на результат виміру процесів).

На основі аналізу огляду публікацій за даною проблемою дослідження, можна відзначити, що вона є актуальною для більшості вчених-економістів, а саме: Амоші А.І., Бажала Ю.Н., Борисенко З.М., Бурлаки Г.Г., Бутко Н., Гейца В.М., Гуменюка Д., Кондрашова О.Н., Мухамедьярова А.М., Чухно А., Яковця Ю.В. і ін. Так, Борисенко З.М. акцентує свою увагу на міжнародній конкурентній політиці в умовах глобалізації світової економіки. Бутко Н. досліджує роль інвестицій у підвищенні конкурентоспроможності економіки і проблему інвестиційної привабливості регіонів. А дослідження Гуменюка Д. присвячені інноваційно-інвестиційному потенціалу і роллю держави в його формуванні. Чухно А. висвітлює конкурентоспроможність економіки в контексті нової економічної політики в цілому.

Тому необхідність інтегративного підходу до побудови системи оцінювання конкурентоспроможності підприємств набуває і практичного і теоретичного значення.

В основу інтегративної моделі оцінки конкурентоспроможності підприємств покладено, насамперед, принцип її універсальності до об'єкту дослідження із властивостями саморегулювання за сигналами зворотного зв'язку.

РОЛЬ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТА В БАНКУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ

Ситник Ю.О., Харківська національна академія міського господарства

Визначені сучасні підходи в розвитку внутрішнього аудиту з урахуванням міжнародного досвіду. Розглянуто основи ризик-орієнтованого підходу в діяльності внутрішніх аудиторів. Досліджені особливості внутрішнього аудиту в діяльності банків України.

Функція внутрішнього аудиту – один з найважливіших елементів корпоративного управління – є для менеджерів банку, а також для органів банківського надзору, цінним джерелом інформації щодо надійності внутрішнього контролю.

Проблематика внутрішнього контролю та аудиту в банках знаходить своє відображення в працях зарубіжних вчених, а саме Дж. Робертсона (США), Е.А. Арене (США), Дж. К. Лоббек (США), Р. Адаме (Велика Британія), Дж. Уайтхед (Велика Британія), Дж. Хойл (Велика Британія); російських авторів - Н.Є.Соколинської, А. Н. Ахтембекової, З.Г. Ширинської; вітчизняних науковців - О.І. Кіреєвої, О.С. Любунь, Г.І., Спяка, О.Г. Кореневої, А.М. Герасимовича, Л.М. Кіндрацької, С.Ф. Голова, О.Д. Заруби.

В 2004 році Базельським комітетом по банківському надзору була прийнята «Міжнародна конвергенція вимірювання капіталу і стандартів капіталу: нові підходи» (в банківському співтоваристві отримало назву «Базель II»), яка визначила нові підходи щодо оцінки банківських ризиків та підвищення ролі внутрішнього аудиту в управлінні ризиками.

Цей документ, зокрема, передбачає підвищення ролі внутрішнього контролю в банках, ключовим елементом якого є служба внутрішнього аудиту. При цьому надзорним органам надається право встановлювати для банків індивідуальні значення достатності капіталу, які можуть залежати, у тому числі, і від якості внутрішнього контролю банків.

З кожним видом діяльності пов'язані специфічні ризики, а внутрішній контроль є інструментом, що дозволяє контролювати та підтримувати ризик на рівні, який є припустимим для банку.

Згідно з сучасним розумінням ролі та задач внутрішнього аудиту в системі управління банком, служба внутрішнього аудиту (СВА) є частиною постійного моніторингу системи управління ризиками, оскільки вона забезпечує незалежну оцінку адекватності встановлених правил та процедур виявлення і оцінки ризиків, а також дотримання встановлених в банку процедур. Дуже важливо, щоб СВА була незалежною та мала доступ до всіх операцій, що виконуються банком.

На нашу думку, суттєвим недоліком організації внутрішнього аудиту в українських банках є підпорядкованість СВА виконавчому керівництву банку, що значно знижує ефективність її роботи.

Українська модель внутрішнього аудиту на відміну від міжнародної практики складається з двох напрямків:

- по - перше, це ревізія (або тотальний контроль), яка фокусується на перевірці зберігання та ефективного використання активів та виявлення нестач;

- по-друге, внутрішній аудит, ціль якого забезпечити достовірність бухгалтерської звітності та мінімізувати оподаткування.

В українській банківській практиці внутрішній аудит з'явився на основі відомчої (внутрішньогосподарської) ревізії. До 1987 року банківська діяльність вважалась низькоризиковою сферою і внутрішній контроль за діяльністю банку здійснювали контрольні - ревізійні служби. Трансформацію внутрішньої ревізії у внутрішній аудит спричинила відсутність в старій системі контролю придатного та ефективного аналітичного інструментарію.

На сучасному етапі розвитку банківської системи роль внутрішніх аудиторів полягає у тому, що при перевірці процедур та процесів внутрішнього контролю вони можуть не стільки ідентифікувати випадки їх недотримання, скільки:

- систематично та об'єктивно оцінювати ступінь впливу таких випадків на ефективність діяльності банку;
- рекомендувати менеджменту банку заходи, щодо усунення знайдених проблем та підвищенню ефективності керівництва ризиками.

На нашу думку, дуже важливо, щоб участь СВА в процесі ідентифікації ризиків та їх оцінки була обмежена таким чином, щоб при наступних перевірках можна було зберегти об'єктивність цієї служби.

В цілому, ризик-орієнтований підхід в діяльності внутрішніх аудиторів вимагає:

- удосконалення схеми організації та методики планування роботи СВА та методів аудиторських перевірок;

- змін в процедурах накопичення та зберігання даних, що використовуються для вимірювання рівня ризиків, які приймає банк;
- постійного підвищення кваліфікації аудиторів в області математичної статистики;

В сучасних умовах, не всі українські банки можуть здійснити значне збільшення витрат на утримання СВА. Практичним способом вирішення цієї проблеми могло б стати залучення сторонніх експертів до виконання функцій внутрішнього аудиту (аутсорсінг). Аутсорсінг досить широко використовується у міжнародній практиці та є економічно вигідним для невеликих банків. Проте застосування цих механізмів в Україні потребує спеціального законодавчого врегулювання.

АНАЛІЗ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Писаревська Г.І., Харківська національна академія міського господарства

Аналіз кадрового потенціалу почав проводитись з появи інтересу до персоналу як важливому ресурсу підприємства, який характеризується економічною ефективністю використання. Тому результати аналізу кадрового потенціалу підприємства дозволяють приймати найбільш обґрунтовані рішення, що спрямовані на його формування та збереження. Існуюча сьогодні система обліку і система оцінки персоналу на українських підприємствах не дозволяє розглядати кадри як об'єкт для інвестицій.

Аналіз кадрового потенціалу підприємства служить підґрунтям для визначення потреби в навчанні, її спрямованості, заходів по розвитку, визначення перспектив кар'єрного зростання, розрахунку витрат.

Основними задачами аналізу кадрового потенціалу є:

- надання інформації, необхідної для прийняття рішення в галузі управління персоналом як для менеджерів по персоналу, так і для вищого керівництва;
- забезпечення менеджерів методами числового виміру вартості людських ресурсів, необхідних для прийняття конкретних рішень;
- примушення керівників думати о людях не як о витратах, які слід мінімізувати, а, скоріш, як о об'єктах, які слід оптимізувати.

Отже, аналіз кадрового потенціалу – це процес виявлення, виміру і надання інформації про людські ресурси.

Предметом кадрового аудиту є:

- адекватність кадрового потенціалу сукупного працівника завданням підприємства; відповідність чисельності професійно-кваліфікаційного складу, середнього розряду, продуктивності та інших кількісних показників необхідному значенню;
- вплив професійних та особистих якостей окремих працівників на рівень кадрового потенціалу і оцінку підприємства в цілому;
- витрати на реструктуризацію з метою приведення у відповідність вка-

заних показників, у тому числі на вивільнення, перепідготовку, працевлаштування.

Процес оцінки персоналу є засобом виміру індивідуального вкладу кожного працівника в загальний результат роботи усього підприємства і дозволяє визначити персоналізацію інвестицій при формуванні кадрового капіталу.

Питання кадрової роботи на підприємствах розглядають, як правило, відокремлено від перспектив їх розвитку. У багатьох працівників управляючої ланки взагалі відсутнє розуміння важливості роботи з персоналом, знання її сучасних форм і методів. Тому виникає необхідність проведення кадрового аудиту на підприємстві.

Кадровий аудит слід розуміти як діагностику відповідності персоналу підприємства її цілям та цінностям.

Розроблена методика проведення аудиту кадрової роботи складається з трьох основних етапів:

1 етап. Наявність основних кадрових документів (кадрова політика, положення про кадрову роботу, кошторис кадрових витрат та ін.).

2 етап. Оцінка роботи з кадрами органів управління (рішення зборів акціонерів по кадрам, робота з зовнішніми організаціями по кадровим питанням, реальність кадрового резерву керівників, повнота, порядок отримання і використання кадрової інформації та ін.).

3 етап. Оцінка реального стану кадрового потенціалу на підприємстві (оцінка закріплюєності кадрів; оцінка кваліфікації кадрів; оцінка ефективності вкладень в персонал; оцінка ефективності роботи кадрової служби; оцінка ефективності роботи з кадрами лінійних керівників).

Таким чином, достовірний та ефективний аналіз кадрового потенціалу підприємства дозволить домогтися максимальній ефективності його використання та розвитку для підвищення ефективності роботи підприємства та забезпечення його конкурентоспроможності.

ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ — ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН И ТЕРРИТОРИЙ ПРИОРИТЕТНОГО РАЗВИТИЯ

Свидрак Е.В., Донбасская государственная машиностроительная академия

Инновационное развитие любой отрасли требует немалых финансовых вложений. Отечественные инвесторы в основном нацелены на получение максимальных доходов и не задумываются о развитии и инновациях, поэтому необходимо привлечение иностранного капитала. Весомую роль в процессе привлечения иностранного инвестора в Украину имеют свободные (специальные) экономические зоны и территории приоритетного развития, в которых созданы благоприятные условия для инвестирования средств.

Самым активным центром инвестиций Украины является Донецкий регион, который задаёт остальным регионам темп движения к рыночной

экономике, развитой производственной инфраструктуре, росту рабочих мест и отчислений в бюджет, инновационному развитию предприятий, а также улучшению показателей региональной экономики в целом.

Изучая последние публикации авторов по вопросам эффективности деятельности СЭЗ и ТПР Донецкой области, таких как: Макогон Ю. В., Грачёв Ю. Н., Кузьменко Д., Федорчук Д., Шибалов Е., и др., был выявлен достаточно большой перечень вопросов, по которым возникают разногласия.

Таким образом, большое значение приобретает определение роли СЭЗ и ТПР в инновационном развитии регионов, стимулировании притока иностранного капитала в целом в страну, инновационного потенциала предприятий, повышения уровня занятости населения, а также увеличении налоговых поступлений в государственный бюджет Украины.

По данным на конец первого полугодия 2007 года в специальных экономических зонах и на территориях со специальным инвестиционным режимом Донецкой области одобрено 188 (54,18%) инвестиционных проекта общей стоимостью 3,86 млрд. дол. США (96,53%), в то время как всего в Украине утверждено 347 инвестиционных проекта сметной стоимостью 4,5 млрд. дол. США.

В Донецком регионе СЭЗ и ТПР начали создаваться с 1998 г. Предпосылками для их создания стали: кризис угледобывающей отрасли в области; рост безработицы в шахтёрских городах; отсутствие финансовой поддержки государства. Первыми в области были созданы специальные экономические зоны “Донецк” и “Азов”, а затем начали создаваться и территории приоритетного развития. За период своего существования ТПР получили от государственного бюджета льгот на сумму 6,9 млрд. грн., но вернули в виде налогов и сборов – 9,8 млрд. грн.

Определяя место Донецких СЭЗ и ТПР в экономике Украины на основе анализа оперативных данных основных показателей деятельности, необходимо отметить, что среди СЭЗ Украины зоны “Донецк” и “Азов” нельзя назвать лидирующими ни по одним из показателей. Однако и число реализуемых проектов в этих зонах очень мало, ведь основной акцент в области сделан на территории приоритетного развития.

Проведя анализ оперативных данных основных показателей деятельности ТПР Украины по состоянию на 01.06.2008 г. можно сказать, что Донецкая область лидирует уже по количеству инвестиционных проектов, утверждённых на территориях приоритетного развития (33,88%), сметная стоимость которых составляет 1 986 685 млн. дол. США (73,24%).

По количеству созданных рабочих мест первенство также за Донецкой областью, где в пределах осуществления проектов на ТПР создано 5 187 новых рабочих мест (25,1%) и сохранено 10 157 рабочих мест (36,84%). Налоговые поступления от реализации инвестиционных проектов на территориях СЭЗ и ТПР области в совокупности составляют 2 280 833 тыс. грн. (32,51%), а общая сумма налогов и сборов от СЭЗ и ТПР Украины за весь период их существования 7 015 350 тыс. грн.

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что Донецкая область – несомненный лидер современных СЭЗ и ТПР.

Что касается инвестиционных потребностей региона, то, например, Ишков В. выделяет: машиностроение, лёгкую промышленность, строительство, сельское хозяйство. Инвестиции в угледобывающую отрасль В.Ишков отмечает как “возможные”, утверждая, что необходимо строительство новых шахт, “а латать старые дыры сегодня уже не актуально”. Однако, вспомнив историю создания Донецких СЭЗ и ТПР, как “свет в туннеле” для шахтёрских городов области, можно сделать вывод, о том, что целесообразно было бы изменить приоритеты вложения средств и разработать механизм стимулирования привлечения средств иностранных инвесторов именно в наиболее депрессивные территории и объекты хозяйствования области с целью стимулирования её инновационного развития.

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ДЛЯ ОБҐРУНТУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ РІШЕНЬ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ХОЛДИНГОВИХ КОМПАНІЙ

Тараруєв Ю.О., Кадничанський М.В., Харківська національна академія міського господарства

Холдингові компанії порівняно з іншими метакорпораціями мають складні і гнучкі структури управління, що утворилися внаслідок об’єднання бізнес-одиниць, що спеціалізуються на здійсненні різних видів діяльності. Така організація забезпечує можливість отримання додаткових економічних вигод за рахунок так званого «ефекту масштабу», а також синергетичного ефекту.

Однак, аналіз результатів досліджень показав, що висвітлюючи особливості функціонування холдингових компаній, дослідники у більшості випадків пропонують збільшувати їх ефективність шляхом впровадження заходів організаційного характеру. При цьому виникає протиріччя: з одного боку, отримання ефекту синергізму традиційно вважається основним критерієм доцільності проведення злиття (поглинання); а з іншого – дослідження джерел виникнення і закономірностей формування ефекту від утворення холдингу зводиться до тези про *додатковий грошовий потік від об’єднання*, який надзвичайно складно визначити, як на момент утворення холдингу, так і в процесі його функціонування.

Складність розрахунку ефекту синергізму обумовлена тим, що у найзагальнішому вигляді він дорівнює різниці між грошовим потоком холдингу та грошовими потоками його складових як незалежних суб’єктів господарювання. Якщо холдинг ще не утворився, то проблеми виникають з визначенням першої складової, а якщо вже функціонує – з розрахунком другої. Саме цим пояснюється те, що сучасні дослідники проблем функціонування холдингових компаній розробляють організаційні аспекти підвищення їх ефективності.

Але організаційні заходи, що серед іншого передбачають зміни структури холдингу, потребують ретельного економічного обґрунтування, особливо якщо такі зміни пов'язані із заснуванням нових або ліквідацією неефективних бізнес-одиниць.

Одним з методів обґрунтування рішень, що стосуються запровадження змін в структурі холдингу, на нашу думку є інтегральна оцінка. Суть методу полягає в визначенні інтегральних показників, що комплексно характеризують діяльність суб'єктів господарювання. Оцінку ефективності холдингу доцільно проводити у декілька етапів.

1 Вибір показників, що комплексно характеризують діяльність холдингу – показники необхідно обирати з урахуванням галузевої специфіки діяльності бізнес-одиниць, що входять до складу холдингу. Крім того, важливо охарактеризувати ефективність використання холдинговою компанією основних видів економічних ресурсів. Один з варіантів вибору показників для аналізу подано нижче:

- а) Показники ефективності використання активів (фондовіддача, оборотність оборотних активів, рентабельність виробництва та ін.)
- б) Показники що характеризують грошові потоки (ліквідність, збалансованість ефективність грошових потоків та ін.)
- в) Показники ефективності персоналу
- г) Показники вартості (прогнозована вартість акції, або холдингу в цілому, вартість чистих активів).

2 Виділення у складі холдингу груп бізнес-одиниць за галузевою, регіональною, або іншими суттєвими ознаками – на нашу думку на даному етапі доцільно групувати бізнес-одиниці за видами основної діяльності, але можуть бути і інші варіанти.

3 Проведення інтегральної оцінки підприємств кожної групи – оскільки підприємства мають спільний вид основної діяльності, вони можуть розглядатися як гіпотетичні конкуренти. На цьому етапі проводиться інтегральна оцінка підприємств кожної групи з метою виявити такі з них, що характеризуються найкращими і найгіршими значеннями показників, що обиралися на першому етапі. Для проведення інтегральної оцінки може бути застосований «метод радару» або інші методи інтегральної оцінки, що передбачають визначення конкурентного статусу підприємств.

4 Розрахунок інтегрального показника діяльності холдингу – на основі показників, що характеризують бізнес-одиниці розраховуються інтегральні характеристики, що відображають ефективність окремих видів діяльності холдингу, а також холдингу в цілому.

Отриманий інтегральний показник порівнюється з еталоном, розрахованим на основі даних про діяльність бізнес-одиниць, що характеризуються найкращими позиціями. Залежно від величини відхилень приймаються рішення про ліквідацію або реорганізацію певних підприємств, що входять до складу холдингу.

Таким чином, врахування особливостей використання основних економічних ресурсів та галузевої специфіки холдингу дозволяє визначити інтеграль-

ний показник, що характеризує його ефективність і може застосовуватися з метою обґрунтування організаційних рішень, спрямованих на покращення результатів функціонування холдингових компаній.

ПРО ДЕЯКІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ПОДОЛАННЯ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

Островський І. А., Тимофієва С. Б., Харківська національна академія міського господарства

Світова фінансова криза вже вплинула на стан і перспективи української економіки. Стало очевидним, що необхідні рішучі й непопулярні заходи з інституціонального оздоровлення як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях.

Нинішня криза стала логічним завершенням періоду бурного розвитку фінансового сектору. Таких падінь і потрясінь на фінансовому ринку ніхто не очікував. Найвпливовіші фінансові установи США, Великої Британії та деяких інших країн були або фактично націоналізовані, або оголошені банкрутами. Простір національної ідентифікації, зокрема, власності національних суб'єктів, доказав свою необхідність для підтримки в робочому стані світових фінансів, торгівлі й права.

Наприклад, ще більше року тому фондовий ринок України рекламувався як один з найбільш динамічних у світі. Приріст фондового індексу ПФТС за темпами поступався тільки відповідному китайському показнику. Але на фоні загальноекономічної динаміки це вказувало на штучність ажіотажу і виникнення типового “фінансового мішура”. Виведення з країни майже 3 млрд. дол. інвесторами-нерезидентами було достатнім для найглибшого в сучасній українській історії шістьократного падіння індексу.

Відсутність системності і низький рівень розвитку фінансового ринку є не тільки поточною, а і суттєвою інституціональною проблемою майбутнього національної економіки. Визначимо ключові проблеми вказаної суперечності:

- складність ідентифікації реальних власників капітальних активів, а також контролю за реальними потоками капіталів і передбачення їх наслідків для економіки в цілому;
- гальмування акумуляції надлишків коштів на фондовому ринку, що виключає можливість залучення значних ресурсів для розвитку великих суб'єктів з одночасною неможливістю перешкоджати проникненню вільних грошей на споживчий ринок з наступним посиленням інфляційного тиску.

Однією з ключових проблем інституціональних досліджень є розгляд питань реформування відносин власності. Важливе інституціональне навантаження несе прийняття нового закону “Про акціонерні товариства”. Відхід від ЗАТ і формування публічних ВАТ несе суттєві структурні зрушення у національній економіці. Однозначно зменшиться кількість суб'єктів

господарської діяльності, тобто консолідація виробничих активів матиме, крім фінансових, і організаційно-економічні передумови.

В умовах погіршення фінансового стану і одночасно високих цін на придбання житла нове дихання набуває питання про розвиток оренди житлових приміщень. Одним з варіантів рішення проблеми доступного житла є використання так званих дохідних будинків, для яких орендодавцем виступатиме місцева влада.

В умовах фінансової кризи весь державний бюджет повинний розглядатися як стабілізаційний фонд економіки. Дефіцит консолідованого бюджету повинний бути мінімальним, а його витрати необхідно переорієнтувати на збільшення інвестицій в інфраструктуру – будівництво нових мереж енергопостачання, доріг, мостів і т.д. Необхідна реструктуризація житлово-комунального комплексу. Потребують розмежування об'єкти конкурентного і монопольного ринків.

Криза як початок оздоровлення економіки повинна включати короткий поетапний (наприклад, поквартальний) перехід на повну оплату споживачами реальної ціни комунальних послуг, що супроводжуватимуся спрощенням надання адресних субсидій для найменш захищених верств населення.

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ВЕЛИЧИНУ ПЛАТИ ЗА КРЕДИТ

Давидюк Т.С., Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

В розвитку кредитних відносин спостерігається деяка закономірність: кредит надається під відсотки. Тому найважливішим питанням, яке виникає у дискусіях щодо плати за кредит, є джерела утворення позичкового відсотка.

Визначення ціни кредиту – найважливіший елемент процесу кредитування. При встановленні відсоткової ставки велику роль відіграють такі чинники як: ризик; вартість фондів банку; необхідний для банку рівень прибутковості; агресивність (чи ставить банк за мету зростання активів); конкуренція (в яких категоріях кредитів банк планує конкурувати з іншими банками і конкурувати при визначенні ціни на свої інструменти); категорія клієнта (орієнтований банк на розвиток з клієнтом чи на вигоду від угоди).

Чинники, що впливають на розмір процентної ставки за кредити, поділяються на макро- та мікроекономічні.

Розмір процентної ставки на макрорівні залежить від попиту та пропозиції, які склалися на кредитному ринку; стабільності грошового ринку в країні; ставок банків-конкурентів; норми прибутку від інших активних операцій; рівня облікової ставки центрального банку. Серед мікроекономічних чинників впливу на розмір процентної ставки відокремлюють такі: мета кредиту; розмір кредиту; термін користування кредитом; рівень ризику; витрати на оформлення позички і контроль; характер взаємовідносин між банком і позичальником.

Взаємозв'язок факторів на величину позичкового відсотку кредиту: збільшення грошової маси (М3) призвело до збільшення інфляції, а та, у свою

чергу, призвела до збільшення облікової ставки НБУ; відсоткові ставки по кредитах і депозитах перебувають у тісному зв'язку, причому, облікова ставка відіграє роль лінії Тренда, що є найоптимальнішим варіантом.

Головним чинником, що впливає на рівень відсоткових ставок, є ціна кредитних ресурсів. Чим дорожче банку обходиться формування кредитних ресурсів, тим вищою є відсоткова ставка. В сучасних умовах вирішальний вплив на ціну кредитних ресурсів здійснюють, в першу чергу, розміри депозитних ставок.

Зміна процентних ставок за депозитами та кредитами відбувається пропорційно, проте, попит на кредити є високий, а пропозиція вкладати кошти у банки прямує до нуля. З-за такої ситуації для накопичення ресурсної бази на здійснення кредитних операцій одним із основних завдань банку є швидке залучення депозитів.

Вважаємо, одним із запропонованих методів залучення коштів є гарантування клієнтам поверненість їх вкладів та нарахованих відсотків у зазначений строк. Така гарантія повинна підтверджуватись заставним майном, яке в разі невиконання банком умов договору буде переходити у власність вкладника.

В банку повинні створитись бази даних, в яких будуть зазначатись: сума позики, вартість заставного майна, термін кредитування, кількість залучених депозитів, які були видані на цей кредит. Термін кредитування може бути довшим за термін депозиту. В такому разі заставне майно може використовуватись декілька разів як забезпечення при залученні нових депозитів за умови закінчення попередніх договорів. Щомісячну сплату нарахованих відсотків та частину поверненої заборгованості слід використовувати, як джерело для подальшого надання кредиту, щоправда на менший термін (термін погашення кредиту випереджає термін повернення депозиту на 1-2 дня). Позичальники, які будуть користуватись ресурсами, сформованими від повернення заборгованості, повинні відноситись до першого класу. Варто підкреслити, що кредит повинен надаватись у валюті, у якій позичальник отримує основний свій дохід, а сума кредиту, що надається позичальнику, повинна складатись з депозитів однієї валюти.

ДО ПИТАННЯ ПРО ФІНАНСОВУ ІНФРАСТРУКТУРУ ТА ВПЛИВУ НА ЇЇ РОЗВИТОК ІНСТИТУТІВ КОНКУРЕНЦІЇ Й УПРАВЛІННЯ

Тимофієва С. Б., Островський І. А., Харківська національна академія міського господарства

Надзвичайно важливим і складним структурним утворенням ринкової економіки є ринкова інфраструктура.

Проблема формування становлення та розвитку ринкової інфраструктури актуальна в умовах трансформаційного розвитку економіки України.

Ринкова економіка, в основі якої лежить гостра конкуренція за ресурси та ринку збуту, зумовила поглиблення спеціалізації у всіх сферах життя, в тому числі й у фінансовій, що призвело до виникнення різноманітних установ,

органів, інституцій, у фінансовому середовищі, які спеціалізуються на певних видах фінансових операцій і формують фінансову інфраструктуру в ринковій економіці. Інфраструктура – це основа, підґрунтя, фундамент економічної системи та її підсистем, її внутрішня будова, що забезпечує цілісність. Завдяки інфраструктурі здійснюється рух потоків товарів і послуг від продавця до покупця. Однією з важливих складових ринкової інфраструктури є фінансова інфраструктура.

Поняття „фінансова інфраструктура” досить широко використовується у сучасній економічній думці, але, не зважаючи на це, досить немає чіткого визначення, оскільки вживання даного терміну не супроводжувалося чітким відповідним поясненням та обґрунтуванням.

У вітчизняній економічній науці поняття фінансова інфраструктура та інституціональні аспекти розвитку її функціонування на сьогодні не отримали достатнього розвитку. Тому важливо проаналізувати певні існуючі у економічній думці підходи до визначення фінансової інфраструктури та означити деякі інституціональні аспекти її функціонування та розвитку.

Взявши до уваги сутність і функції фінансів, їх можливо розглядати як складову економічної інфраструктури, бо фінанси існують не самі по собі, а заради забезпечення потреб громадян, підприємств, держави і будь-яка фінансова операція пов'язана із суспільним відтворенням. Виходячи з розуміння забезпечувальної ролі фінансів, засад їх функціонування, фінансова інфраструктура характеризується в двох вимірах: по-перше, фінансова інфраструктура – це сукупність елементів, за допомогою яких опосередковуються фінансові відносини, використання яких і забезпечує задоволення потреб суспільного відтворення; по-друге, фінансова інфраструктура закономірно може розглядатись як сукупність елементів, що забезпечують функціонування фінансів як суспільного інституту в інституціональному, управлінському зрізах. Оскільки обидва виміри фінансової інфраструктури тісно взаємозв'язані, то її можна розглядати як єдине цілісне явище.

Фінансова інфраструктура є складним, багатоаспектним явищем, тому її важливо аналізувати не тільки через характеристику складу суб'єктів, а й через набір засобів, що вони використовують. Такими складовими фінансової інфраструктури є: організаційна та інструментальна фінансова структура.

В Україні сформовано основи фінансової інфраструктури ринкової економіки. Враховуючи те, що ця інфраструктура зорієнтована на залучення фінансових ресурсів та їх направлення в економіку і основними інвесторами при цьому є домогосподарства, умовами успішного розвитку все більш залежать від впливу інститутів конкуренції та управління.

МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ РІШЕНЬ ПО ФІНАНСУВАННЮ БУДІВЕЛЬНИХ ПРОЕКТІВ

*Торкатюк В.І., Скала Г.Ф., Скала Р.Г., Мітіна Т.В., Аболхасанзаде Аліреза,
Харківська національна академія міського господарства*

Ефективність використання інвестиційних коштів значним чином залежить від обраної стратегії управління та визначеної інвестиційної мети. Під стратегією управління слід розуміти сукупність методів, заходів та фінансових вкладень, що використовуються при управлінні. Вона може бути пасивною, коли створюється детермінований у часі портфель, та активною, коли портфель має динамічну структуру. В умовах нестабільної економіки активна стратегія управління портфелем фінансових інструментів є кращою, тому що має коригування при суттєвих змінах на фінансовому ринку впродовж терміну реалізації проекту.

Інвестиційна мета може бути визначена на базі на принципів теорії корисності. Цільову функцію, у задачі використання коштів, логічно прийняти як максимум функції корисності інвестиції. Враховуючи, що інвестор завжди намагається збільшити прибуток, мінімізуючи ризик, виникає задача багатокритеріальної оптимізації, що впливає на синтез моделі. Використання функції корисності дозволяє перейти до спрощеної задачі, якщо можливо визначити математичну інтерпретацію функції корисності. Ставлення до ризику закладається у функцію. Для визначення вигляду функції корисності використовується методика Фішберна. Суть її полягає у тому, що інвестор повинен визначити детермінований еквівалент, тобто визначити суму коштів, в обмін на котру він відмовиться від невизначеності.

Короткострокове прогнозування доходності можна здійснити методом експоненційного згладжування, з урахуванням моментів зміни тенденції часового ряду, які визначаються осциляторними методами, структура прогнозу моделі коригується шляхом використання трекінг-сигналу Трігга та Ліга:

Така постановка є задачею стохастичного програмування і вибір методів рішення цієї задачі залежить від додаткових припущень, а саме від:

- початкової структури портфеля;
- суми вкладеного капіталу, бажань та переваг інвестора;
- сукупності фінансових інструментів, які аналізуються;
- очікуваної доходності по кожному інструменту

Таким чином, на кожному етапі процесу управління портфелем фінансових інструментів застосовуються економіко-математичні методи, поступове використання яких дає змогу синтезувати, за запропонованою схемою, конкретну модель оптимального розміщення коштів на фінансовому ринку. Така модель дозволяє враховувати вірогідний характер інформації про доходність відібраних інструментів і відповідає ставленню інвестора до ризику. Це досягається використанням індивідуальної функції корисності, а також коригуванням структури портфеля при суттєвих змінах на фінансовому ринку. Такий підхід дозволяє використовувати модель в умовах нестабільної економіки. Крім того, використання синтезованої моделі у межах розміщення коштів передбачає також і

адаптацію самої моделі до бажань та переваг інвестора, що змінюються у часі (принцип зворотнього зв'язку). З часом функція корисності інвестора змінюється внаслідок змін зовнішнього середовища.

Задача, що поставлена таким чином може вирішуватися методами стохастичного програмування, а при відповідності умовам Йенсена, може бути замінена детермінованим аналогом і вирішуватися методами нелінійного програмування.

Складені на цій основі алгоритми, дають можливість в чисельній формі визначити вірогідність та ступінь впливу рішень на досягнення цілі.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ

Черновська М. М., Економіко-правничий інститут, м. Чернівці

Проблематика справедливого розподілу повноважень між різними рівнями влади та визначення джерел покриття цих повноважень актуальні нині не лише для України. Актуальність теми зумовлена незабезпеченістю місцевих бюджетів в Україні фінансовими ресурсами, їх неспроможністю надати мінімальний рівень державних послуг.

Аналіз організації фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування в країнах з перехідною економікою свідчить, що незалежність джерел фінансування означає й незалежність у прийнятті рішень органами місцевого самоврядування, а загальний обсяг коштів, що надходять до місцевих бюджетів, у структурі консолідованого бюджету країни або відсотка валового національного продукту, визначає реальний обсяг повноважень органів місцевого самоврядування.

У більшості країн місцеві бюджети становлять від 20 до 26 % консолідованого бюджету держави. Мінімальні обсяги місцевих бюджетів у Чехії та Естонії, максимальні – в Угорщині та Польщі.

У міжнародній практиці система трансфертів застосовується для вирівнювання доходів задля підтримки регіонів із найслабкішою доходною базою. Однак відсоток трансфертів від вищих рівнів влади в європейських країнах досить високий і не має тенденції до зменшення. Питома вага трансфертів у доходах місцевих бюджетів більша в унітарних державах (сягає 70 %), ніж у федеративних, де частка трансфертів у доходах бюджетів коливається в межах 14—29 %.

Стаття 9 Європейської Хартії місцевого самоврядування вимагає, щоб принаймні частина доходів місцевих бюджетів формувалася за рахунок місцевих податків і зборів, ставки яких визначаються органами місцевого самоврядування. Це вважається суттєвою гарантією незалежності органів місцевого самоврядування, оскільки самостійне розв'язання органами місцевого самоврядування покладених на них завдань місцевого значення, і відповідно, фінансування необхідних для цього видатків є центральним критерієм оцінки самостійності органів місцевого самоврядування.

Переважна більшість європейських країн практикує встановлення власних податків субцентральних урядів: для місцевого рівня закріпленими є податки на нерухомість, податок з доходів з громадян та підприємств, а податки з продажу досить рідко є закріпленими.

Узгодження інтересів центру та регіонів у різних країнах відбувається неоднаково. В унітарних державах рішення у сфері громадського життя та відповідальність за їх реалізацію приймаються на центральному рівні чи його представниками на місцях. У федеративних державах конституційно гарантовані права надають не тільки центральному урядові, а й місцевим органам влади.

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНИМ БАНКОМ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Кандиба К.О., Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

В умовах невизначеності банківські установи змушені постійно пристосовуватися до зовнішнього середовища (політики НБУ і держави загалом, а також до ситуації на ринку). Зростання несприятливих умов діяльності банків в Україні підвищує роль фінансового контролінгу в організаційній діяльності комерційного банку.

Контролінг сприяє досягненню головної вартісної цілі - оптимізації фінансового результату через максимізацію прибутку і цінності капіталу за гарантованої ліквідності.

З метою аналізу зарубіжного досвіду побудови системи фінансового контролінгу розглянемо етапи її побудови на прикладі німецького банку Sparkasse Herford. Фінансовий контролінг в банку Sparkasse Herford будується за наступними етапами:

1. Визначення об'єкту контролінгу. Об'єктом фінансового контролінгу є управлінські рішення по основним аспектам фінансової діяльності.
2. Визначення видів і сфери фінансового контролінгу. У відповідності з концепцією побудови системи фінансового контролінгу, він поділяється на наступні види: стратегічний контролінг і оперативний контролінг.
3. Формування системи пріоритетів показників, що контролюються. Вся система показників ранжується за значимістю. В процесі такого ранжування спочатку в систему пріоритетів першого рівня відбираються найбільш важливі показники даного виду контролінгу; потім формується система пріоритетів другого рівня, показники якого знаходяться у факторному зв'язку з показниками першого рівня; аналогічним чином формується система пріоритетів третього і наступних рівнів.
4. Розробка системи кількісних стандартів контролю.
5. Побудова системи моніторингу показників.
6. Формування системи алгоритмів дій з усунення відхилень є заключним етапом побудови фінансового контролінгу в банку Sparkasse Herford.

Нагальна необхідність впровадження фінансових контролінгових систем у вітчизняних комерційних банках зумовлена цілою низкою об'єктивних причин: суттєві прорахунки у розробці стратегії діяльності більшості комерційних банків, обмеженість асортименту та відсутність стандартів якості та уявлень про собівартість та прибутковість окремих банківських послуг, значний ступінь нестабільності зовнішнього середовища та несвоєчасне реагування на його зміни, недостатня кваліфікація персоналу та відсутність усталених корпоративних цінностей, слабе інформаційне забезпечення та відсутність ефективних систем підтримки прийняття управлінських рішень.

Доцільним є використання досвіду практики планування і бюджетування німецьких фахівців, як напряду вдосконалення процесу фінансового контролінгу у вітчизняних банківських установах:

Better Budgeting («краще бюджетування»). Типовими заходами є обережне зменшення деталізації планування або покращена ІТ-підтримки бюджетного процесу. Також постійно вводяться регулярні прогнози.

Advanced Budgeting («прогресивне бюджетування»). Даний підхід вказує, що зменшується значення середньострокового бюджету. Одночасно вводяться короткострокові заходи. Типові заходи: включення зовнішньо орієнтованого бенчмаркенгу в планування,.

Beyond Budgeting. В цілому ведуть принципи методу до децентралізації відповідальності і хочуть встановити при цьому на перший план гнучкість, креативність і платіжну стимул-реакцію в бізнесі. Успішний *Beyond Budgeting* міняє при цьому не лише процес бюджету, але й вимагає і сприяє зміні культури бізнесу.

Розглянуті підходи бюджетування більш точно та повно розкривають його суть, а також надають можливість розглядати місце та роль контролінгу в управлінні фінансовою установою з іншого боку.

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО РИЗИКУ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

Шталь Т.В., Гріщенко А.О., Харківський державний університет харчування і торгівлі

Трансформаційні процеси в Україні почалися в умовах розвалу державності, політичної й економічної нестабільності, невідповідності старих законів і слабкої пропрацьованості нової юридичної бази. В період радикальних інституціональних змін української економіки на розвиток підприємств, в т.ч. і підприємств торгівлі, мав місце вплив зовнішніх і внутрішніх соціально-економічних факторів, що створювали умови невизначеності і ризику, в той же час свідоме управління ризиками ще не стало стандартною управлінською діяльністю.

Зважаючи на специфіку економічного розвитку України на поточний час, за наявності економічної кризи і дефіциту фінансових ресурсів, проблема

оцінки фінансових ризиків та шляхів їх подолання підприємствами роздрібно торгівлі набуває особливої актуальності і потребує розвитку теоретико-методологічних положень і розробки практичного інструментарію цього процесу.

Теоретичні та методичні питання щодо управління підприємством з урахуванням ризику опрацьовані як зарубіжними економістами: Дж. М. Кейнсом, Г. Марковіцем, Ю. Бріхемом, В. Шарпом, І. Балабановим та ін., так і вітчизняними науковцями (В. Вітлінським, І. Бланком, О. Ястремським та ін.) У своїх працях названі автори досліджують окремі аспекти суті економічних ризиків (в т.ч. і фінансових), їх аналізу, ідентифікації та управління.

Проблеми, які пов'язані з дослідженням причин виникнення й зменшення загрози ризику, не можна вважати повністю вирішеними або хоча б достатньо вивченими, бо існують певні термінологічні розбіжності в трактуванні сутності ризику, недостатньо обґрунтовані методичні підходи до класифікації ризику, мало досліджені методичні підходи щодо визначення можливих втрат підприємства від впливу на його діяльність ризику, існують значні недоліки у кількісній оцінці фінансового ризику, недостатньо висвітлені практичні аспекти управління фінансовим ризиком із врахуванням галузевої специфіки.

Стосовно роздрібно торгівлі, якій присутній ряд специфічних особливостей, що підвищують фінансовий ризик, теоретичні й практичні дослідження зазначених проблем знаходяться на початковій стадії.

Особливості ризику у сфері товарного обігу безпосередньо пов'язані з наявністю невизначеності, яка є неоднорідною за формою прояву та змістом, що ускладнює дослідження ризиків торговельної сфери загалом. Невизначеність позначається на фінансовому стані і фінансових результатах підприємств, на динаміці й структурі грошових потоків. Нагальною потребою стає проблема визначення впливу фінансових ризиків (інфляційних, валютних, ліквідності) на діяльність торговельних підприємств, залежних від таких факторів як ціни товарів, обмінні курси й процентні ставки.

Виняткової уваги заслуговують фінансові ризики роздрібних торговельних підприємств різного масштабу і напрямків, які мають значну питому вагу серед суб'єктів ринку і самостійно орієнтуються на його кон'юнктуру та платоспроможний попит і успіх яких залежить від правильності їх дій у доволі складних обставинах, точності передбачення та врахування появи негативних факторів, що можуть привести до збитків та банкрутства. Керування фінансовими ризиками не є гарантією успішної торгівлі, але становить істотну її частину. При цьому завдання підприємств полягає не в уникненні ризику взагалі, а в передбаченні, оцінці і зведенні його негативних наслідків до мінімального рівня.

Таким чином, можна зробити висновок щодо актуальності наукових досліджень щодо ідентифікації та оцінки ризиків та шляхів їх подолання в роздрібній торгівлі, враховуючи економічну ситуацію, яка натепер склалася в Україні.

ОЦЕНКА РИСКОВ И БУДУЩЕГО СОСТОЯНИЯ КОМПАНИЙ

*Архипов Г.И., Одесский национальный политехнический университет
Томашевская М.В., НАГУ при Президенте Украины Одесский региональный институт государственного управления*

Надлежащее корпоративное управление может содействовать достижению компаниями высоких результатов и росту эффективности. В результате улучшения качества управления происходит упорядочение всех происходящих в компании бизнес-процессов. Это способствует росту оборота и прибыли при одновременном снижении объема требуемых капиталовложений.

Для обеспечения эффективного процесса управления необходимо раскрытие и рассмотрение всех ситуаций, как благоприятных, так и неблагоприятных. Управление ситуациями – это деятельность, предпринимаемая не только после того, как все планы уже разработаны.

Предлагается управление ситуациями осуществлять в четыре этапа.

На первом этапе определяется, какие могут возникнуть благоприятные и неблагоприятные ситуации: определяются возможное взаимное влияние, пересечение действия ситуаций и суммарный вектор направленности развития.

На втором этапе производится ранжирование ситуаций по степени вероятности их возникновения и потенциального влияния.

На третьем этапе принимаются решения о том, как снизить потенциальный неблагоприятный эффект или как увеличить потенциальный положительный эффект. Выбирается стратегия управления рисками, и разрабатываются конкретные планы управления ситуациями, дается оценка стоимости мероприятий по снижению рисков.

На четвертом этапе формируется набор типовых решений, обеспечивающих быструю реализацию плана управления ситуациями, как только это становится необходимым.

У каждой компании должна быть своя система диагностики способности поддерживать и повышать уровень эффективности.

Система оценок должна включать в себя следующие направления.

Оценка в краткосрочном периоде (краткосрочные показатели измеряют эффективность работы за прошедший период и помогают понять, сохранятся ли рост и коэффициент рентабельности инвестированного капитала на нынешнем уровне или изменятся — вырастут или снизятся; эффективность операционных затрат; эффективность капитала).

Оценка эффективности на рынке акций — анализируется динамика котировок акций, совокупный доход акционеров, рыночная добавленная стоимость: разница между рыночной стоимостью заемных и собственных средств компании и величиной инвестированного капитала, соотношение рыночной стоимости и капитала.

Оценка в среднесрочном периоде (способность создавать и выводить на рынок новые продукты; способность контролировать затраты; способность поддерживать в хорошем состоянии активы).

Оценка в долгосрочной перспективе (способность развивать существующий бизнес, находить новые источники роста и открывать новые направления).

Оценка оргструктуры — оценка навыков и возможностей компании, ее репутации как работодателя, корпоративной культуры и ценностей, а также управленческих способностей руководства.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Бреславська Г. М., Харківська національна академія міського господарства

В умовах світової економічної кризи особливо важливим є управління підприємством з метою ефективного використання ресурсів і забезпечення життєдіяльності підприємства. Зокрема, це стосується підприємств будівельної галузі, які в 2008 р., порівняно з 2007 р., скоротили обсяги будівництва на 16%. Оскільки запаси є досить вагомою статтею активів будівельних підприємств, то доцільно буде розглянути обліково-аналітичне забезпечення управління запасами, без правильної організації якого неможливо ефективно управляти підприємством і тим самим впливати на результативність діяльності підприємства.

Проблемами обліково-аналітичного забезпечення управління запасами займаються багато українських і зарубіжних вчених: Ф.Ф. Бутинець, О.П. Кундря-Висоцька, О. М. Приймачок, І. І. Афанас'єва, О. В. Басенко та інші. Проте, ще дуже багато питань залишаються невирішеними і потребують подальшого дослідження. Значна увага приділяється організації обліку запасів взагалі без врахування галузевої специфіки, зокрема для будівельних підприємств.

Способи відображення в синтетичному і аналітичному обліку фактичної собівартості виробничих запасів давно відпрацьовані теоретично і практично. Це означає, що завдання бухгалтера будівельного підприємства полягає у тому, щоб вибрати такий спосіб організації обліку запасів, який найбільше відповідає умовам діяльності підприємства.

Незалежно від системи обліку запасів, на практиці виникає проблема оцінки вибуття запасів, оскільки собівартість їх надходження в різних періодах різна. П(С)БО9 “Запаси” передбачає застосування п'яти методів оцінки вибуття запасів. Тому бухгалтери будівельного підприємства повинні самостійно вирішувати, як здійснювати аналітичний облік виробничих запасів, враховуючи при цьому специфіку діяльності підприємства.

Необхідними передумовами правильної організації обліку запасів є: раціональна організація складського господарства; розробка номенклатури

запасів; наявність інструкції з обліку виробничих запасів; правильне групування (класифікація) запасів; розробка норм витрачання запасів.

Основними завданнями організації обліку запасів на будівельному підприємстві є:

- контроль за повним і своєчасним оприбуткуванням матеріальних цінностей та їх збереженням за місцями зберігання;
- відповідність складських запасів нормативам;
- раціональна оцінка виробничих запасів;
- розрахунок фактичної собівартості витрачених матеріалів та їх залишків за місцями зберігання і статтями балансу;
- регламентування складу собівартості продукції.

У процесі аналізу виробничих запасів необхідно враховувати наступне: оцінку структури запасів; визначення питомої ваги виробничих запасів у структурі оборотних активів; визначення частки запасів у загальній сумі робочого капіталу; аналіз ефективності використання запасів підприємства; визначення проміжку часу між придбанням запасів для здійснення діяльності та отриманням коштів від реалізації виробленої з них продукції. Завершальним етапом аналізу виробничих запасів є розробка пропозицій щодо підвищення періоду обороту виробничих запасів та оптимізація розміру виробничих запасів на підприємстві.

Отже, раціональне організаційно-аналітичне забезпечення управління запасами дозволить не тільки зменшити втрати від утримання надлишкових запасів, а й дасть можливість вивільнити значну частину коштів, що може бути використана в інвестиційній та фінансовій діяльності підприємства.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Гичева Н.Ю., Национальная металлургическая академия Украины

На сегодняшний день многие отечественные предприятия испытывают сложности в процессе осуществления хозяйственной деятельности, связанные с низкой финансовой устойчивостью, конкурентоспособностью, высокой зависимостью от конъюнктуры основных мировых рынков. Поэтому вопросы, посвященные антикризисному управлению как совокупности специализированных мероприятий по выявлению, предупреждению и преодолению кризисных явлений на предприятии, приобретают особую актуальность в современных хозяйственных условиях.

Целью антикризисного управления является обеспечение выживания предприятия в жестких условиях конкуренции и непредсказуемости внешней среды. Иначе говоря, антикризисный менеджмент представляет собой управление экономической безопасностью предприятия, под которой следует понимать способность субъекта хозяйственных отношений к эффективному функционированию и успешному развитию в будущем. Определение

экономической безопасности как предмета антикризисного менеджмента, облегчает интерпретацию этих понятий, способствует решению ряда теоретических и методических проблем.

Основной и первоочередной задачей антикризисного управления является диагностика кризисных явлений, то есть оценка уровня экономической безопасности предприятия. В современной научной литературе и практике сформировалось достаточно большое количество методических подходов оценки уровня экономической безопасности субъекта хозяйствования, однако большинство из них не учитывает причинно-следственной взаимосвязи различных угроз и кризисных факторов, и потому не позволяет определить причины сложившегося состояния предприятия, идентифицировать характер потенциального или существующего кризиса.

Учитывая многообразие и эволюционный характер кризисных явлений, то есть способность кризиса переходить из одной стадии в другую, изменять во времени силу влияния на результаты хозяйственной деятельности предприятия, представляется целесообразным определение уровня экономической безопасности в зависимости от временного фактора. Предложенный подход предусматривает диагностику уровня экономической безопасности предприятия как интегральную оценку трех ее основных составляющих: текущей, тактической и стратегической безопасности.

Текущая безопасность представляет собой отсутствие угроз жизнедеятельности предприятия в настоящее время и определяется путем интегральной оценки его финансово-экономического состояния.

Тактическая безопасность характеризует способность предприятия к воспроизводству и определяется эффективностью использования ресурсов в процессе осуществления им хозяйственной деятельности.

Стратегическая безопасность характеризует способность предприятия к дальнейшему развитию и определяется уровнем его конкурентоспособности, технико-технологического и кадрового потенциала, обеспеченностью сырьевыми ресурсами.

Представленный подход позволяет идентифицировать характер кризиса (стратегический кризис, кризис рентабельности или ликвидности) и сформировать адекватную программу антикризисных процедур. Дальнейшая разработка системы индикаторов отдельных составляющих экономической безопасности будет способствовать значительному повышению эффективности этого подхода как инструмента диагностики в антикризисном управлении отечественных предприятий.

ІНФОРМАЦІЙНИЙ КОНТРОЛІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКІСНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Дрей В.В., Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Сучасні умови функціонування підприємств в Україні зумовлюють особливу необхідність в обґрунтованості прийнятих управлінських рішень. Постійні кризові явища, політична та економічна нестабільність, висока залежність від економічних подій у світі суттєво впливають на ефективність діяльності будь-яких підприємств, та вимагають від керівників швидкого реагування на зміни та прийняття кваліфікованих, раціональних, оперативних та обґрунтованих рішень. В таких умовах питання створення ефективної системи контролю та управління інформаційними потоками на підприємстві набуває пріоритетного значення в загальній системі управління підприємством. Вирішення завдань оптимізації системи інформаційних потоків на підприємстві ми пропонуємо за допомогою інформаційного контролінгу.

Інформаційний контролінг – це напрямок контролінгу, який передбачає скоординовану дію планування, аналізу та контролю ефективності використання інформаційних ресурсів, рівня інформаційного забезпечення, ефективності впровадження та існування інформаційної системи на підприємстві.

Контролер, який виконує функції інформаційного контролінгу повинен:

- а) створювати інформаційну достатність, слідкувати за раціональною інформаційною насиченістю;
- б) забезпечувати безперебійну доставку інформації;
- в) створювати оптимальний алгоритм формування, руху інформації в документах, інформаційній базі даних, між окремими користувачами;
- г) забезпечувати ефективність використання інформаційних систем та технологій.

Ефективне функціонування інформаційного контролінгу на підприємстві можна забезпечити шляхом створення в загальній організаційній структурі підприємства єдиного центра управління інформацією, який має бути посередником між виробником та споживачем інформації. Єдиний центр управління інформацією має слідкувати за оптимальністю інформаційного забезпечення та ефективним впливом використаної інформації на загальний результат діяльності підприємства. Подальші дослідження слід направити на розробку методичних принципів оцінки якісних характеристик інформації.

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ИНСТИТУТА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

*Егорова О.Ю., Харьковская национальная академия городского хозяйства
Егорова Ю.В., Харьковский государственный технический университет
строительства и архитектуры*

Институт корпоративного управления представляет собой сложный комплекс связанных между собой механизмов: организационно-правовых, экономических, мотивационных, социально-психологических и т.д. Он

охватывает различные заинтересованные стороны корпоративных отношений, каждая из которых преследует свои собственные интересы.

Выявление функциональных изменений института корпоративного управления в условиях трансформационной экономики подразумевает определение участников этого процесса, мотивов, которыми они руководствуются, а также ключевых механизмов их взаимодействия друг с другом.

Различные подходы к определению субъектов института корпоративного управления выделяют разные группы его заинтересованных участников: менеджеры и акционеры; разные категории собственников, а именно, крупные и мелкие акционеры, инсайдеры и аутсайдеры, реальные собственники и потенциальные – инвесторы; и, наконец, руководители предприятия и работники, являющиеся совладельцами корпорации.

По нашему мнению, институт корпоративного управления охватывает следующие две ключевые группы субъектов корпоративных отношений:

- субъекты управления (менеджеры) и субъекты собственности (акционеры как крупные, так и мелкие);
- субъекты внутренней среды (инсайдеры — руководство корпоративного предприятия и его работники) и субъекты внешней среды (аутсайдеры — физические лица, институциональные инвесторы, иностранные инвесторы).

Взаимодействие экономических интересов данных субъектов и правовых институтов, регламентирующих это взаимодействие, является одной из основных проблем корпоративного управления. Она приобретает особенное значение в свете продолжающихся процессов реформирования собственности, и зачастую проявляется в возникновении корпоративных конфликтов.

Для решения проблем координации поведения субъектов корпоративных отношений институт корпоративного управления должен включать:

- установление и изменение правил ведения корпоративными субъектами предпринимательской деятельности;
- разработку системы стимулов и санкций, принуждающих субъектов корпоративных отношений не нарушать установленные правила и лишаящих их заинтересованности в нарушении данных обязательств;
- контроль за соблюдением корпоративными субъектами установленных правил и регистрация нарушения правил;
- применение санкций в случае обнаружения нарушения правил;
- реализацию процедуры внесудебного разрешения споров между корпоративными субъектами.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ВІДДІЛЕНЬ КОРПОРАЦІЙ ТА ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

Калініченко З. Д., Донецький національний технічний університет

В 90 – ті роки в розвинених країнах відбулися кардинальні зрушення в корпоративному управлінні інвестиційними ресурсами. Із вступом у постіндустріальну еру докорінно перетворюється структура вкладень — центр ваги зміщується убік інвестицій у людський капітал і нематеріальні активи. Глобалізація фінансових, товарних і інформаційних потоків, інтенсивний розвиток електронної торгівлі міняють філософію інвестиційної поведінки компаній. Спостерігається перехід від вкладень у вертикальну інтеграцію до вкладень у горизонтальну інтеграцію й спеціалізації на найбільш ефективних сферах діяльності.

Корпоративне управління інвестиційним процесом і прийняття того або іншого рішення в цій області в значній мірі обумовлені цілями, які ставить перед собою компанія. Крім прибутковості проекту важливе значення в ієрархії цілей мають ріст фірми, підтримка відносин із замовником, досягнення високої продуктивності праці, розробка нових видів продукції, підвищення кваліфікації персоналу й ін.

Ставлячи в главу кута дохід від реалізації проектів, корпорація будує свою інвестиційну політику на принципах диференціації норми прибутку по категоріях проектів. Виділяються наступні типи вкладень — "змушені", тобто здійснювані для підвищення надійності виробництва й техніки безпеки відповідно до нових законодавчих актів; ті, що вживають заради збереження позицій на ринку, при цьому мінімальна норма прибутку визначається, як правило, на рівні 6-7%; у відновлення основних фондів і підтримка безперервної діяльності (норма прибутку 12%); з метою економії витрат (норма прибутку 15%); що направляються на збільшення доходів (норма прибутку 20%); ризикові (норма прибутку 25% і вище).

Комерційна практика компаній свідчить, що найчастіше конкурують між собою варіанти не різних класів капіталовкладень, а в рамках одного класу. Крім того, важливу роль в інвестиційній поведінці фірм відіграє тимчасовий розподіл прибутку. Керівництво компанії залежно від фінансового становища в окремі періоди задає різні норми прибутку на капіталовкладення, управляючи в такий спосіб інвестиційним процесом у часі.

Залежно від розміру проект може бути схвалений на рівні відділення, групи відділень або керівництва корпорації.

У процесі інвестиційного планування на рівні відділень відбувається розбивка проектів на ті, які відповідають стратегічним установам корпорації, і ті, які виявляються поза такими рамками. Відділення не мають права включати показники продажів, прибутку й доходів, пов'язані із проектами другої групи, у свої довгострокові прогнози, однак можуть робити оцінки впливу таких проектів на ці прогнози.

Більша частина проектів звичайно перебуває в довгостроковому плані корпорації протягом декількох років. З нього вони переносяться в план прибутку з фіксацією по роках за винятком випадків прискореної реалізації або відкладання проектів залежно від змін кон'юнктури. У періоди утруднень компанії йдуть не по шляху відмови від проектів, а по шляху жорсткості їх відбору, що приводить до зниження рівня капіталовкладень. Можна виділити

три групи обмежень, що впливають на процес прийняття корпораціями інвестиційних рішень: схильність до інвестування, здатність реалізувати проект, фінансові обмеження.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВПРОВАДЖЕННЯ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Лук'янчикова І. С., Харківська національна академія міського господарства

Найбільш об'єктивну оцінку підприємницької діяльності, можливість своєчасного виявлення "слабких" місць, забезпечення адаптації підприємства до зовнішніх змін, а також здатність швидко реагувати на ці зміни дає технологія бюджетування. Саме завдяки цій технології вдається забезпечити успішне застосування контролінгу, методики раннього запобігання банкрутству і таким чином посилити ефективність управління. Бюджетування — це частина управлінського обліку й загальної технології управління, що забезпечує підприємствам можливість отримати переваги перед конкурентами через створення ефективної системи управління ресурсами.

Впровадження системи бюджетування достатньо довготривалий процес, який включає ряд етапів, а саме:

- встановлення цілей розвитку;
- прогноз та обґрунтування обсягів продажів;
- визначення обмежуючих факторів;
- підготовка бюджетів підрозділів, генерального бюджету;
- контроль, аналіз;
- коригування бюджетів та інше.

Залежно від поставлених завдань та особливостей функціонування підприємство обирає види бюджетів і розробляє їх структуру. Бюджетування – це простір для творчості, оскільки кожне підприємство неповторне, отже, і бюджетування в ньому має бути таким же. Надзвичайно важливо правильно вибрати об'єкти бюджетування. На підставі системи бюджетів на підприємстві складають зведений (головний) бюджет. За своєю сутністю зведений бюджет являє собою скоординований за всіма підрозділами і функціями план діяльності підприємства, що об'єднує окремі бюджети і формує потоки інформації, необхідні для прийняття і контролю управлінських рішень у сфері фінансового планування. Головний бюджет повинен включати розробку таких бюджетів: продажу, виробництва, виробничих запасів, прямих матеріальних витрат, прямих витрат на оплату праці, загальноновиробничих витрат, прямих матеріальних витрат, інших прямих витрат, витрат на збут та адміністративних витрат. Процес розробки бюджетів закінчується складанням прогнозного звіту про прибутки та збитки, звіту про рух грошових коштів та прогнозного балансу. Період, на який розробляється бюджет, називається бюджетним. Бюджетним періодом може бути рік, який розбивається на бюджетні квартали, місяці тощо.

Важливою і невід’ємною частиною системи бюджетування є контроль за виконанням бюджету, коли планові значення зіставляються з фактичними і розраховуються відхилення, які сигналізують про необхідність корекції планів чи фінансової діяльності. Бюджетний контроль і управління по відхиленнях здійснюється за допомогою звіту про виконання бюджету. Отже, завдяки своєчасному коригуванню бюджетів, підприємство може впливати на планові показники.

Таким чином, впровадження системи бюджетування на підприємствах дозволить:

- поліпшити фінансові результати на основі управління прибутком і витратами, раціонально розподіляти і використовувати ресурси, оптимізувати витрати підприємства і впровадити оперативний контроль за постійними і змінними витратами;
- поліпшити платоспроможність підприємства на основі ефективного управління грошовими потоками;
- підвищити якість та оперативність прийняття управлінських рішень;
- узгоджувати, координувати дії окремих підрозділів і відділів підприємств, а також напрямків діяльності для досягнення поставлених завдань.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Шекшуєв О.А., Харківська національна академія міського господарства

У сучасній Україні під час світової фінансової кризи роль інновацій для економіки значно збільшилась. Без застосування інновацій практично неможливо створити конкурентоздатну продукцію, яка має високий ступінь новизни. Інновації уособлюють у собі ефективний засіб боротьби – це призводить до створення нових потреб, до зниження собівартості продукції, притоку подальших інвестицій, до підвищення іміджу (рейтингу) виробника нових продуктів, до відкриття й захвату нових ринків, у тому числі й зовнішніх.

Проблема фінансового забезпечення інноваційного розвитку розглядається як необхідне доки у наявності є умова переходу країни до інноваційної моделі розвитку. Концепція Уряду концентрується на стимулюванні розвитку напрямів, які можуть грати визначальну роль для майбутнього розвитку цих регіонів. До таких напрямів сьогодні відносяться інвестиції, інновації і розвиток інфраструктури.

Й. Шумпетер у своїй науковій праці "Теорія економічного розвитку" (1911р.) сформулював цілісну теорію інноваційного розвитку, центральним місцем якої було введення економічної категорії «інновації», як необхідної виробничої функції, зумовленої змінами факторів виробництва, ресурсів або їх комбінації:

- запровадження нової продукції, товару, послуги, нових видів або невідомого для споживача;
- застосування нової технології виробництва, запровадження для певної галузі невідомого методу (способу) виробництва;
- використання нових матеріалів, видів сировини, а також її джерел;
- відкриття та освоєння нового ринку споживання продукції;
- підлив монополії конкурентів або монополізація ринку за рахунок виробництва власної, невідомої раніш продукції;
- впровадження нової організації виробничого, управлінського процесу, організаційної структури або їх удосконалення.

Вищенаведені визначення інновації певною мірою знайшли своє відтворення у статті 1 Закону України "Про інноваційну діяльність", де інновації надається універсальне визначення: інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентноздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Інтенсивний розвиток інноваційної діяльності в сучасних умовах забезпечує основу стійкого економічного зростання, що надає можливість стверджувати про інноваційний тип розвитку економіки на відміну від застійного, еволюційного, екстенсивного. До того ж, систематизуючи досвід останнього десятиліття в області інновацій необхідно зазначити, що інноваційно-комерційні успіхи мають відношення переважно до задоволення масово-споживчих інтересів. Це важливо з позиції маркетингу, але не є достатньою основою для системної цілісності фінансового забезпечення розвитку національної економіки України, цей процес має бути оптимально вбудованим в державний і соціальний організм. З іншого боку – в законодавчо-програмних документах явно не просліджується еволюція в концептуальних підходах до питань інноваційної діяльності. Останнє підтверджується найбільш важливими з них: "Законом про інноваційну діяльність" і "Законом про пріоритетні напрями інноваційної діяльності". Ймовірно, ці документи володіють певною цінністю, як мотивуючі бюрократичні процедури, але переломного (революційного) значення вони не матимуть. Перш за все, тому, що для активізації широкомасштабного і прискореного інноваційного процесу в державі, в існуючих економічних і політичних умовах, потрібна наявність нестандартного інноваційного підходу в організації і управлінні діяльністю щодо фінансового забезпечення розвитку національної економіки України.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Попова Н.В., Бублий И.В., Харьковський торгово-економічний інститут Київського національного торгово-економічного університета

Гибкое реагирование на изменения во внешней и внутренней среде, применение современных инструментов влияния на рынок стали основополагающими идеями новой философии управления, основанной на действии механизма управления.

В общем виде механизм управления предприятием можно представить как совокупность экономического и организационного механизмов.

Экономический механизм представляет собой совокупность методов и средств воздействия на экономические процессы и их регулирования. Экономический механизм управления направлен на решение конкретных проблем взаимодействия и реализацию социально-экономических, технологических, социально-психологических задач, которые возникают в процессе хозяйственной деятельности.

При постоянной изменчивости внутренней и внешней среды управление теряет эффективность, если не адаптирует бизнес-систему к этим изменениям. Поэтому, следует рассматривать управление через понятие адаптация и адаптивность. Под адаптацией понимается такая реакция системы на смену условий деятельности, которая противодействует имеющемуся или возможному снижению эффективности функционирования системы. Адаптивность можно рассматривать как способность системы приспосабливаться к разным условиям окружающей среды.

Адаптация достигается с помощью изменения целого ряда экономических характеристик бизнес-системы: маркетинговых, финансовых, технологических, менеджмента. Она возможна за счет использования экономического регулятора, который воздействует на объект с целью достижения необходимого результата.

Под регулятором понимается перестройка управляющих воздействий, которые направлены на устранение дестабилизирующих влияний случайных возбудителей, отклоняющих управляемую бизнес-систему от плановой траектории развития. Таким образом, этап регуляции применяется для приведения расчетной траектории движения системы к запланированной с помощью проектируемого регулятора.

Основной функцией проектируемого регулятора является оптимизация функционирования объекта – гашения внешних возбудителей влияний.

Построение плановой траектории развития бизнес-системы и предыдущая разработка набора регуляторов оказывается недостаточной для эффективного управления системой в реальных условиях. Предварительно разработанный регулятор способствует поддержанию лишь заданных закономерностей изменения параметров бизнес-системы. Отсутствие достоверной информации о начальном состоянии системы, наличии непредвиденных дополнительных внешних влияний, препятствий неопределенного характера, которые возникают в процессе развития бизнес-системы, определяют необходимость регуляции управляющих влияний, воздействующих на смену характеристик внешней среды. Подобная адаптация осуществляется путем изменения параметров и структуры регулятора.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕДУРИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТУ КОНТРОЛІНГУ В УПРАВЛІННІ ТОРГОВЕЛЬНИМИ МЕРЕЖАМИ

Тарасюк М.В., Київський національний торговельно-економічний університет

За результатами проведеного дослідження встановлено, що жодний із досліджених підходів до впровадження системи збалансованих показників не може бути в існуючому вигляді застосований до торговельних мереж, оскільки, по-перше, вони не узгоджуються із структурно-логічною послідовністю впровадження контролінгу, дублюють її етапи, а по-друге, не враховують особливості діяльності суб'єктів мережевого торговельного бізнесу.

Оскільки структурно-логічна послідовність впровадження контролінгу в управління торговельними мережами поруч з етапом обґрунтування системи ключових показників-індикаторів включає етапи створення служби контролінгу, започаткування проведення освітньо-роз'яснювальної роботи, проведення вхідної діагностики, розробки пропозицій щодо удосконалення управління, створення комплексної системи інформаційного забезпечення, формування пакета внутрішньої звітності, розробки та затвердження внутрішньо-корпоративних регламентів, проведення тестування результатів впровадження, розробки коригуючих заходів відповідних етапів впровадження контролінгу в управління торговельною мережею, введення в дію та інші. Отже, впровадження системи ключових показників діяльності торговельних мереж є одним з етапів впровадження контролінгу в управління суб'єктами торговельними мережами, а його підетапи, задля забезпечення найбільшої ефективності процесу впровадження, не повинні дублюватися.

Процес розробки та впровадження системи ключових показників діяльності є складовою структурно-логічною послідовністю впровадження контролінгу в управління торговельними мережами та передбачає реалізацію таких підетапів:

— встановлення факторів, що здійснюють переважний вплив на результати діяльності, дані про стан яких складають основу інформаційних потреб менеджерів для забезпечення найбільшої ефективності управління на всіх рівнях;

— кількісна інтерпретація визначених факторів, тобто безпосередня розробка ключових показників (індикаторів) торговельної мережі;

— обґрунтування системи ключових показників діяльності торговельної мережі відповідно до визначених раніше вимог;

— каскадування розробленої системи індикаторів, тобто визначення менеджерів, відповідальних за певні ключові показники.

Всі інші заходи з впровадження системи ключових показників діяльності, реалізація яких необхідна для ефективного функціонування такої системи (проведення вихідного аналізу, інтеграція з усіма функціями управління, коригування системи інформаційного забезпечення, проведення роз'яснювальної роботи, автоматизація, апробація і коригування системи та інші), в умовах інтеграції з процесом впровадження контролінгу в управління торговельними мережами повинні бути реалізовані в ході практичного втілення останнього.

СИТУАЦІЯ ПРИЙНЯТТЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РІШЕНЬ

Краївська І.А., Дудко В.А., Харківська національна академія міського господарства

Питанням прийняття рішень економічною наукою приділяється досить багато уваги. Початком загальнотеоретичних розробок у цьому напрямку послужили роботи математиків, які моделювали процедуру азартних ігор і намагались знайти рішення, що дозволяє гравцю, озброєному висновками і пропозиціями математичних методів і моделей, увесь час залишатися у вигравші. У ході другої світової війни командуючі арміями також стали зіштовхуватися з тим, що прийняття рішень стає все більш складною задачею, успішна реалізація якої вимагає залучення значних витрат праці й інтелекту для збору й обробки величезних масивів інформації.

Дійсним проривом у даному напрямку послужили розробка і розв'язання методів задач лінійного програмування, що дозволяють формалізувати процес пошуку найкращого рішення, крім процедури стомлюючого перебору і порівняння варіантів. Саме формалізована можливість вибору найкращого варіанта з позицій явно заданого критерію оптимальності з безлічі альтернатив і послужила підставою для спрощення і формалізації задач прийняття рішень. Основні досягнення теорії ігор і теорії оптимізації лягли в основу теорії прийняття рішень. Ця ж обставина послужила причиною того, що довгі роки ця теорія розвивалася в основному вбік поглиблення і модернізації математичного апарата прийняття рішень, найчастіше на шкоду змістовній стороні питання. Сьогодні математичний апарат прийняття рішень розроблено у достатньому ступені й основну увагу вчені приділяють практиці застосування теоретичних положень у реальних задачах. Саме цей акцент на задачу прийняття рішень в економіці дозволив виявити значний шар нових проблем і задач, що стоять перед економічною наукою і тією її частиною, що займається прийняттям підприємницьких рішень.

Особливістю економіки як об'єкта, у якому приймається рішення, від інших об'єктів полягає в тому, що в управлінні економічними системами безупинно виникають нові обставини, які істотно стосуються економічної системи. Саме рішення складається у визначенні нової політики або коректуванні вже реалізованої політики з обліком цих нових обставин. Складовими частинами ситуації ухвалення рішення є:

- параметри рішення;
- альтернативи рішення;
- цільова настанова.

Параметри рішення визначаються тими умовами, які обумовлюють ситуацію ухвалення рішення. Ці умови різноманітні і для їхнього аналізу варто здійснити їхню класифікацію по групах. Залежно від ознаки можна розглянути безліч способів класифікації. Найбільш часто вживаним є спосіб класифікації параметрів рішення за їхнім відношенню до об'єкта дослідження. Тоді їх виділяють у дві принципово різні групи — екзогенні й ендогенні.

До екзогенних параметрів прийняття рішень відносять ті з них, що стосовно об'єкта є зовнішніми.

До ендогенних параметрів прийняття рішень відносять ті з них, які є внутрішніми стосовно об'єкта.

Як правило, до екзогенних параметрів прийняття рішень відносять кон'юнктуруотворюючі фактори і показники кон'юнктури, до екзогенних — виробничі, економічні, соціальні й інші фактори, які визначають внутрішню структуру і виробничі можливості об'єкта, на якому виникла задача ухвалення рішення.

Очевидно, що правильне визначення кола параметрів прийняття рішень, вивчення і їхній облік є необхідними умовами для ухвалення правильного рішення.

Альтернатива прийняття рішень є необхідною умовою ситуації прийняття рішень. Дійсно, якщо ситуація така, що можна прийняти тільки одне рішення й інших варіантів просто не існує, то немає необхідності цю ситуацію вивчати і застосовувати до неї всі досягнення теорії прийняття рішень. Економічна практика така, що в переважній більшості випадків приходиться мати справу з багатоальтернативною ситуацією прийняття рішень — варіантів рішення поставленої задачі звичайно так багато, що їхній простий перебір безглуздий, тому що займе величезну кількість часу.

REAL OPTION MODELS TO EVALUATE MANAGERIAL FLEXIBILITY

*Keith Howe, De Paul University, Chicago, The USA, A. Nedavnyaya, PhD student
Kharkov National Academy of Municipal Economy*

Management business concepts to found on its value maximization are the most effective because changes of business value over a period of time take into account all information to connect with its activity.

Application of option pricing models permits to estimate managerial flexibility and value of most sophisticated economic objects to have not evaluated by other methods. Option approach as opposed to traditional technique can take into account high market volatility as a positive factor. It is known managerial flexibility can alter the value of a business because it allows managers to change investment decisions as the business develops. Present ability of choice to make it possible to resolve that

affect to expected cash flows, cycle lifetime of project is called real option. In other words real option is some facility of transformation realized project as it develops.

To evaluate investments under uncertainty two models are more particularly used. They are binomial option pricing model and The Black-Scholes model. Each of them has advantages in some applications. Let's consider some opinions concerning them.

Stewart Myers writes each real option is coupled with its own problems and compromises and in consistent with them we might apply appropriate technique. Thus The Black-Scholes formula copes with option to expand but option to defer investment and abandonment option might be evaluated with binomial tree.

Koller T., Goedhart M., Wessels D. write real option value approach works best when the feature cash flows are closely linked to traded commodities, securities, or currencies. In most other cases they recommended the more straightforward decision tree analysis approach because (the most of) the underlying risk is diversifiable or because only rough estimates are available for required inputs such as the underlying asset value and variance.

Thomas E. Copeland and Philip T. Keenan consider decision trees and real option valuation are closely related: if you can implement the first, it is not much work to implement the second. Decision tree methodology gives no guidance on how to choose the discount rate or adjust it for risk or leverage. Thus both real options and decision trees capture the mechanics of flexibility. However, only options adjust for risk.

Specifying calculation of option value many authors make an example with diversifiable risk and less attend to situation with nondiversifiable risk. Currently when uncertainty increases with acceleration rates and economic situation in the world is nonstable we might give more consideration to nondiversifiable risk and strategy making of business operation under such conditions. Application of binomial option pricing model is possible for identification a moment of option execution but not only to estimate its value. If we calculate business value to involve an option to expand at each tree node we will be able to see that nodes in which there is no point to execute an option. But now we might explain why we highlight just that very option form. Let's make an example for construction enterprise.

At the beginning it's necessary to elucidate forms of option to exist in building field. At first view they are the option to defer an investment (to delay investment until more information is acquired), option to change a scale (to continue construction with the same pace or freeze some objects until more favourable conditions is coming), option to abandon a project (to sell company assets or to sell stock of a company).

But when we are highlighting option forms it's necessary to answer the question: is this situation a real option or common bet? If management cannot respond in a material manner to new developments, the situation represents a bet, not an option. So lack of money deprives enterprise of its possibility to invest immediately and investment delay becomes forced and transform to a bet. Facility to sell construction company assets hasn't high value. Starting to develop a dale company starts up active mobilization of cash resources. Thus at the moment when construction project

readiness is 30 – 50%, about two thirds of flats have financed by their customers. In that case difficulties under selling residual one third of apartments become an economic load for enterprise. Such structure of object's financing is obstacle to selling company assets prior to extinction of customer obligation. That's why option to sell company assets might not be had high value. So the option to expand a scale will be have the best value for building enterprises under uncertainty.

The using of a decision tree and option pricing model is particularly important under economic uncertainty not only to estimate business value but for effective operation of business when the future company's activities depend on timely accepted right decisions.

ПЕРЕВАГИ ВПРОВАДЖЕННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПРОЦЕСУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Бочуля Т.В., Харківський державний університет харчування та торгівлі

На сьогодні, у процесі діяльності акціонерних товариств особливе місце займає функціонування автоматизованої системи обліку. У практичну діяльність підприємства доцільно впроваджувати різні інформаційні технології. Для забезпечення процесу бухгалтерського обліку можна використовувати: універсальні комп'ютерні системи («1С: Бухгалтерія», «Парус» «Галактика»), окремі модулі комп'ютерних систем («Цінні папери», «Парус-Бухгалтерія» «Фінансовий та бухгалтерський облік»), а також окремі автоматизовані робочі місця.

Налагодження комп'ютерного підходу в системі бухгалтерського обліку має важливе значення для потреб управління. Для цього необхідно поєднати облікові процедури з автоматизованою системою підприємства. Це позитивно позначиться на загальній системі корпоративного управління акціонерного товариства. Автоматизація процесу діяльності надає органам управління можливість отримати гарантію досягнення визначальних цілей стратегічного розвитку: ефективність діяльності, надійність компанії, стійкість, інвестиційна привабливість.

Впровадження програмних продуктів не передбачає змін принципів ведення бухгалтерського обліку. Удосконалюється процес збору та обробки інформації, що позитивно позначається на процесі управління.

Застосування комп'ютерних технологій підвищує зручність роботи з робочим планом рахунків шляхом введення записів щодо первісного документу одночасно у декількох робочих планах рахунків.

В автоматизованій системі обліку розширюються можливості ведення аналітичного обліку. Можливим є застосування декількох розрізів аналітичного обліку за кожним синтетичним рахунком.

Впровадження комп'ютерного бухгалтерського обліку суттєво підвищує оперативність звітних даних. Для складання звітності бухгалтер використовує мінімальну кількість часу. Тобто комп'ютерна програма є інструментом, який

прискорює та спрощує роботу бухгалтера. Це є основним інтересом органів управління під час впровадження автоматизованої системи.

Використання комп'ютерних програм обліку забезпечує покращення контролю правильності, законності та доцільності бухгалтерських операцій. Цього можна досягнути шляхом попереднього програмування відповідних алгоритмів, призначенням яких є контроль та перевірка.

Також органи управління акціонерного товариства можуть прийняти рішення про розробку спеціальної комп'ютерної програми, орієнтованої на потреби конкретного підприємства. У такому випадку товариство може отримати найбільший економічний та корпоративний ефект. Розроблена програма включатиме взаємодію трьох основних суб'єктів програмування: керівника, бухгалтера та програміста. Вплив кожного суб'єкта є визначальним для ефективності розробленої програми – позитивний ефект від впровадження комп'ютерної програми залежить від їхньої взаємодії. Розроблена програма матиме найбільшу відповідність характерним особливостям акціонерного товариства у порівнянні з іншими програмними продуктами, представленими на ринку. Але розробка спеціальної комп'ютерної програми потребує додаткових матеріальних витрат.

Таким чином, впровадження комп'ютерних технологій ведення бухгалтерського обліку має ряд суттєвих переваг. Кожна з них направлена на забезпечення ефективного управління та прийняття оптимальних управлінських рішень. Тобто шляхом застосування автоматизованих систем бухгалтерського обліку можна досягти стратегічного розвитку підприємства.

АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВО–АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ

Сіробаба Л.А, Харківська національна академія міського господарства

З появою в українській економіці таких складних організаційних об'єднань, якими є корпорації, виникла проблема формування адекватного обліково-аналітичного забезпечення корпоративного контролю.

Неможливо уявити корпоративну структуру, відмінну надзвичайною складністю і різноманіттям взаємодій, без інформаційних зв'язків. Задачі управління корпорацією вимагають постійного вдосконалення контролю для забезпечення оптимального функціонування всієї групи взаємозв'язаних організацій, що підвищує роль корпоративної звітності як одного з основних джерел обліково-аналітичного забезпечення корпоративного контролю і ухвалення обґрунтованих управлінських рішень.

В більшості країн формування корпоративної звітності не регламентується законодавчо. Тим часом публічне надання і розкриття інформації про результати роботи великих компаній в корпоративній звітності для різних груп зацікавлених користувачів дозволить забезпечити ефективний контроль за їх виробничо-господарською діяльністю.

Необхідність створення наукової концепції обліково-аналітичного забезпечення корпоративного контролю обумовлена неопрацьованістю комплексу питань, пов'язаних як з відсутністю систематизованих знань про побудову і функціонування механізмів корпоративного контролю, так і з формуванням корпоративної звітності, розрахунком і аналізом на її базі контрольних показників виробничо-господарської діяльності корпорацій.

Під корпоративним контролем прийнято розуміти можливість власників ухвалювати управлінські рішення і здійснювати контрольні функції. Відповідно, економічною передумовою корпоративного контролю є володіння власністю. Проте механізми корпоративного контролю використовуються не тільки власниками для запобігання опортуністичної поведінки менеджерів, але і останніми в цілях отримання приватних вигод від контролю аж до «вимивання» активів компанії.

Роль обліково-аналітичного забезпечення корпоративного контролю полягає в адекватному відзеркаленні діяльності компанії залежно від інформаційних потреб ключових учасників корпоративних відносин. Однією з інформаційних складових обліково-аналітичного забезпечення корпоративного контролю є корпоративна звітність.

В українському законодавстві немає поняття „корпоративна звітність”. В той же час корпоративна звітність діючих компаній, що формується неадекватна традиційній бухгалтерській звітності організацій різних організаційно-правових форм за об'ємом інформації, що включає використання системи фінансових і нефінансових показників. Модель розкриття корпоративної звітності має включати два компоненти: фінансову звітність і ініціативно введено додатково інформацію у складі корпоративної звітності.

Інформація фінансової звітності, що формується відповідно до принципів МСФЗ, повинна відповідати таким характеристикам, як перевіряємість, репрезентативна достовірність, релевантність, повнота, об'єктивність. При розкритті інформації фінансової звітності стосовно різних галузевих особливостей українських компаній необхідно вище перелічені доповнити якісно новими її характеристиками: „додатковість” і „релятивність” („відносність”). Інформація, яка міститься в традиційній бухгалтерській звітності, в основному лише констатує факти господарської діяльності компанії, що відбулися. Для складання думки про перспективи розвитку конкретного економічного суб'єкта необхідна додаткова інформація про тенденції розвитку зовнішнього і внутрішнього середовища компанії. Ще більш широкий круг інформації потрібен для обґрунтування інвестиційних рішень, розгляду фінансових альтернатив і інших ключових питань фінансового характеру. Тому якість корпоративної звітності безпосередньо залежить від повноти і якості інформації, характеристики якої визначаються її корисністю для задоволення потреб всіх груп зацікавлених користувачів. Для цього необхідна різнопланова інформація, оскільки кожна група користувачів переслідує свої корпоративні інтереси, і дані потреби значно зростають. У зв'язку з цим виникає необхідність визначення об'єму релевантної кількісної і

якісної, достовірної інформації, необхідної і достатньої для вирішення задач корпоративного контролю.

Достовірність припускає правдиве представлення інформації, переважання сутності над формою, нейтральність, обачність. В українському законодавстві поняття „достовірність звітності” зв'язується виключно з дотриманням нормативних актів, що регламентують формування бухгалтерської фінансової звітності, яка лежить в основі корпоративної звітності українських компаній. В той же час в світовій спільноті широко використовується концепція достовірності, суть якої полягає в наступному: звітність корпорацій завжди умовно відображає фактичне положення справ, але передбачається система контролю, заснованого на незалежності контролерів і їх найвищому професіоналізмі. Дані корпоративної звітності можуть вважатися достовірними і використовуватися для розрахунку і аналізу контрольних показників виробничо-господарської діяльності компанії і ухвалення корпоративних рішень тільки за умови визначення мотивів шахрайства (маніпулювання прибутком, особиста вигода, виконання боргових угод) і встановлення ефективних способів зниження вірогідності його виникнення.

Нові підходи до складання корпоративної звітності компаній на базі достовірної інформації дозволять обґрунтовано застосувати концепцію звітності про вартість бізнесу; розробити матрицю збалансованої системи показників і на її основі застосувати моніторинг ефективності діяльності українських компаній; визначити можливості і обґрунтувати необхідність використання нової широкомасштабної мови корпоративної звітності.

ОЦІНКА КАНДИДАТА НА ЧЛЕНСТВО В НАГЛЯДОВІЙ РАДІ

Першина Г.О., Харківська національна академія міського господарства

Перехід до ринкових відносин та активна приватизація спричинили створення в Україні такої форми власності, як акціонерні товариства. Такі товариства мають свої органи управління (загальні збори акціонерів – найвищий орган, наглядова (спостережна) рада – контролюючий орган управління та орган захисту прав акціонерів, правління – здійснює управління поточною діяльністю та ревізійна комісія – орган, що контролює фінансово-господарську діяльність правління).

Ціллю дослідження є розгляд такого складного питання, як оцінка кандидатів на членство в Наглядovій (спостережній) раді.

Аналіз літературних джерел, присвячених корпоративному управлінню та оцінці персоналу виявив, що не існує методик оцінки розроблених спеціально для кандидатів на членство в Наглядovій раді, тому за основу будуть прийняті методики, які успішно застосовуються для оцінки управлінської праці, кандидатів на посаду керівника.

Перед тим, як перейти до безпосереднього аналізу методик оцінки, виявимо критерії підбору та висунення особи кандидатом у члени ради. Згідно зі

ст. 46 ЗУ “Про господарські товариства”, при встановленні критеріїв треба обов'язково враховувати, що рада має складатися з осіб, які володіють необхідними знаннями, навичками та досвідом для виконання своїх функцій. Зважаючи на необхідність здійснення радою загального керівництва та контролю за фінансово-господарською діяльністю товариства, кожна особа, яка висувається на посаду члена ради, повинна мати на час обрання спеціальну освіту з питань корпоративного управління та володіти базовими навичками фінансового (економічного) аналізу або набути їх під час перебування на посаді. Крім кваліфікації та досвіду кандидатів, при обранні членів ради доцільно враховувати й такі чинники, як репутація та вік кандидата, наявність потенційного конфлікту інтересів, можлива участь кандидата у вирішенні питань, пов'язаних із здійсненням товариством зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Відповідність кандидата на місце в наглядовій раді вищезазначеним критеріям може бути оцінена за допомогою наступних методик:

- психодіагностичні методики (оцінка за методом рис; методика Е. Жарікова каскадної оцінки і самооцінки керівника; метод оцінки на основі визначення соціонічної типології керівника; методика СМІЛ; тест акцентуації властивостей темпераменту (ТАСТ); запитальник Шмішека-Леонгарда; тести особистості ДМО та ІТО Л.Н. Собчик; тестування на детекторі брехні; тест ПДО і т.п.);

- експертні оцінки: методика “360 градусів” або кругова.

- функціональна оцінка: оцінка на основі аналізу праці; діагностична система.

Психодіагностичні методики можуть бути застосовані при обранні до складу Наглядової ради особи, що не мала досвіду роботи на будь-якій посаді в акціонерному товаристві.

Членом Наглядової ради може бути й особа, що працює в компанії на керівній посаді. В цьому випадку для оцінки кандидата можуть бути застосовані методики, засновані на оцінці результатів управлінської праці, а саме експертні оцінки та функціональна оцінка.

Аналіз психодіагностичних методик виявив, що їх потрібно застосовувати при оцінці кандидата на членство до Наглядової ради проте в комбінації і з оцінкою професійних знань та навичок особи. Розробляються задачі з вказанням практичних ситуацій, з яких пропонується визначити найкращий варіант розв'язання. При оцінці особи, що вже є працівником акціонерного товариства найбільш ефективною буде застосування діагностичної систем.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ ЗА ОПЕРАЦІЙНИМИ ЦЕНТРАМИ ЇХ ЛОКАЛІЗАЦІЇ

Топоркова О.А., Національна металургійна академія України, Дніпропетровськ

Сучасні умови господарювання вимагають від підприємств-виробників створення такої системи управлінського обліку, яка б відповідала основним завданням функціонування в умовах ринкового оточення. Основним моментом при цьому є відповідне інформаційне забезпечення обліку витрат.

Треба звернути особливу увагу на залежність інформаційного забезпечення підприємства від підходів, що застосовуються для вимірювання та групування витрат, а також від методів бухгалтерської оцінки господарських процесів та активів при їх визнанні.

Виходячи з сучасних підходів до інформаційного забезпечення управління витратами діяльності та виробництва зокрема, у літературі виділена наступна система взаємопов'язаних чинників, які впливають на її формування: класифікація витрат операційної діяльності; методи та способи калькулювання собівартості продукції, робіт та послуг, які враховують технологічні особливості функціонування підприємств; організаційна побудова системи управління підприємством, методи управління, ранжирування за рівнями.

Система управління витратами та її інформаційне забезпечення є складовим елементом, підсистемою системи управління підприємством та має тісні прямі і зворотні зв'язки з іншими підсистемами.

Процес виготовлення трубною продукції складається з певної послідовності технологічних операцій, собівартість яких можна калькулювати як окремо, так і за відповідними блоками (якщо декілька операцій виконуються на одному і тому ж обладнанні або працівниками однієї і тієї ж професії).

Система управління витратами трубного підприємства, на думку автора, має бути заснована на використанні аналітичної управлінської інформації, сформованої у наступній послідовності:

1. Облік усіх витрат підприємства або структурного підрозділу за відповідними елементами.

2. Виділення в межах кожного елемента прямих витрат (які можна віднести на відповідний блок операцій або одразу на певну операцію): витрат допоміжних матеріалів; витрат на оплату праці (у відповідності з класифікатором професій для виконання певної операції); амортизаційних відрахувань (залежно від використання обладнання для виконання певної операції); інших витрат (змінне устаткування, витрати на утримання й експлуатацію обладнання для виконання певної операції).

3. Локалізація прямих витрат за місцями їх виникнення (блок операцій або певна операція).

4. Розподіл непрямих витрат між операціями пропорційно до суми прямих витрат.

За кожним центром локалізації витрат трубного підприємства (для якого існує власна інформація) доцільно закріпити відповідального. Тобто, посадова особа повинна отримувати усю інформацію, що пов'язана з технологічними операціями підприємства для ухвалення рішень щодо них. Таким чином, базуючись на певному зв'язку між операціями та посадовими особами, визначається необхідна для реалізації процесу інформація, яка має бути своєчасно надана особі, що ухвалює рішення. У подальшому доцільно

узгоджувати отримані результати з безпосередніми користувачами інформації та особами, що її створюють.

Таким чином впровадження комплексної системи обліку витрат за операційними центрами їх локалізації дозволить керівництву отримувати необхідну інформацію для ухвалення управлінських рішень як на рівні підприємства в цілому, так і на рівні окремих підрозділів, технологічних ланок, виробничих ліній та певних операцій.

РЕАЛІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКОЇ ЗАСТАВИ ЯК МЕТОД ПОГАШЕННЯ КРЕДИТНОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ

Табун Д.В., Луцький національний технічний університет, м.Луцьк

Сучасна глобальна фінансова криза – найгірша з часів великої депресії. Вона швидко стала валютною та кризою ліквідності, що призвела до масових неплатежів за кредитами та змусила банків застосовувати механізм стягнення та реалізації заставного майна.

В Україні звернення стягнення на предмет застави здійснюється на підставі рішення суду, виконавчого напису нотаріуса або згідно договору про задоволення вимог заставодержателя. 18 лютого 2009 року Міністерство юстиції визнало законним позасудове вилучення банками заставного майна в неплатоспроможних позичальників. Це рішення стосується лише іпотечних договорів укладених після 14 січня, тому не суттєво вплинуло на покращення ситуації щодо реалізації банками заставного майна.

В умовах масового продажу заставного майна при іпотечній кризі, коли ціни на нерухомість та автомобілі суттєво впали і хоча попит існує, він не є платоспроможним (в одних людей немає грошей, інші – не можуть ними скористатися, бо є грошима, покладеними на депозит), збільшення пропозиції на ринку призведе до обвалу цін та колапсу фінансової системи держави.

В теперішній час банки активно шукають потенційних покупців на вилучене майно, розміщуючи на своїх сайтах не лише детальну інформацію про об'єкти, а й їх опис та фото. Так, масштаби продажів значні, порівнюючи з минулим роком, коли на сайтах банків навіть не було такого розділу як «реалізація заставного майна». Аналізуючи інформацію представлену банками на їх власних сайтах, можна зробити висновок, що найбільша частка в загальному обсязі запропонованих об'єктів застави перебуває на території Дніпропетровської, Луганської, Донецької, Запорізької області.

Широкий асортимент заставної власності, що реалізують банки вказує на серйозні у них фінансові проблеми. Щодо заводів і фабрик, то знайти потенційного покупця банку важко через специфіку їх роботи та монопольне становище, тому представникам банківських установ доводиться продавати все по частинам.

Банкам доцільно вжити заходи, які могли б удосконалити процес стягнення та реалізації банками заставного майна позичальників.

Перш за все, банки повинні підходити до роботи з проблемними кредитами оперативно і системно, тобто кожним окремим випадком має займатися закріплений кредитний працівник, колекторське агентство, юридичний департамент та служба безпеки банку. Щодо застави нерухомості, то банкам потрібно реалізовувати майно спекулянтів – тих, хто купував нерухомість в період шаленого попиту на житло у кредит для того, щоб пізніше перепродати його за вищою ціною.

Банкам необхідно залучати до співпраці ріелторські компанії, які знають усі особливості, пов'язані з практичними аспектами кредитування нерухомості. Ріелтори швидше допоможуть знайти покупців, продати квартиру та надати необхідні консультації.

Потенційного покупця на обладнання різного роду банку доцільно шукати в масштабах національного ринку, а на цілісні майнові комплекси по-можливості серед іноземців через відсутність платоспроможного попиту на регіональному ринку.

ПОНЯТТЯ ЕФЕКТУ: СУТНІСТЬ ТА ЗАЛЕЖНІСТЬ ВІД СВІДОМОСТІ У СУСПІЛЬСТВІ

В.Л. Ціпура, Луганський національний аграрний університет, м. Луганськ

Вважається, що: „Под эффектом следует понимать результат, измеряемый с помощью абсолютных (количественных и качественных) показателей. Таким результатом (эффектом) может быть национальный доход, прибыль, объем произведенной продукции (по промышленности, отрасли, объединению, предприятию, цеху, участку, бригаде, индивидуально каждым рабочим), производительность труда, фондоотдача, себестоимость единицы продукции, рентабельность и др.”.

Таким чином ми бачимо, що ефект може вимірюватися не тільки через прибуток, а і через інші показники. Однак викладачі кафедри економіки підприємства ЛНАУ Бондарчук А.В. та Столяров В.В. при підтримці завідувача кафедри проф. Гончарова В.М. та інших викладачів оголошують за єдиний показник ефекту прибуток і науковців, які вважають інакше, і відстоюють позиції щодо можливості визначення ефекту через економію ресурсів, примушують відмовлятися від своїх позицій під тиском різних важелів. Саме для захисту позицій можливості визначення ефектів від економії витрат із визначенням умов для такого зниження і написані ці тези.

Так, явно, що якщо: „совокупная относительная экономия всех ресурсов составила 781 тыс. руб.”, то „совокупный социально-экономический эффект повышения интенсивности составил 781 тыс. руб.”.

Положенням про те, що від ефективного управління може отримуватися економія, наприклад, на 15 % економія палива, присвячено багато праць і було багато впроваджень на залізничному транспорті і на річному флоті. І якщо для тепловозу проблема забезпечення мінімуму витрат палива зводиться до задачі

мінімізації функціоналу, у якому враховуються маса потягу; швидкість руху; функція, яка залежить від розподілу підйомів та спусків на перегонах; заданий час руху по перегону, то можливими є дослідження щодо знаходження умов, таких як: оптимальна спеціалізація виробництва; кількість рівнів ієрархій управління; час для прийняття рішень та час переключення на виконання іншого рішення, впровадження яких дає економії для будь-яких суб'єктів господарювання.

При знаходженні оптимальних параметрів „управління” звичайно можна і не отримати ефекту, коли не існує зацікавленості у вигляді премій. Також майже неможливо отримати ефект від вказаних заходів чи їх запровадити у суспільстві із „рейдерською” чи іншою негативною свідомістю. При пропозиціях запроваджувати оптимальне управління на підприємствах вказують, що при можливості втратити власність на 100 % нема сенсу в економії у 15 %. При таких умовах академічній науці залишається виконувати роль зберігача інформації із базових положень: „Ефект може визначатися як економія ресурсів”.

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ СУЧАСНИХ МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Л.В.Шостак, С.В.Павлова, Волинський інститут економіки та менеджменту

Практика становлення системи корпоративного управління базується на сукупності визначальних факторів до числа яких відносять дієвість правової системи, політичні та історичні передумови, економічний розвиток держави тощо. Усталені підходи у визначенні моделей корпоративного управління дозволяють виокремити англо-американську, орієнтовану на переважне володіння акціями з боку фізичних осіб, німецьку та японську моделі, що ґрунтується на концентрації власності в руках середніх та великих інвесторів, не рідко з боку банківського сектору.

Англо-американська корпоративна модель ґрунтується на значній розпорошеності акціонерного капіталу. Орієнтована, перш за все, на «публічних» акціонерів, тому навіть власник 2-5% акцій може вважатися великим акціонером. Їх притаманна однорівнева структура органів управління, за якої рада директорів включає виконавчих та незалежних директорів. В той же час дана модель передбачає високу ліквідності фондового ринку за обмеженого впливу банків та високу вартість залучення капіталу.

Проаналізувавши недоліки даної моделі корпоративного управління слід зазначити, про наявність конфлікту інтересів інвесторів, що прагнуть високих прибутків, та керівництва компанії, що орієнтується на короткотермінові цілі хоча й з метою зацікавлення інвесторів. Наслідки цього нерідко проявляються в спотворенні фінансової звітності.

Німецька модель характеризується концентрацією власності в руках середніх та великих акціонерів при значному їх перехресному володінні. Досить великим є вплив банківських формувань. Зокрема фінансування

здійснюється більше банківським сектором, ніж фондовим ринком. В той же час вартість залучення капіталу є досить низькою порівняно з англо-американською моделлю. Система органів управління є дворівневою, що передбачає розрізнення функцій наглядової ради та правління. Беззаперечно, відносини у акціонерних товариствах більше схожі на партнерські та передбачають взаємодію досить широкого кола учасників.

Основні недоліки німецької моделі пов'язують з низьким рівнем інформаційної прозорості акціонерного товариства, досить складною схемою інвестування, неналежною увагою до захисту прав дрібних акціонерів.

Характеристики японської моделі полягають у об'єднанні бізнесу з боку окремих компаній в групи, що передбачає високу концентрацію власності в руках середніх та великих інвесторів з перехресним їх володінням компаніями-учасницями групи. Основним джерелом фінансування групи є власний банк, що концентрує заощадження у депозитній формі та знижує вплив фондового ринку. Система управління орієнтована на соціальну єдність усіх учасників та здійснюється за принципом «рівний серед рівних». Взагалі соціальні зобов'язання посідають значне місце і є чи не кінцевою метою діяльності товариства.

Основні недоліки даної моделі полягають в недостатній прозорості інформації про діяльність акціонерного товариства, низькій системі захисту прав дрібних акціонерів та недостатній увазі питанням прибуткової діяльності.

Українська модель корпоративного управління на нашу думку є комбінованим варіантом англо-американської та німецької моделей, що цілком закономірно, зважаючи на підвалини становлення акціонерних товариств в Україні. Звертаючись до історії створення акціонерного сектору слід нагадати, що наслідком першого сертифікатного періоду приватизації стала розпорошена структура власності в Україні, яка характерна для англо-американської моделі. В той час як другий етап приватизації навпаки сприяв концентрації власності. Таким чином, основними акціонерами функціонуючих структур нині є держава, банки, керівництво підприємства та його працівники. В той же час, головне джерело фінансування - це банки, що більш притаманно для німецької моделі. Незаперечним залишається недостатня увага дрібним акціонерам. Структура акціонерної власності все більше схиляється в бік континентальної моделі, що передбачає подальше скорочення кількості дрібних акціонерів фізичних осіб. Крім того, в Україні на відповідність німецькій моделі існує дворівнева система органів управління, хоча законодавче розмежування повноважень наглядової ради та правління не є досить чітким, в той час як і наглядова рада є недостатньо дієвою.

Існує також реальна проблема в достатній поінформованості акціонерів та членів наглядової ради. За поглядами фахівців, подальший розвиток українських корпоративних відносин схиляється в бік континентальної моделі.

Це сприятиме укрупненню інвесторів та скороченню кількості дрібних акціонерів, прошарок яких спричинений початковими приватизаційними процесами. Звичайно в цьому напрямку існують реальні проблеми. І на сьогодні механізми матеріального забезпечення інтересів дрібних акціонерів не

мають законодавчого підґрунтя. З цієї позиції урегулювання питань вбачається в площині діяльності держави через зобов'язальні механізми. Існує необхідність забезпечення рівності інтересів усіх учасників на ринку, включаючи і дрібних інвесторів, що нерозривно пов'язано з дієвістю корпоративного управління, яке здатне забезпечити реалізацію законних прав власників, впливає на доходи акціонерів та покращення альтернатив фінансування підприємства і збільшення його вартості.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЄЮ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Гречишкіна О.О. Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля, м. Луганськ

В умовах економічної кризи особливо важливою є проблема якісного інформаційного забезпечення управління соціально-економічним розвитком

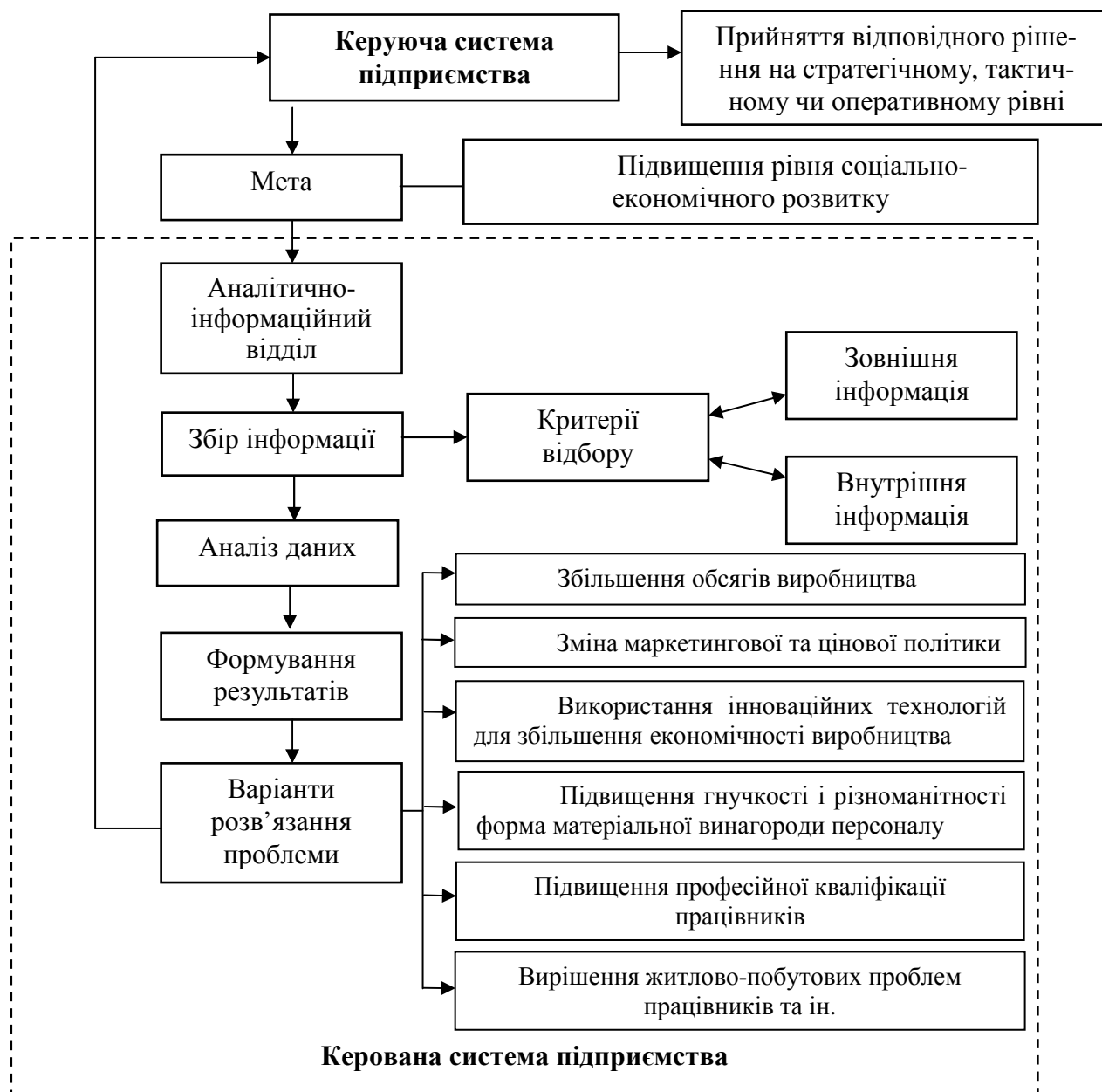


Рис. 1. Схема руху інформаційних потоків в процесі управління соціально-економічним розвитком підприємства

підприємства, оскільки ті процеси, що відбуваються в Україні і в світі, потребують швидкого та гнучкого реагування на зміни у зовнішньому середовищі, яке може бути забезпечене раціонально побудованою системою інформаційних потоків на підприємстві. На сьогоднішній день проблема інформаційного забезпечення управління соціально-економічним розвитком підприємства ще мало досліджена, оскільки існуючі підходи здебільшого зосереджені на інформаційному забезпеченні управління підприємством в цілому.

Інформаційне забезпечення управління соціально-економічним розвитком підприємства можна визначити як комплекс заходів, засобів і методів, який забезпечує систему управління соціально-економічним розвитком необхідною інформацією шляхом збору, реєстрації, передачі, зберігання, опрацювання і надання інформації для прийняття необхідних управлінських рішень.

Джерела інформаційного забезпечення управління соціально-економічними результатами діяльності підприємства можна умовно групувати на зовнішні та внутрішні. З точки зору впливу (прямо чи опосередковано) та значущості інформації в управлінні соціально-економічним розвитком підприємства всі інформаційні джерела можна розділити на первинну і вторинну інформацію.

Процес руху інформаційних потоків під час управління соціально-економічним розвитком можна представити наступним чином (рис. 1).

Запропонована схема руху інформаційних потоків дозволить створити на підприємстві цілісну систему інформаційного забезпечення, орієнтовану на ефективне управління соціально-економічним розвитком підприємства.

ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ КРИЗИ

Грицюк Н.О. Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

В умовах складної макроекономічної ситуації та впливу світової фінансової кризи грошово-кредитна політика в 2008 р. була спрямована на виконання основної функції Національного банку України – забезпечення стабільності національної грошової одиниці. З початку 2008 р. Національний банк України в контексті здійснення антиінфляційних заходів продовжував проводити процентну політику, спрямовану на підвищення вартості національної валюти та вживав заходів щодо стимулювання позитивних зрушень у структурі активно-пасивних операцій банків.

Розглянемо основні кроки до яких вдалися найбільші центральні банки світу для подолання негативних наслідків в економіці.

Банк Англії з метою виведення країни з економічної кризи зменшив офіційні банківські ставки з рефінансування комерційних банків з 2,5 % до 1,0 %, поетапно зменшуючи щоразу на 0,5 %. Також комітет з питань грошово-кредитної політики прийшов до висновку, що подальше зниження ставки до 0,5 % є виправданим. Водночас темпи інфляції скорочуються – в грудні на 3,2 %, в січні на 4,1 %.

Федеральний комітет відкритого ринку в США знизив відсоток на цільові федеральні кошти до 0,25. Також високу увагу приділятимуть операціям на відкритому ринку та інших заходів з підтримки фінансових ринків і стимулювання економіки. Крім того, Комітет готовий розширювати закупівлі довгострокових боргових цінних паперів Казначейства. В США очікують поступове відновлення економічної активності.

Політика правління Банку Японії вирішила встановити наступні орієнтири для грошового ринку:

- відсоткова ставка за кредитах овернайт на рівні близько 0,1 %;
- здійснюватиме прямі закупівлі дебіторської заборгованість і векселів на відкритому ринку на суму 3 трильйона єн;
- Центральний банк Російської Федерації з метою подолання наслідків фінансової кризи вдався до наступних дій:
- ставка рефінансування комерційних банків збільшена до 13 %;
- норматив обов'язкового резервування з метою підтримки ліквідності банківського сектору був зменшеним до 0,5 %.

У 2009 році макроекономічні умови проведення грошово-кредитної політики значно ускладнилися з огляду на розгортання рецесивних процесів в реальному секторі, продовження падіння внутрішнього попиту і обмеження доступу до зовнішніх і внутрішніх джерел фінансування.

Засобом стабілізації економіки України є емісія грошей, до якої, на сьогоднішній день вдалися більшість країн світу. Припустимо, якщо додаткову суму грошей не витратити на покриття дефіциту бюджету і не стимулювати попит, а направити їх на виробництво додаткового продукту. Цим самим ми підніmemo пропозицію вітчизняних товарів. Так, поки певна сума грошей пройде шлях і опиниться у споживача підприємство зможе пройти повний цикл виробництва і поставити продукцію на ринок, тим самим забезпечити товарами додаткову суму грошей яка появиться у споживача.

Щоб правильно використати емісійні кошти доцільно скористатися досвідом запропонованим Японським банком у частині прямих закупівель дебіторської заборгованість і векселів на відкритому ринку підприємств, які не можуть погасити свої зобов'язання самостійно. В даному випадку держава бере на себе частину ризиків і сприяє тим самим зростанню обсягів ВВП.

ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ І ФІНАНСУВАННЯ МАЛИХ МІСТ УКРАЇНИ

Пушкарьова Н.О. Донбаська національна академія будівництва та архітектури

Малі міста - це міста, чисельність населення яких не перевищує 50 тисяч осіб. У Донецькій області кількість таких міст досягає 36.

Особливості соціалістичного народногосподарського планування й розміщення продуктивних сил породили появу так званих «монофункціональних міст», тобто міст, де одне-два промислових підприємства обумовлюють економічний і соціальний розвиток населеного пункту, у якому воно розміщено. Містоутворююче підприємство має визначальне значення на ринку праці малого міста: воно забезпечує зайнятістю більшу частину населення міста; визначає перелік професій і спеціальностей; формує міський бюджет і забезпечує розвиток соціальної інфраструктури міста. Закриття цих підприємств призводить до цілого ряду соціальних, економічних і екологічних проблем. Серед них:

- відсутність необхідних фінансових ресурсів (особливо Дзержинськ, Артемове, Жданівка);
- недостатній рівень фінансування з бюджету;
- одностороння спеціалізація підприємств і недостатня завантаженість їх потужностей;
- високий рівень безробіття (особливо Вугледар - незайнятість жінок);
- недостатньо розвинута система водо-, енерго-, теплопостачання та каналізаційних мереж (особливо Моспине, Авдіївка, Дебальцеве, Новогродівка, Вуглегірськ, Українськ, Гірник, Селидове, Миколаївка, Іловайськ, Зугрес; Ясинувата, Волноваха, Мар'їнка, Красногорівка, Курахово, Комсомольське, Часов Яр, Соледар);
- аварійний стан об'єктів систем водо-, електро-, теплопостачання (особливо Добропілля, Білицьке; Білозерське, Юнокомунарівськ, Кіровське, Родинське, Святогірськ, Сіверськ, Новоазовськ);
- незадовільний стан ресурсозбереження;
- незадовільний стан дорожнього господарства;
- низький рівень розвитку міської інфраструктури, сфери соціальних послуг, об'єктів культури;
- недостатній розвиток транспортних зв'язків із сільськими населеними пунктами в зоні впливу малого міста (особливо Амвросіївна);
- недостатнє забезпечення телефонним зв'язком;
- незадовільний благоустрій міст, незадовільна ситуація із збиранням та знешкодженням твердих побутових відходів, а в деяких - і промислових токсичних відходів;
- екологічні проблеми (особливо Світлодарськ);
- недостатній рівень професійно-кваліфікаційної підготовки кадрів, обмеженість вибору професій;

— низький рівень розвитку малого бізнесу (особливо Докучаєвськ).

Серед перелічених проблем однією з найважливіших є проблема безробіття, яка породжує такі проблеми як соціальна напруженість, демографічна криза, міграції населення в великі міста у пошуках роботи і, напри кінець, загроза зникнення міста.

Підприємництво є важливим чинником, що дозволяє знизити соціальну напруженість у суспільстві, забезпечити не тільки самозайнятість, але й створити додаткові робочі місця. При відносно невеликих інвестиціях приватні підприємства показують кращі результати, ніж державні підприємства, забезпечуючи більш швидку окупність вкладених коштів, більш високу рентабельність виробництва й заробітну плату. Розвиток малого підприємництва в малих містах вирішує економічні й соціальні проблеми, характерні не тільки для малих міст, але й для республіки в цілому. Розвиток малого підприємництва для малих міст вирішує також проблему моно функціональності, розширюючи сферу прикладання праці і наповненості міста необхідними для мешканців товарами і послугами.

Позитивний вплив малого підприємництва на соціально-економічний розвиток малого міста можна сформулювати наступним чином:

Рішення проблеми нестачі інвестицій у місті. В умовах практично відсутності зовнішніх інвестицій тільки внутрішні інвестиції, насамперед приватні інвестиції, здатні вивести економіку малого міста з кризи й забезпечити стійке функціонування міста.

Поповнення дохідної частини державного й місцевого бюджетів. З огляду на низьку ефективність діяльності багатьох державних підприємств і надання їм численних податкових пільг, саме підприємницькі структури є найбільш перспективним джерелом неінфляційного фінансування державних витрат.

Зниження безробіття й забезпечення зайнятості населення. Саме підприємницькі структури шляхом самозайнятості і найма робітників здатні вирішити проблему безробіття. Розвиток підприємництва забезпечить перерозподіл трудових ресурсів у недержавний сектор економіки у випадку неминучої реструктуризації державних підприємств і скорочення чисельності їхніх працівників.

РАЗРАБОТКА, ВНЕДРЕНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМОЙ БЮДЖЕТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Сысоев Д.В., Семерников И.А., Харьковская национальная академия городского хозяйства

В современных условиях предприятия не могут просто «плыть по течению», им нужно направление своего развития. Поэтому нужно планировать, и наиболее актуальной системой планирования является бюджетирование, т.е. краткосрочное планирование, учет и контроль ресурсов и результатов деятельности коммерческой организации.

Проблемами бюджетирования занимаются следующие ученые-экономисты: Бурцев В.В., Дронченко О., Бежин С., Струнжас А., Сертаков А., Гаврилова О.

На сегодняшний день в Украине система бюджетирования еще очень слабо развита.

Наиболее важными моментами являются:

- 1) Определение необходимости бюджетирования на предприятии.
- 2) Разработка структуры бюджетирования.
- 3) Основные принципы построения системы бюджетов.
- 4) Риски связанные с внедрением бюджетного управления.
- 5) Контроль за выполнением бюджетов.
- 6) Стимулирование инициативы работников
- 7) Выявление и исправление ошибок допущенных в процессе бюджетирования.

Руководство предприятия должно четко представлять для чего им нужно бюджетное управление. Ведь чтобы разработать систему бюджетов нужно определиться со структурой системы, основными принципами построения бюджетов, разработать показатели для контроля.

Далее необходимо учесть риски, например такие как, достаточно ли у предприятия человеческих ресурсов; как бюджетирование будет увязываться с другими процессами управления предприятием.

В процессе внедрения системы бюджетов необходимо четко разграничить обязанности.

Управление бюджетированием должно подразумевать не только составление и контроль за выполнением бюджетов, но и их корректировки связанные с учетом внешних влияющих факторов.

Как и в любой деятельности люди склонны допускать ошибки, поэтому необходимо разработать механизм выявления и корректировки существенных ошибок. Поэтому, бюджетирование это сложный многоступенчатый процесс, который требует системного подхода, контроля и корректировки на каждом этапе в котором должны участвовать руководители всех уровней.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ (BSC) В ПРАКТИКЕ УКРАИНСКИХ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ КОМПАНИЙ

Выходцев А.А., Международного Института Бизнеса (МИБ, г.Киев)

В условиях рыночной нестабильности, одна из важных задач, которая сегодня стоит перед руководством компаний, заключается в том, чтобы не только иметь хорошую стратегию, но и реализовать ее на практике, создать систему показателей и стимулов, способствующих достижению стратегических целей. В

последнее время, важнейшее значение в практике управления приобретают задачи снижения издержек, при сохранении достигнутого уровня объемов продаж и качества сервиса. С ростом конкуренции усиливается необходимость перехода от системы эффективного контроля к действенной системе стратегического управления, позволяющего «автоматически» регулировать эффективность бизнеса путем большего вовлечения персонала в результаты деятельности.

Вместе с тем, одними из массовых негативных факторов, влияющих на развитие украинского бизнеса являются:

1. Нечеткое определение целей и/или стратегии деятельности компании
2. Отсутствие инструмента реализации стратегии.
3. Непонимание важности создания ценности для потребителей
4. Непонимание влияния конкуренции на бизнес-результаты деятельности
5. Невозможность или нежелание топ-менеджмента реализовать эффективную модель управления бизнес-результатами (Performance Management)
6. Игнорирование влияния человеческих ресурсов на достижение лидирующего положения на рынке

Сбалансированная система показателей (BSC) является эффективным, проверенным временем и успешным в практическом применении ведущими мировыми и отечественными компаниями инструментом стратегического управления. В ее основе лежат ключевые показатели эффективности (KPI).

Главное отличие сбалансированной системы показателей эффективности от простого набора показателей (MBO, управление по целям) заключается в том, что BSC формируется таким образом, чтобы все KPI были ориентированы на стратегию компании, а стратегические цели и KPI были логически взаимосвязаны и сгруппированы по определенным признакам («перспективы», функциональные направления деятельности, уровни управления, исполнители).

Использование Системы BSC дает компании следующие преимущества:

1. Система управления всех подразделений компании «настроена» на достижение поставленных перед бизнесом стратегических целей:
2. Возможность контроля реализации стратегии в любой момент времени на любом уровне организационной иерархии.
3. Система стратегического управления прозрачна для собственников
4. Система вознаграждения каждого сотрудника ориентирована на достижение им индивидуальных (коллективных) результатов, заранее определенных в соответствии со стратегическими целями и «спущенными» (каскадированными) до каждого бизнес-подразделения.

Внедрение системы сбалансированных показателей дает возможность:

1. получением стабильной прибыли и экономической добавленной стоимости;
2. повышение капитализации компании;
3. завоевание компанией целевых рынков;

4. достижение лояльности клиентов, способности компании обеспечить их удержание;
5. обеспечение прогрессивности технологии и отлаженности бизнес - процессов;
6. приобретения опережающих конкурентных преимуществ;
7. создания мощного и высококвалифицированного кадрового состава;
8. достижение факторов, оказывающих воздействие на рост стоимости компании;
9. гибкое реагирование компании на внешние и внутренние возмущения;
10. система переводит миссию и общую стратегию компании в систему четко поставленных целей и задач, а также показателей определяющих степень достижения данных установок в рамках четырех основных проекций: финансов, маркетинга, внутренних бизнес - процессов, обучения и роста.
11. система сбалансированных показателей измеряет то, что не измеряет бухгалтерский учет.

Трансформация стратегических целей через промежуточные параметры (нормативы бизнес - процессов) позволяет решить основную проблему организации эффективного бизнеса - интеграцию стратегического и оперативного уровней управления

THE INTERNATIONAL EDUCATION STANDARDS FOR PROFESSIONAL ACCOUNTANTS: PERSPECTIVES FOR UKRAINE

*Frolova S.S., 1st year student, group BOA-1-en, Accounting and Audit Department
Scientific Supervisor – PhD student, Breslavskaya G. M.*

To become a member of world economic organizations Ukraine has to match international standards at all branches of state life. Especially it is concerned with the standards for accountants and auditors. Realization of these Standards in Ukraine will lead to full comprehension between accountants and auditors of our country and international specialists. To achieve this goal Ukrainian government enacted the order “Strategy of using International Standards of Financial Statements in Ukraine” in 2007. The purpose of this order is “to reform system of accounting and use methods of extending economic information according to international standards and to ensure undisguised opening and ability to compare financial statements of enterprises”. This order corresponds to International Accounting Standards requirements. International Education Standards for Professional Accountants (IES) clarify main requirements for accountants and auditors education. Correspondence of Ukrainian educational process to these standards is shown in a table.

Table. Correspondence of Ukrainian educational process to IES

International Education Standards for Professional Accountants	Education in Ukraine
(a) using case studies, projects and other means to simulate work situations;	mismatch
(b) working in groups;	match
(c) adapting instructional methods and materials to the ever-changing environment in which the professional accountant works;	match
(d) pursuing a curriculum that encourages self learning so that students learn to learn on their own and carry this skill with them after qualification;	mismatch
(e) using technology creatively and quality issues for e-learning;	match
(f) encouraging students to be active participants in the learning process;	match
(g) using measurement and evaluation methods that reflect the changing knowledge, skills, and professional values and ethics required of professional accountants;	match
(h) integrating knowledge, skills, professional values and ethics across topics and disciplines to address many-sided and complex situations typical of professional demands;	match
(i) emphasizing problem identification and problem-solving, which encourages identifying relevant information, making logical assessments and communicating clear conclusions;	match
(j) exploring research findings;	match
(k) stimulating students to develop professional skepticism and professional judgment	mismatch

To become a professional accountant one should match the following skills: intellectual skills; technical and functional skills; personal skills; interpersonal and communication skills; organizational and business management skills.

According to the IES professional auditors must develop the following professional skills: a) Applying the following professional skills in an audit environment (identifying and solving problems; undertaking appropriate technical research; working in teams effectively; gathering and evaluating evidence; presenting, discussing, and defending views effectively through formal, informal, written, and spoken communication); b) Developing the following professional skills at an advanced level in an audit environment (applying relevant audit standards and guidance; evaluating applications of relevant financial reporting standards; demonstrating capacity for inquiry, abstract logical thought, and critical analysis; demonstrating professional skepticism; applying professional judgment; withstanding and resolving conflicts).

While learning and analyzing IES, we can make a conclusion that ukrainian educational process should be changed in the following ways: using case studies,

projects and other means to simulate work situations; pursuing a curriculum that encourages self learning (let students to choose disciplines themselves); stimulating students to develop professional skepticism and professional judgment. Professional accountant should not also forget the main principle of International Accountant's Federation ethics code: "Professional accountant should constantly maintain professional knowledge and skills at necessary level to insure giving professional services on the basis of modern practical tendencies legislation and work methods".

ІНТЕГРАЦІЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ В КОНЦЕПЦІЮ ВАРТІСНО-ОРІЄНОВАНОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Мица Є.В., Харківський інститут кадрів управління, Свищ О.О., Філатова І.О., Харківська національна академія міського господарства

Сучасні підходи до здійснення корпоративного управління передбачають орієнтування всіх учасників та зацікавлених сторін корпоративних відносин на максимізацію вартості акціонерного товариства. Це приносить вигоди як власникам та інвесторам, так і його працівникам. Динамічне збільшення вартості акціонерного товариства відбувається під впливом конкретних функцій управління його вартістю на основі комплексного врахування всіх аспектів такого менеджменту.

Системою показників, яка дає можливість всебічно оцінити результативність діяльності підприємства, є збалансована система показників (ЗСП), розроблена Робертом С. Капланом і Дейвідом П. Нортонем. Збалансована система показників перетворює бачення і стратегію підприємства в набір взаємопов'язаних показників. Вона трансформує стратегію в задачі і показники, згруповані за чотирма різними напрямками, такими як фінанси, клієнти, внутрішній бізнес-процес, навчання та підвищення кваліфікації. Чотири складові збалансованої системи показників дозволяють досягти балансу між довгостроковими і короткостроковими цілями, між бажаними результатами і факторами їх досягненні.

Серед переваг розробки і впровадження ЗСП в систему вартісно-орієнтованого корпоративного управління вважаємо за доцільне виділити, що система ЗСП є інструментом, що за допомогою набору «стратегічні перспективи – цілі – вимірники – цільові показники – стратегічні ініціативи»:

- допомагає виявити і застосовувати суттєві взаємозв'язки основних параметрів формування вартості підприємства для впровадження вартісно-орієнтованої корпоративної стратегії;
- передбачає залучення у процес стратегічного управління усіх співробітників підприємства;
- передбачає мотивацію співробітників шляхом сполучення їх інтересів з інтересами компанії;

- дозволяє описати стратегію підприємства в відповідних показниках, а потім контролювати її впровадження.

Вважаємо за доцільне інтегрувати ЗСП в вартісно-орієнтоване корпоративне управління за етапами:

1. Формалізація вартісно-орієнтованої корпоративної стратегії компанії: побудова дерева цілей компанії; опис головних стратегічних принципів компанії (документ «Стратегічний меморандум»).

2. Формування і навчання команди для роботи за ЗСП в системі корпоративного управління.

3. Формалізація стратегії на рівні ЗСП: розробка стратегічних карт верхнього рівня за інтегрованими показниками вартості, розрахованих із застосуванням різних методичних підходів до розрахунку ринкової вартості компанії, створення карт процесів бізнесу; розробка принципів формування і виконання бюджетів стратегічних завдань; розробка регламенту функціонування ЗСП; розробка регламенту управління змінами в ЗСП; визначення вимог до облікової інформаційної системи для розрахунку показників.

4. Перенесення формалізованої стратегії на ІТ-платформу.

5. Розробка системи мотивації співробітників компанії, спрямованої на досягнення стратегічної мети компанії – максимізації ринкової вартості.

При розробці збалансованої системи показників важливим етапом є побудова стратегічної карти – це наочне зображення причинно-наслідкових зв'язків між елементами стратегії компанії. Вона дає можливість побачити як інтегровані і скомбіновані цілі чотирьох складових поєднуються у єдину стратегію. Карта деталізує збалансовану систему показників, ілюструючи динаміку стратегічного розвитку і фокусуючись на основні напрями.

Таким чином, побудова ЗСП дозволяє побудувати крізний зв'язок між стратегією і тактикою компанії, що дозволяє не тільки формалізувати вартісно-орієнтовану стратегію, а й контролювати її успішну реалізацію.

ДИВІДЕНДНА ПОЛІТИКА ЯК СКЛADOVA ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОЇ КОРПОРАТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

Лобанов О.А., директор Видавничого будинку «Фактор», Величко К.Ю., Харківський державний університет харчування та торгівлі

Важливою складовою вартісно-орієнтованої стратегії корпоративного управління акціонерним товариством, спрямованої на реалізацію головної мети – максимізації ринкової вартості акціонерного товариства та оптимізацію доходів його власників, є прозора дивідендна політика, яку слід розглядати як складову вартісно-орієнтованої корпоративної моделі.

Специфіка підходу до формування механізму дивідендної політики в процесі прийняття стратегічних і тактичних фінансових рішень полягає у такому:

- проведення дивідендної політики безпосередньо реалізує головну мету формування акціонерного капіталу – максимізацію добробуту акціонерів;
- частка чистого прибутку, що реінвестується у виробництво, визначає темпи розвитку акціонерного товариства;
- ефективне використання акціонерного капіталу є важливим фактором впливу на зростання ринкової вартості акцій та індикатором інвестиційної привабливості акціонерного товариства.

Тому актуальним є обґрунтування сутності дивідендної політики, її ролі у формуванні капіталу акціонерного товариства та реалізації економічних інтересів його власників, систематизація факторів, що впливають на дивідендну політику, характеристика типів дивідендної політики та розробка підходів до обґрунтування рівня дивідендних виплат.

Дослідження проблем корпоративних фінансів знайшли своє відображення в роботах українських вчених: І.О. Бланка, О.Д. Василика, О.М. Десятника, А.О. Єпіфанова, Л.В. Клоченко, Л.О. Лігоненко, В.І. Міщенко, В.П. Москаленка, С.В. Науменкової, А.М. Поддєрьогіна, О.Є. Попова, М.І. Савлука, В.М. Суторміної, а також російських економістів Є.С. Стоянової, Л.М. Павлової та інших. Значний внесок у вирішення проблем корпоративних фінансів зробили Р. Брейлі, Ю. Брігхем, Р. Вестерфілд, Дж. Ван Хорн, М. Городон, Д.Дюран, М. Дональд, Дж. Літнер, С. Майєрс, М. Міллер, Ф. Модільяні, С. Росс, Дж. Стігліц, А. Фатемі, К. Хов та інші.

Разом з тим, залишається не достатньо обґрунтованими методологічні та методичні засади формування дивідендної політики як складової сучасної моделі корпоративного розвитку, дослідження її впливу на прийняття стратегічних і тактичних фінансових рішень, на інвестиційну привабливість акціонерного товариства.

Традиційно дивідендна політика визначається як механізм формування частки прибутку, яка виплачується власнику, відповідно з часткою його внеску в загальну суму власного капіталу підприємства.

Головною метою розробки дивідендної політики є встановлення необхідної пропорційності між поточним споживанням прибутку власниками (винагородою акціонером) і майбутнім її ростом (реінвестуванням), який буде максимізувати ринкову вартість підприємства і забезпечувати стратегічний його розвиток.

Виходячи з цієї мети, дивідендна політика може бути визначена як складова частина загальної політики управління прибутком акціонерного товариства, що полягає в оптимізації пропорцій між споживчою і капіталізованою частинами з метою максимізації ринкової вартості підприємства.

При формуванні дивідендної політики необхідно оцінювати різні фактори, насамперед ті, що пов'язані з регулюванням корпоративних відносин. У зарубіжній і вітчизняній літературі з питань дивідендної політики фактори, що впливають на дивідендну політику підприємства, прийнято поділяти на п'ять груп:

1. Обмеження: договірні — обмеження щодо дивідендної політики в установчих документах компанії, фінансові – зумовлені потребою акціонерного товариства підтримувати стабільне фінансове становище; юридичні – пов’язані з нормами діючого в Україні законодавства;

2. Інвестиційні потреби: стадія життєвого циклу акціонерного товариства; необхідність здійснення інвестиційних програм; можливість прискорення або відстрочки здійснення інвестиційних проектів;

3. Можливості формування фінансових ресурсів: фінансові можливості – ліквідність компанії, боргові зобов’язання, заборгованість із зобов’язань щодо фінансових виплат, достатність резервів власних фінансових ресурсів, сформованих у попередньому періоді; доступність позикових коштів на фінансовому ринку; вартість залучення додаткового позикового капіталу; складність залучення позикових коштів через низьку платоспроможність і фінансову стійкість; можливість отримання джерел фінансування – зовнішніх джерел фінансування за недостатності інвестицій внутрішніх джерел.

4. Інтереси акціонерів: частка акціонерів зацікавлених в отриманні дивідендів; ступінь реалізації поточних інтересів акціонерів (визначається обсягом фонду виплати дивідендів); частка акціонерів зацікавлених в зростанні курсової вартості акцій, отриманні курсового доходу і разі їх продажу на вторинному ринку; ступінь реалізації перспективних інтересів акціонерів (визначається обсягами реінвестування отриманого прибутку).

5. Інші фактори: податкова політика – порядок оподаткування дивідендів, податкові пільги щодо реінвестованих доходів, співвідношення між податком на дивіденди і податком на приріст капіталу; “ефект клієнтури” – перевага акцій із різним рівнем дивідендів залежно від рівня доходу інвестора і його оподаткування; фактор ризику за оцінки різних форм виплати дивідендів – ризик щодо грошових виплат дивідендів нижчих за ризик щодо виплат акціями і нерозподілених прибутків; рівень ставки доходу на оплачений капітал – рівень виплачуваних дивідендів має бути достатнім для збереження популярності акцій компанії порівняно з альтернативними об’єктами інвестицій; вплив інфляції – можливість знецінення реінвестованого прибутку через інфляцію. Можливість знецінення дивідендів через затримку їхньої виплати в умовах інфляційних процесів.

Таким чином, дивідендна політика акціонерного товариства має розглядатися як складова загальної стратегії економічного розвитку акціонерного товариства з метою забезпечення ефективної реалізації прав власності в процесі здійснення стратегічних і тактичних фінансових рішень щодо розподілу результатів діяльності акціонерного товариства. Від вибору дивідендної політики значною мірою залежать структура акціонерної власності, ринкова капіталізація, ціна залучення коштів із зовнішніх джерел фінансових ресурсів, ринкова ціна акцій.

НОВА ПАРАДИГМА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ВИНАГОРОДИ ВИЩОГО КЕРІВНИЦТВА АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

Соловійова О.Є., Харківська національна академія міського господарства

Новий підхід до процесу організаційних змін полягає у еволюції від підвищення системи якості до системи управління удосконаленням та змінам на засадах концепції універсальної системи показників діяльності (Total Performance Scorecard, TPS), основа якої – особисте бачення співробітником свого майбутнього та майбутнього організації (тобто відправною точкою відліку концепції є цілі особистості). Такий підхід посилює лояльність людей до організації, а також підсилює відчуття задоволеності і мотивації до роботи. Формулу TPS можна подати у вигляді:

TPS = процес безперервного [удосконалення + розвитку + навчання]

До основних елементів TPS доцільно віднести такі:

- особиста система збалансованих показників;
- організаційна система збалансованих показників;
- всебічний менеджмент на основі якості;
- управління результативністю та управління компетенціями;
- цикл інтуїтивного навчання (навчання на практиці).

На базі інтегрованої теорії TPS розроблено організаційно-економічний механізм мотивації керівників вищої ланки акціонерних товариств, яким передбачено трансмісію між системою показників підрозділів і команд з індивідуальним планом роботи співробітника за відповідними рівнями каскадування процесів: стратегічний рівень; тактичний рівень; операційний рівень; персональний рівень. За чотирма аспектами – фінансовим, клієнтським, внутрішніх бізнес-процесів, навчання визначаються персональні цілі співробітника, показники результативності та цільові їх значення до розробки шкали оплати праці менеджерів корпорацій.

ФІНАНСУВАННЯ ПРОЦЕСУ ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПРИКЛАДІ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Осипа Н.В., Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля

Фінансування процесу оновлення основних засобів на вугледобувних підприємствах України має загальні проблеми, характерні для інших галузей, але посилені кризовими явищами, пов'язаними з прорахунками в державному регулюванні в паливно-енергетичному комплексі.

Згідно зі ст. 10 Закону України від 18.09.91 р. № 1560-ХІІ "Про інвестиційну діяльність" формування необхідних ресурсів може здійснюватися за рахунок: власних фінансових ресурсів інвестора (амортизаційні відрахування, прибуток); позичкових фінансових коштів (облігаційні позики, банківські і бюджетні кредити); залучених фінансових коштів (грошові кошти, отримані від

продажу акцій, пайові й інші внески громадян і юридичних осіб); бюджетних інвестиційних асигнувань.

У сучасних умовах для нормального здійснення виробничих процесів і одержання прибутку підприємства повинні здійснювати інвестиції в основний капітал при максимальному використанні власних фінансових ресурсів. Однак, самофінансування в сучасних умовах скоріше виключення, чим правило. Прибуток як джерело капітальних вкладень практично не використовується. Прибуток сьогодні – джерело самофінансування інвестицій лише на окремих високорентабельних підприємствах. Це зв'язано з неефективною податковою системою, масовою збитковістю виробництва і масовими неплатежами, особливо в паливно-енергетичному комплексі.

В умовах недостатності власних фінансових ресурсів з метою здійснення модернізації устаткування, реконструкції і технічного переозброєння підприємств, упровадження досягнень технічного прогресу підприємства могли б залучати зовнішні джерела. Але тут теж є проблеми.

Одним з джерел фінансування оновлення основних засобів у перехідній економіці виступає довгостроковий кредит, термін погашення основної суми заборгованості по якому перевищує рік і дозволяє провести оновлення основних засобів та відшкодувати витрати за рахунок цього. Перепоною цьому стає підвищений ризик довгострокового інвестування в умовах нестабільності економіки та законодавства.

Деяке значення у вирішенні проблеми фінансування оновлення основних засобів мають міжнародні кредитні лінії. Це кредитні лінії Європейського банку реконструкції і розвитку, Німецько-українського фонду "Міжнародний консультативний проект", Світового банку. Даним джерелом можуть користуватися тільки діючі підприємства з достатнім заставним майном, і цілком виключається можливість стартового фінансування нових підприємств або підприємств вугільної галузі, більшість яких дотується державою.

Залучення інвестицій вітчизняних і закордонних – важлива складова структури інвестиційного процесу. Іноземні інвестиції в Україні є інвестиціями закордонних фірм у власне виробництво через проникнення на український ринок переважно задля використання дешевих трудових ресурсів та ухилення від оподаткування шляхом давальницького варіанту сировини з повним поверненням готової продукції в країну-резидент, тому не можна говорити про поширення використання прямих іноземних інвестицій.

Найбільш розповсюджена форма участі держави в інвестуванні – державні гарантії під іноземні кредити. Але у вугільній галузі це – пряме цільове фінансування, хоча його обсяги недостатні, а ефективність такого інвестування не досить висока.

Таким чином, в умовах недостатності фінансування з боку держави, практики неплатежів за поставлену на державні підприємства продукцію, відсутності умов кредитування, основним власним джерелом формування інвестиційних ресурсів є амортизаційні відрахування, розмір яких залежить від амортизаційної політики вугледобувного підприємства.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЯК ВІДДЗЕРКАЛЕННЯ ЗДАТНОСТІ КОМПАНІЇ ГЕНЕРУВАТИ ГУДВІЛ

Онищенко С.В., Харківська національна академія міського господарства

Згідно з існуючою на сьогоднішній день в Україні Методикою інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій (далі - Методика), розробленою за ініціативою керівництва Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій (Методика розроблена відповідно до Закону України від 18 вересня 1991 року №1560 "Про інвестиційну діяльність", Указу Президента України від 17 червня 1996 року № 435 "Про утворення Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій" та Положення про реєстр неплатоспроможних підприємств та організацій, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 25 листопада 1996 року № 1403) *інвестиційна привабливість підприємства* визначається як рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, у тому числі інтегральної оцінки.

Ця методика базується на визначенні інтегральної оцінки інвестиційної привабливості або показника, у якому відтворюються значення інших показників, скоригованих у відповідності до їх вагомості та інших чинників. Показники, що використовуються є добре відомими та задовольняють вимоги міжнародного меморандуму IASC (International Accounting Standards Committee). Одночасно, слід зазначити, що ця методика потребує удосконалення та перерахунку усіх показників за новими формами бухгалтерської звітності підприємств.

Більш інноваційним є підхід, що базується на визначенні гудвілу. При цьому наше розуміння гудвілу співпадає з визначенням цього поняття поданого в Законі "Про оподаткування прибутку підприємств (в редакції Закону України № 283/97-ВР від 22.05.97)" від 28.12.1994 № 334/94-ВР із змінами і доповненнями, внесеними Законами України, а саме як:

Гудвіл - нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між балансовою вартістю активів підприємства та його звичайною вартістю, як цілісного майнового комплексу, що виникає внаслідок використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів (робіт, послуг), нових технологій тощо.

Треба зауважити, що в сучасній обліковій системі, орієнтованій на міжнародні стандарти фінансової звітності IAS-IFRS, гудвіл не вважається власне нематеріальним активом, і розглядається як окремий різновид активу.

В П(С)БО 19 гудвіл визначено як перевищення вартості придбання над часткою покупця в справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів та зобов'язань на дату придбання.

Стосовно цього, суть нашої пропозиції полягає у застосуванні сучасних методів визначення ринкової вартості підприємства як цілісного майнового

комплексу та розрахунку співвідношення між одержаними ринковими показниками вартості та його вартістю за балансом. Чим більше буде це співвідношення від 1, тим більш є інвестиційно привабливим об'єкт інвестування.

Комплексне використання цих підходів надасть можливість більш ефективно характеризувати інвестиційну привабливість підприємств. Перша частина методики характеризує інвестиційну привабливість, посиляючись на минулі досягнення (ретроспективний аналіз звітності), друга частина – оцінює майбутні досягнення, прогнозує успішність діяльності підприємства у майбутньому, його здатність генерувати прибутки.

Крім того, чим більше у галузі підприємств, що здатні генерувати внутрішній гудвіл, тим більш інвестиційно привабливою є ця галузь в цілому.

ПОКАЖЧИК АВТОРІВ

Арутюнян Р.Р. , Одеський державний економічний університет.....	5
Брадуд О.М. , Київський національний торговельно-економічний університет	7
Василик С.К., Рац О.М. , Харківський національний економічний університет.....	8
Власова О.Є. , Харківська національна академія міського господарства.....	9
Вовк В.Я. , Харківський національний університет внутрішніх справ	11
Голов С.Ф. , Міжнародний інститут менеджменту (МІМ-Київ).....	12
Гуменюк М.О. , Запорізький національний університет	13
Димченко В.В. , Харківська національна академія міського господарства.....	14
Кизилова Л.О., Кизилов Г.І. , Харківська національна академія міського господарства.....	16
Сомова Л.І., Жовтяк А.О. , Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ	17
Карпушенко М.Ю., Михайленко А.В. , Харківська національна академія міського господарства.....	18
Кондрюк Л.В. , Подільський державний аграрно-технічний університет	20
Костюченко В.М. , Київський національний торговельно-економічний університет	22
Конопліна О.О. , Харківська національна академія міського господарства	23
Лелюк Н.Є., Кіреєнко В.Ю. Харківська національна академія міського господарства.....	25
Кравцова С.В. , Харківська національна академія міського господарства	26
Харламова О.В., Коваль А.Г. , Харківська національна академія міського господарства.....	28
Ларікова С.С. , Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля.....	29
Лазаренко Д.О. , Слов'янський державний педагогічний університет	30
Лелюк Н.Є., Чечетова Н.Ф. , Харківська національна академія міського господарства.....	32
Липова Е.Ю. , Днепропетровский университет экономики и права.....	33
Мандражи З.Р. , РВУЗ «Крымский инженерно-педагогический университет».....	34
Мочаліна З.М., Чеканова Л.Г. Харківська національна академія міського господарства.....	37
Мізік Ю.І. , Харківська національна академія міського господарства.....	38
Момот Т.В., Гордієнко Т.В. , Харківська національна академія міського господарства.....	40
Найденко О. Є. , Харківський національний економічний університет	42
Adam Gehr , professor DePaul university, Chicago, T. Gordienko Kharkiv National Academy of Municipal Economy	43
Грінченко О.І., Воскобойніков В.А. , Харківська національна академія міського господарства.....	45
Новицька Н.В. , Харківська національна академія міського господарства.....	47
Садовець Г.Л. , Одеський національний політехнічний університет	48

Політучий С.Я., ВКК «Фактор», Ковшова О., Харківська національна академія міського господарства.....	50
Скоков Б.Г., Мамонов К.А., Мисюров А.В., Харьковская национальная академия городского хозяйства	52
Слюсаренко А. В. Начальник экономического отдела ЗАО «Новый Стиль»	54
Труфен А.О., Чернівецький торговельно-економічний інститут КНЕУ	55
Харламова О.В., Харківська національна академія міського господарства.....	56
Чалий І.Г., Харківська національна академія міського господарства.....	57
Цимбалюк О. А., Харківська національна академія міського господарства.....	59
Таймазова Э.А., Республиканское высшее учебное заведение «Крымский инженерно-педагогический университет», г.Симферополь	60
Чабанова Н.В., Українська державна академія залізничного транспорту м. Харків	62
Шаровська Т.С., Одеський державний економічний університет	63
Сафарова А.Т., Волинський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк	65
Щолокова Т.В., Східноукраїнський національний університет ім. В.Даля м. Луганськ.....	66
Євсєєнко В.О., Донецький економіко-гуманітарний інститут	66
Малова А.Р., Луцький національний технічний університет, м. Луцьк	68
Кожушкін М.Е., Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ	69
Корецька Н.І., Луцький національний технічний університет, м. Луцьк.....	71
Момот Т.В., Назарова Ю., Харківська національна академія міського господарства.....	72
Решетило В.П., Рибак Г.І., Харківська національна академія міського господарства.....	75
Соловійова Д.О. Харківська національна академія міського господарства.....	76
Ситник Ю.О., Харківська національна академія міського господарства	77
Писаревська Г.І., Харківська національна академія міського господарства.....	79
Свидрак Е.В., Донбасская государственная машиностроительная академия.....	80
Тараруєв Ю.О., Кадничанський М.В., Харківська національна академія міського господарства.....	82
Островський І. А., Тимофієва С. Б., Харківська національна академія міського господарства.....	84
Давидюк Т.С., Луцький національний технічний університет, м. Луцьк.....	85
Тимофієва С. Б., Островський І. А., Харківська національна академія міського господарства.....	86
Торкатюк В.І., Скала Г.Ф., Скала Р.Г., Мітіна Т.В., Аболхасанзаде Аліреза, Харківська національна академія міського господарства.....	88
Черновська М. М., Економіко-правничий інститут, м. Чернівці	89
Кандиба К.О., Луцький національний технічний університет, м. Луцьк	90
Шталь Т.В., Грищенко А.О, Харківський державний університет харчування і торгівлі.....	91

Архипов Г.И., Одесский национальный политехнический университет	
Томашевская М.В., НАГУ при Президенте Украины Одесский региональный институт государственного управления	93
Бреславська Г. М., Харківська національна академія міського господарства	94
Гичева Н.Ю., Национальная металлургическая академия Украины	95
Дрей В.В., Придніпровська державна академія будівництва та архітектури	96
Егорова О.Ю., Харьковская национальная академия городского хозяйства	
Егорова Ю.В., Харьковский государственный технический университет строительства и архитектуры.....	97
Калініченко З. Д., Донецький національний технічний університет	98
Лук'янчикова І. С., Харківська національна академія міського господарства... ..	100
Шекшуєв О.А., Харківська національна академія міського господарства.....	101
Попова Н.В., Бублій І.В., Харьковский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета.....	102
Тарасюк М.В., Київський національний торговельно-економічний університет.	104
Краївська І. А., Дудко В.А, Харківська національна академія міського господарства.....	105
Keith Howe, De Paul University, Chicago, The USA, A. Nedavnyaya, PhD student Kharkov National Academy of Municipal Economy.....	106
Бочуля Т.В., Харківський державний університет харчування та торгівлі	108
Сіробаба Л.А, Харківська національна академія міського господарства.....	109
Першина Г.О., Харківська національна академія міського господарства.....	111
Топоркова О.А., Національна металургійна академія України, Дніпропетровськ.	112
Табун Д.В., Луцький національний технічний університет, м.Луцьк	114
В.Л. Ціпура, Луганський національний аграрний університет, м. Луганськ.....	115
Л.В.Шостак, С.В.Павлова, Волинський інститут економіки та менеджменту....	116
Гречишкіна О.О. Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля, м. Луганськ.....	118
Грицюк Н.О Луцький національний технічний університет, м. Луцьк.....	119
Пушкарьова Н.О. Донбаська національна академія будівництва та архітектури .	121
Сысоев Д.В., Семерников И. А. Харьковская национальная академия городского хозяйства	122
Выходцев А.А., Международного Института Бизнеса (МИБ, г.Киев).....	123
Frolova S.S., 1 st year student,group BOA-1-en, Accounting and Audit Department Scientific Supervisor – PhD student, Breslavska G. M.	125
Мица Є.В. Харківський інститут кадрів управління, Свіщ О.О., Філатова І.О. Харківська національна академія міського господарства.....	127
Лобанов О.А., директор Видавничого будинку «Фактор», Величко К.Ю., Харківський державний університет харчування та торгівлі.....	128
Соловійова О.Є. Харківська національна академія міського господарства	131
Осипа Н.В. Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля.....	130
Онищенко С.В., Харківська національна академія міського господарства.....	132

ДЛЯ ПОДАТОК

Інформаційне видання

МАТЕРІАЛИ

**міжнародної науково-практичної конференції
“ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ І ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД
ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА”**

9 – 11 квітня 2009 р.

Матеріали конференції надруковані в збірці тез

Відповідальний за випуск: Момот Т.В.
Технічний редактор: Лелюк Н.Є.

Подп. до друку 06.04.2009 р.	Формат 60×84 1/16	Друк на різнографі
Папір офісний	Усл.- печ. л. 7,9	Уч. -изд. л. 8,2
Зам. № 4391	Тираж 160 прим.	

ХНАМГ, 61002, Харків, вул. Революції, 12

Сектор оперативної поліграфії ЦНІТ ХНАМГ
61002, Харків, вул. Революції, 12, ХНАМГ