

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ТЕХНОЛОГІЙ ТА ДИЗАЙНУ

**ДЕТЕРМІНАНТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ  
В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОСТІ**

Колективна монографія

За загальною редакцією д-ра екон. наук, доц. М. І. Скрипник

Київ  
КНУТД  
2017

УДК 657.1:65.016.7

Д 38

Рекомендовано Вченою радою Київського національного  
університету технологій та дизайну  
(протокол №3 від 29 листопада 2017)

*Рецензенти:*

*Легенчук С. Ф.* – д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри обліку і аудиту Житомирського державного технологічного університету, академік Академії економічних наук;

*Пантелеєв В. П.* – д-р екон. наук, проф., проф. кафедри обліку та оподаткування Національної академії статистики, обліку та аудиту;

*Синиця Л. В.* – д-р екон. наук, доц., проф. кафедри обліку і фінансів ПВНЗ «Бориспільський Інститут муніципального менеджменту при МАУП.

Д38 Детермінанти сталого розвитку підприємств в умовах турбулентності: колективна монографія / за заг. ред. М. І. Скрипник. – К: КНУТД, 2017. – 332 с.

ISBN 978-617-7506-04-0

У монографії розглядаються теоретичні і практичні аспекти проблем розвитку обліково-контрольного та аналітичного забезпечення управління сучасними підприємствами. Висвітлено питання теорії та практики економічного аналізу у формуванні конкурентної стратегії підприємств. Обґрунтовано напрями використання аудиту у контексті дослідження поточних та перспективних тенденцій розвитку економіки. Обґрунтовано роль звітності у підвищенні ефективності функціонування суб'єктів підприємницької діяльності. Запропоновано шляхи розв'язання проблем управління розвитком соціально-економічних систем в умовах післякризового відновлення.

**УДК 657.1:65.016.7**

ISBN 978-617-7506-04-0

© Колектив авторів, 2017

© КНУТД, 2017

## ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	5
РОЗДІЛ 1. ОБЛІКОВО-КОНТРОЛЬНЕ ТА АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	6
1.1. Perception of creative accounting ( <i>Holda A.</i> )	6
1.2. Комплексна система бюджетування системі інформаційного прогнозування ( <i>Матюха М.М.</i> )	13
1.3. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління витратами діяльності підприємства ( <i>Радіонова Н.Й., Кардаш М.О.</i> )	23
1.4. Управлінський облік виробничих запасів: логістичний підхід ( <i>Григоревська О.О., П'явка В.Г.</i> )	33
1.5. Економічна сутність основних засобів та їх роль за сучасних умов господарювання ( <i>Зінченко О. В., Помінчук В.Г.</i> )	42
1.6. Особливості нарахування амортизації основних засобів в контексті законодавчих змін ( <i>Скрипник М.І., Шовтенко О.В.</i> )	56
1.7. Проблеми обліку грошових коштів на підприємстві ( <i>Саюн А.О., Ліснічук Т.В.</i> )	64
1.8. Організація обліку грошових коштів ( <i>Саюн А.О., Польовнича А.П.</i> )	76
1.9. Проблемність питання визначення поняття дебіторської заборгованості ( <i>Саюн А.О., Рибалка Н.В.</i> )	84
РОЗДІЛ 2. ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	92
2.1. Конкурентоспроможність промислового підприємства: теоретичні аспекти і метод оцінки ( <i>Фокіна-Мезенцева К.В.</i> )	92
2.2. Прогнозування рівня інвестиційного потенціалу ВНЗ ( <i>Вергун М.П.</i> )	104
2.3. Аналіз фінансових результатів промислових підприємств в Україні ( <i>Скрипник М.І. Коляновська В.О.</i> )	116
2.4. Актуальні питання аналізу ефективності використання основних засобів на підприємстві ( <i>Зінченко О.В., Киричок Д.Ю.</i> )	125
2.5. Методичні аспекти аналізу розрахунків з покупцями та замовниками ( <i>Матюха М.М., Радченко В.Л.</i> )	139
2.6. Аналітичні процедури щодо розрахунків з оплати праці на підприємстві ( <i>Бунда О. М., Яковенко Т.В.</i> )	149

2.7. Аналітичні процедури розрахунків з оплати праці бюджетної установи в Україні ( <i>Бунда О. М., Тимошенко І.М.</i> )	158
2.8. Аналіз ефективності використання виробничих запасів підприємства ( <i>Зінченко О.В., Сайко К.І.</i> )	167
<b>РОЗДІЛ 3. РОЛЬ АУДИТУ У ФУНКЦІОНУВАННІ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ</b>	<b>177</b>
3.1. Аудит фінансових результатів діяльності підприємства ( <i>Бунда О.М., Кисельова А.А.</i> )	177
3.2. Особливості організації і методики аудиту запасів на підприємстві ( <i>Радіонова Н.Й., Бугданова А. О.</i> )	185
3.3. Управління витратами на виплати працівникам через імплементацію на підприємстві внутрішнього аудиту ( <i>Радіонова Н.Й. Здоренко С.О.</i> )	194
3.4. Особливості внутрішнього аудиту товарів на підприємстві: організаційно-методичний аспект ( <i>Зінченко О.В., Антонець В.О.</i> )	204
<b>РОЗДІЛ 4. ЗВІТНІСТЬ У КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>	<b>216</b>
4.1. Методичні підходи до аналізу інтелектуального капіталу за статтями модифікованого балансу ( <i>Хаустова Є. Б.</i> )	216
4.2. Аналіз поширення інтегрованої звітності суб'єктів господарювання у світі ( <i>Безверхий К.В.</i> )	225
4.3. Інформаційні та контрольні можливості обліку у забезпеченні економічних складових сталого розвитку ( <i>Сльозко Т.М.</i> )	237
<b>РОЗДІЛ 5. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ШЛЯКРИЗОВОГО ВІДНОВЛЕННЯ</b>	<b>247</b>
5.1. <i>Ekonomia prasy jako źródło siły ekonomicznej Międzymorza</i> ( <i>Dobija M.</i> )	247
5.2. Капітал в світлі економіки праці ( <i>Ренкас Ю.</i> )	266
5.3. Проблеми соціального розвитку сільських територій ( <i>Борецька Н.П.</i> )	279
5.4. Екологічно орієнтоване управління підприємством у контексті забезпечення сталого розвитку ( <i>Ольшанська О.В., Коценко К.Ф.</i> )	289
5.5. Сутність та основні відмінності поведінки споживачів на ринку освітніх послуг України ( <i>Подольна В.В.</i> )	300
5.6. Вимірювання і оплата людського капіталу ( <i>Ренкас Ю.</i> )	309
<b>ДОДАТКИ</b>	<b>321</b>
<b>АВТОРСЬКИЙ СКЛАД</b>	<b>328</b>
<b>ДЛЯ НОТАТОК</b>	<b>329</b>

## ПЕРЕДМОВА

Динамічний розвиток сучасного політичного й економічного життя, інтеграція і кооперація бізнесу, створення транснаціональних компаній із залученням іноземних інвестицій, розвиток ІТ-технологій та найновіших телекомунікаційних зв'язків впливають не тільки на розвиток економіки, бухгалтерського обліку та соціальної сфери в цілому, що має забезпечити сучасних інвесторів достовірною інформацією, на підставі якої можна приймати виважені управлінські рішення з мінімальним ризиком для бізнесу.

У монографії розглядаються теоретичні і практичні аспекти проблем розвитку обліково-контрольного та аналітичного забезпечення управління підприємством. Висвітлено питання теорії та практики економічного аналізу у формування конкурентної стратегії підприємств. Визначено напрями використання аудиту в контексті дослідження поточних та перспективних тенденцій розвитку економіки. Обґрунтовано роль та значення звітності в ефективному функціонуванні суб'єктів підприємницької діяльності. Запропоновано шляхи розв'язання проблем управління розвитком соціально-економічних систем в умовах шляхкризового відновлення.

Монографія – це узагальнення результатів авторських досліджень викладачів Київського національного університету технологій та дизайну, Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана та вчених Краківського університету економіки (Польща), виконаних в межах науково-дослідних тем.

Монографія розрахована на широке коло читачів - наукових працівників, викладачів вищих навчальних закладів, докторантів, аспірантів, магістрів, бухгалтерів, економістів.

Висловлюємо щирю вдячність рецензентам – д.е.н., професору С.Ф. Легенчуку, д.е.н., професору В.П. Пантелеєву, д.е.н., доценту Л.В. Синиці, за корисні поради та слухні зауваження, що дозволили покращити зміст монографії.

Висловлюємо подяку ректорові Київського національного університету технологій та дизайну, д.е.н., професору, академіку АПН України Івану Михайловичу Грищенку та декану факультету економіки та бізнесу, д.е.н., професору Олександрі Володимирівні Ольшанській за схвалення напряму наукового пошуку та підтримку видання монографії.

# РОЗДІЛ 1

## ОБЛІКОВО-КОНТРОЛЬНЕ ТА АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

### 1.1. Perception of creative accounting

The reliability of financial statements plays an essential role for their users, such as potential investors (mainly looking for return on their investment), lenders (focused on a company's ability to pay back the loans), contractors and competitors (focused on a company's financial situation and its efficiency), staff (assessing the long-term stability of their jobs) and above all for the principal stakeholders: owners of the company who are interested in management quality and effectiveness, the company's economic situation and information facilitating decision-making.

Since the separation of these functions, it has been financial statements, i.e. the ultimate product of accounting that has become one of the most important elements of corporate governance, constituting the main source of information on the company's financial situation, and being a goldmine of information helping to forewarn of the possibility of a crisis. If information originating in the accounting system is to be useful, it must be reliable and capable of reflecting the economic reality in the best way possible. Meanwhile, the accounting measurement process is tainted by subjectivity and, owing to its very nature, doomed to remain under the influence of subjective judgments. In order to understand the meaning of creative accounting, one must realise that accounting measurement is not entirely objective.

The notion of 'creative accounting' has become very popular in the UK, becoming a smart synonym for a practice involving manipulation of financial and accounting data. This ill-famed reputation can be attributed to the journalist I. Griffiths, who in 1986 wrote: "*Every company in the country is fiddling its profits. Every set of published accounts is based on books which have been gently cooked or completely roasted. (...) It is the biggest con trick since the Trojan horse... In fact this deception is all in perfectly good taste. It is totally legitimate. It is creative accounting,*" unambiguously defining creative

accounting. Other English authors viewed creative accounting in a similar way, thus confirming readers' conviction that creative accounting is a clever manipulation of data. Likewise, American and Australian authors view creative accounting as manipulation, not necessarily illegal, but still one going outside the bounds of what is lawful and consequently misleading users of financial reporting. British or American authors' definitions of creative accounting are often echoed by South American authors, mainly in Brazil and Venezuela. They name creative accounting a 'business strategy' which leads to increased uncertainty among users of financial statements. Yet, they also state that creative accounting should be viewed as an unavoidable 'necessary evil'.

Creative accounting came to the fore in Spanish and French professional literature soon after the term gained recognition in England: in 1992, Giner pointed out that there are areas in accounting that even require autonomous individual judgment and estimation. A similar view was held by Gabas, who pointed firstly to the non-existence of normative accounting, and secondly stressed that creative accounting is simply the possibility of choice between different solutions for which there are no clearly defined mathematical rules. Thus, Spanish and also French scientists do not treat creative accounting as a negative phenomenon and are supported in this by many other authors.

A similar stance is assumed by a number of Polish authors asserting that creative accounting should not at all be equated with accounting manipulation. Indeed it should, first and foremost, be viewed as an intrinsic quality of accounting because the accounting measurement process is conspicuously subjective and, by its nature, affected by individual judgment. It is also an activity leading to the proper implementation of financial reporting.

Most of authors from Poland perceive creative accounting as an ambivalent phenomenon, an area of accounting freedom.

Creative accounting involves presentation of economic events that is both within the bounds of law and, importantly, compliant with properly interpreted accounting principles where there is no direct prescription by regulatory authorities.

Authors from Ukraine and Russia share the Polish view and mostly expect us to see creative accounting as an outcome of accounting policy that shows a view of the business entity in circumstance involving lack of clearly specified methods.

Likewise, authors from Croatia, Bosnia, Slovenia and Romania posit that creative accounting has a positive aspect as it involves a sensible use of genuine, untried ideas to record unusual and new situations, yet with a view to painting a fair picture of the entity.

Contrary to the above, Czech, Slovak and Serbian authors typically define creative accounting as modification of data, reworking the data from what they are to what is welcomed by data compilers.

Though the opinion on creative accounting is divided in many countries, one can capture the prevailing definitions of creative accounting in the local literature. Figure 1 shows the views of theoreticians and accounting experts from various countries on what creative accounting is and depicts a general trend characteristic of a given country.

Figure 1.1 excludes German-speaking countries. In these countries and in their neighbours (Germany, Austria, Switzerland, Luxembourg and Liechtenstein) as well as in Italy, Norway, Sweden, and Finland, the notion of accounting creativity is often used in the colloquial sense of the term, but no research is conducted into its essence, and there are research papers reviewing creative accounting.

Verification of what a browser searching the global net for explanation of the notion of «creative accounting» finds gives an idea on how the concept of «creative accounting» is used in everyday language and how it is interpreted.

The authors conducted a study from February to April 2015 to establish the perception of the term.

They entered the term «creative accounting» in the language of the countries under analysis in public search engines of each of the countries and analysed the results from the first two pages of the returned searches (i.e. the first 20 results). The results were then classified according to the language of the entered phrase, because some of the countries have more than one official language.



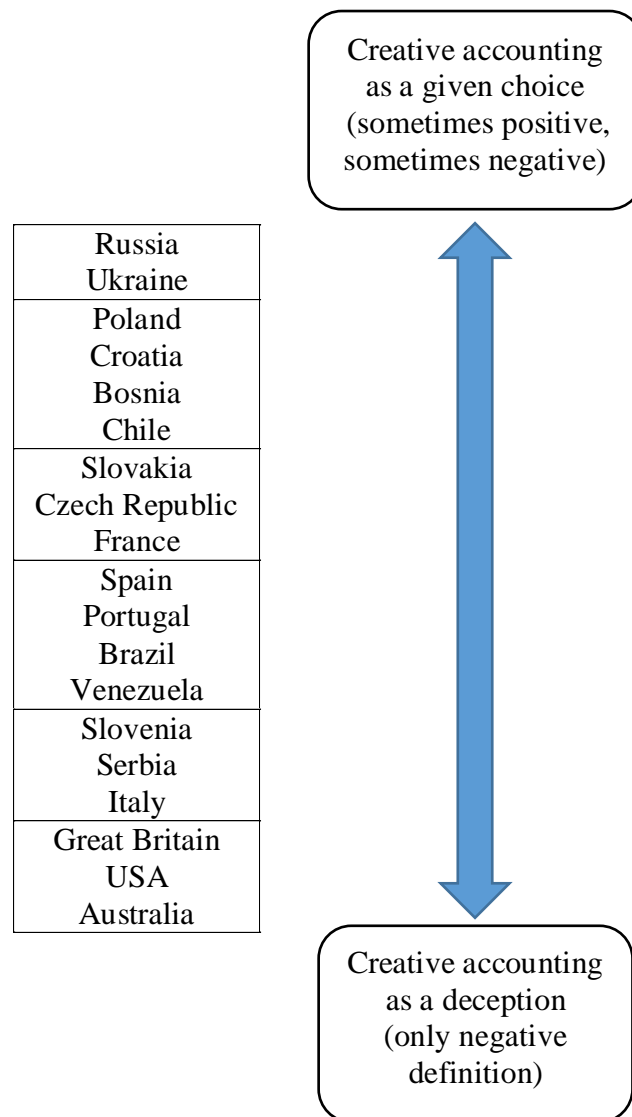


Figure 1.1 General trend characteristic for a given country about the views of theoreticians and accounting experts on what creative accounting is.

The results are presented in Table 1.1 which shows the number of references to creative accounting and breaks them down into those that treat creative accounting as an entirely negative phenomenon (identifying the number of search results referring to newspaper articles) and into those references that are not judgmental and treat creative accounting as ambivalent and finally into those references that prompt readers to consider creative accounting as a positive concept.

Analysis of the data shows that in general, Internet definitions reflect how accounting theoreticians treat creative accounting.

Table 1.1

## Results of online search – creative accounting in different languages

Definition	Russian	Ukrainian	Slovene	Bosnian	Polish	Croatian	Rumania	Spanish	Portugues	French	Slovak	Italian	Swedish	Czech	German	Danish	English
The number of search results considered (out of 20)	18	11	16	14	19	15	17	18	18	16	15	13	11	11	12	15	19
Positive	11 %	9 %	0 %	0 %	0 %	0 %	6 %	0 %	0 %	0 %	6 %	0 %	0% %	0% %	0% %	0% %	0% %
Neutral	72 %	55 %	56 %	50 %	47 %	40 %	33 %	33 %	28 %	19 %	6 %	8 %	0% %	0% %	0% %	0% %	0% %
Negative, including (as a percentage of overall search results)	17 %	36 %	44 %	50 %	53 %	60 %	61 %	67 %	72 %	81 %	88 %	92 %	10 0% %	10 0% %	10 0% %	10 0% %	10 0% %
Press articles on financial scams			13 %		5 %			11 %	11 %	31 %	25 %	15 %	45 %	36 %	8% %	47 %	16 %
Press articles on manipulation of the volume of deficit and public debt									33 %		6 %	8 %	18 %		50 %	47 %	

Source: Hołda A., Staszal A., Definitions, Perception and Functioning of Creative Accounting in the Theory and Practice of Different Languages, Countries and Parts of the World, *China-USA Business Review*, vol. 15, no. 5, 2016, p. 216.

Moreover, the type of information that will appear when the term «creative accounting» is entered into the search engine may strongly depend on the fact that in the countries of Central and Eastern Europe and South America, a large portion of the search results is sourced from scientific papers on creative accounting and therefore in these countries creative accounting in everyday language is perceived in line with its definition in professional literature, or as an ambivalent phenomenon. All the while, in countries where the results of the search for the term "creative accounting" involved predominantly press reports of accounting scandals, creative accounting was equated with manipulation or accounting fraud.

Accounting is charged with the job of quantifying the economic reality, so that this reality is presented as faithfully and truthfully as possible. To meet this challenge in the face of increasingly more complex economic events, it no longer suffices to lay down exhaustive and strict accounting rules – a reliable reflection of reality can only be ensured by flexibility of rules and regulations. It is this choice among the different methods of treatment (permitted by law) that should bear the name «creative accounting». All the while, there is a real threat of manipulation of financial reporting, particularly if favourable circumstances to commit fraud are provided by the very, highly necessary, flexibility of the accounting system. In the words of a US researcher into creative accounting, one can enquire which is better: «Accounting - by Principle or Design?»

Today's notion of creative accounting is the result of distortion and most people wrongly associate the notion with unfair and misleading behaviour and sometimes even fraud. Yet, subjectivity is an intrinsic part of the accounting measurement process and by its very nature the process has to depend on individual judgment, although creative accounting, despite current developments, should not be at all associated with accounting manipulation. Rather than that, it should be viewed, firstly, as an inseparable feature of accounting and, secondly, as guidance leading to the proper implementation of financial reporting. Accountants' creative accounting behaviour, in the proper sense of the term, is to the advantage of users of financial statements: it ensures

the most accurate quantification and presentation of economic events according to their economic content. Without this modicum of creativity and merely strict reliance on fixed, prescriptive rules and principles the picture painted in books of accounts would diverge from economic reality even more.

#### References

1. Comiskey E.E., Mulford Ch. W., *The Financial Numbers Game. Detecting Creative Accounting Practices*, John Wiley & Sons, New York, 2002.
2. Cosenza, J. P. Grateron, I. R. G. *A Auditoria independente e a contabilidade criativa. Revista do Conselho Regional de Contabilidade*, RS. Rio Grande do Sul. Ano, 2004.
3. Dukić T., Pavlović M., *Creative accounting and cash flow reporting*, Facta Universitatis, Series: Economics and Organization Vol. 11, No3, 2014, pp. 225-235.
4. Friganović M., *Kreativno računovodstvo i upravljanje zaradama*, Poslovni savjetnik, 2015, br. 48, pp. 86-88.
5. Gabás, F., *El marco conceptual de la contabilidad financiera*, Madrid: AECA, 1991.
6. Giner G., 1992, *La contabilidad creativa*, Partida Doble, núm. 21, marzo, 1992.
7. Gryffiths I., *Creative accounting. How to make your profits what you want them to be*, Allen & Unwin, London, 1986.
8. Gut P., *Kreatywna księgowość a fałszowanie sprawozdań finansowych*, C.H.Beck, Warsaw, 2006.
9. Hołda A., Percepcja pojęcia „rachunkowość kreatywna” przez opinię publiczną i środowisko profesjonalnych księgowych w Polsce, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” tom 87 (143), 2016, s. 43–54).
10. Hołda A., Staszal A., Definitions, Perception and Functioning of Creative Accounting in the Theory and Practice of Different Languages, Countries and Parts of the World, *China-USA Business Review*, vol. 15, no. 5, 2016.
11. Hołda A., Staszal A., „Is it Creative Accounting, Risk Management, Manipulation or a Fraud?”, [In:] *Knowledge, Economy, Society : Managing Organizations : Concepts and Their Applications*, Foundation of the Cracow University of Economics, Cracow, 2014.

12. Hołda A., Staszal A., Creative Accounting - Review of Definitions from Different Countries and Regions of the World [In] Knowledge, Economy, Society : Challenges and Development of Modern Finance and Information Technology in Changing Market Conditions, Foundation of the Cracow University of Economics, Cracow, 2016.

13. Hołda A., Staszal A., Pozytywne aspekty rachunkowości kreatywnej, [In] Sprawozdawczość i rewizja finansowa : uwarunkowania ekonomiczne, społeczne i regulacyjne, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Cracow, 2015.

14. Hołda A., Staszal A., Reliability of Financial Statements versus Creative [In] Knowledge, Economy, Society : Challenges and Development Trends of Modern Economy, Finance and Information Technology, Foundation of the Cracow University of Economics, Cracow, 2015.

15. Jameson, M., *Practical Guide to Creative Accounting*, Kogan Page, London, 1998.

16. Jones M., *Creative Accounting, Fraud and International Accounting Scandals*, A John Wiley and Sons, Chichester, West Sussex, England, 2011.

17. Kindrats'ka L.M., Комплекс облікових дисциплін під час підготовки бакалаврів.//Організаційно – економічні аспекти підготовки обліково – аналітичних працівників та підвищення їх кваліфікації, 2009, №657.

18. Pushkar, M. S., Креативний облік : створення інформації для менеджерів [Текст] : монографія / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2006.

19. Riahi-Belkaoui A. *Accounting--by Principle Or Design?*, Greenwood Publishing Group, 2003, USA.

20. Surdykowska S., Hołda A., Kutera M., *Oszustwa księgowe – teoria i praktyka*, Difin, Warsaw, 2006.

## **1.2. Комплексна система бюджетування системі інформаційного прогнозування**

Ефективність управління економікою залежить передусім від якості переробки отриманої інформації, цінність якої визначається придатністю комплексно характеризувати діяльність складних за своєю структурою

об'єктів, зокрема сучасних підприємств, їх окремих складових. Ключове місце способів обробки інформації є налагодження на підприємстві системи бюджетування, яка повинна повно і всебічно характеризувати фінансовий стан та кінцеві результати діяльності підприємства.

Під впливом зовнішніх і внутрішніх безупинно мінливих і часом агресивних факторів (посилення конкурентних відносин, стрімкий розвиток і застосування більш сучасних технологій, комп'ютерних інформаційних систем та ін.) підприємства перетворюються у все більш складні господарюючі економічні системи. Для забезпечення керованості цими системами необхідні зовсім нові підходи й інструменти, що дозволять їм ефективно функціонувати не тільки в сучасний момент часу, але й у довгостроковій перспективі. Це у свою чергу вимагає кардинального перегляду і удосконалення всього механізму інформаційного забезпечення управління зазначеними суб'єктами. Іншими словами, у сформованих умовах існує першочергова необхідність у розробці науково обґрунтованої, адекватної сучасним і при цьому безупинно мінливим вимогам, системи формування інформаційної бази й своєчасних релевантних управлінських рекомендацій для прийняття оптимальних управлінських рішень з розвитку господарюючих суб'єктів, не тільки на сучасний момент часу, але й на довгострокову перспективу. Форми бюджетування, розкривають інформацію про склад активів, структуру зобов'язань та власного капіталу, отримані доходи і понесені витрати, фінансові результати, рух грошових коштів тощо. Проте науковий аналіз взаємозв'язку змісту та структури фінансової звітності та бюджетів свідчить про необхідність вирішення ряду питань, пов'язаних із недосконалістю методичних підходів до формування окремих показників, їх неузгодженістю та відсутністю даних аналітичного характеру, що призводить до необ'єктивності звітної інформації й ускладнює прийняття управлінських рішень внутрішніми і зовнішніми користувачами. Комплексна система бюджетування, яка представляє собою скоординований за всіма підрозділами, або функціями план забезпечення інформаційної роботи підприємства в цілому, передбачає, наступну послідовність робіт.

1. Підготовка прогнозу обсягу реалізації і бюджету продажів в розрізі видів діяльності підприємства.

2. Визначення очікуваного обсягу виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг із врахуванням обсягу відповідних витрат.

3. Розрахунок і аналіз руху грошових потоків.

4. Формування планових фінансових звітів (розрахунок прогнозних показників діяльності).

Оскільки фактичні показники фінансового стану підприємства розраховується за даними фінансових звітів (баланс, звіт про сукупні доходи, звіт про рух грошових коштів), що визначають систему координат для економічної оцінки результатів діяльності підприємства, найбільш ефективний інформаційний прогноз можливий тільки на основі бюджетування господарської діяльності підприємства саме на основі цих форм, що дозволяє пов'язувати воедино всі представлені формати звітності.

Перехід від поточного значення (точка «факт») до прогнозного (точка «прогноз»), як правило, супроводжується зміною прибутковості, платоспроможності та економічного потенціалу підприємства (рис. 1.2).

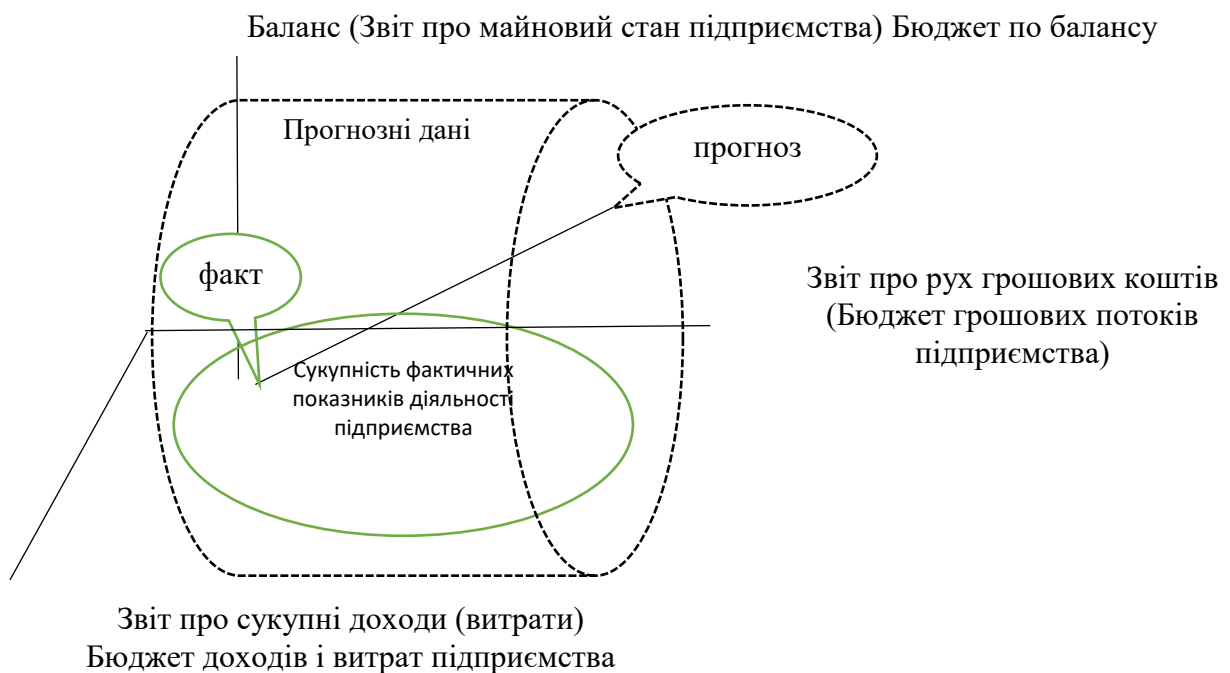


Рис. 1.2 Система координат для прогнозування діяльності підприємства за бюджетами

У зв'язку з цим підприємство повинне чітко позиціонувати себе в зазначених фінансових координатах, прогнозуючи фінансовий стан, визначаючи тим самим оптимальні співвідношення між вагомими величинами

економічних показників. Слід зазначити, що логіка побудови бюджетів підприємства повинна ґрунтуватися на стандартних формах публічної звітності вітчизняних підприємств. В зв'язку з цим, бюджет доходів і витрат має відповідати звіту про сукупні доходи (ф. 2) і визначати економічну ефективність (прибутковість) діяльності підприємства. При цьому необхідно враховувати, що на формування статей бюджету доходів і витрат істотно впливають законодавча база регулювання обліку так і внутрішні параметри, які закладаються в наказі про облікову політику підприємства.

Бюджет грошових потоків, який можна порівняти зі звітом про рух грошових коштів (ф. 3), дозволяє планувати реальний рух грошових коштів і, отже, підтримувати платоспроможність підприємства на належному рівні. Як показує досвід, планування грошових коштів без ув'язки з прогнозним балансом знижує ефективність всієї системи бюджетування в цілому.

Прогнозний бухгалтерський баланс, так званий «бюджет по бухгалтерського балансу» (ф. 1), визначає економічний потенціал і фінансовий стан підприємства і є результуючим бюджетом, для формування коректної фінансової моделі, він формується із врахуванням бюджетів доходів і витрат, а також руху грошових коштів. Залежно від того, яким чином здійснюється формування бюджету руху грошових коштів (прямим або непрямим методом), фінансове планування доцільно організувати по одній з наступних схем відображених на рис. 1.3.



Рис. 1.3. Послідовність формування основних бюджетів залежно від методики формування звіту про рух грошових коштів

Незалежно від прийнятої схеми розрахунків, бюджетування починається з планування доходів і витрат підприємства. При цьому істотне значення має спосіб угруповання витрат (витрат): по



функціональному або по ресурсному принципу, по процесам або за переділами виробництва. Першим варіантом відповідає традиційна побудова звіту про сукупні доходи: доходи і витрати групуються по видах діяльності: операційні, фінансові, інвестиційні та інші.

Класифікація доходів і витрат підприємства для цілей бухгалтерського обліку докладним чином розглянута в положеннях з бухгалтерського обліку П(С)БО 15 «Доходи» і П(С)БО 16 «Витрати» [1, 2].

Побудови бюджету доходів і витрат по ресурсному принципу передують формування допоміжного «Ресурсного бюджету», де відображається загальна планове і фактичне споживання (використання) ресурсів на вироблену за період продукцію (в натуральному, ціновому і вартісному вираженні).

Кожен з бюджетів щомісяця планується для всіх структурних підрозділів підприємства (основні, допоміжні цехи; функціональні служби; непромислова група або об'єкти соціальної сфери). В результаті цієї роботи створюється зведений бюджет по підприємству суб'єкту, де підсумовуються ресурсні бюджети по кожному підрозділу. Далі в бюджеті доходів і витрат проводиться зменшення вартості витрачених ресурсів пропорційно обсягу реалізованої за період продукції.

Для ефективного управління підприємством доцільно проводити одночасне групування витрат як за функціональним, так і по ресурсному принципом, оскільки в цьому випадку економічна інформація збирається і в розрізі реалізованих функцій (бізнес-процесів) по центрам витрат і доходів, і за видами ресурсів. Використовуючи подвійну структуру доходів і витрат, можна визначити, за рахунок яких конкретних статей формується загальна величина витрат, за рахунок чого відбуваються відхилення і хто за них відповідає. Крім того, з'являється можливість прогнозувати зміни цін як на продукцію підприємства, так і на споживані ресурси.

При формуванні комплексного бюджету доходів і витрат статті «Зміст і ремонт основних засобів», «витрати на збуту», «науково-дослідні роботи», «інші витрати» також доцільно структурувати на такі елементи витрат, як матеріали,

заробітна плата, єдиний соціальний внесок, інші витрати, що дозволить визначати кошторис витрат на виробничо-господарську діяльність підприємства за економічними елементами. Прогнози щодо використання кожного виду ресурсу доцільно складати не тільки підрозділам, їх безпосередньо споживають, але і службами, які в змозі оцінити і вплинути на зміна обсягів і цін на плановані види ресурсів. З нашої точки зору, при формуванні системи бюджетів підприємства особливу увагу слід приділяти плануванню бюджету по бухгалтерського балансу, наявність якого забезпечує можливість керівництву розраховувати прогностичні фінансові коефіцієнти, відображають перспективну рентабельність і платоспроможність економічного суб'єкта. При цьому в процесі бюджетування фінансово-господарської діяльності економічного суб'єкта необхідно здійснювати вирішення однієї з важливих завдань - оптимізації оперативних планів (бюджетів) підприємства з точки зору його поточного і перспективного фінансового стану.

Ступінь деталізації (або агрегації) статей бюджету з бухгалтерського балансу безпосередньо залежить від складу показників, які обирають для оцінки діяльності підприємства, і так званих його «критичних точок». Так, при істотній питомій вазі дебіторської заборгованості має сенс деталізувати статтю «дебіторська заборгованість» за термінами погашення покупцями зобов'язань, за типами дебіторів і їх значимості і т. д.

Побудова бюджету - прогнозного бухгалтерського балансу має проходити у поетапному моделюванні прогнозного бухгалтерського балансу.

1. Спрощений спосіб прогнозування заснований на використанні гіпотези пропорційності прямих витрат обсягом реалізації з подальшим вирівнюванням значень активів і пасивів шляхом ітеративних розрахунків вперед як на кілька місяців, так і кілька років. Цей спосіб найбільш простий і не вимагає значної спеціальної підготовки фінансового аналітика.

2. Детальний спосіб прогнозування передбачає застосування операційних бюджетів (бюджету продажів, запасів, виробництва, накладних витрат і т. п.) і бюджету платежів, на основі яких формуються

прогнозі статті бухгалтерського балансу з подальшим вирівнюванням «активів» і «пасивів» за рахунок залучення позикових фінансових ресурсів.

3. Моделювання прогнозного бухгалтерського балансу, в основу якого покладено формування прогнозних бухгалтерських проводок, що відображають всі фінансово-господарські операції підприємства.

Найбільш достовірним, хоча і більш трудомістким є третій спосіб, однак при наявності прикладних бухгалтерських програм його реалізація цілком можлива і може бути найбільш ефективною внаслідок своєї достовірності.

На нашу думку, для прогнозування бухгалтерського балансу по третій моделі доцільно застосовувати так звані «Бюджети майна підприємства» і «Бюджети джерел формування майна» в розрізі статей бухгалтерського балансу (нематеріальні активи, основні засоби, незавершене будівництво, інвестиції, довгострокові фінансові вкладення, запаси, податок на додану вартість по придбаних цінностей, дебіторська заборгованість, короткострокові фінансові вкладення, грошові кошти, власний капітал і резерви, довгострокові зобов'язання, позики і кредити, кредиторська заборгованість та інші короткострокові зобов'язання підприємства).

Запропонована система бюджетних таблиць в частині останніх розділів повністю відповідає «Балансу підприємства» (ф. 1), який в процесі бюджетування формується як прогнозний баланс.

Структура «Звіту про сукупні доходи» (ф. 2 ) також має відповідати бюджетним таблицям (табл. 1), а розділ «Фінансові ресурси» зведеного бюджету підприємства повністю повторює «Звіт про рух грошових коштів» (ф. 3).

Формування запропонованих бюджетів ідентично руху коштів по однойменною рахунках бухгалтерського обліку: сальдо на початок або кінець розглянутого періоду, прихід - витрата (дебетовий або кредитовий оборот за рахунком в залежності від характеристики бухгалтерського рахунку - витрата та одержання).

Таблиця 1.2

## Взаємозв'язок статей Ф №1 із системою бюджетів

Стаття активу	Вид бюджету	Стаття пасиву	Вид бюджету
<b>I. Необоротні активи</b>		<b>I. Власний капітал</b>	
Нематеріальні активи	«Бюджет нематеріальних активів» («Бюджет платежів» і «Бюджет загальногосподарських витрат»)	Статутний капітал	«Бюджет власного капіталу»
		Резервний капітал	
		Додатковий капітал	
Основні засоби	«Бюджет основних засобів» («Бюджет виробництва», «Бюджет допоміжних цехів», «Бюджет загальногосподарських витрат» і «План капіталовкладень»)	Цільове фінансування	«Бюджет платежів» (в частині «Цільові фінансування і надходження»)
		Непокриті збитки	«Прогнозний звіт про прибутки і збитки»
		Прибутки	
		<b>II. Довгострокові зобов'язання</b>	
<b>III. Поточні зобов'язання</b>		Позички і кредити	«Бюджет короткострокових кредитів і позик», «Бюджет платежів»
Капітальні інвестиції	«План капіталовкладень» («Бюджет допоміжних цехів» і «Бюджет робіт і послуг отриманих»)	Кредиторська заборгованість	«Бюджет кредиторської заборгованості» («Бюджет закупівлі і використання ТМЦ», «Бюджет робіт і послуг отриманих»)
Інші необоротні активи	«Бюджет довгострокових фінансових вкладень»	Заборгованість по розрахунках із оплати працівникам	«Бюджет заробітної плати»
<b>II. Оборотні активи</b>		Заборгованість по розрахунках із бюджетом	«Бюджет податків» і «Бюджет платежів»
Запаси	«Бюджет закупівлі і використання ТМЦ», «Бюджет готової продукції» і «Бюджет виробництва»	IV. Інші пасиви	«Бюджет інших короткострокових зобов'язань»
Дебіторська заборгованість	«Бюджет продаж»		
Грошові кошти	«Бюджет платежів»		
Інші грошові кошти			
III. Інші активи	«Бюджет короткострокових фінансових вкладень»		

Слід зазначити, що в таблицях бюджету має сенс передбачити місце і для типових бухгалтерських проводок, що полегшить роботу з формування

бюджету з бухгалтерського балансу, спростить подальшу аналітичну роботу в частині порівняння планових даних з фактичними звітами бухгалтерії.

Для обліку специфіки виробничо-господарської діяльності промислового підприємства потрібно комплексна система бюджетних таблиць, що дозволяє моделювати процеси руху майна, джерел їх формування, а також економічні показники, характеризують кінцевий фінансовий результат. В цілому, пропонується система бюджетів повністю орієнтована на бухгалтерський облік і звітність і може бути представлена двома групами таблиць. Для спрощення формування бюджетів необхідне їх групування за їх значимістю.

Перша група - бюджети, що охоплюють фінансово-господарську діяльність підприємства за видами реалізованих бізнес-процесів або по видам спожитих ресурсів для всіх структурних підрозділів господарюючого суб'єкта. До них відносяться: Бюджет продажів, Бюджет готової продукції (Бюджет товарів), Бюджет виробництва (Бюджет основних цехів), Бюджет допоміжних цехів, Бюджет обслуговуючих виробництв і господарств, Бюджет загальногосподарських і комерційних витрат, Бюджет закупівлі і використання товарно матеріальних цінностей, Бюджет робіт і послуг отриманих, Бюджет заробітної плати, Бюджет податків, Бюджет платежів (Бюджет грошових коштів), Бюджет інших доходів і витрат, Бюджет використання чистого прибутку, Бюджет прибутків і збитків. Зведений бюджет підприємства складається з двох основних розділів: «Доходи» і «Витрати», узагальнюючих всю інформацію про економічну діяльність підприємства на планований період.

Як правило, багато із зазначених бюджетів в тій чи іншій формі розробляються в умовах великих промислових підприємств, але без будь-якої прив'язки до бухгалтерського обліку, що істотно ускладнює роботу з аналізу виконання прийнятих планів.

До другої групи належать запропоновані бюджети майна і бюджети джерел формування майна підприємства. Слід зазначити, що дані бюджети повністю ув'язані з бухгалтерською звітністю: Бюджет складу і використання нематеріальних активів, Бюджет складу і використання

основних коштів, Бюджет довгострокових фінансових вкладень, Бюджет вкладень у необоротні активи, Бюджет фінансових вкладень, Бюджет власного капіталу, Бюджет довгострокових зобов'язань, Бюджет короткострокових кредитів і позик, Бюджет кредиторської заборгованості та Бюджет інших короткострокових зобов'язань.

Слід зазначити, що особливу увагу доцільно приділяти бюджетуванню, що охоплює всі рахунки бухгалтерського обліку. В цілях забезпечення єдності системи бюджетування з бухгалтерським обліком і звітністю як в розрізі сальдо по рахунках, так і по дебетових і кредитових оборотів. Підвищення ефективності процесу оперативного планування діяльності підприємства за допомогою розробки системи бюджетів можливо на основі детального опрацювання всіх необхідних інформаційних потоків і встановлення раціональних зв'язків між окремими регістрами бухгалтерського обліку, затвердженими формами фінансової звітності та запропонованими бюджетними. В цілому, система бюджетів, взаємопов'язана з бухгалтерськими проводками, відображають всі фінансово-господарські операції, здійснені економічним суб'єктом, підходить для планування діяльності будь-якого підприємства через універсальність плану рахунків. Таким чином, узагальнюючи досвід бюджетування західних і вітчизняних економістів, запропонована єдина комплексна методика формування бюджетів економічного суб'єкта незалежно від специфіки та масштабів його діяльності є найбільш ефективною.

#### Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligakon.ua>;
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligakon.ua>

### **1.3. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління витратами діяльності підприємства**

На сьогодні комплекс заходів, що передбачається урядом України для стабілізації економіки, об'єктивно вимагає переходу всіх підприємств і галузей промисловості до методів господарювання, спрямованих на зменшення витрат. Важливим питанням є необхідність вдосконалення наявних інструментів управління, а також розробка нових, що відповідатимуть сучасним економічним умовам діяльності українських підприємств для ефективного управління підприємством у цілому й витратами зокрема. Вдосконалення підходів до аналітичного забезпечення витрат діяльності підприємства буде сприяти більш ефективному управлінню.

Дослідженню питань аналітичного забезпечення управління витратами певну увагу приділяли як зарубіжні, так і вітчизняні науковці, серед яких можна виділити таких, як Голячук Н., Кулик Н. М., Лісовський І. В., Мокроусова Т. О., Пилипенко А. А., Дзьобко І. П., Писарчук О. В., Пилипенко Д. А., Проскурня С. С., Голуб Н. О., Ротман Н., Яценко В.Ф. та ін.

Формування системи обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємства є процесом цілеспрямованого підбору відповідних інформаційних показників облікового і необлікового характеру, які будуть використані для планування, аналізу і прийняття оперативних управлінських рішень. Завдання обліково-аналітичного забезпечення сучасного суб'єкта господарювання полягають у пошуку раціональних співвідношень між категоріями часу, ризику та кінцевими результатами діяльності, рівнем ресурсного забезпечення і можливостями примноження та ефективного використання потенціалу розвитку підприємства. При цьому має забезпечуватися фінансова стійкість і висока інвестиційна привабливість підприємства [1].

Проблема управління витратами виробничого підприємства полягає в тому, що, з одного боку, необхідно прагнути до зниження собівартості, з іншого – є ціла група витрат, зниження яких недопустимо (техніка безпеки, охорона праці, екологія тощо) [2]. Загальна технологія виробництва на сьогодні створює в галузі таку ситуацію, в якій окремому підприємству

важко досягти економічної переваги за рахунок технологічного удосконалення виробництва.

Правильне регулювання витрат виробництва знову виступає на передній план і забезпечує підприємству перевагу над конкурентами. На сьогодні підприємства мало виконують цілеспрямовану роботу над зниженням витрат. Реалізуються разові дії, коли керівництво доводить до підрозділів завдання скоротити витрати, наприклад, на 20%. Передбачається, що кожен підрозділ сам знайде розв'язок цієї задачі. Такий підхід має право на існування, але з певного моменту він є дуже ризикованим і може застосовуватися тільки в простих ситуаціях. Знизивши ситуативно витрати на задану величину, можна підірвати основу майбутнього розвитку підприємства. Максимальну вигоду підприємствам можуть принести програми зниження витрат, а не окремі дії [3].

Кожна з таких програм може включати кілька проектів, які в різні періоди часу реалізуються підприємством з єдиною метою – знизити витрати. Управління витратами разом із контролем за цінами дозволяє досягти значно більшого ефекту, ніж управління цінами та обсягами продаж при звичайному контролі витрат. А в умовах обмеженого попиту або висококонкурентного ринку це питання стає вкрай важливим. Досвід лідерів, яким вдалося досягти зниження витрат та оптимізувати свої доходи, говорить про те, що існують певні напрямки, котрі дозволяють підвищити ефективність використання наявних ресурсів [5].

Особливості управління витратами на різних рівнях управління підприємства представлено в табл. 1.3.

Сьогодні можна говорити про наступні програми скорочення витрат:

- робота над зниженням трудомісткості бізнесів-процесів;
- перегляд принципу заохочення персоналу;
- оптимізація логістичних каналів;
- оптимізація використання активів і капіталу;
- зниження цін на закупівлі;
- використання нових технологій [7].



Особливості інформаційного забезпечення багаторівневого управління витратами промислового підприємства (адаптовано за [4])

Характеристики управління витратами	Рівень управління витратами		
	Оперативне управління витратами	Тактичне управління витратами	Стратегічне управління витратами
Об'єкт спрямування витрат	Оперативні ресурси підприємства - ситуативні характеристики обладнання, матеріальних ресурсів, робочої сили	Тактичні ресурси підприємства - усереднені характеристики основних і обігових ресурсів	Стратегічні ресурси, що визначають можливості відтворення тактичних ресурсів
Види рішень, що приймаються	Прийняття рішень щодо обсягу постачань, змінності роботи персоналу, включення в поточну програму виробництва додаткового замовлення, параметрів роботи обладнання тощо	Прийняття рішень щодо збалансованою відносно тенденцій попиту, нарощування основних фондів, обсягу та якості трудових ресурсів	Вибір конкурентної стратегії
Інформаційні потреби управління витратами	Інформація про конкретно визначені параметри операційної діяльності переважно у вартісних і натуральних вимірниках	Інформація порівняльно-аналітичного характеру та виокремленням якісної складової	Узагальнена інформація з прогнозом варіативності
Вибір інформаційних джерел за певними критеріями	Планова та облікова інформація про виконання виробничої програми і планів операційної діяльності (критерій - оперативність, точність)	Інформація фінансових планів і планів розвитку виробництва (критерій - змістовність, якість, порівняність)	Інформація стратегічних планів розвитку та аналізу тенденцій на цільовому ринку (критерій - довгострокова перспектива, стратегічний контекст)

Обліково-аналітична інформація є основою процесу розроблення і прийняття рішень як заключного етапу процесу управління. Відповідно, обліковий персонал, виконуючи свої функції, забезпечує формулювання та обґрунтування проблеми для управління; роботу з інформацією;

формулювання та прийняття рішення і вибір його найкращого варіанта. Відсутність достовірної, повної та вчасної обліково-аналітичної інформації про витрати підприємства може нанести непоправної шкоди його діяльності, призвести до втрати конкурентних переваг підприємства на ринку [6].

Комплексний підхід означає вивчення об'єктів витрат як системи з погляду формування інформації для прийняття управлінських рішень. Комплексний підхід збігається із системним підходом лише стосовно вивчення окремих аспектів, окремих показників витрат. Їх динаміка і прогноз на перспективу не тотожні, коли йдеться про об'єкт аналізу загалом. Тоді комплексний підхід є принципом системного підходу. Він означає узгодження й одночасне дослідження у взаємозв'язку різних аспектів господарської діяльності на основі вивчення системи показників з метою отримання кінцевих результатів, встановлення і вимірювання факторів, що їх зумовлюють, виявлення резервів підвищення ефективності виробництва, отримання інформації для обґрунтування управлінських рішень.

Комплексність економічного аналізу витрат виявляється у трьох напрямках: по-перше, у процесі аналізу враховуються не лише економічні, а й технічні, соціальні, технологічні та інші фактори; по-друге, у тіснішому зв'язку його цілей і завдань із цілями управління; по-третє, у багаторівневому аспекті аналізу витрат (за центрами відповідальності витрат) [8].

Кібернетичний підхід передбачає розгляд об'єктів витрат як системи, що складається з елементарних перетворювачів інформації. За цим підходом аналіз підпорядкований цілям синтезу економічної системи та її вдосконалення, економіко-математичні методи аналізу витрат збігаються із системним дослідженням економіки й управління об'єктом.

З огляду на зазначене вище можна виокремити загальну блок-схему економічного аналізу витрат операційної діяльності підприємства (рис. 1.4).

Ефективне функціонування досягається лише при чітко поставлених завданнях по всіх підрозділах підприємства та уникання інформації з неперевіраних джерел. В подальшому, для проведення ефективного аналізу

показників, необхідно окреслити етапи роботи (табл. 1.4) Можна виділити три стадій аналізу: стадія планування (перший та другий етап), основна стадія (з третього по п'ятий етап) та заключна (шостий та сьомий етап) [8].

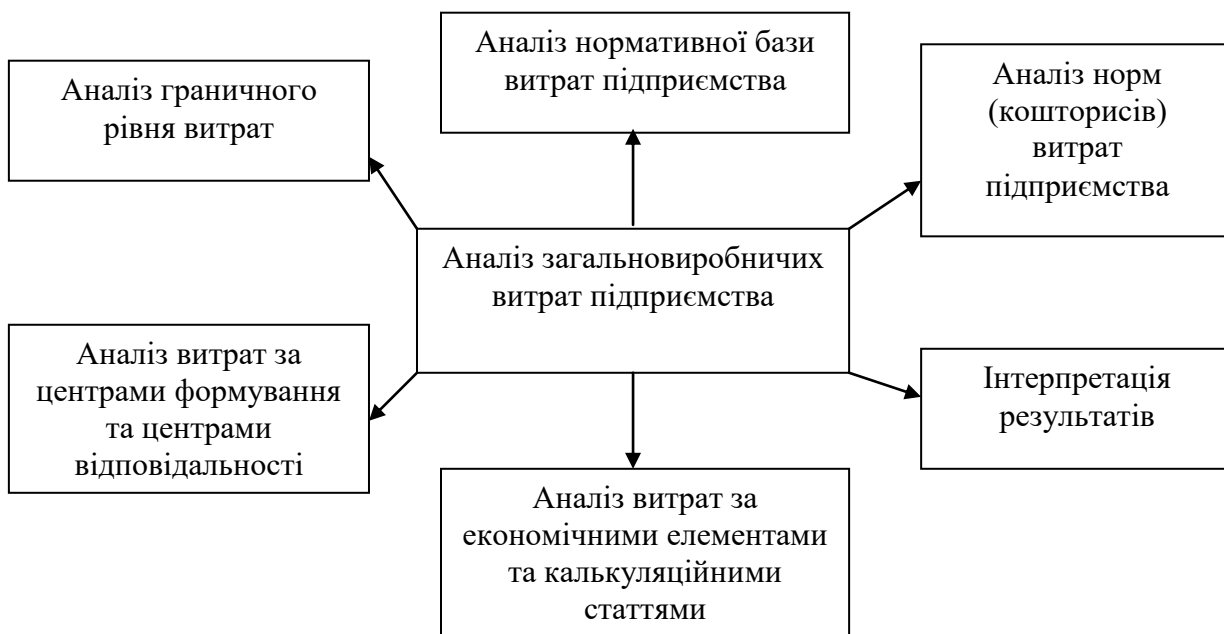


Рис. 1.4. Загальна модель економічного аналізу загально виробничих витрат підприємства

На основі запропонованих стадій розробляється алгоритм проведення аналізу, а саме:

1. спочатку слід вибрати об'єкт аналізу та способи його проведення;
2. призначаємо осіб які відповідають за аналіз;
3. аналізуємо фактичні та планові показники, які вплинули на доходи та витрати;
4. аналізуємо ці відхилення та виявляємо негативні відхилення;
5. проводимо факторний аналіз внутрішніх та зовнішніх чинників;
6. дізнаємось про причини відхилень та визначаємо винних осіб;
7. розробляємо перелік дій щодо усунення причин та наслідків;
8. формуємо новий досвід в прийнятті управлінських рішень;
9. аналізуємо витрати підприємства.

Ці аспекти проведення аналізу слід відображати в нормативних документах підприємства щодо організації облікової політики.

## Стадії організації аналізу витрат підприємства [8]

Стадії	Етапи	Завдання
Планування	Перший етап	- задачі аналізу; - мета аналізу; - об'єкт аналізу; - суб'єкт аналізу;
	Другий етап	- засоби та способи аналізу; - призначення відповідальних осіб;
Дослідницька стадія	Третій етап	- збір інформації;
	Четвертий етап	- аналіз доходів, витрат та фінансових результатів; - дослідження за видами діяльності; - виявлення «основних» показників діяльності; - порівняння планових та фактичних показників; - виявлення відхилень показників;
	П'ятий етап	- аналіз впливу факторів на показники доходу, витрат та фінансових результатів
Завершальна стадія	Шостий етап	- узагальнення результату аналізу
	Сьомий етап	- розробки заходів та пропозицій щодо зменшення витрат діяльності.

Отже, проведення аналізу доходів, витрат та фінансових результатів підприємства потребує ефективного використання інформаційної бази кожного структурного підрозділу, що в свою чергу сприятиме ефективності управлінських рішень, зростанню доходів та зменшенню витрат, формування сталих та високих фінансових результатів.

Аналіз витрат підприємства проводиться в декілька етапів, які передбачають проведення такої аналітичної роботи [2]:

- аналіз зміни розміру і рівня витрат у цілому по підприємству (припускає загальну оцінку змін розміру і рівня отриманих витрат у порівнянні з попередніми аналітичними періодами. Така оцінка виробляється на основі розрахунку абсолютного відхилення загального обсягу, рівня витрат і темпів росту (зниження) окремих показників);

- аналіз зміни обсягу і рівня витрат щодо окремих статей (елементів), а також за структурою витрат (дозволяє виявити зміни в розмірі витрат щодо окремих елементів (статей), а також зміни в структурі витрат. Дослідження

структури питомої ваги окремих елементів витрат у їх загальному обсязі дають можливість визначити більш вагомі та критичні статті витрат, зміни яких визначають тенденцію в розвитку витрат у цілому по підприємству);

- аналіз зміни обсягу і рівня умовно - змінних і умовно-постійних витрат підприємства (для проведення цього етапу аналізу проводиться угруповання витрат у залежності від еластичності до обсягів діяльності. Отримана інформація дає можливість визначити зміни обсягу і рівня витрат змінних і постійних, що необхідно для управління не тільки витратами, але й обсягами виробництва підприємства (визначення «межі беззбитковості»));

- аналіз зміни обсягу, рівня та складу витрат щодо інших кваліфікаційних ознак (у залежності від мети і глибини дослідження);

- кількісна оцінка факторів, що впливають на формування витрат у цілому по підприємству та щодо окремих елементів витрат.

Важливим напрямом аналізу в системі управління витратами є обґрунтування системи показників для оцінки ефективності управління витратами. Традиційним узагальнюючим синтетичним показником ефективності раціоналізації витрат операційної діяльності є коефіцієнт дієздатності (або рівень витрат на 1 грн доходу). Цей показник має три різновиди: – виробнича собівартість на 1 грн вартості товарної продукції; – собівартість реалізованої продукції на 1 грн доходу; – загальні операційні витрати на 1 грн доходу.

Для оцінки ефективності управління витратами та дієвого їх контролю пропонується система показників, яку наведено у табл. 1.5 [4].

Основною перевагою запропонованої системи відносних показників є їх систематизація та взаємопов'язування в групи показників, що доповнюють один одного. Наприклад, сума значень показників окупності собівартості реалізованої продукції, окупності адміністративних та збутових витрат, окупності інших операційних витрат дорівнює значенню

узагальнюючого показника рівня загальних операційних витрат у розрахунку на 1 грн. операційних доходів.

Таблиця 1.5

Система оціночних показників, які пропонуються для оцінки ефективності витрат

Показник	Методика розрахунку показника
1. Загальні операційні витрати на 1 грн. операційних доходів	Загальні операційні витрати _____ Чистий дохід + інші операційні доходи
1.1. Коефіцієнт питомої собівартості реалізованої продукції	Собівартість реалізованої продукції (рах. 90) Чистий дохід + інші операційні доходи
1.2. Коефіцієнт питомих адміністративних витрат	Адміністративні витрати (рах. 92) Чистий дохід + інші операційні доходи
1.3. Коефіцієнт питомих витрат на збут	Витрати на збут (рах. 93) _____ Чистий дохід + інші операційні доходи
1.4. Коефіцієнт питомих інших операційних витрат	Інші операційні витрати (рах. 94) Чистий дохід + інші операційні доходи
2. Загальні витрати від звичайної діяльності на 1 грн. загальних доходів від звичайної діяльності	Загальні витрати від звичайної діяльності (рах. 90 + 92 + 93 + 94 + 95 + 96 + 97) _____ Загальні доходи від звичайної діяльності (рах. 70 + 71 + 72 + 74)
2.1. Коефіцієнт питомих операційних витрат	Операційні витрати _____ Загальні доходи від звичайної діяльності
2.2. Коефіцієнт питомих витрат від участі в капіталі	Витрати від участі в капіталі (рах. 96) _____ Загальні доходи від звичайної діяльності
2.3. Коефіцієнт питомих фінансових витрат	Фінансові витрати (рах. 95) _____ Загальні доходи від звичайної діяльності
2.4. Коефіцієнт окупності інших витрат	Інші витрати (рах. 97) _____ Загальні доходи від звичайної діяльності
3. Витрати на 1 грн. доходів від іншої операційної діяльності	Витрати від іншої операційної діяльності (рах. 94) Доходи від іншої операційної діяльності (рах. 71)
4. Витрати на 1 грн. доходів від інвестиційної діяльності (участі в капіталі)	Витрати від участі в капіталі (рах. 96) Доходи від участі в капіталі (рах. 72)
5. Фінансові витрати на 1 грн. фінансових доходів	Фінансові витрати (рах. 95) Фінансові доходи (рах. 73)
6. Витрати на 1 грн. доходів від іншої звичайної діяльності	Інші витрати (рах. 97) Інші доходи (рах. 74)
7. Собівартість реалізованої продукції на 1 грн. чистого доходу	Собівартість реалізованої продукції (рах. 90) Чистий дохід (рах. 70)

Застосування групи взаємодоповнюючих показників дозволяє провести факторний аналіз зміни узагальнюючого показника питомих витрат на 1 грн. доходу та визначити основні резерви його зменшення і, відповідно, контролювати витрати на кожній стадії їх формування. Аналогічна група взаємозв'язаних показників пропонується для оцінки рівня загальних витрат від

звичайної діяльності на 1 грн. загальних доходів від звичайної діяльності. Так сума значень коефіцієнтів окупності операційних витрат, окупності фінансових витрат, окупності інших витрат дорівнює значенню загального коефіцієнта окупності витрат від звичайної діяльності. Якщо значення коефіцієнта питомих загальних операційних витрат вище значення коефіцієнта питомих витрат від звичайної діяльності, то це свідчить про позитивну рентабельність фінансової та інвестиційної діяльності, якщо ж навпаки, то витрати від цих видів діяльності не покриваються доходами, а отже, є збитковими.

Оскільки кожен вид витрат має відповідний вид доходів, доцільно, крім загальних коефіцієнтів окупності витрат (показники 1, 2), ввести цільові показники окупності витрат, тобто порівнювати витрати і доходи, що одержані в результаті відповідного напрямку діяльності. Наприклад, витрати-доходи від операційної діяльності, від іншої операційної діяльності, від інвестиційної та фінансової діяльності (показники 3-7). Значення цих показників у межах до одиниці свідчить про позитивну рентабельність цього напрямку діяльності. Значення показника вище за одиницю свідчить про те, що витрати не покриваються відповідним джерелом доходів.

Важливе значення в процесі управління витратами має інформативне забезпечення та методичні підходи до його аналізу. При проведенні одночасних аналітичних досліджень для одержання узагальненої інформації схема аналізу повинна бути раціонально уніфікованою. З цією метою пропонується система оціночних показників, які доцільно застосовувати для оцінки ефективності витрат. Впровадження запропонованих заходів інформаційно-аналітичного забезпечення управління виробничими витратами сприятиме поліпшенню фінансового стану підприємства.

#### Список використаних джерел

1. Голячук Н. Обліково-аналітичне забезпечення як важлива складова управління підприємством / Н. Голячук // Збірник наукових праць Тернопільського національного економічного університету

«Економічний аналіз». – 2010. – Випуск 6. – С. 408-410.

2. Кулик Н. М. Інформаційна база для управлінського аналізу витрат підприємства легкої промисловості / Н.М. Кулик, О.В. Абрамова // Бізнес Інформ. – Науковий інформаційний журнал. 2012 р. – № 1. – С. 112 -115.

3. Лісовський І. В. Особливості формування системи інформаційно-аналітичного забезпечення управління витратами промислового підприємства / І. В. Лісовський, Є. М. Рудніченко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки : зб. наук. пр. – Полтава, 2014. - № 4. - С. 140-145.

4. Мокроусова Т. О. Управління витратами підприємств машинобудування : автореф. дис. ...канд. екон. наук: (08.00.04) / Т. О. Мокроусова ; Інститут економіки промисловості НАН України. – Д., 2007.

5. Пилипенко А.А. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств та їх об'єднань : монографія / А. А. Пилипенко, І. П. Дзьобко, О. В. Писарчук; за заг. ред. д. е. н., доцента А. А. Пилипенка. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 344 с.

6. Пилипенко А. А., Пилипенко Д. А. Технологія формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами в системі стратегічного розвитку підприємств // Проблеми економіки – 2010 – №3. – С. 76–83.

7. Проскурня С. С., Голуб Н. О. Методичні аспекти управління витратами на підприємствах [Текст] / С.С.Проскурня, Н. О. Голуб // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси : зб. наук. праць. – Луцьк, - 2013. - Вип. 10(37), Ч.4. – С. 156 - 160.

8. Ротман Н. Інформаційне забезпечення економічного аналізу і його основні принципи / Н. Ротман // Економічний аналіз. – 2010. - № 5. – С. 155– 160.

9. Яценко В.Ф. Методологічний генезис сутності та змісту обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством. // ВІСНИК ЖДТУ. Серія Економічні науки 2013. № 3 (65). С. 75-84. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/6944/1/75.pdf>.



#### **1.4. Управлінський облік виробничих запасів: логістичний підхід**

Сучасний стан розвитку національних промислових підприємств призвів до необхідності удосконалення управлінського обліку в цілому. Управлінський облік виробничих запасів – це дуже складний та важливий процес, оскільки неправильно прийняті рішення можуть призвести до суттєвих втрат на підприємстві. За умов підвищення рівня конкуренції величина виробничих запасів на підприємстві насамперед залежить від обсягів його операційної діяльності, особливого значення набуває створення автоматизованих систем управління запасами, основною складовою яких є управління виробничими запасами. Отже, недосконале опрацювання основних положень системи управління виробничими запасами на підприємстві суттєво впливає на рівень рентабельності підприємства та собівартість готової продукції. Поряд з цим постає нове завдання – заміна людського ресурсу засобом використання новітніх облікових програм та ІТ систем та створення ефективної виробничої логістичної системи обліку виробничих запасів.

Виробнича логістика на промислових підприємствах – це насамперед забезпечення безперервного, вчасного та економічно ефективного руху матеріальних потоків на всіх стадіях виробничого процесу відповідно до прогнозованих планів діяльності підприємства.

Виробничі запаси, а саме матеріальні потоки з'являються на підприємстві, як наслідок транспортування, складування і виконання інших дій із сировиною, напівфабрикатами і готовими виробами, тобто від первинного джерела сировини аж до кінцевого споживача. Завдяки використанню логістичної системи управління матеріальними потоками можна: швидко реагувати на зміни клієнтської бази, заощадити час між прибуттям сировини і матеріалів і поставкою товарів кінцевому споживачу, мінімізувати товарні запаси, заощадити час доставки товарів, прискорити процес отримання інформації, підвищити рівень сервісу.

Функціонування ефективної виробничої логістичної системи забезпечило б контроль на всіх ділянках виробничого процесу. Основна мета логістичної діяльності формулюється основним правилом логістики – правилом „7R”: потрібний товар (right product) потрібної якості (right quality) в потрібній кількості (right quantity) повинен бути доставлений в потрібний час (right time) і в потрібне місце (right place) потрібному споживачу (right customer) з потрібним рівнем затрат (right cost).

Логістичні процеси на промисловому підприємстві проходять декілька основних етапів. До першого етапу входять процеси складування та транспортування готової продукції. Другий етап складається з обслуговування клієнтів, обробки замовлень, складування, управління запасами готової продукції, транспортування, тобто можна сказати, що другий етап поєднує в собі всі логістичні функції. Після процесу обробки замовлень слідує процес доставки сировини, матеріалів на підприємство, прогнозування збуту, управління запасами матеріалів, незавершеного виробництва, закупівля сировини, матеріалів, проектування логістичних систем. Щоб визначити ефективність використання логістики на підприємстві систематично проводять аналіз діяльності і показники порівнюються зі стандартами якості. Четвертий етап поєднує всі функціональні області логістики, підприємства виходять на глобальний рівень роботи з урахуванням законів різних країн. Логістика також охоплює і митні операції, вводиться цілісна документація.

Організація матеріальних потоків насамперед залежить від розвитку транспортної інфраструктури. При цьому, важливо, щоб існувала інформаційна система, яка б містила в собі дані руху, маршрути, терміни, тощо. М.А. Окландер та О.П. Хромов виокремлюють такі основні функції логістичної системи:

- 1) фізичний розподіл: координацію з планом маркетингу; прогнозування попиту; сервіс; оперативно-календарне планування транспортування готової продукції; управління запасами готової

продукції; оброблення замовлень клієнтури; складування готової продукції; навантажувально-розвантажувальні та транспортно-складські роботи з готовою продукцією; постачання готової продукції; облік запасів готової продукції;

2) підтримку виробництва: координацію з планом фізичного розподілу; оперативно-календарне планування руху незавершеного виробництва; внутрішньозаводські переміщення матеріалів; навантажувально-розвантажувальні та транспортно-складські роботи з незавершеним виробництвом; доведення сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів до виробничих підрозділів; складування незавершеного виробництва; облік запасів незавершеного виробництва;

3) постачання: координацію з оперативно-календарним планом виробництва; вибір і проведення переговорів з постачальниками; планування потреби в матеріалах; складання оперативно-календарного плану постачання; транспортування сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів; складування виробничих запасів; навантажувально-розвантажувальні та транспортно-складські роботи з предметами постачання.

Логістична система організації виробництва включає в себе такі основні елементи:

- відмова від надлишкових запасів;
- відмова від завищеного часу на виконання основних і транспортно-складських операцій;
- відмова від виготовлення серій деталей, на які немає замовлення покупців;
- усунення простоїв устаткування;
- бов'язкове усунення браку;
- усунення нераціональних внутрішньозаводських перевезень;

– перетворення постачальників з протилежної сторони в доброзичливих партнерів.

Вивчаючи процес забезпечення промислових підприємств виробничими запасами науковці виокремили значну кількість витрат, пов'язаних з ними.

О.О. Андрухова та І.А. Якімов поділяють їх на такі 4 групи (табл. 1.6):

Таблиця 1.6

Витрати, пов'язані з виробничими запасами

Витрати на постачання	→ управління закупівлями, управління замовленнями, управління запасами, організація транспортування, організація складської діяльності та управління складським технологічним процесом
Витрати на підтримку виробництва	→ управління технологічними процесами, управління замовленнями у виробництві, управління технологічними запасами виробництва, підтримка стандартів якості і логістичного сервісу, організація роботи внутрішньовиробничого технологічного транспорту, управління методами обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості
Витрати на розподіл	→ транспортування, організація складської діяльності, ціноутворення, планування каналів розподілу, управління технологічним процесом складування, управління запасами, підтримка стандартів якості продукції і логістичного сервісу
Витрати на інформатизацію	→ управління процесом узагальнення логістичних витрат та визначення напрямків інформаційних потоків, управління витратами на формування інформаційних потоків, створення і функціонування загальної управлінської інформаційної логістичної системи

Витрати, пов'язані з утриманням та використанням виробничих запасів (логістичного напрямку) поділяються на такі:

- визначення термінів подачі замовлень для своєчасного поповнення запасів;
- транспортні витрати та експедиційні витрати;
- витрати на технологічні цілі та підвищення кваліфікації працівників (у разі змін виробничої програми, технологій);
- витрати на навантажувально-розвантажувальні роботи;
- витрати на перевірку якості та кількості отриманого замовлення та визначення технології його приймання;

- зупинка виробничого процесу та відповідна втрата часу (зокрема, оплата простоїв);
- вартість відкладених та втрачених замовлень.

Таким чином, одне із основних завдань діяльності управлінського персоналу – це пошук інформації про логістичні витрати так, як вони не мають відокремленого відображення у бухгалтерській звітності. Тому так важливо побудувати ефективну виробничу логістичну систему на підприємстві, адже від неї залежить конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Інформаційний потік – це система рухомих в логістичній системі повідомлень, які функціонують задля управління, аналізу та контролю будь-яких логістичних операцій. Інформаційний потік складається з паперових та електронних документів.

Значущим елементом будь-якої логістичної системи є підсистема, що забезпечує проходження і обробку інформації, яка при найближчому розгляді сама розгортається у складну інформаційну систему, що складається з різних підсистем. Так само, як і будь-яка інша система, інформаційна система повинна складатися з впорядковано взаємозалежних елементів та володіти деякою сукупністю інтегративних якостей. Для прийняття ефективних управлінських рішень щодо процесу постачання виробничих запасів на підприємство працівникам потрібно володіти достатньою інформацією про нього. На основі такої інформації складається стратегічний план розвитку підприємства, адже саме цей процес впливає на грошовий потік підприємства і забезпечує його безперервну виробничу діяльність.

Упровадження інформаційної системи управління забезпечує швидке реагування на зміни кон'юнктури ринку, раціоналізувати виробничий процес, автоматизувати основні операції, які відбуваються на підприємстві.

Інформація впливає на дві важливі ланки логістики – управління та прогнозування замовлень, адже працівники мають володіти точною і достовірною інформацією для того, щоб уникнути та прогнозувати неточності розрахунків, тощо. Недарма вчені виокремлюються найефективнішу

логістичну систему «точно в термін», яка на сьогодні стала обов'язковою умовою перевезень. Також набувають популярності такі системи, як «швидке реагування» та «безперервне поповнення запасів».

Таблиця 1.7

Потреби, які має забезпечити робота логістичної системи на підприємстві.

Потреби, які має забезпечити робота логістичної системи на підприємстві.
1. Побудова стратегій постачання виробничих запасів;
2. Управління виробничими запасами;
3. Пошук надійних постачальників та укладання договорів із ними;
4. Управління підготовкою матеріальних цінностей до споживання;
5. Моделювання транспортної доставки;
6. Управління транспортною системою (зовнішньою і внутрішньою);
7. Управління технічним забезпеченням;

Ефективним на промисловому підприємстві буде використання стратегії «розміщення складів поблизу виробництва». Для цього менеджерам потрібно визначити причини, які призвели до неефективного складського господарства, визначити нові цілі його функціонування, розглянути обмеження та розробити систему показників для оцінки діяльності вже нового складського господарства і, найважливіше, розробити план його оптимізації. Основні переваги використання логістичного підходу на підприємстві є такі:

- зменшення транспортних витрат;
- скорочення часу проходження запасів по логістичному ланцюгу;
- підвищення якості виробничих запасів;
- скорочення витрат ручної праці та витрат на операції з вантажем.

Важливо розуміти, що сучасний національний бізнес, який поділяється на виробництво та логістику, на 15% складається з виробництва, а 85% – з логістики. Ефективним шляхом також є створення на підприємстві власної інфраструктури (складсько-транспортної), також можна залучати сторонні організації, так звані, логістичні посередники: перевізні компанії, митні брокери, страхові та інші служби.

## Фактори, які впливають на організацію процесу товароруху

Транспортні	Торгові	Виробничі	Людський
1. Наявність та стан транспортних шляхів. 2. Види транспорту, що використовуються для перевезення.	1. Розміри, розміщення та галузь підприємства. 2. Ступінь складності. 3. Асортименту товару; 4. Структура та рівень організації товаропостачання	1. Розміщення виробництва. 2. Галузь діяльності.	1. Рівень кваліфікації персоналу. 2. Дотримання техніки безпеки. 3. Швидкість реагування на зміну оперативної обстановки на ринку.

Отже, варто зазначити, що на організацію логістичної системи підприємства значний вплив мають не тільки внутрішні фактори, а і зовнішні. Рівень розвитку транспортної системи держави – один із головних зовнішніх факторів. Також для економії ресурсів слід правильно обрати транспортний засіб, враховуючи відстань перевезень, стан і специфіку виробничого запасу, який транспортується. На вибір виду транспорту впливає ряд факторів, у тому числі: вартість перевезення, час доставки, частота відправлень, надійність дотримання графіка доставки вантажу, здатність перевозити різні вантажі, здатність доставити вантаж у будь-яку точку території.

Загальний аналіз товароруху країни наведено на рис. 1.5.



Рис. 1.5 Загальний обсяг товароруху в Україні за видами транспорту станом на 1 грудня 2017 р., млн.т/км

Сучасна транспортна структура України знаходиться на порівняно низькому рівні. Відсутність координації при плануванні промислово-транспортних логістичних зон спричинило великий ріст витрат у сфері виробництва.

Найефективнішими логістичними системами, які використовуються як і в Україні, так і за кордоном являються:

- KANBAN (японська карткова система виробничої логістики);
- OPT – Optimized Production Technology (оптимізована виробнича технологія);
- JIT – Just in Time (система постачання точно в термін);
- MRP 1, 2, 3 – Material Requirements Planning (планування матеріальних потреб);
- ABC-XYZ (системи управління запасами);
- ERP – Enterprise Resource Planning (планування ресурсів підприємства);
- DRP 1, 2 – Distribution Requirements Planning (планування збутових потреб та ресурсів);
- LRP – Logistics Resource Planning (планування логістичних ресурсів);
- CRM – Continuous Replenishment Management (управління безперервним поповненням запасів);
- EDI – Electronic data Interchange (електронний обмін даними);
- LP – Lean Production (заощадливе виробництво);
- SCM – Supply chain management (управління ланцюгом (ланцюгами) поставок);
- TMB – Time-based logistics (логістика в реальному масштабі часу);
- VAL – Value added logistics (логістика доданої вартості); E-logistics (електронна логістика);
- VL – Virtual logistics (віртуальна логістика);



– CALS – Computer-aided Acquisition & Logistic Support (автоматизована система логістичного управління дослідженнями, проектуванням, виробництвом та експлуатацією високотехнологічної продукції).

Використання даних логістичних систем значно зменшують вартість логістичних витрат на зберігання виробничих запасів, зменшують кількість запасів за допомогою визначення точного місця постачань, скорочують потреби в додаткових складських площах, зменшують транспортні витрати, тощо. В сучасних умовах господарювання найдоцільнішим буде логістичний підхід до управління виробничими запасами. Логістична система являється дуже зручною та ефективною для менеджерів, бо має низку переваг, основна серед яких – регламентація операцій логістики та відображення їх у системі управлінського обліку. Правильно побудована логістична система на підприємстві впливає на економічну стабільність підприємства та допомагає швидко реагувати на вплив внутрішніх та зовнішніх чинників.

В зв'язку з швидким розвитком інформаційних технологій з'являється потреба в розширеній інформації для управління центрами витрат та сферами відповідальності. Доцільно використовувати сумісні інформаційні системи, в яких би поєднувались дані бухгалтерського, управлінського та логістичного секторів. Головна мета логістики у сфері управління запасами – це оптимізація процесів, пов'язаних з їх рухом, а також оптимізація інформаційних потоків щодо запасів для забезпечення їх контролю та ефективності використання.

#### Список використаних джерел

1. Амітан, В.Н. Логістизація процесів в організаційно-економічних системах [Текст] / В.Н. Амітан, Р.Р. Ларіна, В.Л. Пілюшенко. – Донецьк: ТОВ “Юго-Восток, Лтд”, 2003. – 73 с.
2. Аникин Б. А. Логистика: [учебное пособие] /Б. А. Аникин, Т. А. Родкина. – М.: Проспект, 2007. – 399 с.

3. Кальченко А.Г. Логістика: підручник / Кальченко А.Г. – К.: КНЕУ, 2006. – 284 с.

4. Лола Ю. Ю. Управління матеріальними ресурсами на підприємстві (логістичний та реінжиніринговий підхід) [Текст] : дис... канд. екон. наук: 08.00.04 – економіка і управління підприємствами / Ю. Ю. Лола ; Харківський національний економічний ун-т. – Харків, 2009. – 202 с.

5. Костюченко Л. Використання логістичних методів та моделей в системі матеріально-технічного забезпечення залізничного транспорту / Л. Костюченко // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. – Вип. 10. – Д.: Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. – 2006. – №10. – С. 187-191.

6. Самойлик Ю. В. Економічний механізм формування стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства / Ю. В. Самойлик // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3. – С. 94-98.

### **1.5. Економічна сутність основних засобів та їх роль за сучасних умов господарювання**

Сучасний етап розвитку економіки пов'язаний з кардинальними змінами в структурі, формах власності, в організації та управлінні виробництвом. Це потребує вдосконалення системи облікової інформації для прийняття управлінських рішень. Трансформація обліку здійснюється в рамках реалізації стратегічного курсу нашої держави на інтеграцію до світового економічного простору, що передбачає адаптацію законодавства України до європейського рівня. За ринкових відносин відбуваються якісні зміни за всіма сферами управління, і в бухгалтерському обліку, зокрема, шляхом прийняття законів та інших нормативно-правових документів. Пошук найоптимальних економічних рішень вимагає удосконалення організаційних, історичних і законодавчо-правових нормативів облікової системи.

Одним з важливих питань є підвищення ефективності використання основних засобів, оскільки від вирішення цієї проблеми залежить фінансовий стан підприємства, конкурентоспроможність його продукції на ринку. Передумовою здійснення будь-якого процесу є наявність відповідних засобів праці, оскільки їх склад і структура визначають вид діяльності та виробничу потужність підприємства.

Вагомий внесок у розвиток теоретичних засад і методичних підходів до вирішення проблемних питань облікової системи за ділянкою основних засобів внесли вчені-економісти, зокрема: Білуха М.Т., Власюк Г.В., Голов С.Ф., Голованов О.М., Гомберг Л.І., Дем'яненко М.Я., Завгородній В.П., Замлинський В.А., Зиміна О.І., Кірейцев Г.Г., Костюченко В.М., Кужельний М.В., Лишиленко О.В., Лищенко О.Г., Лінник В.Г. Муріна Т.С., Палій В.Ф., Панасенко А.П., Петрова І.В., Сопко В.В., Сук Л.К., Ткаченко Н.М., Чебанов Н.В., Чернелевський Л.М., Чеснаков Л.С., Шуліка Ю.О. Проте, висвітлені результати досліджень щодо обліку, аналізу і аудиту основних засобів є недостатніми, потребують удосконалення і уточнення. Отже, роль і значення засобів праці у виробничому процесі та значна їх частка в загальній вартості активів визначають економічний зміст категорії «основні засоби» та свідчать про актуальність обраного дослідження.

Метою дослідження є вивчення економічної сутності основних засобів та надання пропозицій щодо вдосконалення обліку основних засобів на підприємстві.

Для досягнення означеної мети поставлені такі завдання, а саме: розкрити економічну сутність основних засобів, вивчити законодавчо-правове регулювання облікової системи в Україні, запропонувати напрямки вдосконалення обліку основних засобів на підприємстві.

Сучасна ринкова економіка спонукає підприємства до впровадження новітньої техніки та технологій, розширює діапазон можливостей щодо використання нових фінансових інструментів та механізмів. Питаннями, які потребують подальшого дослідження є: питання визначення первісної вартості об'єктів основних засобів, отриманих з різних джерел; питання визначення ліквідаційної та переоціненої вартості.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин у результаті еволюції різних сфер життя суспільства, а також проведення численних досліджень спостерігається неконвенційність понятійно-категорійного апарату бухгалтерської науки, що негативно впливає на трактування економічних явищ і процесів як об'єктів нормативного регулювання та управління.

Якісно і повноцінно розроблений понятійний апарат в частині трактування сутності основних засобів як об'єкта бухгалтерського обліку дозволяє побудувати ефективну структуру, здатну достовірно відображати всі операції з основними засобами на рахунках бухгалтерського обліку з метою формування достовірної інформації про них у фінансовій звітності.

Основні засоби, які використовуються в процесі функціонування та діяльності підприємства, складають матеріальну основу продуктивних сил, а їх наявність та склад визначає економічний потенціал суспільства.

Слушною є думка Л. В. Городянської, що «трактування основних засобів у даний час має складний багатоаспектний характер і різне цільове призначення (терміном «засоби праці» визначають прогресивність продуктивних сил у суспільстві; поняття «основні фонди» є основним елементом національного багатства країни; «основні виробничі фонди» визначають матеріально-технічну базу і прогресивність технологічного укладу; «основні засоби» застосовується для відображення основних виробничих фондів у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності; термін «основний капітал» використовується при визначенні інвестицій за напрямками, джерелами фінансування, формами власності, видами економічної діяльності; «виробничий апарат» вимірюється через визначення виробничих потужностей і оцінку технологій, що використовуються; «виробничий потенціал» розглядається як здатність наявних реальних активів забезпечити функціонування та виробничу діяльність підприємства)» [2, с. 19].

Основні засоби, як підвид та складова необоротних активів, відповідають всім законодавчо визначеним ознакам необоротних активів,

проте від інших складових їх відрізняє матеріальна форма, стан, що характеризується придатністю до експлуатації, відсутністю біологічних перетворень. Вони не є заборгованістю, інвестиціями в інші підприємства, їх вартість має бути вище законодавчо врегульованої вартісної межі.

Системне вивчення принципів бухгалтерського обліку основних засобів у сучасній системі та за МСФЗ сприяє удосконаленню нормативно–правового забезпечення обліку на основі визначення основних відмінностей та оцінки ступеня існуючих концептуальних суперечностей облікової практики, що дозволяє привести у відповідність нормативну базу України в частині об'єкта дослідження не лише до міжнародних стандартів, а й до обраного напрямку інноваційного розвитку країни та переходу до інформаційного суспільства.

Основними нормативними актами є П(С)БО 7 «Основні засоби» [8] та Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів [4], які визначають методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації щодо основних засобів.

Відповідно до вищезазначених нормативних документів, «основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх в процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)» [4; 8].

Термін «основні засоби» визначено підпунктом 14.1.138 пункту 14.1 статті 14 ПКУ – це матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що признаються платником податку для

використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) [10].

Вивчення теоретичних положень, опублікованих праць вітчизняних вчених, практики діяльності підприємств свідчить, що облік основних засобів останнім часом дещо ускладнився, а низка проблем негативно впливає на процес управління виробництвом, знижуючи ефективність використання основних засобів. До кола таких проблем можна віднести різні підходи до термінології сутності основних засобів у обліку й системі оподаткування, принципів оцінки основних засобів.

Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» [8] та Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів [4], виділяють такі критерії їх визнання: існує імовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди від його використання; вартість його може бути достовірно визначена.

Об'єкт основних засобів, який відповідає критеріям визнання активом, оцінюють за його собівартістю. Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» [8], одержані основні засоби зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю, їх оцінка регулюється стандартами бухгалтерського обліку.

Національні П(С)БО мають відмінності від міжнародних стандартів обліку в частині капіталізації відсотків за кредити, витрат на ремонти. Слушною є думка О. В. Щирської, що «дуже важливим для підприємства є правильність оцінки первісної вартості основних засобів, внесених власниками в статутний капітал, тому що від цього прямо залежить реальність величини власного капіталу» [15, с.7]. П(С)БО 7 «Основні засоби» [8], Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів [4] та П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» [6] розкривають економічний зміст всіх існуючих видів оцінки (табл. 1.9).

## Характеристика видів оцінки основних засобів

Вид вартості	Економічний зміст оцінки
Первісна вартість	Історична (фактична) собівартість основних засобів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) основних засобів
Залишкова вартість	Первісна вартість за вирахуванням зносу
Вартість, яка амортизується	Первісна або переоцінена вартість основних засобів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості
Ліквідаційна вартість	Сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією)
Переоцінена вартість	Вартість основних засобів після їх переоцінки
Справедлива вартість	Сума, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату
Чиста вартість реалізації	Справедлива вартість основних засобів за вирахуванням очікуваних витрат на його реалізацію

Склад первісної вартості залежить від джерела надходження основних засобів. Слід зауважити, що основною складовою первісної вартості у підприємств є суми, що сплачують постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків). Також слід пам'ятати, що до складу первісної вартості основних засобів також можуть бути включені відсотки за кредит, отриманий для будівництва основних засобів. При цьому відповідно до П(С)БО 31 «Фінансові витрати» [13] об'єкт основних засобів вважається кваліфікаційним активом.

У разі безоплатного отримання основних засобів їх первісна вартість дорівнює їх справедливій вартості на дату отримання з урахуванням витрат, передбачених п.8 П(С)БО 7 [8]. Якщо основні засоби внесені засновниками до статутного капіталу підприємства, то первісною вартістю є справедлива вартість, погоджена засновниками (учасниками) підприємства.

Аналіз чинної правової бази свідчить, що загалом, в Україні створено необхідні нормативні засади з питань обліку основних засобів.

Із прийняттям нормативних документів в організації і методиці бухгалтерського обліку основних засобів, з'явилися поняття та економічні категорії, такі як «справедлива вартість», «визнання активів», «майбутня

економічна вигода» та інші, використання яких є вагомим чинником ефективної організації обліку основних засобів.

Таблиця 1.10

Перелік стандартів, що регулюють ведення обліку основних засобів

Номер та назва стандарту	Об'єкт регулювання	Застосування та визначення
НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [5]	Мета, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів.	Розкриває склад та елементи фінансової звітності, наводить якісні характеристики фінансової звітності та принципи її підготовки та регулює розкриття інформації у фінансовій звітності
П(С)БО 7 «Основні засоби» [8]	Методологічні засади формування інформації про основні засоби у бухгалтерському обліку та звітності	Наводить критерії визнання об'єкта основних засобів активом, вказує на методи оцінки, переоцінки та амортизації основних засобів, регулює формування інформації про зменшення корисності та вибуття основних засобів, а також розкриття інформації про них у примітках до фінансової звітності.
П(С)БО 14 «Оренда» [11]	Методологічні засади формування інформації в бухгалтерському обліку про оренду необоротних активів та розкриття її у фінансовій звітності	Вирізняє фінансову та операційну оренду, і відповідним чином надає інформацію про ведення обліку оренди як в орендаря, так і в орендодавця, про продаж активу з укладанням угоди про його одержання продавцем в оренду і розкриття інформації про оренду в примітках до фінансової звітності
П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [7]	Методологічні засади формування інформації в бухгалтерському обліку про необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу	Визначає критерії визнання та оцінки необоротних активів, утримуваних для продажу, визнання та оцінку припиненої діяльності, та вказує інформацію, що наводиться в примітках до фінансової звітності про активи та групи вибуття, утримувані для продажу, а також припинену діяльність
П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів» [12]	Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про зменшення корисності активів та її розкриття у фінансовій звітності	Визначає критерії визнання та оцінки зменшення корисності активів, надає інформацію про облік відновлення корисності активу, зменшення та відновлення корисності групи активів, яка генерує грошові потоки та її розкриття у примітках до фінансової звітності
П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» [14]	Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про інвестиційну нерухомість	Визначає критерії визнання та оцінки інвестиційної нерухомості, умови переведення нерухомості до інвестиційної нерухомості та виведення зі складу інвестиційної нерухомості, вибуття інвестиційної нерухомості, та відображення таких операцій у примітках до фінансової звітності



Дослідження свідить, що є підприємства, які переходять на міжнародні стандарти ведення обліку, тому, слід проаналізувати сутність основних засобів. Підходи до трактування основних засобів в законодавстві та згідно МСБО 16 «Основні засоби»[3] представлені табл. 1.11.

Таблиця 1.11

Поняття «основні засоби» згідно нормативно-правових документів

Нормативний документ	Визначення основних засобів
П(С)БО 7 «Основні засоби» [8]	матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).
МСБО 16 «Основні засоби» [3]	матеріальні об'єкти, які утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг, для надання в оренду іншим або для адміністративних цілей та використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного звітного періоду.
Податковий кодекс України [10]	матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік).

Питання обліку основних засобів розглядалось багатьма вченими. Проте, незважаючи на значну кількість дослідження даного питання, кожне підприємство має свої особливості і потребує конкретних заходів щодо вдосконалення обліку основних засобів. Нормативними актами, зокрема – Планом рахунків [93], Інструкцією про застосування Плану рахунків [9], П(С)БО 7 «Основні засоби» [8] не охоплено всіх питань, які виникли за ділянкою обліку основних засобів.

Аналіз нормативно-правової бази свідчить, що облік основних засобів має тенденцію до ускладнення, а внаслідок, виникають проблеми, які мають негативний вплив на процес управління виробництвом знижуючи ефективність їх використання. Проблемними питаннями є такі:

- різні підходи щодо термінології та визначення економічної сутності основних засобів для потреб фінансового обліку та в системі оподаткування;
- проблема оцінки основних засобів;
- підвищення інформативності первинних документів з обліку основних засобів;
- проблема інформаційного забезпечення управління матеріально-технічною базою.

Застосування в обліковій практиці Плану рахунків та Національних стандартів дає змогу виявити недоліки і переваги (табл. 1.12), зокрема:

Таблиця 1.12

### Переваги та недоліки застосування Плану рахунків та П(С)БО

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> <li>- зрозумілість вітчизняного обліку для іноземних інвесторів;</li> <li>- узгодженість Плану рахунків з фінансовою звітністю;</li> <li>- регламентація основних ділянок обліку положеннями, які сприяють при його веденні використовувати різні варіанти і кожному підприємству обирати найефективніші для нього методи.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- значна трудомісткість трансформаційних процесів;</li> <li>- деякі стандарти, написані важко доступною мовою і є не досить зрозумілими;</li> <li>- в нормативних актах не охоплено питань, які виникли у зв'язку з реформуванням обліку основних засобів;</li> <li>- амортизація основних засобах нараховується в бухгалтерському обліку з наступного місяця після введення їх в експлуатацію. В П(С)БО 7 такої чіткості немає, у п. 29 стандарту зазначено, що «нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, у якому об'єкт став придатним для корисного використання». Однак придатним для корисного використання може бути й обладнання, яке не потребує монтажу і зберігається на складі, а також інші види капітальних інвестицій. Таке визначення може спричинити формування неправильної думки на практиці стосовно того, що на капітальні інвестиції також можна нарахувати амортизацію. У зв'язку із зазначеним, передостанній абзац п.29 П(С)БО 7 слід викласти в такій редакції: «Нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, у якому об'єкт основних засобів було введено в експлуатацію» [1,с.135].</li> </ul>

Суттєвими є проблеми складності оцінки основних засобів, які полягають у виборі вартості, за якою їх слід вимірювати.

Згідно норм П(С)БО 7 «Основні засоби» підприємства можуть використовувати два види оцінки вартості основних засобів: за первісною або за справедливою вартістю [8].

Традиційним способом оцінки в обліковій практиці є відображення основних засобів за первісною вартістю, яка складається з фактичних витрат на їх виробництво і придбання. Проте, при оцінці основних засобів в умовах інфляційних процесів застосування первісної вартості призводить до негативних наслідків. Проблемними питаннями оцінки за справедливою вартістю основних засобів, є:

1. Відсутність методичних основ обґрунтованого визначення вихідної оцінки основних засобів, що є досить важливим.
2. Використання поняття «справедлива вартість» в П(С)БО, оскільки ринкові ціни не можна назвати справедливими, так як вони не можуть бути одночасно справедливими для двох учасників ринку – продавця і покупця.
3. При виборі об'єктивного методу оцінки основних засобів слід мати на увазі, що не існує такої оцінки, яка б задовольняла вимоги всіх без винятку користувачів фінансової звітності.

Облік основних засобів має здійснюватися з урахуванням вимог чинного законодавства та мати таку структуру: введення в експлуатацію об'єктів основних засобів, поліпшення та ремонту, ліквідації, нарахування амортизації.

Методичні засади переоцінки основних засобів визначено П(С)БО 7 «Основні засоби» [8]. Підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу. У разі переоцінки об'єкта основних засобів на ту саму дату здійснюється переоцінка всіх об'єктів групи основних засобів, до якої належить цей об'єкт.

Порогом суттєвості для проведення переоцінки або відображення зменшення корисності об'єктів основних засобів може братися величина, що дорівнює одному відсотку чистого прибутку (збитку) підприємства, або величина, що дорівнює 10-відсотковому відхиленню залишкової вартості об'єктів основних засобів від їх справедливої вартості.

Переоцінена первісна вартість та сума зносу об'єкта основних засобів визначається множенням відповідно первісної вартості і суми зносу об'єкта основних засобів на індекс переоцінки. Індекс переоцінки визначається діленням справедливої вартості об'єкта, який переоцінюється, на його залишкову вартість.

Як уже зазначалося, порядок переоцінки основних засобів регламентується П(С)БО 7. Так, відповідно до п.16 П(С)БО 7 [8], підприємствам дозволяється переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість такого об'єкта істотно відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу. Згідно з п.17 П(С)БО [8], переоцінена вартість і сума зносу об'єкта основних засобів визначаються

множенням, відповідно, первісної вартості і суми зносу об'єкта основних засобів на індекс переоцінки. До прийняття ПКУ, облік основних засобів та методи нарахування амортизації для підприємств України регламентувались П(С)БО 7 «Основні засоби» [8] та іншими законодавчими актами, які не мали методологічної єдності і між ними існували суттєві розбіжності, зокрема, у визначенні термінів «основні засоби» та «основні фонди», «амортизація» та «вартість активів, яка амортизується», у класифікації обліку, переоцінці, порядку вибуття.

Прийняття ПКУ [10] усунуло розбіжності між нормативними документами та вдалося максимально зблизити податковий та бухгалтерський облік основних засобів. Редакція ПКУ [10] нівелює розбіжності у назвах, використовуючи термін «основні засоби», гармонізує поняття амортизації, вартості, що амортизується, первісної, ліквідаційної, строк корисного використання (більше року або понад операційний цикл, якщо він довший за рік) та вартісний критерій (понад 6000 грн.).

Класифікація основних засобів в податковому обліку передбачає 16 груп; встановлено мінімально допустимий строк корисного їх використання у розрізі кожної із груп: для будівель – 20 років, транспортних засобів – 5 років. Податковим кодексом [10] введено пооб'єктний облік основних засобів за усіма групами. Облік вартості, що амортизується, ведеться за кожним об'єктом, який входить до складу окремої групи основних засобів, у тому числі вартість ремонту, поліпшення засобів, отриманих безоплатно або наданих в оперативний лізинг (оренду), як окремий об'єкт амортизації.

Нарахування амортизації основних засобів здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, помісячно (замість щоквартальних норм амортизації основних засобів), починаючи з місяця, що настає за місяцем введення об'єкта основних засобів в експлуатацію, призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання, консервації та інших видів поліпшення та консервації.

У разі зміни очікуваних економічних вигод від використання основних засобів амортизація нараховується виходячи з нового строку корисного використання, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання (крім виробничого методу нарахування амортизації). У разі здійснення витрат на самостійне виготовлення основних засобів для власних виробничих потреб вартість об'єкта основних засобів, яка амортизується, збільшується на суму усіх виробничих витрат, що пов'язані з їх виготовленням та введенням в експлуатацію. Податковим кодексом [10] надано можливість застосовувати однакові методи нарахування амортизації в податковому та фінансовому обліку.

Амортизація основних засобів нараховується із застосуванням методів: прямолінійного, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивного, виробничого. Дані методи нарахування амортизації повністю відповідають бухгалтерським методам, відсутній податковий метод.

Проблемним питанням є порядок визначення ліквідаційної вартості основних засобів через складність оцінки активів у майбутньому. Завдяки централізованим нормам усереднених відсотків ліквідаційної вартості основних засобів за групами, визначення вартості, яка амортизується, матиме об'єктивніший характер, зникнуть розбіжності у сумі ліквідаційної вартості одних і тих же активів, спроститься порядок її визначення, що підвищить якість облікової інформації.

Слід звернути увагу на зміни, насамперед, у частині підвищення оперативності та ефективності обліку основних засобів підприємств, що вимагає вирішення таких завдань, зокрема, дослідження: чинної методики нарахування амортизації, обліку зносу основних засобів та аналіз їх організації; методики обліку основних засобів, впливу на них змін податкової політики та виявлення шляхів її вдосконалення.

Облік основних засобів слід будувати із урахуванням таких чинників:

довготривалого терміну використання об'єктів, протягом якого їх необхідно обліковувати;

технічно складної та багатокомпонентної будови, яку необхідно детально відображувати в облікових регістрах;

необхідність проведення ремонтів, реконструкції, модернізації основних засобів призводить до зміни їх первісних характеристик, які потрібно своєчасно відображувати у регістрах обліку;

коштовність об'єктів вимагає адекватної організації процесів їх приймання, списання, а також і обліку наявності, які б забезпечували їх цілісність і збереження у робочому стані.

Таким чином, щойно сказане, дозволяє запропонувати наступні напрями удосконалення обліку основних засобів на підприємстві:

1) брати до уваги обґрунтоване визначення поняття основних засобів;

2) врахування довготривалого терміну використання об'єктів, протягом якого їх слід обліковувати та технічно складної та багатокомпонентної будови, яку детально відображувати в облікових регістрах;

3) удосконалення та спрощення робочої документації з аудиту основних засобів підприємства;

4) розробка заходів щодо збереження приватної власності, унеможливлення крадіжок майна, руйнування об'єктів є однією із основних проблем, що постійно постають перед суб'єктами господарювання.

Організація обліку основних засобів має бути цілісною, єдиною системою взаємопов'язаних, взаємоузгоджених способів і методів обліку, які охоплюють увесь комплекс облікових процедур. Пріоритетними завданнями обліку основних засобів є:

- правильне документальне оформлення та своєчасне відображення в регістрах обліку надходження, внутрішнього переміщення й вибуття об'єктів основних засобів;

- контроль за їх збереженням;

- контроль за витратами на ремонт, а також за ефективністю їх використання;

- правильне обчислення та відображення в обліку сум амортизації;

- отримання документально обґрунтованих даних щодо наявності та руху основних засобів за місцями їх експлуатації, а також у розрізі осіб, відповідальних за її збереження;

- виявлення результатів від реалізації об'єктів основних засобів або іншого їх вибуття.

Отже, доцільно удосконалювати теоретичні і практичні засади обліку основних засобів у напрямі розширення її управлінських можливостей,

максимально пристосовуюючи до практичних потреб суб'єктів підприємництва. Основними шляхами удосконалення обліку основних засобів є раціоналізація форм документів і реєстрів обліку, методів і способів збирання, обробки і узагальнення облікової інформації, адаптованих до сучасних умов.

#### Список використаних джерел

1. Бондар О. До питання оцінки основних засобів підприємства в бухгалтерському обліку [Текст] / О. Бондар // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 3. – С. 23-28.
2. Городянська Л.В. Відтворення основних засобів на підприємствах України: теорія і практика обліку та аналізу : монографія / Л. В. Городянська. – К. : КНЕУ, 2008. – 224 с.
3. МСБО 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.minfin.gov.ua/document/92427/МСБО\\_16.pdf](http://www.minfin.gov.ua/document/92427/МСБО_16.pdf).
4. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів» від 30.09.2003 р. №561 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/oneregulations/14281>
5. Національне П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. наказом МФУ 28 лютого 2013 р. ]: [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
6. П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств»: затв. наказом МФУ 7 липня 1999 р.]: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>
7. П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», затв. наказом МФУ від 27 квітня 2000 року № 92, зі змінами та доповненнями - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
8. П(С)БО 7 «Основні засоби», затв. наказом МФУ від 27 квітня 2000 року № 92, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0288-00>
9. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу,

зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс]: затв. наказом МФУ від 30.11.1999 р.: [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>

10.Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

11.П(С)БО 14 «Оренда» затверджено наказом МФУ від 28 липня 2000 р. № 181 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

12.П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів" затверджено наказом МФУ від 24 грудня 2004 р. N 817. зі змінами та доповненнями - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

13.П(С)БО 31 «Фінансові витрати» затв. наказом МФУ від 28 квітня 2006 р. N 415. зі змінами та доповненнями - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

14.П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» затв. наказом МФУ від 2 липня 2007 р. № 779. зі змінами та доповненнями - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

15.Щирська О. В. Облік і внутрішній контроль амортизації основних засобів: теорія і методологія: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами діяльності)» [Електронний ресурс] / Щирська О. В.; Національна академія статистики, обліку та аудиту. – Київ, 2013. – 20 с. – Режим доступу: <http://mydisser.com/ua/catalog/view/14010.html>.

## **1.6. Особливості нарахування амортизації основних засобів в контексті законодавчих змін**

Основою реформування податкової системи України має бути визнання того факту, що в цілому податкова система України вже склалася, і попри всі свої недоліки, не повинна розглядатись як така, що має підлягати значному реформуванню. Тобто створення нової законодавчої бази у сфері оподаткування повинно відповідати традиціям



існуючої податкової системи. Також за проблему вважалися значні відмінності між бухгалтерським та податковим обліком. Бухгалтерський облік основних засобів ведеться згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» [5], а податковий облік основних засобів до 01.01.2011 року вівся згідно з основним нормативним документом: Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» [2], а з 01.01.2011 року основні методи і прийоми податкового обліку та амортизації помінялися у зв'язку з впровадженням Податкового кодексу України [1]. Варто зазначити, що впровадження Податкового кодексу України наблизили облік та нарахування податкової амортизації до бухгалтерського.

Амортизація завжди була дискусійною темою і її дослідження ніколи не втрачало актуальності. Проблематику сутності та реформування амортизаційної політики підприємств відображено в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, серед них: А. Армуцці, Л. Бабич, Н. Бабяк, В. Баранов, П. Тютюнник, В. Бойко, М. Борисенко, В. Будавей, Ф. Бутинець, М. Ван-Бред, В. Козак, О. Гненний, М. Крупка, Л. Лозовський, П. Павлов, Д. Палтерович, М. Пушкар, Ю. Стадницький, А. Чухно, С. Шульман, І. Назарбаєва. Зокрема, І. Назарбаєва доводила, що зміну ролі та місця амортизації у податковому обліку можна відносити до числа найбільш важливих змін податкового законодавства; Гненний О.М. досліджував методи оцінки майна та майнового права в Україні; Тютюнник П.С. досліджував взаємозв'язок фінансового і податкового обліку з метою їх поєднання при обліку витрат на ремонти, модернізацію та реконструкцію основних засобів. Не зважаючи на значну кількість праць щодо амортизаційної політики підприємств, прийняття у 2010 р. Податкового кодексу України зумовило необхідність ґрунтовно опрацювати новаторства, що стосуються амортизації.

Метою дослідження є висвітлення порядку визначення та нарахування амортизації у контексті Податкового кодексу [1], який зазнав істотних змін. Реалізація мети статті зумовила необхідність вирішення деяких завдань: проаналізувати статті Податкового кодексу України стосовно класифікації основних засобів та методів нарахування амортизації, а також

намітити положення податкового кодексу стосовно нарахування амортизації, які потребують детального вивчення.

Згідно з пунктом 26 П(С)БО 7 [5] для нарахування амортизації основних засобів (крім інших необоротних матеріальних активів) передбачено п'ять основних методів:

- прямолінійний;
- зменшення залишкової вартості;
- прискореного зменшення залишкової вартості;
- кумулятивний;
- виробничий.

Але останнім абзацом цього ж пункту встановлено, що у бухгалтерському обліку можна застосовувати й норми та методи нарахування амортизації основних засобів, передбачені податковим законодавством.

Варто зазначити, що правове регулювання амортизації в ПКУ [1] є недостатньо систематизованим. Окрім основних статей 144-148 Розділу III «Податок на прибуток підприємств», потрібно застосовувати положення п. 6 та п. 14 підрозділу 4 «Особливості справляння податку на прибуток підприємств» Розділу XX «Перехідні положення» у комплексі з визначенням понять, які зазначені в Розділі I «Загальні положення».

Слід відмітити, що у законодавстві України поняття «амортизація» трохи різняться, тому порівняємо їх у табл. 1.13.

Таблиця 1.13

Поняття «амортизація» за законодавством України

П(С)БО 7 «Основні засоби» [5] п.4	Амортизація – систематичний розподіл вартості необоротних активів, що амортизуються протягом періоду їх корисного використання(експлуатації).
Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [2] ст.8	Амортизація основних фондів і нематеріальних активів – це поступове віднесення витрат на їх придбання, виготовлення або поліпшення, на зменшення скоригованого прибутку платника податку в межах норм амортизаційних відрахувань.
Податковий кодекс України [1] ст. 14 пп.14.1.3	Амортизація – систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних і нематеріальних активів, що амортизуються протягом терміну їх корисного використання(експлуатації).
М(С)БО 16 «Основні засоби» [4]	Амортизація – це систематичний розподіл активу, що амортизується, протягом строку його корисної експлуатації.

Доцільно також описати відмінності щодо розуміння поняття «основні засоби», яке було введено в ПКУ [1] замість категорії «основні фонди». Відповідно до пп. 14.1.138 п. 14.1 ст. 14 Розділу I ПКУ [1], основними засобами визнають матеріальні активи, зокрема запаси корисних копалин, наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 грн., невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначає платник податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6000 грн. і поступово зменшується внаслідок фізичного або морального зношення, та очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік). Водночас, на підставі п. 14 підрозділу 4 «Особливості справляння податку на прибуток підприємств» Розділу XX ПКУ [1] норматив для основних засобів, визначений у підпункті 14.1.138 пункту 14.1 ст. 14 ПКУ [1], встановлювався в сумі 1000 грн., як це передбачено у пп. 8.2.1. п. 8.2. ст. 8 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [2]. Важливим є те, що ПКУ [1] не ліквідував одну із значних відмінностей між бухгалтерським та податковим обліком – підхід до визначення об'єкта амортизації. Відповідно до п. 22 П(С)БО 7 [5], об'єктом амортизації є вартість, що амортизується, а в ПКУ [1] поняття вартості, яка амортизується, не використовується, але з метою оподаткування амортизації підлягають – витрати на виготовлення, придбання та поліпшення необоротних активів. Застосування норм амортизації основних засобів у контексті законодавства України відображено у табл. 1.14.

Варто зазначити, що в ПКУ [1] введено поняття «первісна вартість об'єкта основних засобів». Відповідно до п. 146.5 ст. 146 ПКУ, первісна вартість основних засобів складається з таких витрат:

- суми, що сплачуються постачальникам активів та підрядникам за виконання
- будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків);
- реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються через придбання/отримання прав на об'єкт основних засобів;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються платнику);
- витрати на страхування ризиків доставки основних засобів;
- витрати на транспортування, установлення, монтаж, налагодження основних засобів;
- фінансові витрати, залучення яких до собівартості кваліфікаційних активів передбачено положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Таблиця 1.14

Застосування норм амортизації основних засобів у контексті законодавства України

Нормативні документи	Періоди дії обліку	Норми амортизаційних відрахувань
Закон України від 22.05 1997 року № 283 «Про оподаткування прибутку підприємств» [2].	22.05.1997 р. не діє	На податковий квартал: 1 група – 1,25 %; 2 група – 6,25 %; 3 група – 3,75 %.
Закон України від 22.05 1997 року № 283 «Про оподаткування прибутку підприємств» [2].	01.02.2004 р. не діє	На податковий квартал: 1 група – 2 %; 2 група – 10 %; 3 група – 6 %; 4 група – 15 %.
Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755–VI [1].	02.12.2010 р. Діє	Податкова амортизація на основні засоби нараховується за кожним об'єктом (діє 16 груп).
П(С)БО 7 «Основні засоби» Мінфін України; наказ, Положення від 27.04.2000 № 92 [5].	27.04.2000 р. Діє	Норми амортизації розраховуються по кожному об'єкту основних засобів окремо(діє 16 груп).

Цей перелік повністю дублює п. 8 П (С) БО 7 «Основні засоби» [5].

Безперечно позитивним та економічно важливим є також уточнення та доповнення переліку витрат, які підлягають амортизації у п. 144.1 ст. 144 Розділу III ПКУ [1] порівняно з положеннями Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [2] (а саме п. 8.1.2 п. 8.1 ст. 8). Перелік доповнено такими видами витрат, як: - витрати на придбання довготермінових біологічних активів для використання у господарській діяльності; - капітальні інвестиції, отримані платником податку з бюджету, у вигляді цільового фінансування на придбання об'єкта інвестування (основного засобу, нематеріального активу) за умови визнання доходів пропорційно сумі нарахованої амортизації за таким об'єктом відповідно до положень підпункту 137.2.1 п. 137.2 ст. 137 ПКУ; - сума переоцінки вартості основних засобів, проведеної відповідно до ст. 146 ПКУ; - вартість безоплатно отриманих об'єктів енергопостачання, газо- і теплозабезпечення, водопостачання, каналізаційних мереж, побудованих споживачами на вимогу спеціалізованих експлуатуючих підприємств згідно з технічними умовами на приєднання до вказаних мереж або об'єктів.

Нововведенням є також і те, що згідно з п. 144.2 ст. 144 Розділу III ПКУ [1] чітко визначено, що не підлягають амортизації та повністю належать до складу витрат за звітний період витрати платника податку на ліквідацію основних засобів. Вважаю за потрібне зазначити той факт, що класифікацію груп основних засобів та інших необігових матеріальних активів у п. 145.1 ст. 145 ПКУ [1] істотно розширено порівняно з класифікацією наведеною в пп. 8.2.2. п. 8.2. ст. 8 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [2]. Замість традиційних чотирьох, визначено 16 груп основних засобів. Класифікаційний перелік груп основних засобів та інших необігових активів у ПКУ майже повністю відповідає положенням П(С)БО 7 «Основні засоби» (пп. 5.1. та 5.2. п. 5 П(С)БО 7). Проте, основні засоби та інші необігові матеріальні активи не розподілені, а тому віднесення певної групи до складу основних засобів чи інших необігових матеріальних активів чітко не визначено.

Порівняння податкових і бухгалтерських груп основних засобів та інших необоротних активів відображено у табл. 1.15.

Таблиця 1.15

Порівняння податкових і бухгалтерських груп основних засобів та інших необоротних активів

Групи податкового обліку	Групи бухгалтерського обліку	Субрах. Бухгалтерського обліку	Мінімальні строки використання, років
Група 1 – земельні ділянки	Земельні ділянки	101	-
Група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	Капітальні витрати на поліпшення земель	102	15
Група 3 - будівлі	Будинки і споруди	103	20
споруди			15
передавальні пристрої			10
Група 4 – машини та обладнання	Машини та обладнання	104	5
З них: ЕОМ, інші машини для автоматичної обробки інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми, інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення і засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони, мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2500 грн.			2
Група 5 – транспортні засоби	транспортні засоби	105	5
Група 6 – інструменти, прилади, інвентар	інструменти, прилади, інвентар	106	4
Група 7 - тварини	тварини	107	6
Група 8 – багаторічні насадження	багаторічні насадження	108	10
Група 9 – інші ОЗ	Інші ОЗ, інші необоротні матеріальні активи	109,117	12
Група 10 – бібліотечні фонди	бібліотечні фонди	111	-
Група 11 - МНМА	МНМА	112	-
Група 12 – тимчасові (не титульні) споруди	тимчасові (не титульні) споруди	113	5
Група 13 – природні ресурси	природні ресурси	114	-
Група 14 – інвентарна тара	інвентарна тара	115	6
Група 15- предмети прокату	предмети прокату	116	5
Група 16 – довгострокові біологічні активи	довгострокові біологічні активи	16	7

Підсумовуючи наведені вище результати дослідження, варто відзначити основні переваги Податкового Кодексу України в аспекті правового регулювання амортизаційної політики підприємств:

1. Податкове законодавство певною мірою узгоджено з П (С) БО;
2. Структуровано об'єкти амортизації відповідно до економічного змісту;
3. Визначено мінімальні терміни корисного використання об'єктів основних засобів;
4. Спрощено податковий облік.

До недоліків, які притаманні чинному Податковому Кодексу України варто віднести:

1. Суперечність трактувань певних категорій та окремих положень;
2. Вузькість трактування категорії «амортизація»;
3. Чітке визначення методів амортизації для певних груп основних засобів;
4. Відсутність регламентації процедури акумулювання амортизаційних нарахувань для створення амортизаційного фонду.

#### Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755–VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств”, від 22 травня 1997 року № 283 / 97 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
3. Інструкція з бухгалтерського обліку балансової вартості груп основних фондів, затверджена наказом Мінфіна України від 24.07.97 г. № 159 (у редакції наказу від 11.02.98 г. № 30) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
4. МСБО 16 «Основні засоби [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929\\_014](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_014)
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 року

№ 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>

6. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>

### **1.7. Проблеми обліку грошових коштів на підприємстві**

В сучасних умовах діяльності підприємств потребує детального вивчення питання обліку грошових коштів та їх еквівалентів, оскільки нерідко постають ситуації, коли господарська діяльність є прибутковою, проте підприємство не має грошових коштів для покриття своїх зобов'язань. Авторами проаналізовано національні та міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, погляди науковців щодо проблеми віднесення певних активів до складу грошових коштів та їх еквівалентів. Представлено важливість застосування як прямого так і непрямого методів складання звіту про рух грошових коштів для потреб управління.

Основою ефективного функціонування сучасного підприємства є безперервний періодичний рух грошових коштів. Як показує практика, перед господарюючими суб'єктами постійно виникають проблеми щодо організації контролю над поновленням та подальшим збереженням динаміки циклів усієї діяльності підприємства.

Грошові кошти є найбільш ліквідними активами та обмеженими ресурсами, і успіх діяльності підприємства багато в чому визначається здатністю їх раціонально розподіляти і використовувати, саме тому організація їх обліку є досить важливим питанням під час контролю операцій із ними. Важливе значення достовірної інформації про стан руху грошових коштів на поточних рахунках у банках зумовлюється необхідністю надання користувачам повної та неупередженої інформації про фінансовий стан



підприємства та результати його діяльності для прийняття управлінських рішень. Проблеми обліку грошових коштів виступають як у теоретичній частині, так і в практичній, оскільки виникає багато різноманітних питань щодо їх обліку. Наприклад, у звіті про рух грошових коштів до фінансових інвестицій не включають купівлю тих фінансових інвестицій, що визначаються еквівалентами грошових коштів (депозитний сертифікат).

Найбільш обґрунтовано облік грошових коштів було висвітлено в наукових працях таких учених, як: А.М. Андросов, С.Л. Береза, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, А.С. Гальчинський, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, Г.Г. Кірейцев, А.М. Кузьмінський, В.В. Сопко, Н.М. Малюга, М.С. Пушкар, М.Г. Чумаченко, В.О. Шевчук, Г.В. Савіцька та ін. У працях Д. Рікардо віддавалася перевага функції грошей як засобу обігу. «Гроші, – писав він, – є товаром, ...що служить загальним засобом обміну». У книзі англійського економіста Т. Крампа «Феномен грошей» грошові функції подано як засіб платежу, міра вартості, одиниця виміру, засіб обігу та засіб нагромадження багатства. Економісти Долан та Кемпбелл визначають гроші як засіб нагромадження. У книзі англійського економіста Л. Харріса «Грошова теорія» йдеться про функції засобу обігу, засобу збереження вартості та одиницю рахунку і зовсім не згадуються функції засобу платежу і світових грошей. Із точки зору Ф.Ф. Бутинця, в організації обліку грошових коштів на поточних рахунках у банках виникають проблеми у зв'язку з тим, що підприємствам дозволено відкривати поточні рахунки в необмеженій кількості, саме це ускладнює контроль руху грошових коштів. Науковець рекомендує обмежити кількість банків, з якими можуть співпрацювати (відкривати рахунки), це дасть змогу краще контролювати організацію обліку грошових коштів на поточних рахунках у банках.

Вдосконалення організації бухгалтерського обліку, застосування ефективнішої методики з обліку грошових коштів залишається одним із найактуальніших питань, оскільки від наявності у підприємства грошових

коштів залежить його платоспроможність, конкурентоспроможність, а отже, ефективна діяльність підприємства та його подальший розвиток.

Метою дослідження є визначення проблем та розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення методики бухгалтерського обліку грошових коштів. Грошовим коштам належить значне місце в діяльності підприємств, установ, організацій. Грошові кошти виступають важливим відокремленим об'єктом системи бухгалтерського обліку і водночас грошовим вимірником для інших облікових об'єктів. В економічній літературі грошові кошти трактують по-різному: як економічні відносини між суб'єктами господарювання, як товар, титул вартості, загальний еквівалент тощо.

Гроші – найдинамічніший елемент економічної системи, а їх обіг формує кровоносну систему галузей економічної діяльності, тому від стабільності грошей значною мірою залежать стабільність та ефективність економічної системи. Виконувані грошима функції надають цілісності народному господарству окремої країни та частково світовій економіці. Своєю чергою, стабільність і сила (міцність) національних грошей залежать від економічної могутності країни, конкурентоспроможності її товарів, соціально-економічної та політичної злагоди в державі та ін. Правильно діюча грошова система вливає життєву силу в кругообіг доходів і витрат, який уособлює всю економіку. Добре працююча грошова система сприяє як повному використанню потужностей, так і повній зайнятості. І навпаки, погано функціонуюча грошова система може стати головною причиною різких коливань рівня виробництва, зайнятості та цін в економіці, викривить розподіл ресурсів.

Для розуміння сутності грошових коштів потрібно уявити їхню роль. Прийнято вважати, що найкраще економічна суть грошей проявляється в їх функціях. Традиційно в економічній науці виділяють п'ять основних функцій грошей: міра вартості; засіб обігу; засіб платежу; засіб нагромадження; світові гроші. Перелічені функції у своїй системній єдності становлять реальне функціонування грошової маси.

Предметом бухгалтерського обліку грошових коштів є процеси документального оформлення руху коштів у касі підприємства та на рахунках у банку, господарські операції, пов'язані з надходженням і видатками грошових коштів. Здійснення процедури відображення в бухгалтерському обліку і розкриття інформації про грошові кошти у фінансовій звітності регламентує НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

У сучасних умовах реформування економіки України значно зростає увага користувачів звітності до здатності підприємства генерувати грошові кошти, які необхідні для підтримання його фінансової стійкості, ліквідності і платоспроможності. Від достовірності отриманої користувачами інформації прямо залежать їх рішення. Тому дослідження грошових коштів та їх еквівалентів і їх відображення у фінансовій звітності є дуже актуальним.

Грошові кошти повинні характеризуватись абсолютною ліквідністю.

Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1] до грошових коштів включаються готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання, в той час як МСБО 7 [2] допускає віднесення до цієї категорії лише готівки в касі і депозитів до запитання. На нашу думку визначення грошових коштів, подане у НП(С)БО1 потребує уточнення, оскільки не можна включати до даної категорії абсолютно всі залишки на рахунках в банках, тому що їх ліквідність може сильно відрізнятись від абсолютної. Зокрема, кошти на строкових депозитних рахунках не можуть бути вільно перетворені у готівку, або використані для розрахунків до закінчення строку розміщення вкладу. Крім того згідно зі статтею 1074 ЦК України за рішенням суду у випадках, встановлених законом допускається обмеження права клієнта щодо розпоряджання рахунком [3]. В цьому випадку залишки грошей на арештованих рахунках мають бути виключені зі складу грошових коштів і переведені в необоротні активи.

У МСБО 7 до грошових коштів та їх еквівалентів включаються банківські овердрафти. У Н(П)СБО1 дане питання не визначене. Оскільки

овердрафтом називають кредитування банком розрахункового рахунку клієнта для оплати ним розрахункових документів при недостатці або відсутності на розрахунковому рахунку клієнта-позичальника грошових коштів у межах встановленого ліміту, то на нашу думку, овердрафти слід обліковувати на рахунках короткострокових кредитів банків, оскільки включення їх до складу грошових коштів та їх еквівалентів спотворює реальний фінансовий стан підприємства.

Крім того невизначеним серед науковців залишається питання включення до грошових коштів залишків на депозитних рахунках. На нашу думку до поточних фінансових інвестицій можна включати строкові депозити терміном розміщення до 12 місяців, строкові депозити терміном розміщення більше 12 місяців – до довгострокових інвестицій, а депозити до запитання – до грошових коштів.

Проф. Ф. Ф. Бутинець визначає грошові кошти, як «сума готівки в касі підприємства, вільні грошові кошти, щозберігаються на поточному, валютному та інших рахунках в банку та інші кошти підприємства» [5].

Тому для потреб бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, на нашу думку, до грошових коштів слід відносити готівку в касі підприємства, депозити до запитання, кошти на банківських рахунках, які характеризуються абсолютною ліквідністю, тобто можуть у будь-який момент бути використані для здійснення розрахунків або обміняні на готівку.

НП(С)БО 1 та М(С)БО 7 рух грошових коштів визначається як надходження та вибуття грошових коштів та їхніх еквівалентів. У МСБО 7 еквіваленти грошових коштів – це короткострокові, високоліквідні інвестиції, які вільно конвертуються у відомі суми грошових коштів і яким притаманний незначний ризик зміни вартості. У Н(П)СБО 1 поняття «еквівалентів грошових коштів» обмежене рамками категорії «фінансові інвестиції», а не просто «інвестиції», що методично більш правильно, оскільки загалом категорія «інвестиції» включає реальні та фінансові інвестиції, перші з яких рідкобувають короткостроковими і високоліквідними.

Але для правильності ведення бухгалтерського обліку та складання звітності з метою недопущення перекручення фінансової інформації потрібно чітко усвідомити відмінності між грошовими коштами та фінансовими інвестиціями.

Еквіваленти грошових коштів за своєю суттю є чимось середнім між грошовими коштами та поточними фінансовими інвестиціями. Вони:

- які грошові кошти характеризуються майже абсолютною ліквідністю;
- на відміну від грошових коштів, які оцінюються за номінальною вартістю, або вартістю, яка вказана на банківському, еквіваленти грошових коштів, як і фінансові інвестиції оцінюються відповідно до вимог П(С)БО 12 “Фінансові інвестиції” залежно від часу проведення оцінки (при придбанні, при вибутті, на дату балансу) та виду цінного паперу (ті, що утримуються підприємством до їх погашення; інші цінні папери);
- на відміну від грошових коштів здатні приносити дохід;
- на відміну від поточних фінансових інвестицій утримуються не для отримання доходу, а для забезпечення платоспроможності суб’єкта господарювання;
- як правило здійснюються на коротший термін, ніж поточні фінансові інвестиції (згідно М(С)БО 7 еквіваленти грошових коштів володіють строком погашення до 3 місяців з дати придбання [2]).

При визначенні складу еквівалентів грошових коштів необхідно уникати формального, спрощеного застосування критерію терміну обігу. Термін в три місяці, згаданий у параграфі 7 МСФЗ 7, не слід розглядати як абсолютну вимогу. У кожному треба враховувати конкретні факти і обставини, зокрема стабільність ставки відсотка в даних умовах, стабільність ставки протягом певного часу, шанси того, щоподібна стійкість буде мати місце і в подальшому.

Крім того, навіть якщо термін погашення фінансового інструменту становить менше трьох місяців з дати придбання, але є сумніви, щопозичальник погасить свої зобов’язання в повній сумі при настанні

відповідного строку, то інвестиції в такий інструмент не повинні розглядатися як еквівалент грошових коштів.

Тобто короткий строк погашення фінансової інвестиції не варто брати за ключовий критерій при включенні її до складу еквівалентів грошових коштів. Таким основним критерієм має стати висока ліквідність.

Таким чином для задоволення інформаційних потреб користувачів звітності підприємства необхідно:

- в наказі про облікову політику передбачити конкретні способи віднесення фінансових інвестицій до еквівалентів грошових коштів, зокрема: термін погашення до 3 місяців; в основному боргові цінні папери, які можна в будь-який момент обміняти на визначену суму грошових коштів;

- основні аспекти обліку еквівалентів грошових коштів відображати у Примітках до фінансової звітності.

Інформація про наявність і рух грошових коштів та їх еквівалентів, відображена на рахунках третього класу, узагальнюється у фінансовій і управлінській звітності, важливе місце серед якої займає звіт про рух грошових коштів. Більшість сучасних економістів вважають звіт про рух грошових коштів складною, заплутаною, незрозумілою формою, складання якої ґрунтується на підтасуванні значень у його статтях для виведення тієїж суми залишку грошових коштів на кінець звітного періоду, щої в балансі.

Проте для прийняття виважених управлінських рішень не варто недооцінювати інформацію, яку можна отримати із Звіту про рух грошових коштів. Він доповнює інформацію, яка подається у Балансі та Звіті про фінансові результати. Зокрема, Баланс відображає фінансовий стан підприємства на певну дату, а Звіт про рух грошових коштів пояснює зміни в його найліквідніших активах, які відбулися між датами Балансу. У свою чергу, Звіт про фінансові результати надає інформацію про прибутковість діяльності підприємства, але не показує інформацію про надходження і вибуття грошових коштів у результаті цієї діяльності. Причиною є те, що Звіт про фінансові результати складається згідно з принципом нарахування: доходи і витрати відображаються в момент їх

виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів. Натомість, Звіт про рух грошових коштів складається за касовим методом, відповідно до якого інформація в цій формі звітності відображається за умови фактичного надходження та використання грошових коштів.

Звіт про рух грошових коштів заповнюється вітчизняними підприємствами відповідно до Н(П)СБО 1, а компаніями, які складають фінзвітність за міжнародними стандартами, - відповідно до МСБО 7. При цьому, між цими стандартами існують відмінності, зокрема, в порядку включення надходження і сплати відсотків та дивідендів до певних видів діяльності. Згідно Н(П)СБО 1 відсотки сплачені класифікують як грошові потоки від операційної діяльності, а відсотки отримані – як грошові потоки від інвестиційної діяльності, сплачені дивіденди – грошові потоки від фінансової діяльності, отримані дивіденди – грошові потоки від інвестиційної діяльності. М(С)БО 7 не дає одностайної відповіді щодо класифікації таких грошових потоків. Воно дозволяє класифікувати дані грошові потоки наступним чином:

- сплачені відсотки – операційна (оскільки вони входять до визначення прибутку або збитку) або фінансова діяльність (бо вони є витратами на одержання фінансових ресурсів);

- отримані відсотки – операційна (оскільки вони входять до визначення прибутку або збитку) або інвестиційна діяльність (оскільки вони є доходом від інвестицій);

- дивіденди сплачені – операційна (для полегшення оцінки користувачами фінансових звітів здатності суб'єкта господарювання сплачувати дивіденди з грошових потоків від операційної діяльності) або фінансова діяльність (бо вони є витратами на одержання фінансових ресурсів);

- дивіденди отримані – операційна (оскільки вони входять до визначення прибутку або збитку) або інвестиційна діяльність (оскільки вони є доходом від інвестицій).

Кінцевою метою складання Звіту про рух грошових коштів є визначення чистого руху грошових коштів за звітний період, який можна описати наступним рівнянням (1):

$$\Delta GK = \Delta GKOD + \Delta GKID + \Delta GKFD, \quad (1)$$

де  $\Delta GK$  – чистий рух грошових коштів за звітний період;  $\Delta GKOD$  – чистий рух коштів від операційної діяльності;

$\Delta GKID$  – чистий рух коштів від інвестиційної діяльності  $\Delta GKFD$  – чистий рух коштів від фінансової діяльності.

Достовірність відображення у Звіті про рух грошових коштів сум грошових потоків від різних видів діяльності залежить від правильності ведення бухгалтерського обліку, зокрема від проставлення бухгалтером відповідної кореспонденції.

При складанні Звіту про рух грошових коштів потрібно пам'ятати його зв'язок з:

1) Балансом (2):

$$\Delta GK = \Delta BK + \Delta Z - \Delta HGA, \quad (2)$$

$\Delta BK$  – зміна величини власного капіталу;

$\Delta Z$  – зміна величини зобов'язань;

$\Delta HGA$  – зміна величини негрошових активів (різниця між активами і грошовими коштами).

2) Звітом про фінансові результати (3):

$$\Delta GK = (D - HGD) - (B - HGV) = \begin{cases} \text{ЧП} + HGV - HGD \\ \text{ЧЗ} + HGV - HGD \end{cases} \quad (3)$$

$D$  – доходи

$B$  – витрати

$HGD$  – не грошові доходи;

$HGV$  – не грошові витрати;  $\text{ЧП}$  – чистий прибуток;  $\text{ЧЗ}$  – чистий збиток.

М(С)БО 7 дозволяє складати звіт про рух грошових коштів за прямим чи непрямим методом на вибір суб'єкта господарювання, при цьому



заохочується використання саме прямого методу. П(С)БО 4 складання названого звіту передбачається непрямим методом.

Згідно з прямим методом, інформацію про основні класи валових надходжень грошових коштів і валових виплат грошових коштів від операційної діяльності можна отримати:

а) з облікових реєстрів суб'єкта господарювання;

б) шляхом коригування продажу, собівартості проданої продукції (дохід у вигляді відсотків та

подібний дохід, витрати на відсотки та подібні витрати для фінансової установи), а також інших статей у звіті про прибутки та збитки щодо:

- змін протягом періоду в запасах і дебіторській та кредиторській заборгованості;

- інших негрошових статей;

- інших статей для яких вплив грошових коштів є грошовими потоками від інвестиційної або фінансової діяльності.

Згідно з непрямим методом, чисті грошові потоки від операційної діяльності визначаються шляхом коригування прибутку або збитку відповідно до впливу:

а) змін протягом періоду в запасах і дебіторській та кредиторській заборгованості від операційної діяльності;

б) негрошових статей, таких як амортизація, забезпечення, відстрочені податки, нереалізовані прибутки та збитки від обміну валют, нерозподілений прибуток від асоційованих підприємств і частки меншості;

в) всіх інших статей, для яких вплив грошових коштів є грошовими потоками від інвестиційної або фінансової діяльності [2].

Зрозуміло, що прямий метод дозволяє побачити основні джерела надходжень та виплат грошових коштів та їх еквівалентів від операційної діяльності, що є дуже корисним для прогнозування майбутніх грошових потоків та контролю фактичних, виявлення відхилень. Непрямий метод

дозволяє виявляти причини відхилень чистого прибутку від чистого грошового потоку, "...прослідкувати весь шлях, який проходять фінансові ресурси для того, щоб перетворитися у грошову форму".

На нашу думку, підприємствам варто складати Звіт про рух грошових коштів, як за прямим методом, так і за непрямим одночасно. При цьому визначення надходжень і виплат грошових коштів за прямим методом варто здійснювати протягом звітного періоду шляхом внесення коригувань і визначення сум належних до відповідного виду діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної) одночасно із формуванням бухгалтерських проведення по конкретній господарській операції. Можливо це здається трудомісткою роботою? Проте на сучасних підприємствах із автоматизованою системою бухгалтерського обліку дані маніпуляції обмежаться проставлянням галочок у окремих клітинках при внесенні кореспонденції по господарській операції (в разі внесення незначних змін в алгоритм бухгалтерської програми). В той час, як менеджери отримують дуже важливу інформацію для планування майбутніх грошових потоків, зокрема можливість виділення грошових потоків від операційної діяльності в розрізі структурних підрозділів. Крім того, таким методом звіт про рух грошових коштів можна будувати за станом на будь-яку дату, що принципово важливо для прийняття оперативних управлінських рішень. Таким чином підприємство отримує повну картину про рух грошових коштів в розрізі основних статей надходжень і виплат грошових коштів (запропонований прямий метод) та причин відхилення чистого грошового потоку від чистого прибутку (непрямий метод).

Важливим, на нашу думку, є оперативне управління грошовими потоками, оскільки навіть при прибутковій діяльності підприємства у довгостроковій перспективі, у нього можуть виникнути труднощі із платоспроможністю, що може призвести до банкрутства. Тому бухгалтерський дохід має оцінюватися з позицій зростання величини грошових коштів.

Ліквідність - визначальна характеристика грошових коштів та їх еквівалентів.

Для потреб бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, на нашу думку, до грошових коштів слід відносити готівку в касі підприємства, депозити до запитання, кошти на банківських рахунках, які характеризуються абсолютною ліквідністю, тобто можуть у будь-який момент бути використані для здійснення розрахунків або обміняні на готівку.

Еквіваленти грошових коштів за своєю суттю є чимось середнім між грошовими коштами та поточними фінансовими інвестиціями. Практика показує, що короткий строк погашення фінансової інвестиції не варто брати за ключовий критерій при включенні її до складу еквівалентів грошових коштів. Таким основним критерієм має стати висока ліквідність.

На нашу думку, підприємствам варто складати Звіт про рух грошових коштів, як за прямим методом, так і за непрямим одночасно. При цьому визначення надходжень і виплат грошових коштів за прямим методом варто здійснювати протягом звітного періоду шляхом внесення коригувань і визначення сум належних до відповідного виду діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної) одночасно із формуванням бухгалтерських проведень по конкретній господарській операції. Це дасть змогу бачити рух грошових коштів в розрізі основних статей надходжень і виплат грошових коштів (модифікований прямий метод) та причин відхилення чистого грошового потоку від чистого прибутку (непрямий метод).

Крім того подальшого детального дослідження потребують питання організації та методики обліку грошових коштів та їх еквівалентів, оперативного економічного аналізу.

#### Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 "Звіт про рух грошових коштів", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 № 87 / Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

2. МСБО 7 Звіт про рух грошових коштів / Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.

3. Цивільний кодекс України від 16.01.03 № 435-IV / Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

4. Остафійчук С.М. Грошові кошти та їх еквіваленти , як об'єкти бухгалтерського обліку/ Вісник ДВНЗ “Ужгородський національний університет”. - 2016. - №2. - С. 11-17.

5. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку: підручник для студентів вузів спеціальності 7.050106 “Облік і аудит”: вид. 2-е, доп. і перероб. / Франц Францович Бутинець. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 640 с.

6. Хорунжий С. Г. Виконання угод з цінними паперами в депозитарній системі / С. Г. Хорунжий // Фінансові ризики. – 2001. - № 1.

7. Максutow С. Учет и анализ денежных потоков предприятия / С. Максutow // Вестник бухгалтера и аудитора Украины. – 2002. - № 18. – С. 4-7.

8. Лытнев О. Н. Основы финансового менеджмента: учеб. пособ. Ч. 1 / О. Н. Лытнев. – Калининград: Калининградский государственный университет, 2000. – 118 с.

### **1.8. Організація обліку грошових коштів**

Грошові кошти є найбільш ліквідними активами та обмеженими ресурсами, і успіх діяльності підприємства багато в чому визначається здатністю їх раціонально розподіляти і використовувати, саме тому організація їх обліку є досить важливим питанням під час контролю операцій із ними. Для будь-якого підприємства важливими є доцільне і ефективне використання його грошових коштів, мінімізація витрат та правильна організація роботи ,що в майбутньому позитивно відобразиться у фінансових результатах підприємства. Однією з головних умов такого очікуваного позитивного впливу на поточний фінансовий стан підприємства та на його майбутні фінансові

результати буде використання господарськими суб'єктами правдивої і повної інформації про рух грошових коштів.

Існує ряд проблем пов'язаних з обліком грошових коштів, а саме: визнання та класифікація грошових коштів; правильне їх відображення у фінансовій звітності; організація контролю за процесом збереження та використання грошових коштів; оптимізація надходжень і виплат готівки та формування інформаційної бази даних для аналізу отриманих і втрачених вигід від проведених заходів; повнота та своєчасність відображення в системі обліку рух грошових коштів; матеріально-технічне та організаційне забезпечення ведення обліку грошових коштів.

Питання теорії та практики обліку, контролю грошових коштів досліджують такі автори як Ткаченко Н.М., Марочкіна А.М., Бутинець Ф.Ф., Грабова Н.М., Завгородній В.П., Кулаковська Л.П., Піч Ю.В.

Питання економічного аналізу грошових потоків висвітлюються ширше в роботах зарубіжних авторів і частково у вітчизняних спеціалізованих виданнях. Свій внесок у розробку аналітичного забезпечення управління грошовими потоками зробили вітчизняні економісти: Бланк І.О., Голов С. Ф., Лігоненко Л.О., Литвин Б. М., Мних Є.В., Нусінов В. Я., Ситник Г.В., Суторміна В. М., Шкарабан С. І. та інші. Найбільш обґрунтовано облік грошових коштів було висвітлено в наукових працях таких учених, як: А.М. Андросов, С.Л. Береза, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, А.С. Гальчинський, А.М. Герасимович, С.Ф.Голов, Г.Г. Кірейцев, А.М. Кузьмінський, В.В. Сопко, Н.М. Малюга, М.С. Пушкар, М.Г. Чумаченко, В.О. Шевчук, Г.В. Савіцька та ін.

Із точки зору Ф.Ф. Бутинця, в організації обліку грошових коштів на поточних рахунках у банках виникають проблеми у зв'язку з тим, що підприємствам дозволено відкривати поточні рахунки в необмеженій кількості, саме це ускладнює контроль руху грошових коштів. Науковець рекомендує обмежити кількість банків, з якими можуть співпрацювати (відкривати рахунки), це дасть змогу краще контролювати організацію

обліку грошових коштів на поточних рахунках у банках. В.М. Сорокіна у своїх працях наголошує на тому, що під час розробки форми звіту, який регламентується Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1, слід було врахувати умови здійснення підприємством у звітному періоді операцій товарного обміну. Показник прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування міститиме частку фінансового результату від бартерних операцій. У зв'язку із цим необхідно передбачати у формі звіту рядок коригувань на прибуток (збиток) від бартерних операцій. Це підвищило б аналітичну цінність звіту і дало змогу оцінити втрати у фінансових результатах підприємства через здійснення товарообмінних операцій.

Мета дослідження полягає у тому, щоб дослідити та проаналізувати особливості та механізм здійснення організації бухгалтерського обліку готівкових операцій на підприємстві, а також визначити в подальшому основні, належні та максимально спрямовані напрями її вдосконалення та досягнення поставленої мети.

Саме завдяки процесу обліку грошових коштів кожне підприємство має можливість здійснювати фінансово-економічну діяльність, де необхідною умовою виступають гроші.

У різних джерелах, зокрема в науковій літературі з бухгалтерського обліку, аудиту і економічного аналізу, значною мірою виділяють питання дослідження грошових коштів.

У фінансових, економічних науках та бухгалтерському обліку можна знайти різні тлумачення, пояснення та приклади таких словосполучень, як, зокрема, «грошові засоби», «грошові кошти», «грошові активи», «грошові потоки», «грошові обороти». На основі даних праць найвідоміших вітчизняних та зарубіжних вчених можна підвести підсумок, що грошові кошти – це всі ті засоби, які можуть легко перетворюватися у інші матеріальні та нематеріальні цінності.

Також можна сформулювати ще одне визначення грошових коштів, яке буде звучати таким чином: «Грошові кошти – це найбільш ліквідна категорія активів, яка забезпечує підприємству найбільший з усіх можливих ступінь ліквідності і свободу вибору».

Проаналізувавши поняття „грошові кошти”, можна прийти до висновку, що найбільш точне визначення наступне: грошові кошти – готівка в касі, електронні гроші, залишки коштів на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути використані господарюючим суб’єктом упродовж будь-якого моменту часу для розрахунків під час здійснення господарських операцій.

Для розуміння сутності грошових коштів потрібно уявити їхню роль. Прийнято вважати, що найкраще економічна суть грошей проявляється в їх функціях. Традиційно в економічній науці виділяють п’ять основних функцій грошей: міра вартості; засіб обігу; засіб платежу; засіб нагромадження; світові гроші. Перелічені функції у своїй системній єдності становлять реальне функціонування грошової маси.

Предметом бухгалтерського обліку грошових коштів є процеси документального оформлення руху коштів у касі підприємства та на рахунках у банку, господарські операції, пов’язані з надходженням і видатками грошових коштів. Здійснення процедури відображення в бухгалтерському обліку і розкриття інформації про грошові кошти у фінансовій звітності регламентує НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

До грошових коштів підприємства, згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1, належать:

- готівка в касі;
- кошти на рахунках у банках;
- депозити до запитання.

Порядок здійснення розрахунків грошовими коштами суворо регламентований чинним законодавством України. Звичайно, існують

певні правила, установлений порядок для здійснення операцій з готівкою.

Це – касова дисципліна.

Основоположними ознаками класифікації грошових коштів є:

- форма існування: готівкові та безготівкові грошові кошти;
- вид валюти: грошові кошти в національній валюті та грошові кошти в іноземних валютах (за видами валют).

Готівкові грошові кошти (грошові кошти сфери готівкового грошового обігу) – грошові кошти у вигляді паперових грошей, монет, грошових знаків, файлів в пам'яті комп'ютера (якщо вони використовуються без прямого зв'язку з банківськими рахунками).

Безготівкові грошові кошти (грошові кошти сфери безготівкового грошового обігу) – грошові кошти на банківських рахунках, що використовуються для оплати, взаємних розрахунків шляхом перерахування з одного рахунку на інший.

Грошові кошти в національній валюті – грошові кошти (як готівкові так і безготівкові) у валюті, випущеній певною державою, яка, в основному, знаходиться в обігу на її території. Грошові кошти в іноземній валюті – грошові кошти (як готівкові так і безготівкові), які знаходяться в обігу і являються законним засобом платежу на території відповідної іноземної держави (групи іноземних держав).

Для забезпечення достовірної і точної інформації про рух коштів необхідно забезпечити їх чіткий, своєчасний та повний облік, тому основними завданнями бухгалтерського обліку грошових коштів є:

- правильна організація, своєчасне й законне проведення безготівкових і готівкових розрахункових операцій;
- своєчасне та правильне документування операцій із руху грошових коштів і розрахунків;
- забезпечення збереження грошових коштів і цінних паперів у касі підприємства;
- контроль над витрачанням грошових коштів;



- своєчасне та точне ведення розрахунків із дебіторами та стягнення заборгованості;
- періодичне проведення інвентаризацій грошових коштів і дебіторської заборгованості;
- забезпечення схоронності коштів у місцях їх зберігання і контроль над їх цільовим використанням;
- своєчасне і повне відображення в документах і реєстрах бухгалтерського обліку руху коштів у касі підприємства і на рахунках у банку;
- суворе дотримання встановлених правил ведення касових операцій і здійснення розрахунків між суб'єктами господарської діяльності;
- забезпечення своєчасності взаєморозрахунків із метою запобігання штрафним санкціям.

Актуальною проблемою організації обліку грошових коштів на підприємстві є своєчасність та повнота їх відображення у системі обліку. Грошові кошти повинні повністю і своєчасно оприбутковуватись, а інформація про їх наявність має правильно відображатись у фінансовій звітності. Тому що несвоєчасне оприбуткування призводить до накладання на підприємство штрафних санкцій. Побудова відповідного обліку грошових коштів потребує правильного здійснення і відображення всіх етапів їх руху, починаючи з нормативно-правових вимог, заповнення первинних документів, узагальнення та систематизації інформації в облікових регістрах і завершуючи складанням звітності.

Основним інформаційним джерелом щодо руху грошових коштів та їх еквівалентів є форма № 3 фінансової звітності «Звіт про рух грошових коштів». Цей звіт є одним із найскладніших у всій фінансовій звітності підприємства. «Звіт про рух грошових коштів» надає інформацію про операційну, фінансову та інвестиційну діяльність підприємства, а також дає можливість оцінити ситуацію, пов'язану з надходженням та витрачанням грошових коштів, та визначити потреби підприємства щодо

використання цих коштів. Тобто форма звітності є багатосторонньою, що суттєво ускладнює процес його заповнення.

На сьогодні важливим фактором, що відповідає за облік грошових коштів, є законодавство країни, яке не можливо ігнорувати, оскільки хоча б маленьке недотримання його веде до відповідальності. Якщо проаналізувати деякі з нормативно-правових актів бачимо, що воно достатньою мірою регулює організацію бухгалтерського обліку грошових коштів.

Висвітлює всі аспекти, які стосуються бухгалтерського обліку, що є позитивним на сьогоднішній день.

Раціональна організація бухгалтерського обліку грошових коштів потребує правильного здійснення і відображення всіх етапів їх руху, починаючи з нормативно-правових вимог, заповнення первинних документів, узагальнення та систематизації інформації в облікових регістрах і завершуючи складанням звітності. У процесі здійснення розрахунків велику роль відіграє оперативність прийняття рішення, отримання необхідної інформації тощо. Підприємствам, що мають великі грошові обороти, важливо знати залишок грошових коштів на рахунку у певний період часу. З великим обсягом роботи бухгалтер не завжди має фізичну можливість передавати інформацію особисто в паперовому вигляді до банку. Через це використання інформаційних технологій в обліку значно пришвидшує інформаційний потік. Щоб своєчасно і в повному обсязі висвітлювати інформацію при бухгалтерському обліку касових операцій, варто не забувати про такі речі, як ліміт залишку готівки (ліміт каси), прибутковий касовий ордер, видатковий касовий ордер. Касові операції оформляються касовими ордерами, видатковими відомостями, розрахунковими документами, документами за операціями із застосуванням електронних платіжних засобів, іншими касовими документами.

Діяльність кожного підприємства прямо залежить від правильної організації обліку грошових коштів, оскільки основу діяльності підприємства становлять операції, пов'язані з рухом грошових коштів.

Проблеми обліку грошових коштів та їх вирішення є актуальними і важливими для всіх підприємств, адже від достовірності та оперативності обліку залежить уся фінансова діяльність підприємства.

Побудова належної системи бухгалтерського обліку грошових коштів передбачає правильність здійснення та відображення всіх етапів їх руху, починаючи з нормативно-правових вимог, заповнення первинних документів узагальнення та систематизації інформації в регістрах і завершуючи складанням звітності.

В наш час всі методологічні підходи до організації бухгалтерського обліку касових операцій на підприємстві вже майже повною мірою розроблені. Тому, виходячи з цих умов вдосконалення облікового процесу в питаннях готівкових операцій, можна сказати, що особливої уваги набуватимуть проблеми вдосконалення його організації, вирішення яких в майбутньому дасть змогу значно покращити ефективність роботи касира підприємства і знизити ризики помилок і прорахунків під час його роботи.

#### Список використаних джерел

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

2. Постанова правління НБУ «Положення про ведення касових операцій в національній валюті в Україні» від 19.02.2001 № 72 [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04>.

3. Малюга Н.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в Україні: теоретико-методологічні основи : дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Н.М. Малюга ; Житомирський держ. технологічний ун-т. – Житомир, 2006. – 539 арк.

4. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: основи теорії та концептуальні засади побудови : [навч.-метод. посібник] / В.В. Сопко, О.В. Сопко. – К. : Товариство «Знання» України, 2002. – 231 с.

5. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : [навч. посібник] / В.В. Сопко. – К. : КНЕУ, 2006. – 526 с.
6. Бухгалтерський облік: історичний аспект: Результати дис. досліджень Житомирської наук. бухгалтерської школи / відп. ред.: Ф.Ф. Бутинець. -Житомир : ЖДТУ, 2006. – 619 с. – Навчальні посібники з бухгалтерського обліку.
7. Сахарцева І.І. Теоретико-методологічні аспекти проведення аудиту / І.І. Сахарцева. – К., 2005. – 374 с.
8. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент / І.А. Бланк. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2004. – 656 с.
9. Харченко В.А. Система управління грошовими потоками підприємства / В.А. Харченко // Вісник економічної науки України. – 2014. – № 1. – С. 161–164.

### **1.9. Проблемність питання визначення поняття дебіторської заборгованості**

Нестабільність та недостатня визначеність розвитку економіки України, міжнародна фінансова криза збільшують проблеми, що склалися у системі відносин між суб'єктами господарювання щодо комерційного кредитування. Незважаючи на деяке подолання кризи неплатежів, розміри дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємств залишаються значними та набагато перевищують їх розміри в країнах з цивілізованими ринковими відносинами. Значна частина заборгованостей формується у такій сфері діяльності як оптова торгівля, яка інтенсивно розвивається в період останнього десятиліття. Особливості оптової торгівлі, функції, що вона виконує в економіці, зумовлюють необхідність пильної уваги до управління заборгованостями [1, с. 5]. На сьогодні більшість українських підприємств перебувають на межі економічної кризи. Суттєвою проблемою є криза, яка пов'язана з великою сумою заборгованості, що існує між підприємствами.

Дебіторська заборгованість є однією з найбільш негативних економічних явищ в Україні. Ефективне управління дебіторською заборгованістю, своєчасне її повернення і попередження боргів підприємства є необхідним для діяльності підприємства на високому рівні. Для досягнення цієї мети необхідним є вирішення ряду питань. Найпершими такими питаннями є саме визначення поняття дебіторської заборгованості.

Дослідженню цього питання присвячено праці таких вітчизняних та іноземних вчених, як М.Д. Білика, О.А. Боровика, Ф.Ф. Бутинця, Р. Брейлі, Ван Хорна, Е. Вілсона, С.Ф. Голова, Є.В. Дубровської, О.М. Кияшка, С.А. Кравченка, О.В. Попазова, В.В. Смачила, В.В. Сопка, О.О. Тучака, Л.В. Черненко, Зві Боді і Роберта К. Мертоната та ін.

Проте на сьогодні питання визначення поняття дебіторської заборгованості залишаються вельми актуальними. Досі не досягнуто єдності поглядів щодо трактування поняття дебіторської заборгованості. Проведені дослідження показують, що у чинних національних стандартах бухгалтерського обліку існують суперечності щодо інтерпретації, визнання та оцінки дебіторської заборгованості. А тому існує потреба в дослідженні питання визначення поняття дебіторської заборгованості.

Метою цієї роботи є дослідження та вирішення питання визначення поняття дебіторської заборгованості, запропонування удосконаленої власної дефініції поняття дебіторської заборгованості.

Основними нормативно-правовими актами, які регламентують дебіторської заборгованості в бухгалтерському обліку є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (Далі – П(с)БО) 10 «Дебіторська заборгованість» від 08.10.1999 р. та 13 «Фінансові інструменти» від 30.11.2001 р.

Відповідно до п. 4 П(с)БО 10 «Дебіторська заборгованість» дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [2]. При цьому дебіторами є всі юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів. Під таке

трактування підлягає як заборгованість дебіторів, яка утримується підприємством до дати погашення, так і заборгованість дебіторів призначена для перепродажу [3, с. 97].

Згідно з п. 4 П(с)БО 13 «Фінансові інструменти» дебіторська заборгованість, не призначена для перепродажу – дебіторська заборгованість, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт, послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для перепродажу [4].

Визначення поняття дебіторська заборгованість в П(с)БО №10 «Дебіторська заборгованість» є ширшим за визначення подане в П(с)БО 13 «Фінансові інструменти», оскільки охоплює усю заборгованість підприємства, у тому числі і ту, яка по суті є фінансовими інвестиціями, тобто активами, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку.

Щодо міжнародних стандартів, то на сьогодні відсутній єдиний міжнародний акт (стандарт), який би регламентував питання обліку дебіторської заборгованості.

Натомість такими міжнародними актами є МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка», МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» та Міжнародний стандарт фінансової звітності (Далі – МСФЗ № 7) «Фінансові інструменти: розкриття».

Але казати про чітке регламентування визначення дебіторської заборгованості в цих актах не можна. Зокрема, МСБО 32 дебіторська заборгованість трактується як фінансовий актив, але конкретного визначення цього поняття цей міжнародні акт не дає [5].

На кожному етапі економічного розвитку в Україні та світі відбувалися істотні зміни у трактуванні поняття «дебіторська заборгованість». Поки що не існує єдиного підходу до визначення сутності поняття дебіторська заборгованість. З часом зміст дебіторської заборгованості дещо змінився, проте основне ототожнення із боргом або заборгованістю залишається незмінним [6, с. 125].

Українські та закордонні вчені визначають термін «дебіторська заборгованість» по різному. Зокрема, в міжнародній практиці вся дебіторська заборгованість відноситься до фінансових активів, як це добре простежується у МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання».

На думку Матицини Н.О., дебіторська заборгованість – це розмір неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов'язання перед підприємством після настання встановленого договором строку оплати їх. Білик М.Д. під дебіторською заборгованістю розуміє матеріальні ресурси, не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена у підприємства. Іванов Є.О. вважає, що дебіторська заборгованість – це боргові права до покупців. На думку Білика І., дебіторська заборгованість – це фінансовий актив, який є контрактивним правом отримувати грошові кошти або цінні папери від іншого підприємства визнається як актив, коли підприємство стає стороною контракту і, внаслідок цього, має юридичне право отримувати грошові кошти [7, с. 153].

Фінансисти наголошують, що дебіторська заборгованість – це вкладення капіталу, актив балансу підприємства, важливий компонент оборотного капіталу, безвідсоткова позика покупця або замовника, в яку підприємство інвестує оборотний капітал [8, с. 127].

Якщо виходити з того, що фінансові відносини пов'язані з формуванням, розподілом і використанням фондів грошових коштів, то дебіторська заборгованість – це фонд грошових коштів, тимчасово вилучених із обороту і таких, що підлягають поверненню у встановлені строки [1, с. 19].

Власова Н.О. і Носич Л.Л. виділяють різні підходи тлумачення основних характеристик дебіторської заборгованості з позиції підприємства. З точки зору юридичного підходу дебіторська заборгованість розуміється як право вимоги. За бухгалтерським підходом дебіторська заборгованість характеризується як «рахунки до отримання», «борги підприємства». За фінансовим підходом дебіторська заборгованість вбачається як актив або елемент оборотних активів, іммобілізація коштів,

надання безвідсоткової позики, формування позитивних і негативних грошових потоків та має здатність приносити економічні вигоди. Економічний підхід розуміє під дебіторською заборгованістю систему багатобічних економічних відносин з контрагентами з приводу виникнення відстрочки платежу за продані або отримані продукцію, товари і послуги, які пов'язані з об'єктивними умовами виробництва, реалізації і організації розрахунків, і метою яких є одержання певних економічних вигод [1, с. 21].

При чому, цілком можна погодитися з авторами, що ці підходи не суперечать один одному, лише відображають дебіторську заборгованість з різних сторін.

Виникнення дебіторської заборгованості є об'єктивним процесом. Її наявність, розміри і склад неоднозначно впливають на результати господарської діяльності підприємства, оскільки володіють як позитивними, так і негативними рисами. Так, формування дебіторської заборгованості на підприємстві пов'язане з прямими і альтернативними витратами: відволікання коштів із обороту, ризик неповернення, ризик втрат від інфляції. В той же час вона приносить значну користь – надання кредиту споживачам підвищує рівень продажу. За відсутності належного контролю заборгованість може перевищити допустимий рівень, і надалі це призведе до зниження потоків готівки і значного зниження прибутку [1, с. 21].

На думку Скляра Є.В. і Храпливого А.І., найбільш точна дефініція дебіторської заборгованості наступна: це майно (матеріальні ресурси), що не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена з кругообігу оборотних засобів. Таке визначення, на переконання науковців, дає уявлення про економічну природу цієї заборгованості і визначає її місце в економіці [7, с. 154]. На думку Мороза А., дебіторська заборгованість – це сума боргів, що належать підприємству, організації, установі від юридичних осіб і виникають у процесі господарської діяльності підприємств, організацій, установ. Відповідно до Ліннікова В. дебіторська заборгованість – це заборгованість юридичних або фізичних осіб, що



виникла в процесі господарської діяльності певного підприємства, організації чи установи [9, с. 38 – 39]. Дембінський М. вважає, що дебіторська заборгованість – це кошти в незакінчених розрахунках, або дебіторська заборгованість, яка становить заборгованість інших підприємств, організацій і окремих осіб даному підприємству [9, с. 60]. Золотогоров В. визначає дебіторську заборгованість як сума боргів, які належать підприємству, організації, установі, підприємцю від фізичних або юридичних осіб у результаті господарських відносин з ними [10, с. 89].

Должанский А.М. і Когутич А.М. доходять висновку, що дебіторська заборгованість за розрахунками з покупцями і замовниками, за своєю суттю, є сумою заборгованостей дебіторів підприємству на певну дату, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для продажу [11, с. 224].

Дебіторською називається заборгованість підприємству за виконані ним роботи, надані послуги або реалізовану продукцію з боку інших підприємств, організацій або фізичних осіб. Вона означає тимчасове відволікання коштів з обороту підприємства та використання їх в оборотах інших суб'єктів, що зменшує фінансові ресурси і можливості.

Значний розмір дебіторської заборгованості свідчить про тимчасове відволікання коштів з обороту підприємства, що викликає додаткову потребу в грошових ресурсах і може призвести її до напруженого фінансового стану і, як результат, до неплатоспроможності [12, с. 32]. На думку Новицької Н.В., дебіторська заборгованість розглядається як кошти, які вилучені у підприємства і певний період знаходяться в інших осіб. Проте таке трактування заборгованості створює проблему відображення в обліку коштів, які фактично перебувають в розпорядженні іншої особи [12, с. 32].

Таким чином, провівши дослідження питання визначення поняття дебіторської заборгованості, можна побачити великий спектр неузгодженого трактування цього поняття.

З часом наукова думка розвиває і вдосконалює визначення поняття дебіторської заборгованості, але навряд чи можна сказати, що в цьому питанні поставлена крапка. А чинне законодавство поки, що не містить точного нормативного визначення розглядуваного поняття. Проте за відсутності такого на практиці будуть виникати колізії та питання у правильному регулюванні відносин, об'єктом яких є дебіторська заборгованість, що буде безпосередньо негативно відбиватися на кожному підприємстві.

На наше переконання, дебіторська заборгованість термін – багатогранний, який вміщує собі бухгалтерські, економічні, фінансові й юридичні аспекти. Ми вважаємо, що саме об'єднання цих всіх аспектів дасть точне визначення проблемного терміну.

Тому не можемо повністю погодитися з думкою, що дебіторська заборгованість – це просто грошова сума, чи розмір неспроможності, чи то фінансовий актив. На нашу думку, дебіторська заборгованість – це майнові обов'язки (які є одним з об'єктів цивільних правовідносин) певного підприємства, установи, організації, при виникненні яких породжується право вимоги для іншої сторони за виконані нею роботи, надані послуги або реалізовану продукцію. Вважаємо за доцільне таке визначення дебіторської заборгованості закріпити нормативно.

#### Список використаних джерел:

1. Управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємств оптової торгівлі [Текст] : монографія / Н.О., Власова, Л.Л. Носач. – Харків: ХДУХТ, 2011. – 229 с.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість» : Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.

3. Шип В.Ю. Дебіторська заборгованість: сутність та класифікація / Ю.В. Шип // Науковий вісник Ужгородського університету. – Ужгород : Видавництво УжНУ «Говерла», 2010. – С. 96 – 99.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» : Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.2001 р. № 559. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.

5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: подання» : Рада з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, від 01.01.2012 р. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929\\_029](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_029).

6. Гуня В. О. Удосконалення класифікації дебіторської заборгованості та її відображення у фінансовій звітності підприємств / В. О. Гуня. // Економічний простір. – 2014. – № 19. – С. 124 – 131.

7. Скляр Є.В. Теоретичні засади дослідження дебіторської та кредиторської заборгованостей / Є.В. Скляр, А.І. Храпливий // Молодий вчений. – 2016. – № 5. – С. 153 – 156.

8. Бланк И.А. Финансовый менеджмент / Игорь Александрович Бланк. (2-е изд. перераб. и доп.). – К.: Ника-Центр, Т.1. – 2004. – 656 с.

9. Бутинець Ф. Ф. Організація бухгалтерського обліку : підручник / Ф. Ф. Бутинець, О. П. Войналович, І. Л. Томашевська. – [4-те вид.] – Житомир : ПП "Рута", 2005. – 528 с.

10. Грабова Н. М. Бухгалтерский учет в производственных и торговых предприятиях : учебн. пособ. для студ. вузов / Грабова Н. М., Добровский В. Н. ; под ред. Н. В. Кужельного. – К. : Изд. А.С.К., 2004. – 320 с.

11. Должанский А.М. Теоретичні аспекти та класифікація дебіторської заборгованості / А.М. Должанский, А.М. Когутич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.2. – С. 222 – 227.

12. Драбаніч А.В. Дебіторська заборгованість підприємства: поняття та структура / А. В. Драбаніч // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. – 2016. – № 2. – С. 31 – 41.

## РОЗДІЛ 2

### ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ

#### 2.1. Конкурентоспроможність промислового підприємства: теоретичні аспекти і метод оцінки

Сучасний етап ринкових відносин в світі характеризується значним посиленням конкуренції, перетворенням її в гіперконкуренцію. Основними факторами посилення конкуренції між виробниками продукції (послуг), між територіями регіонів і в цілому між регіонами і країнами являється збільшення темпів науково-технічного прогресу, залучення на постійній основі інвестицій, вкладених, як в виробництва так в розвиток території регіону з метою забезпечення значного зростання виробництва праці, впровадження інновацій, динамічного розвитку сучасних інформаційних технологій, а також формування позитивного іміджу територій і привабливості для інвестицій в розвиток.

Теорії та методології визначення рівня конкуренції в рамках національної, регіональної економік або на цільовому ринку (його сегменті), а також оцінка конкурентоспроможності (КС) підприємства (організації), товару (послуги) являються важливою складовою частиною економічної теорії.

Забезпечення досить високого рівня конкурентоспроможності країни та її регіонів, галузей, підприємств і товарів - одна з найбільш актуальних науково-методичних проблем сучасної України. Проблема підвищення КС національної, регіональної економік полягає в необхідності: як найшвидшого подолання техніко-технологічного відставання від розвинених країн; відмови від сировинної експертної орієнтації на світовому ринку; створення нових галузей, заснованих на високоефективних технологіях (в тому числі на нанотехнологіях); широкого використання сучасних знань (економіка знань); як

найповнішого використання наявних і новостворюваних стратегічних конкурентних переваг провідних галузей і промислових підприємств.

Забезпечення сталого і успішного розвитку промислових підприємств обумовлює необхідність поступового пошуку шляхів підвищення їх конкурентоспроможності. Рівень розвитку сучасного ринку, в рамках глобалізації, вже не дає можливості забезпечувати суттєві переваги підприємства тільки за рахунок матеріальних і фінансових факторів, роблячи їх громадськими. В даний час стає очевидними, що глибокий економічний спад, неефективна реструктуризація економіки, деіндустріалізація промислового виробництва, високий ступінь зношеності технологічного обладнання та значний відтік фінансового та інтелектуального капіталу за кордоном привели, в кінцевому підсумку, до падіння рівня конкурентоспроможності (КС) українських підприємств. В сучасній Україні в умовах розвитку ринкових відносин слід застосовувати світовий теоретичний і практичний досвід ведення конкурентної боротьби.

Проблема оцінки та управління КС промислових підприємств України (металургійних, машинобудівних, хімічних та ін.) ускладнюється глибоким спадом промислового виробництва за роки реформ, особливо в найбільш експортно-орієнтованих його галузях, відсутність виразної промислової політики. На сучасному етапі стає очевидним той факт, що спостерігається невідповідність між можливостями використання інноваційних технологій управління і їх практичного застосування.

Становлення в Україні та її регіонах ринкових відносин зумовило виникнення конкурентного середовища в різних галузях регіональної економіки. Конкуренція є невід'ємною компонентою ринкової економіки. Завдяки конкуренції на ринку забезпечуються:

- найкраще узгодження плану виробництва продукції (послуг) виробників до потреб потенційних покупців;
- найбільш ефективне витрачання різного виду ресурсів, використаних при виробництві готової продукції (наданні послуг).

Конкуренція являє собою ринковий спосіб господарювання. Разом з тим це форма існування капіталу. Конкуренція – це та сама «невидима рука» (по Адаму Сміту), яка координує діяльність всіх учасників ринкових відносин, в тому числі на рівні регіональних ринків.

Постійно підсилює конкуренція як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, під впливом процесів глобальної економіки, обумовлює вирішення актуальної проблеми, пов'язаної із забезпеченням високого рівня КС підприємств, суб'єктів господарського та інфраструктурного комплексів регіонів. Наслідком гіперконкуренції є швидка зміна сценаріїв глобального розвитку. Глобалізація в сучасних умовах стає все більш, прискорюваною і всепроникною в глобальну економіку. Бар'єри, що створюються географічними відстанями, стають порівняно легко переборними. Глобалізація призвела до того, що все більша кількість підприємств (компаній) намагаються завоювати одні і ті ж групи покупців.

Ефективний менеджмент в сучасному бізнесі (в т. ч. на рівні регіонів, мегарегіону) викликає необхідність прийняття все більш швидких рішень, час для обґрунтування яких зазвичай дуже обмежено. Це можна пояснити для рівня регіонів дією наступних факторів, які визначають рівень КС регіону: швидким зростанням темпів ділової активності, інформаційним перевантаженням, погрозами недружнього поглинання з боку іноземних компаній і ТНК, посиленням агресивності конкурентів; зростаючої глобальної конкуренції. У такій ситуації для регіональних господарських і інфраструктурних комплексів принципово важливим стає визначення свого місця в системі конкурентних відносин, в рамках національної економіки та інтеграційних процесів.

Однією з центральних проблем в цій системі відносин являється проблема визначення як власного рівня КС, так і конкурентного статусу підприємств в складі конкурентної стратегічної групи, об'єкта регіонального комплексу.

В якості найбільш загальної і відправною трактування КС підприємства як економічної категорії може бути застосоване положення про неї як

порівняльної переваги, більш високої компетентності по відношенню до інших підприємств даної галузі всередині регіонального ринку і за його межами. Конкурентоспроможність підприємства – це його здатність здійснювати прибуткову господарську діяльність в умовах конкурентного ринку, яка забезпечується вмілим використанням організаційно-управлінських, науково-технічних економічних, маркетингових та інших засобів ведення ефективної господарської діяльності [1].

Пропонується уточнення трактування економічного терміну «конкурентоспроможність» - це володіння властивостями, що створюють переваги для суб'єкта економічного суперництва, для досягнення переваги або інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення потреб у продукції та послугах. Пропонується розглядати КС промислового підприємства як здатність змагатися в досягненні ідентичних цілей, займати положення на ринку, а також здатність пристосовуватися до зміною ринкових умовах шляхом задоволення конкретних суспільних потреб і підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності в рамках законодавства. У роботі А. А. Петросяна запропоновано розглядати господарську діяльність промислового підприємства як сукупність процесів створення продукту, перетворення «входів» (вимоги споживачів при дотриманні умов (законодавства, сертифікація продукції і т. д.) і обмежень (об'єм ресурсів) в «виходи» (задоволення вимог споживачів). [2] Виходячи з даної концепції можна запропонувати модель економічного механізму управління КС промислового підприємства (рис. 2.1).

У запропонованому підході під впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовища і вимог зацікавлених сторін відбувається формування економічного механізму управління конкурентоспроможністю промислового підприємства, центральною ланкою якого є механізм підвищення конкурентоспроможності підприємства, за допомогою якого в подальшому визначаються основні напрямки підвищення конкурентоспроможності.

Інструментами механізму управління конкурентоспроможністю є: розробка та використання методики оцінки конкурентоспроможності підприємств: активізація продажів за рахунок практичного поліпшення характеристик продукції; формування конкурентних переваг за рахунок активізації інноваційних процесів. Споживачі, вирішуючи, які товари та послуги для них бажані і за якою ціною, визначають для організації майже все, що відноситься до результатів її діяльності. Тим самим, необхідність задоволення потреб покупців впливає на взаємодії організації з постачальниками матеріалів і трудових ресурсів.

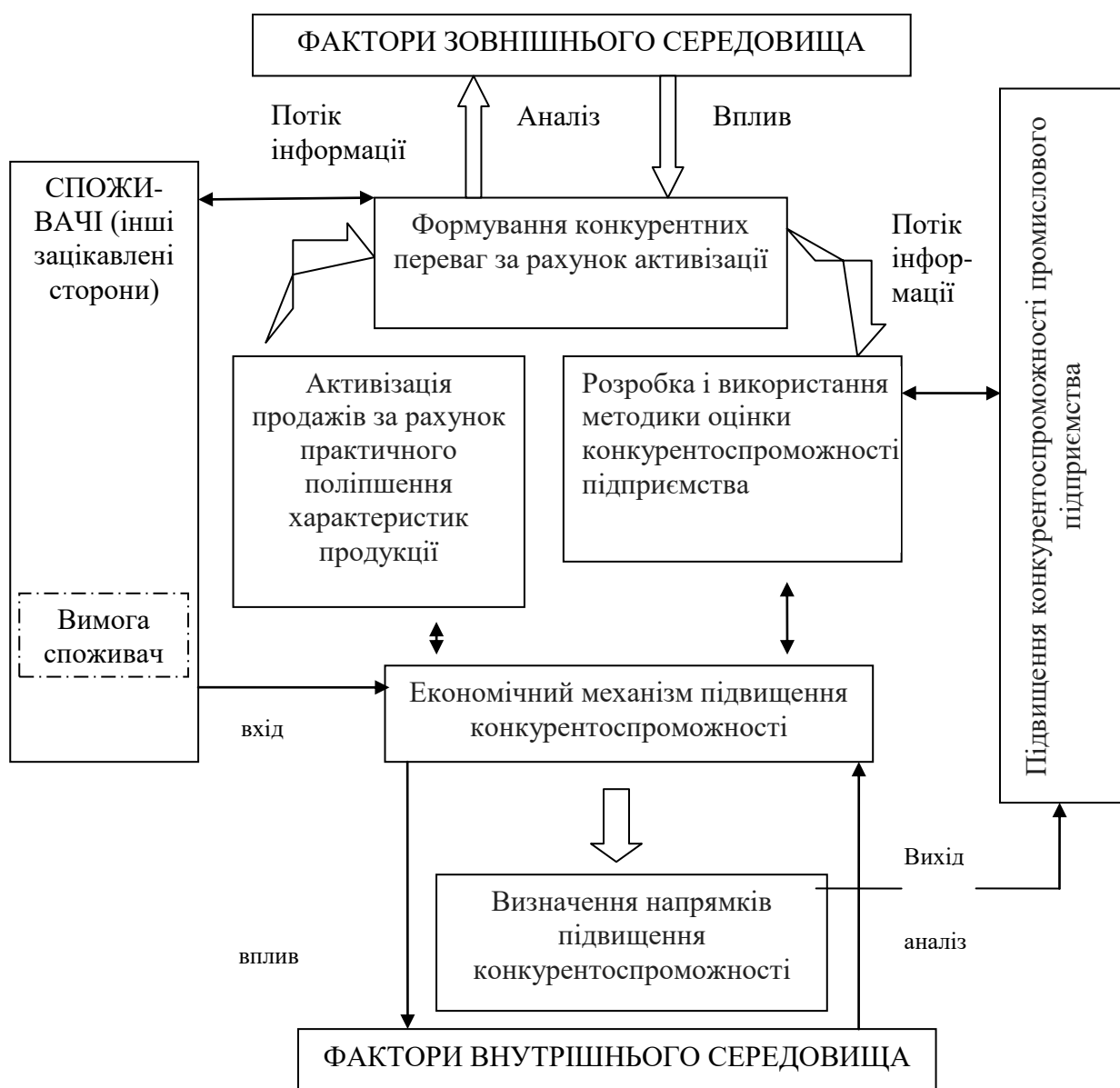


Рис. 2.1. Концептуальна модель економічного механізму управління конкурентоспроможністю промислового підприємства



Для вдосконалення механізму управління конкурентоспроможністю промислових підприємств пропонується підхід, відповідно до якого структура цього механізму дозволить системно та комплексно вирішувати завдання по розробці і оптимізації виробничої, інвестиційної і фінансової політики; ефективно використовувати матеріальні, фінансові та людські ресурси. Конкурентна стратегія промислового підприємства орієнтована на досягнення конкурентних переваг, що забезпечують найкраще і стійке довгострокове фінансове становище підприємства, а також завоювання міцних позицій на ринку.

Основоположні рішення щодо стратегічної орієнтації підприємства розробляються на вищому рівні його керівництва і носять самий загальний характер. Конкретизація стратегічного вибору стосовно реальної конкурентної ситуації в ринкових сегментах, реальним ресурсним і організаційним можливостям підприємства здійснюється на середньому рівні керівництва в рамках формування конкурентної стратегії.

Глобальна криза що склалася в Україні та економіко-політичне становище зачепили всі основні промислові галузі в рамках практично всіх господарських регіональних комплексів. Сильніше за всіх виявилися зачеплені спадом виробництва: машинобудування, хімічна, вугільна і металургійна промисловість. Наприклад, в хімічній галузі в період 2014-2017 рр. спад промислового виробництва склав більше 48,7%, в машинобудуванні - до 31,6%, у вугільній промисловості - до 59,8%.

Аналіз існуючих підходів до вдосконалення механізму управління КС промислових підприємств говорить про те, що існують гостра потреба у використанні різних економіко-математичних методів. До загальних недоліків методів підвищення КС підприємства відноситься те, що вони неефективні в умовах становлення ринкових відносин і дають неповну характеристику оцінюваних підприємств. Також певні недоліки притаманні методиці зведення різнорозмірних і неоднорідних показників (наприклад, рівня продуктивності праці та ймовірності банкрутства підприємства) в єдиний показник КС господарюючого суб'єкта.

Пропонується застосовувати методичний підхід, заснований на детальному аналізі конкурентного середовища, «зовнішніх чинників» і «внутрішніх чинників» діяльності промислового підприємства машинобудування. Для економіко-математичного обґрунтування напрямів удосконалення механізму управління конкурентоспроможністю машинобудівного підприємства пропонується використовувати оптимизационную модель, багатокритеріальних показників конкурентоспроможності з урахуванням специфіки кризової ситуації бюджетно-фінансової сфери і пріоритетності технологічних показників.

Вихідним положенням моделі приймемо цільову установку на максимізацію прибутку (ПР) від виробництва продукції:

$$ПР = \sum_{i=1}^n (BP_i - ЗПР_i) \rightarrow \max, \quad (1)$$

де  $BP_i$  – виручка від реалізації продукції за  $i$ -му підприємству;

$ЗПР_i$  – витрати на виробництво і реалізацію продукції  $i$ -го підприємства.

З урахуванням виникнення проблеми оцінки рівня конкурентоспроможності на основі агрегування великої кількості різноманітних факторів, введемо систему обмежень.

1) Обмеження за ступенем мінімально надходжень платежів до бюджету:

$$\sum_{i=1}^n (BP_i - ЗПР_i) * h_i \geq H, \quad (2)$$

де  $h_i$  – агрегована ставка податкових надходжень в регіональний бюджет по  $i$ -му підприємству;  $H$  – мінімально допустима величина податкових надходжень.

2) Обмеження по інвестиційних ресурсів:

$$\sum_{i=1}^n (BP_i - ЗПР_i) * K_i \leq K, \quad (3)$$

де  $K_i$  – коефіцієнт питомого споживання інвестиційних ресурсів на 1 грн продукції для  $i$ -ого підприємства;  $K$  – обсяг інвестиційних ресурсів.

3) Обмеження по забезпеченості основними виробничими фондами:

$$\sum_{i=1}^n (BP_i - ЗПР_i) * O_i \leq O, \quad (4)$$

де  $O_i$  – коефіцієнт забезпеченості основними фондами виробництв 1 грн продукції  $i$ -ого підприємства;  $O$  – загальний обсяг основних виробничих фондів

4) Обмеження по ціні одиниці продукції в порівнянні з вітчизняними і зарубіжними аналогами:

$$\sum_{i=1}^n (BP_i - ПР_i) * Ц_i \geq Ц, \quad (5)$$

де  $Ц_i$  – ціна одиниці вітчизняної продукції  $i$ -ого підприємства;

$Ц$  – ціна вітчизняної продукції в порівнянні з закордонними аналогами.

5) Обмеження по використанню робочої сили:

$$\sum_{i=1}^n (BP_i - ЗПР_i) * l_i \leq L, \quad (6)$$

де  $l_i$  – коефіцієнт використання робочої сили на виробництво 1 грн продукції  $i$ -ого підприємства;  $L$  - загальна чисельність працівників підприємства.

Пропонований методичний підхід заснований на комплексному аналізі розвитку конкурентного середовища та рівня монополізації товарних ринків, при доповненій оптимізаційною моделлю і факторами (інвестиційні ресурси, виробничі фонди, ціна продукції та ін.).

Все це дозволяє, на думку автора, більш гнучко підходити до процесу управління підвищенням конкурентоспроможності конкретного підприємства по відношенню до інших підприємств, а також удосконалювати механізми

розвитку конкуренції в промисловості на регіональному та національному рівні з метою стратегічного проникнення на нові ринки і підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

В цілому аналіз показує, що до теперішнього часу в Україні відсутня єдина методика комплексної кількісної оцінки КС промислового підприємства, необхідність в якій гостро назріла. Удосконалення механізму управління конкурентоспроможністю підприємства вимагає всебічного підвищення ефективного використання обмежених ресурсів для зростання рентабельності виробництва і нарощування конкурентного потенціалу.

Відповідно до науково-методологічних основ організації процесу управління конкурентоспроможністю промислового підприємства, численні фактори, що впливають на продуктивність використання економічних ресурсів і визначають конкурентні переваги господарюючого суб'єкта, можуть бути зведені в два блоки, один з яких об'єднує так звані фактори базування, інший - фактори конкурентної середовища. Взаємодіючи і доповнюючи один одного, відмічені блоки факторів конкурентоспроможності: визначають операційну ефективність і стратегічне позиціонування. Ключовими складовими останнього є інноваційна активність підприємства і його стратегічна адаптація на ринку. З наведеної логіки випливає, що ефективність використання наявних у підприємства економічних ресурсів може бути охарактеризована і, в кінцевому рахунку, зведена до оцінки його операційної ефективності, інноваційної активності та ринкової адаптивності.

З метою врахування впливу операційної ефективності, інноваційної активності та ринкової адаптивності на рівень конкурентоспроможності, що оцінюється за допомогою єдиного критеріального показника, А.А.Петросян пропонує використовувати інтегрально-індексний метод побудови моделі. Суть цього методу зводиться до розрахунку індексів (коефіцієнтів) операційної ефективності діяльності підприємства, його інноваційності та адаптивності, подальшої їх інтеграції (множення) і

обчислення кореня відповідного ступеня. Модель розрахунку критерію, що забезпечує комплексну кількісну оцінку рівня конкурентоспроможності підприємства, буде виглядати наступним чином.

Перший з коефіцієнтів (індексів) в натуральному вираженні відображає операційну ефективність діяльності підприємства, результатом якої є пропоновані їм товари і послуги. Успішність цієї діяльності визначається тією сумою, яку споживачі готові заплатити за продукцію підприємства. І якщо сума виручки від продукції перевищує сукупні витрати на всі необхідні види діяльності по її виробництву і збуту, підприємство функціонує рентабельно, що свідчить про прийнятний рівень його операційної ефективності.

Другий коефіцієнт відображає інноваційну діяльність, що зачіпає науково-дослідну, виробничу, організаційну, фінансову та інші сторони функціонування сучасного підприємства і, що враховує всі нововведення, що забезпечують економію витрат виробництва і додатковий прибуток.

Третій коефіцієнт відображає адаптивність підприємства - це оцінка того, наскільки своєчасно і гнучко дозволяє система управління реагувати на мінливі обставини діяльності. У кількісному вигляді відображає, наскільки стійкою є діяльність на досліджуваному підприємстві або в підрозділі при дестабілізуючим вплив зовнішніх і внутрішніх факторів в умовах конкуренції. [2]. Описані вище коефіцієнти в сукупності характеризують конкурентоспроможність господарюючого суб'єкта.

Ці критерії, на наш погляд, об'єднують в собі абсолютну більшість факторів, що впливають на діяльність підприємства в умовах ринку і визначають перспективи його функціонування і розвитку, що в результаті забезпечує максимальну достовірність очікуваних результатів. Конкурентоспроможність підприємства – це його реальна і потенційна здатність в реальних умовах проектувати, виробляти і збувати товари, які за ціновими і неціновими характеристиками більш привабливі для споживачів, ніж товари їх конкурентів. При цьому особлива роль належить саме здатності

максимально використовувати наявний потенціал успішних дій. Рівень конкурентоспроможності полягає в можливості адекватної реакції підприємства на реальні і потенційні дії конкурентів. Іншими словами, конкурентоспроможність підприємства - це, перш за все, його можливості, його потенціал, який може бути і не реалізованим повністю. Звідси впливає важливість і актуальність для вітчизняних підприємств управлінського аспекту забезпечення конкурентоспроможності, що означає формування адекватного механізму управління нею.

Процес управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою сукупність засобів і методів, за допомогою яких здійснюється вплив на весь наявний внутрішній потенціал підприємства, на керовані параметри зовнішнього середовища, з урахуванням тенденції ринкової ситуації з метою отримання бажаного рівня конкурентоспроможності. Для цього рівня необхідно комплексне функціонування всіх елементів механізму.

Принципова схема процесу управління конкурентоспроможністю на рівні підприємств представлена на рис. 2.2.

Іншими словами, процес управління конкурентоспроможністю на підприємстві - це розробка цілей діяльності; аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на конкурентоспроможність; проведення оцінки конкурентоспроможності та вироблення напрямків керуючого впливу на формування конкурентоспроможності.

Щоб отримати можливість управління досягненням конкурентної переваги, підприємству необхідно визначитися з факторами, завдяки яким ці переваги досягаються.

Під фактором конкурентної переваги розуміється конкретний компонент зовнішнього або внутрішнього середовища підприємства, за яким воно перевершує своїх конкурентів.



Рис. 2.2 Процес управління конкурентоспроможністю підприємства

Те, як довго можна утримувати конкурентну перевагу, залежить, в кінцевому рахунку, від трьох чинників: джерело переваги, кількість наявних у підприємства джерел конкурентних переваг, здатність генерувати нові переваги. Всі три групи здійснюють взаємний вплив одна на іншу і формують базовий рівень конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз літератури показав недостатню розробленість проблематики і методичних підходів до управління конкурентоспроможністю підприємств.

Список використаних джерел:

1. Дубницький В. И. Конкуренция, конкурентоспособность, рыночная кон'юнктура. Учеб. пособие / В. И. Дубницький, В. В. Комирна,

Н. Ю. Науменко, О. В. Овчаренко: под науч. и общ. ред. д.э.н., проф. В. И. Дубницкого. – Днепропетровск: ГВУЗ «УДХТУ», 2016. – 400 с.

2. Петросян А. А. Совершенствование механизма управления конкурентоспособностью промышленных предприятий: Автореф. дис. ...к.э.н.: 08.00.05. – Петросян Андрей Арамансович. – М.: ВПО «МГУ», 2010. – 25 с.

## **2.2. Прогнозування рівня інвестиційного потенціалу ВНЗ**

Зважаючи на специфіку функціонування ринку освітніх послуг в Україні, доцільним вбачається прогнозування як окремих складових інвестиційного потенціалу ВНЗ, так і його ефективності в цілому.

Використання класичних методів прогнозування передбачає, зокрема, попереднє виявлення основної тенденції динамічних рядів з метою отримання відносно рівномірної траєкторії. Дослідимо інвестиційний потенціал Київського національного університету технологій та дизайну з метою виявлення його основних тенденцій.

В останні роки широко використовуються різні способи графічного представлення інформації. Це пов'язано з ефективністю сприйняття інформації, отриманої за допомогою зорових каналів, та з розвитком засобів комп'ютерної графіки, а також розширенням можливостей її застосування. Графічні подання є, як правило, допоміжним засобом при прийнятті рішень.

Отже, для вирішення поставленої задачі використаємо багатокритеріальний метод оцінки «Павук – ЦІЗ» [1]. Цей метод розроблено в Центральному інституті зварювання в м. Галле (Німеччина) [1]. Метод «Павук – ЦІЗ» – це наочна діаграма, побудована в полярних координатах. Осі, на які наносяться значення критеріїв, спрямовані за радіусами від центру кола до периферії.

Алгоритм використання методу «Павук – ЦІЗ» можна представити у вигляді вказаних нижче етапів [1]:

1. Встановлення альтернатив для порівняння.



2. Вибір критеріїв оцінки.
3. Зображення окружності, нанесення радіусів для кожного критерію.
4. Вибір області розміщення бажаних значень критеріїв: край кола або його центр.
5. Градування радіусів: у відносних одиницях або в кількісних, умовних якісних чи ін.
6. Нанесення значення критеріїв оцінюваних альтернатив.
7. За порівнювальними альтернативами з'єднуються точки на радіусах, замкненою лінією – полігоном (павутиною).
8. На полярній діаграмі утворюється неправильний багатокутник ( $n$ -кутник, де  $n$  – число критеріїв). Правило оцінювання на підставі побудованої діаграми: кращій альтернативі відповідає найменша або найбільша площа багатокутника залежно від орієнтації бажаних значень критеріїв («добре», «погано»). Якщо кращі значення наносилися ближче до краю кола, то найкраща альтернатива вибирається за найбільшою площею багатокутника.

У межах дослідження була запропонована структура компонент інвестиційного потенціалу ВНЗ: матеріально-технічна, кадрова, функціональна, маркетингова, інноваційна, інфраструктурна, фінансова та інституціональна. Визначимо показники для оцінювання кожної компоненти інвестиційного потенціалу ВНЗ.

1. Кадрова компонента та її внесок в інвестиційний потенціал можуть бути відображені такими факторами-індикаторами, як:

а) рівень наукової і педагогічної кваліфікації співробітників. У числі індикаторів:

– частка осіб із науковим ступенем доктора і кандидата наук ( $X_1$ );

– число осіб, які мають звання академіка та члена-кореспондента НАН України, заслуженого діяча науки і техніки України, заслуженого працівника вищої школи, інші державні нагороди, почесні звання зарубіжних ВНЗ, міжнародних організацій ( $X_2$ );

– зведений індекс цитованості співробітників ВНЗ у міжнародних і реферованих українських виданнях, число керівників наукових та освітніх грантів, що виконуються за замовленнями міністерств і відомств України, адміністрацій, міжнародних та українських фондів і організацій тощо ( $X_3$ );

– міжнародний досвід і міжнародна мобільність співробітників (частка осіб, які пройшли стажування, які здійснювали викладання, наукові дослідження в зарубіжних наукових і освітніх центрах) ( $X_4$ );

б) результати трудової діяльності. Серед індикаторів:

– число монографій, підручників, навчальних посібників, опублікованих за кордоном і в Україні ( $X_5$ );

– число авторських курсів, що вивчаються в зарубіжних навчальних закладах, доходи, отримані від спільних контрактів з промисловістю та комерційним сектором на виконання НДР ( $X_6$ );

– відсоток іноземних студентів із загального числа студентів ( $X_7$ );

– кількість робочих мов, на яких ведеться викладання ( $X_8$ );

– число магістерських програм та ін. ( $X_9$ ).

2. Матеріально-технічна компонента. Її внесок в інвестиційний потенціал може бути відображений такими факторами-індикаторами:

– навчальні та наукові площі в розрахунку на одного зайнятого співробітника ( $X_{10}$ );

– навчальні та наукові площі в розрахунку на одного студента й аспіранта ( $X_{11}$ );

– частка сучасного наукового обладнання в загальній його вартості ( $X_{12}$ );

– число комп'ютерів у розрахунку на десять студентів ( $X_{13}$ );

– число наукових лабораторій, створених за участю НАН України ( $X_{14}$ );

– число філій кафедр, створених в організаціях, де використовуються результати університетських НДР ( $X_{15}$ );

– число одиниць зберігання в науковій бібліотеці ( $X_{16}$ ).

3. Інноваційна компонента та рівень її використання. До найбільш значущих факторів-індикаторів відносяться:

– число наукових шкіл, визнаних національним і світовим співтовариством ( $X_{17}$ );

– число монографій, підручників, навчальних посібників, опублікованих за кордоном і в Україні ( $X_{18}$ );

– число патентів та авторських свідоцтв, отриманих співробітниками ВНЗ ( $X_{19}$ );

– частка НДР з підтвердженим економічним ефектом від впровадження їх результатів ( $X_{20}$ );

– витрати на бібліотеки та ресурсні центри навчання ( $X_{21}$ );

– чисельність аспірантів, у т. ч. із зарубіжних країн ( $X_{22}$ ).

4. Маркетингова компонента інвестиційного потенціалу ВНЗ. Її внесок в інвестиційний потенціал може бути відображений такими факторами-індикаторами:

– обсяг фінансування реклами ВНЗ (Internet, особисті комунікації та ін.) ( $X_{23}$ );

– обсяг фінансування виставкової діяльності та профорієнтаційної роботи ( $X_{24}$ );

– обсяг фінансування іміджу ВНЗ: фірмовий образ, рекламний слоган, фірмові кольори, фірмовий комплект шрифтів, корпоративні цінності, легенда тощо ( $X_{25}$ );

– обсяг фінансування програм міжнародної співпраці ( $X_{26}$ ).

5. Інфраструктурна компонента інвестиційного потенціалу ВНЗ. Її внесок в інвестиційний потенціал може бути відображений наявністю таких факторів-індикаторів, як-от:

– сучасні засоби зв'язку ( $X_{27}$ );

– агентство з трансферу результатів інтелектуальної праці співробітників вищого навчального закладу ( $X_{28}$ );

– філії та представництва ВНЗ за кордоном ( $X_{29}$ );

– участь ВНЗ у кластерах, технопарках, економічних зонах ( $X_{30}$ ).

6. Фінансова компонента інвестиційного потенціалу ВНЗ. До найбільш значущих факторів-індикаторів відносяться:

– величина доходів від освітньої та наукової діяльності в розрахунку на одного зайнятого ( $X_{31}$ );

– величина доходів, що одержуються від експорту освітніх послуг ( $X_{32}$ );

– величина доходів, що одержуються від реалізації продуктів інтелектуальної праці на національному та світовому ринках послуг (наукових, консультаційних, маркетингових та ін.) ( $X_{33}$ );

обсяг фінансування з державного, регіонального і місцевого бюджетів ( $X_{34}$ );

обсяг фінансування міжнародними фондами та організаціями ( $X_{35}$ );

– величина витрат на розвиток кадрового, виробничого, інноваційного та інфраструктурного потенціалів ( $X_{36}$ ).

7. Функціональна компонента інвестиційного потенціалу ВНЗ. До її найбільш значущих факторів-індикаторів відносяться:

– різноманітність та ефективність застосування форм та інструментів залучення зовнішніх інвестицій, стимулювання інноваційної діяльності співробітників ( $X_{37}$ );

– відповідність організаційної структури управління ВНЗ складу і складності розв'язуваних завдань ( $X_{38}$ );

– рівень узгодженості дій різних рівнів управління ВНЗ ( $X_{39}$ );

– наявність стратегії та цільових програм розвитку ВНЗ ( $X_{40}$ ).

8. Інституціональна компонента інвестиційного потенціалу ВНЗ. Її основними факторами-індикаторами є:

– наявність розвиненої нормативно-правової основи, що регулює організацію навчальної та наукової діяльності співробітників, виробничі та фінансові зв'язки із замовниками освітніх та наукових послуг ( $X_{41}$ );

– лояльність співробітників до дій органів управління ВНЗ ( $X_{42}$ ).

З метою визначення найвагоміших серед зазначених показників оцінювання інвестиційного потенціалу ВНЗ проведено їх експертне

оцінювання. До експертизи було залучено 15 адміністративних працівників Київського національного університету технологій та дизайну.

Відповідно до існуючих методик експерти провели ранжування пропонувані чинників.

При цьому мінімальне значення рангу присвоювалося найбільш важливому показнику.

Для підтвердження узгодженості думок експертів розраховувався коефіцієнт конкордації

$$w = \frac{\sum_{i=1}^n (S_i - \bar{S})^2}{\frac{1}{12} \cdot m^2 \cdot (n^3 - n) - m \cdot \sum_{j=1}^u T_j}, \quad (1.1)$$

де  $S_i$  – сума рангових оцінок експертів за кожним факторам-індикаторам;

$\bar{S}$  – середня сума рангів для всіх факторів-індикаторів;

$m, n$  – число відповідно експертів і факторів-індикаторів;

$T_j$  – величина, що враховує однакові оцінки різних факторів-індикаторів окремими експертами.

При цьому  $\bar{S}$  та  $T_j$  розраховуються відповідно за формулами:

$$\bar{S} = 0,5 \cdot m \cdot (n + 1) \quad (1.2)$$

---

$$T_j = \frac{1}{12} \cdot \sum_{j=1}^u (t_j^3 - t_j), \quad (1.3)$$

де  $u$  – число рангів з однаковими оцінками  $j$ -го експерта;

$t_j$  – число оцінок з однаковими рангами  $j$ -го експерта.

Вважається, що чим ближче до одиниці наближається коефіцієнт конкордації, тим більш узгодженими є думки експертів.

Одним із методів підтвердження істотності коефіцієнта конкордації є його оцінка за критерієм Пірсона  $\chi^2$ . Якщо  $\chi^2_{розр} > \chi^2_{табл.}$ , то коефіцієнт конкордації є істотним при ступенях свободи  $f = n - 1$  при заданому рівні значимості  $\alpha = 0,01$ .

Розрахункове значення  $\chi^2$  визначалось за формулою:

$$\chi^2_{розр} = w \cdot m \cdot (n - 1) \quad (1.4)$$

Результати експертної оцінки (Додаток 1, табл. Д1.1–Д1.7) дозволили обґрунтувати остаточний перелік факторів-індикаторів для оцінювання рівня інвестиційного потенціалу ВНЗ.

Результати розрахунку приведених до еталонних значень показників інвестиційного потенціалу КНУТД представлені на рис. 2.3.

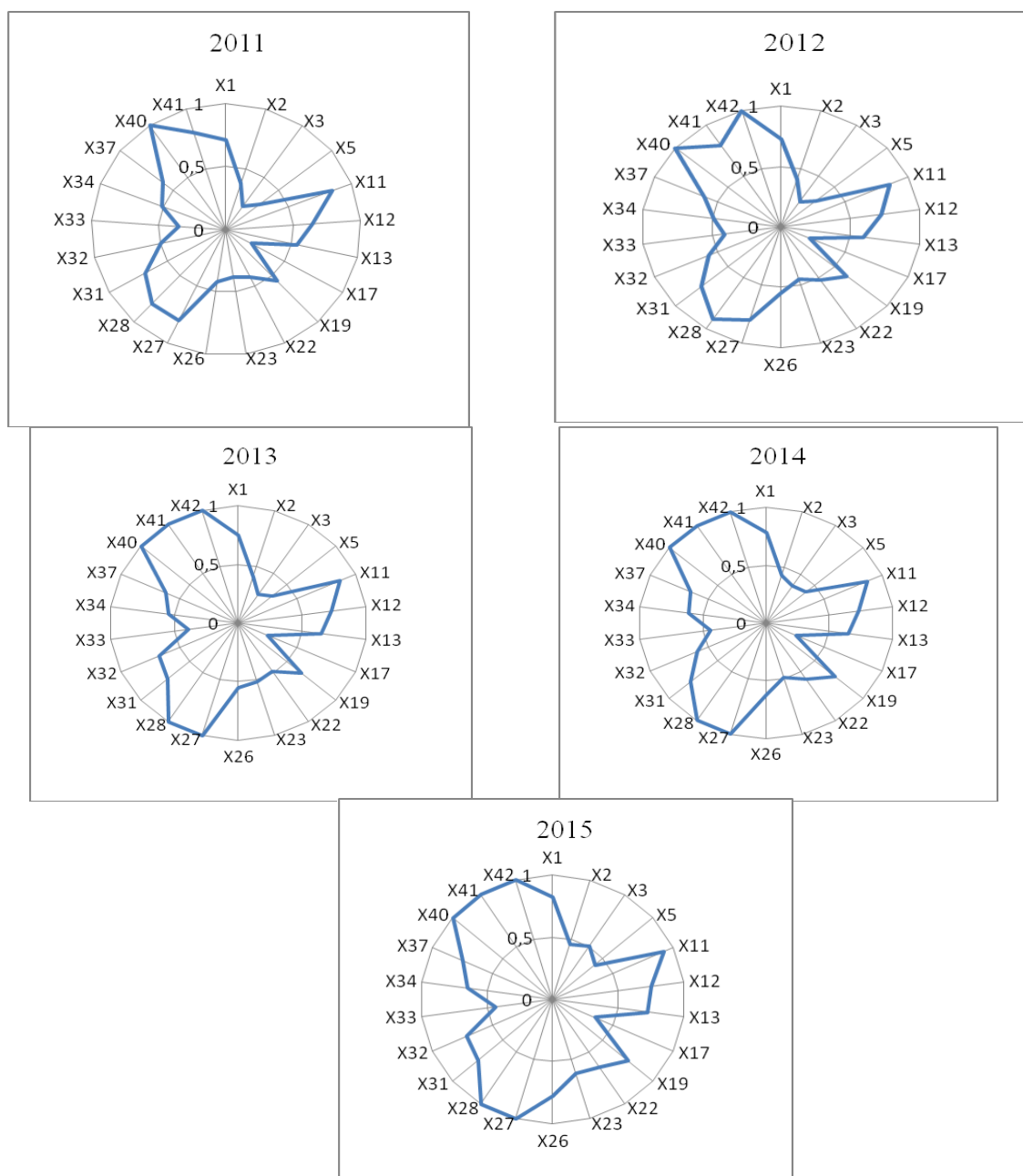


Рис. 2.3. Оцінювання складових інвестиційного потенціалу КНУТД за 2011–2015 рр.

Джерело: розроблено автором.

Для отримання єдиного показника оцінки інвестиційного потенціалу ВНЗ необхідно провести згортку всіх факторів-індикаторів у єдиний інтегральний показник. Цим показником є площа отриманого багатокутника ( $S_{ВНЗ}$ ), що обчислюється за формулою:

$$S_{ВНЗ} = \left( \sum_{i=1}^{i=n-1} \frac{X_i \times X_{i+1} \times \sin \frac{2\pi}{n}}{2} \right) + \frac{X_n \times X_1 \times \sin \frac{2\pi}{n}}{2}, \quad (1.5)$$

де  $i$  – порядковий номер фактора-індикатора;

$n$  – число використовуваних факторів-індикаторів;

$X_i$  – значення фактора-індикатора, що обчислюється за формулою:

$$X_i = \frac{R \times (I_i - I_i^{min})}{I_i^{max} - I_i^{min}}, \quad (1.6)$$

де  $I_i$  — фактичне значення фактора в поточному році;

$I_i^{min}; I_i^{max}$  – відповідно мінімальне та максимальне значення  $I_i$  по ВНЗ за розглянутий період часу;

$R$  – радіус площинної діаграми, прийнятий рівним 1.

Результати розрахунків інтегрального показника  $S_{ВНЗ}$  за 2011–2015 рр. для КНУТД представлені в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Інтегральний показник інвестиційного потенціалу КНУТД ( $S_{ВНЗ}$ )  
за 2011–2015 рр.

Компоненти інвестиційного потенціалу ВНЗ	Фактори-індикатори	2011	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7
Кадрова	$X_1$	0,040	0,044	0,045	0,049	0,056
	$X_2$	0,012	0,015	0,018	0,024	0,035
	$X_3$	0,010	0,012	0,015	0,023	0,032
	$X_5$	0,040	0,041	0,045	0,053	0,057
Матеріально-технічна	$X_{11}$	0,081	0,090	0,094	0,094	0,102
	$X_{12}$	0,052	0,063	0,070	0,070	0,080
	$X_{13}$	0,018	0,019	0,024	0,025	0,037
Інноваційна	$X_{17}$	0,018	0,020	0,024	0,027	0,039
	$X_{19}$	0,035	0,048	0,047	0,061	0,072
	$X_{22}$	0,024	0,034	0,038	0,042	0,059
Маркетингова	$X_{23}$	0,024	0,036	0,042	0,045	0,071
	$X_{26}$	0,050	0,064	0,081	0,091	0,115
Інфраструктурна	$X_{27}$	0,094	0,106	0,147	0,147	0,147
	$X_{28}$	0,081	0,099	0,108	0,115	0,111

1	2	3	4	5	6	7
Фінансова	$X_{31}$	0,050	0,063	0,073	0,068	0,080
	$X_{32}$	0,025	0,034	0,039	0,038	0,047
	$X_{33}$	0,026	0,029	0,032	0,040	0,042
	$X_{34}$	0,045	0,042	0,050	0,058	0,072
Функціональна	$X_{37}$	0,088	0,088	0,091	0,096	0,111
	$X_{40}$	0,118	0,118	0,147	0,147	0,147
Інституційна	$X_{41}$	0,118	0,118	0,147	0,147	0,147
	$X_{42}$	0,105	0,108	0,111	0,115	0,121
Інтегральний показник оцінки інвестиційного потенціалу КНУТД	$S_{ВНЗ}$	1,154	1,293	1,488	1,575	1,778

Джерело: розроблено автором.

Для отримання коефіцієнта досягнення еталонного значення інвестиційного потенціалу ( $I_{ВНЗ}$ ), що характеризує становище окремого ВНЗ в розглянутій сукупності, була використана формула

$$I_{ВНЗ} = \frac{S_{ВНЗ}}{S_{еталон}}, \quad (1.7)$$

де  $I_{ВНЗ}$  – коефіцієнт досягнення еталонного значення інвестиційного потенціалу ВНЗ;  $S_{ВНЗ}$  – інтегральний показник оцінки інвестиційного потенціалу окремого ВНЗ;  $S_{еталон}$  – показник оцінки інвестиційного потенціалу еталонного ВНЗ.

Інтегральний показник оцінки інвестиційного потенціалу еталонного ВНЗ обчислимо як площу правильного багатокутника зі стороною 1:

$$S_{еталон} = \frac{n}{2} R^2 \sin \frac{2\pi}{n}, \quad (1.8)$$

де  $n$  – число використовуваних факторів-індикаторів;  $R$  – радіус описаного навколо багатокутника кола, в нашому випадку  $R = 1$ .

Таблиця 2.2

Коефіцієнт досягнення еталонного значення  
інвестиційного потенціалу КНУТД у 2011–2015 рр.

Найменування показника	2011	2012	2013	2014	2015
Інтегральний показник оцінки інвестиційного потенціалу КНУТД ( $S_{ВНЗ}$ )	1,154	1,293	1,488	1,575	1,778
Коефіцієнт досягнення еталонного значення інвестиційного потенціалу КНУТД ( $I_{ВНЗ}$ )	0,37	0,41	0,47	0,50	0,57

Джерело: розроблено автором



Обґрунтування перспективних напрямів розвитку вищих навчальних закладів неможливо без використання методів економіко-математичного моделювання і статистичного аналізу.

Метою прогнозування є визначення рівня інвестиційного потенціалу ВНЗ та обґрунтування заходів щодо його підвищення в короткостроковій та середньостроковій перспективах.

Виходячи із передбачення, що темпи розвитку інвестиційного потенціалу ВНЗ залишаються стабільними протягом кількох послідовних років, для окреслення тенденції та перспективного прогнозування доцільно використати метод аналітичного вирівнювання.

Призначення методу аналітичного вирівнювання полягає в математичному описі тренду динаміки фактичних значень інвестиційного потенціалу ВНЗ залежно від умовного значення часу  $t$ .

Для аналітичного вирівнювання рядів динаміки використовуються функції, серед яких найбільш вживаними є: лінійна, параболічна, показникова та експоненціальна.

Доцільність використання тієї чи іншої функції (форми прямої чи кривої) для опису тренду динаміки показників визначається за допомогою коефіцієнта детермінації. Що ближче цей показник наближається до 1, то більш об'єктивно обрана функція описує динаміку аналізованого показника.

Дослідження динаміки показників інвестиційного потенціалу КНУТД дозволив описати тренд, зображений на рис. 2.4.

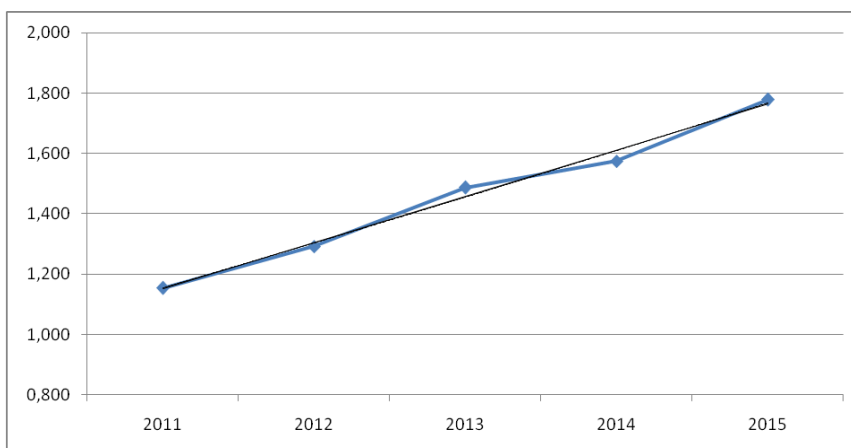


Рис. 2.4. Інтегральний показник оцінки інвестиційного потенціалу КНУТД ( $S_{ВНЗ}$ )

Ширина інтервалу для кожного  $i$ -го спостереження визначається за формулою:

$$\Delta_i = t_{\text{табл}} \cdot \sqrt{MSE \cdot (1 + s)} \quad (1.9)$$

$$MSE = \frac{SSE}{m-k} = \frac{(y_t - \hat{y}_t)^2}{m-k} = \frac{0,00249}{5-2} = 0,00083.$$

Для визначення  $MSE$  виконаємо додаткові розрахунки в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Проміжні розрахунки для визначення меж граничного інтервалу

$t_i$	$y_t$	$\hat{y}_t$	$y_t - \hat{y}_t$	$(y_t - \hat{y}_t)^2$
1	1,154	1,151	0,003	0,00001
2	1,293	1,304	-0,012	0,00013
3	1,488	1,457	0,030	0,00093
4	1,575	1,611	-0,035	0,00121
5	1,778	1,764	0,014	0,00021
Разом				0,00249

Джерело: побудовано автором дисертації.

З імовірністю 90 %  $t_{\text{табл } 5-2; 0,05} = 2,353$  значення ширини інтервалу для кожного  $i$ -го спостереження зведені до табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Ретроспективні та прогнозні значення інтегрального показника оцінки інвестиційного потенціалу КНУТД

Роки	Ширина інтервалу	Значення інтегрального показника оцінки інвестиційного потенціалу КНУТД		
		песимістичний	найбільш достовірний	оптимістичний
<b>Ретроспективний період</b>				
2011	0,086	1,066	1,151	1,237
2012	0,077	1,227	1,304	1,382
2013	0,074	1,383	1,457	1,532
2014	0,077	1,533	1,611	1,688
2015	0,086	1,678	1,764	1,849
<b>Прогнозний період</b>				
2016	0,098	1,819	1,917	2,015
2017	0,113	1,956	2,070	2,183
2018	0,130	2,093	2,223	2,353
2019	0,148	2,228	2,376	2,524
2020	0,167	2,362	2,529	2,696

Джерело: побудовано автором.

Графічна інтерпретація прогнозу інтегрального показника оцінки інвестиційного потенціалу КНУТД представлена на рис. 2.5.

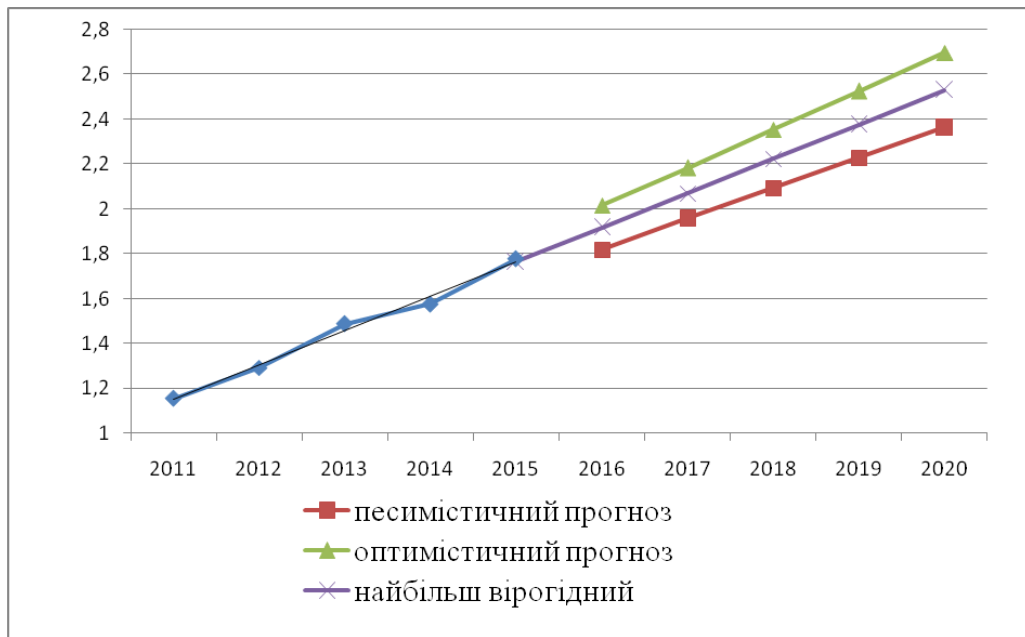


Рис. 2.5. Прогнозні значення інтегрального показника оцінки інвестиційного потенціалу КНУТД

*Джерело:* побудовано автором.

Отже, отримані в результаті дослідження динамічні ряди прогнозних показників на 2016–2020 рр. свідчать про зростання інтегрального показника оцінки інвестиційного потенціалу КНУТД. Оскільки прогнозні значення побудовані з урахуванням ретроспективної динаміки, досягнення зазначеного рівня інтегрального показника оцінки інвестиційного потенціалу КНУТД можливе за умови збереження існуючої політики розвитку КНУТД. У разі активізації розвитку КНУТД темпи зростання інтегрального показника оцінки інвестиційного потенціалу цього навчального закладу будуть вищими.

Здійснено оцінювання та визначено прогнозні значення рівня інвестиційного потенціалу Київського національного університету технологій та дизайну. Представлено авторський методичний підхід щодо оцінювання рівня інвестиційного потенціалу ВНЗ. З урахуванням результатів експертного опитування здійснено оцінювання рівня інвестиційного потенціалу КНУТД. Виявлено, що інвестиційний потенціал КНУТД в 2015 р. лише на 57 % відповідає «еталонному» рівню. Позитивним варто вважати динамічне зростання інвестиційного

потенціалу КНУТД протягом останніх 5 років. Прогнозні оцінки рівня інвестиційного потенціалу Київського національного університету технологій та дизайну дозволяють стверджувати про подальше зростання інвестиційного потенціалу цього вищого навчального закладу.

#### Список використаних джерел

1. Графические методы предоставления информации [Электронный ресурс] // Электронная библиотека. – Режим доступа : [http://masters.donntu.org/2007/feht/hudoshin/library/ar\\_5.htm](http://masters.donntu.org/2007/feht/hudoshin/library/ar_5.htm)

### **2.3. Аналіз фінансових результатів промислових підприємств в Україні**

Діяльність будь-якого суб'єкта господарювання, незалежно від видів його виду діяльності і форм власності, визначається його здатністю отримувати максимальний прибуток від його діяльності. Тому аналіз прибутку займає провідне місце у системі аналізу фінансових результатів, оскільки за ним оцінюється ступінь досягнення кінцевої мети діяльності.

Прибуток є основним джерелом фінансування витрат підприємства, найвагомим джерелом формування державного бюджету. У прибутку акумулюються результати виробництва й реалізації продукції (робіт, послуг), їх якості й асортименту, ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів, результат ділового партнерства та виробничо-фінансового менеджменту.

Враховуючи, що діяльність суб'єкта господарювання може бути не тільки прибутковою, а й збитковою, в обліку і аналізі дають загальну оцінку фінансових результатів, які характеризуються системою абсолютних і відносних показників. Абсолютними показниками є суми прибутку або збитку за структурою його утворення чи розподілу і використання. Відносні показники фінансових результатів – значення рентабельності, які характеризують відносний ступінь прибутковості вкладеного капіталу. Дані показники розраховують залежно від мети оцінки відносної прибутковості [1].

Вивчення наукових праць вітчизняних і зарубіжних авторів показало, що дискусії, пов'язані з аналізом фінансових результатів промислових підприємств, посідають значне місце в теорії та практиці. Вагомий внесок у дослідження цієї теми зробили як вітчизняні вчені-економісти: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, З.В. Гуйцалюк, В.М. Добровський, В.Г. Жила, В.П. Завгородній, В.І. Єфіменко, Є. В. Калюга, М.М. Коцупатрий, М.В. Кужельний, В.Г. Линник, М.Й. Малік, Є.В. Мних, В.М. Пархоменко, О.А. Петрик, М. Пушкар, Є.І. Свідерський, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко, Б.Ф. Усач, М.Г. Чумаченко, так і зарубіжні вчені-економісти: А. Бабо, Ф. Вуд, К. Друрі.

Оцінити динаміку абсолютних і відносних показників, з'ясувати вплив окремих факторів на зміну прибутку і рентабельності підприємств, виявити та оцінити можливі шляхи їх зростання.

В отриманні високого фінансового результату діяльності зацікавлені всі підприємства, адже це можливість для отримання ще більшого прибутку, розширення своєї діяльності, впровадженні інновацій, а також ще більшому матеріальному заохоченні своїх працівників. Основним показником діяльності будь-якого підприємства є його фінансовий результат, який виражений або його прибутком, або збитком.

Сутність понять «прибуток» та «збиток» полягає в тому, що прибуток - це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; збиток - перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати [3].

Як стверджує М.І. Ковальчук, прибуток - це частина чистого доходу (виручки від реалізації), який отримують суб'єкти господарювання після реалізації продукції. Кількісно прибуток визначається як різниця між виручкою від продажу продукції, виконання робіт і надання послуг (після сплати податку на додану вартість, акцизного податку та інших відрахувань з виручки в бюджетні та не бюджетні фонди) і повною

собівартістю реалізованої продукції. Збільшення обсягів реалізації прибуткової, тобто рентабельної продукції сприяє зростанню прибутку та поліпшенню фінансового стану підприємства. Навпаки, збільшення обсягів реалізації збиткової продукції негативно впливає на прибуток і фінансовий стан підприємства. Тому фінансові результати господарської діяльності підприємства потрібно вивчати у взаємозв'язку з використанням і реалізацією продукції [2, с.281].

Враховуючи той факт, що діяльність підприємств може бути не тільки прибутковою, а й збитковою, то в обліку й аналізі дають загальну оцінку фінансовому результату, який формується під впливом абсолютних і відносних показників. Абсолютні показники - це сума прибутку (чи збитку) за структурою його утворення чи розподілу і використання. Відносні показники фінансових результатів - характеризують відносний у відсотках ступінь прибутковості вкладеного капіталу в цілому і за його структурою, зроблених витрат чи отриманого доходу.

Загальний аналіз фінансових результатів діяльності згідно з системою визнання цього результату в Україні за П(С)БО передбачає аналіз результатів звичайної діяльності і надзвичайних подій (рис. 2.6).

Основна мета аналізу фінансових результатів – це отримати повноту і якість їх отримання, оцінку динаміки абсолютних і відносних показників та з'ясувати їх ступінь впливу на зміну прибутку і рентабельності підприємства, визначити можливі шляхи його поліпшення.

Основними джерелами аналітичної інформації є дані бухгалтерського обліку за розрахунками результатів діяльності, показники фінансової звітності ф. № 1 «Баланс» (Звіт про фінансовий стан), ф. № 2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід), ф. № 3 «Звіт про рух грошових коштів», ф. № 4 «Звіт про власний капітал», ф. № 5 «Примітки до річної фінансової звітності», дані статистичної звітності, «Звіт про випуск, реалізацію та обсяг цінних паперів», показники внутрішньої управлінської звітності, декларація про прибуток підприємства тощо.

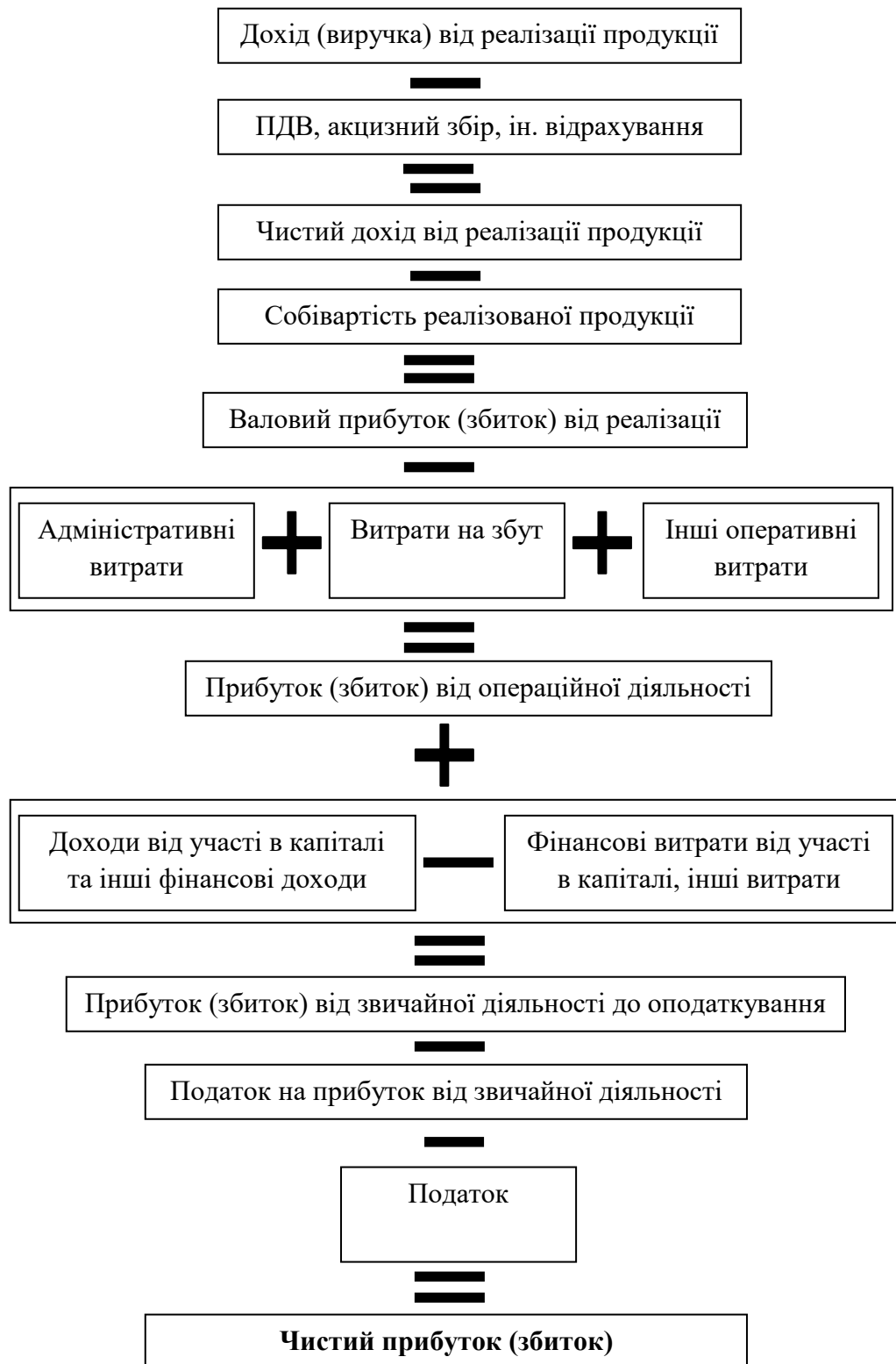


Рис. 2.6. Алгоритм формування прибутку (збитку) суб'єкта господарювання

Основними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності є:  
 – вивчення можливостей одержання прибутку відповідно до наявного ресурсного потенціалу підприємства і кон'юнктури ринку; –

систематичний контроль за процесом формування прибутку і зміною його динаміки; – визначення впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів на фінансові результати й оцінювання якості прибутку; – виявлення резервів збільшення суми прибутку і підвищення рівня прибутковості бізнесу; – оцінювання роботи підприємства з використання можливостей збільшення прибутку і рентабельності; – розробка рекомендацій з підвищення ефективності системи керування прибутком [1, с.74].

На основі даних Держкомстату України проаналізуємо фінансові результати великих і середніх підприємств за 2009-2015рр. Проведемо аналіз фінансового результату великих та середніх підприємств: тих, що працюють з прибутком, і тих, які отримали збитки, рис.2.7.

### Фінансові результати прибуткових і збиткових підприємств промислової діяльності

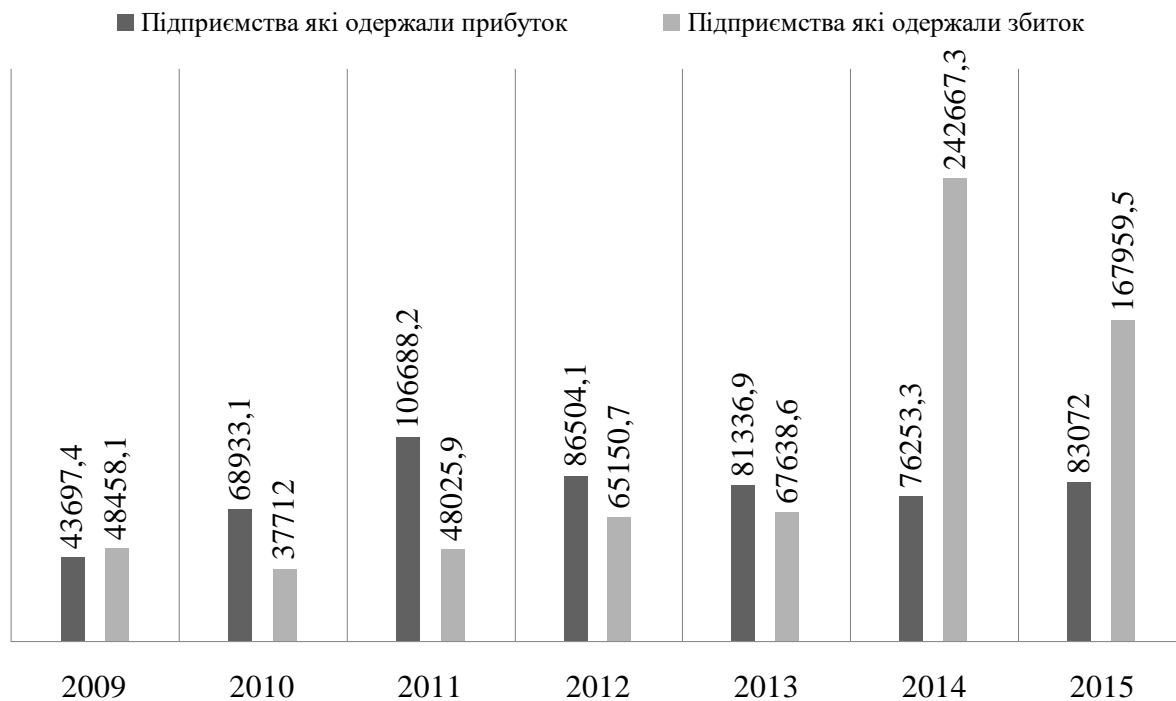


Рис. 2.7. Фінансові результати прибуткових і збиткових підприємств промислової галузі

Як видно з проаналізованих даних, то в 2015 році підприємства отримали збитку на 119501,4 млн. грн. більше в порівнянні з 2009 роком, а відсотковому співвідношенні це на 346,6%. Прибутку ж отримали на 190,1% більше. Якщо дивитися на картину загалом, то в 2009 році сума збитковості і прибутку була



майже однакова, а в 2015 році збитковість переважає на 202,2%. В порівнянні з 2014 роком це набагато краще, адже тоді збитковість становила 318,2% в порівнянні з прибутком. Також з поданої діаграми видно, в попередні періоди з 2009 по 2013 була фінансова стабільність. В 2010, 2011, 2012 і 2013 роки більшість підприємств були прибутковими, починаючи ж з 2014 року картина набагато погіршилася, основними причинами цього стала економічна нестабільність в країні і різке підвищення курсу валюти, адже більшість установ здійснюють розрахунки в іноземній валюті. На основі даних Держкомстату України проведено аналіз фінансового результату великих, середніх та малих підприємств які працюють з прибутком, і тих, які отримали збитки за 2010-2015 рр., рис. 2.8.

### Фінансові результати збиткових і прибуткових підприємств промисловості

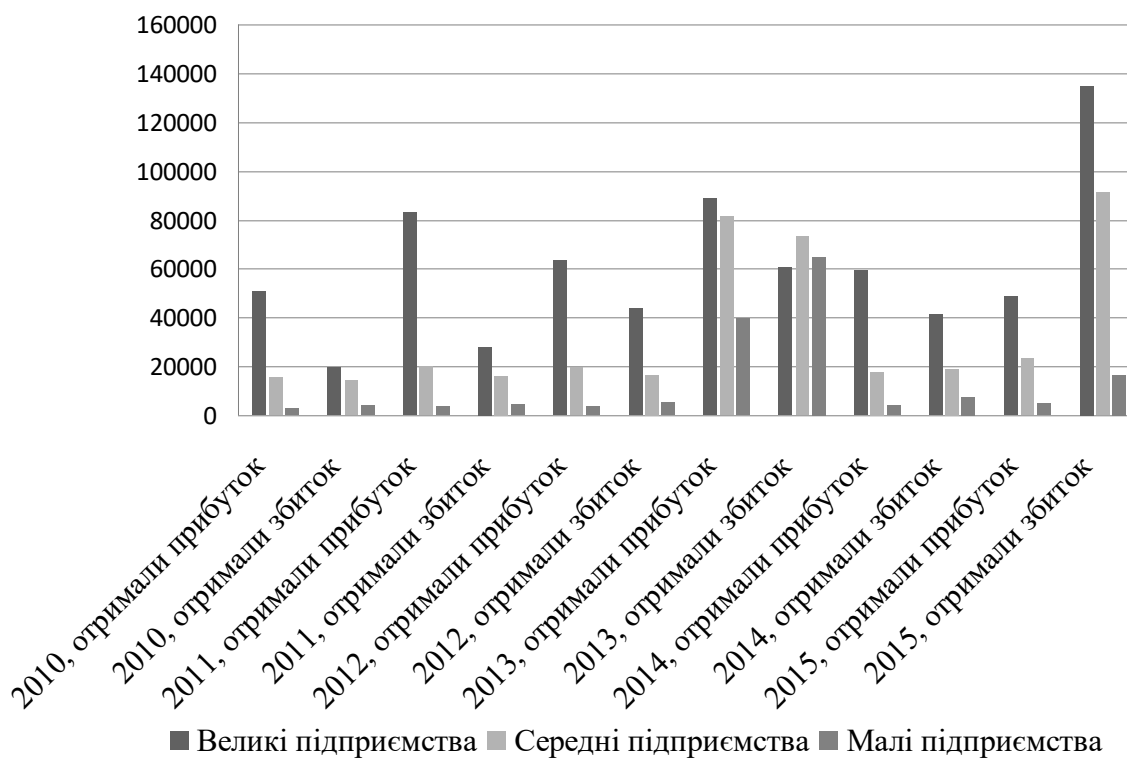


Рис. 2.8. Фінансові результати збиткових і прибуткових підприємств промислової галузі

Проаналізувавши дану діаграму можна зробити висновок, що великі промислові підприємства в 2015 році в порівнянні з 2014 роком отримали

менший прибуток на 10866,1 млн. грн. (18,27%), середні ж навпаки отримали прибутку, що на 21,75% більше в порівнянні з 2010 роком.

Збитковість великих промислових підприємств - зросла на 93723,4 млн. грн. (27,4%), середніх на 81,4%, малих – 21,51%, за період з 2010 по 2015 роки. Отже, з кожним роком збиткових підприємств стає більше.

Таким чином можна зробити висновок, що такі розбіжності у фінансових результатах діяльності великих, середніх та малих промислових підприємств в економіці України вимагають поглибленого дослідження підходів та методів управління фінансовим результатом діяльності підприємства.

На основі даних Держкомстату України проведемо аналіз чистого прибутку (збитку) великих та середніх промислових підприємств за період з 2009 по 2015 роки відображено в табл. 2.5.

Дані досліджень свідчать, що чистий прибуток в 2015 році в порівнянні з 2009 роком виріс на 41480,2 млн. грн., а це на 124,56% більше, звідси слідує, що чистий прибуток можна використати для збільшення оборотних коштів підприємства, формування забезпечень (резервів), і реінвестицій у виробництво.

Таблиця 2.5

Чистий прибуток (збиток) великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності за січень-вересень 2009-2015 року

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Відхилення 2009 до 2015 року	
								Абсолютне, млн. грн.	Відносне, %
Промисловість	33302,1	50070,6	82204,1	67565,4	64470,8	59910,7	74782,3	41480,2	124,56

На основі даних Держкомстату України проведено аналіз рентабельності великих, середніх та малих промислових підприємств які працюють з прибутком, і тих, які отримали збитки за 2009-2015 рр. (табл. 2.6).

Рентабельність операційної діяльності великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності за 2009-2015 роки, %

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Відхилення відносно 2009 до 2015 року, %
Промисловість	1,8	3,5	4,7	3,4	3,0	1,6	3,4	1,6

З проаналізованих даних видно, що рентабельність діяльності промислової галузі виросла за останні 7 років на 1,6%. А це значить, що підприємства промислової галузі ефективно використовують свої активи в своїй діяльності.

Для покращення показників фінансової діяльності підприємств, необхідно щоб економічна політика підприємств промисловості була спрямована на пошук резервів підвищення доходів і зниження витрат. Цього можна досягти за допомогою : проведення контролю витрат промислових підприємств та виявлення резервів їх зниження; нарощування обсягів виробництва; підвищення продуктивності праці працівників; розширення асортименту продукції і підвищення її якості; максимального використання всіх видів ресурсів.

Тож, потрібно регулярно проводити аналіз фінансово-господарської діяльності підприємств метою визначення ступеня ефективності використання основних фондів і оборотних коштів для реалізації статутних завдань, виявлення можливих недоліків, порушень, невикористаних резервів підвищення результативності діяльності. Вивчати раціональність формування й використання власних, запозичених та залучених коштів, відповідність сум власних оборотних коштів потребам у них, обсяг формування та виконання плану одержання прибутку. Знаходити причини недостатнього залучення джерел надходження прибутків, наявність невикористаних оборотних коштів та можливості їх мобілізації, наявність і рух запасів товарно-матеріальних цінностей, джерела їх утворення, ефективність використання кредиту і його матеріальне забезпечення. Оцінювати стан розрахунків підприємства з

кредиторами. Визначати економічний результат обігу оборотних коштів, співвідношення витрат до прибутку, визначати шляхи додаткового залучення оборотних коштів з метою одержання додаткового прибутку.

Отже, фінансові результати можуть змінюватись залежно від цілей розвитку підприємства. Якщо підприємство спрямоване на високі темпи розвитку, збільшення обсягу продажів, завоювання частки ринку, максимізацію прибутку, то метою формування фінансових результатів є високі темпи їхнього зростання. Якщо підприємство стабілізує свою діяльність, задовольняючись мінімальним рівнем рентабельності або навіть збитковою діяльністю, то управління фінансовими результатами повинне бути сконцентроване на отримання такої суми, що забезпечує поточну платоспроможність. А якщо в основу діяльності підприємства покладено інтереси власників, то цільовою настановою формування кінцевих фінансових результатів є такі показники, як рентабельність інвестиційного або власного капіталу [5, с.156].

В процесі проведеного дослідження висвітлено питання аналізу фінансових результатів підприємств в Україні, розкрито інформаційну базу аналізу фінансових результатів та визначення завдань даного аналізу, а також проведено аналіз фінансових результатів промислових підприємств на основі статистичних даних.

#### Список використаних джерел:

1. Дрофа А. А. Проблемные аспекты управления прибылью предприятия / А. Дрофа, О. Лютая // Бізнесінформ. — 2010. — № 12. — С. 140.
2. Ковальчук М. І. Економічний аналіз діяльності підприємств АПК: [Підручник] / М.І. Ковальчук. — К.: КНЕУ, 2004. — 406 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 "Податок на прибуток" затв. Наказом Міністерства фінансів України від 28.12.2000 р. № 353.
4. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: [Навч. посіб.]. — [3-тє вид., випр. і доп.]. — К.: Знання, 2007. — 668 с.

5. Митяй О. В. Методичні підходи щодо оцінки фінансових результатів сільськогосподарських підприємств / О.В. Митяй, П.К. Бечко // Уманський національний університет садівництва. Економічний форум, 2012. – № 4. – С. 224.

6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukrstat.org/uk>.

#### **2.4. Актуальні питання аналізу ефективності використання основних засобів на підприємстві**

Діяльність підприємства пов'язана з наявністю та використанням основних засобів, які характеризуються складом та структурою з метою здійснення процесу виробництва. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства та отримання необхідної величини прибутку потребує аналізу ефективності використання основних засобів та дослідження чинників, які впливають на цю зміну. Питання ефективності використання основних засобів є актуальним, оскільки від нього залежить діяльність підприємства, тому з цією метою здійснено дослідження даної проблеми.

Питання аналізу основних засобів і ефективності їх використання досліджують відомі науковці, зокрема: А.І. Алексеєва, І.Т. Балабанов, Т.Б. Берднікова, Л.А. Бернстайн, І. О. Бланк, Л.М. Бражнікова, Б.В. Буркинський, Л.В. Городянська, Г.Г. Кірейцев, Р.О. Костирко, Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна, І.Д. Лазаришина, В.І. Лапенніков, З.Г. Сангадієв, Є.В. Мних, В.Д. Немцов, В.О. Подольська, О.В. Яріш, С.В. Хома.

Значна увага вивчення даного питання пояснюється впливом науково-технічного прогресу, впровадженням комп'ютерних технологій, інтеграцією вітчизняних підходів щодо аналізу основних засобів із методиками аналізу європейських і американських науковців [1, 2].

Дослідження свідчать про відсутність комплексного підходу до вивчення ефективності використання основних засобів підприємств. Висвітлені результати досліджень є недостатніми.

Саме тому, питання аналізу основних засобів в умовах переходу до ринкових відносин потребує подальших досліджень, наукових розробок, набуває такої актуальності та потребує пошуку варіантів вирішення поставленої проблеми. Проблеми аналізу основних засобів є дискусійним, що відображено у дослідженнях науковців. Суттєвими є дослідження теорії аналізу основних засобів вітчизняних вчених, зокрема: І.О. Борисюк, І.І. Ткаченко [4] (визначено резерви підвищення ефективності використання основних фондів підприємства), Т.Г. Маренич, О.А. Луценко [5] (обґрунтовано підходи до оцінки формування та використання основних засобів), О.М. Следь [6] (удосконалено систему показників формування і використання основних засобів за допомогою уточнення наявних і застосування нових показників, що характеризують процеси руху основних засобів), В.М.Стратійчук, Н.М. Богацької[7] (розглянуто поняття основних засобів, розкрито зміст та сучасні методичні підходи до оцінювання ефективності їх використання).

Також слушною є думка проф. С. І. Шкарабан про те, що «однією з умов становлення і розвитку оперативного аналізу є розробка специфічної для кожної галузі методики» [3, с. 12], тому методика аналізу основних засобів з урахуванням особливостей діяльності підприємств потребує подальшого удосконалення.

Метою аналізу основних засобів є визначення забезпеченості основними засобами за умови найінтенсивного їх використання та пошуку резервів підвищення фондівіддачі.

Завданнями аналізу основних засобів є:

- |  |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- визначення забезпеченості підприємства основними засобами та рівень їх використання за узагальнюючими і окремими показниками;</li><li>- встановлення причин зміни їх рівня;</li><li>- розрахунок впливу використання основних засобів на результати діяльності;</li><li>- виявлення резервів підвищення інтенсивності та ефективності використання основних засобів.</li></ul> |
|--|

В процесі аналізу ефективності використання основних засобів вивчають обсяг основних засобів, темпи їх зростання за відповідні періоди, співвідношення окремих груп у загальній вартості (їх структуру), визначають активну частину фондів, причини зміни їх обсягів та

структури, шляхи покращення структури. Джерелами інформації для проведення аналізу основних засобів підприємства є:

первинні документи	- акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів (03-1); - акт приймання-здачі відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів (03-2); - акт на списання основних засобів (03-3); - інвентарна картка обліку основних засобів (03-6); - розрахунок амортизації основних засобів тощо.
дані рахунків бухгалтерського обліку	10 «Основні засоби», 13 «Знос (амортизація) необоротних активів», 15 «Капітальні інвестиції» та інші;
облікові регістри	Журнал 4, відомість 4.1
фінансова звітність	Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва
статистична звітність	За формами звітності
інші джерела	дані проведених інвентаризацій, інвентарні картки, договір лізингу, паспорт будівлі, дані попередніх аудиторських перевірок, дані попередніх аналітичних досліджень.

Аналіз обсягу, структури та динаміки основних засобів враховує різні їх види, які приймають різну участь у процесі господарської діяльності підприємства. Виробнича потужність визначається величиною промислово-виробничих основних засобів. Невиробничі основні засоби у виробництві безпосередньої участі не беруть, а обслуговують культурно-побутові потреби колективу. Показники стану й ефективності використання основних засобів об'єднують в три групи, які їх характеризують: забезпечення, стан, ефективність використання.

Для отримання повної характеристики результатів діяльності підприємства, насамперед, оцінюють фінансовий стан підприємства за такими напрямками: склад майна та джерела його утворення, структура та динаміка показників; оцінка ліквідності, фінансової стійкості та ділової активності. Аналіз здійснено на підставі даних фінансової звітності ПП «Гарант Авто-Сервіс С» за 2015 та 2016 роки.

Від структури майна залежить фінансова стабільність підприємства, його ліквідність. Аналіз складу та структури майна підприємства наведено табл. 2.7.

Таблиця 2.7

## Аналіз складу та структури майна ПП «Гарант Авто-Сервіс С»

Назва майна	2014 р.		2015р.		2016р.		Зміни за рік					
							за 2014-2015 р.р.		за 2015 - 2016 р.р.		Зміна структури	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	2015	2016
Необоротні активи	4,5	12,6	11,9	21,2	9,4	19,0	7,4	264,44	-2,5	78,99	8,6	-2,2
Оборотні активи	31,3	87,4	44,3	78,8	40,2	81,0	13	141,53	-4,1	90,74	-8,6	2,2
Всього	35,8	100	56,2	100	49,6	100	20,4	156,98	-6,6	88,26	0,0	0,0

Результати розрахунків табл. 1 свідчить про зміну вартості майна: за 2015 рік збільшилась на 20,4 тис. грн. (на 56,98%). за 2016 рік зменшилась на 6,6 тис. грн. (на 11,74%). У 2015 році вартість майна збільшилась, що свідчить про розширення обсягів господарської діяльності. Зменшення вартості майна свідчить про скорочення господарського обороту у 2016 році. Зміни відбувалися за рахунок необоротних та оборотних активів. Співвідношення між необоротними та оборотними активами на підприємстві таке: у 2014 р. відповідно 12,6% та 87,4%; у 2015 р. відповідно 21,2% та 78,8%; у 2016 р. відповідно 19,0% та 81,0%. Така структура майна свідчить про достатній рівень мобільності підприємства.

Аналіз складу та структури джерел формування майна ПП «Гарант Авто-Сервіс С» унаочнює табл. 2.8.

Таблиця 2.8

## Аналіз джерел формування майна ПП «Гарант Авто-Сервіс С»

Назва джерел	2014 р.		2015р.		2016р.		Зміни за рік					
							за 2014 - 2015 р.р.		за 2015 - 2016 р.р.		Зміна структури	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	темп росту %	тис. грн.	темп росту %	2015	2016
Власний капітал	31,6	88,3	50,1	89,1	40,6	81,9	18,5	158,54	-9,5	81,04	0,9	-7,3
Поточні зобов'язання	4,2	11,7	6,1	10,9	9	18,1	1,9	145,24	2,9	147,54	-0,9	7,3
Всього джерел	35,8	100	56,2	100	49,6	100	20,4	156,98	-6,6	88,26	0,0	0,0

Від складу та структури джерел формування майна залежить фінансова стійкість підприємства. Співвідношення між власним і



позиковим капіталом складає: за 2014 р. відповідно 88,3% та 11,7%; за 2015 р. відповідно 89,1% та 10,9%; за 2016 р. відповідно 81,9% та 18,1%.

Джерела формуються за рахунок власного капіталу, але спостерігається постійне зменшення його питомої ваги у загальній вартості джерел. Значна частина власного капіталу свідчить про фінансову стабільність підприємства. Необоротні активи формуються за рахунок власного капіталу, а оборотні – за рахунок власного капіталу та поточних зобов'язань.

Однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства є фінансова стійкість, або рівень залежності від зовнішніх джерел фінансування, яка пов'язана зі структурою балансу, рівнем його залежності від кредиторів та інвесторів.

Проте рівень залежності від кредиторів оцінюється не тільки співвідношенням позикових та власних джерел майна, але і від стану власного капіталу, складу оборотних та необоротних активів, наявності чи відсутності збитків. Для аналізу фінансової стійкості орієнтуються на дані про джерела фінансування та взаємозв'язок між майном підприємства та джерелами його фінансування. Але розрахунок та аналіз коефіцієнтів є основним напрямом оцінки фінансової стійкості. Коефіцієнт фінансової автономії (незалежності) характеризує частину власних коштів підприємства (власного капіталу) в загальній вартості коштів, авансованих в його діяльність.

$$Ka = Bk / B, (1)$$

*де Ka – коефіцієнт автономії;*

*Bk – власний капітал, тис. грн.;*

*B – валюта балансу, тис. грн.*

$$Ka_{2014} = 31,6 / 35,8 = 0,883$$

$$Ka_{2015} = 50,1 / 56,2 = 0,891$$

$$Ka_{2016} = 40,6 / 49,6 = 0,819$$

За проведеними розрахунками можна зробити висновок, що на підприємстві за 2015 рік показник збільшився, що свідчить про збільшення величини власного капіталу та зменшення залежності від зовнішніх джерел фінансування. За 2016 рік показник зменшився, але знаходиться в межах

норми. Оцінку гнучкості у використанні власних коштів підприємства здійснюємо за допомогою коефіцієнта маневреності власного капіталу. Цей показник визначає, яка частина власного оборотного капіталу знаходиться в обороті (тобто в тій формі, яка дозволяє вільно маневрувати цими коштами), а яка капіталізована.

$$K_m = OK_{вл} / Вк, (2)$$

де  $K_m$  – коефіцієнт маневровості;

$OK_{вл}$  – власні оборотні кошти, тис. грн.;

$Вк$  – власний капітал, тис. грн.

Власний оборотний капітал характеризує частину власного капіталу підприємства, яка є джерелом покриття його поточних активів. Для визначення його величини беруть до уваги те, що всі довгострокові позикові кошти використовувалися для фінансування придбання основних засобів та інших капітальних вкладень.

$$OK_{вл} = ВК - НА + ПКд, (3)$$

де  $OK_{вл}$  – власні оборотні кошти (з врахуванням довгострокових позикових коштів), тис. грн.;

$ВК$  – власний капітал, тис. грн.;

$НА$  – необоротні активи, тис. грн.;

$ПКд$  – довгостроковий позиковий капітал, тис. грн.

$$K_{m2014} = (31,6 - 4,5) / 31,6 = 0,858$$

$$K_{m2015} = (50,1 - 11,9) / 50,1 = 0,762$$

$$K_{m2016} = (40,6 - 9,4) / 40,6 = 0,768$$

Значення коефіцієнту маневреності може свідчити про достатність власного капіталу та низький рівень використання позикових коштів. Результати розрахунків коефіцієнтів ПП «Гарант Авто-Сервіс С» узагальнено табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Аналіз показників фінансової стійкості ПП «Гарант Авто-Сервіс С»

Назва показника	2014р	2015р	2016р	Зміни за рік		Темп росту за рік, %	
				2015	2016	2015	2016
Коефіцієнт фінансової автономії	0,883	0,891	0,819	0,009	-	101,0	91,8
Коефіцієнт маневровості	0,858	0,762	0,768	-0,095	0,006	88,9	100,8

Від рівня фінансової стійкості підприємства залежить рівень фінансової незалежності та стабільність фінансового стану підприємства (динаміку показників капіталізації відображено рис. 2.9).

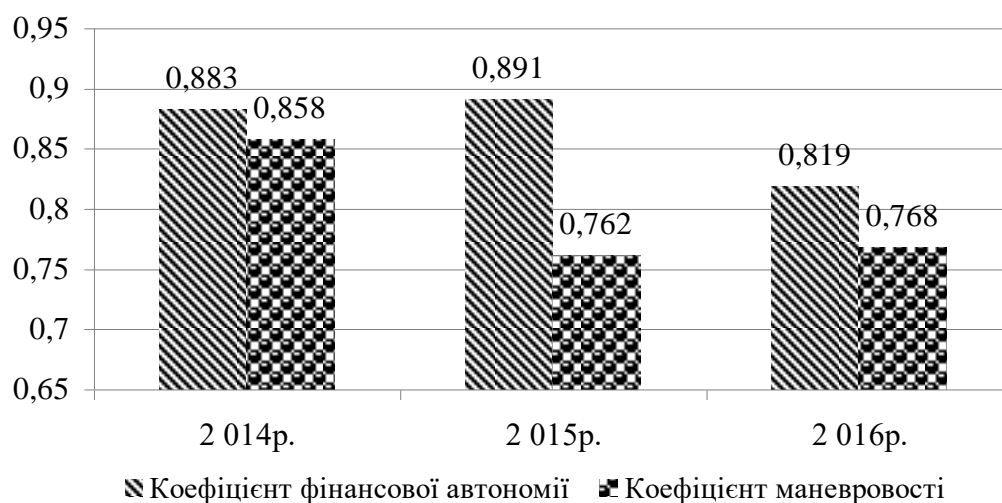


Рис. 2.9 Динаміка показників фінансової стійкості ПП «Гарант Авто-Сервіс С»  
Динаміка показників фінансової стійкості ПП «Гарант Авто-Сервіс С» свідчить про фінансову стійкість підприємства.

Рентабельність власного капіталу є показником, який вказує рівень ефективності використання власного капіталу, тобто скільки прибутку було отримано на кожну гривню залучених власних коштів. Цей індикатор є найбільш важливим для власників, адже дозволяє визначити зростання їх добробуту за аналізований період. Рентабельність власного капіталу розраховується за формулою:

$$Рвк = ФРч * 100 / ВК, (4)$$

де Рвк – рентабельність власного капіталу, %;

ФРч – чистий фінансовий результат, тис. грн.;

$$Рвк_{2014} = 104,8 * 100 / 31,6 = 331,6\%$$

$$Рвк_{2015} = (-73,1) * 100 / 50,1 = -145,9\%$$

$$Рвк_{2016} = 47,1 * 100 / 40,6 = 116,0\%$$

Розрахунок власного капіталу ПП «Гарант Авто-Сервіс С» у 2014-2016 р. свідчить про ефективне використання. У 2015 році

результатами діяльності є збиток, і як наслідок, власний капітал використовувався неефективно.

Рентабельність активів показує ефективність використання активів підприємства для отримання прибутку. Суттєве значення показника свідчить про належну роботу підприємства.

$$Ra = \text{ФРч} * 100 / A, (5)$$

де  $Ra$  – рентабельність активів, %;

$A$  – сума активів, тис. грн..

$$Ra_{2014} = 104,8 * 100 / 35,8 = 292,7\%$$

$$Ra_{2015} = (-73,1) * 100 / 56,2 = -130,1\%$$

$$Ra_{2016} = 47,1 * 100 / 49,6 = 95,0\%$$

ПП «Гарант Авто-Сервіс С» у 2014-2016 р. майно використовувало ефективно. У 2015 році підприємство працювало неефективно використання майна спостерігається за результатом діяльності, оскільки є збиток.

Від забезпеченості підприємства необоротними активами та ефективності їх використання залежить господарська діяльність та фінансовий стан підприємства.

Під час аналізу необоротних активів за даними фінансової звітності дають оцінку змінам в їх обсязі і структурі, вивчають стан та ефективність використання. При цьому значну увагу приділяють основним засобам, які становлять основу матеріально-технічної бази підприємства і є фундаментом його удосконалення і розвитку. Цей процес відбувається як шляхом збільшення кількості об'єктів основних засобів (екстенсивний шлях), так і за рахунок підвищення ефективності їх використання (інтенсивний шлях).

Насамперед слід дослідити наявність та динаміку основних засобів у складі майна підприємства. В подальшому основні засоби оцінюють з точки зору їх практичного застосування та мобільності, тобто структурують їх на активну та пасивну частини.

Аналіз складу та динаміки основних засобів потребує належного дослідження показників, що характеризують технічну доцільності їх використання.

Детально розглядають в процесі аналізу оцінку наявності та руху основних засобів за такими показниками: коефіцієнт оновлення основних засобів, коефіцієнт вибуття основних засобів, показники, що характеризують технічний рівень основних засобів, фондівіддачу.

У фінансовому аналізі основні засоби розглядають як об'єкт вкладання капіталу, а тому їх називають основним капіталом.

Зміни в складі і структурі необоротних активів підприємства ПП «Гарант Авто-Сервіс С» характеризують показники, наведені табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Аналіз складу та структури необоротних активів ПП «Гарант Авто-Сервіс С»

Назва майна	2014 р.		2015р.		2016р.		Зміни за рік					
							за 2014 - 2015 р.р.		за 2015 - 2016 р.р.		Зміна структури	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	2015	2016
Основні засоби	3,5	77,8	6,7	56,3	9,4	100	3,2	191,4	2,7	140,30	-21,5	43,7
Незавершені капітальні інвестиції	1	22,2	5,2	43,7	0	0	4,2	520,0	-5,2	0,00	21,5	-43,7
Всього	4,5	100	11,9	100	9,4	100	7,4	264,4	-2,5	78,99	0,0	0,0

Згідно з даними табл. 4 наявні такі зміни в складі і структурі необоротних активів підприємства: вартість необоротних активів збільшилась за 2015 рік на 7,4 тис. грн., або в 2,64 рази за рахунок збільшення вартості основних засобів та незавершених капітальних інвестицій. За 2016 рік вартість необоротних активів зменшилися на 2,5 тис. грн. або на 11,01%.

Отже, можна зробити висновок, що найбільшу питому вагу у складі необоротних активів займають основні засоби. Загальна вартість основних засобів збільшилась за 2015 рік на 3,2 тис. грн., або на 91,4% та за 2016 рік на 2,7 тис. грн., або на 40,3%.

Технічний стан основних фондів характеризують коефіцієнти зносу і придатності. Коефіцієнт зносу характеризує частку їх вартості, яку вже

списано на витрати виробництва в попередніх періодах, а коефіцієнт придатності - вартість, яку ще не перенесено на готовий продукт.

Для характеристики технічного стану основних засобів використовуються такі основні показники: коефіцієнти спрацювання (зносу), придатності, оновлення, вибуття та кілька інших (допоміжних) коефіцієнтів.

Розрізняють два види зносу - фізичний і моральний. У свою чергу, кожний із них має ще дві форми.

Фізичний знос	це поступова втрата засобами праці своїх первісних техніко-експлуатаційних якостей унаслідок їх використання у виробництві (перша форма), а також у стані бездіяльності - під впливом сил природи (корозія металу, вивітрювання) і надзвичайних обставин (друга форма). Що інтенсивнішим є використання основних фондів, то швидшим буде їх фізичний знос. Фізичний знос можна визначити двома способами: на підставі паспортних даних про можливу тривалість експлуатації (кількість виконаних робіт), або за даними обстежень технічного стану основних фондів. Ці методи використовуються, як правило, під час проведення інвентаризації та переоцінки.
Моральний знос	це знецінення об'єктів основних засобів унаслідок нових досягнень технічного прогресу ще задовго до повного їх фізичного зносу. Розрізняють дві форми морального зносу: знецінення машин унаслідок здешевлення їх виробництва або внаслідок випуску нових, досконаліших і продуктивніших машин. Суму морального зносу першої форми можна визначити за даними переоцінки основних фондів як різницю між первісною і відновною вартістю об'єкта основних засобів. За морального зносу другої форми, визначаючи відновну вартість, необхідно враховувати продуктивність об'єкта основних засобів, тривалість міжремонтних періодів, споживання енергії та інші показники засобів праці сучасної конструкції.

Коефіцієнт зносу основних засобів розраховують на початок та на кінець звітної періоду, а також вивчають його динаміку за кілька років. Аналіз проводять на підставі даних бухгалтерського балансу. Чим нижчий коефіцієнт зносу і відповідно вищий коефіцієнт придатності, тим кращим є технічний стан основних засобів підприємства. Для розрахунку коефіцієнта зносу використовують наступну формулу:

$$K_{zn} = OZ_{zn} / OZ_{пв}, (6)$$

де  $K_{zn}$  - коефіцієнт зносу;

$OZ_{zn}$  - сума зносу основних засобів, тис. грн;

$OZ_{пв}$  - первісна вартість основних засобів на початок періоду, тис. грн.

$$K_{zn\ 2014} = 2,8 / 6,3 = 0,444$$

$$K_{zn\ 2015} = 1,7 / 8,4 = 0,202$$

$$K_{zn\ 2016} = 2,5 / 11,9 = 0,210$$

Для розрахунку коефіцієнта придатності використовують наступну формулу:

$$K_{пр} = OЗзв/OЗпв, (7)$$

*де  $K_{пр}$  - коефіцієнт придатності;*

*OЗзв – залишкова вартість основних засобів, тис. грн.*

$$K_{пр\ 2014} = 3,5 / 6,3 = 0,556$$

$$K_{пр\ 2015} = 6,7 / 8,4 = 0,798$$

$$K_{пр\ 2016} = 9,4 / 11,9 = 0,790$$

Показники свідчать про покращення технічного стану основних засобів. Показники ефективності використання основних засобів відображають співвідношення отриманих фінансових результатів підприємства і використовують для досягнення цих результатів.

Визначаючи економічну ефективність використання основних засобів, використовують систему натурально-вартісних показників, а також співвідносні оцінки темпів зростання випуску продукції і темпів зростання обсягу; фондоозброєності праці та її продуктивності.

Показниками, які характеризують забезпеченість підприємства основними засобами є: фондомісткість, фондоозброєність, коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів у майні підприємства.

Фондомісткість є величиною зворотною до фондovіддачі. Цей показник уможлиблює визначення вартості основних засобів на одну гривню виробленої продукції і характеризує їх забезпеченість на підприємстві. За нормальних умов фондovіддача має тенденцію до збільшення, а фондомісткість – до зменшення.

Забезпеченість підприємства основними виробничими засобами визначається рівнем фондоозброєності праці, яку розраховують як відношення вартості основних виробничих засобів до чисельності працівників. Збільшення рівня фондоозброєності є позитивним фактором. Коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів у майні підприємства визначається як відношення вартості основних виробничих засобів (за вирахуванням суми їхнього зносу) до вартості майна підприємства.

Якщо коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів у майні підприємства сягає критичної позначки (0,2 - 0,3), то реальний виробничий потенціал підприємства буде низьким і треба терміново шукати кошти для виправлення становища. Аналіз фондovіддачі проводиться за двома напрямками: вивчення впливу факторів на зміну фондovіддачі, вивчення впливу фондovіддачі на обсяг виробництва.

Підвищенню фондovіддачі сприяють: збільшення питомої ваги активної частини основних засобів; збільшення часу роботи устаткування; механізація і автоматизація виробництва, використання прогресивної технології, модернізація діючого устаткування та ін. Зниження фондovіддачі призводить до збільшення суми амортизаційних відрахувань і відповідно сприяє зменшенню частки прибутку в ціні товару, що призводить до збитків.

Фондовіддача включає поняття ефективності відтворення й інтенсифікації використання необоротних активів. При обчисленні та порівняльному аналізі цього показника за групою підприємств слід дотримуватися правильного методичного підходу. Однакові за профілем і потужністю підприємства можуть мати різний рівень фондovіддачі.

Для виявлення невикористаних резервів в експлуатації машин і устаткування слід визначати фондovіддачу не лише із загального розміру основних виробничих засобів, але й з їх активної частини.

Узагальнюючим показником є фондovіддача - обсяг продукції, виробленої за рік або інший період, який припадає на 1 грн. вартості основних засобів. Фондовіддача відбиває фактичну ефективність основних засобів, обумовлену двома показниками: їх технічним рівнем і ступенем використання.

$$Фв = ТП / ОЗ, \quad (8)$$

*де Фв - фондovіддача, грн./ грн.;*

*ТП - випуск продукції, тис. грн.;*

*ОЗ - вартість основних засобів, тис. грн.*

$$Фв_{2014} = 922,5 / 6,3 = 146,4 \text{ грн./ грн.}$$

$$Фв_{2015} = 705,1 / 8,4 = 83,9 \text{ грн./ грн.}$$

$$Фв_{2016} = 644,3 / 11,9 = 54,1 \text{ грн./ грн.}$$



Показник фондомісткості є обернено пропорційним показником фондівдачі та розраховується за наступною формулою:

$$\Phi_M = OЗ / ТП, \quad (9)$$

де  $\Phi_M$  - фондомісткість, грн./ грн.

$$\Phi_{M2014} = 6,3 / 922,5 = 0,0068 \text{ грн./ грн.}$$

$$\Phi_{M2015} = 8,4 / 705,1 = 0,0119 \text{ грн./ грн.}$$

$$\Phi_{M2016} = 11,9 / 644,3 = 0,0185 \text{ грн./ грн.}$$

Показники ефективності використання основних засобів свідчать про зниження ефективності використання основних засобів (результати розрахунків узагальнено табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Аналіз техніко-економічних показників ПП «Гарант Авто-Сервіс С»

Назва показника	2014	2015	2016	Зміни за рік		Темпи росту за рік, %	
				2015	2016	2015	2016
Фондовіддача, грн.	146,4	83,9	54,1	-62,5	-29,8	57,3	64,5
Фондомісткість, грн.	0,0068	0,0119	0,0185	0,0051	0,0066	174,4	155,0

Для вирішення завдання підвищення використання основних фондів та отримання бажаних результатів у діяльності підприємства мають бути розроблені шляхи, спрямовані на поліпшення використання основних засобів, практичне застосування яких дозволить використовувати наявні на підприємстві резерви підвищення їх ефективності, а також дасть змогу визначити основні чинники, що сприятимуть цьому.

Загалом, будь-яке зростання основних засобів розглядається як чинник, який знижує фондівдачу, проте в умовах технічного прогресу ріст основних засобів, особливо їх активної частини є закономірним явищем, тому керівництво має прагнути до ефективного його використання.

При оцінці ефективності використання основних засобів слід враховувати особливості господарської діяльності, форму власності та стратегічну мету підприємства.

Зростання цін на обладнання зазвичай випереджує зростання їх експлуатаційної продуктивності, що спричиняє підвищення вартості одиниці

потужності та падіння фондівдачі. Оптова ціна на певне обладнання може бути підвищена, але меншою мірою, ніж її продуктивність. Нова техніка забезпечує збільшення фондівдачі лише тоді, коли продуктивність зростає швидше, ніж її вартість, за кращих (рівних) умов.

Це слід враховувати при розробці нової техніки, яка забезпечить максимальну ефективність, у тому числі підвищення фондівдачі. Вихідним моментом для аналізу резервів зростання фондівдачі є класифікація чинників, які впливають на її рівень. В економічній літературі пропонуються різні чинники для обчислення впливу на фондівдачу.

Отже, основними завданнями аналізу активів підприємства є: оцінка забезпеченості основними засобами, складу та їх структури, ступеня оновлення та вибуття, технічного стану засобів; визначення рівня фондівдачі, її динаміки, вивчення впливу зміни розміру основних засобів і фондівдачі на обсяг робіт; виявлення резервів підвищення фондівдачі, поліпшення використання техніки; визначення шляхів зниження витрат на утримання та експлуатацію машин і механізмів; оцінка виявлених резервів і розробка заходів щодо поліпшення використання активної частини основних засобів [3, с. 150]. Особливість аналізу основних засобів полягає в його багаторівневому характері. Суттєва виділити рівень впливу чинників і відповідно, обрати моделі і способи аналізу. Кінцевою метою аналізу основних засобів підприємства є можливість розширення обсягів випуску і реалізації без додаткового залучення ресурсів або визначення потреби у відновленні або розширенні виробничого потенціалу.

#### Список використаних джерел

1. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы конкурентного анализа в бизнесе / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан. – М. : БИНОМ : Лаборатория знаний, 2005. – 541 с.
2. Хелферт Э. Техника финансового анализа / Э. Хелферт; [пер. с англ. под ред. Л. П. Белых.]. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 663 с.
3. Шкарабан С. Принципи та умови організації оперативного економічного аналізу на підприємстві / Степан Шкарабан // Економічний

аналіз: Збірник наукових праць : зб. наук. праць каф. екон. аналізу. Терноп. нац. екон. ун-ту. – Тернопіль, 2009. – Вип. 4. – С. 11-12.

4. Борисюк І.О. Резерви підвищення ефективності використання основних фондів підприємства / І. О. Борисюк, І. І. Ткаченко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Серія економічні науки. 2012, № 33.

5. Маренич Т.Г. Методичні підходи до оцінки ефективності використання основних засобів [Електронний ресурс] / Т. Г. Маренич, О. А. Луценко // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. Вип. 127. - Харків: ХНТУСГ. - 2012.

6. Следь О.М. Удосконалення системи показників оцінки оновлення основних засобів виробництва [Текст] / О. М. Следь // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 3. – С. 203-210. – ISSN 1993-0259.

7. Стратійчук В.М., Богацька Н.М. Основні засоби та аналіз їх ефективності в бізнес–процесах підприємства / В. М. Стратійчук, Н. М. Богацька //Науковий журнал «Молодий вчений». Видавництво: ТОВ «Видавничий дім «Гельветика». 2013 – № 2 (02) грудень. - С. 39-42.

## **2.5. Методичні аспекти аналізу розрахунків з покупцями та замовниками**

Під час процесу реалізації підприємством готової продукції, товарів та надання послуг виникають розрахункові відносини з покупцями та замовниками. Від правильної організації таких розрахунків значною мірою залежить організація матеріального забезпечення та постачання.

На сьогоднішній день існує вагомий перелік як нерозв’язаних, так і дискусійних та недостатньо розроблених питань щодо оцінки суми ймовірної безнадійної заборгованості, розрахунку резерву сумнівних

боргів для її списання і, тим більше, списання дебіторської заборгованості у бухгалтерському обліку на підприємствах, що свідчить про актуальність обраної теми дослідження. Підвищена увага та аналізу дебіторської заборгованості пов'язана з необхідністю дослідження порядку списання безнадійної дебіторської заборгованості і загалом припинення визнання дебіторської заборгованості в обліку; методичних та організаційних аспектів обліку дебіторської заборгованості (способи та форми розрахунків; система знижок), рефінансування дебіторської заборгованості; методики нарахування резерву сумнівних боргів; перспективних методів управління дебіторською заборгованістю та ін.

Наявний стан аналітичного забезпечення для прийняття ефективних та обґрунтованих управлінських рішень не є достатнім. Крім того, існує загроза подальшого посилення негативних тенденцій у обсягах дебіторської заборгованості та виникнення такого небажаного її виду як безнадійна.

Вагомий внесок у розробку теоретичних питань, удосконалення методології, організації обліку та аналізу дебіторської заборгованості на торговельних підприємствах зробили вітчизняні науковці: А.А. Мазаракі, І.О. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, С.Ф. Голов, В.М. Костюченко, Г.Г. Кірейцев, В.П. Завгородній, М.С. Пушкар, Л.О. Лігоненко, Г.В. Нашкерська, І.О. Власова, А.М. Карбовник, С.Л. Береза, І.А. Сікора, К.С. Сурніна, Н. Матицина, Л.К. Сук, а також зарубіжні вчені: Я. В. Соколов, Р. Дамарі, Є. Брігхем, М.Ф. Ван Бреда, М.Р. Метьюс, Глен А. Велш, Деніел Г. Шорт, Керміт Д. Ларсон, Джон Дж. Уайд, Б. Чіапетта, М.Х.Б. Перера, Ж. Рішар, Ван Хорн Джеймс К., Вахович мл. Джон М. та ін.

Метою дослідження є комплексне дослідження теоретико-методичних положень та виявлення наявних проблем, пов'язаних з розрахунками з дебіторами та обґрунтування напрямів удосконалення аналізу дебіторської заборгованості підприємств.

Аналіз стану розрахунків з покупцями та замовниками необхідно здійснювати для формування інформації про стан дебіторської заборгованості

за товари, роботи та послуги. Знаходження дебіторської заборгованості у складі активів балансу свідчить про відволікання або навіть капіталізацію грошових коштів підприємства. Специфіка виникнення та наслідків існування дебіторської заборгованості спонукає провести дослідження методики аналізу дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги.

Новікова Н.М. розробила наступну методика аналізу дебіторської заборгованості для використання підприємствами. Дана методика може включати в себе наступні етапи:

1. Вибір політики кредитування контрагентів;
2. Розрахунок загальної потреби у залучення готівки у дебіторську заборгованість;
3. Визначення складу та динаміки дебіторської заборгованості;
4. Аналіз оборотності дебіторської заборгованості;
5. Аналіз приросту дебіторської заборгованості;
6. Розрахунок наданих знижок (за наявності);
7. Класифікація дебіторської заборгованості на основі її ліквідності;
8. Модифікування методики оцінки, виходячи з нормативу ліквідності та терміну погашення дебіторської заборгованості;
9. Схематичне відтворення системи контролю та аналізу;
10. Дослідження можливих варіантів рефінансування;
11. Постійний моніторинг дебіторської заборгованості [6].

Розглянута методика аналізу дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги містить сучасні та дієві складові аналізу та оцінки дебіторської заборгованості, які вимагають більшої деталізації обліку дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги в системі керування підприємством. До методики включено методи оцінки критичної величини дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги з урахуванням її ліквідності та операційного циклу, а також методику аналізу приросту дебіторської заборгованості. Запропонована методика аналізу дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги створює передумови для ведення

активної політики управління розрахунками з покупцями та замовниками, яка передбачає цілеспрямовану дію на умову реалізації товарів з відстроченням оплати (політика кредитування покупців).

Аналіз дебіторської заборгованості за термінами її виникнення дозволяє оцінити ефективність і збалансованість політики товарного кредиту і надання знижок покупцям; визначає сфери, в яких необхідно докласти додаткових зусиль для повернення боргів, дає базу для створення резерву сумнівних боргів; дозволяє спрогнозувати надходження коштів.

У процесі управління дебіторською заборгованістю можна виділити два напрями: управління формуванням та управління інкасацією дебіторської заборгованості.

До прийомів управління дебіторською заборгованістю належать: облік замовлень, оформлення рахунків і встановлення характеристики дебіторської заборгованості; АВС-аналіз по відношенню до дебіторів; аналіз заборгованості за видами продукції для визначення невігідних з точки зору інкасації товарів; оцінка реальної вартості наявної дебіторської заборгованості; зменшення дебіторської заборгованості на суму безнадійних боргів; контроль за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості; визначення конкретних розмірів знижок при достроковій оплаті; оцінка можливості факторингу – продажу дебіторської заборгованості.

Основні показники, які використовуються при аналізі і прогнозуванні дебіторської заборгованості, наведені в табл. 2.12.

Таблиця 2.12

#### Показники для аналізу і прогнозування дебіторської заборгованості

Показник	Характеристика
1	2
Коефіцієнт відволікання оборотних коштів у дебіторську заборгованість	визначається як відношення розміру дебіторської заборгованості по розрахунках з покупцями і замовниками за певний період часу до загальної суми оборотних активів підприємства; цей коефіцієнт визначається в динаміці.

1	2
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	показує, скільки разів за рік обернулись кошти, вкладені в розрахунки і визначається як частка від ділення обсягу чистої виручки до середнього залишку дебіторської заборгованості.
Середній термін інкасації (погашення) дебіторської заборгованості	Характеризує середній термін інкасації дебіторської заборгованості і обчислюється відношенням середнього залишку дебіторської заборгованості за період до односторонньої виручки від реалізації у цьому періоді.
Коефіцієнт протермінованої дебіторської заборгованості	визначається часткою дебіторської заборгованості, не оплаченої у визначений термін, у загальній величині дебіторської заборгованості.
Середній «вік» протермінованої дебіторської заборгованості	визначається як відношення середнього залишку заборгованості, неоплаченої у визначений термін за аналізований період, до суми одностороннього обороту по реалізації у цьому періоді.
Ефект від інвестування коштів в дебіторську заборгованість	обчислюється як різниця таких показників: розміру додаткового прибутку, отриманого від збільшення обсягу реалізації за рахунок надання кредиту, поточних витрат, пов'язаних із організацією кредитування покупців й інкасацією боргу та фінансових втрат по безнадійній заборгованості.
Співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованості	підприємство повинне прагнути зберігати рівновагу між розміром кредиторської і дебіторської заборгованості.

Аналіз наявних підходів до визначення проблемних питань щодо дебіторської заборгованості та напрямів її удосконалення в науковому середовищі представлено в табл. 2.13

Таблиця 2.13

Аналіз досліджень щодо питань обліку та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками

Автор	Проблемні питання	Шляхи вирішення проблеми
1	2	3
О.М. Колеснікова [4]	Проблема недостатнього дослідження аспектів практичного застосування резерву сумнівних боргів та списання безнадійних боргів в бухгалтерському та податковому обліку в контексті норм Податкового кодексу України.	Практичне застосування задекларованих норм в обліку вимагає суттєвих доробок та доповнень у напрямі адаптування їх до певних умов господарської діяльності з метою спрощення порядку обліку та складання фінансової та податкової звітності, а, отже, і вдосконалення управління дебіторською заборгованістю.

1	2	3
С.М. Ксьондз [5]	Обґрунтування аспектів та методичних основ дебіторської заборгованості в системі управлінні підприємством за сучасних умов господарської діяльності.	Управління дебіторською заборгованістю починає ставати ефективним, коли підприємство визначає і підтримує оптимальний обсяг дебіторської заборгованості за сумою та днями кредитування по кожному з товарів або послуг, виходячи з власного досвіду і специфічних умов діяльності підприємства, враховуючи при цьому технологічні особливості кожного виду продукції.
Л.В. Погоріляк [7]	Удосконалення бухгалтерського обліку взаєморозрахунків.	Запропоновано з метою удосконалення обліку безнадійної заборгованості пропонується змінити назву рахунку 38 «Резерви сумнівних боргів» на «Коригування на сумнівні борги»; а також списувати сумнівну заборгованість з балансу лише тоді, коли вона перетворилася на безнадійну.
Л. Розумович [8]	Проблеми обліку розрахунків з покупцями і замовниками та порядку бухгалтерського обліку розрахунків.	Дебіторська заборгованість відображається в усіх формах звітності. У балансі залишки по статтях дебіторської заборгованості відображаються в залежності від терміну погашення (в межах року чи більше) за різними статтями. Нарахування резерву сумнівних боргів відображається у складі статті «Інші операційні витрати» звіту в формі № 2.
В.С. Сатур [9]	Розробка пропозицій щодо удосконалення ведення обліку дебіторської заборгованості.	З метою покращення розрахункової дисципліни та скорочення дебіторської заборгованості необхідно вжити наступних заходів: 1. Внести зміни до плану рахунків та розробити методичні рекомендації з удосконалення облікових регістрів щодо обліку розрахунків з покупцями та замовниками. 2. Забезпечити взаємозв'язок вітчизняних та міжнародних стандартів обліку дебіторської заборгованості, вдосконалити консолідовану фінансову звітність та облікові регістри.
В.В. Скоробогатова [10]	Відсутність дієвої методики внутрішнього контролю операцій з дебіторською заборгованістю як змішаного активу.	Запропоновано методику внутрішнього контролю операцій з монетарної і немонетарної дебіторської заборгованості.



1	2	3
Т.С. Єдинак [11]	Аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості підприємства в попередніх періодах, класифікація видів заборгованості для її ефективного управління, визначення суми резерву сумнівних боргів	Проблема диверсифікації покупців продукції, суворого планування заборгованості, постійного її моніторингу та застосування сучасних форм її рефінансування.

На основі аналізу наукових праць і літературних джерел можна виділити найбільш актуальні проблеми обліку дебіторської заборгованості:

1. Проблема організації бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості та її місце в обліковій політиці.
2. Проблема реальної оцінки дебіторської заборгованості.
3. Проблема формування та обліку резерву сумнівних боргів.
4. Проблема відображення дебіторської заборгованості на рахунках бухгалтерського обліку.
5. Проблема проведення аналізу розрахунків з покупцями та замовниками при наявних методиках.

Неадекватне оцінювання фактичного стану розрахунків з дебіторами та можливостей щодо повернення дебіторської заборгованості може негативно вплинути на реальну оцінку платоспроможності й кредитоспроможності підприємства. Проблеми із дебіторською заборгованістю нерідко є причиною дефіциту грошових коштів, що змушує підприємства змінювати умови реалізації своєї продукції.. Проаналізувавши проблеми організації бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості, проблеми її реальної оцінки, проблеми формування резерву сумнівних боргів та проблему відображення операцій з дебіторською заборгованістю на бухгалтерських рахунках, можна запропонувати такі рекомендації щодо вдосконалення обліку дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями та замовниками:

1. Необхідно приділити увагу організації обліку дебіторської заборгованості та доповнити облікову політику елементами, що дасть змогу вчасно виявити проблемні моменти та вжити заходи щодо відновлення

платоспроможності покупців та замовників. У табл. 2.14 представлена характеристика елементів облікової політики [6].

2. Оцінювати дебіторську заборгованість виходячи із критерію поділу її на монетарну та немонетарну: першу оцінювати у момент визнання за справедливою вартістю, а на звітну дату – за найменшою з двох оцінок: чистою реалізаційною вартістю або справедливою вартістю; другу оцінювати залежно від обміну на подібні (історична або переоцінена вартість) і неподібні активи (справедлива вартість). Дані зміни дадуть змогу більш достовірно та правдиво відображати інформацію про дебіторську заборгованість в обліку та звітності з урахуванням вимог сучасного ринкового середовища [7].

3. Резерв сумнівних боргів варто формувати в розрізі кожного з боржників, за термінами непогашеннями дебіторської заборгованості та залежно від розмірів підприємства та обсягів діяльності. Це дасть змогу отримувати інформацію про суми дебіторської заборгованості, яка визнана сумнівною; про суми списаної дебіторської заборгованості в межах та понад резерву сумнівних боргів; про суми заборгованості, що раніше була визнана безнадійною [4].

4. Змінити назву наявних субрахунків поточної та довгострокової дебіторської заборгованості на монетарну і немонетарну. Для відображення довгострокової дебіторської заборгованості запропоновано ознаки, за якими необхідно будувати синтетичний та аналітичний облік. Відповідно до концепції управління вартістю підприємства оцінка дебіторської заборгованості буде мати наступний вигляд [9].

5. Аналіз та оцінка стану дебіторської заборгованості в системі управління підприємством передбачає зовнішній та внутрішній аналіз, виявлення можливостей, ризиків та загроз, облік ресурсів та встановлення обмежень у часі щодо досягнення поставлених цілей, визначення середнього розміру фінансових активів, які перебувають у формі дебіторської заборгованості, їх питомої ваги в загальній сумі оборотності активів підприємства, поділ та оцінку дебіторської заборгованості за окремими її видами та строками погашення. Це надасть можливість задовольняти інформаційні потреби облікового персоналу в розрізі її структурних елементів,

а також дасть змогу окреслити суми заборгованості, що вилучені із господарського обороту різними дебіторами для цілей управління й контролю.

Важливою умовою покращення методики аналізу дебіторської заборгованості є введення комп'ютерної форми обліку. Використання комп'ютерної техніки вносить значні зміни до організації бухгалтерського обліку, причому з допоміжного засобу обчислювальна техніка перетворюється на визначальний фактор удосконалення аналітичної системи дебіторської заборгованості обліку.

Таблиця 2.14

Елементи облікової політики підприємства щодо удосконалення аналітичної системи дебіторської заборгованості

Елемент	Характеристика елемента
1	2
1. Вид (види) діяльності підприємства	З початку, необхідно чітко визначити види діяльності, якими займається підприємство, від цього залежить вибір заборгованості на яку буде нараховуватися резерв.
2. Форма ведення обліку	Зазначення форми ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, що безпосередньо впливатиме на сукупність та послідовність використання облікових регістрів. Форма ведення обліку може бути ручною (журнальна, журнально-ордерна та ін.) і/та автоматизованою.
3. Визнання та оцінка дебіторської заборгованості	Визнання дебіторської заборгованості як активу здійснюється, якщо: існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигід; сума дебіторської заборгованості може бути достовірно визначена. У випадку із заборгованістю покупців та замовників додаються ще дві умови: покупцеві передані ризики і вигоди, пов'язані з правом власності на актив; підприємство продавець не здійснює надалі управління та контроль за реалізованим активом
4. Класифікація дебіторської заборгованості	Необхідно передбачити та закріпити в Наказі перелік класифікаційних ознак та види дебіторської заборгованості для різноманітних управлінських потреб та вказати відповідно до обраної класифікації розрізи аналітики для обліку заборгованості
5. Визнання заборгованості сумнівною	Зазначаються критерії визнання дебіторської заборгованості сумнівною та джерела отримання інформації, а саме: прострочення боржником терміну погашення; порушення справи про визнання боржника банкрутом.
6. Період та методи нарахування резерву сумнівних боргів	Визначити термін проведення інвентаризації дебіторської заборгованості для створення резерву сумнівних боргів: на початку чи в кінці року. Зазначається вид методу нарахування резерву, а також терміни та підстави його нарахування: – на підставі платоспроможності окремих дебіторів (зазначити перелік документів, за якими визначається така платоспроможність); – на підставі класифікації дебіторської заборгованості за термінами її виникнення (зазначити, на які групи за строком вона розподіляється).

1	2
7. Визнання заборгованості безнадійною	Визначаються критерії віднесення дебіторської заборгованості до безнадійної відповідно до бухгалтерського та податкового законодавства.
8. Порядок списання безнадійної заборгованості	Зазначити порядок, за яким списується безнадійна заборгованість, зокрема закріпити в Наказі, що заборгованість списується з балансу відповідно до розпорядження керівника на підставі проведеної інвентаризації та письмового обґрунтування доцільності списання.

Отже, нами розглянуто методику аналізу дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Досліджено необхідність проведення ефективного аналізу. Також варто зазначити, що правильний та своєчасний аналіз дебіторської заборгованості дозволяє оцінити ефективність і збалансованість товарного кредиту і надання знижок покупцям, визначає сфери, в яких необхідно докласти додаткових зусиль для повернення боргів, дає базу для створення резерву сумнівних боргів, сприяє прогнозуванню надходження коштів. Проведений аналіз наукових праць провідних спеціалістів в області бухгалтерського обліку допоміг виділити основні проблеми дебіторської заборгованості як об'єкта обліку та аналізу, а також запропонувати шляхи їх вирішення. Урахування та вирішення усіх зазначених проблем дасть змогу раціонально організувати облік та аналіз з покупцями та замовниками на підприємстві.

#### Список використаних джерел:

1. Базилевич В., Базилевич К. Ринкова економіка – К.: Знання, 2006. –168. – с. 2.
2. Гнатенко Є.П., Лебедик А.М. Сучасні методики аналізу дебіторської заборгованості / Гнатенко Є.П., Лебедик А.М. //Електронне видання «Молодий вчений», № 11 (38) – 2016 р.
3. Голубничка Г.П. Економічний аналіз: навч. посібник / Г.П.Голубничка, Л.І.Панасенко. - К.: КНУ імені Тараса Шевченка, 2009. – 290с.
4. Колеснікова О.М. Проблемні питання обліку резерву сумнівних боргів в контексті податкового кодексу України / О.М. Колеснікова // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=772>.

5. Ксьондз С.М. Дебіторська заборгованість як об'єкт управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://lib.khnu.km.ua/pdf/visnyk\\_tup/2010/\(154\)%20VKNUES2010N4Volume1.pdf](http://lib.khnu.km.ua/pdf/visnyk_tup/2010/(154)%20VKNUES2010N4Volume1.pdf)

6. Новікова Н.М. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства // Актуальні проблеми економіки. -2005. -№ 1. - С. 75 - 82

7. Погоріляк Л.В. Удосконалення бухгалтерського обліку взаєморозрахунків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uk.orgsun.com/1/1/635-1.php>.

8. Розумович Л. Проблеми обліку розрахунків з покупцями і замовниками та порядок бухгалтерського обліку розрахунків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_gum/Vzhdtu\\_econ/2010\\_2/35.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_2/35.pdf).

9. . Сатур В.С. Розробка пропозицій щодо удосконалення ведення обліку дебіторської заборгованості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_gum/Vzhdtu\\_econ/2010\\_2/35.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_2/35.pdf).

10. Скоробогатова В.В. Методика бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості як складової змішаних активів / В.В. Скоробогатова // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 7(17). – С. 270-276.

## **2.6. Аналітичні процедури щодо розрахунків з оплати праці на підприємстві**

В сучасних умовах господарювання важливим питанням постає здійснення аналітичних процедур щодо розрахунків з оплати праці на підприємстві.

Для детального виявлення причин незвичних коливань та відхилень при здійсненні аналітичних процедур щодо розрахунків з оплати праці доцільно проаналізувати основні економічні показники досліджуваного підприємства.

Основні фінансово-економічні показники ТОВ «Новамедлайн» за 2014-2016 рр. наведено табл. 2.15.

Як видно з результатів таблиці 1, за період 2014-2016 роки відбулося зменшення вартості активів підприємства. Про це свідчить зменшення обсягів оборотних коштів на 9,97% на фоні зниження обсягу основних фондів підприємства на 45,07%. Чисельність працюючих підприємства протягом 2014-2016 рр. зросла на 1 особу.

Обсяг реалізованої продукції (послуг) зменшився на 9,51%. Відповідно до змін обсягу реалізованої продукції та чисельності працюючих змінюється продуктивність праці, яка зменшилася на 32,13%. Чистий прибуток підприємства зменшився на 68,84%.

Витрати на 1 грн. реалізованої продукції знаходяться на рівні 0,97 грн. В результаті одночасних змін обсягу реалізованої продукції та вартості основних фондів змінилися показники фондівіддачі.

Фондовіддача зросла протягом 2014-2016 рр. на 27,82 пункти.

Таблиця 2.15

Темпи зростання основних економічних показників діяльності

ТОВ «Новамедлайн» за 2014-2016 рр.

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Темпи зростання показників, %	
				2015 р. до 2014 р.	2016 р. до 2015 р.
1. Середньорічний обсяг основних засобів, тис. грн.	35,5	29,4	19,5	82,82	66,33
2. Середньорічний обсяг оборотних коштів, тис. грн.	271,25	400,45	244,2	147,63	60,98
3. Чисельність працюючих, чол.	3	4	4	133,33	100,00
4. Чистий дохід від реалізованої продукції, тис. грн.	1525,4	1299,7	1380,4	85,20	106,21
5. Продуктивність праці, тис. грн./чол.	508,47	324,93	345,10	63,90	106,21
6. Собівартість реалізованої продукції з урахуванням інших операційних витрат, тис. грн.	1227,7	1308	1308,7	106,54	100,05
7. Чистий прибуток, тис. грн.	261,9	55,8	81,6	21,31	146,24
8. Витрати на 1 грн. реалізованої продукції, грн.	0,80	1,01	0,95	-	-
9. Фондовіддача, грн.	42,97	44,21	70,79	-	-
10. Рентабельність продукції, %	21,33	4,27	6,24	-	-

Рентабельність продукції протягом 2014-2016 рр. знизилася на 15,10 процентні пункти.

Так, у 2015 році, порівняно з показниками 2014 року, фінансовий стан погіршувався. В той же час за 2016 рік, порівняно з 2015 роком, фінансовий стан підприємства покращився.

Отже, на останню звітну дату рівень та динаміка основних фінансово-економічних показників діяльності підприємства є свідченням його покращення - випереджаючі, у порівнянні з темпами зростання собівартості реалізації продукції, обсяги реалізації продукції забезпечили зростання рівня прибутку і відповідно рівня рентабельності продукції.

Зазначимо, що до основних завдань проведення аналітичних процедур щодо оплати праці можна віднести:

- оцінка аналізу складу і структури фонду оплати праці;
- аналіз середньої заробітної плати працівників;
- визначення ефективності операційних витрат підприємства на оплату праці;
- оцінка ефективності використання коштів на оплату праці.

Головним джерелом для аналізу оплати праці є облікова інформація. Вона є найбільш деталізованою та більшою за обсягом. В обліковій інформації міститься велика кількість важливих та необхідних для аналізу оплати праці ряд особливостей, зокрема: повне відображення усіх господарських операцій, їх документальне оформлення та узагальнення у грошових вимірниках.

Аналітична інформація, яка відображена у фінансовій, соціальній звітності та звітності до єдиного соціального фонду є більш обґрунтованою та деталізованою і надає можливість отримати достовірні дані для проведення аналізу.

Перший етап аналізу – визначення складу і структури фонду оплати праці. Він полягає у визначенні питомої ваги кожного виду доплат у

загальному фонді оплати праці. Джерелом інформації для цього виступає ф.№1–ПВ «Звіт з праці».

Але слід зазначити, що ТОВ «Новамедлайн» протягом 2014-2016 рр. не здавав ф.№1–ПВ «Звіт з праці», тобто на підприємстві відсутній статистичний облік, що ускладнює аналітичну роботу.

Тому нам для здійснення першого етапу аналізу витрат на оплату праці необхідно звернутися до даних фінансового обліку, а саме до розрахунково-платіжних відомостей. Важливе значення під час аналізу використання фонду оплати праці має вивчення даних про середній заробіток працюючих, його зміну, а також про фактори, що впливають на його рівень. Тому подальший аналіз повинен бути спрямований на вивчення причин зміни середньої заробітної плати працюючих.

При цьому потрібно враховувати, що середньорічна заробітна плата робітників залежить від кількості відпрацьованих днів кожним робітником, тривалості робочого дня та середньогодинної заробітної плати.

Джерелом інформації для проведення аналізу середньорічної заробітної плати є звіти: ф.№1–ПВ «Звіт з праці» та ф.№3–ПВ «Звіт про використання робочого часу». Нажаль, на ТОВ «Новамедлайн» протягом 2014-2016 рр. не були заповнені зазначені звіти внаслідок чого також не можливо здійснити другий етап аналізу витрат на оплату праці.

Наступним етапом аналізу є визначення структури елементів операційних витрат, розрахунок частки в них витрат на оплату праці. Джерелом інформації для аналізу повинен виступати ф.2-м «Звіт про фінансові результати». Але, внаслідок вилучення рахунків 8-го класу та введення рахунків 9-го класу відбулося вилучення окремого розділу Звіту про фінансові результати «Витрати за елементами» (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, соціальні заходи, амортизацію та інші операційні витрати), що зменшило інформаційну базу для аналізу витрат та привело до унеможливлення проведення поелементного аналізу витрат звітного періоду малого підприємства.



Тому знову ж таки необхідно звертатися до розрахунково-платіжних відомостей та проводити аналіз структури загальних витрат, оскільки операційні витрати також не виділені у ф. 2-м «Звіт про фінансові результати».

Далі необхідно оцінити ефективність використання коштів на оплату праці. Для цього розраховується співвідношення обсягу реалізації, собівартості товарів і чистого прибутку до фонду оплати праці.

В даному випадку, джерелом інформації також є ф.2-м «Звіт про фінансові результати» та ф.№1–ПВ «Звіт з праці», а в нашому випадку - розрахунково-платіжні відомості.

Отже, для більш детального аналізу ефективності використання коштів на оплату праці на підприємстві проаналізуємо динаміку ФОП та їх частку у загальних витратах ТОВ «Новамедлайн» за 2014-2016 рр. (табл. 2.16).

Таблиця 2.16

Динаміка і структура фонду оплати праці ТОВ «Новамедлайн»

Показник	2014 р.		2015 р.		2016 р.		Зміни 2016 р. до 2014 р.		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	Темпи росту, %
Витрати разом	1285,2	100,00	1320,3	100,00	1326,6	100,00	+41,4	0,00	103,22
Витрати на оплату праці	83,9	6,53	139,7	10,58	176,3	13,29	+92,4	6,76	210,13

Як бачимо, за 2014-2016 рр. витрати на оплату праці зростають, при цьому як їх обсяг – на 92,4 тис. грн. або на 110,13%., так і частка у загальних витратах – на 6,76%.

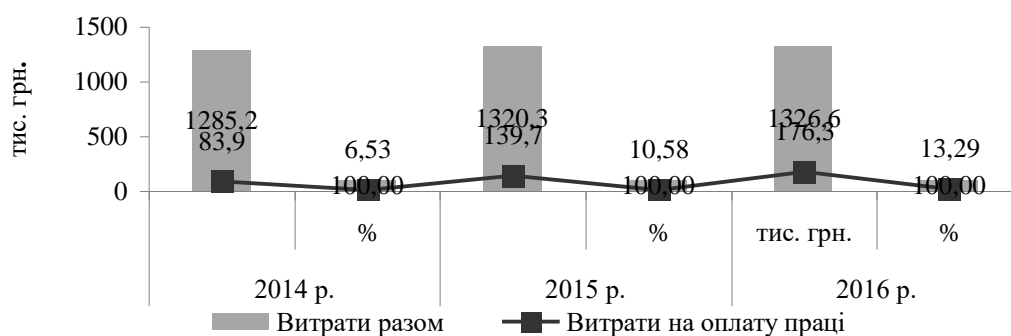


Рис. 2.10. Динаміка фонду оплати праці на ТОВ «Новамедлайн» за 2014-2016 рр.

Далі необхідно оцінити ефективність використання коштів на оплату праці. Для цього розрахуємо співвідношення обсягу реалізації, собівартості товарів і чистого прибутку до фонду оплати (табл. 2.17).

Таблиця 2.17

Ефективність використання коштів на оплату праці  
ТОВ «Новамедлайн» за 2014 - 2016 рр.

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Зміни 2016 р. до 2014 р.	
				тис. грн.	Темпи росту, %
Виручка від реалізації товарів, тис. грн.	1525,4	1299,7	1380,4	-145,00	90,49
Собівартість реалізованих товарів, тис. грн.	939,9	940,6	980,3	+40,40	104,30
Сума чистого прибутку, тис. грн.	261,9	55,8	81,6	-180,30	31,16
Фонд оплати праці, тис. грн.	83,9	139,7	176,3	+92,40	210,13
Обсяг реалізованих товарів на 1 грн. коштів на оплату праці, грн./грн.	18,18	9,30	7,83	-10,35	43,07
Обсяг собівартості реалізованих товарів на 1 грн. коштів на оплату праці, грн./грн.	11,20	6,73	5,56	-5,64	49,63
Сума чистого прибутку на 1 грн. коштів на оплату праці, грн./грн.	3,12	0,40	0,46	-2,66	14,83

Проведені розрахунки свідчать, що на ТОВ «Новамедлайн» на кінець звітного періоду величина реалізованих товарів на 1 грн. оплати праці зменшилася на 10,35 грн., порівняно з 2014 р.; також менша величина собівартості реалізованих товарів на 5,64 грн. Стосовно величини чистого прибутку на 1 грн. оплати праці, то у 2016 році вона знизилась на 2,66 грн., порівняно з 2014 роком.

Виходячи з наведених даних, можна зробити висновок про те, що підприємство не змогло добитися підвищення ефективності використання коштів фонду оплати праці.

Для розширеного відтворення, отримання необхідного прибутку та рентабельності, необхідно, щоб темпи росту продуктивності праці випереджали темпи росту його оплати.

Якщо цей принцип не дотримується, то відбувається перевитрачання фонду заробітної оплати, підвищення собівартості продукції та відповідно, зменшення суми прибутку.

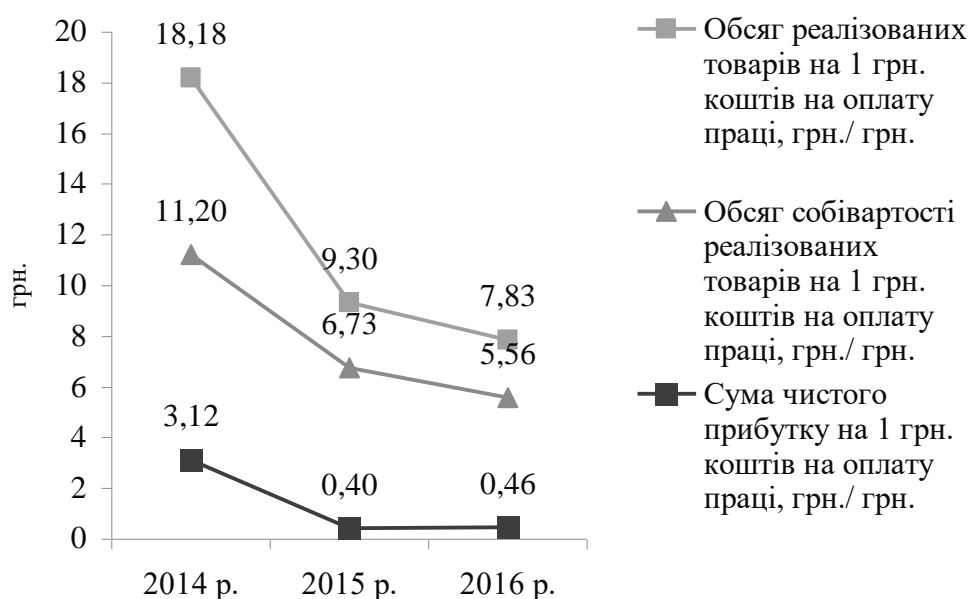


Рис. 2.11. Динаміка показників ефективності використання ФОП на ТОВ «Новамедлайн» за 2014-2016 рр.

Зміна середнього заробітку працюючих за той чи інший відрізок часу (рік, місяць, день, годину) характеризується його індексом (Ізп), який визначається відношенням середньої зарплати за звітний період (ЗПзв) до середньої зарплати в базисному періоді (ЗПб).

Аналогічним чином розраховується індекс продуктивності праці (Ігв).

Для визначення суми економії (-Е) чи перевитрати (+Е) фонду зарплати у зв'язку зі зміною співвідношень між темпами зростання продуктивності праці та її оплати можна використовувати наступну формулу:

$$E_{\text{фоп}} = \text{ФОПзв} * ((I_{\text{зп}} - I_{\text{гв}}) / I_{\text{зп}}) \quad (1)$$

Наведені у табл. 2.18 дані свідчать про те, що ТОВ «Новамедлайн» за 2014-2016 рр. темпи зростання продуктивності праці нижчі темпів зростання оплати праці. Входячи з розрахунків та даних рис. 2.11 ми можемо здійснити висновок про недостатню загруженість працівників. Це свідчить про те, що заробітна плата збільшується не за рахунок інтенсивності праці.

Відповідність темпів зростання заробітної плати та продуктивності  
праці ТОВ «Новамедлайн» за 2014-2016 рр.

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Зміни 2016 р. до 2014 р.	
				тис. грн.	Темпи росту, %
Фонд оплати праці, тис. грн.	83,9	139,7	176,3	+92,4	210,13
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	3	4	4	+1	133,33
Продуктивність праці, тис. грн./чол.	508,47	324,93	345,10	-163,37	67,87
Середньомісячна заробітна плата одного працівника, тис. грн.	2,33	2,91	3,67	+1,34	157,60
Індекс середньої заробітної плати	1,00	1,25	1,26	+0,26	126,20
Індекс продуктивності праці	1,00	0,64	1,06	+0,06	106,21
Коефіцієнт випередження	1,00	0,51	0,84	-0,16	84,16
Сума економії (перевитрати) фонду заробітної плати	83,9	68,21	27,93	-55,97	33,28

Таким чином нижчі темпи зростання продуктивності праці порівняно з темпами зростання оплати праці призвели до перевитрати фонду зарплати за 2015 рік на 68,21 тис. грн та за 2016 р. – на 27,93 тис. грн.

Важливу роль у ефективному проведенні аналітичних процедур на підприємстві є формування системи управлінської інформації з питань праці та її оплати на належному рівні з дотриманням вимог, які до неї висуваються дасть змогу її користувачам визначати, прогнозувати і планувати розміри коштів на покриття витрат на робочу силу, а працівникам підприємства - оцінити свої перспективи на даному підприємстві.

Можливим вирішенням даного питання на рівні підприємства могло б стати введення посади бухгалтера-аналітика, який би крім функцій посади бухгалтера, виконував ще й функцію управління, а саме: планування та контроль.

На першій стадії, тобто етапі планування, бухгалтер-аналітик бере участь у розробці бюджетів підприємства, в тому числі бюджету витрат на оплату праці. Цьому передують формування підсумків за звітний період, їх узагальнення та аналіз. Тому для цілей ефективного аналізу витрат на оплату праці на підприємстві доцільно розробити та запровадити відповідну методичку. На стадії контролю бухгалтер-аналітик працює над

звітами про виконання планів, оцінює роботу керівників підрозділів, інформує їх про слабкі місця роботи підприємства. Бюджети і звіти бухгалтерів-аналітиків стимулюють працівників до виправлення помилок і сприяють поліпшенню їх роботи в подальшому.

Завдяки роботі бухгалтера-аналітика на підприємстві налагоджується обмін інформацією між підрозділами, що сприяє підвищенню ефективності функціонування підприємства як єдиного цілого. До того ж для отримання необхідної інформації про структуру витрат на оплату праці, їх облік необхідно здійснювати за такими калькуляційними статтями: основна заробітна плата працівників та додаткова заробітна плата працівників.

Важливим моментом в організації та стимулюванні праці на підприємстві є мотиваційні заходи, серед яких найбільш розповсюдженими для українських підприємств є преміювання, доплати та надбавки. Необхідно зауважити, що з одного боку, рівень премії як форма стимулювання працівників повною мірою залежить від результатів діяльності підприємства, і навпаки, результат господарювання залежить від практичної організації системи преміювання окремих категорій персоналу.

Розробляючи положення про оплату праці та преміювання необхідно розширювати практику персоніфікації ставок і окладів найбільш кваліфікованим працівникам, орієнтованим на підвищення ефективності праці. До переліку факторів та критеріїв оцінювання умов преміювання слід включати рівень кваліфікації, ступінь відповідальності виконаної роботи, рівень професійної майстерності, ініціативності, стаж роботи та результати кваліфікаційної атестації робітників.

Аналіз нарахування, динаміки заробітної плати, а також факторів, що впливають на її реальну зміну, є важливим елементом в системі економічних показників кожного підприємства. На основі цієї інформації здійснюється контроль за виконанням робочого часу, впровадження прогресивних методів праці, дотримання раціонального співвідношення між ростом продуктивності праці та заробітної плати.

Правильний облік оплати праці, розподіл її за сферами виробництва, а також своєчасний аналіз дають можливість виявити нові резерви в підвищенні оплати кожного працюючого,

Важливим напрямком вдосконалення обліку розрахунків з оплати праці є автоматизація облікового, аналітичного та контрольного процесу, яка дозволяє зменшити кількість помилок при обробці інформації, скоротити час на здійснення облікових, аналітичних та контрольних процедур, зменшить кількість ручних операцій.

Отже, для удосконалення процесу обліку та аналізу витрат на оплату праці ТОВ «Новамедлайн» можна запропонувати наступні заходи (табл. 2.19):

Таблиця 2.19

**Заходи удосконалення процесу обліку витрат на оплату праці  
ТОВ «Новамедлайн»**

Шляхи	Результат
Впровадження посади бухгалтера-аналітика	Підвищить оперативності контролю та аналізу витрат на оплату праці
Розробка та впровадження методик аналізу витрат на оплату праці, стандартизація документообігу з управлінського обліку	
Запровадження системи управлінського обліку витрат на оплату праці за такими калькуляційними статтями: основна заробітна плата працівників; додаткова заробітна плата працівників	

Таким чином, запровадження запропонованих заходів підвищить оперативність контролю та аналізу витрат на оплату праці та ефективність фінансової діяльності підприємства в цілому.

## **2.7. Аналітичні процедури розрахунків з оплати праці бюджетної установи в Україні**

Успішне функціонування бюджетної установи залежить від рівня його забезпеченості персоналом, до якого відносять частину населення, що володіє необхідними фізичними якостями, знаннями, навиками праці у відповідній галузі. Рівень забезпеченості бюджетної установи персоналом і її раціональне використання значною мірою визначає організаційно-технічний рівень, ефективність застосування техніки і технології, використання предметів праці.

До аналізу використання персоналу бюджетної установи відносять: аналіз забезпеченості установи персоналом; аналіз використання робочого часу; аналіз продуктивності праці; аналіз ефективності використання персоналу; аналіз фонду заробітної плати.

Основними завданнями аналізу забезпеченості бюджетної установи персоналом є: вивчення та оцінювання забезпеченості установи і її структурних підрозділів персоналом загалом, а також за категоріями і професіями; визначення і вивчення показників плинності кадрів; виявлення резервів персоналу повнішого й ефективнішого використання.

Достатня забезпеченість бюджетної установи працівниками, що мають необхідні знання і навички, раціональне використання їх, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для підвищення ефективності праці. Зокрема, від забезпеченості установи персоналом та ефективності використання її залежать обсяг і вчасність виконання всіх робіт.

Дане дослідження базується на основі даних відділу освіти Васильківської міської ради. Для аналізу забезпеченості відділу освіти Васильківської міської ради персоналом використовуються джерела інформації, наведені в табл. 2.20

Таблиця 2.20

Інформаційна база для аналізу відділу освіти Васильківської міської ради

№ з/п	Група	Джерела інформації
1	2	3
1.	Первинні документи відділу освіти Васильківської міської ради	Розрахунково-платіжні відомості, виписки банку, накази по установі про прийняття на роботу та звільнення, листки з обліку кадрів, особові картки працівників, таблиці обліку використання робочого часу, відомості обліку заробітної плати, особові картки, накази про відпустки, платіжні відомості, наряди тощо.
2.	Облікові реєстри	Меморіальний ордер № 5.
	Фінансова звітність відділу освіти Васильківської міської ради	Ф. № 4-1м “Звіт про надходження і використання, отриманих як плата за послуги, що надаються бюджетними установами”, ф. № 4-2м “Звіт про надходження і використання коштів, отриманих за іншими джерелами власних надходжень бюджетних установ”, ф. №4-3м “Звіт про надходження і використання інших надходжень спеціального фонду”

1	2	3
4.	Статистична звітність відділу освіти Васильківської міської ради	Ф. № 1-ПВ “Звіт з праці”(місячна), № 1-ПВ “Звіт з праці” (квартальна), ф. № 3-ПВ “Звіт про використання робочого часу”, ф. 6-ПВ “Звіт про кількість працівників, їх якісний склад і професійне навчання” (річна).
5.	Інші джерела	Протоколи виробничих нарад, штатний розпис.

Першим етапом аналізу використання трудових ресурсів відділу освіти є оцінка забезпеченості установи та її підрозділів персоналом. Основними об’єктами аналізу на даному етапі є: склад і структура персоналу, забезпеченість установи робітниками, адміністративно-управлінським персоналом, спеціалістами (освітній рівень, кваліфікація, професійний склад), плинність кадрів. Аналіз забезпеченості відділу освіти персоналом передбачає оцінку виконання плану щодо чисельності і складу працюючих. Показники, що характеризують забезпеченість відділу освіти Васильківської міської ради робочою силою, зображені на рис. 2.12

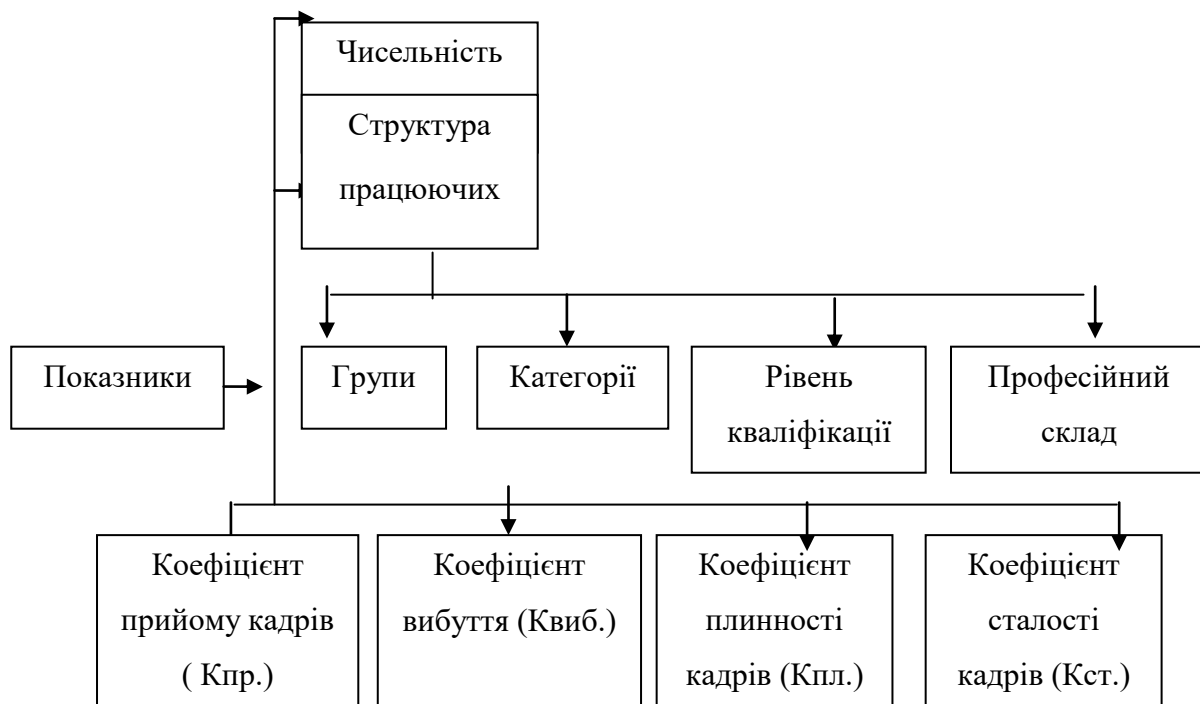


Рис. 2.12. Показники забезпеченості трудовими ресурсами відділу освіти Васильківської міської ради

Отже, аналіз забезпеченості трудових ресурсів розглянемо на основі даних табл. 2.21.



Аналіз забезпеченості показав, що установа відділу освіти забезпечена персоналом на 100%, простою вакантних місць не виявлено, але з таблиці видно, що чисельність персоналу науково-методичного центру в 2014 році становила 18,5 чоловік в порівнянні з 2015-2016 рр. на 3,5 чоловік менше. Це говорить про те, що відбулося скорочення персоналу, відповідно залишилися більш кваліфіковані спеціалісти.

Таблиця 2.21

Аналіз і оцінка забезпеченості відділу освіти Васильківської міської ради персоналом за період з 2014 по 2016 роки

Назва структурного підрозділу	Чисельність у 2014 році		Чисельність у 2015 році		Чисельність у 2016 році		Відхилення (+, -) 2015 до 2014		Відхилення (+, -) 2016 до 2015	
	Потреба	Факт	Потреба	Факт	Потреба	Факт	Абсолютне	Відносне, %	Абсолютне	Відносне, %
Науково-методичний центр	18,5	18,5	15	15	15	15	-3,5	81,08	0	100
Централізована бухгалтерія	16	16	16	16	16	16	0	100	0	100
Господарча група	5	5	5	5	5	5	0	100	0	100
Всього	39,5	39,5	36,0	36,0	36,0	36,0	-	-	-	-

Для оцінки і аналізу стану та змін у складі персоналу використовуються такі показники:

1. Коефіцієнт прийому кадрів ( $K_{пр}$ ) – відношення чисельності прийнятих за період ( $Ч_{пр.}$ ) до середньоспискової чисельності працюючих за той же період ( $Ч_{сер.}$ ):

$$K_{пр} = \frac{Ч_{пр.}}{Ч_{сер.}}, \quad (1)$$

2. Коефіцієнт вибуття кадрів ( $K_{виб}$ ) – відношення чисельності, які вибули за період ( $Ч_{зв.}$ ), до середньоспискової чисельності працюючих за той же період ( $Ч_{сер.}$ ):

$$K_{виб} = \frac{Ч_{зв.}}{Ч_{сер.}}, \quad (2)$$

3. Коефіцієнт плинності ( $K_{пл}$ ) – відношення чисельності працівників, які вибули за період з причин, що характеризують надлишковий оборот ( $Ч_{зв.пл}$ ), – за власним бажанням, порушенням трудової дисципліни, у зв'язку з професійною невідповідністю, до середньоспискової чисельності працюючих за той же період ( $Ч_{сер.}$ ):

$$K_{пл} = \frac{Ч_{зв.пл}}{Ч_{сер.}}, \quad (3)$$

4. Коефіцієнт постійності кадрів ( $K_{ст}$ ) – відношення чисельності працівників, які пропрацювали весь період ( $Ч_{вп}$ ), до середньоспискової чисельності працюючих за той же період ( $Ч_{сер.}$ ):

$$K_{ст} = \frac{Ч_{вп}}{Ч_{сер.}}, \quad (4)$$

Найважливішим оціночним показником ефективності кадрової політики є коефіцієнт постійності кадрів. Обороти робочої сили, що виникли внаслідок суб'єктивних причин, знижують ефективність використання трудових ресурсів установи. Нових робітників необхідно адаптувати до конкретних умов праці в даній організації, відповідно виникає потреба у навчанні працівників, що призводить до додаткових витрат (які згодом можуть і окупитися за рахунок зростання якісних показників діяльності).

Умовами виконання виробничої програми раціонального використання трудових ресурсів є економне й ефективне використання робочого часу.

Повноту використання трудових ресурсів можна оцінити за кількістю відпрацьованих днів і годин одним робітником за період часу, що аналізується, а також за ступенем використання фонду робочого часу.

При проведенні аналізу використання робочого часу виконуються наступні завдання: загальна оцінка повноти використання робочого часу; виявлення факторів і розміру їх впливу на використання робочого часу; з'ясування причин цілоденних і внутрішньозмінних втрат робочого часу.

В табл. 2.22. представлено аналіз використання робочого часу у відділі освіти Васильківської міської ради за 2014 – 2016 рр.

Проаналізувавши фонд робочого часу відділу освіти по таким структурним підрозділам як: науково-методичний центр та централізована бухгалтерія можна зробити певні висновки. За допомогою ф. 1-ПВ “Звіт з праці” (квартальна) та ф. 1-ПВ “Звіт з праці” (місячна) зроблено аналіз фонду робочого часу, але так як в 2016 році було змінено ці форми, деякі дані в таблиці відсутні.

Таблиця 2.22

Аналіз використання робочого часу у відділі освіти Васильківської міської ради за січень-грудень 2014 – 2016 рр.

Показники	2014	2015	2016	Відхилення (+, -) 2015 до 2014		Відхилення (+, -) 2016 до 2015	
				Абсолютне	Відносне, %	Абсолютне	Відносне, %
<b>Науково-методичний центр</b>							
Фонд робочого часу всього, год.	34135,0	30884,0	24874,0	-3251	-9,52	-6010	-19,46
Відпрацьовано всього, год.	29815,0	28028,0	-	-1787	-5,99	-	-
Невідпрацьований час, в т.ч.:	4320,0	2856,0	-	-1464	-33,89	-	-
-щорічні відпустки	4096,0	2584,0	-	-1512	-36,91	-	-
-тимчасова непрацездатність	224,0	272,0	-	+48	+21,43	-	-
<b>Централізована бухгалтерія</b>							
Фонд робочого часу всього, год.	32032,0	31744,0	28560,0	-288	-0,90	-3184	-10,03
Відпрацьовано всього, год.	28456,0	28344,0	-	-112	-0,39	-	-
Невідпрацьований час, в т.ч.:	3576,0	3400,0	-	-176	-4,92	-	-
-щорічні відпустки	3176,0	3160,0	-	-16	-0,5	-	-
-тимчасова непрацездатність	400	240,0	-	-160	-40,0	-	-

За даними таблиці спостерігається поступове зменшення фонду робочого часу. Якщо порівнювати 2015 рік з 2014 р. втрати робочого часу становлять -3251 тис. год. або -9,52%, а в 2016р. в порівнянні з попереднім на - 6010 тис. год або -19,46%. Все це відбувається за рахунок щорічних відпусток, тимчасової непрацездатності. Відповідно в централізованій

бухгалтерії фонд робочого часу зменшився у 2015р на 288 (0,9%) тис. год і у 2016р на 3184 тис. год. (10,03%).

В кожній установі розраховується фонд заробітної плати, тобто сума грошових коштів, необхідних для оплати праці робітників за виконання встановленого обсягу робіт, відділ освіти Васильківської міської ради не є винятком і теж здійснює розрахунок фонду заробітної плати. Потреба закладу в коштах, що використовуються на оплату праці персоналу, регулюється планом по фонду заробітної плати. Цей фонд планується виходячи з планового числа штатних посад і середнього розміру посадових окладів, а також надбавок, доплат та інших грошових виплат персоналу. За умови зміни умов оплати праці протягом року кошторисні призначення по фонду заробітної плати коригуються.

Задачами аналізу використання фонду заробітної плати відділу освіти Васильківської міської ради є: оцінка обґрунтованості потреб; характеристика складу фонду заробітної плати за категоріями персоналу, структурним підрозділам і формам виплат; визначення повноти використання фонду в цілому по відділу освіти і окремим категоріям персоналу; виявлення факторів та вимірювання їх впливу на зміну виплат з фонду оплати праці; характеристика рівня середньої ставки (посадового окладу) і факторів її зміни; перевірка відповідності росту витрат по фонду заробітної плати та обсягу роботи відділу освіти; дослідження рівня організації оплати праці та попередження нераціональних виплат по фонду заробітної плати [5].

Аналіз фонду заробітної плати починають з характеристики виконання плану (кошторисних призначень) по цьому показнику в цілому, окремим його ланкам та категоріям персоналу. Конкретизувати причини відхилення дозволяє аналіз основних факторів зміни фонду заробітної плати за категоріями персоналу. На абсолютне відхилення по фонду заробітної плати впливають такі фактори: кількісний (зміна фактичної чисельності працівників

порівняно з плановою); якісний (зміна фактичної середньої заробітної плати порівнянню з плановою).

В табл. 2.23 представлений аналіз використання фонду заробітної плати у відділі освіти Васильківської міської ради за 2014-2016 рр.

Отже, проаналізувавши фонд заробітної плати відділу освіти Васильківської міської ради можна відмітити, що у 2015 році план по фонду заробітної плати виконувався на 108,10%, тобто його перевиконання становило 8,1%.

Таблиця 2.23

Аналіз використання фонду заробітної плати у відділі освіти  
Васильківської міської ради за 2014-2016 рр.

Назва структурного підрозділу	Фонд заробітної плати, грн.		Відхилення		Виконано кошторисних призначень, %
	За кошторисом	Факт	Абсолютне (+,-)	Відносне, %	
2014					
Науково-методичний центр	644400,00	546986,74	-97413,30	-15,12	84,88
Централізована бухгалтерія	571300,00	579497,43	+8197,43	1,43	101,43
Господарча група	113600,00	117650,00	4050,00	3,57	103,57
Всього:	1329300,00	1244134,2	-85165,8	-6,41	93,59
2015					
Науково-методичний центр	614300,00	643753,23	29453,23	4,79	104,79
Централізована бухгалтерія	577000,00	643325,05	66325,05	11,49	111,49
Господарча група	119500,00	129833,6	10333,6	8,65	108,65
Всього:	1310800,00	1416911,9	106111,9	8,1	108,10
2016					
Науково-методичний центр	751300,00	730100,00	-21200,00	-2,82	97,18
Централізована бухгалтерія	806300,00	788873,88	-17426,10	-2,16	97,84
Господарча група	158400,00	151363,01	-7036,99	-4,44	95,56
Всього:	1716000,00	1670336,9	-45663,1	-2,66	97,34

У 2014 році фонд заробітної плати було виконано на 93,59% - майже виконано план. І в 2016р. – 97,34%, що характеризує відділ освіти як відповідальну установу, яка виконує свої обов'язки щодо оплати праці персоналу. Проте маємо відхилення фактичних показників за структурними підрозділами. Так, у 2014 році відхилення фонду оплати праці науково-методичного центру становить -97413,30 грн. (-15,12%), у 2016 році відхилення фонду оплати праці централізованої бухгалтерії становить -17426,10 грн. (-2,16%), господарчої групи – -7036,99грн. (-4,44%), науково-методичного центру – -21200,00 грн. (-2,82%). Перевиконання плану спостерігається у 2015 році по таких структурних підрозділах: - науково-методичний центр – 29453,23 грн. (4,79%); - централізована бухгалтерія – 66325,05 грн. (11,49%); - господарча група – 10333,6 грн. (8,65%). На рисунку 2.13 зображено діаграму фонду заробітної плати відділу освіти Васильківської міської ради, що спостерігається у 2015 р.

З даної діаграми видно, що централізована бухгалтерія перевиконала план найбільше – на 11,49%, а найменше – науково-методичний центр на 4,79%. Тож відділ освіти Васильківської міської ради відповідально ставиться до планування фонду заробітної плати.

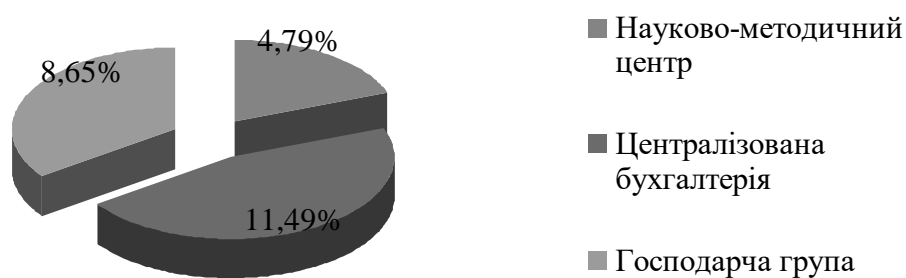


Рис. 2.13. Діаграма фонду заробітної плати відділу освіти Васильківської міської ради за 2015 рік

Отже, аналітичні процедури розрахунків з оплати праці відділу освіти Васильківської міської ради, аналіз використання фонду робочого часу та фонду заробітної плати відіграє важливу роль для кожної установи, адже дає наочно зрозуміти недоліки в роботі відділу освіти, оцінити динаміку і структуру.

## **2.8. Аналіз ефективності використання виробничих запасів підприємства**

Важливим чинником розвитку та інтенсифікації виробництва є стабільна забезпеченість підприємства матеріальними ресурсами та їх раціональне використання. З переходом до ринку докорінно змінюється система постачання підприємства сировиною і матеріалами, комплектуючими виробами та енергоносіями. Для того, щоб визначити, якою мірою підприємство забезпечене матеріальними ресурсами, необхідно: – вивчити порядок розрахунку й обґрунтованість договорів про поставку матеріальних ресурсів, умови поставок; – визначити характер виробничих матеріальних запасів і зміну їх структури; – перевірити обґрунтованість норм виробничих запасів і потребу в матеріальних ресурсах; – виявити можливості зменшення виробничих запасів і потреби в матеріальних ресурсах; – розробити заходи щодо зниження наднормативних і зайвих запасів матеріалів.

Питання аналізу виробничих запасів і ефективності їх використання досліджують відомі науковці, зокрема: А. І. Алексєєва, І. Т. Балабанов, Т. Б. Берднікова, Л. А. Бернстайн, І. О. Бланк, Л. М. Бражнікова, Б. В. Буркинський, Л. В. Городянська, Г. Г. Кірейцев, Р. О. Костирко, Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна, І. Д. Лазаришина, В. І. Лапенніков, З. Г. Сангадієв, Є. В. Мних, В. Д. Немцов, В. О. Подольська, О. В. Яріш, С. В. Хома.

Значна увага вивчення даного питання пояснюється впливом науково-технічного прогресу, впровадженням комп'ютерних технологій, інтеграцією вітчизняних підходів щодо аналізу основних засобів із методиками аналізу європейських і американських науковців.

На виробничі результати і фінансовий стан підприємства значно впливає якість виробничих запасів. Запаси повинні бути оптимальними.

Основними завданнями аналізу стану виробничих запасів є:

- забезпечення та підтримання ліквідності та поточної платоспроможності підприємства;
- забезпечення витрат виробництва через їх зменшення на створення та зберігання запасів;
- зменшення витрат робочого часу та простою обладнання через нестачу виробничих запасів;
- запобігання псуванню, розкраданню та безконтрольному використанню запасів.

Є багато варіантів різних методик проведення аналізу використання виробничих запасів, у яких пропонуються різноманітні показники і чинники, які впливають на них. Відображення того чи іншого економічного явища за допомогою показників, які б враховували б всі його характерні ознаки без найменших похибок, практично неможливе. Через це майже кожний показник має елемент умовності.

В працях таких науковців, як: Баканов М.І., Гринів Б. В., Лігоненко Л. О., Мазаракі А. А., Марцин В. С., Рудницький В. С., Ушакова Н. М., Шеремет А. Д. досить широко висвітлюють питання аналізу, нормування та планування товарних запасів, деякі із форм контролю за їх рухом, показники ефективності управління ними. Але на сьогодні не існує єдиної думки щодо загальної системи показників, які дозволяють оцінити ефективність використання товарних запасів [11].

Більшість учених з питань аналізу вважають за доцільне оцінювати ефективність використання виробничих запасів показниками їх оборотності.

Для характеристики ефективності використання запасів застосовується система узагальнюючих і приватних показників.

До узагальнюючого показникам відносяться матеріаловідача, матеріалоємність, коефіцієнт співвідношень темпів росту обсягів виробництва і матеріальних витрат у собівартості продукції, коефіцієнт використання виробничих запасів.



Питома матеріалоемність може бути обчислена як у вартісному вираженні, так і в натуральному чи в умовно-натуральному вираженні (відношення кількості витрачених товарних запасів на виробництво іншого виду продукції до кількості продукції цього виду, що випускається) [6].

У процесі аналізу фактичний рівень показників ефективності використання виробничих запасів порівнюють з базисним, вивчають їхню динаміку і причини зміни, а також вплив на обсяг виробництва продукції.

В умовах ринкових відносин слід більш раціонально та ефективно використовувати трудові, грошові та матеріальні ресурси, удосконалювати систему управління, забезпечувати наукову обґрунтованість та оптимальність рішень, підвищувати господарську зацікавленість у досягненні найвищих господарських результатів при найменших затратах, високої якості, посилювати контроль за ходом виконання запланованого, поліпшувати рівень економічної роботи в усіх ланках економіки [5].

Важливе місце у вдосконаленні економічної системи управління та підвищення рівня економічної роботи посідає економічний аналіз, якому властивий потужний арсенал способів та прийомів дослідження господарських процесів за будь-який відрізок часу, що сприяє підвищенню оперативності управління і прийняттю оптимального управлінського рішення.

Для підвищення рівня аналізу використання матеріальних ресурсів в процесі виробництва, перш за все, необхідно чітко визначити мету аналізу та завдання, що сприяють її досягненню.

Аналіз раціонального використання виробничих запасів має вирішити питання про дійсний стан їх використання.

Мета аналізу показників використання виробничих запасів полягає в зниженні частки матеріальних витрат в собівартості продукції [10].

Для того, щоб впевнитись в правильності використання виробничих запасів та відображення їх в обліку проводиться інвентаризація.

Ефективність використання виробничих запасів характеризує оборотність, яка вимірюється в днях обороту, тобто середня тривалість одного

обороту (час обороту) і в кількості оборотів середнього залишку авансованих в запаси оборотних коштів за певний період, (швидкість обороту).

Показники оборотності розраховують як для загального обсягу виробничих запасів, так і для окремих їх груп чи видів. Їх використання дає змогу оцінювати суму коштів, додатково залучених в оборот або вилучених з обороту, абсолютне і відносне їх вивільнення. Час обороту виробничих запасів характеризує тривалість перебування запасів у сфері обігу (до переходу в руки споживача). Прискорення оборотності зменшує витрати на збереження їх якості і покращення обслуговування покупців [1, с. 245].

Під час аналізу часу і обертання обчислюють середні виробничі запаси за аналітичний період. Товарооборотність в днях (час обертання) розраховується як відношення середніх виробничих запасів до обсягу реалізованих запасів помножений на кількість днів в аналітичному періоді. Цей показник більше характеризує забезпеченість підприємства виробничих запасів, ніж ефективність управління ними у часі. Тому використовують показник, що характеризує швидкість обороту запасів.

Щодо визначення показника обігу запасів, то потрібно зазначити, що на практиці використовують різні способи розрахунку обігу запасів. Найпростіший і найпоширеніший спосіб розрахунку даного показника - ділення виручки (доходу) від реалізації продукції (робіт, послуг) на середню за звітний період вартість запасів. Таке відношення вважається дещо некоректним, тому що характеризує не оборотність авансованих у запаси оборотних коштів, а ефективність їхнього споживання (віддачу, яка припадає на кожну гривню авансованих оборотних коштів). Точніше відображає властиву запасам оборотність коефіцієнт оборотності, розрахований як відношення собівартості реалізованої продукції до середніх за період, що аналізується, залишків запасів, оскільки оборотними коштами формується собівартість продукції, а не чистий дохід від її реалізації (чистий дохід формується на ринку через механізм попиту і пропозиції) [2, с. 258].

Оборотність виробничих запасів є важливим показником їх ліквідності. Тому, собівартість реалізованої продукції доцільно використовувати для внутрішнього контролю. Але при порівнянні з іншими підприємствами слід застосовувати найпоширеніший метод, оскільки собівартість – це витрати, тому в інтересах підприємства, щоб ця інформація залишалася недоступною для конкурентів.

Деякі економісти надають перевагу використанню середніх значень балансу розраховуючи їх як середню арифметичну величину залишків запасів на початок і кінець року. Вони стверджують, що середні значення дають змогу одержувати рівніші результати [2, с. 259]. Проте, залишки виробничих запасів впродовж року істотно відрізняються від їх величини на початок і кінець звітного року. Але цей підхід для визначення коефіцієнта оборотності незручно використовувати зовнішнім зацікавленим сторонам.

Слід звернути увагу на принципову відмінність змісту показників «оборотність» і «стан запасів у днях до обороту». Хоч обидва вони виражаються в днях, однак, оборотність запасів розраховується за період і показує середню тривалість перебування виробничих запасів, тоді як їх запаси у днях розраховуються на конкретну дату і показують рівень забезпеченості обороту запасами, або на скільки днів вистачить цих запасів [1].

Аналіз оборотності виробничих запасів проводять в цілому по підприємстві, а також у розрізі їх груп. Під час аналізу фактичні показники оборотності виробничих запасів порівнюють з плановими і базисними показниками. Знаходять відхилення і визначають, чим обумовлені ці відхилення, тобто розраховують вплив факторів на зміну оборотності запасів.

Відхилення фактичного часу обертання виробничих запасів в днях від планового із знаком "мінус" означає прискорення оборотності, адже зменшується тривалість перебування запасів у стані товарних запасів. І навпаки, відхилення цього показника із знаком «плюс» свідчить про сповільнення оборотності.

Для оцінки ефективності використання виробничих запасів можна використовувати різні показники, зокрема [11].:

- співвідношення прибутку, обороту і виробничих запасів;
- рентабельність виробничих запасів;
- питома вага витрат з управління товарними запасами в загальному розмірі поточних витрат;
- витрати, пов'язані із управлінням товарами, що припадають на одиницю товарних запасів;
- питома вага товарних запасів в загальній сумі активів підприємства і в загальній сумі оборотних активів;
- узагальнюючий інтегральний показник ефективності управління товарними запасами

Найбільш загальним показником ефективності управління товарними запасами, є товарооборотність.

Оборотність - один з важливих показників ефективності діяльності, який впливає на інші кількісні та якісні показники роботи підприємств - оборот, витрати обігу, прибуток і рентабельність, фінансовий стан. Вона характеризує ефективність використання оборотних коштів (чим менше днів, протягом яких реалізуються запаси, тим ефективніше використовуються оборотні кошти вкладені в них) [3].

Оборотність оцінюють двома взаємопов'язаними показниками:

- 1) середня тривалість одного обороту середнього залишку запасів у днях;
- 2) коефіцієнт оборотності запасів, який характеризує кількість оборотів середнього залишку запасів за певний період.

Середній запас виробничих запасів знаходять за формулою середньої арифметичної (за місяць) або за середньою хронологічною моментного ряду (за квартал та рік).

Оборотність (коефіцієнт оборотності) виробничих запасів може розраховуватися двома шляхами:

- 1) діленням обсягу продажу за продажними цінами на середні запаси за аналізований період;
- 2) діленням собівартості реалізованих запасів на середні товарні запаси за аналізований період.

Другий варіант розрахунку дає більш реальний результат, оскільки запаси оцінюються за їх вартістю або нижче. Але інформація про

собівартість реалізованих виробничих запасів не завжди є доступною, тому значно частіше використовується перший.

Чим вище показник оборотності, тим менший період часу протягом якого запаси знаходяться на підприємстві, що означає ймовірне зниження витрат на зберігання, втрат від псування та старіння запасів, високий рівень оборотності еквівалентний швидкому руху запасів [11, с.86].

Для проведення аналізу забезпеченості підприємства виробничими запасами спочатку потрібно з'ясувати загальні обсяги їх надходжень та порівняти їх з обсягами відповідних минулих періодів.

Так, на ТОВ «Олвісан» за 2015-2016 роки в обліку надходження запасів, зафіксовано такі дані: у 2015 році надійшло 1 238 443,87 грн. а в 2016 році 412 250,30 грн, абсолютне відхилення становить 826 193,57 грн.

Аналізуючи дані можна зробити висновок про значне скорочення надходження запасів на ТОВ «Олвісан» за 2016 рік у порівнянні з аналогічним періодом 2015 року. Це зокрема, пояснюється скороченням обсягів продажу виробничих запасів підприємства. При аналізі надходження виробничих запасів необхідно оцінити ритмічність постачання. Адже певна невиконання поставок, недопостачання можуть привести до часткової або повної зупинки реалізації запасів [9].

З метою управління необхідно здійснювати планування показників оборотності виробничих запасів з метою їх подальшого зіставлення з фактичними, що дасть можливість знаючи прискорення чи уповільнення операційного циклу, розрахувати суму додатково залучених чи вивільнених коштів у результаті уповільнення (прискорення) оборотності запасів. Для ефективного управління запасами доцільно розраховувати показники оборотності за групами з подальшим їх ранжуванням за показником прискорення оборотності [8].

Оборотність аналізується за певний період (квартал, рік). При цьому доречно вивчати динаміку оборотності виробничих запасів, для чого необхідно порівняти фактичну оборотність запасів звітного та

відповідного минулого періоду (кварталу, року), встановлювати та оцінювати зміни.

Як зазначалося вище, оборотність безпосередньо впливає на кількісні та якісні показники роботи підприємств, зокрема на обсяг обороту [4].

Коефіцієнт оборотності запасів – відображає число їх оборотів і дозволяє виявити їх резерви зростання. Зниження цього показника характеризує відносне зростання виробничих запасів, що негативно впливає на фінансовий стан підприємства.

Таблиця 2.24

Розрахунок впливу ефективності використання виробничих запасів на обсяг обороту ТОВ «Олвісан»

Показники	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Абсолютне відхилення,(+/-)	
				2016/2014	2016/2015
Коефіцієнт оборотності запасів, тис. грн	9,32	6,81	22,51	13,19	15,7
Середньорічні запаси, тис. грн	29,5	31,9	46,2	16,7	14,3
Ефективність використання запасів	0,32	0,21	0,79	0,47	0,58

Зміна обороту внаслідок зміни обсягу виробничих запасів обчислюється за алгоритмом:

$$\Delta PTZ = \Delta TZ \times E0, \quad (2)$$

де E0 - базисна ефективність використання запасів.

Зміна обороту внаслідок зміни ефективності використання запасів.

$$\Delta PE = \Delta E \times TZф, \quad x = \frac{-b \pm \sqrt{b^2 - 4ac}}{2a} \quad (3)$$

де TZф – фактичні середні запаси.

Вплив ефективності використання запасів на обсяг обороту досліджувався за даними фінансової та статистичної звітності ТОВ «Олвісан». Вихідні дані для аналізу подано табл. 2.24.

За рахунок збільшення у 2016 році середньорічної вартості запасів відповідно до 2014 року на 16,7 тис. грн. обсяг обороту збільшився на 5,34 тис. грн. Та за рахунок збільшення у 2016 році відповідно до 2015 року на 14,3 тис. грн.. обсяг обороту збільшився на 3,00 тис. грн.:

$$\Delta PTZ_{2016/2014} = -16,7 \times 0,32 = 5,34 \text{ (тис. грн.)}$$

$$\Delta PTZ_{2016/2015} = -14,3 \times 0,21 = 3,00 \text{ (тис. грн.)}$$

Підвищення ефективності використання запасів у 2016 році до 2015 призвело до збільшення обсягу обороту на 18,50 тис. грн. А також темп зростання у 2016 році відповідно до 2014 року збільшився 13,87 тис. грн.

$$\Delta PE_{2016/2014} = 0,47 \times 29,5 = 13,87 \text{ (тис. грн.)}$$

$$\Delta PE_{2016/2015} = 0,58 \times 31,9 = 18,50 \text{ (тис. грн.)}$$

Загальний вплив факторів:

$$\text{Відносно } 2016/2014 = 5,34 + 13,87 = 19,21 \text{ (тис. грн.)};$$

$$\text{Відносно } 2016/2015 = 3,00 + 18,50 = 21,50 \text{ (тис. грн.)}$$

Отже, аналіз оборотності та оцінка її впливу на обсяг обороту дозволяє виявити резерви їх збільшення та ефективного ведення господарської діяльності.

Функції управління відображають його етапи в часі. На етапі попереднього управління - планування, проводиться перспективний (прогнозний) аналіз, виходячи з основних стратегічних цілей підприємства отримання цільового прибутку, визначаються основні показники підприємства. Вихідним пунктом перспективного аналізу є спадкоємність економічних показників від одного звітного періоду до іншого. Головними задачами перспективного аналізу є: прогнозування господарської діяльності, наукове обґрунтування перспективних планів, оцінка очікуваного виконання планів[7].

Основні причини відхилень фактичних значень економічних показників від плану - неможливість повного врахування всіх чинників, які визначають даний показник. Управління запасами на даному етапі включає в себе їх нормування та планування надходжень [3].

## Список використаних джерел

1. Барабаш Н.С Аналіз господарської діяльності : Навч. посібник / за заг. ред. Мниха Є. В. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005 – 395с.
2. Білик М. С. Ідентифікація запасів в управлінні логістичною системою / Г. І. Кіндрацька, О.Я. Кобилуох // Науковий вісник нац. ун-т «Львівська політехніка». – 2010. – С. 254-261.
3. Виноградова М.О., Жидєєва Л.І. Аудит. Навчальний посібник. Видавництво «Центр учбової літератури», Київ: – 2014. – 652 с.
4. Гринів Б.В. Економічний аналіз торговельного підприємства: [навч. посібник] / Гринів Б.В. – К.: Центр учбової л-ри, 2011. – 392 с.
5. Гуцайлюк Зіновій, Облік і контроль у ринковій економіці: елементи концепції [Текст]: [монографія] . - Т. : Крок, 2013. – 175 с.
6. Жукова О. А., Киш Л. М. , Організація і методика економічного аналізу [Текст] : навч. посіб. /; Вінниц. фін.-екон. ун-т. - Вінниця : Вінницька газета, 2012. - 301 с.
7. Ігнатенко Т. В., Управлінський облік фінансових результатів підприємства за сегментами діяльності. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки. - 2011. - Вип. 28(1). - С. 196-200.
8. Ільчук М. М. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу..- К.: Вища освіта, 2002. — 398 с.: іл.
9. Макаренко А. П., Панченко О. М., Бескоста Г. М. Фінансовий облік 1 [Текст]: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.; Запоріз. держ. інж. акад. - Запоріжжя : ЗДІА, 2011. - 372 с.
10. Рудницький В. С. Організація обліку, контролю та аналізу: навч.-наоч. посіб. / В. С. Рудницький, І. І. Стеців, Р. І. Стеців; Укоопспілка, Львів. комерц. акад. - Л., 2010. - 310 с..
11. Хоменко Н. В. Товарні запаси: проблеми обліку, контролю та звітності: [монографія] / Н. В.Хоменко, О. В. Карпенко, Ю. А. Верига. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 153 с.



## РОЗДІЛ 3

### АУДИТ У КОНТЕКСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОТОЧНИХ ТА ПЕРСПЕКТИВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

#### 3.1. Аудит фінансових результатів діяльності підприємства

Аудит фінансових результатів підприємства є однією з найважливіших процедур, яка потребує глибоких знань і значних інтелектуальних зусиль аудитора. Фінансовим результатом діяльності підприємства, згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», може бути прибуток або збиток.

Основною метою аудиту фінансових результатів діяльності ТОВ «ВАНА-ТРАНС» є:

- встановлення достовірності даних первинних документів щодо визначення формування фінансових результатів, повноти та своєчасності відображення первинних даних у зведених документах і облікових регістрах;
- правильності ведення результатів діяльності та його відповідності прийнятій обліковій політиці;
- достовірності відображення доходів і визначення результатів діяльності у звітності господарюючого суб'єкта.

Завданнями аудиту фінансових результатів підприємства є встановити:

- повноту відображення доходів підприємства на рахунках бухгалтерського обліку та у фінансовій звітності;
- дотримання встановленого порядку формування фінансових результатів підприємства;
- відповідність визначення фінансових результатів прийнятій на підприємстві обліковій політиці;
- належність усіх відображених прибутків або збитків даному підприємству (відсутність фіктивної реалізації або доходу філій, що функціонують на самостійному балансі);

- правильність оцінки у бухгалтерському обліку доходів і витрат для визначення фінансових результатів;
- дотримання законодавчо-нормативних актів щодо обліку операцій, які привели до виникнення фінансових результатів;
- дотримання підприємством обраної політики щодо визначення фінансових результатів (при створенні резерву сумнівних боргів тощо);
- дотримання підприємством межі звітного періоду.

Предметом аудиту операцій з обліку результатів діяльності ТОВ «ВАНА-ТРАНС» є господарські процеси та операції, пов'язані з визначенням фінансових результатів діяльності, а також відносини, що виникають при цьому всередині підприємства та за його межами.

Об'єктами аудиту є фінансові результати підприємства (прибутки або збитки) ТОВ «ВАНА-ТРАНС», операції пов'язані з їх формуванням.

Внутрішній аудит діяльності ТОВ «ВАНА-ТРАНС» ставить перед собою такі цілі, як дати оцінку ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства та виявити резерви підвищення результативності цієї діяльності.

Для досягнення даних цілей аудит ТОВ «ВАНА-ТРАНС» повинен виконувати наступні функції:

1. Експертна функція проявляється при виявленні об'єкту контролю, який асоціюється з найбільшою вірогідністю ризику недостовірної інформації, з підвищеною можливістю відхилень, зловживань тощо. Інструментом аудиту можуть бути тести, опитування.

2. Функція виявлення факту недотримання встановлених параметрів функціонування об'єкту аудиту (наприклад, перевитрати палива, кормів, насіння та ін.).

3. Функція вивчення і встановлення взаємозв'язків, наслідків виявлених відхилень з іншими об'єктами аудиту.

4. Рекомендуюча функція проявляється в розробці пропозицій по виправленні чи недопущенні відхилень.

Оцінка цілеспрямованості, доцільності функціонування внутрішнього аудиту може бути визначена на основі використання специфічних критеріїв, якими на підприємстві є:

- об’єктивність – діяльність внутрішнього аудиту повинна бути об’єктивною;
- доказовість – пропозиції, які розроблені в процесі функціонування внутрішнього аудиту повинні бути переконливими;
- якість – виконання роботи забезпечується використанням праці висококваліфікованих спеціалістів;
- своєчасність – виконання функцій внутрішнього аудиту повинно здійснюватися в запланований термін. Дотримання даного критерію сприяє досягненню наступного критерію;
- попередження - функціонування системи внутрішнього аудиту повинно сприяти недопущенню відхилень від завданої мети;
- дисциплінованість – вплив системи внутрішнього аудиту на всі структури системи виробництва і системи управління та спонукання їх до зібраності в роботі, не допущення халатності.

Отже, ефективність аудиту ТОВ «ВАНА-ТРАНС» характеризується двома основними моментами – ступенем здійснення цілі внутрішнього аудиту і тим впливом, який визначає зміна одного показника фінансово-господарської діяльності результати зміни іншого, тобто визначальним є те, наскільки суттєвою буде виявлена помилка в процесі здійснення внутрішнього аудиту та який її вплив на загальні результати фінансово-господарської діяльності.

Важливим елементом механізму аудиту ТОВ «ВАНА-ТРАНС» є його методи (елементи методів). В залежності від поставлених цілей аудиту, повноти обстеження об’єктів і необхідності отримання різноманітної, доказової інформації про фінансово-господарську діяльність суб’єкти господарювання можуть використовуватися різні методи (елементи методів): інвентаризація, лабораторний аналіз, експертна оцінка, контрольні перевірки, усне опитування, обстеження, економічний аналіз, перевірка документів та інші. Обмежені рамки статті не дозволяють більш детально зупинитися на характеристиці кожного із цих методів (елементів методів) та їх ролі у внутрішньому аудиті.

Аудиторська перевірка на підприємстві розпочинається з підписання договору між замовником (в нашому випадку це ТОВ «ВАНА-ТРАНС») і

аудиторською фірмою або приватним аудитором. Після загального вивчення стану підприємства-клієнта і укладення договору на проведення аудиторської перевірки аудитор складає план і програму аудиту.

Аудитор під час складання плану і програми аудиту повинен враховувати наступні моменти:

- умови договору на проведення аудиту;
- форма організації бухгалтерського обліку та системи контролю на підприємстві, що перевіряється;
- обсяг інформації, необхідний для аудиту;
- тривалість аудиторської перевірки;
- ступінь довіри до системи бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю на підприємстві;
- методи перевірки аудиторських доказів;
- можливість залучення до проведення аудиту сторонніх експертів.

Відповідно до МСА 300 «Планування аудиту фінансової звітності» складаємо план і програму аудиту ТОВ ТОВ «ВАНА-ТРАНС».

Після того як було складено план (табл. 3.1) аудитор на основі цього плану розробляє програму аудита (табл. 3.2).

Програма проведення аудиту є робочим документом аудитора, який обов'язково складається і включається до аудиторського досьє.

Таблиця 3.1

План аудиту  
Організація, що перевіряється ТОВ «ВАНА-ТРАНС»  
Період аудиту 13.02.2017 – 11.03.2017  
Кількість людино-годин на перевірку 27 людино/годин;  
Запланована суттєвість 8,62 тис. грн.

№ з/п	Заплановані види робіт	Період проведення	Виконавець	Примітка
1	Отримання загальної інформації про підприємство	13.02.17 – 15.02.17		
2	Перевірка правильності формул. Доходів	16.02.17 - 18.02.17		
3	Перевірка правильності формування витрат	19.02.17 - 21.02.17		
4	Перевірка правильності формування фінансових результатів	22.02.17 - 8.03.17		
5	Складання аудиторського звіту та висновку	9.03.17 - 11.03.17		

Програма аудиторської перевірки складається письмово і містить конкретні задачі, заходи і процедури щодо кожного об'єкту аудиту. До того ж програма аудиту містить перелік етапів аудиторської перевірки, процедури аудиту, які будуть використані на кожному етапі перевірки, перелік доказів, які необхідно отримати аудитору, виконавці кожного виду робіт і строки їх виконання. Наступним етапом аудитор визначає запланований рівень суттєвості ТОВ «ВАНА-ТРАНС».

Запланований рівень суттєвості розраховується згідно правила (стандарту) аудиторської діяльності «Суттєвість і аудиторський ризик». Рівень суттєвості визначається за базовими показниками бухгалтерської звітності, щодо якої необхідно висловити думку про достовірність, на основі критеріїв, встановлених аудиторською організацією у внутрішньофірмових стандартах.

Таблиця 3.2

### Програма аудиту фінансових результатів

Організація, що перевіряється ТОВ «ВАНА-ТРАНС»

Період аудиту 13.02.2017 – 11.03.2017

Кількість людино-годин на перевірку 27 людино/годин;

Запланована суттєвість 8,62 тис. грн.

№	Перелік аудиторських процедур	Період проведення процедур	Виконавець	Метод організації перевірки
1	Ознайомлення з установчими документами підприємства	13.02.17 - 15.02.17		Вибірково
2	Перевірка правильності оформлення первинних документів з обліку доходів	16.02.17 - 18.02.17		Вибірково
3	Перевірка правильності оформлення первинних документів з обліку витрат	20.02.17 - 21.02.17		Вибірково
4	Перевірка правильності аналітичного обліку доходів, витрат та фінансових результатів	22.02.17 - 25.02.17		Суцільно
5	Перевірка правильності формування звітності з фінансових результатів за даними реєстрів бухгалтерського обліку	27.02.17 - 1.03.17		Вибірково
6	Перевірка правильності нарахування та сплати податку на прибуток	2.03.17- 3.03.17		Суцільно
7	Виявлення відхилень фактичного від планового використання прибутку	4.03.17- 6.03.17		Вибірково
8	Перевірка правильності розподілу чистого прибутку або списання збитку	7.03.17- 8.03.17		Суцільно
9	Узагальнення результатів перевірки	9.03.17- 11.03.17		Суцільно

Як правило, дані для розрахунку рівня суттєвості беруться з бухгалтерського балансу (форма №1) з рядків 1495, 1300 і Звіту про фінансові результати (форма № 2) з рядків 2000, 2050, 2290. Розрахунки знаходження рівня суттєвості оформлюються у вигляді табл. 3.3

Таблиця 3.3

Запланований рівень суттєвості аудиторської перевірки

ТОВ «ВАНА-ТРАНС» на 31.12.16р.

Показник	Попередній період (на початок звітнього періоду)	Звітний період (на кінець звітнього періоду)	Значення базового показника	Критерій у %	Значення, що застосовується для знаходження рівня суттєвості
Виручка	1224,4	1325,6	1275,0	2	25,5
Собівартість продукції	1140,1	1241,8	1190,95	2	23,82
Прибуток (збиток) до оподаткування	-69,0	-110,5	-89,75	5	-4,49
Капітал і резерви	-234,9	40,0	-97,45	5	-4,87
Сума активів	2066,8	346,0	1206,4	2	24,13

Середнє значення – 12,82 тис.грн.

Найменше значення колонки 6: - 4,49 тис.грн..

Найбільше значення колонки 6 – 25,5 тис.грн.

Обраний рівень суттєвості (середнє значення) після виключення найменшого та найбільшого значень – 8,62 тис. грн.

Рівень суттєвості ТОВ «ВАНА-ТРАНС» на 31.12.2016 р. по аудиторському суб'єкту на основі вибраних показників бухгалтерської звітності складає 8,62 тис. грн.

Розпочинаючи перевірку фінансових результатів ТОВ «ВАНА-ТРАНС» аудитор в першу чергу знайомиться з порядком обліку виробничих витрат, собівартості, реалізації продукції та фінансових результатів.

Аудитор перевіряє обороти за рахунком 70 "Доходи від реалізації", який призначений для відображення доходу від реалізації продукції, робіт, товарів і послуг, нарахованого чи отриманого підприємством у звітному періоді. Дані щодо такої перевірки наведено в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Перевірка відповідності оборотів у синтетичних і аналітичних регістрах обліку доходів, витрат і фінансових результатів ТОВ «ВАНА-ТРАНС»

Підприємство ТОВ «ВАНА-ТРАНС»

Період перевірки: 13.02.2017р.— 11.03.2017р.

№	Показники	Роки		
		2014	2015	2016
1.	Сума обороту по Дт рах. 70 в журналі-ордері, тис.грн.	601,6	1224,4	1325,6
	Сума в рядку 2000 Ф № 2	601,6	1124,4	1325,6
Відхилення		-	100	-
2.	Сума обороту по Дт рах. 94	53,4	153,3	54,9
	Сума в рядку 2180 Ф № 2	53,4	153,3	54,9
Відхилення		-	-	-
3.	Сума по бухгалтерському запису Дт 71 Кт 79 в журналі-ордері, грн.	38,6	-	48,6
	Сума в рядку 2240 Ф № 2	38,6	-	48,6
Відхилення		-	-	-

Здійснивши перевірку відповідності оборотів у синтетичних і аналітичних регістрах обліку доходів, витрат, фінансових результатів, можемо зробити висновок, що виявлено відхилення між даними облікових реєстрів і звітністю 2015 року на 100 грн.

Після перевірки відповідності оборотів у синтетичних і аналітичних регістрах обліку доходів, витрат і фінансових результатів проведемо перевірку витрат як складової фінансових результатів, і перевіримо чи відповідає відображення витрат обліковій політиці підприємства та чи є порушення в організації аналітичного обліку витрат.

Дані щодо такої перевірки наведено в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Перевірка організації аналітичного обліку витрат ТОВ «ВАНА-ТРАНС»

Підприємство ТОВ «ВАНА-ТРАНС»

Період перевірки: 13.02.2017р.— 11.03.2017р.

Прийняті обліковою політикою та П(с)БО способи організації аналітичного обліку		За даними аудиту	
Способи	Відповідність обліковій політиці (+), не відображено в обліковій політиці (-), ведеться з порушеннями	Приклади порушень з організації аналітичного обліку	Підстава
За видами витрат	+	Не виявлено	
Групування витрат за місцями виникнення та іншими ознаками	+	Не виявлено	
За підрозділами підприємства	+	Не виявлено	

Під час перевірки встановлено, що ведення обліку витрат на підприємстві ведеться згідно норм чинного законодавства, всі витрати підтвержені відповідними документами.

Порушень в ході перевірки не виявлено.

Після перевірки організації аналітичного обліку витрат, перевіряємо правильність відображення фінансових результатів у бухгалтерському обліку.

Дані перевірки записуємо до робочого документу аудитора і відображаємо в табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Підприємство ТОВ «ВАНА-ТРАНС»

Період перевірки: 13.02.2017 р.— 11.03.2017 р.

Перевірка правильності відображення фінансових результатів у бухгалтерському обліку ТОВ «ВАНА-ТРАНС»

Зміст господарської операції (по форму-ванню фінансових результатів)	Рахунки		Сума за даними бухгалтерського обліку, грн	Сума за даними аудитора, грн	Відхилення +/-
	Дт	Кт			
1. Визначення фін.результатів від операційної діяльності:					
визначення доходів	70	79	1325,6	1325,6	-
	71	79	1374,2	1374,2	-
визначення витрат	79	90	1241,8	1241,8	-
2. Визначення фінансових результатів від іншої звичайної діяльності					
визначення доходів	74	79	1374,2	1374,2	-

Провівши перевірку правильності відображення фінансових результатів у бухгалтерському обліку відхилень не виявили.

Зробивши перевірку відповідності оборотів у синтетичних і аналітичних регістрах обліку доходів, витрат і фінансових результатів, перевірку організації аналітичного обліку витрат, а також перевірку правильності відображення фінансових результатів у бухгалтерському обліку, узагальнюємо результати проведення перевірки та заносимо їх в протокол результатів виявлених порушень (табл. 3.7).



Таблиця 3.7

## Протокол результатів перевірки доходів та витрат ТОВ «ВАНА-ТРАНС»

Процедури	Наявні відхилення	Примітки
Перевірка відповідності оборотів у синтетичних і аналітичних регістрах обліку доходів, витрат, фін.рез.	Виявлено відхилення на суму 100 грн	
Перевірка організації аналітичного обліку витрат	Відхилення не виявлено	
Перевірка правильності відображення фінансових результатів у бухгалтерському обліку	Відхилення не виявлено	

Отже, в результаті перевірки по суті не було виявлено суттєвих порушень, які б значно викривляли фінансову звітність ТОВ «ВАНА-ТРАНС». Загальна сума виявлених помилок набагато менша за прийнятий рівень суттєвості і при оцінці достовірності визнання суми доходів по рахунку 70 виявлено відхилення у сумі 100 грн.

Завершальним етапом аудиту ТОВ «ВАНА-ТРАНС» є складання аудиторського висновку, тобто аудитор оформляє результати своєї перевірки у вигляді висновку і звіту.

### 3.2. Особливості організації і методики аудиту запасів на підприємстві

Питання ефективного контролю над запасами знаходяться в зоні уваги кожного підприємства, що впливає на процес аудиту, особливості його організації і проведення, так як роль запасів дуже важлива для кожного підприємства, а їх аудит є важливим етапом перевірки активів підприємства. Питання обґрунтування елементів організації і методики проведення аудиту запасів не регламентовано державою, є дискусійними і потребують вирішення як в середині конкретного підприємства, так і на державному рівні.

Питання аудиту запасів підприємства висвітлювались у працях відомих українських вчених, зокрема Кулаковська Л. П. [3], Сиротюк Г.[6], Сиротюк К. [6], Скрипник М. І.[7], Григоревська О.О. [7], Утенкова К.О.[8]., а також закордонних – Р. Адамс, Е. А. Аренс, Дж. К. Лоббек та інших. Невизначеність основних елементів проведення аудиту на законодавчому рівні показала необхідність подальшого дослідження методики проведення аудиту запасів з метою її удосконалення.

Метою дослідження є наукове обґрунтування теоретичних положень, а також розробка практичних рекомендацій, розробка робочих документів аудитора для вдосконалення організації і методики аудиту виробничих запасів на підприємстві.

Основні принципи формування в бухгалтерському обліку запасів регламентовано у П(С)БО 9 «Запаси» [5]. Запаси — активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.

Виробничі запаси займають особливе місце не лише у складі майна підприємства, особливе місце їм належить у структурі витрат, оскільки виробничі запаси є основною складовою при формуванні собівартості готової продукції [8]. Через те, що вони є основою ефективного, постійного виробничого процесу, контроль за правильним оформлення в бухгалтерському обліку надходження та списання виробничих запасів є важливим для кожного підприємства. Основні засади обліку запасів регламентуються Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1]. Стан, формування й використання запасів – це визначальний чинник забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринку виготовленої готової продукції. Саме тому виникає потреба в проведенні аудиторської перевірки. Основні засади проведення аудиту регламентуються Законом України «Про аудиторську діяльність» [2] та Міжнародними стандартами контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [4].

Мета аудиту запасів - підтвердити законність господарських операцій щодо запасів та правильності відображення їх в обліку [3].

Відповідно до мети перевірки формуються об'єкти аудиту. До об'єктів перевірки запасів відносять облікову групу «Виробничі запаси», яка об'єднує: сировину й матеріали, купівельні напівфабрикати та

комплектуючі вироби, паливо, тару й тарні матеріали, будівельні матеріали, матеріали передані в переробку, запасні частини, матеріали сільськогосподарського призначення, інші матеріали. А також операції пов'язані з надходженням, рухом і вибуттям виробничих запасів, їх оцінка, нормування, списання тощо.

До завдань аудиторської перевірки запасів можна віднести:

правильності віднесення активів підприємства до запасів;

- забезпечення зберігання запасів і дотримання встановлених нормативів їх виробничого використання;

- правильності визначення первісної або чистої вартості реалізації запасів;

- повноти та правильності відображення в бухгалтерському обліку

- надходження і вибуття запасів за їх напрямками;

- доцільності вибору підприємством методу списання запасів на витрати підприємства;

- правильність розподілу вартості використаних на виробництво запасів та за об'єктами калькулювання;

- законності і правильності відображення в обліку надходження, переміщення і списання малоцінних та швидкозношуваних предметів;

- додержання вимог щодо проведення інвентаризації запасів, матеріалів і малоцінних та швидкозношуваних предметів.

Предметом аудиту операцій із запасами є господарські процеси та операції, пов'язані з наявністю, рухом і використанням запасів підприємства, а також відносини, що виникають при цьому всередині підприємства та за його межами.

Для досягнення ефективності та результативності аудиту, узгодження порядку проведення аудиторських процедур із внутрішнім регламентом роботи фахівців підприємства аудитор обговорює з керівництвом та співробітниками підприємства елементи загального аудиторського плану і аудиторські процедури.

Отже планування - це процес, що дає можливість раціонально виконати аудит і одночасно зменшити ризик невиявлення найсуттєвіших моментів діяльності клієнта. Щоб планування було ефективним, аудитори повинні здійснювати контроль за виконанням робіт та підтвердити їх результати в своїх робочих документах. Процес планування аудиту можна умовно поділити на: попереднє планування та розробка загального плану та програми аудиту (табл. 3.8, 3.9) [7].

Таблиця 3.8

План аудиту запасів

Період перевірки 7.09.17-14.09.17

Аудитор Бугданова А. О.

№	Заплановані види робіт	Період проведення	Виконавець
1	Перевірка фактичної наявності та стану збереження запасів	07.09.17	Бугданова А. О.
2	Перевірка документального оформлення договорів про матеріальну відповідальність на підприємстві	08.09.17	Бугданова А. О.
3	Перевірка організації аналітичного обліку надходження запасів	09.09.17	Бугданова А. О.
4	Перевірка організації аналітичного обліку списання запасів	10.09.17	Бугданова А. О.
5	Перевірка правильності обліку надлишків та нестач запасів	11.09.17	Бугданова А. О.
6	Перевірка правильності відображення залишків запасів	12.09.17	Бугданова А. О.
7	Перевірка відповідності даних обліку запасів з бухгалтерськими регістрами та фінансовою звітністю	13.09.17	Бугданова А. О.
8	Узагальнення результатів	14.09.17	Бугданова А. О.

Попереднє планування здійснюється на початковій стадії аудиту і має ґрунтуватися на попередньому вивченні особливостей бізнесу клієнта. Отже, отримання аудитором уявлення про стан справ на підприємстві є найважливішою складовою планування аудиту.

На підставі загального плану аудитор розробляє та документально оформлює програму аудиту (табл. 3.9) [7].

Для продовження аудиторської перевірки аудитору необхідно внести відповідні коригування до плану проведення перевірки та проаналізувати

інформацію, зібрану раніше, в тому числі й дані з робочих документів попередніх років. Аудитор також повинен проаналізувати та виявити значні зміни, що мали місце після проведення останнього аудиту.

Таблиця 3.9

Програма перевірки запасів  
Період перевірки 8.09.17-14.09.17  
Аудитор Бугданова А. О.

№	Перелік процедур	Період проведення процедур перевірки	Виконавець	Назва робочих документів	Примітки
1	2	3	4	5	6
1	Перевірка фактичної наявності та стану збереження запасів	07.09.17	Бугданова А. О.	Відомості інвентаризації	Провести інвентаризацію
2	Перевірка документального оформлення договорів про матеріальну відповідальність на підприємстві	08.09.17	Бугданова А. О.	Договори, трудові книжки	Нормативно-правова перевірка
3	Перевірка організації аналітичного обліку надходження запасів	09.09.17	Бугданова А. О.	Акти приймання-передачі, накладні, акти про приймання матеріалів, товарні чеки, оборотно-сальдова відомість по рах. другого класу	Вибіркова перевірка первинними документами
4	Перевірка організації аналітичного обліку списання запасів	10.09.17	Бугданова А. О.	Видаткові накладні, оборотно-сальдова відомість по рах. другого класу	Дані журналів-ордерів перевірити первинними документами, звірити підсумки
5	Перевірка правильності обліку надлишків та нестач запасів	11.09.17	Бугданова А. О.	Акт інвентаризації, оборотно-сальдова відомість	Опитати винних осіб
6	Перевірка правильності відображення залишків запасів	12.09.17	Бугданова А. О.	Оборотно-сальдові відомості по рах. другого класу	Арифметична перевірка

Продовження табл. 3.9

1	2	3	4	5	6
7	Перевірка відповідності даних обліку запасів з бухгалтерськими регістрами та фінансовою звітністю	13.09.17	Бугданова А. О.	Баланс, Оборотно-сальдові відомості по рах. другого класу	Зіставлення даних балансу з підсумками регістрів по рах. другого класу
8	Узагальнення результатів перевірки	14.09.17	Бугданова А. О.	Аудиторський звіт, аудиторський висновок	Надати керівництву необхідну інформацію

Отже, залежно від обраного способу організації перевірки аудитор складає програму перевірки, де встановлює перелік аудиторських процедур які б дали змогу:

1. Встановити достовірність первинних даних бухгалтерського обліку щодо фактичної наявності та руху запасів.
2. Перевірити повноту і своєчасність відображення первинних даних з обліку запасів у зведених документах та реєстрах.
3. Перевірити правильність ведення обліку запасів відповідно до чинних законодавчих і нормативних актів, облікової політики суб'єкта господарювання.
4. Перевірити стан збереження запасів у суб'єкта господарювання.
5. Підтвердити або спростувати показники фінансової звітності суб'єкта господарювання, які залежать від достовірності, повноти, й своєчасності відображення господарських операцій, пов'язаних із рухом запасів.

Серед основних джерел інформації для перевірки запасів можна виділити:

1. Наказ про облікову політику.
2. Первинні документи з обліку запасів: журнал обліку вантажів, що надійшли, довіреність, акт списання бланків довіреностей, журнал реєстрації довіреностей, акт про приймання матеріалів, лімітно-забірна картка, картка складського обліку матеріалів, відомість обліку залишків матеріалів на складі, матеріальний звіт, рахунок фактура, товарно-

транспортна накладна, акт закупки запасів, акт про брак, відомість про брак тощо.

3. Облікові реєстри, що використовуються для відображення господарських операцій з обліку запасів (журнали-ордери № 6, 7, 8, 10).

4. Акти і довідки попередніх ревізій, аудиторські висновки та інша документація, що узагальнює результати контролю.

5. Звітність [Баланс (ф. № 1), примітки до фінансової звітності (ф. № 5)].

Аудит запасів доцільно розпочати з перевірки своєчасності і повноти проведення інвентаризації запасів та контролю угод про матеріальну відповідальність. Аудитор звертає увагу на терміни проведення інвентаризації, правильність фіксації її результатів, вивчає склад комісії та відображення в бухгалтерському обліку даних по інвентаризації. Наступним етапом є перевірка правильності визначення збитків (шкоди) завданої матеріально відповідальною особою від нестачі запасів. Далі перевіряється процес надходження запасів, тобто запасів можуть надходити від різних постачальників; придбані за відповідну плату; запаси які отримані безплатно, виготовлені власними силами чи обмінані.

Аудит операцій щодо надходження запасів від постачальників починається з вивчення договорів поставки та перевірки повноти і своєчасності їх оприбуткування на склади підприємства.

Операції щодо надходження запасів від постачальників умовно можна поділити на дві групи: 1. надходження цінностей у відповідності зі встановленими вимогами та наявністю супровідних документів; 2. надходження матеріальних цінностей з порушенням встановлених вимог і відхилення щодо оформлення супровідних документів (невідповідність кількості, якості і номенклатури, псуванню, крадіжки).

Аудитор перевіряє своєчасність і правильність документального оформлення оприбуткування запасів первинними документами та відображенням їх в обліку, також слід перевірити правильність складання

актів розбіжностей кількості та якості запасів, що надійшли, і своєчасність пред'явлення претензій до постачальників або транспортних організацій.

Наступним етапом є з'ясування аудитором встановленої методики оцінки запасів, які регламентовані обліковою політикою підприємства.

Дослідження не обмежується вивченням бухгалтерських документів. Наприклад, коли аудитором ведеться контроль за порядком списання запасів, аудитор може використовувати методи фактичної перевірки, аудитор може застосувати процедуру контрольного запуску сировини і матеріалів у виробництво, щоб проконтролювати кількість виробленої готової продукції. Одночасно доцільно здійснити аналіз даних складського обліку після відпуску сировини у виробництво.

Також, аудитору необхідно самостійно перевірити правильність розрахунків оцінки при вибутті запасів. Проблемним аспектом при аудиті запасів є правильність визначення первісної вартості. Таки складно аудитору простежити весь ланцюжок витрат, понесених підприємством при закупівлі виробничих запасів. Можливо, щоб не списувати деякі витрати в витрати звітного періоду, зменшуючи таким чином прибуток, підприємство буде навмисно включати їх до первісної вартості.

Практика показує, що типовими помилками, що виникають під час здійснення операцій з товарами можуть бути:

- незадовільна організація складського обліку та зберігання цінностей;
- придбання непотрібних запасів,
- невідповідність умов зберігання запасів, що швидко псуються;
- завищення собівартості запасів;
- порушення правил приймання вантажів, неправильне визначення та оформлення нестачі;
- неповне оприбуткування запасів, що надійшли;
- необґрунтовані претензії до постачальників;



- нераціональне витрачання матеріалів на виробництво, порушення норм та лімітів відпуску;
- порушення порядку проведення інвентаризації;
- не відображені в обліку нестача, надлишок, присвоєння матеріальних цінностей;
- помилки та підробки в документах;
- підміна нових запасів старими;
- відпуск запасів за заниженими цінами;
- помилки у визначенні сум уцінок, дооцінок запасів.

На підставі проміжних висновків має бути складений аудиторський висновок про повноту та достовірність відображення в фінансовій звітності руху товарних запасів підприємства, в якому відображаються виявлені порушення та подані практичні рекомендації щодо їх уникнення в подальшій практиці.

Проведене дослідження особливостей організаційних і методичних положень аудиту запасів на підприємстві дозволило зробити висновок, що єдина методика проведення аудиту запасів підприємства відсутня. Запропоновано план і програму аудиту запасів, що мають прикладне значення для проведення перевірки та забезпечать покращення аудиту операцій з запасами.

#### Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999 р., зі змінами і доповненнями.
2. Закон України «Про аудиторську діяльність» № 3125-XII 22.04.1993 р., зі змінами та доповненнями.
3. Кулаковська Л. П., Піча Ю. В. Організація і методика аудиту: Підручник. - К.: Каравела, 2012. – 544 с.
4. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.apu.com.ua/files/temp/Audit\\_2012\\_1.pdf](http://www.apu.com.ua/files/temp/Audit_2012_1.pdf).

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене Наказом Міністерства Фінансів України від 20.10.1999 № 246.

6. Сиротюк Г., Сиротюк К. Методичні особливості аудиту виробничих запасів/Г. Сиротюк, К. Сиротюк // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [Vlnau\\_econ\\_2015\\_22\(1\)\\_\\_18.pdf](#)

7. Скрипник М. І., Радіонова Н. Й., Григоревська О. О. Удосконалення організації і методики аудиту виробничих запасів на підприємстві /М. І. Скрипник, Н. Й. Радіонова, О. О. Григоревська //Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. / Відповідальний редактор д.е.н., проф. І.В. Замула. – Випуск 2 (35). – Житомир: ЖДТУ, 2016. – С. 180–189.

8. Утенкова К.О. Аудит [Текст]: Навчальний посібник / К.О. Утенкова. – К.: Алерта, 2011. – 408 с. – ISBN 978-617-566-037-9.

### **3.3. Управління витратами на виплати працівникам через імплементацію на підприємстві внутрішнього аудиту**

Витрати на оплату праці виокремлюються від інших видів витрат підприємства. З одного боку, витрати на оплату праці, як і всі інші види витрат, підприємство намагається знизити, так як зростання витрат на оплату праці призводить до росту собівартості продукції і, як наслідок, зменшення прибутку підприємства. З іншого боку, зростання витрат на оплату праці призводить до зростання відрахувань до державного бюджету та фондів загальнообов'язкового соціального страхування, а також підвищує рівень доходів та покращує якість життя населення країни. Крім того, оплата праці повинна виконувати функцію стимулювання робітників до праці, підвищуючи витрати на оплату праці, підприємство стимулює робітників до зростання їх продуктивності праці.

Питання відображення інформації про виплати працівникам підприємства розглядали такі вчені - економісти, як Безверхий К., Г. Жогова О., Овсюк Н. В.,

Радченко О. Ю., Ткаченко Н. М. та ін. Але прикладні аспекти внутрішнього аудиту для покращення управління витратами на виплати працівників підприємства потребують подальшого дослідження.

Інформація про виплати працівникам розкривається у примітках до фінансової звітності підприємства. Оскільки досягнення оптимальної структури витрат є важливою умовою підвищення конкурентоспроможності українських підприємств, виникає необхідність в розробці системи управління витратами підприємства на найближчу перспективу [7]. Виплати працівникам – це стаття витрат, яка відіграє важливу роль у формуванні собівартості продукції (послуг), тому до неї завжди необхідно підходити з особливою увагою для забезпечення раціонального використання грошових ресурсів та їх економії на підприємстві. Згідно Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам» виплати працівникам це витрати, які здійснює суб'єкт господарювання, якщо він споживає економічну вигоду, що виникає внаслідок послуги, наданої працівником в обмін на виплати працівникам [5]. Ефективна система управління має забезпечити оптимальне співвідношення отриманих від працівника послуг та їх оплату. Це можливо вирішити через впровадження на підприємстві структури (посади) внутрішнього внутрішній аудиту. Внутрішній аудит не тільки може забезпечити керівництво необхідною інформацією, але й здійснювати відповідні контрольні функції.

Під час перевірки розрахунків за виплатами працівникам, внутрішньому внутрішній аудиту, з одного боку, важливо переконатися в дотриманні чинного законодавства про оплату праці, відсутності порушень умов виплат працівникам, а з іншого боку – перевірити правильність здійснених відрахувань податків і зборів із заробітної плати працівників, а також відповідність відображення операцій в бухгалтерському обліку і достовірність їх висвітлення у фінансовій звітності підприємства.

Для того щоб провести внутрішній аудит розрахунків за виплатами працівникам, слід спочатку визначити основні цілі і завдання перевірки.

Метою внутрішній аудиту розрахунків за виплатами працівникам є встановлення відповідності застосовуваної на підприємстві методики обліку операцій за виплатами працівникам чинному законодавству України, для того щоб виявити наявні помилки або порушення, ступінь їх впливу на достовірність фінансової звітності.

Основними завданнями внутрішній аудиту розрахунків за виплатами працівникам для досягнення вищезазначеної мети є:

- перевірка дотримання підприємством положень законодавства про працю по операціях, пов'язаних з розрахунками за виплатами працівникам, наявності та відповідності законодавству первинних документів з обліку робочого часу, обсягу виконаних робіт, послуг, випущеної продукції;

- оцінка існуючої на підприємстві системи розрахунків з персоналом та її ефективності;

- перевірка обліку та нарахування заробітної плати, інших видів оплат, які відносяться до виплат працівникам;

- перевірка дотримання встановлених штатним розписом посадових окладів працівників підприємства;

- перевірка своєчасності індексації окладів з урахуванням зростання цін в умовах інфляції;

- перевірка правильності виплати премій працівникам підприємства;

- перевірка правильності нарахування допомоги з тимчасової непрацездатності;

- перевірка правильності нарахування щорічних, додаткових відпусток, компенсацій за невикористану відпустку тощо.

- перевірка правильності утримань із заробітної плати податків та обов'язкових платежів;

- перевірка правильності нарахувань обов'язкових платежів, які здійснюються за рахунок підприємства;

- перевірка повноти та своєчасності перерахувань утриманих та нарахованих податків і зборів;

- перевірка своєчасності і правильності включення до собівартості продукції суми нарахованої заробітної плати та обов'язкових відрахувань у позабюджетні фонди;

- оцінка стану синтетичного та аналітичного обліку операцій за виплатами працівникам;

- оцінка повноти відображення здійснених операцій у бухгалтерському обліку;

- відповідність даних, відображених у фінансовій звітності, стану розрахунків по операціях за виплатами працівникам [2].

Виходячи з цього, можна виділити такі джерела інформації для аудиту розрахунків за виплатами працівникам:

1) вимоги нормативних документів, що регламентують облік розрахунків з оплати праці;

2) колективний договір;

3) положення про робочий час; положення про оплату праці; положення про преміювання;

4) контрольні журнали робочого часу;

5) посадові інструкції;

6) наказ про облікову політику;

7) інші накази по підприємству;

8) виробничо-фінансові плани, бізнес-плани,;

9) трудові договори і контракти;

10) форми з обліку особового складу;

11) первинні документи з обліку праці та її оплати (наряди на відрядну роботу, дорожні листки автомобіля, табелі обліку робочого часу тощо);

12) накопичувальні відомості, журнали обліку робіт і витрат;

13) розрахунково-платіжні відомості, зведені відомості нарахування оплати праці за складом і категоріями працівників, особові рахунки, реєстр депонованої заробітної плати, реєстр авансових виплат працівникам тощо;

14) первинні документи з обліку виготовленої продукції, наданих послуг тощо;

15) реєстри синтетичного та аналітичного обліку;

16) звітність підприємства.

Під час проведення перевірки розрахунків за виплатами працівникам, внутрішнім аудитором можуть використовуватись наступні процедури: перевірка (інспектування) документів за даними кореспондуючих рахунків, перерахунок, одержання роз'яснень від посадових осіб, отримання роз'яснень від третіх осіб, аналітичні процедури, тощо. Схематично методологію проведення аудиту зобов'язань підприємства за розрахунками з заробітної плати представлено на рис. 3.1.



Рис. 3.1. Послідовність виконання внутрішнього аудиту розрахунків за виплатами працівникам.

Перед початком перевірки внутрішній аудитор має скласти план перевірки (табл. 3.10). Цей документ складається для підвищення

результативності роботи і дозволяє ефективно розподілити робочий час на перевірку, визначити основні питання до розгляду. План аудиту, його зміст та розмір залежить від розміру, виду і специфіки підприємства, а також особливостей методики та техніки, яку використовує внутрішній аудитор під час перевірки.

Таблиця 3.10

План внутрішнього аудиту розрахунків за виплатами працівникам підприємства

№ п/п	Перелік питань і процедур, що перевіряються	Період проведення	Робочі документи внутрішнього аудитора
1.	Перевірка відповідності залишків відображених у фінансовій звітності стану розрахунків із заробітної плати	06.02	Фінансова звітність, залишки по рахунках
2.	Перевірка первинних документів обліку робочого часу	06.02	Табелі обліку робочого часу, накази та розпорядження
3.	Правильність нарахування оплати праці	07.02	Розрахунково-платіжна відомість, табелі обліку робочого часу, рах. 661
4.	Перевірка відповідності включення витрат на заробітну плату до витрат підприємства	07.02	Розрахунково-платіжна відомість, рахунки витрат, рах 661
5.	Перевірка правильності нарахування виплат по листах непрацездатності, відпускних	08.02	Розрахунково-платіжна відомість, лікарняні листи, накази., Рах. 661
6.	Перевірка відповідності утримань із заробітної плати та своєчасності їх перерахування	09.02	Розрахунково-платіжна відомість, платіжні доручення, рахунок 661
7.	Перевірка правильності нарахувань на заробітну плату працівників	10.02	Розрахунково-платіжна відомість, рахунок 661, 65
8.	Складання аудиторського висновку	11.02	Робочі записи

Перевірка стану розрахунків з оплати праці починається з зіставлення показників поточної та річної звітності з даними аналітичного і синтетичного обліку заробітної плати. Сальдо Головної книги з рахунку «Розрахунки за виплатами працівникам» повинно відповідати даним бухгалтерських балансів, а обороти - даним журналу-ордеру №5. Основою організації оплати праці є тарифна система, яка включає: тарифні сітки, схеми посадових окладів, тарифні ставки і тарифно-кваліфікаційні характеристики. Тарифна система оплати праці використовується для

розподілу робіт за їх складністю, а працівників - залежно від їх кваліфікації та відповідності розрядам тарифної сітки. Вона є основою формування та диференціації заробітної плати [6]. В зв'язку з цим аудитор має перевірити правильність та дієвість тарифної системи на підприємстві.

Важливими показниками, які досліджує внутрішній аудитор, є продуктивність праці, рівень та сума заробітної плати. Під час проведення аудиторської перевірки вивчаються організація та ефективність праці, правильне застосування нових умов оплати праці робітникам, контроль за використанням фонду оплати праці, економічна обґрунтованість норм виробітку і зацікавленість працівників у збільшенні випуску продукції і зростанні продуктивності праці.

Крім того, внутрішньому аудитору слід ретельно перевірити законність оплати праці робітників, які працюють за сумісництвом. Сумісництвом вважається виконання працівником, крім своєї основної, іншої регулярно оплачуваної роботи на умовах трудового договору у вільний від основної роботи час на тому ж чи іншому підприємстві, організації або в громадянина (підприємця, приватної особи) за наймом [4]. Слід зважити на те, що керівники державних підприємств, їхні заступники, керівники структурних підрозділів та їхні заступники не мають права працювати за сумісництвом (за винятком наукової, викладацької, медичної та творчої діяльності). Але висококваліфікованим спеціалістам дозволяється за погодженням з власником здійснювати педагогічну діяльність у вищих навчальних закладах та навчальних підрозділах підвищення кваліфікації за сумісництвом у робочий час до 4 годин на тиждень із збереженням за ними заробітної плати за місцем основної роботи [3]. Перевіряючи утримання і нарахування, внутрішній аудитор має пам'ятати, що нормативно-правова база з цих питань постійно змінюється. У зв'язку з цим йому слід чітко визначити строк дії кожного законодавчого і нормативного документа і враховувати це під час перевірки розрахунків із заробітної плати [1].



Під час перевірки, внутрішній аудитор опрацьовує різні документи, робить розрахунки, аналітичні таблиці, позначає для себе нотатки. Всі ці документи називають робочими документами аудитора. Для перевірки розрахунків за виплатами працівникам доцільно застосовувати робочі документи. Приклад робочого документа внутрішнього аудитора щодо перевірки нарахування виплат працівникам представлено в табл. 3.11.

Таблиця 3.11

Робочий документ 1. Перевірка правильності нарахування заробітної плати за тарифами на підприємстві

П. І. П. працівника	Тарифна ставка за день	Кількість відпрацьованих днів	Нарахована заробітна плата		Відхилення
			За даними бух гал-терського обліку	За даними внутрішнього аудитора	
Барінов О.В.	60,94	26	1584,44	1584,45	0,01
Бігус Н.П.	113,96	26	2962,96	2962,89	-0,07
...	...	...	...	...	...

Практика показує, що типовими помилками і порушеннями в обліку розрахунків з оплати праці є такі:

- нереальність зазначеної у звітності чисельності працівників;
- недостовірність визначення обсягів виконаних робіт;
- невірне визначення середнього доходу одного працівника і середньоспискової чисельності працюючих на підприємстві;
- наявність занесених у документи осіб, які не брали участі у виконанні робіт;
- недостовірність відображених в облікових документах виконаних робіт;
- повторне включення виконаних робіт до документів з обліку праці;
- порушення законності встановлення доплат і надбавок до основної заробітної плати;
- арифметичні помилки в підрахунках підсумків згідно з первинними документами;
- невірне віднесення витрат на оплату праці на собівартість продукції [8].

Розглянемо основні порушення в обліку оплати праці, які можуть виникнути, та зазначимо їх можливий вплив на достовірність фінансової звітності (табл. 3.12).

Таблиця 3.12

Наслідки можливих порушень з обліку оплати праці для підприємства

№ п/п	Тип порушення	Наслідки порушення
1.	Відсутність колективного договору	Не врегульовані виробничі та економічні відносини трудового колективу та адміністрації
2.	Умови колективного договору погіршують умови праці працівників	Даний колективний договір не є дійсним
3.	Сума нарахованої заробітної плат за даними первинних документів не відповідає даним облікових регістрів	Викривлення оборотів та залишків за рах. 66 «Розрахунки за виплатами працівникам». Недійсність рядка «Кредиторська заборгованість з оплати праці» Балансу
4.	Суми утриманих податків із заробітної плати за даними розрахункових відомостей не відповідають даним облікових регістрів	Невідповідність даних синтетичного та аналітичного обліку
5.	Залишки на рах. 65 та 64 за даними обліку не відповідають даним Балансу	Невідповідність даних рядків «Кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом»
6.	Заниження (завищення) сум нарахованих податків у зв'язку з невірним розрахунком оподаткованих баз та ставок	Викривлення рядка «Кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом»
7.	Порушення строків перерахування ПДФО	Застосування до підприємства штрафних санкцій
8.	У загальний місячний оподатковуваний дохід ПДФО не включені випадки, які підлягають оподаткуванню	Заниження суми ПДФО, що підлягає перерахуванню до бюджету, недостовірність рядка «Кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом»
9.	Невірний розрахунок ПДФО	Недостовірність розрахунку ПДФО та викривлення розрахунків з бюджетом. Недостовірність рядка «Кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом»
10.	Відсутність резерву з оплати відпусток	Невідповідність чинному законодавству бухгалтерського обліку на підприємстві

На заключному етапі перевірки, внутрішній аудитор систематизує та аналізує виявлені помилки й порушення та визначає їх вплив на достовірність показників фінансової, податкової та статистичної звітності. Внутрішній аудитор групує дані з робочих документів для підготовки підсумкового

документа. В якості підсумкового документа внутрішній аудитор може за результатами перевірки скласти звіт, висновок, службову записку, акт тощо.

Задля формування виваженої мотиваційної політики підприємства по відношенню до робітників як суб'єктів праці з одного боку, та джерела формування платоспроможності населення країни з іншого, потрібна ефективна система управління розрахунків за виплатами працівникам. Зробити управління витратами на виплати працівникам більш ефективним можна через впровадження на підприємстві дієвої системи внутрішнього аудиту.

#### Список використаних джерел:

1. Безверхий К. Облік і звітність розрахунків за податком на доходи фізичних осіб/К. Безверхий // Бухгалтерський облік і внутрішній аудит. – 2015. – № 5. – С. 27–37.
2. Жогова О. Аудит розрахунків з оплати праці /Жогова О. // Незалежний аудитор [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [https://n-auditor.com.ua/ru/component/na\\_archive/471.html?view=material](https://n-auditor.com.ua/ru/component/na_archive/471.html?view=material)
3. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>
4. Кодекс законів про працю України від 10 грудня 1971 року № 322-VIII, зі змінами і доповненнями // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08>
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам» від 01.01.2012 [Електронний ресурс] . – Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_011](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_011).
6. Овсюк Н. В. Виплати працівникам за ПСБО 26 та МСФЗ (IAS) 19: порівняльний аспект / Н. В. Овсюк, О. Ю. Радченко // Проблеми теорії та методології бухгал- лтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – 3 (24). – С. 360 – 368.
7. Радіонова Н. Й., Риженко В. Ю. Напрями оптимізації витрат на заробітну плату через систему стратегічного управління підприємства /Радіонова Н. Й.,

Риженко В. Ю. / Ефективна економіка № 12, 2016.- Режим доступу-  
<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5322>

8. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський (фінансовий) облік, оподаткування і звітність: підручник. – 6-те вид., допов. і перероб. – К.: Алерта, 2013. – 982 с.

### **3.4. Особливості внутрішнього аудиту товарів на підприємстві: організаційно-методичний аспект**

В умовах сучасних інтеграційних процесів система управління, планування, облік та контроль діяльності має суттєві зміни, водночас потреба врахування інтересів власників вимагає застосування інноваційних методів. Практика свідчить, що найкращим інструментом ринкових змін господарської діяльності є впровадження системи внутрішнього аудиту [1].

Застосування системи внутрішнього аудиту є діючим інструментом ринкових змін в діяльності суб'єктів господарювання, оскільки основним його завданням є пошук відхилень та розробка рекомендацій для їх усунення. На жаль в Україні цей вид контролю ще не набув достатнього і поширеного застосування суб'єктами підприємництва, насамперед через відсутність в потрібному обсязі інформації щодо методики створення, об'єктів, значення, функцій, засобів та прийомів внутрішнього аудиту.

Як уже зазначалося, значення внутрішнього аудиту як самостійного виду контролю недооцінюється. Це пов'язано з відсутністю в достатньому обсязі необхідної інформації щодо методики створення, значення, функцій, об'єктів, прийомів та засобів внутрішнього аудиту, що і визначає актуальність теми дослідження.

Значний внесок у розвиток наукової думки щодо внутрішнього контролю внесли вчені: Б. Усач, Л. Нападовська, А. Богомолів, М. Білуха, Ю.Воропаєв, Є. Калюга, В. Сопко, Ф. Бутинець, І. Дмитренко. У дослідження проблем сутності, функцій та змісту внутрішнього контролю,

його місця у системі наук внесли зарубіжні вчені як Е. Аренс, Р. Адамс, Р. Додж, Дж. Лоббек, Дж. Робертсон, А. Роджер. Водночас, слід відмітити відсутність достатньої кількості науково-практичних розробок саме з внутрішнього аудиту.

Найбільше уваги питанням методології і організації внутрішнього аудиту приділив Рудницький В.С. Віддаючи належне напрацюванням фахівців у сфері даного питання, слід відзначити, що внутрішній аудит швидко розвивається паралельно із зовнішнім, внаслідок цього виникають нові проблеми, які потребують дослідження. В той же час між ними посилюється взаємодія: стандарти зовнішнього аудиту передбачають використання роботи внутрішніх аудиторів при проведенні аудиторських перевірок.

Значний внесок у розвиток внутрішнього аудиту зробили такі вчені, як Т. Каменська, С. Касаткін, Л. Ліщинська, О. Філозоп. Суть та завдання внутрішнього аудиту розглядаються авторами з різних точок зору, проте мають твердження, що внутрішній аудит є одним із основних інструментів рішення проблем, пов'язаних із з'ясуванням, оцінкою і наданням рекомендацій щодо усунення ризиків у майбутньому.

Метою дослідження є вивчення методики та послідовності проведення аудиту товарів. Для досягнення мети були поставлені такі завдання: охарактеризувати основні етапи проведення аудиту товарів; визначити завдання аудиту товарів; довести, що аудит є найважливішою і трудомісткою ділянкою діяльності підприємства, що потребує належної уваги та глибокого дослідження.

Система внутрішнього контролю на підприємстві включає три основні елементи: зокрема: середовище контролю, систему бухгалтерського обліку та незалежні процедури перевірки. Середовище контролю, де відбуваються операції, це заходи і записи, які характеризують ставлення керівництва і власників до системи внутрішнього контролю та значення діючої цієї системи для підприємства (табл. 3.13).

## Елементи системи внутрішнього контролю на підприємстві

<b>До чинників середовища контролю належать:</b>
діяльність керівництва (власників) клієнта; політика та методи керівництва; організаційна структура підприємства і методи розподілу функцій управління та відповідальності; управлінські методи контролю, в тому числі кадрова політика та облікова практика, а також порядок розподілу обов'язків.
<b>До специфічних заходів контролю включають:</b>
періодичне зіставлення, аналіз і перевірку рахунків; перевірку арифметичної точності записів; контроль за умовами функціонування та використання комп'ютерних інформаційних систем, зокрема підтримання контролю за періодичними змінами комп'ютерних програм, доступом до бази інформаційних даних; введення і перевірку контрольних рахунків і перевірочних облікових регістрів по рахунках; порядок проходження та затвердження документів (графік документообігу); відповідність прийнятих внутрішніх правил вимогам законодавчих актів та зовнішнім джерелам інформації; порівняння загальної суми наявних грошових коштів, вартості цінних паперів і товарно-матеріальних ресурсів із записами в облікових регістрах; порівняння і аналіз фінансових результатів діяльності підприємства з показниками фінансового плану (прогнозу) [3].

Організація системи внутрішнього аудиту здійснюється на підприємстві з метою незалежної перевірки виконання працівниками своїх посадових обов'язків.

Внутрішній аудит - організована на підприємстві служба, що діє в інтересах його керівництва або власників, регламентована внутрішніми документами система контролю з дотримання встановленого порядку ведення бухгалтерського обліку, охорони власності та надійності системи внутрішнього контролю.

Структура та штат служби внутрішнього аудиту затверджуються керівником підприємства. Організаційні форми внутрішнього аудиту можуть бути різними, наприклад, відділ внутрішнього контролю, аудит, управління.

У своїй діяльності служба внутрішнього аудиту керується законодавством України, внутрішніми нормативними актами, рішеннями засновників та наказами керівника.

Мета внутрішнього аудиту - допомога керівництву та працівникам підприємства ефективно виконувати свої функції.

Об'єктами внутрішнього аудиту є:

ведення бухгалтерського обліку та достовірність фінансової звітності на підприємстві;  
стан активів та забезпеченість ними підприємства, що перевіряється;  
основні показники фінансового стану підприємства;  
систему управління підприємством;  
якість роботи планово-економічних та технологічних служб;  
розміри податків, обов'язкових зборів та платежів;  
основні процеси господарської діяльності підприємства;  
систему внутрішньогосподарського контролю;  
дотримання трудової дисципліни.

Внутрішній аудит порівняно із зовнішнім 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 товарів, 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.

Внутрішній аудит підпорядкований тільки керівництву або власнику. Тому, такий аудит не є незалежним стосовно господарюючого суб'єкта, але його можна назвати незалежним стосовно внутрішніх служб та підрозділів підприємства.

Внутрішній аудит функціонування системи обліку на підприємстві забезпечує: наявність дозволу на проведення облікових операцій, які мають здійснюватися відповідно до розпорядження керівництва; відображення всіх облікових операцій у вигляді точних підсумкових показників на відповідних рахунках обліку та у відповідний час, що дає можливість фахівцям підготувати фінансову звітність згідно встановлених вимог щодо її подання; доступ до облікових записів активів підприємства тільки після дозволу керівництва; систему обліку, що передбачає порядок порівняння, відображених в обліку активів з активами, які є у наявності, через певні інтервали часу, і в усіх існуючих розбіжностях вживати необхідних та своєчасних заходів щодо їх усунення [2].

Основними завданнями аудиту операцій з товарами є [8]:

- аналіз виконання завдання з товарообігу, виявлення резервів збільшення його обсягу, зменшення витрат і забезпечення рентабельності;
- перевірка правильності документування та здійснення товарних операцій, своєчасне відображення їх в обліку;
- дослідження товарів і контроль за дотриманням їх нормативу;
- контроль за дотриманням правил проведення інвентаризації, своєчасне виявлення її результатів;
- перевірка виконання договірних зобов'язань; виявлення фактів приписок і понаднормового списання втрат товарів.

Внутрішній аудит операцій з товарами спрямовано на вирішення завдань пов'язаних, з:

- правильністю відображення в обліку надходження, наявності та вибуття (реалізації) товарів;
- формуванням фактичної собівартості товарів;
- дотриманням вимог щодо документального оформлення операцій в бухгалтерському обліку;
- контроль за своєчасним і повним оприбуткуванням та збереженням товарів в місцях їх зберігання (матеріально відповідальних осіб);
- контролем за дотриманням встановлених організацією норм товарних запасів, які забезпечують безперервний процес реалізації;
- виявленням неліквідних та надмірних залишків товарних запасів;
- перевіркою правильності розкриття інформації у облікових регістрах та формах фінансової звітності;
- проведенням аналізу забезпеченості та ефективності використання товарних запасів.

Підставою для здійснення господарських операцій мають бути своєчасно складені первинні документи у відповідності зі вимогами до їх складання, визначеними чинними нормативно-правовими актами.

Таблиця 3.14

### Порядок проведення внутрішнього аудиту

**Під час перевірки операцій з товарами аудитор може виявити такі відхилення від норм [9]:**

- неправильний залік пересортиці товарів;
- відсутність оперативного контролю за виконанням договорів на постачання і відпуск товарів;
- недотримання правил зберігання товарно-матеріальних цінностей і охорони;
- дописки товарно-матеріальних цінностей в описи;
- заниження залишку товарів у описах;
- завищення цін на товари;
- крадіжки, підробка документів, привласнення.

**Для виявлення вищевказаних відхилень від норм застосовують такі прийоми і способи аудиторських процедур [10]:**

- інвентаризацію;
- контрольне порівняння фактичних залишків товарів із даними останньої інвентаризації;
- контрольний запуск сировини і матеріалів у виробництво;
- контрольний обмір;
- зіставлення документальних даних;
- переоцінку й уцінку товарів;
- вибіркові перевірки;



**У процесі здійснення аудиту товарів підприємства слід висвітлити такі основні етапи [9]:**

- 1) знайомство з підприємством, ознайомлення зі звітністю, установчими документами і напрямками діяльності підприємства;
- 2) встановлення обсягів перевірки;
- 3) укладення договору на аудиторську перевірку об'єкту дослідження;
- 4) вивчення й оцінка системи внутрішнього контролю;
- 5) вибір методу організації перевірки фінансової звітності;
- 6) складання плану і програми аудиту фінансової звітності; вивчення установчих документів: дата реєстрації, форма власності, засновники, розміри, терміни і порядок формування статутного капіталу, структура управління, умови припинення діяльності; вивчення інших документів;
- 7) вивчення об'єкту дослідження підприємства: виявлення порушень, невідповідностей у звітності, реєстрах чи первинних документах, наявності самостійних змін в установлених формах звітності;
- 8) уточнення й коригування плану й аудиторської програми;
- 9) аудит основних показників фінансової звітності;
- 10) підготовка аудиторського висновку;
- 11) складання аудиторського висновку.

Оцінка аудитором системи внутрішнього контролю визначається на основі певних елементів (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Основні елементи функціонування системи внутрішнього контролю товарів

Наявність компетентного персоналу, що заслуговує на довіру, з чітко визначеними правами та обов'язками є найважливішим елементом внутрішнього контролю. Наявність розподілу упорядкованих посадових обов'язків між працівниками, які беруть участь у формуванні облікової інформації, сприятиме уникненню зловживань і крадіжок товарів, а також виявленню випадкових помилок. Ймовірність виявлення помилок знижується у разі, якщо одна і та сама людина здійснює господарську операцію та відображає її в регістрах обліку товарів.

Дотримання необхідних формальних процедур при здійсненні господарських операцій працівниками підприємства має бути неупередженим. Цей елемент внутрішнього контролю безпосередньо пов'язаний із чітким визначенням прав та обов'язків кожного працівника.

Наявність контролю фактичної наявності товарів та документацією має забезпечувати належне зберігання та проведення інвентаризації[4].

При вивченні системи внутрішнього контролю слід оцінити вплив одержаних результатів на подальшу перевірку достовірності фінансової звітності підприємства. Процес оцінювання складається з кількох основних етапів (рис. 3.3).

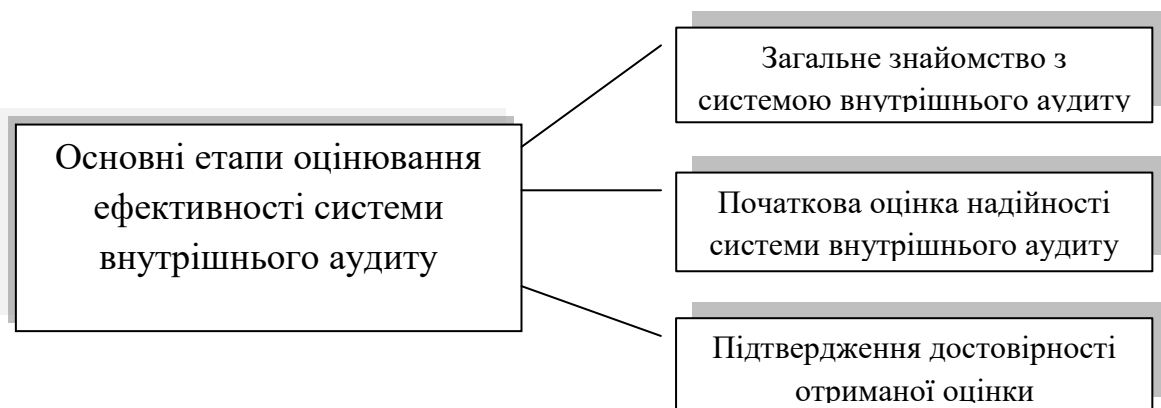


Рис. 3.3. Етапи оцінювання ефективності системи внутрішнього аудиту

Методика проведення внутрішнього аудиту товарних операцій має складатися з таких етапів:

1) на першому етапі аудиту слід перевірити своєчасність, повноту проведення інвентаризації товарів і контролю виконання договорів з постачальниками й покупцями. При цьому аудитор вивчає наявність угод з матеріально-відповідальними особами, стан складського господарства, розподіл товарів, умови і правила їх зберігання та охорони, придатність вимірювальних приладів.

Аудитор може використовувати модель проведення інвентаризації, яка передбачає такі положення:

- визначення складу інвентаризаційної комісії та дати проведення інвентаризації;
- усі товари на складі до початку інвентаризації мають бути розміщені за постачальниками;
- мають бути надані критерії оцінки застарілих (ушкоджених) товарів;
- наявні вказівки щодо порядку складання та надання інвентаризаційних і (або) порівнювальних відомостей;
- перевіряється наявність договорів про матеріальну відповідальність;
- виявляються наявність застарілих, ушкоджених та непридатних до відпуску товарів;
- встановлюється порядок маркування перевірених товарів у процесі інвентаризації, що знизить ризик втрат та подвійний облік;
- одержання від матеріально-відповідальної особи письмових пояснень щодо виявлених надлишків або нестач;
- складання службової записки, де висвітлені причини виявлених розбіжностей між фактичними та обліковими залишками товарів;
- надання службової записки з аналізом обґрунтованості облікової політики підприємства в частині оцінки товарів та нарахування торгівельної націнки;
- виявлення ефективності системи внутрішнього контролю: наявність замків, перевірка правильності вимірювальних приладів, строки проведення контрольно-вибіркових перевірок, звірка даних синтетичного й аналітичного обліку, порядок відшкодування нестач, порядок звірки та оприбуткування товарів, порядок та строки подання товарних звітів.

Внутрішній аудитор має звернути увагу на правильність відображення в обліку розкрадань товарів, правильність розрахунку збитків від розкрадань та своєчасність покриття понесеного збитку винною особою;

2) другий етап аудиту спрямовано на перевірку надходження товарів. Аудитор перевіряє своєчасність і правильність документування оприбуткування товарів. При перевірці надходження товарів внутрішній аудитор проводить звірку прибуткових документів підприємства з розрахунками та інформацією постачальників. Особлива увага приділяється перевірці контрагентів на предмет податкового законодавства;

3) третій етап спрямовано на контроль вибуття (реалізації) товарів. На даному етапі внутрішній аудитор здійснює документальну перевірку з перевірки первинних документів, зведених документів. Внутрішньому

аудиторів слід проаналізувати кореспонденцію рахунків з правильності нарахування та списання торгової націнки. Стосовно відпуску товарів у торгівлю слід проаналізувати доцільність застосування обраного підприємством методу їх вибуття згідно з П(С)БО 9 «Запаси»;

4) четвертий етап підтверджує інформацію щодо фактичних залишків товарів на складі підприємства. Аудитор застосовує вибіркового метод, та здійснює перевірку відомостей обліку залишків товарів на складі, оборотно-сальдові відомості, Головну книгу, Баланс на предмет ідентичності сум. Факт того, що ці суми збігаються із записами в облікових регістрах дає можливість констатувати ефективність роботи бухгалтерії;

5) п'ятий етап спрямовано на проведення аналізу ефективності товарних операцій. На даному етапі на підставі первинних документів та аудиторських процедур внутрішній аудитор дає оцінку:

- загальному рівню забезпеченості товарними запасами;
- руху товарів;
- темпу росту обсягів продаж товарів;
- темпу зростання залишків товарів на складах;
- ефективності використання товарів та ін.

Під час проведення внутрішнього аудиту товарів здійснюється аналіз за такими напрямками:

- аналіз складу, структури і динаміки товарів (товарних запасів);
- аналіз оборотності товарів (товарних запасів);
- аналіз надходження та забезпеченості товарами;
- аналіз ефективності реалізації товарів;
- аналіз ритмічності надходження товарів;
- аналіз конкурентоспроможності товарів;
- аналіз динаміки сум торгових націнок.

Дані аналізу дають змогу аудитору отримати такі показники ефективності операцій з товарами, як рентабельність продаж; коефіцієнт співвідношення темпів росту обсягів продажу та залишків товарів на складах; коефіцієнт оборотності товарів; індекс фізичного обсягу продаж.

На даному етапі суттєву роль в аналізі товарів відіграє АВС-аналіз, за допомогою якого з'являється можливість виділити нерентабельні товари, а також товари, які приносять вагомому частку прибутку.

б) шостий етап аудиту товарів є заключним і спрямований на складання та подання аудитором аудиторського висновку, в якому

розкривають результати перевірки та у разі виявлення порушень або недоліків, аудитор визначає заходи щодо вирішення проблемних питань. На даному етапі аудитор визначає напрями щодо підвищення ефективності управління товарами за допомогою моделей:

Модель економічно обґрунтованого розміру замовлення (EOQ). За допомогою, якої аудитор визначає оптимальний розмір поставки товарів з метою планування їх кількості для забезпечення безперервного циклу реалізації товарів; Модель точки відновлення товарів дає аудитору змогу розрахувати, при якому розмірі залишків товарів необхідно робити нове замовлення; Модель з фіксованим інтервалом часу між замовленнями; Модель зі встановленою періодичністю поповнення товарів до встановленого рівня.
--

Застосування вищенаведених моделей у роботі аудиторів сприяє розробці ефективної політики закупівлі товарів.

Початкова оцінка надійності системи внутрішнього контролю здійснюється застосуванням методик та прийомів. При цьому слід враховувати, що для перевірки надійності засобів контролю слід вивчити облікову та господарську документацію за весь звітний період, більшу увагу приділити періодам, в яких мали місце певні особливості та відмінності.

У результаті таких досліджень надійність системи внутрішнього контролю може бути оцінена як: а) висока; б) середня; в) низька.

Тести на відповідність внутрішнього контролю здійснюються з метою отримання аудиторських доказів ефективності: структури систем обліку і внутрішнього контролю, що означає, наскільки ця структура попереджає, виявляє і своєчасно виправляє істотні помилки; функціонування внутрішнього контролю протягом всього періоду перевірки [5].

Якщо аудитор зробить висновок, що процедури перевірки з метою отримання уявлення про систему бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю свідчать про доцільність і ефективність внутрішньої політики підприємства, і вони відповідають окремим твердженням фінансової звітності, він може використати ці докази для оцінки ризику внутрішнього контролю і визначити його рівень як незначний [7].

Під час отримання доказів ефективного функціонування системи внутрішнього контролю слід враховувати спосіб та послідовність їх отримання протягом певного періоду; професійний досвід особи, яка

отримала такі докази. Слід мати на увазі, що принцип ефективної роботи кожної системи не виключає можливості виникнення відхилень. Відхилення від діючих і запланованих систем контролю можуть викликатися такими факторами та ознаками, як зміни в основному складі співробітників підприємства, значні сезонні коливання в обсязі операцій (реалізація товарних запасів), помилки окремих співробітників. Виявивши певні відхилення, аудиторю слід зробити запити щодо них, наприклад, уточнити терміни звільнення та прийняття на роботу співробітників, які виконували основні функції внутрішнього контролю [6].

Усі етапи оцінки системи внутрішнього аудиту фіксують в робочих документах: отримані відомості про систему обліку і внутрішнього контролю; оцінку ризику невідповідності внутрішнього контролю. Якщо ризик невідповідності внутрішнього контролю оцінюється як незначний, він додатково пояснює в документах обґрунтування своїх висновків.

Існують різні методи документального оформлення інформації про систему обліку і внутрішнього контролю. Вибір необхідних методів документального оформлення є виключно предметом особистого судження та вибору аудитора. Заходи, що виконуються окремо або в комбінаціях, оформлюються аудитором у вигляді письмових звітів, анкет, контрольних переліків і блок-схем. Форма і обсяг цієї документації залежать від розміру і структури підприємства, кількості видів діяльності, порядку ведення бухгалтерського обліку на підприємстві і структури систем внутрішнього контролю. Як правило, чим складніші системи обліку і внутрішнього контролю і більший обсяг аудиторських процедур, тим більший обсяг документації аудитора [7].

Таким чином, з аудиторської точки зору, оцінка ефективності системи внутрішнього контролю полягає в оцінці аудитором сильних і слабких сторін контролю економічного суб'єкта, що перевіряється.

Система внутрішнього контролю вважається ефективною, якщо вона: ефективно попереджує про виникнення недостовірної інформації; ефективно виявляє недостовірність у межах обмеженого часу з моменту, коли така інформація виникла.

Запровадження на практиці запропонованої послідовності проведення аудиту товарів дозволить аудиторів провести якісну перевірку діяльності підприємства та надати керівництву рекомендації щодо підвищення ефективності операційної діяльності підприємства.

Внутрішній аудит товарів має бути спрямований на збір аудиторських доказів, проведення аналізу, застосування моделей і методів з метою розробки рекомендації щодо оптимізації роботи облікового апарату, а також напрямів підвищення ефективності управління товарами.

#### Список використаних джерел

1. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики. – К.: АПУ, 2006. – 1144 с.
2. Карпушенко М. Ю. Організація обліку: навчальний посібник / М.Ю. Карпушенко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. - Х.: ХНАМГ, 2011. - 239 с.
3. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті: навчальний посібник /О.В. Сметанко, І.С. Шарাপова, В.О. Горбачьов, Н.В. Бурдюг, Г.С. Коваленко, О.С. Сорокіна; [за ред. О.В. Сметанко]. - К.: ЦУЛ, 2013. - 456с.
4. Огійчук М.Ф. Аудит: організація і методика: навчальний посібник / М.Ф.Огійчук, І.Т.Новіков, І.І.Рагуліна – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Алерта, 2012. – 664 с.
5. Черниш С. С. Економічний аналіз: навч. посібник /С.С. Черниш.– К. Центр учбової літератури, 2010. – 312 с.
6. Шайкан А. В., Чернявський Д. О., Облік, аналіз, аудит. Актуальні питання [Текст]: монографія. – Кривий Ріг: [вид.], 2012. – 212 с.
7. Шафранова Г. Формування вартості запасів / Г. Шафранова // Баланс. – 2000. – № 13. – Ч. 1. – С. 16–20.
8. Огійчук, М.Ф. Аудит: організація і методика: навчальний посібник для вузів / М.Ф. Огійчук, І.Т. Новіков, І.І. Рагуліна. - К.: Алерта, 2010. - 584 с.
9. Рудницький В.С. Організація і методика аудиту: підруч. для студентів ВНЗ / В.С. Рудницький, З.О. Душко, 2014. - 479 с.: рис., табл.
10. Усач Б.Ф. Організація і методика аудиту: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Б.Ф. Усач, З.О. Душко, 2011. - 298, [2] с. : рис., табл.

## РОЗДІЛ 4

### ЗВІТНІСТЬ В ЕФЕКТИВНОМУ ФУНКЦІОНУВАННІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

#### 4.1. Методичні підходи до аналізу інтелектуального капіталу за статтями модифікованого балансу

Відмінності в організації діяльності компаній та в рівнях концентрації інтелектуального капіталу серед країн світу сформували фінансовий (вартісний або «північноамериканський») та нефінансовий (якісний або «скандинавський») підходи до оцінки інтелектуального капіталу, що визначило в свою чергу різні підходи до оцінки інтелектуальних активів в рамках національний та міжнародних стандартів обліку та звітності. Різниця між підходами до оцінки та управління зазначених об'єктів пояснюється наявністю або відсутністю можливості проведення оцінки їх вартості. Так, проведення фінансової (вартісної) оцінки регламентується тільки для таких видів інтелектуальних активів як нематеріальні активи та гудвіл. Для всіх інших інтелектуальних ресурсів переважно застосовується якісна (невартісна) оцінка. В той же час використання однакових принципів до оцінки різних інтелектуальних авуарів робить можливим їх порівняльний аналіз та оцінку інтелектуального капіталу в цілому, але потребує єдиної інформаційної бази та відповідної процедури аналітичних розрахунків.

Огляд наукових праць щодо управління та проведення оцінки інтелектуальних авуарів (активів та ресурсів) підтвердив висновок про відсутність єдиної досконалої методики та необхідність використання тих чи інших методів в залежності від завдань управління підприємством та його активами [1-5, 7, 9, 12]. При цьому науковці пов'язують застосування певної групи методів з особливостями діяльності галузевого підприємства, а також співвідношенням вартості його нематеріальних та матеріальних активів.

Незважаючи на використання різних підходів та методів оцінки інтелектуального капіталу в цілому та його окремих складових, отримані



результати оцінки можуть бути використані для узагальнення інформації та складання модифікованого балансу підприємства [9]. Модифікований баланс складається з двох частин: фінансової, в якій відображаються відчутні активи та джерела їх формування відповідно до вимог фінансової звітності та обліку, та нефінансової, в якій відображаються “м'які” інтелектуальні ресурси з невідчутними вартостями. Відсутність процедури аналізу інтелектуальних авуарів, частина яких оцінюються вартісними показниками, а інша — якісними, не дозволяє здійснити їх порівняльну оцінку за рівнем капіталізації (перетворенням в активи), а також оцінити інтелектуальний капітал в цілому. Формування статей модифікованого балансу за видами інтелектуальних ресурсів та джерел їх утворення створює передумови до визначення показників капіталізації зазначених ресурсів та показників, що характеризують структуру інтелектуального капіталу в цілому.

Фінансова частина модифікованого балансу формується відповідно до положень стандартів бухгалтерського обліку (форма 1 за НП(с)БО) та містить інформацію про вартість нематеріальних активів як інтелектуальних активів підприємства [8]. Тому відповідні показники цієї форми необхідно врахувати при аналізі інтелектуального капіталу. Для зручного висвітлення порядку розрахунків такі показники подано в табл. 4.1 з позначенням кодів рядків.

Таблиця 4.1

Відображення інформації про нематеріальні активи в Балансі підприємства, що складено відповідно до стандартів фінансового обліку та звітності за формою №1 (фінансова частина модифікованого балансу)

Активи (ресурси з відчутною або визнаною вартістю)		Пасиви	
I. Необоротні активи	Рядок	I. Власний капітал	Рядок
Нематеріальні активи *	1000	...	...
...	...	...	...
Гудвіл (як додаткова стаття балансу)	100X	III. Поточні зобов'язання і забезпечення	
...	...	...	...
Баланс	...	Баланс	...

(\*) Права користування природними ресурсами та майном, права на комерційні позначення та на об'єкти промислової власності, авторське право та суміжні з ним права.

Необхідність застосування єдиної інформаційної бази в аналізі всіх видів інтелектуальних авуарів потребує поряд з їх вартісними показниками в балансі форми № 1 якісні показники за відносною або ранговою (бальною) шкалою вимірювання. Так, в умовах інформаційних технологій процедура тестування, кількісна та якісна оцінка (можливостей капіталізації) винаходів, результатів розробок, ідей та інших видів інтелектуальних активів за наявності доступу до інтернет-мережі проводиться на базі інформаційних систем трансферних технологій та інформаційних ресурсів. По факту розміщення даних про наявні інтелектуальні авуари в таких інформаційних системах фахівці отримують результати тестування, які є аналогом результатів соціологічних опитувань та експертної оцінки.

Нефінансова частина модифікованого балансу надає інформацію про інтелектуальні ресурси та джерела формування їх невідчутної вартості. Її складання не регламентується стандартами обліку та звітності, тому невідчутна вартість в ній оцінюється вже за якісними показниками (з використанням відносною або ранговою шкали вимірювань). Для зручності та з урахуванням прийнятої техніки аналізу показників балансу запропоновано таку форму нефінансові частини модифікованого балансу (табл. 4.2):

Таблиця 4.2

Нефінансова частина модифікованого балансу, що складається з використанням нефінансових (нестандартизованих) методів оцінки

Ресурси з невідчутною вартістю	Рядок	Потенційні пасиви	Рядок
1	2	3	4
“М'які” нематеріальні або інтелектуальні ресурси, що з часом можуть бути визнані активами відповідно до стандартів обліку та звітності, у т. ч.:	100	<i>Організаційний капітал</i> , який формується за рахунок внутрішніх ресурсів та в майбутньому може перетворитися у власний капітал відповідно до стандартів обліку та звітності, у т.ч.:	400
інформаційні системи та технології	110	процесний капітал	410
документація без прав власності (авторського права): наукова, навчально-методична, технічна, технологічна	120	частина інноваційного капіталу, яка створюється для власного використання суб'єктом господарювання	420
наукомістка продукція без прав на об'єкти промислової власності (вироби, послуги, технології)	130		

1	2	3	4
“М'які” нематеріальні або інтелектуальні ресурси, що не визнаються активами відповідно до стандартів обліку та звітності:	200	Невідчужена власність, яка створюється за рахунок зовнішніх ресурсів або за рахунок зовнішнього фінансування:	500
знання та досвід персоналу	210	людський капітал, що належить персоналу	510
державні та міжнародні, а також громадські відзнаки працівників	220		
корпоративна культура та соціально-психологічний клімат	230		
інформація та зв'язки	240	клієнтський капітал, що опосередковано контролюється через взаємовідносини з суб'єктами ринку товарів та послуг, а також з представниками контактних аудиторій	520
документація без прав власності (авторського права): наукова, навчально-методична, технічна, технологічна	250	частина інноваційного капіталу, що створюється суб'єктом господарювання на замовлення іншого підприємства	530
наукомістка продукція без прав на об'єкти промислової власності (вироби, послуги, технології)			

(\*) складено авторами з використанням [1, 9, 10, 11].

Для аналізу модифікованого балансу пропонується трендовий аналіз та розрахунок коефіцієнтів. Трендовий аналіз, як відомо, на підставі відносних відхилень показників балансу за і-період від показників базового періоду (нормативних, стандартних або еталонних показників) надає можливість виявляти основні тенденції розвитку в динаміці, зокрема показників інтелектуальних ресурсів та показників формування їх вартості. Розрахунок коефіцієнтів базується на визначенні співвідношень (пропорцій) між показниками балансу (його рядками). Можливість їх порівняння, наприклад, зі середньогалузевими коефіцієнтами; аналогічними коефіцієнтами за попередні звітні періоди або коефіцієнтами підприємств-конкурентів підвищує цінність отриманих результатів аналізу інтелектуальних ресурсів (активів). Пояснення до розрахунків та тлумачення цих коефіцієнтів наведені в табл. 4.3.

За даними дослідження [4] було складено модифікований баланс (табл. 4.4 та табл. 4.5) та проведено аналіз його показників. При цьому нематеріальні активи з його фінансової частини представлені за допомогою

якісних показників, які визначені за результатами експертної оцінки.

Таблиця 4.3

Розрахунок коефіцієнтів для аналізу інтелектуальних ресурсів (активів) та джерел формування їх вартості за показниками модифікованого балансу \*

Коефіцієнт	Зміст чисельника (№ рядку табл.1 або 2)	Зміст знаменника (№ рядку табл.1 або 2)	Призначення
1	2	3	4
<i>Коефіцієнти капіталізації</i>			
Відносний коефіцієнт капіталізації	Поточні інтелектуальні ресурси, що можуть бути визнаними (рядок 100 табл. 2) та вже визнані такими стандартами обліку та звітності (рядок 1000 + рядок 100X табл.1).	Поточні інтелектуальні ресурси, що не можуть бути визнані активами за стандартами обліку та звітності (рядок 200 табл.2).	Визначає потенційний рівень капіталізації інтелектуальних авуарів підприємства.
Коефіцієнт фактичної капіталізації	Інтелектуальні ресурси, що визнані активами за період (рядок 1000 + рядок 100X табл.1).	Поточні інтелектуальні ресурси, що можуть бути визнані активами (рядок 100 табл. 2)	Оцінює фактичні здібності підприємства капіталізувати інтелектуальні активи
Загальний коефіцієнт капіталізації	Інтелектуальні ресурси, що визнані активами за період (рядок 1000 + рядок 100X табл.1).	Поточні інтелектуальні ресурси (рядок 100 + рядок 200 табл. 2) та поточні інтелектуальні активи (рядок 1000 + рядок 100X табл.1).	Визначає загальний рівень капіталізації інтелектуальних авуарів підприємства.
<i>Коефіцієнти структури:</i>			
Коефіцієнт процесного капіталу	Середньорічна оцінка процесного капіталу (за даними рядка 410 табл.2 на початок та кінець періоду).	Середньорічна оцінка інтелектуальних ресурсів [(за даними рядків 100 та 200 табл.2 на початок та кінець періоду) та активів (за даними рядків 1000 та 100X табл.1 на початок та кінець періоду)].	Визначає відсоток інформаційних систем та технологій в загальній оцінці всіх інтелектуальних ресурсів та активів підприємства.
Коефіцієнт інноваційного капіталу	Середньорічна оцінка інноваційного капіталу (за даними рядків 420 та 530 табл.2 на початок та кінець періоду).		Визначає відсоток інноваційної продукції в загальній оцінці всіх інтелектуальних ресурсів та активів підприємства.

1	2	3	4
Коефіцієнт людського капіталу	Средньорічна оцінка людського капіталу (за даними рядів 210-230 табл.2 на початок та кінець періоду).		Визначає відсоток людських ресурсів в загальній оцінці всіх інтелектуальних ресурсів та активів підприємства.
Коефіцієнт клієнтського капіталу	Средньорічна оцінка клієнтського капіталу (за даними рядка 240 табл.2 та рядка 100X табл.1 на початок та кінець періоду).		Визначає відсоток інформаційних ресурсів та визнаного як актив гудвілу в загальній оцінці всіх інтелектуальних ресурсів та активів підприємства.
Співвідношення структурних складових ІК, що зформовані за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел	Средньорічна оцінка капіталів, які створюються за рахунок внутрішніх власних джерел (за даними рядка 400 табл.2 на кінець та початок періоду).	Средньорічна оцінка капіталів, які створені за рахунок залучених або зовнішніх джерел (за даними рядка 500 табл.2 на початок та кінець періоду).	Визначає співвідношення між частинами інтелектуального капіталу, що прирівнюється до власного та до залученого капіталу.

(\*) розроблено авторами.

Таблиця 4.4

## Фінансова частина модифікованого балансу

Активи (ресурси з відчутною або визнаною вартістю)			Пасиви		
I. Необоротні активи	Рядок	Сума	I. Власний капітал	Рядок	Сума
Нематеріальні активи (торгові марки і знаки, ліцензійні умови, франшизи)	1000	11,0	...	...	...
Гудвіл (як додаткова стаття балансу)	100X	11,5	III. Поточні зобов'язання і забезпечення		
...	...	...	...	...	...
Баланс	...	...	Баланс	...	...

Таблиця 4.5

## Нефінансова частина модифікованого балансу

Ресурси з невідчутною вартістю	Рядок	Сума	Потенційні пасиви	Рядок	Сума
1	2	3	4	5	6
“М'які” нематеріальні або інтелектуальні ресурси, що з часом можуть бути визнані активами відповідно до стандартів обліку та звітності, у т. ч.:	100	74,5	Організаційний капітал, який формується за рахунок внутрішніх ресурсів та в майбутньому може перетворитися у власний капітал відповідно до стандартів обліку та звітності, у т. ч.:	400	85,5

Продовження табл. 4.5

1	2	3	4	5	6
інформаційні системи та технології	110	64,0	процесний капітал	410	75,0
документація без прав власності (авторського права): наукова, навчально-методична, технічна, технологічна	120	10,5	частина інноваційного капіталу, яка створюється для власного використання суб'єктом господарювання	420	10,5
наукомістка продукція без прав на об'єкти промислової власності (вироби, послуги, технології)	130	-			
“М'які” нематеріальні або інтелектуальні ресурси, що не визнаються активами відповідно до стандартів обліку та звітності:	200	93,4	Невідчужена власність, яка створюється за рахунок зовнішніх ресурсів або за рахунок зовнішнього фінансування:	500	104,9
знання та досвід персоналу	210	11,2	людський капітал, що належить персоналу	510	50,9
державні та міжнародні, а також громадські відзнаки працівників	220	33,2			
корпоративна культура та соціально-психологічний клімат	230	6,5			
інформація та зв'язки	240	-	клієнтський капітал, що опосередковано контролюється через взаємовідносини з суб'єктами цільового ринку збуту, а також з представниками контактних аудиторій	520	11,5
документація без прав власності (авторського права): наукова, навчально-методична, технічна, технологічна	250	42,5	частина інноваційного капіталу, що створюється суб'єктом господарювання на замовлення іншого підприємства	530	42,5
наукомістка продукція без прав на об'єкти промислової власності (вироби, послуги, технології)					

Результати розрахунків та їх трактування наведені в табл. 6, які свідчать про відносно високий рівень коефіцієнтів капіталізації інтелектуальних авуарів як для вітчизняного підприємства в сфері будівництва: загальний коефіцієнт капіталізації складає 12 відсотків. При тому, що аналогічний коефіцієнт для провідних компаній світу в сфері ІТ-технологій та виробництва комп'ютерної техніки може коливатися в інтервалі від 5 до 50 відсотків у 2014 році [3]. Крім того, отримані результати підтвердили закономірно високий рівень питомої ваги окремих складових інтелектуального капіталу, а саме процесного та інноваційного капіталів, які складають організаційний капітал підприємства (компанії), а також людського капіталу. За проведеними розрахунками значення відповідних коефіцієнтів в сумі практично дорівнюють 100 %, що співпадає з висновками фахівців в галузі

управління інтелектуальним капіталом [6, 7] про найбільше значення саме організаційного та людського капіталу для вирішення стратегічних завдань діяльності та розвитку суб'єкта господарювання.

Таблиця 4.6

Результати аналізу інтелектуальних ресурсів (активів) та джерел формування їх вартості за показниками модифікованого балансу

Коефіцієнт	Розрахунок	Пояснення (трактування значень показників)
<i>Коефіцієнти капіталізації</i>		
Відносний коефіцієнт капіталізації (Кв)	$(74,5+22,5):93,4=1,03$	Нормальним значенням показника можна вважати більше 1,0. За розрахунками потенційний рівень капіталізації інтелектуальних авуарів є відносно нормальним, оскільки інтелектуальні авуари, що вже капіталізовані та можуть бути такими, практично дорівнюють авуарам, що не підлягають капіталізації.
Коефіцієнт фактичної капіталізації (Кф)	$22,5:74,5=0,3$	Отримане значення показника свідчить, що визнанні у фінансовому обліку за рівнем доходності (витратності) інтелектуальні активи складають 30 % від інтелектуальних ресурсів, що можуть бути капіталізовані.
Загальний коефіцієнт капіталізації (Кз)	$22,5:(74,5+93,4+2,5)=0,12$	Отримане значення показника свідчить, що визнанні у фінансовому обліку за рівнем доходності (витратності) інтелектуальні активи складають 12 % від всіх інтелектуальних авуарів без урахування їх можливостей капіталізуватися.
<i>Коефіцієнти структури *:</i>		
Коефіцієнт процесного капіталу (ПК)	$75,0:190,4=0,39$	Питома вага процесного капіталу у вигляді інформаційних систем та технологій в загальній оцінці всіх інтелектуальних авуарів підприємства складає 39 відсотків.
Коефіцієнт інноваційного капіталу (ІнК)	$53,0:190,4=0,28$	Питома вага інноваційного капіталу у вигляді інноваційної продукції в загальній оцінці всіх інтелектуальних авуарів підприємства складає 28 відсотків.
Коефіцієнт людського капіталу (ЛК)	$50,9:190,4=0,27$	Питома вага людського капіталу в загальній оцінці всіх інтелектуальних авуарів підприємства складає 27 відсотків.
Коефіцієнт клієнтського капіталу (КК)	$11,5:190,4=0,06$	Питома вага клієнтського капіталу у вигляді інформаційних ресурсів та визнаного як актив гудвілу в загальній оцінці всіх інтелектуальних авуарів підприємства складає 6 відсотків.
Співвідношення структурних складових інтелектуального капіталу (ІК), що зформовані за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел (ІКв/ІКз)	$85,5:104,9=0,82$	Співвідношення між частинами інтелектуального капіталу, що прирівнюється відповідно до власного та до залученого капіталу, складає 82 відсотки. За аналогією показники фінансового аналізу з такими значеннями характеризує досить високий рівень фінансування власних інтелектуальних авуарів.

(\*) при визначенні коефіцієнтів до розрахунку приймалися замість середньорічних даних дані на дату складання балансу.

Розглянута вище процедура аналізу показників модифікованого балансу за статтями інтелектуальних авуарів та капіталів дозволяє одночасно реалізувати «скандинавський підхід» в оцінці активів з відчутної вартості за якісними показниками та «американський підхід», який передбачає оцінку ресурсів без відчутної вартості з відображенням їх у балансі.

В той же час якість проведення аналізу інтелектуальних авуарів та капіталів (трендовий аналіз або розглянутий у статті аналіз коефіцієнтів) залежить від точності попередньо проведеної їх нефінансової оцінки, удосконалення методики якої є перспективним напрямом досліджень проблем управління інтелектуальним капіталом. Крім того, аналіз коефіцієнтів за статтями модифікованого балансу вимагає подальших напрацювань з метою встановлення їх нормативних значень.

#### Список використаних джерел:

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ успеха в новом тысячелетии / Э. Брукинг; пер. с англ. под ред. Л. Н. Ковалик – СПб, Питер, 2001. – 288 с.
2. Голяш І., Будник Л. Аналіз інтелектуального капіталу підприємства / І.Голяш, Л.Будник // Економічний аналіз. – 2010. – Випуск 7. – с. 254-256.
3. Гончаренко А. М., Григорук С. С. Аналіз структури інтелектуального капіталу / А.М. Гончаренко, С. С. Григорук // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – Випуск № 1 (11). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [file:///D:/eui\\_2014\\_1\\_29.pdf](file:///D:/eui_2014_1_29.pdf).
4. Грицьков Є. В. Оцінка інтелектуального капіталу будівельних підприємств: теоретико-методичні аспекти та особливості застосування / К. А. Мамонов, Є. В. Грицьков, Ю. Б. Радзінська. – Монографія. Особливості геоінформаційного моделювання, земельного адміністрування та оцінки міського середовища: монографія / К. А. Мамонов, В. Д. Шипулін, Є. І. Кучеренко та ін.; за заг. ред. К. А. Мамонова. – Х.: ФОП Панов А. М., 2015. – 250 с.
5. Денисова Ю. А. Оцінка інтелектуального капіталу промислового підприємства. [Електронний ресурс] / Ю. А. Денисова, О. В. Корнілова. –



Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=47483>.

6. Кендюхов О.В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом: Монографія / НАН України. Інститут економіки промисловості; ДонУЕП. – Донецьк: ДонУЕП, 2008. – 359 с.

7. Касич А.О., Хіміч І. Г. Теоретичні основи оцінки та обліку нематеріальних активів в Україні / А. О. Касич, І. Г. Хіміч // Вісник НТУ «ХП». – 2013. – ? 50 (1023). – с.61-67. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fa.ru/projects/mknrsa/skireports/3//Учет20и20аудит/Химич%20И.Г.pdf>.

8. П(с)БО 8 “Нематеріальні активи”, наказ Міністерства фінансів України від 18.10.99р., с. 242.

9. Платонов В.В. Интеллектуальный капитал : оценка и управление : учеб. пособие / В.В. Платонов. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 116 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://innovations2005.narod.ru/texts/Intellektualnij\\_kapital.pdf](http://innovations2005.narod.ru/texts/Intellektualnij_kapital.pdf).

10. Стюарт Томас А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.

11. L. Edvinsson, M. S. Malone (1997) Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value By Finding Its Hidden Brainpower (1st Ed.). – New York: HarperBusiness.

12. Tobin's Q data. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.goldeagle.com/gold\\_digest\\_99/crimi032399.html](http://www.goldeagle.com/gold_digest_99/crimi032399.html).

#### **4.2. Аналіз поширення інтегрованої звітності суб'єктів господарювання у світі**

Феномен інтегрованої звітності для вітчизняної практики впровадження полягає в тому, що досі невироблені єдині підходи щодо тих підприємств, які мають обов'язково складати таку звітність відповідно до організаційно-правової форми та/або сектору економіки, де провадить діяльність суб'єкт господарювання. Тому актуальним питанням буде аналіз розподілу підприємств, що складають інтегровану звітність відповідно до

Міжнародних основ інтегрованої звітності [1] (англ.: The International <IR> Framework) (надалі – <IRF>) за: а) організаційно-правовими формами; б) поширенням на континентах; в) секторами економіки.

За даними веб-сайту [http://examples.integratedreporting.org/all\\_organisations](http://examples.integratedreporting.org/all_organisations) станом на 15.12.2017 р. інтегровану звітність складало 191 підприємство з практично усіх континентів земної кулі, які складають таку звітність відповідно до <IRF> [1]. Структуру підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF> [1] в розрізі організаційно-правових форм наведено на рис. 4.1.



Рис. 4.1. Структура підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF> в розрізі організаційно-правових форм, (%)

Аналізуючи структуру підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF> в розрізі організаційно-правових форм, можна сказати, що абсолютним лідером щодо складання інтегрованої звітності є публічні акціонерні товариства (86,91 %), на другому місці знаходиться державний сектор (8,38 %), третє місце займають приватні підприємства (3,14 %). Інші види організаційно-правових форм складають інтегровану звітність вкрай рідко (1,57 %).

Структура підприємств - укладачів інтегрованої звітності за <IRF> за поширенням на континентах (рис. 4.2), свідчить що переважно інтегровану звітність за <IRF> [1] складають у Європі (50,26 %), на другому місці знаходиться Африка (23,04 %), на третьому Азія (13,09 %), далі Північна Америка (5,76 %), Австралія (4,71 %), Південна Америка (3,14 %).

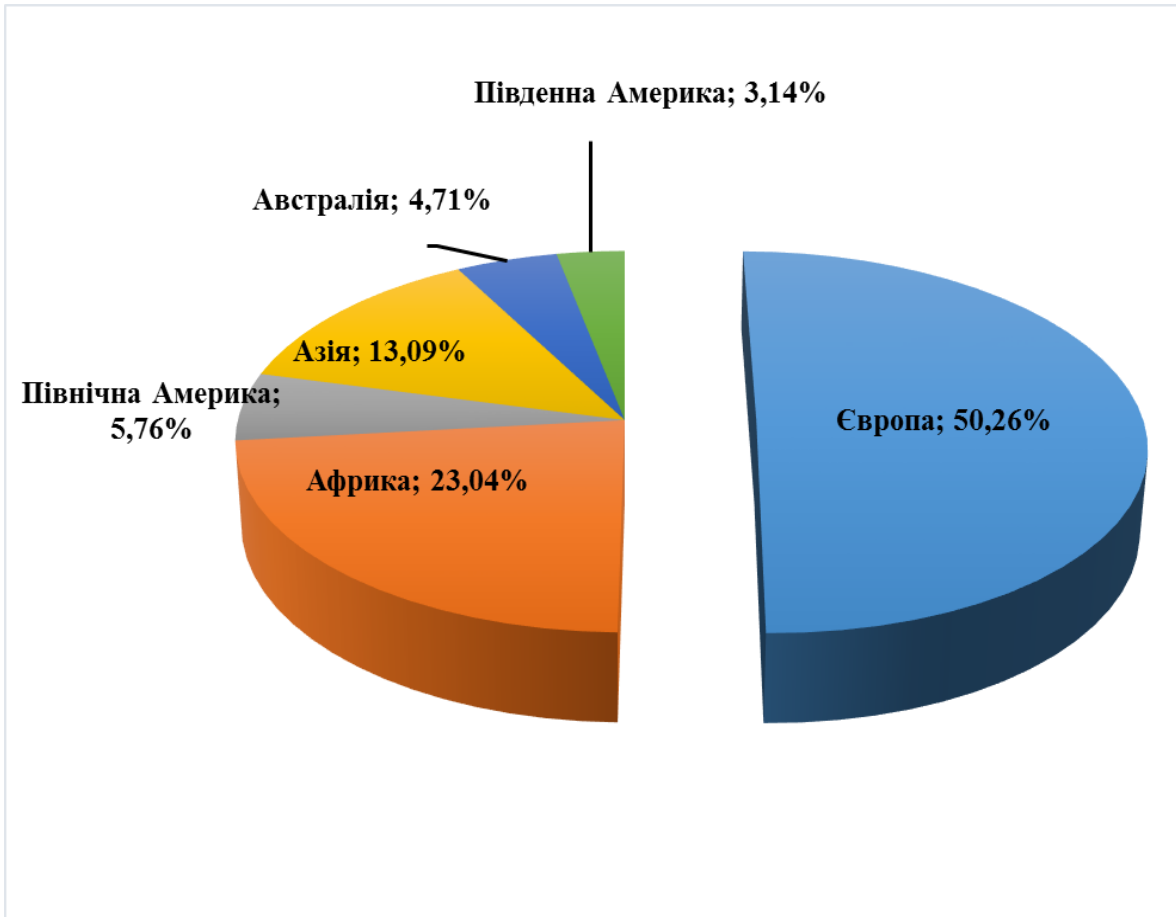


Рис. 4.2. Структура підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF> за поширенням на континентах

Аналізуючи частку секторів економіки (рис. 4.3), в яких ведуть діяльність підприємства, що складають інтегровану звітність за <IRF> [1], можна дійти висновку, що лідерами є сектор фінансових послуг (23,04 %), споживчих товарів (18,85 %), промисловості (14,14 %), видобувної промисловості (13,61 %), комунальних послуг (7,85 %), охорони здоров'я (5,76 %), нафти і газу та телекомунікацій (по 3,66 %), нерухомості та професійних послуг (по 3,14 %), технологій (2,62 %), державний сектор (0,52 %).

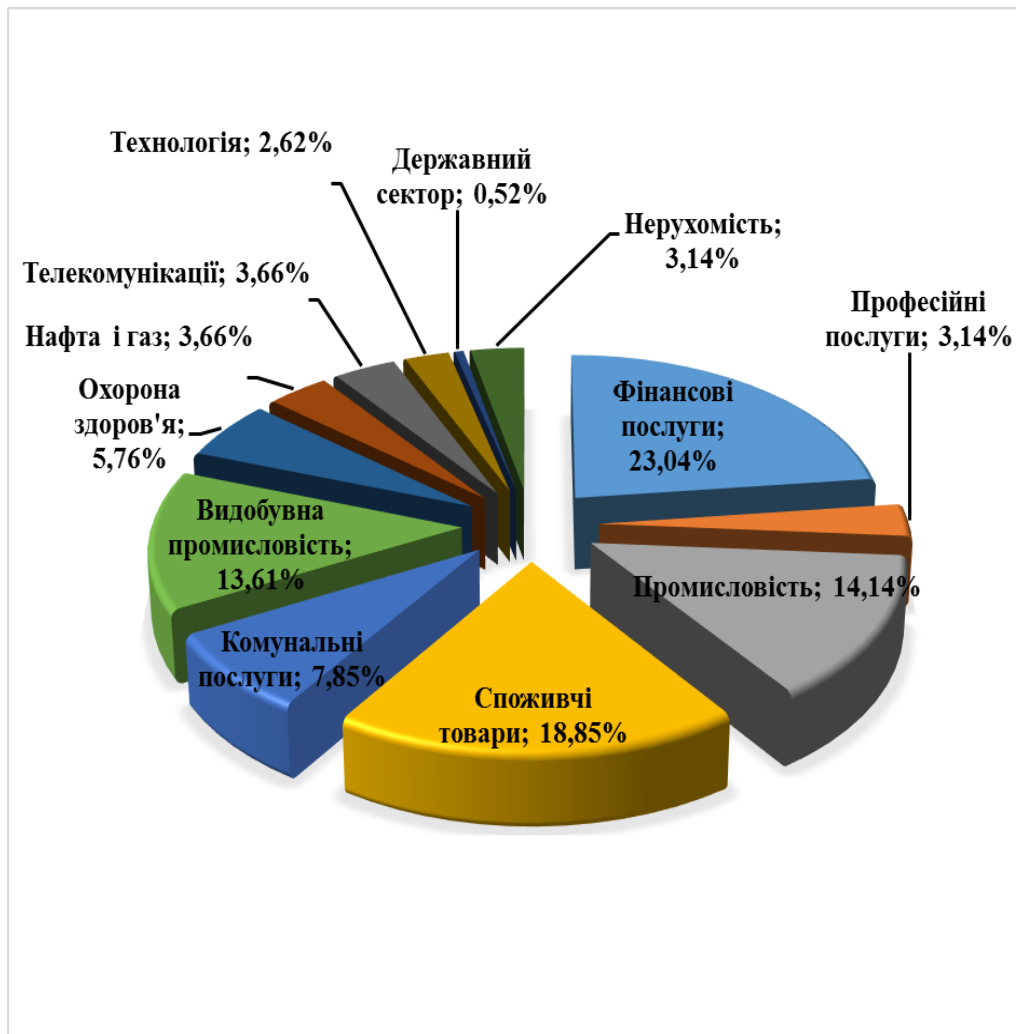


Рис. 4.3. Структура підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF> за секторами економіки, (%)

Відносно структури підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF>, що знаходяться на континенті Африка в розрізі організаційно-правових форм (рис. 4), необхідно зауважити, що публічні акціонерні товариства займають 95,45 %, а підприємства державного сектору 4,55 %, інших організаційно-правових форм підприємств, що складають інтегровану звітність на континенті Африка немає. Перше місце у структурі підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF>, що знаходяться на континенті Африка за секторами економіки (рис. 5), займає видобувна промисловість (23,00 %), друге фінансові послуги (21,00 %), третє споживчі товари (18,00 %), четверте промисловість (16,00 %), п'яте телекомунікації (9,00 %), шосте комунальні послуги (6,00 %), сьоме охорона здоров'я, нерухомість, професійні послуги та нафта і газ (по 2 % кожний сектор економіки).

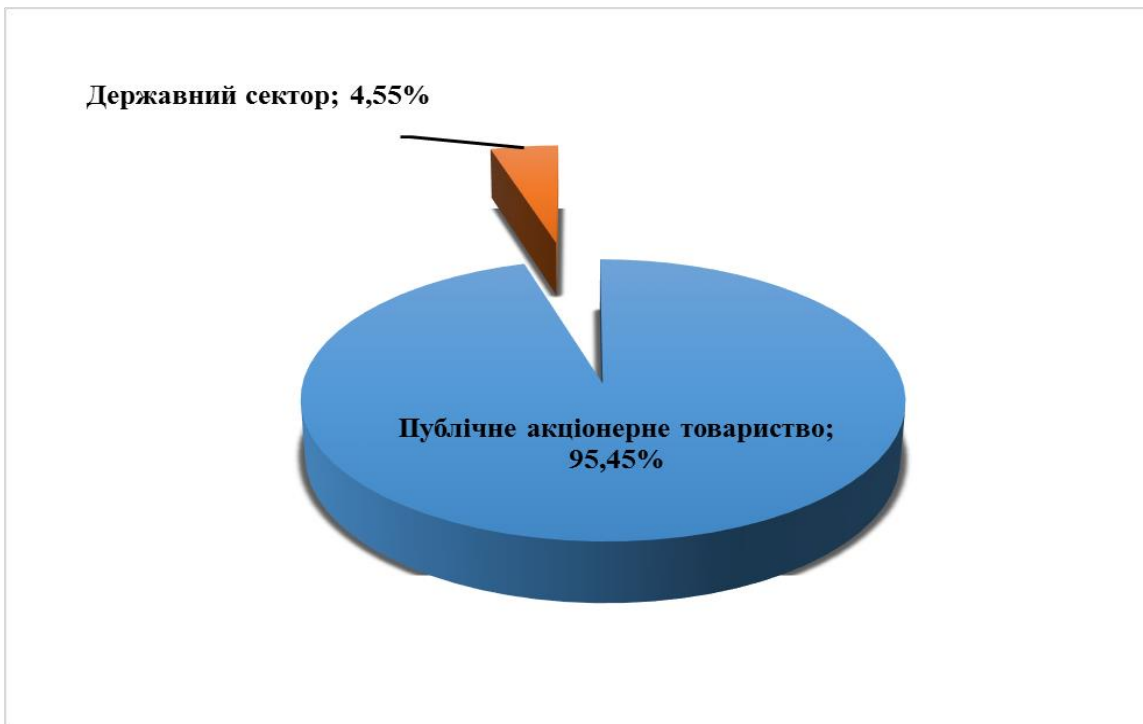


Рис. 4.4. Структура підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF>, що знаходяться на континенті Африка в розрізі організаційно-правових форм, (%)

На континенті Африка відсутні підприємства, що складають інтегровану звітність за <IRF> [1] та працюють у державному секторі економіки та у секторі технології.

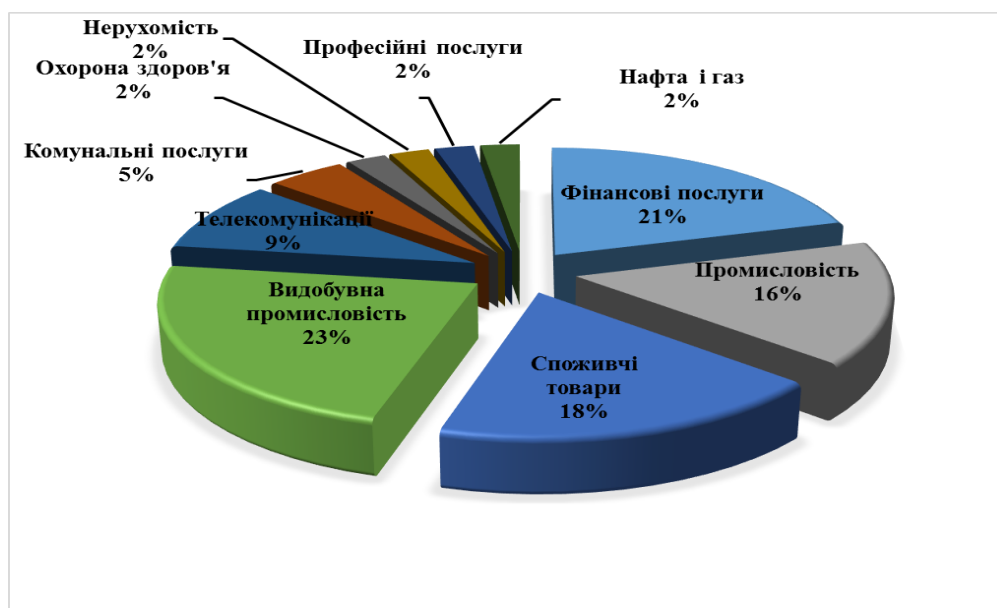


Рис. 4.5. Структура підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF>, що знаходяться на континенті Африка за секторами економіки, (%)

Аналізуючи структуру підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF>, що знаходяться на континенті Азія в розрізі організаційно-правових форм (рис. 4.6), можна сказати, що абсолютним лідером щодо складання інтегрованої звітності є публічні акціонерні товариства (80,00 %), на другому місці знаходиться державний сектор (12,00 %), третє місце займають приватні підприємства (8,2 %). Інших види організаційно-правових форм, що складають інтегровану звітність на континенті Африка відсутні.



Рис. 4.6. Структура підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF>, що знаходяться на континенті Азія в розрізі організаційно-правових форм, (%)

Перше місце у структурі підприємств - укладачів інтегрованої звітності за <IRF>, що знаходяться на континенті Азія за секторами економіки (рис. 4.7) займають фінансові послуги (24,00 %), друге промисловість (20,00 %), третє споживчі товари та охорона здоров'я (по 16,00 % кожний сектор економіки), четверте телекомунікації та видобувна промисловість (по 8,00 % кожний сектор економіки), п'яте нафта і газ та комунальні послуги (по 4,00 % кожний сектор економіки). На континенті Азія відсутні підприємства, що складають інтегровану звітність за <IRF> [1] та працюють у державному секторі економіки, секторі технології, нерухомості, професійних послуг.

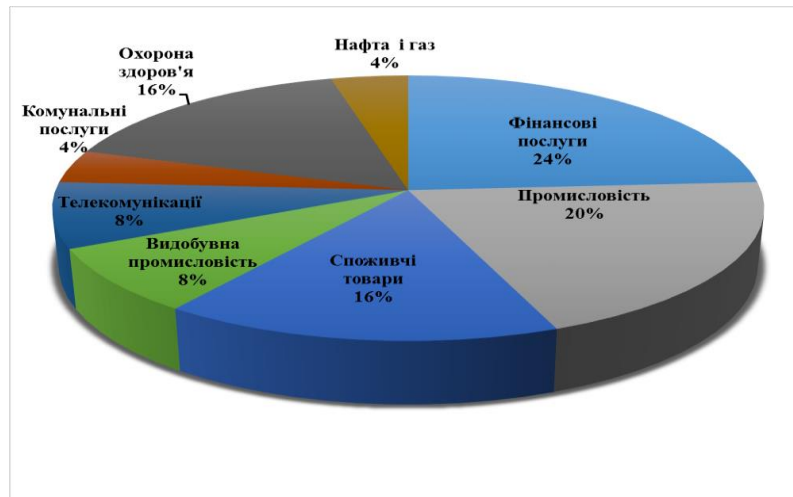


Рис. 4.7. Структура підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF>, що знаходяться на континенті Азія за секторами економіки, (%)

Відносно структури підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF>, що знаходяться на континенті Австралія в розрізі організаційно-правових форм (рис. 4.8), необхідно зауважити, що публічні акціонерні товариства займають 67,00 %, а підприємства державного сектору 22,00 %, інші організаційно-правові форми підприємств, що складають інтегровану звітність на континенті Австралія складають 11,00 %. Такої організаційно-правової форми підприємств, що складають інтегровану звітність на континенті Австралія як приватні підприємства немає.

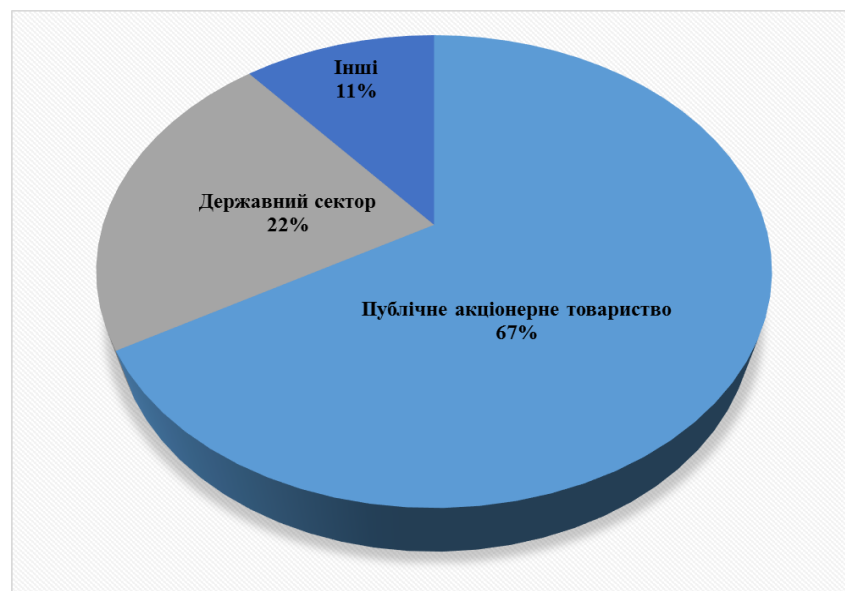


Рис. 4.8. Структура підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF>, що знаходяться на континенті Австралія в розрізі організаційно-правових форм, (%)

Перше місце у структурі підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF>, що знаходяться на континенті Австралія за секторами економіки (рис. 4.9), займають фінансові послуги (33,00 %), друге споживчі товари (22,00 %), третє комунальні послуги, нафта і газ, промисловість, професійні послуги (по 11,00 % кожний сектор економіки). На континенті Австралія відсутні підприємства, що складають інтегровану звітність за <IRF> [1] та працюють у державному секторі економіки, видобувній промисловості, секторі технології, нерухомості, охороні здоров'я, телекомунікаціях.

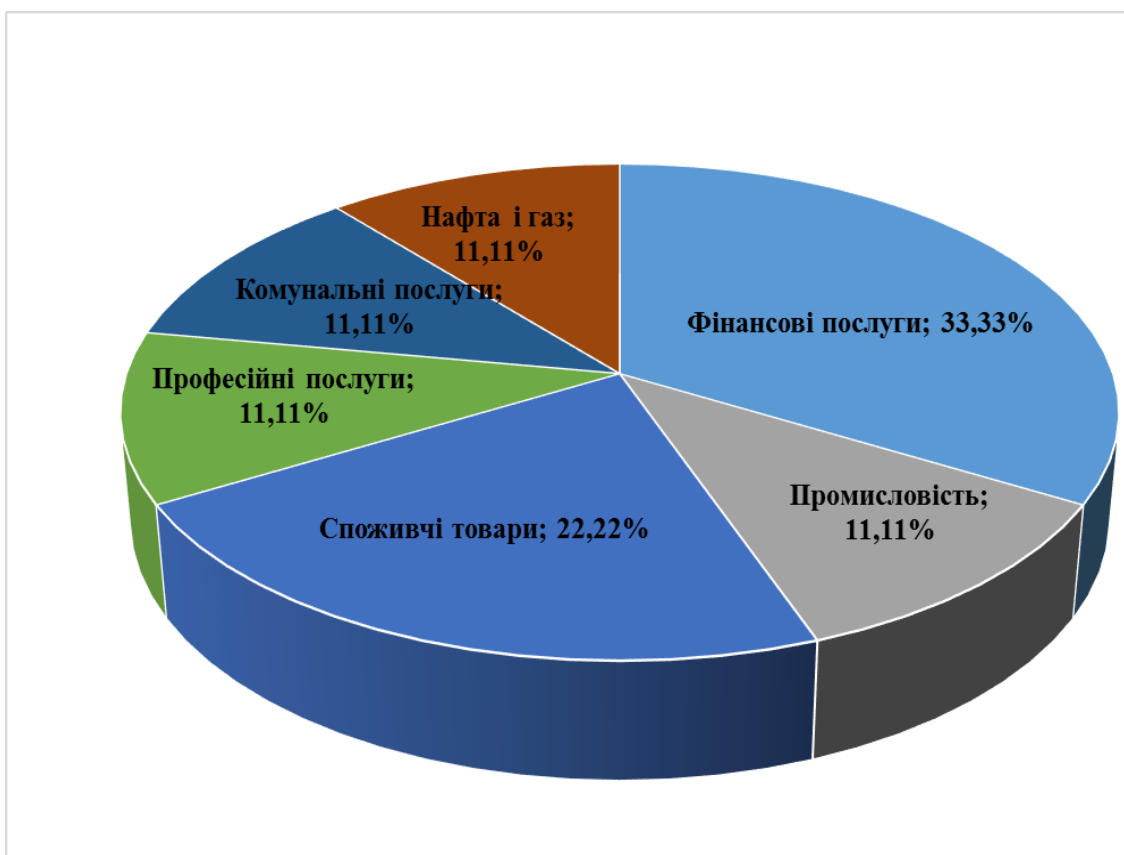


Рис. 4.9. Структура підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF>, що знаходяться на континенті Австралія за секторами економіки, (%)

Відносно структури підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF>, що знаходяться на континенті Європа в розрізі організаційно-правових форм (рис. 4.10), необхідно зауважити, що публічні акціонерні товариства займають 85,00 %, а підприємства державного сектору 10,00 %, приватні підприємства складають 3 %, інші організаційно-правові форми підприємств, що складають інтегровану звітність на континенті Європа складають 2,00 %.



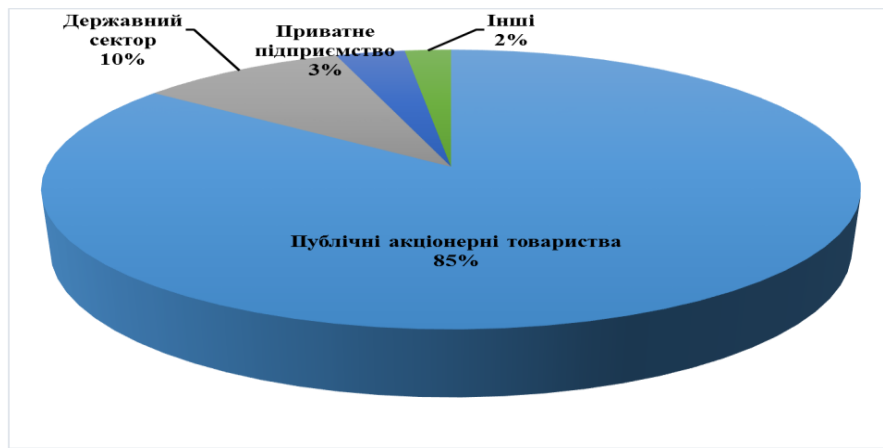


Рис. 4.10. Структура підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF>, що знаходяться на континенті Європа в розрізі організаційно-правових форм, (%)

Перше місце у структурі підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF>, що знаходяться на континенті Європа за секторами економіки (рис. 4.11) займають фінансові послуги (24,00 %), друге споживчі товари (18,00 %), третє промисловість, видобувна промисловість (по 13,00 % кожний сектор економіки), четверте комунальні послуги (10 %), п'яте охорона здоров'я (6 %), шосте нафта і газ, нерухомість, технологія (по 4 % кожний сектор економіки), сьоме професійні послуги (3 %), восьме телекомунікації (1 %). На континенті Європа відсутні підприємства, що складають інтегровану звітність за <IRF> [1] та працюють у державному секторі економіки.

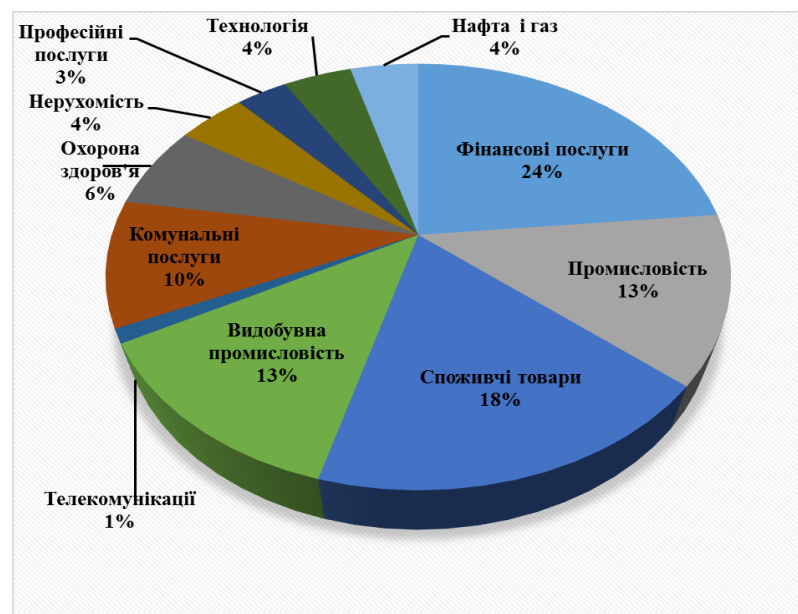


Рис. 4.11. Структура підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF>, що знаходяться на континенті Європа за секторами економіки, (%)

Відносно структури підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF>, що знаходяться на континенті Південна Америка в розрізі організаційно-правових форм (рис. 4.12), необхідно зауважити, що публічні акціонерні товариства займають 83,33 %, а приватні підприємства складають 16,67 %, державні підприємства та інші організаційно-правові форми підприємств, що складають інтегровану звітність на континенті Південна Америка відсутні.



Рис. 4.12. Структура підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF>, що знаходяться на континенті Південна Америка в розрізі організаційно-правових форм, (%)

Перше місце у структурі підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF>, що знаходяться на континенті Південна Америка за секторами економіки (рис. 4.13) займають фінансові послуги та споживчі товари (по 33 % кожний сектор економіки), друге видобувна промисловість та промисловість (по 17 % кожний сектор економіки). На континенті Європа відсутні підприємства, що складають інтегровану звітність за <IRF> [1] та працюють у державному секторі економіки, телекомунікаціях, комунальних послуг, охороні здоров'я, нерухомості, професійних послуг, технологій, нафти і газу.

Відносно структури підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF>, що знаходяться на континенті Північна Америка в розрізі організаційно-правових форм (рис. 4.14), необхідно зауважити, що публічні

акціонерні товариства займають 100,00 %, державні підприємства, приватні підприємства та інші організаційно-правові форми підприємств, що складають інтегровану звітність на континенті Північна Америка відсутні.

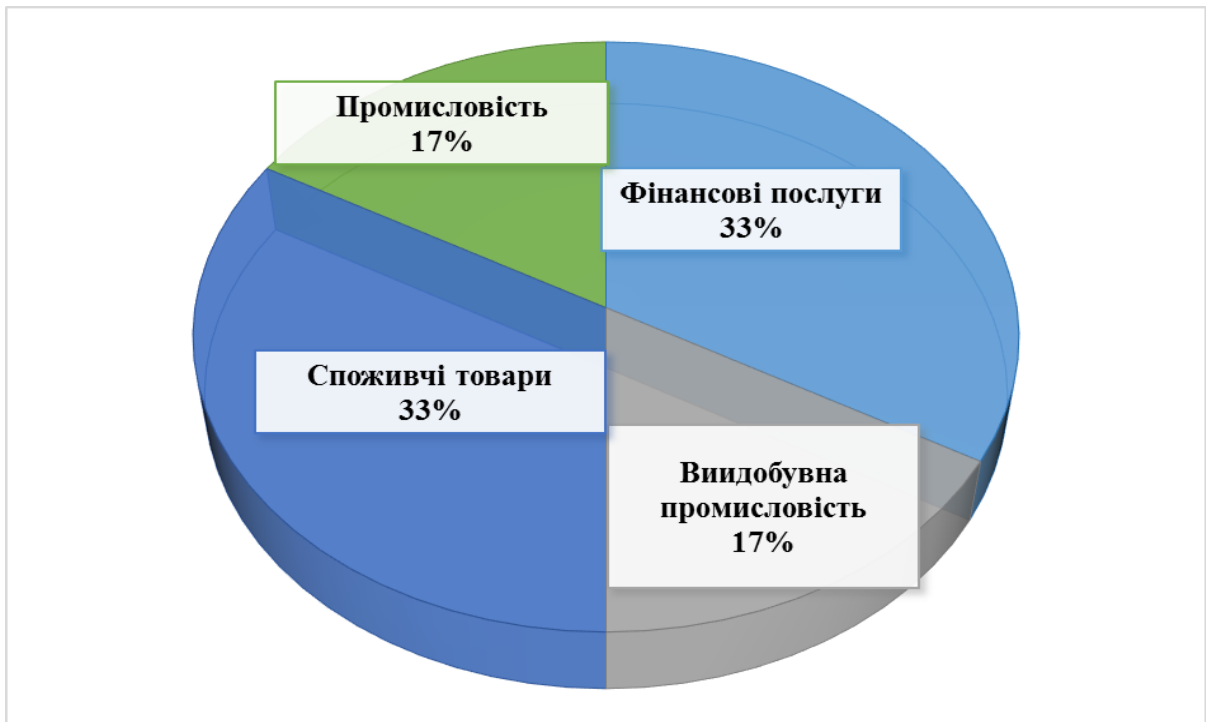


Рис. 4.13. Структура підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF>, що знаходяться на континенті Південна Америка за секторами економіки, (%)

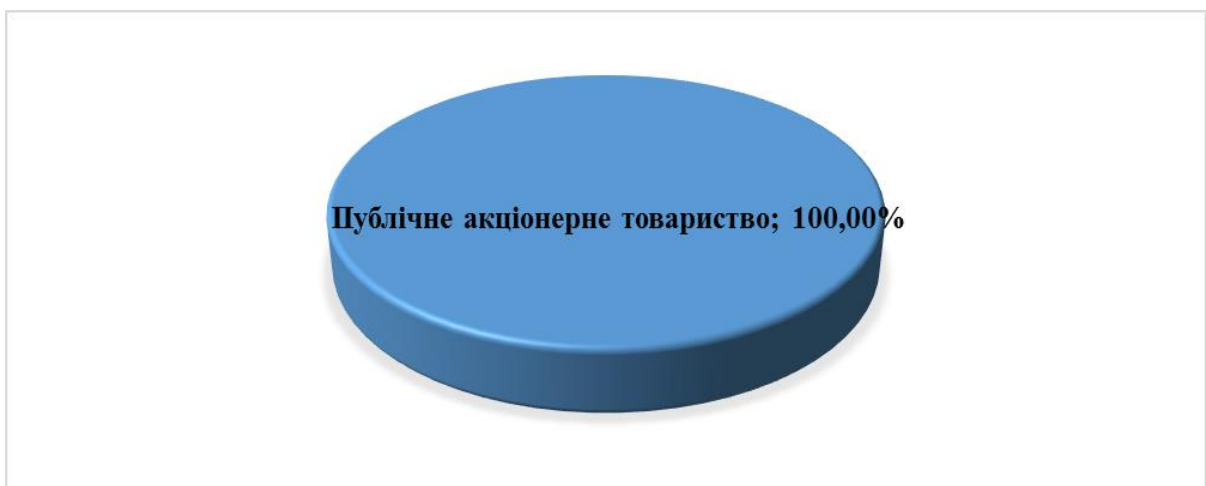


Рис. 4.14. Структура підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF>, що знаходяться на континенті

Північна Америка в розрізі організаційно-правових форм, (%)

Перше місце у структурі підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF>, що знаходяться на континенті Північна Америка за секторами

економіки (рис. 4.15) займають споживчі товари (34 %), друге комунальні послуги (22 %), третє видобувна промисловість, професійні послуги, фінансові послуги, технологія (по 11 % кожний сектор економіки). На континенті Північна Америка відсутні підприємства, що складають інтегровану звітність за <IRF> [1] та працюють у державному секторі економіки, телекомунікаціях, охороні здоров'я, нерухомості, професійних послуг, нафти і газу.

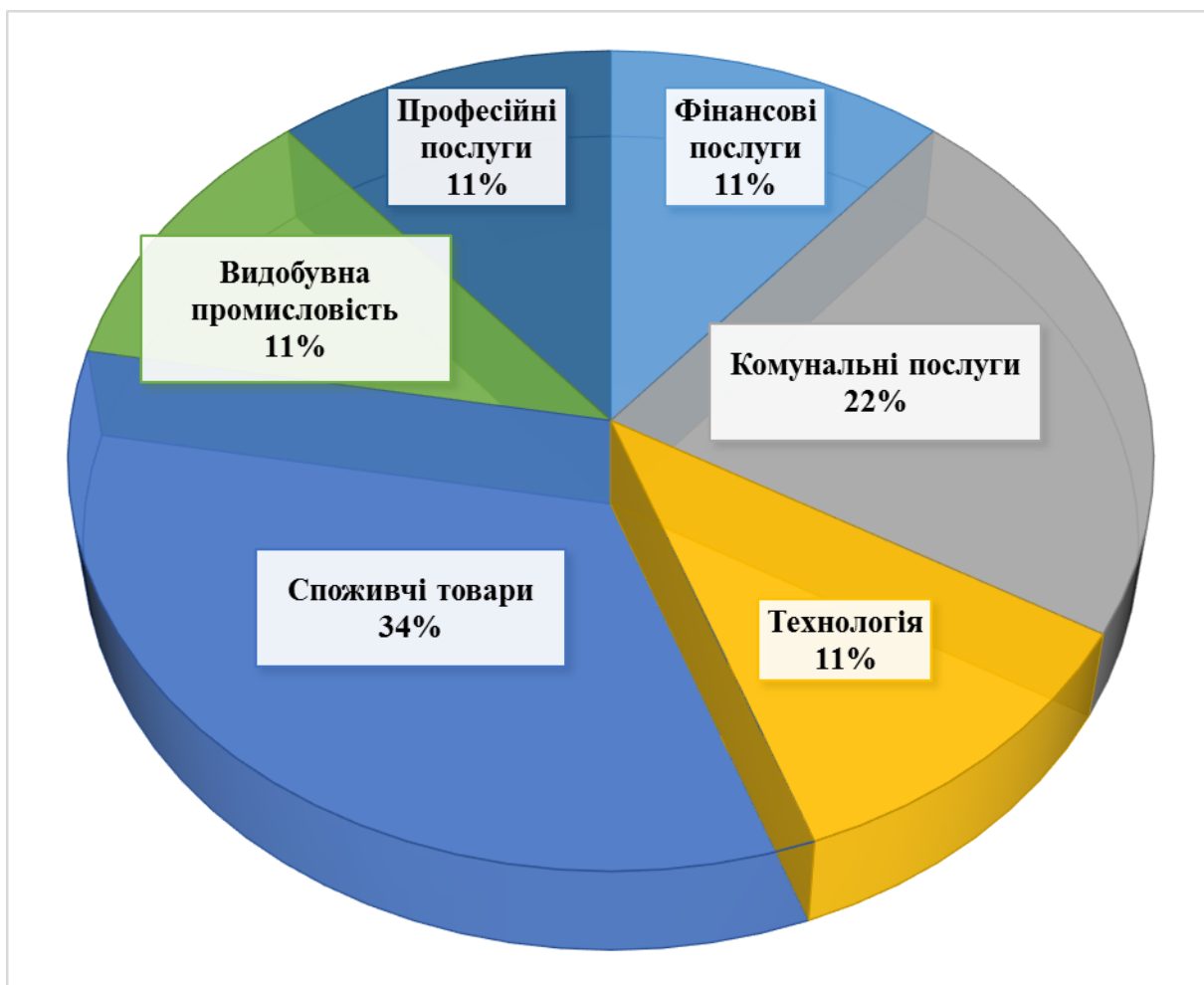


Рис. 4.15. Структура підприємств-укладачів інтегрованої звітності за <IRF>, що знаходяться на континенті Північна Америка за секторами економіки, (%)

Список використаних джерел:

1. The International <IR> Framework [Electronic resource]. – Mode of access: <https://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2013/12/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-2-1.pdf>.

### **4.3. Інформаційні та контрольні можливості обліку у забезпеченні економічних складових сталого розвитку**

Неможливо не помітити нову тенденцію економічної науки, яка будується на так званій «концепції сталого розвитку», коли науковці прагнуть показати її надзвичайну роль в економіці. Тенденція набрала такого розмаху, що зайняла важливе місце і в обліковій науці, про що свідчать численні дослідження учених у цій галузі знань. Та чи насправді концепція сталого розвитку може бути реалізованою у сучасній глобалізованій економіці, в умовах жорсткого накопичення капіталу і нещадної боротьби за ресурси? Яке місце в реалізації цієї концепції займає інформаційна та контрольна функції бухгалтерського обліку, і яким чином здійснюються ці функції? Пошук відповіді на поставлені питання і обумовив тему цієї статті, яка є актуальною та необхідною на сучасному етапі розвитку економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що зазначене питання розглядає багато учених економічної науки, зокрема: А.М. Вергун, І.О.Тарасенко в [1], В.М. Геєць, В.П. Александрова, Т.І. Артёмова, Ю.М.Бажал, О.І. Барановський у [2], В.В. Добровольський [3], В.М.Жук [4], В.М.Лебідь [5], Н.О.Лоханова [6], Г. Марушевський [7], В.П. Прадун [8], В.І.Пустовойт [9], Т.М.Сльозко [10], В.М. Трегобчук [11], В.В. Трофимова [12]. Науковці вказують на непересічне значення розробки концепції сталого розвитку та прийняття її за основу в економіці. Про це також йдеться і в базових документах, у яких викладені основні її принципи. Концепція сталого розвитку економіки визнана світовою спільнотою народів домінантною ідеологією розвитку людської цивілізації у XXI ст., стратегічним напрямом забезпечення матеріального, соціального і духовного прогресу суспільства. Необхідність переходу на модель сталого розвитку всіх країн світу об'єктивно зумовлена демографічним «вибухом», сучасною науково-технічною революцією, а також нинішнім

кризовим станом земної біосфери, істотним зниженням її відновлювальних, відтворювальних і асиміляційних можливостей внаслідок надмірних антропотехногенних навантажень на природу [11].

Однак ані в нормативних документах, ані в дискусіях навколо концепції ніхто не бачить, які серйозні перешкоди чи у локальному, чи у глобальному масштабі, постійно або час від часу стають на шляху її реалізації. Адже пройшов тривалий період від її прийняття з 1992 року (сьогодні вже 2017, тобто йде уже 25 рік), а концепція так і не реалізована. Виникає цілком справедливе запитання: якщо за четверть століття концепція і не досягла своєї мети, то, може, вона нездійсненна взагалі? Можливо, це більш утопічна концепція, ніж реальна?

Мета дослідження – аргументувати деяку сумнівність концепції сталого розвитку економіки та показати можливість реалізації тільки окремих її фрагментів у певні відрізки часу, в яких інформаційно-контрольна функція обліку сприяє цьому процесу.

Щоб виконати поставлене завдання, зупинимося спершу на визначенні понять. Як уже зазначалося, новий тренд в науці – це побудова досліджень на концепції сталого розвитку, прийнятій у 1992 р. міжнародною конференцією країн-членів ООН в Ріо-де-Жанейро, що рекомендувала її як основу для розвитку світової спільноти за принципом еволюції всієї природи.

Вважається, що концепція сталого розвитку – це системна суспільно-соціальна доктрина, яка спрямована на зміну стосунків людини і природи задля розширення можливостей економічного зростання, на створення скоординованої глобальної стратегії виживання людства, орієнтованої на збереження і відновлення природних спільнот у масштабах, необхідних для повернення до меж господарської місткості біосфери [12].

Під поняттям сталого розвитку розуміють процес розбудови держави на основі узгодження і гармонізації соціальної, економічної та екологічної складових з метою задоволення потреб сучасних і майбутніх поколінь. Основна мета сталого розвитку – забезпечення динамічного соціально-

економічного зростання, збереження якості навколишнього середовища і раціональне використання природно-ресурсного потенціалу, задоволення потреб сучасних і майбутніх поколінь через побудову високоефективної економічної системи, що стимулює екологічну сталість, продуктивну працю, науково-технічний прогрес, а також має соціальну спрямованість.

Найважливішими передумовами переходу до моделі сталого розвитку вважаються: (а) ефективне та екологічне функціонування економіки; (б) раціональне використання, збереження і відтворення природних ресурсів; (в) всебічна охорона навколишнього природного середовища; (г) стабілізація демографічної ситуації та чисельності населення і встановлення у суспільстві принципів соціальної справедливості; (д) розширення масштабів міжнародного співробітництва у сфері ефективного розв'язання соціально-економічних та ресурсо-екологічних проблем тощо. Однак, чи дозволяють існуючі сучасні економічні та політичні передумови досягнути цієї мети? Реалії свідчать, що не дозволяють. Спробуємо аргументувати цей висновок.

*Аргумент 1. Концепція сталого розвитку не може бути реалізована, оскільки вона вступає в протиріччя із економічним законом циклічності розвитку економіки.*

Відомо, що в економіці діє закон циклічності її розвитку, який у класичному сенсі включає чотири фази: криза (рецесія, спад), депресія (стагнація), пожвавлення, підйом (бум, пік), після чого знову неминуча криза. Сталий же розвиток економіки говорить сам за себе: сталий, тобто ані криз, ані спадів, ані депресій, ані підйомів. Весь час постійний розвиток за певним стабільним відсотком. Однак таке положення вступає в повне протиріччя з законом циклічності економічного розвитку.

Звідси виникає питання, тоді на основі чого базується розвиток сучасної економіки: чи на віковичному законі циклічності, який повністю заперечує безкінечно сталий розвиток; чи економіка розвивається за концепцією сталого розвитку, яка повністю відкидає закон циклічності? Відповідь на

поставлене питання ми можемо побачити на прикладі реальних подій, серед яких одні більше, а інші менше, впливають на економіку.

Розвиваючись за економічними законами, і зокрема за законом циклічності або так званого економічного циклу, економіка не може бути сталою за визначенням. Це пов'язано з тим, що економіка завжди балансує на грані сталості і спадання у кризу, і завжди існують чинники, які призводять до кризи. Із кризи економіка виходить поступово через стагнацію чи рецесію, а потім до підйому. І тільки на підйомі з'являється сталий розвиток, і тільки на деякий час. Тобто він може мати місце тільки у ті роки, коли економіка знаходиться в найкращому стані, а в роки стагнації чи кризи не може бути й мови про сталий розвиток.

Очевидно, що сталий розвиток може тривати недовго 10, 12, в кращому випадку 15-20 років, що також є суттєвим для розвитку, однак криза – це закономірне явище, яке повністю зруйнує цю сталість. Наприклад, сталий розвиток у 2008 році був повністю зруйнований фінансовою та економічною кризою, що почалася із-за перевищення кредитування економіки над можливостями його покриття. Вона продовжується й сьогодні, тільки до неї додалися нові фактори, про що йтиметься окремо. Все це свідчить про одне – сталий розвиток економіки не став законом економіки.

Однак в умовах циклічності економічного розвитку бухгалтерський облік завжди ефективно виконує свої інформаційні та контрольні функції, оскільки має такі особливі методи, які дозволяють йому реєструвати, узагальнювати, деталізувати, сортувати інформацію про діяльність підприємства, щоб надавати її зовнішнім і внутрішнім користувачам у вигляді звітності за їхніми запитами.

*Аргумент 2. Концепція сталого розвитку не узгоджується з практикою непомірного споживацького життя суспільства та веде до знищення природи.*

Сучасне людство живе в епоху споживання загалом, і непомірного споживання, зокрема, зупинити яке неможливо в принципі. У зв'язку з цим



концепція сталого розвитку не узгоджується з практикою такого споживацького життя суспільства.

Для того, щоб забезпечити її реалізацію, необхідно перебудувати менталітет людства. Як пише В.В. Добровольський, ще в середні віки Ж. Кельвін (1509-1564 рр. Франція) вважав найкращими такі людські риси, як помірність та бережливість, проповідував режим мирського аскетизму [3]. Однак реалії нам показують зовсім іншу людську істоту. Її розкриває В.І.Пустовойт, вказуючи, що всеїдний хижак *Homo sapiens*, отримавши розум внаслідок вимушеної адельфофагії у своїх предків, став активно використовувати його при реалізації хижацького відношення до всього живого, включаючи представників і свого виду [9].

Йдеться про те, що якщо до подолання канібалізму сильніші переможці поїдали слабших своїх опонентів у прямому сенсі, то тепер таке «поїдання» у переносному сенсі дозволено у війнах – узаконених убивствах, які вважаються одним із інструментів вирішення протиріч між країнами-опонентами.

Це один бік проблеми. З іншого боку, хижацьке споживання природних ресурсів уже призвело до потепління на планеті, у зв'язку з чим окремі ділянки землі перетворюються на пустелі та зруйновані місця. І в першому, і в другому випадку обставини показують, що людство у своїй діяльності йде не до сталого розвитку, а до цивілізаційної катастрофи. Із цього аргументу проривається наступний.

*Аргумент 3. За глобальних економічних та політичних протиріч сучасності сталий розвиток неможливий.*

Прагнення світової спільноти перейти до сталого розвитку базувалося на ідеї, що саме ця концепція стане основою розв'язання гострих соціально-економічних проблем. Однак, як видно з реалій, зростає зіткнення геополітичних і економічних інтересів між країнами, що реалізується через локальні війни та теракти, а це веде до міграції мільйонів біженців, спустошення країн. Яскравим прикладом цього є сьогодення російська агресія, яка не тільки вбиває українців та руйнує

економіку нашої країни, вона відкидає повністю сталий розвиток у глобальному масштабі.

Якщо цей процес продовжиться, він може охопити усю планету, а в умовах величезної кількості надсучасної зброї, у тім числі ядерної, ці події можуть зруйнувати не лише економіку окремих країн, а увесь світ. Хіба можна в таких умовах говорити про сталий розвиток?

*Аргумент 4. Концепція сталого розвитку не може стати основою розв'язання ресурсо-екологічних проблем.*

Стала економіка може розвиватися тільки на прозорих «правилах гри». Однак реалії свідчать зовсім про інше. Ні всередині багатьох країн, ні в глобальному масштабі немає чесних чи прозорих правил ведення бізнесу, а існує тіньова економіка, яка в нашій країні, за різними оцінками, складає від 50 до 70%. А там, де не діють прозорі правила гри (закони), неможливо досягти мети ані збереження ресурсів, ані інтенсивного розвитку економіки.

У таких економіках, по-перше, велика частка господарської діяльності підприємств не потрапляє в систему бухгалтерського обліку, оскільки вона знаходиться у так званій «тіні», чого неможливо проконтролювати.

По-друге, такий головний двигун економіки, яким є капітал; та кров економіки, якою є гроші, - вони виводяться з країни в різні офшорні зони, де вже працюють на економіки інших країн.

По-третє, в економіці процвітає корупція, пов'язана із крадіжками бюджетних коштів через різні схеми, які розробляють чиновники, що мають доступ до розподілу цих коштів. Вони за допомогою різного роду тендерів та інших механізмів разом із своїми бізнесменами проводять ці господарські операції.

По-четверте, крадуться величезні потоки грошей з бюджету через повернення податку на додану вартість (далі – ПДВ), чому можна запобігти, оскільки в ціні товарів закладений зовсім не податок на додану вартість, а податок з продаж, що було обґрунтовано мною у попередній статті [13]. Якби фахівці дослухалися до моїх пропозицій, то в одній із важливих частин економіки цей недолік міг бути давно подоланий, а

кошти йшли б на її розвиток. Можна назвати ще багато складових тіньової економіки, в усіх випадках вони її обезкровлюють, відбувається стагнація (коли ріст економіки знаходиться на дуже низькому рівні – 1-1,5%).

Економіка країни впадає в рецесію і цей процес може продовжуватися десятиліттями, а то й століттями.

На жаль, бізнесменам байдужа національна економіка, оскільки всі вони шукають всілякі можливості, як законними методами не сплачувати податки в бюджет та виводити гроші в офшорні зони і т. д. і т. п. А бізнесмени-злочинці взагалі вивозять із країни недозволені до експорту бурштин, ліс, метал, залишаючи після себе знищену землю та екологію на десятиліття. В цьому їм допомагає і саме населення, якому також байдужа і природа (ресурси економіки), і екологія (збереження ресурсів), оскільки кожен весну і осінь спостерігається страшна картина – спалюється усе живе обабіч доріг: трава, кущі, дерева, мілкі тваринки, мілкі пташки; горять болота і ліси з великими тваринами, великою птицею; дим від цього спалювання несумісний з екологією. А якщо врахувати ще торнадо, землетруси, повені, цунамі, атомні та інші техногенні катастрофи, то чи може бути у таких умовах сталий розвиток?

Однак у економіці у будь-яких умовах (чи то криза, чи стагнація, чи сталий розвиток) можна дуже ефективно використовувати бухгалтерський облік, який зі своїми інформаційними та контрольними можливостями дозволить стати на перепоні хоча б одного чинника, що руйнує сталий розвиток, – тіньової економіки. Саме такі його методи, як документація та інвентаризація, оцінка та калькуляція, рахунки і подвійний запис дозволяють надавати прозору інформацію користувачам, за якою можна контролювати кожен господарську операцію підприємства, що здійснюється як всередині країни, так і на митниці. Працювати за прозорими правилами гри можна тільки при застосуванні функції обліку самими підприємцями, а також контролюючими органами, оскільки саме дані бухгалтерського обліку стануть підставою для боротьби з протиправними діями бізнесменів та чиновників.

Для цього існує такий особливий метод перевірки документів, про який забувають у корупційній і тіньовій економіці. Він називається зустрічна перевірка або колація (зіставляти, звіряти). Все дуже просто: постачальник відвантажив матеріальні цінності покупцю, через банк має пройти оплата, причому мають бути виключно безготівкові розрахунки.

Тоді контролер перевіряє, що відправив постачальник, а що оприбуткував покупець, які суми пройшли через банк того і іншого, чи сплачений в бюджет ПДВ, чи відшкодований постачальнику ПДВ і в яких обсягах. Якщо ж між юридичними особами, в нашому випадку між постачальниками і покупцями, розрахунки проводитимуться готівкою, на що дав дозвіл Національний банк ще у 90-х роках минулого століття, і цей негативний чинник й досі не ліквідований, то у таких умовах всі ці перевірки будуть недосконалими, ненадійними і навіть неможливими.

У виконанні інформаційної та контрольної функцій бухгалтерського обліку надзвичайне значення мають сучасні інформаційні технології та повна його комп'ютеризація. Ці технології, з одного боку, дозволяють на кожному підприємстві надавати апарату управління оперативну та поточну інформацію про об'єкти обліку у будь-який час, щоб керівники різних підрозділів на їх основі могли своєчасно приймати відповідні управлінські рішення.

З іншого, саме комп'ютеризований облік робить усі економічні процеси прозорими, коли можна онлайн контролювати господарські операції не тільки представниками апарату управління підприємства, а й контролюючими інституціями. Наприклад, такий контроль може здійснювати податкова адміністрація, представники якої через комп'ютеризований облік та інформаційні технології будь-коли можуть зайти на сервер підконтрольного підприємства та перевірити будь-яку його господарську операцію онлайн.

Крім того, представники цієї контролюючої інституції можуть проводити колацію, тобто зустрічну перевірку однієї господарської операції, яка проходить у двох і більше контрагентів, і одночасно містить і сплату за цінності, і їх оприбуткування, і нарахування та сплати у бюджет ПДВ.

Також вони можуть проводити перевірку операцій, чи не оформляються вони фіктивними документами, щоб отримати справжнє відшкодування ПДВ з бюджету, хоч операція не здійснювалася. Таким чином, контролююча інституція може своєчасно зупинити ці операції і застосувати до винних осіб адміністративну чи кримінальну відповідальність.

Проведене дослідження дозволило, *по-перше*, аргументувати деяку сумнівність концепції сталого розвитку економіки та показати можливість реалізації тільки окремих її фрагментів у певні відрізки часу. *По-друге*, в дослідженні вдалося показати важливу роль бухгалтерського обліку у будь-яких фрагментах сталого розвитку, що базується на його унікальних методах для безперервного спостереження, вимірювання, фіксації та реєстрації. *По-третє*, вдалося довести, що інформаційні можливості бухгалтерського обліку, пропущені через комп'ютеризацію та інформаційні технології, дозволяють контролювати кожну господарську операцію підприємства в режимі онлайн, що дає змогу своєчасно зупинити будь-які протиправні дії бізнесменів та чиновників, приводячи, таким чином, економіку до більш-менш сталого розвитку.

#### Список використаних джерел:

1. Вергун А. М., Тарасенко І. О. Концепція сталого розвитку в умовах глобалізації // Вісник КНУТД 2014 №2 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://knutd.com.ua/publications/pdf/Visnyk/2014-2/207-218.pdf>

2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / НАН України; Інститут економічного прогнозування / Геєць В. М., Александрова В. П., Артёмова Т. І., Бажал Ю. М., Барановський О. І. / Відп. ред. В.М. Геєць. – К.: Інститут економічного прогнозування НАН України ; Фенікс, 2003. – 1008с.

3. Добровольський В.В. Екологічні знання. 2005р. // [Електронний ресурс]. Режим доступу://[http://pidruchniki.ws/15840720/ekologiya/ekologichni\\_znannya](http://pidruchniki.ws/15840720/ekologiya/ekologichni_znannya)

4. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: монографія / Жук В.М. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 648с.

5. Лебідь В.М. Організаційно-економічні основи інформаційно-аналітичного забезпечення екологічно-сталого розвитку: автореф. дис. канд. екон. наук.: 08.08.01 / МОН України, СДУ. – Суми, 2006.

6. Лоханова Н.О. Інтеграційні процеси в обліку в умовах інституціональних перетворень: монографія /Н.О.Лоханова. - Херсон: Вид. Грінь Д.С., 2012. – 399 с.

7. Марушевський Г. Пріоритети національної стратегії збалансованого (сталого) розвитку України: погляд НУО // Г. Марушевський, П. Павличенко, Т. Тимочко / Мат.Всеукраїнської конф.екологічної громадськості (29 листопада – 1 грудня 2002 р., м. Київ) // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.nesu.org.ua/upl/sd-priorities-ref1.pdf>

8. Прадун В.П. Сталий розвиток регіональних агропромислових комплексів / НАН України; Об'єднаний ін-т економіки / В.П. Прадун; Під ред. В.М. Трегобчука. – К. : ОІЕ НАН України, 2005. – 254 с.

9. Пустовойт В.І. Про роль адельфофагії у Homo sapiens в прийдешній загибелі людства // Гілея: науковий вісник. Зб. наук. пр. / Гол. ред. В.М. Вашкевич. – К.: ВІР УАН, 2012. – Випуск 65 (№10). – 640 с. – С. 215-221.

10. Сльозко Т.М. Деякі аргументи щодо сумнівності концепції сталого розвитку // Зб. наук. пр. та тез. наук. допов. за матеріалами III Міжнародної наук.-прак. конф.]. – Прага-Будапешт-Київ, – К.: НДІСР. – 2016. – 280 с. // [Електронний ресурс].–Режим доступу:<http://sried.in.ua/uploads/magazine/konf-05-2016.pdf>

11. Трегобчук В. Концепція сталого розвитку для України. – Вісник НАН України. — 2002. — N 2. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/all/herald/2002-02/7.htm>

12. Трофимова В.В. Концепція сталого розвитку як основа постіндустріальних моделей розвитку// [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://kdpu-nt.gov.ua/work/tsikl-naukovikh-prats-bukhgalterske-vidobrazhennya-ekologo-ekonomichnikh-protsesiv-u-konteksti->

13. Сльозко Т.М. Чи насправді ми сплачуємо податок з доданої вартості? // Економіка України. – 2005. – №8. – С. 57-61.

## РОЗДІЛ 5

### ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ШЛЯКРИЗОВОГО ВІДНОВЛЕННЯ

#### 5.1. Ekonomia pracy jako źródło siły ekonomicznej Międzymorz

Wiele okoliczności i wydarzeń wskazuje na tworzenie się sprzyjających warunków politycznych dla projektu trzech mórz (ABC), (Adriatyk, Bałtyk, Morze Czarne), czyli terytorium określanym nazwą „Międzymorze”. Obserwuje się aktywność środowiska Prezydenta RP A. Dudy oraz wypowiedzi premiera Węgier V. Orbana i prezydent Chorwacji K. Grabar-Kitarović wyraźnie zachęcające Polskę do działania w tym kierunku [Sosnowski, 2015]. Tym dążeniom sprzyja geopolityka amerykańska kreująca Polskę i Ukrainę jako kraje o rosnącym znaczeniu politycznym w Europie Środkowej. Wiąże się to z interesami USA, które są obecnie zbieżne z naturalnymi dążeniami Polski. Rodzą się jednak pytania:

- Jaka ekonomia będzie właściwą podstawą do zbudowania trwałej i niezależnej struktury geopolitycznej na obszarze Międzymorza?
- Czy sprzeczności, które niewątpliwie będą się ujawniały, nie zniweczą projektu?
- Czy poparcie amerykańskie i cel, jakim jest front antyrosyjski, stanowi wystarczającą podstawę do tego rodzaju konsolidacji?

Procesy globalizacji utraciły obecnie swój impet i pozytywne oczekiwania społeczne. Rozwijająca się wiedza geopolityczna zawiera ostrzeżenia przed nieuchronnie nadchodzącymi zmianami. W Polsce, przy głosach zachęty z niektórych państw Europy Centralnej, odżywa projekt geopolityczny Międzymorza. Rozważania zawarte w tym opracowaniu dotyczą ekonomii i rachunkowości w kontekście podstaw ekonomicznych formowania unii walutowej i ekonomicznej w Europie Środkowo - Wschodniej. Wskazuje się, że teoria integracyjnej strefy walutowej oraz ekonomia pracy może być atraktorem i

integratorem dla państw oraz źródłem siły nowej unii, a nie dyskryminatorem jakim jest strefa euro. Ekonomia pracy, w której nie pojawia się deficyt budżetowy a podatki są ograniczone, stwarza wyraźne przewagi państwom członkowskim.

Pozytywne oczekiwania i wyobrażenia o procesach i efektach globalizacji, po stosunkowo niedługim czasie przeobraziły się diametralnie do niechęci i wrogości licznych grup społecznych. Pisze o tym J. Stiglitz [2007, s. 7-73] faktycznie w całej książce, w której tytule znajdują się słowa o sprawiedliwej globalizacji. Ten autor i wielu innych, jak: G. Kołodko [2010, s. 88-100], J. Żyżyński [2010, s. 17-44], [Davar, 2011] podkreślają negatywną rolę, którą w procesach globalizacji spełnia daleka od uczciwej polityka i związany z nią neoliberalizm - narzucany przez hegemoną pogląd ekonomiczny.

Do analiz i wniosków formułowanych przez wspomnianych znanych uczonych, jak i wielu innych, dodam dwie ogólne obserwacje, które negatywnie wpływają na procesy globalizacji. Pierwsza to słabość i wadliwość podstawowych teorii ekonomicznych dotyczących kapitału, wartości i pieniędzy. Okazuje się, że w dziedzinie ekonomii nie ma ustalonego zbioru podstawowych kategorii naukowych, jak w naukach typu *science*, a kategorie kapitału, pracy, wartości i pieniędzy są traktowane dowolnie, czego ostatnim przykładem jest dzieło T. Piketty'ego [2015, s. 63-64], w którym autor przez kapitał rozumie aktywa i zasoby. Ten stan rzeczy w naukach ekonomicznych jest trudny do pojęcia, jeśli zauważymy, że od przynajmniej publikacji dzieła L. Pacioli'ego w 1494 roku mogło być jasne, że kapitał stanowi kategorię abstrakcyjną ucieleśnioną w aktywach. Ze zrozumienia kapitału wynika naukowe rozumienie szeregu powiązanych kategorii, jak: praca, wartość, aktywa, pieniądze.

Otoczają nas niezwykle obecnie osiągnięcia, jak samoloty pasażerskie i wojskowe, logistyka związana z lotnictwem, a nawet większe dokonania. Jeśli ludzie potrafili stworzyć tego rodzaju dzieła, wymagające precyzyjnych teorii, a ponadto ścisłych procedur i standardów, to jak to jest, że teorie ekonomiczne i zachowania ekonomistów są tak nieprofesjonalne a kryzysy pojawiają się jakby naturalnie i nikogo nie dziwią?



Druga obserwacja dotyczy politycznej poprawności, która jest tarczą ochronną dla narzucania i panowania fałszywych teorii i poglądów, głównie ekonomicznych. Po roku 1989 w Polsce polityczna poprawność została narzucona przez „wolne i różnorodne” media, które wychwalały „plan Balcerowicza” określając mianem „oszołomów” tych, którzy wyrażali jakiś sprzeciw. W sytuacji, gdy bardzo mały odsetek obywateli ma intelektualne możliwości, aby wyrazić sensowną opinię w sprawach gospodarczych, tego rodzaju szyderstwa zmuszają innych do milczenia. Zresztą, redaktorzy pracujący w mediach działają wybiórczo i dobierają rozmówców pod ustaloną tezę ekonomiczną czy polityczną. Sprawy istotne często pozostają nietknięte uczciwą dyskusją. Obecnie powstały dzieła o patologii transformacji [Kieżun, 2012] o bankach centralnych [Hongbing, 2010], [Szewczak, 2016], rozwinęły działalność portale społecznościowe, które przełamują hegemonię mediów głównego nurtu. Miało też miejsce zwycięstwo D. Trumpe w wyborach prezydenckich w USA ścierającego się w kampanii z mediami głównego nurtu. Jednak droga do rzetelnej teorii ekonomii jest wciąż daleka, a władanie umysłami przez tzw. „główny nurt” w małym stopniu zagrożone. Jest też oczywiste, że istnieją silne centra utrzymujące ten stan rzeczy, dysponujące potężnymi środkami militarnymi i informacyjnymi.

Jeśli oddzieli się naturalny rozwój handlu międzynarodowego, który postępuje dzięki technologii i pokojowym stosunkom na świecie, od procesów globalizacji, to przedstawiony stan rzeczy powoduje, że globalizacja sprowadza się głównie do poszerzania i obrony dominującej roli systemu „petrodolara” w światowym handlu i ekonomii<sup>1</sup>. Na to nie godzą się niezawisłe mocarstwa i związane z nimi państwa, prowadząc działania przeciwko dominacji systemu petrodolara, co wywołuje napięcia i konflikty, a także pojawiają się projekty geopolityczne. Pojawiają się tendencje do geopolitycznej integracji regionów globu w skali Eurazji i mniejszej, jak koncepcja Międzymorza, która wyrasta na podłożu bezpieczeństwa regionalnego.

---

<sup>1</sup> Istota systemu petrodolara polega na stosowaniu dolara do rozliczeń transakcji ropą naftową i wieloma surowcami. „...Rozliczanie ropy w dolarach stanowi o sile amerykańskiej waluty. W ten sposób generowany jest popyt na dolara, co pozwala mu pełnić rolę waluty rezerwowej. Jest to tzw. system petrodolara, zaprojektowany na początku lat 70-tych przez Henry’ego Kissingera, obecnego doradcę Donalda Trumpe ds. polityki zagranicznej. ...” (Niezależny Portal Finansowy, Independent Trader, dostęp 19, 02, 2017)

Polska jako ewentualny lider Międzymorza nie jest, jak wiadomo, źródłem siły ekonomicznej, informacyjnej i militarnej, więc rozwój tego projektu wymaga określenia dróg dochodzenia do potęgi uzasadniającej jej istnienie. W tym opracowaniu dąży się do wskazania źródeł atrakcyjności organizacji Międzymorza jako unii państw regionu trzech europejskich mórz: Adriatyk, Bałtyk, Czarne.

Jak wiadomo, teorię naukową konstytuuje spójny i logiczny układ precyzyjnie zdefiniowanych kategorii, zgodnych ze zbiorem zasad fundamentalnych [Dobija, 2015], który następnie stanowi podstawę do rozwiązywania problemów poznawczych i decyzyjnych w danej dziedzinie rzeczywistości. W teorii rachunkowości podwójnej można zidentyfikować układ konstytutywnych pojęć wynikających z zasady dualizmu, równoważnej podstawowej tożsamości rachunkowości. Jak wiadomo, u podstaw teorii i systemu rachunkowości podwójnej leży rozróżnienie kategorii aktywów i kapitału. Kapitał ujawnia się jako kategoria abstrakcyjna, w przeciwieństwie do głównie materialnych aktywów. Co ważne, dzięki temu rozróżnieniu możliwy stał się pomiar okresowego przyrostu kapitału, czyli zysku. Mimo to, Ch. Bliss [1975, s. 7], znany badacz kwestii kapitału stwierdził, że w ekonomii jeszcze nie osiągnięto zgodności co do rozumienia tej kategorii. Napisał „...*że kiedy ekonomiści osiągną zgodność w kwestii kapitału, to wkrótce osiągną zgodność we wszystkich innych kwestiach...*”. Wyraził też wątpliwość, czy ten stan zostanie osiągnięty w dającej się przewidzieć przyszłości. Jest to znaczący mankament teorii ekonomii.

Zgodnie z fundamentalną zasadą dualizmu, środki ekonomiczne [pojęcie pierwotne] są ujmowane dualnie jako wartość aktywów i wartość zawartego w nich abstrakcyjnego kapitału. Zasada dualizmu to zarazem podstawowe równanie rachunkowości, którego rozumienie wymaga znajomości wspomnianych kategorii naukowych, pochodnych od kapitału. Zasada dualizmu wskazuje, że w aktywach tkwi abstrakcyjny kapitał, czyli zdolność do wykonania pracy, bez którego aktywa tracą swój realny byt stając się złomem lub inną pozostałością. W przypadku samochodu jest to potencjał zdolności tego samochodu do wykonania pracy, do jeżdżenia i wykonywania usług

transportowych. Podobnie na pytanie o kapitał zawarty w gotówce jest jasna odpowiedź, jest to zdolność do nabywania potrzebnych aktywów.

Zdolność do wykonywania pracy jest kategorią potencjalną, a przez wykonywanie pracy ta abstrakcyjna i homogeniczna zdolność (kapitał) przenosi się do wytwarzanych przy jej udziale produktów. Jak wynika z określenia kapitału, kategoria pracy jest z nim ściśle związana. Praca jest transferem kapitału do obiektu pracy. Transportowany ładunek znajdzie się na półkach sklepowych dzięki pracy samochodu i ludzi; wszyscy przekazali część swojej zdolności do wykonania pracy obiektowi. Jak wiadomo, kategoria pracy jest mierzalna a miarą wartości pracy ludzkość posługuje się od przynajmniej III tysiąclecia p.n.e. [Jędrzejczyk i Dobija, 2011]. Mierzalność pracy zapewnia mierzalność kapitału i aktywów.

Analiza zasady dualizmu i wynikającego z niej zestawienia bilansowego [Kurek i Dobija, 2013a, 2013b] prowadzi do podstawowego układu kategorii ekonomicznych, który jest konstytutywny dla teorii rachunkowości i ekonomii.

Kategoria	Wyjaśnienie
Kapitał	Abstrakcyjna, potencjalna zdolność obiektu do wykonywania pracy.
Praca	Transfer kapitału z lokalizacji wyjściowej do obiektów przeznaczenia. Kategoria mierzalna w jednostkach pracy. Jednostka pracy = jednostka mocy $\times$ liczba jednostek czasu pracy.

Wartość	Wartość określa koncentracja kapitału w obiekcie. Miara wartości jest liczbą rzeczywistą i dodatnią spełniająca postulaty miary [addytywność i monotoniczność]. Typy miar: wartość wymienna, wartość kosztowa, terażniejsza wartość strumienia wpływów, i inne.
---------	---

Pieniądze	Należności za pracę wyrażone w jednostkach pieniężnych. Kategoria ekonomiczno – prawna określająca bezwarunkowe prawo do otrzymania równowartości.
-----------	--

Jednostka pieniężna	Określony ułamek jednostki pracy stosowany w danej gospodarce.
---------------------	--

Aktywa Materialne i niematerialne obiekty, które charakteryzuje mierzalna w jednostkach pieniężnych koncentracja kapitału.

Stała ekonomiczna p Liczba określająca potencjalne średnie tempo wzrostu kapitału w gospodarowaniu [ $p = 0,08$  [1/rok]]. Kwantyfikuje, między innymi, wpływ sił Natury na wzrost ekonomiczny [Kurek, 2011].

Zasoby Środki ekonomiczne o nieokreślonej zawartości kapitału, zatem niemierzalne. Zasoby są jedynie policzalne w jednostkach naturalnych.

Dodajmy, że podstawowy model zmian kapitału, to formuła procentu składanego uzupełniona o wyjaśnienia struktury stopy zmian kapitału początkowego wraz z upływem czasu [Dobija, 2010, 21-49].

Powyższy, logiczny układ pojęć jest konstytutywny dla teorii rachunkowości i podobną rolę powinien spełniać w ekonomii. Powstaje pytanie dlaczego tej zgodności wciąż brakuje? Dlaczego wielu ekonomistów, autorzy teorii wzrostu przez kapitał rozumieją aktywa i ewentualnie zasoby? Czyż jednoznacznie pozytywne opinie historyków [Rosenbrg i Birdzel, 1994, s 186-189], wskazujące na rachunkowość podwójną jako znaczący czynnik rozwoju gospodarki i kapitalizmu są błahe? Czy autorytet uczonych, jak [Cayley, 1894], który wprowadził liczby zespolone i rozwinął teorię funkcji analitycznych, a zarazem jest autorem podręcznika do rachunkowości, tak mało znaczą dla ekonomistów? Wykazano niezbicie, że teoria rachunkowości jest zgodna z zasadami fundamentalnymi, które leżą u podstaw nauk objaśniających naturę rzeczywistości, wskazano na istnienie stałej ekonomicznej, a absolutna praktyczność rachunkowości jest jej ostatecznym potwierdzeniem. S. Wallman [1995] wskazuje, że rachunkowość jest ostoją kapitalizmu i demokracji. Czy kapitalizm i rozwój ekonomiczny mógłby się obyć bez systemowego pomiaru zysku a giełdy bez sprawozdawczości finansowej?

Fundamentalna tożsamość rachunkowości jest podstawą sytemu pomiaru okresowego zysku. Ustanawia ona, że w aktywach jest ucieleśniony mierzalny lecz abstrakcyjny kapitał, którego koncentracja określa wartość aktywu. Z tej tożsamości wynika bezpośrednio ważna zasada kosztu historycznego [Ijiri,

1999, s 181] i zapis podwójny operacji gospodarczych. Co więcej, Y. Ijiri [1999, s 185] zauważa, że teoria wartości oparta na pojęciu użyteczności stosowana w teorii ekonomii (bez praktycznych zastosowań) nawiązuje do produktu, a nie do nakładów, co jest podstawą rachunkowości podwójnej. Z kolei nakłady to zawsze praca ucieleśniona w aktywach bądź w zapisach należności za pracę. Dlatego ekonomia jako pewna nadbudowa rachunkowości wynikająca konsekwentnie z przedstawionego układu pojęć, to ekonomia skoncentrowana na nakładach, czyli ekonomia pracy.

Wymownym przykładem braku zgodności pojęć, a nawet zamieszania w dyskursie ekonomicznym, jest dzieło T. Piketty'ego [2015]. Autor wprowadza swoje określenie kapitału poświęcając temu zagadnieniu podrozdział 1.3 [s. 63-64] zatytułowany „Co to jest kapitał?”

...Przede wszystkim, kiedy w tej książce mówimy o „kapitale”, bez dodatkowych określeń, to wyłączamy to, co ekonomiści często nazywają – według nas nieprawidłowo – „kapitałem ludzkim”, to znaczy siłę pracy, kwalifikacji, przygotowania, zdolności indywidualnych. W ramach tej książki kapitał jest określony jako całość aktywów „pozaludzkich”, które mogą być posiadane i wymieniane na rynku. Kapitał obejmuje w szczególności całość kapitału nieruchomości [budynki, domy] używanego do mieszkania oraz kapitału finansowego i organizacyjnego [budynki, wyposażenie, maszyny, patenty, itp.] wykorzystywanego przez przedsiębiorstwa i administracje. ...

Dalsze rozważania T. Piketty'ego [2015, s. 612-722] dotyczące nakładania podatków dla zmniejszania nierówności majątkowych, dla niwelacji deficytu i zadłużenia publicznego budzą zasadniczy sprzeciw. Autor nie dostrzega istotnych opracowań w tej dziedzinie jak (Dobija, 2007) i rozwija własne koncepcje. Dzieło tego erudyty ukazuje jednak, że nie wychodząc z logicznego układu pojęć podstawowych, można dojść do różnych wyników (z nieprawdy może wszystko wynikać, tak prawda jak i nieprawda). Autor nie posługuje się naukową kategorią pracy, więc nie rozumie, że praca sama się finansuje, ponieważ to praca tworzy pieniądze. Deficyty budżetowe i wysokie obciążenia

podatkowe [ale wciąż niewystarczające] istnieją dlatego, że wynagrodzenia w sektorze budżetowym gospodarki opłaca się z podatków, a nie w drodze samofinansowania, co wyjaśnia się od przynajmniej 2005 roku [Dobija, 2005]. Proponowanie podatków jest rozwiązaniem trywialnym i w kontekście rozważań T. Piketty'ego ukazuje głównie ogromną słabość naukowych podstaw.

T. Piketty jest współczesnym autorem, natomiast brak poprawnego rozumienia kapitału jest od dawna znaną cechą w myśli ekonomicznej. Brak respektu do fundamentalnej zasady dualizmu jest już obecny w dziełach Marksa i nie omija autorów teorii wzrostu, z czołowym liderem R.M. Solowem [1956]. Wciąż, po mnogości publikacji wyjaśniających naturę kapitału, co naturalnie prowadzi do ekonomii pracy, autorzy przez kapitał rozumieją aktywa i nie dostrzegają ograniczeń z tego wynikających. D. Romer [2015] krytykując u innych brak precyzji w matematycznym opisie, sam jest daleki od skojarzenia, że nie posługuje się naukową kategorią pracy, co blokuje poznanie związku między płacą i naturą pieniędzy, uniemożliwiając stworzenie ekonomii bez deficytu budżetowego i z bardzo ograniczonymi podatkami. Twierdzi natomiast, że kategoria kapitału jest precyzyjnie wyjaśniona w równaniach R. Solowa! U. Zagóra-Jonszta [2014] analizując zagadnienie wartości w piśmiennictwie ekonomicznym wskazuje, że ta kategoria staje coraz bardziej względna i rozmyta i obecnie straciła dawne mocne znaczenie w ekonomii.

Współczesne gospodarki, w której giełdy generują głównie straty, są w permanentnym kryzysie, na czym tracą inwestorzy, co jest szczególnie bolesne dla funduszy emerytalnych. Do tego dochodzi kwestia deflacji, którą przewycięża się zwiększonymi emisjami pieniądza. Tych emisji gospodarki nie absorbują w pełni, stąd bliskie zeru stopy procentowe, co z kolei wpływa niekorzystnie na stan giełd i gospodarke. Kryzys jest obecny w teorii ekonomii, o czym jest przekonanych wielu autorów, jak: [Roubini, Mihm, 2011, s. 59-60], [Kołodko, 2011] i inni. Wyjście z tej sytuacji jest uwarunkowane przyjęciem wyżej przedstawionego układu podstawowych kategorii, czego konsekwencją jest ekonomia pracy zintegrowana z teorią rachunkowości. Akceptacja

przedstawionego układu pojęć nie jest kwestią wolnego wyboru ani dobrej woli, lecz opowiedzenia się po stronie nauki. Nie potrzeba szczególnej innowacyjności w myśleniu, lecz konsekwentnego podążania drogą prawdy i służby, zamiast naśladownictwa fałszywych autorytetów.

Zrozumienie kapitału i komplementarnej kategorii pracy prowadzi do ujawnienia znakomitej cechy gospodarki towarowo-pieniężnej [GTP]. Praca transferuje kapitał z jednego obiektu [ludzie, urządzenia] do obiektów pracy. Miara koncentracji kapitału w obiekcie określa jego wartość kosztową, wymienną bądź inną w zależności od sposobu i kontekstu pomiaru. Istotą gospodarki są wymiany i one są przedmiotem ekonomicznych badań. Co zatem uzyskuje pracownik w wyniku wymiany swojego kapitału ludzkiego transferując go w procesie pracy? Powiemy pieniądze, ale faktycznie w GTP dostaje zapewnienie otrzymania równowartości, czyli należności z tytułu pracy. Te należności są przedmiotem wymiany na produkty. Ujawnia się tutaj fakt, że to praca jest źródłem pieniędzy i ona tworzy pieniądze; należności za pracę, które następnie wymienia się na potrzebne produkty.

Ujawnia się także drugi ważny fakt, że praca sama się finansuje. Jest to oczywiste w przypadku przedsiębiorstw, gdzie koszty pracy są elementem wartości kosztowej produktów, którą w normalnych warunkach pokrywa cena sprzedaży. Poza odpowiednią sumą kapitału obrotowego, nie potrzeba niczego aby toczył się proces produkcji i sprzedaży, ponieważ praca sfinansowała się sama przez przychody ze sprzedaży. Ponadto, praca wytworzyła należności za pracę, czyli pieniądze i popyt na produkty. Ten fakt jest przedmiotem prawa Saya [Baumol, 1999], które głosi, że produkcja sama generuje potrzebny popyt. Oczywiście prawo Saya może działać tylko w poprawnie funkcjonującej GTP, jeśli płace są godziwe [Kozioł, 2014], [Renkas, 2012, 2016], w sensie równowartości wykonywanej pracy, a ceny odpowiadają niezbędnym nakładom i godziwym zyskom, co bynajmniej nie jest regułą.

Z makroekonomicznego punktu widzenia wykonywana praca uruchamia dwa strumienie wartości: kosztów pracy i należności za pracę [schemat 1]. To jest istota

poprawnie rozumianej GTP, a nie takiej, w której pieniądź wytwarzają określone ośrodki bez związku z procesem pracy. W tego rodzaju gospodarce niewłaściwie rozwiązano problem finansowania wynagrodzeń pracowników sektora budżetowego [PSB]. Brak rozumienia abstrakcyjnej natury pieniądza doprowadził do finansowania płac sektora budżetowego z podatków, ponieważ przy materialnym postrzeganiu pieniądza, żeby coś komuś dać, trzeba to wcześniej komuś zabrać.

Poprawne rozumienie pieniądza i GTP pozwala na rozwiązanie bezpodatkowe. Godziwe wynagrodzenia w przypadku PSB, czyli zapis należności za pracę musi dokonywać odpowiednia instytucja państwowa. Ta instytucja to Bank Centralny, który po zmianach stanie się płatnikiem wynagrodzeń dla PSB i kontrolerem produktywności pracy [Dobija, 2011, 2016]. Reforma Banku Centralnego stwarzająca naukowe podstawy działania tej instytucji polega zatem na zaprzestaniu emisji pieniądza, czyli działalności niezgodnej z fundamentalnymi zasadami nauki; te działania to próba tworzenia kapitału z niczego. Zamiast tego ta instytucja ma wyłączne prawo zapisu należności za pracę wykonywaną przez PSB. Oprócz spełniania funkcji płatnika, zreformowany bank centralny będzie instytucją kontrolującą równowagę makroekonomiczną, w szczególności utrzymującą stałą wartość jednostki pieniężnej. Osiągnie ten stan przez kontrolę inflacji i deflacji, czyli przez nie dopuszczanie do zmniejszania produktywności pracy i kontrolę odpowiedniej wielkości kredytu. Szacunkowe efekty zastosowania samofinansowania pracy ujawnia tabela 5.1.

Tabela 5.1

Produktywność pracy i szacunkowe efekty samofinansowania pracy

Kraj	Polska		USA	
	2015	2016	2015	2016
Rok	zł	zł	USD	USD
-				
Realne PKB	1 791 mld	1 841 mld	18 037 mld	18380 mld
Koszty pracy	891 773 mln	920 004 mln	4996 mld	5090 mld
Wskaźnik Q	2.001	2.001	3.611	3.611
Koszty pracy opłacane z podatków	$0,23 \times 891773 = 205\ 108$ mln	$0,23 \times 920\ 004 = 211\ 609$ mln	$0,20 \times 4996 = 999$ mld	$0,20 \times 5090 = 1018$ mld
Deficyt budżetowy	50 000 mln	50 000 mln	439 mld	552 mld
Minus wpływy z banku centralnego	9 000 mln	9 000 mln	95 000 mln	95 000 mln
Nadwyżka	146 108 mln	152 609 mln	465 mld	371 mld

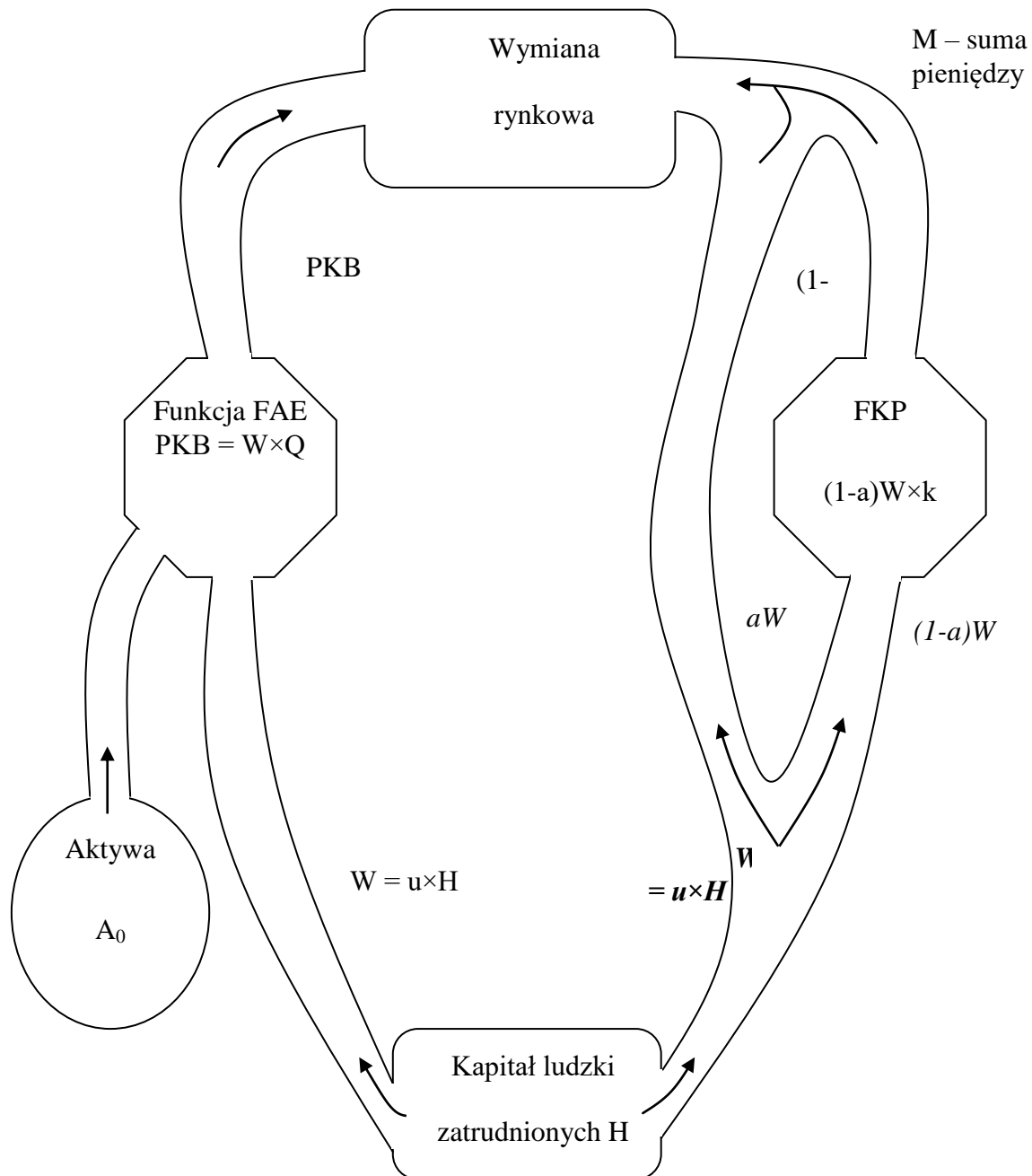


Zródła:<http://www.statista.com/statistics/263591/gross-domestic-product-gdp-of-the-united-states/> Joint Statement of Treasury Secretary Jacob J. Lew and Office of Management and Budget Director Shaun Donovan on Budget Results for Fiscal Year 2014, <http://www.treasury.gov/press-center/press-releases/Pages/jl2664.aspx>, Access date 2016-06-08

Korzyści ekonomiczne wykazane w tabeli 1 są poważne; gospodarka nie musi mieć deficytu a podatki mogą być obniżone, bądź wykorzystane na cele rozwojowe. Podatki są potrzebne tylko do finansowania aktywów w sektorze budżetowym. Nie bez znaczenia jest też wymowa tych zmian. Ukazuje ona, że to praca ludzka zmienia rzeczywistość w określonym kierunku a na dodatek generuje pieniądze. Ujawnia się, że rezygnując z zakłóceń wywoływanych działalnością obecnych banków centralnych, GTP jest cennym narzędziem teoretycznym i praktycznym. Prawdą jest też, że istota GTP była znana od zarania cywilizacji [Dobija, 2015] a zakłócenia wprowadziły pieniądź kruszcowy i wadliwe usytuowanie instytucji banku centralnego.

Rola równania wymiany produktów na pieniądze jest dobrze znana w teorii GTP. Rzecz jednak w tym, że materialne postrzeganie pieniędzy prowadzi do wadliwego równania wymiany z błędną kategorią „ilości pieniądza” (Dobija, 2011). Istotą gospodarki towarowo-pieniężnej jest to, że praca zatrudnionych uruchamia bieg dwóch strumieni; produktów i pieniędzy (należności za pracę). Te strumienie konfrontują się ustawicznie na rynkach, co kształtuje wynikowe ceny i zyski. Ten mechanizm rynkowy wyrównuje wartość strumienia produktów finalnych [PKB] i strumienia pieniędzy [M], kształtując rynkową siłę nabywczą pieniędzy. Schemat 1 przedstawia jak zatrudnieni pracują tworząc koszty pracy zawarte w wartości produktów i równocześnie otrzymują identyczną wartość w formie należności za pracę. Po stronie produktów występuje funkcja aktywności ekonomicznej (FAE), która komponuje koszty pracy z aktywami [Jędrzejczyk, Dobija, 2013] a w strumieniu należności działa funkcja kreacji pieniądza kredytowego (FKP). Wartości przypisane wielkościom ekonomicznym nie przedstawiają natężenia przepływów, lecz wielkości

sumaryczne. Wielkości występujące w schemacie 5.1 mają następujące znaczenie:  $W$  – suma wynagrodzeń,  $H$  – kapitał ludzki pracujących,  $u$  – procentowy wskaźnik opłacenia pracy,  $A$  – aktywa według wartości księgowych,  $a$  – wskaźnik rozdzielający strumień należności za pracę,  $S$  – poziom oszczędności (w tym fundusze emerytalne),  $k$  – wskaźnik zwiększający strumień  $(1 - a)W$  przez akcję kredytową,  $M$  – łączna kwota pieniędzy.



Schemat 5.1. Rynek jako mechanizm wyrównujący wartość strumieni produktów i pieniądza

Źródło: Dobija M. [2011] *Abstract Nature of Money and the Modern Equation of Exchange*, Modern Economy, Vol. 2, No. 2. 142-152

Procesy wymiany produktów i pieniędzy można opisać wielocłonową równością, czyli **placowym równaniem wymiany**. Przy przyjętych oznaczeniach i dodatkowych:  $i$  – stopa inflacji,  $\Delta S$  – zmiana sald oszczędności, ma ono postać:

$$PKB = PKBR[1 + i] = a \times W + [1 - a] \times W \times k + \Delta S \quad (1)$$

Jeśli przyjmie się **warunek  $i = 0$** , co oznacza brak i deflacji i inflacji, to powstaje równanie:

$$PKB = PKBR = a \times W + [1 - a] \times W \times k + \Delta S \quad (2)$$

Dzieląc równanie przez  $W$  otrzymuje się formułę [3]:

$$Q = Q_r = a + [1 - a] \times k + d, \text{ gdzie } d = \Delta S/W \quad (3)$$

Interpretacja jest jasna. Istotnym warunkiem dobrej gospodarki jest równość nominalnej i realnej produktywności pracy. Z formuły [3] uzyskuje się także określenie wskaźnika kreacji kredytu następująco:

$$k = [Q_r - a - d]/[1 - a] \quad (4)$$

Z kolei, adekwatny dla danej gospodarki poziom kredytu, wyznacza formuła:

$$\text{Poziom kredytu} = [1 - a]W[Q_r - a - d]/[1 - a] = W \times [Q_r - a - d] \quad (5)$$

Zatem kwoty dopuszczalnego, a zarazem koniecznego kredytu, są funkcją wskaźnika realnej produktywności pracy  $Q_r$  i zamożności obywateli. Zauważmy, że formuła [5] określa nie tylko kredyt maksymalny i dopuszczalny, ale także konieczny i niezbędny. Skoro ma być spełniony warunek  $i = 0$ , to nie może być  $i < 0$ , ani też  $i > 0$ . Przy mniejszej wartości udzielonego kredytu może występować deflacja a przy malejącym  $Q$  inflacja.

Deflacja to groźne zjawisko znane i doświadczane obecnie przez kraje wysoko rozwinięte z wysoką produktywnością pracy i dobrze działającymi systemami wynagrodzeń, o czym pisze wielu autorów między innymi [Bootle, 2003, s 71-99], [Dobija, 2015]. Schemat 1 obrazujący istotę GTP pomaga wyjaśnić teoretycznie zagadnienie deflacji. To zjawisko, z którym walczy od lat Japonia, USA i EU, jest spowodowane finansowaniem wynagrodzeń PSB z podatków. Obciążając podatkami wynagrodzenia godziwe, czyni się je

niegodziwie zaniżone, co systemowo obniża popyt i z tego powodu może pojawić się deflacja. Jest tak dlatego, że w strumieniu wartości produktów zawarte są pełne koszty pracy. Aby zapobiec deflacji Banki Centralne emitują ogromne sumy pieniędzy, lecz te zabiegi nie przynoszą jednoznacznie pozytywnych skutków, gdyż konkurencja, zwłaszcza ze strony państw Dalekiego Wschodu powoduje, że przedsiębiorstwa nie zawsze znajdują dostateczną liczbę efektywnych projektów inwestycyjnych aby zaabsorbować podwyższone emisje banków centralnych. Dlatego dyskutuje się rozwiązania typu *helicopter money* [Bossone, at el., 2014] jak też *overt monetary financing* [White, 2013] i inni, czyli bezpośrednie finansowanie deficytu budżetowego przez bank centralny. Mimo tych dziwnych nazw, jest to krok w dobrym kierunku, podobnie jak wcześniejsza koncepcja *open source currency* [Rushkoff, 2006], [Lietaer, 2004], która bezpośrednio nawiązuje do pracy jako źródła pieniędzy. Jednak rozwiązaniem problemu deflacji i wielu innych kwestii ekonomicznych jest pełne zrozumienie natury pracy jak też jej samo finansowania. W GTP nie należy nakładać podatków na godziwe wynagrodzenia.

Zatem w obecnym systemie GTP emisja musi trwać, inaczej ujawnia się deflacja; dla USA jest to wartość rzędu 80 mld USD na miesiąc. Przy założeniu, że praca PSB jest finansowana z podatków od wynagrodzeń dane z tabeli 1 pozwalają na zgrubne oszacowanie miesięcznych kwot emisji  $(999 + 1018)/(2 \times 12) = 84$  mld USD. Te kwoty nowej emisji nie zawsze zostaną zaabsorbowane przez banki komercyjne i przetworzone w efektywne kredyty. Co nie zostanie zaabsorbowane „wyparuje” na giełdach, stąd kolejne kryzysy i straty inwestorów w tym funduszy emerytalnych. W obecnym systemie alternatywą do emisji jest kryzys wywołany deflacją i zapaścią gospodarki.

Znany geopolityk J. Bartosiak [2015] pisze, że z punktu widzenia interesów Polski, Międzymorze powinno stanowić samodzielną, niezależną koalicję państw Europy Środkowowschodniej. Ta koalicja wynika z naturalnych geopolitycznych uwarunkowań i jej utworzenie otworzyłoby obfite źródło siły,

którego obecnie brakuje poszczególnym państwom regionu. L. Sykulski [2015, s. 247] pisze, że istotą zorganizowania unii jest stworzenie pola siły, które będzie tarczą ochronną przed imperialnymi zakusami sąsiadujących potęg, co zapewni trwałą, ekonomiczny rozwój narodów regionu Międzymorza. Można dodać, do tych opinii, że osiągnięcie tych szczytnych celów wymaga odpowiednich rozwiązań ekonomicznych.

Powstaje pytanie czy warto wzorować się na strefie euro opartej na teorii optymalnych obszarów walutowych [Mundell, 2000]. Ta strefa wymaga od uczestników utrzymywania kursów walutowych w stałych relacjach. Jak wiadomo, kurs jest funkcją parytetu realnej produktywności pracy [Jędrzejczyk, 2012], a ten warunek najlepiej spełniają założyciele unii walutowej, kraje których wskaźnik  $Q > 3,0$ . Kraje Europy Centralnej mają znacznie niższy wskaźnik, więc w normalnych warunkach ekonomicznych brak parytetu powoduje stałe osłabianie kursu.

Dla państw o niższej produktywności pracy, zwykle z wyższą inflacją wejście do strefy euro wyłącza ten naturalny regulator jakim jest inflacja, co wywołuje zwiększanie się deficytu budżetowego i wzrost zadłużenia kraju, ponieważ długi są nominowane w euro. Praktyka pokazała, że w krajach *drugiej prędkości* ze wskaźnikiem  $Q < 2,5$  przynależność do strefy euro niekoniecznie jest korzystna. Grecja jest tutaj rzeczywistym przykładem i egzemplifikacją wszystkich trudności, które spotykają kraj ze wskaźnikiem  $Q$  niewiele ponad 2,0. W tym sensie strefa euro jest dyskryminacyjna; w niej sukcesy odnoszą głównie naturalni członkowie tej strefy, czyli kraje o zbliżonym wysokim poziomie produktywności pracy przekraczającym 3,0.

Unia Międzymorza powinna mieć integracyjną strefę walutową [Dobija, 2014a, 2014b], co oznacza, że kraje członkowskie bez żadnej szkody mogą mieć różną produktywność pracy mierzoną wskaźnikiem  $Q$ . Integracyjna strefa nie powołuje wspólnego banku centralnego na wzór EBC, jako że tworzenie pieniędzy bez związku z pracą jest wykluczone. Zachowują zatem własne ale zreformowane banki centralne. Kraje członkowskie muszą jednak nie

dopuszczać do zmniejszania się wskaźnika Q, czyli sterować gospodarką na wzrost produktywności pracy. Niemalęjące, a nieco rosnące Q wyklucza inflację, a samofinansowanie pracy w sektorze publicznym wykluczy deflację i pozwoli obniżyć podatki. Niższe Q oznacza mniejsze wynagrodzenia za pracę i ogólnie niższy poziom życia, który jednak może się szybko podnosić, dzięki rynkom powiększonym do strefy Międzymorza, bez wewnętrznych granic walutowych. Jednostką pieniężną w strefie walutowej jest naturalna jednostką pracy, której nazwę określą założyciele unii walutowej.

Każdy kraj należący do Międzymorza utrzymuje zatem własny bank centralny, który jest płatnikiem wynagrodzeń dla sfery budżetowej i kontrolerem poziomu produktywności pracy. Ten bank aktywnie uczestniczy w pracach budżetowych kontrolując poziom wynagrodzeń w stosunku do wartości PKB [Barburski i Dobija, 2011, s 82-110] i inne relacje związane ze wskaźnikiem Q. Budżet projektowany w normalnych, pokojowych warunkach nie może mieć ujemnego salda. Miernikiem makroekonomicznym jest para [PKB, Q]; te wielkości nie powinny się zmniejszać. Kraj Międzymorza może emitować krótkoterminowe obligacje dla utrzymania płynności finansowej związanej z zakupem aktywów lub innych celów budżetowych. Rozliczenia z krajami nie należącymi do Międzymorza dokonuje się za pośrednictwem rynkowych kursów waluty Międzymorza względem euro, dolara, rubla, juana i innych.

Utrzymanie swobodnego przemieszczania się mieszkańców między krajami Międzymorza jest kwestią bilateralnych decyzji władz poszczególnych państw. Państwa pozostają suwerenne we wszystkich kwestiach, poza sprawą wspólnej waluty, z czym wiąże się reforma banku centralnego i absolutny obowiązek nie dopuszczania do spadku produktywności pracy. Za tym postępuje kontrola wynagrodzeń, do czego służą teorie, w szczególności wiedza o zgodności płacy z wartością kapitału ludzkiego [Renkas, 2013]. Wszystko to posłuży umocnieniu poczucia suwerenności państw Międzymorza a zarazem naturalnej ewolucji w kierunku silnego, zintegrowanego mocarstwa środkowo -

europejskiego. To narody przekonają się o korzyściach z postępującej integracji i same będą dożyły do jej ewentualnego zacieśniania.

#### BIBLIOGRAFIA

1. Bartosiak J. (2014-2015), *Polska droga od słabości do siły*, Nowa Konfederacja, Internetowy Miesięcznik Idei, nr 3(54)
2. Barburski J., Dobija M., (2011), *Produktywność pracy jako narzędzie sterowania ekonomicznego*, [w:] Kapitał ludzki w perspektywie ekonomicznej, red. M. Dobija, Wydawnictwo UEK, Kraków
3. Baumol W. J. (1999), *Retrospectives of Say's Law*, Journal of Economic Perspectives, Vol. 13, No 1
4. Bliss Ch. (1975), *Capital Theory and the Distribution of Income*, North-Holland Publishing, Oxford
5. Bootle R., 2003, *Money for Nothing. Real Wealth, Financial Fantasies, and the Economy of the Future*, Nicholas Brealey Publishing, London
6. Bossone B., Fazi T., I Wood R. (2014), *Helicopter money: The best policy to address high public debt and deflation*, VOX CEPR's Policy Portal, <http://www.voxeu.org/article/>
7. Cayley A. (1894), *Principles of book-keeping by double-entry*, Cambridge: at the University Press
8. Davar E. (2011), *Flaws of Modern Economic Theory: The Origins of the Contemporary Financial - Economic Crisis*, Modern Economy, Vol.2 ,No. 1, 25-30. DOI:10.4236/me.2011.21004.
9. Dobija M. (2005), *Financing Labor in the Public Sector without Tax Funds*, Argumenta Oeconomica Cracoviensia, nr 4.
10. Dobija M. (2007), *Godziwe wartości i godziwe nierówności*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 10.
11. Dobija M. (2010), *Teoria pomiaru kapitału i zysku*, Wydawnictw Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków
12. Dobija M. 2011, *Abstract Nature of Money and the Modern Equation of Exchange*, “Modern Economy”, Vol. 2, nr. 2. s 142-152. DOI:

10.4236/me.2011.22019

13. Dobija M. 2014a, *Formation of the Integrative Currency Area*, "SOP Transactions on Economic Research", Vol. 1, nr 1, DOI: 10.15764/ER.2014.01001

14. Dobija M. 2014b, *Teoretyczne podstawy integracyjnego obszaru walutowego. Dylematy przystąpienia Polski do strefy euro*, „Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy”, nr 39

15. Dobija M. 2015, *Problematyka wynagradzania za pracę w kontekście zagrożenia deflacją*, Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae, Nr2/2015 Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach

16. Dobija M. 2016, *Ekonomia pracy, godziwych wynagrodzeń i racjonalnych nierówności*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 47 3(2016)

17. Hongbing S. (2010), *Wojna o pieniądz. Prawdziwe źródło kryzysów finansowych*, Wektory, Kobierzyce

18. Ijiri Y. (1999), *The Cost Principle and the Labor Theory of Value in Relation to the Role of Accounting Theories and Their Depth*, [w:] Shyam Sunder and Hidetoshi Yamaji (red.) *The Japanese Style of Business Accounting*, Quorum Books, Westport

19. Jędrzejczyk M. (2013), *Kurs walutowy a ekwiwalentna translacja wartości ekonomicznych w gospodarce*, Difin, Warszawa

20. Jędrzejczyk M. (2012), *Labor Productivity Parity vs. Trend of Exchange Rate*, *Modern Economy*, Vol. 3, nr 6. DOI: 10.4236/me.2012.36099

21. Jędrzejczyk M., Dobija M. (2011), *Szkice z historii rachunkowości*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków

22. Jędrzejczyk M., Dobija M. 2013, *Production function in the cost accounting approach and managerial applications*, *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, tom 72. nr 128. SKwP, Warszawa

23. Kieżun W. (2012), *Patologia transformacji*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa



24. Kołodko G. W. (2010), *Zanim nadejdzie jeszcze większy kryzys*, [w:] Kołodko G. W. (red) *Globalizacja, kryzys i co dalej*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa
25. Kołodko G. W. (2011), *Ekonomia kryzysu czy kryzys ekonomii*, *Management and Business Administration. Central Europe*, nr 112.
26. Kozioł W. (2014), *Rozwój teorii pomiaru kapitału ludzkiego i godziwych wynagrodzeń*, [w:] M. Dobija (red) *Teoria rachunkowości. Podstawa nauk ekonomicznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków
27. Kurek B. (2011), *Hipoteza deterministycznej premii za ryzyko*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków
28. Kurek B, Dobija M. (2013a), *Towards Scientific Economics*, *Modern Economy*, Vol. 4, Nr 4, DOI: 10.4236/me.2013.44033
29. Kurek B., Dobija M. (2013b), *Scientific Provenance of Accounting*, *International Journal of Accounting and Economics Studies*, Vol. 1, No 2, DOI: 10.14419/ijaes.v1i2.1054
30. Lietaer B. (2004), *Complementary Currencies in Japan Today: History, Originality and Relevance*, *International Journal of Community Currency Research*, Vol.8, s. 1-23
31. Mundell R. (2000), *Międzynarodowa architektura finansowa. Obszar euro i jego rozszerzenie na Europę Wschodnią*, *Master of Business Administration*, Nr 6(47)
32. Pacioli L. (1494), *Summa de arithmetica, geometria, proportioni et proportionalità*, Vinegia: P. de Paganini, Wenecja
33. Piketty T. (2015), *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa
34. Renkas J. (2012), *Empiryczny test modelu kapitału ludzkiego i minimalnych wynagrodzeń*, *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, nr 24
35. Renkas J. (2013), *Wage Expectations in Light of Human Capital Measurement Theory*, *Argumenta Oeconomica Cracoviensia*, no 9

36. Romer P. M. (2015), *Niewłaściwe wykorzystanie matematyki w teorii wzrostu gospodarczego*, Gospodarka Narodowa, Nr 6(280)
37. Rosenberg N., Birdzell L. E. (1994), *Historia kapitalizmu*, Signum, Kraków
38. Rushkoff D. (2006), *Open Source Currency*, [w:] J. Brockman, What is your dangerous idea, Edge Foundation, Inc. Polish edition (2008) *Niebezpieczne idee we współczesnej nauce*, Smak Słowa, Sopot
39. Roubini N., Mihm S., 2011, *Ekonomia kryzysu*, Oficyna Wolter Kluwers, Warszawa.
40. Sosnowski A., 2015, *Prezydent Andrzej Duda steruje ku Międzymorzu i kuje silne sojusze*, <http://www.krakowniezalezny.pl/portal> KN (12.03.2016).
41. Stiglitz J. (2007), *Wizja sprawiedliwej globalizacji. Propozycje usprawnień*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
42. Sykulski L. (2015) *Polska myśl geopolityczna w latach 1989-2009*, Chorzowskie Towarzystwo Naukowe, Chorzów
43. Szewczak J. (2016), *Banksterzy. Kulisy globalnej zмовy*, Biały Kruk,
44. Wallman S. (1995), *The Future of Accounting and Disclosure in an Evolving World: The Need for Dramatic Change*, Accounting Horizons, Vol. 9, nr 3.
45. White W. (2013), *Overt Monetary Financing and Crisis Management*, <https://www.project-syndicate.org/blog/overt-monetary-financing--omf--and-crisis-management>, dostęp 2017-03-1
46. Zagóra-Jonszta U. (2014), *Rozważania wokół wartości - od Marksa do czasów współczesnych*, [w:] *Kategorie i teorie ekonomiczne oraz polityka gospodarcza*, Studia Ekonomiczne, nr 176
47. Żyżyński J. (2010), *Neoliberalizm – ślepa uliczka globalizacji*, [w:] Kołodko G. W. (red), *Globalizacja, kryzys i co dalej*, Wydawnictwo Poltext

## 5.2. Капітал в світлі економіки праці

Напротязі останніх трьох століть економісти пропонували різні, не рідко суперечливі, визначення сутності капіталу. Інформаційний шум

навколо цієї категорії досягнув такого рівня, що в економічній теорії дане поняття почали ототожнювати з активами підприємства, чому підтвердженням є останнє наукове опрацювання Т. Пікетті “Капітал у XXI столітті”. Однак жодна наукова дисципліна не може існувати, і тим більше розвиватися, без чіткого теоретичного визначення головних її категорій. В економіці основною категорією є капітал, від якої всі інші поняття (прибуток, праця, вартість і т. д.) є похідними. Без її чіткого визначення жодна економічна теорія не має твердого підґрунтя. Саме тому одне з важливих місць серед економічних наук займає бухгалтерський облік, який чітко розділив активи і капітал на два різні поняття. Саме він показав за допомогою структури балансу, що капітал (який знаходиться у балансі по правій стороні) це абстрактна категорія втілена у активах (які у балансі знаходяться по лівій стороні).

В даному розділі запрезентовано теоретичне обґрунтування визначення капіталу як абстрактної здатності до виконання праці. Таке визначення дозволило висвітлити сутність похідних від нього економічних категорій, а отримані результати сформулювали теоретичні підстави нової наукової програми досліджень під назвою *економіка праці*.

Поняття капіталу вперше з’являється в наукових опрацюваннях з тематики подвійного обліку. Вже у 1494 році у Венеції в світ виходить праця Луки Пачолі “*Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Proportionalita*”, в якій описуються принципи подвійного обліку – практичної системи вимірювання приросту капіталу в господарській діяльності. Незважаючи на те, що свої роздуми на тему капіталу презентувала більшість відомих економістів, однак до недавнього часу все ще була відсутня однозначна теорія, яка б роз’яснювала сутність цієї важливої категорії. Позиції авторів або суперечили одна одній, або ототожнювали капітал з активами підприємства.

Остання книга Т. Пікетті [2015] є добрим прикладом відсутності однозначного розуміння категорії капіталу, як і наукового визначення

праці. Автор пише, що “в межах його книги капітал визначається як “сукупність позалюдських активів”, якими можна володіти і обмінювати на вільному ринку. Капітал охоплює зокрема всю нерухомість (будинки), а також фінансовий і організаційний капітал (споруди, машини, патенти і т. д.), що використовується підприємством і адміністрацією”. Додатково Т. Пікеті зазначає: “Для спрощення справи ми будемо вживати слова капітал і майно підприємства як взаємозамінні поняття, синоніми”, чим спрощує визначення капіталу до поняття активів.

Відмінності у розумінні поняття капіталу мають досить довгу історію. Ч. Блісс, А. Коген та Г. Гаркаурт [2005] у тритомовому опрацюванні під назвою “*Теорія капіталу*” зібрали 71 працю у вигляді наукових статей, розділів монографій та листів з XIX, XX і XXI ст., автори яких презентували власні погляди на категорію капіталу. Різниці у підходах були настільки великими, що автори опрацювання дійшли до висновку: нерозуміння категорії капіталу виникає саме через постійні різниці у поглядах. Дані різниці, як пише Б. Курек [2011, с. 12]:

[...] є результатом сталого напруження між двома концепціями капіталу: фізичною і вартісною. Тому що економісти розуміють капітал як сукупність різноманітних (гетерогенних) засобів, що використовуються в процесі виробництва благ, а також як однорідний фонд вартості, який переміщається між альтернативними можливостями його використання з метою встановлення єдиної норми прибутковості. Як стверджують згадані автори, економісти зазвичай дотримуються погляду, що існують два наведені вище підходи до капіталу. Однак проблема виникає тоді, коли дані дві концепції поєднуються з економічними моделями, при чому одній з них надається перевага, а значення другої занедбується.

З аналізу С. Скшипка [1939] виникає, що багато відомих економістів презентували саме абстрактний підхід до поняття капіталу. Зокрема В. Джевонс стверджував, що капітал створює праця і лише вона є

джерелом, з якого походять всі фактори виробництва [Скшипек, с. 44]. Адам Сміт [1954, с. 3] стверджував, що праця є єдиним джерелом будь-якого багатства. В свою чергу Карл Маркс також зауважив, що праця підтримана силами природи є джерелом матеріального багатства [1970, с. 58]. Певну схожість в розумінні капіталу, як здатності до виконання праці, можна знайти в працях П. Бурде [2001, с. 96]. Даний автор зазначає, що капітал є акумульованою в матеріальному вигляді працею.

Цікавий погляд на тему природи капіталу представив Е. Маєвський. Даний автор зазначає [1914, с. 142], що капітал є амальгамою з непостійним складом, яка містить у собі малу кількість кристалізованої звичайної людської праці і велику кількість кристалізованої праці природи, а також людського духу. Окрім цього, даний автор стверджує, що капіталом є загальна кількість накопиченої в машині фізичної праці, незалежно від джерела її походження: чи то з м'язів людини, чи з природи [1914, с. 143]. Однак, незважаючи на так виразне визначення капіталу Е. Маєвський поєднує його абстрактне розуміння з фізичним, вирізняючи два види капіталу: фізичний і духовний.

Новий підхід до розуміння капіталу в контексті основного в бухгалтерському обліку принципу дуалізму опрацював М. Добія [2010]. У працях даного автора знаходиться обґрунтування, що в економічних науках капітал є категорією однозначно абстрактною і становить здатність до виконання праці [Добія, 2006]. Це ствердження підтверджує фундаментальний для бухгалтерського обліку принцип подвійного запису. Оскільки, застосування даного принципу в конкретному суб'єкті господарювання приводить до відомого зіставлення активів і капіталу, для більш докладної ілюстрації абстрактної його сутності складемо простий баланс. Припустимо, що професійний водій провадить власну господарську діяльність. Його економічні засоби складаються з вартості 95.000 грн. власних грошових збережень та позички у розмірі 15.000 грн. (табл. 5.2).

## Баланс активів і капіталу

Актив	грн.	Пасив	грн.
Основні засоби (вантажний автомобіль)	100 000	Власний капітал	95 000
Оборотні активи (готівка в касі)	10 000	Зобов'язання (залучений капітал)	15 000
Сума	110 000	Сума	110 000

Джерело: власна розробка.

Звернімо увагу, що у структурі балансу міститься основне рівняння бухгалтерського обліку: “Активи = Капітал”. Саме тому кожна опреція в бухгалтерському обліку відображається із застосуванням принципу подвійного запису. У його світлі економічні засоби суб'єкта господарювання відображаються подвійно: з однієї сторони як вартість активів підприємства, а з іншої як накопичена в них здатність до виконання праці (капітал). Це однозначно вказує на те, що категорії активів і капіталу не можна вживати як взаємозамінні поняття.

Наведене основне рівняння бухгалтерського обліку і представлені в таблиці 1 дані показують, що капіталом не можуть бути активи, оскільки вартість активів у вигляді вантажного автомобіля і готівки в касі міститься з лівої сторони балансу. Отже, капіталом, який знаходиться з правої сторони балансу, є ні що інше як абстрактна, потенційна здатність автомобіля і готівки до виконання праці і її можна відобразити у вартісному вимірнику. Для вантажного автомобіля це є його здатність до транспортування, а для готівки – здатність до ведення діяльності і реалізації різноманітних завдань.

Оригінальна інтерпретація М. Добією принципу дуалізму привела до визначення капіталу як абстрактної здатності до виконання праці. За допомогою даного принципу також можна роз'яснити сутність інших економічних понять [Добія, 2003, 2014b]. Наприклад, звернімо увагу на те, що вказане вище визначення капіталу містить категорію праці. Це означає, що дані поняття пов'язані між собою і становлять тандем. В даному зв'язку капітал є потенційною категорією, а праця – динамічною, оскільки

приводить в рух господарські процеси. Тому, працю можна визначити як процес трансферту капіталу до об'єктів праці.

Однак для того, щоб працівник міг виконувати певну роботу, спершу він має згуртувати відповідний рівень своєї здатності до виконання праці (людського капіталу). Наприклад, інженер для того, щоб конструювати і слідкувати за працею машин, нагромаджує під час навчання відповідний рівень інтелектуального капіталу у вигляді знань (це стає джерелом його компетенції для виконання відповідної праці). Пізніше в ході професійної діяльності він здобуває досвід, завдяки чому зростає вартість його капіталу з досвіду збільшуючи вартість інтелектуального капіталу. Безпосередньо під час виконання праці відбувається трансферт і накопичення індивідуального людського капіталу інженера в об'єктах праці (що гарантує справність машини, якість продукції).

Оскільки працю можна вимірювати у відповідних одиницях даний факт робить “вимірювальним” також і капітал, що більш докладно описано в працях [Ренкас, 2012, 2016a]. Як показують інтерпретації господарських записів з міста-держави Умма [Струв 1969, с. 128-129], вимірювання виконаної праці в економічних відносинах застосовувалося вже у третьому тисячолітті до н.е. В. Струв подає дуже важливу подробицю про природу обліку і економіки тих часів. Він стверджує, що (с. 128):

Введення концепції “денної норми” в облікових записах без сумніву було мотивоване стремлінням до спрощення розрахунків, які стосувалися належних працівникові продуктів, що виділялися як оплата за виконану працю. Окрім денної норми обліковці тих часів розрізняли також коефіцієнти:  $5/6$ ,  $2/3$ ,  $1/2$  і т. д., якими виражали частину денної норми. Працівники, продуктивність праці яких була встановлена на рівні  $2/5$ ,  $2/3$ ,  $1/2$  одиниці праці, отримували відповідно знижену норму зерна.

Як ми можемо зауважити даний автор вказує на те, що на початку економічної історії людства існували облікові системи з можливістю вимірювання виконаної праці, а також існувала система виплати заробітної

плати у відповідності з вартістю виконаної праці. Це гарантувало стан рівноваги в економіці. Згадані автором дробові коефіцієнти визначали рівень продуктивності (сили), яка приписувалась окремим працівникам, при чому 1 означала найвищий рівень продуктивності. В сучасних системах встановлення розміру заробітних плат застосовуються схожі рішення.

Як відомо, праця вимірюється шляхом множення часу її виконання на прикладену силу. По відношенню до праці робітників коефіцієнт прикладеної сили визначається тарифікатором. Варто звернути увагу, що сучасні тарифікатори також визначають відповідні коефіцієнти, які В. Струв відкрив в стародавньому обліку. Достатньо поділити заробітну плату конкретного працівника на суму найвищої заробітної плати в підприємстві. Таким чином отримується числовий, дробовий коефіцієнт продуктивності праці. В свою чергу, помноживши даний коефіцієнт на кількість відпрацьованих годин, отримуємо вартість виконаної роботи. На основі абстрактного розуміння категорій капіталу і праці М. Добія і Б. Курек [2013] опрацювали ідею економіки, яку обґрунтовано можна назвати економікою праці (рис. 5.2).

Представлений нижче рисунок є узагальненою схемою даної економіки і містить систему важливих понять. Вона характеризує два основні потоки вартості. Саме ці потоки є основою товарно-грошової економіки.

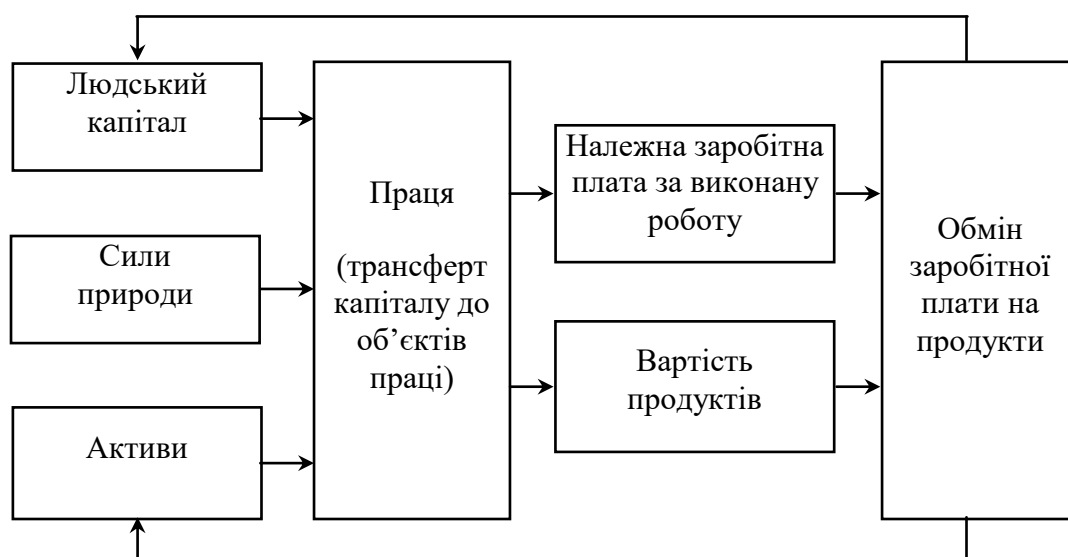


Рис. 5.2. Емісія грошей в процесі виконання праці

Джерело: [Добія, Курек 2013, с. 300].



Як ми можемо побачити на рис. 1 процес праці, компонуючи при участі сил природи активи з людським капіталом, урухомлює два паралельні потоки: потік готових продуктів і потік належної за виконану роботу заробітної плати. Дані два потоки зустрічаються на ефективному ринку де відбувається обмін заробітної плати на виготовлені продукти, кінцевим результатом якого є збільшення вартості людського капіталу і активів в економіці. Звернімо увагу, що без зовнішнього допливу, позначеного в схемі як сили природи (в основній моделі приросту капіталу дані сили проявляються в економічній сталій потенційного приросту [Ренкас, 2011, 2016b]), дана система була б замкненою і не відбувалося б приросту вартості в економіці (економіка була б грою з нульовим результатом). Однак, завдяки зовнішньому допливу, який характеризується економічною сталою потенційного приросту, економіка є грою з не нульовим результатом. Тобто, всі учасники економічних відносин, за умови ефективної діяльності, досягають поставлені цілі.

З представлених вище міркувань і зображеної на рис. 5.2 схеми впливають визначення основних економічних категорій, які систематизовано в табл. 5.3.

Таблиця 5.3

#### Капітал і пов'язані з ним економічні категорії

Економічні категорії	Визначення
Капітал	Потенційна здатність до виконання праці
Праця	Трансферт капіталу з початкової локалізації до об'єктів праці, який вимірюється в одиницях праці
Вартість	Математична міра концентрації капіталу в об'єкті
Прибуток	Періодичний, додатний приріст капіталу власника після розрахунку з усіма контрагентами суб'єкта господарювання
Заробітна плата	Абсолютне право до отримання еквіваленту за виконану працю
Одиниця капіталу	Одиниця праці

Джерело: власна розробка.

При збільшенні у процесі господарювання вартості активів на підприємстві збільшується вартість накопиченого в них капіталу. Приріст капіталу означає появу категорії прибутку. У світлі вищевказаних

роз'яснень проявляється також сутність категорії грошей. Гроші є належною оплатою за виконану працю. Вони природно пов'язані з тандемом капітал-праця, у зв'язку з чим їх сутність також є абстрактною. Оскільки гроші є заплатою за виконану працю це означає, що вони вповноважують до отримання еквіваленту до вартості виконаної праці.

Розуміння категорії грошей у світі зображеної на рисунку 1 схеми приводить нас до економіки праці, сутність якої більш докладно роз'яснює у своїх працях М. Добія [2011, 2015]. Даний автор зазначає, що емісія готівки центральним банком порушує фундаментальні закони економіки і призводить до ситуації, яка за словами Д. Рушкова [2006, с. 245] перетворює економіку в машину, що приводиться в рух дефіцитом. В економіці праці [Добія, 2015] гроші з'являються в результаті виконання роботи, як категорія належної еквівалентної заплати за працю. Тому гроші є категорією абстрактною, а моментом їх збільшення є процес праці. Це фундаментальна зміна в економічній думці.

Найбільш загальною формулою, яка описує приріст капіталу, є формула складного відсотка. Її відмінною рисою є наявність початкового капіталу  $C_0$ , що є проявом принципу: “капітал не виникає з нічого”. Лише наявний капітал може збільшувати свою вартість завдяки процесам праці або зменшувати в результаті фундаментального процесу розпорошення. За авторами [Добія, Курек, 2013; Добія, 2011, 2014а] загальну модель приросту капіталу можна представити у вигляді формули:

$$C_t = C_0 e^{(p-s+m)t}, \quad p = E(s) = 0,08 \text{ [1/рік]}$$

де

$C_0$  – початковий капітал;

$p$  – економічна стала потенційного приросту (0,08 [1/рік]);

$s$  – швидкість постійного, природнього розпорошення капіталу;

$m$  – швидкість приросту вартості капіталу в результаті виконаної роботи;

$t$  – час.

Інтерпретація сил, що діють в законі експоненційного зростання, наступна:

$e^{pt}$  – фактор, що визначає натуральний потенціал приросту капіталу, тобто вплив сил природи; економічна стала  $p = 0,08$  [1/рік];

$e^{-st}$  – фактор, що визначає постійне розпорошення капіталу, тобто дію термодинамічних сил розпорошення (2-й закон термодинаміки),  $t$  – час;

$e^{mt}$  – збереження капіталу завдяки виконуваний праці, що ослаблює вплив термодинамічної сили розпорошення.

Загальна модель капіталу є результатом включення до базової моделі експоненційного показника зростання. В ній відображено вплив другого закону термодинаміки ( $-s$ ), а також протидія розпорошенню капіталу завдяки виконаній праці ( $m$ ). Дані впливи проявляються повсюди. Наприклад, ремонт дороги відновлює її початковий капітал, тобто здатність до виконання своєї основної функції.

Важливо відзначити, що дані впливи стосуються також і живих організмів, які згідно з другим законом термодинаміки функціонують як теплові двигуни. Детальний опис людського організму як абстрактного теплового двигуна презентує у своїй праці П. Аткинс [2005, с. 157–158], пишучи, що “абстрактний паровий двигун, який знаходиться в нашому організмі, розпорошений серед усіх клітин тіла і приймає тисячі різних форм”. Автор роз’яснює спосіб функціонування даного парового двигуна, що працює завдяки хімічній сполуці аденозин-5'-трифосфат (АТФ). Під впливом ензимів вона перетворюється в аденозин-5'-дифосфат (АДФ). Дані інтерпретації виявляють термодинамічну природу процесів, які проходять в клітинах нашого організму. Модель автономної системи М. Мазура [1976] також враховує термодинамічні впливи. З його кібернетичної теорії відомо, що автономна система (яка зокрема є моделлю людського організму) включає в себе корелятор (органи для обробки і зберігання інформації), аліментатори (органи для збирання енергії з навколишнього середовища), акумулятор (органи для обробки і зберігання енергії) і гомеостат (органи для протидії

обміну інформації і енергії, які зменшують можливість впливу системи на навколишнє середовище). Це внутрішні органи автономної системи.

Для того, щоб утримувати стан рівноваги (прагнучи зберегти своє існування) людський організм також має гомеостат, акумулятор, аліментатори і корелятор. Як приклад гомеостату в організмі можна вказати систему протидії перегріву в результаті впливу високих температур. Якщо температура на зовні досягне позначки 36°C, а людський організм буде позбавлений можливості охолодження, то його теплові двигуни завмруть. Робота потових залоз, поява засмаги на шкірі і відчуття спраги свідчать про енергетичні процеси, які направлені на підтримку теплового балансу в організмі. Не менш важливою є функція акумулятора, котрий є важливим елементом [Мазур 1976, с. 170] “для нагромадження енергії, коли в навколишньому середовищі її є в надмірі, і використання енергії, коли в навколишньому середовищі її бракує”. Річ у тому, що даний акумулятор в людському організмі це хімічні елементи, що акумулюють енергію. Зрозуміння і врахування даних проблем проливають нове світло на теорію людського капіталу і приводять до опрацювання концепції еквівалентної оплати праці.

Останні досягнення у сфері досліджень сутності капіталу вказують на те, що правильне розуміння даної категорії відкриває можливість опрацювання ефективних теорій, які дадуть поштовх економічному розвитку. Визначення капіталу як здатності до виконання праці дозволило інтерпретувати інші фундаментальні економічні категорії. Праця будучи трансфертом капіталу до об'єктів праці визначає вартість конкретних благ, яка є ні чим іншим як концентрацією капіталу в об'єкті. Такий підхід до розуміння основних економічних категорій характерний для економіки праці, яка з точки зору методології Імре Лакатоша є новою прогресивною науковою програмою досліджень у сфері теорії капіталу.

Список використаних джерел:

1. Atkins P., 2005. *Palec Galileusza. Dziesięć wielkich idei nauki*, Rebis, Poznań.

2. Bliss Ch., Cohen A.J., Harcourt G.C. (eds.), 2005, *Capital Theory*, vol. 1-3, Edward Elgar Publishing Limited, Bodmin, Cornwall.
3. Bourdieu P., 2001, *The Forms of Capital*, [w:] Granovetter M., Swedberg R. (eds.), *The Sociology of Economic Life* Westview Press, Boulder, Colorado, s. 46-58.
4. Dobija M., 2003, *Ewolucja koncepcji rachunkowości, kapitału i pieniądza*, [w:] Sojak S. (red.), *Historia, współczesność i perspektywy rachunkowości w Polsce*, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń, s. 185-205.
5. Dobija M., 2006, *Wartość godziwa jako kryterium prawdy w teorii ekonomicznej*, [w:] Adamczyk W. (red.), *Dążenie do prawdy w naukach ekonomicznych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
6. Dobija M. (red.), 2010, *Teoria pomiaru kapitału i zysku*, Wyd. UE w Krakowie, Kraków.
7. Dobija M., 2011, *Abstract Nature of Money and the Modern Equation of Exchange*, „Modern Economy”, vol. 2, doi:10.4236/me.2011.20019.
8. Dobija M., 2014a, *The Global Currency Area a Way to Constructively End the Era of Reserve Currency*, „Modern Economy”, vol. 5, doi:10.4236/me.2014.54029.
9. Dobija M. (red.), 2014b, *Teoria rachunkowości. Podstawa nauk ekonomicznych*, Wyd. UE w Krakowie, Kraków.
10. Dobija M., 2015, *Laborism. The Economics Driven by Labor*, „Modern Economy”, vol. 6, doi:10.4236/me.2015.65056.
11. Dobija M., Kurek B., 2013, *Towards Scientific Economics*, „Modern Economy”, vol. 4, no. 4, doi:10.4236/me.2013.44033.
12. Kurek B., 2011, *Hipoteza deterministycznej premii za ryzyko*, Wyd. UE w Krakowie, Kraków.
13. Majewski E., 1914, *Kapitał. Rozbiór podstawowych zjawisk i pojęć gospodarczych*, wyd. 4, E. Wende i S-ka, Warszawa.
14. Marks K., 1970, *Kapitał. Krytyka ekonomii politycznej, Tom 1, Księga 1: Proces wytwarzania kapitału*. Książka i Wiedza, Warszawa.

15. Mazur M., 1976, *Cybernetyka i charakter*, PIW, Warszawa.
16. Piketty T., 2015, *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
17. Ренкас Ю., 2011, *Розмір економічної сталої потенційного зросту та встановлення за її допомогою мінімальної заробітної плати для України*, „Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць”, Випуск 2(20).
18. Renkas J., 2012, *Empiryczny test modelu kapitału ludzkiego i minimalnych wynagrodzeń*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 24.
19. Renkas J., 2016a, *Ekonomia pracy: teoria godziwych wynagrodzeń* (Economics of Labor: Theory of Fair Remuneration), Research Papers of the Wrocław University of Economics / Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Issue 439, pp. 284-301.
20. Renkas J., 2016b, *Nierówności płacowe a stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu*, *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, Zeszyt nr 47(3), s. 466-480, <https://doi.org/10.15584/nsawg.2016.3.34>
21. Rushkoff D., 2006, *Open-source currency*, [w:] Brockman J. (ed.), *What Is Your Dangerous Idea*, Edge Foundation, Inc, New York, s. 277-278. Polskie wydanie: *Niebezpieczne idee we współczesnej nauce*, Smak Słowa, Sopot 2008.
22. Skrzypek S.T., 1939, *Pojęcie kapitału w literaturze*, Archiwum Towarzystwa Naukowego we Lwowie, Dział II – Tom XXVI – Zeszyt I. Towarzystwo Naukowe z zasiłkiem Ministerstwa Wyznań Religijnych i Oświecenia Publicznego, Drukarnia „Ekonomia”, Lwów.
23. Smith A., 1954, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Tom I, PWN, Warszawa.
24. Struve W., 1969, *Some New Data on the Organisation of Labour and on Social Structure in Sumer During the Reign of the IIIrd Dynasty of Ur*, [w:] Diakonoff I.M. (red.), *Ancient Mesopotamia*, Nauka, Moskwa, s. 127-172.

### 5.3. Проблеми соціального розвитку сільських територій

Впродовж всього існування та розвитку української держави, українське село завжди відігравало визначну роль, оскільки, високий рівень соціально-економічного розвитку села є основною умовою продовольчого та сировинного забезпечення держави, її економічної незалежності.

Незважаючи на це, щороку з мапи України зникає кілька десятків сіл. Так, сумарно за роки незалежності в Україні зникла 461 адміністративна одиниця. Високими темпами скорочується сільське населення, коефіцієнт смертності якого дорівнює 17,7 осіб на 1000 населення в той час як для міського населення цей показник складає 13,1 осіб. При чому для українського села характерне явище «старіння», адже молоді мешканці сільської місцевості часто залишають свої домівки в пошуках кращої долі у містах. Тому, сьогодні на кожну тисячу працездатних в селі припадає близько 760 пенсіонерів і непрацездатних. В результаті 69,1% населення України мешкають нині в містах, частка сільського - становить 30,9%.

Світова практика свідчить, що недостатня увага до соціального розвитку села може призвести до ліквідації сільського устрою, до зникнення села як особливого соціуму. Проблема комплексного соціального розвитку українського села залишається надто гострою й такою, що має стабільну тенденцію до подальшого погіршення.

Актуалізація цієї наукової проблематики відбувається в контексті євроінтеграції України та її самоідентифікації як майбутнього повноправного члена ЄС, поглиблення глобалізаційних процесів у світі, загострення проблем економічної та екологічної безпеки, загострення проблем бідності.

Забезпечення соціального розвитку є однією з ключових завдань національної політики, важливим фактором успішного розвитку будь-якої країни. Без активної регулюючої ролі держави не може бути ефективною, соціально орієнтованою ринковою економікою та дієвості забезпечення соціальної безпеки країни. Немає жодної країни з високорозвиненою економікою, де б держава усунулася від регулювання ключових соціально-економічних процесів [1].

Як об'єктивний процес соціальний розвиток сільських територій відбувається в межах соціально-просторової системи суспільства та відбиває особливості стратегії розвитку територій. Відповідно до теорії менеджменту стратегія ефективніша тоді, коли чіткіше сформульовані пріоритети розвитку, зроблене їх ранжування. З наведених у таблиці методів розвитку сільської території складається враження, що в країнах ЄС і в США чіткіше виражений пріоритет людського розвитку в системі методів розвитку сільської території порівняно з Україною. Це потребує відповідної уваги науковців та практиків до регулювання розвитку сільської території [1].

В Україні за останні роки застосовується практика виділення грантів сільським громадам для виконання програм розвитку сільських громад і сільських територій. Важливим питанням є визначення джерел фінансування розвитку конкретної території, регіону. В розвинутих країнах державне фінансування не є єдиним або критично важливим.

Таблиця 5.4

Порівняльний аналіз методів розвитку соціальної економіки  
сільської місцевості

Україна	Європейський Союз	США
Впровадження соціальних стандартів у сільській місцевості.	Програми розвитку. Удосконалення законодавства.	Інформація. Консультації. Навчання.
Розвиток сільської поселенської мережі та аграрного сектору.	Координація діяльності урядових і неурядових організацій.	Орієнтація на місцеві ресурси.
Паритетні відносини між аграрним сектором та іншими галузями економіки.	Розвиток системи управління «знизу – догори».	Постійний моніторинг проблем і можливостей.
Оформлення права землеволодіння та землекористування.	Сільським жителям відводиться головна роль у формуванні політики розвитку сільської місцевості.	Виділення пріоритетів Удосконалення методів прийняття рішень.
Мораторій на формування ринку земель с.-г. призначення.	Диверсифікація економічної діяльності.	Формування стратегій, програм та їх виконання.
Розвиток інфраструктури аграрного ринку.	Підтримка місцевих ініціатив	Система оцінки рівня розвитку.
Диверсифікація каналів реалізації продукції.	Інформація та консультування.	Підтримання високих стандартів рівня життя.
Підвищення ролі аграрної науки й освіти та ін.	Розвиток промисловості в сільській місцевості.	
	Удосконалення стандартів життя.	
	Розвиток підприємництва.	

Джерело: [1].



Учасником фінансування програм розвитку сільського регіону є держава, джерелами фінансування є: приватні фонди, спонсори, приватні кошти сільських жителів тощо. На рівнях сільських громад фінансування програм їхнього розвитку може здійснюватися з альтернативних джерел навіть без участі фінансування від центральних органів влади. Останнім часом така практика фінансування окремих програм розвитку сільських територій набуває поширення також і в Україні. Актуальним на даному етапі є наукове опрацювання даних процесів і вироблення відповідних рекомендацій для органів влади, що формують політику сільського розвитку[1].

12 січня 2015 р. було прийнято Стратегію сталого розвитку “Україна-2020” [2], спрямовану на вирішення стратегічних завдань розвитку. Вона має за мету об’єднання раніше проведеної роботи щодо підвищення якості та рівня життя населення в чітку соціальну й економічну стратегію розвитку вітчизняного суспільства відповідно до векторів розвитку, відповідальності та безпеки. Саме вектор відповідальності, визначений у Розділі 3 цієї Стратегії, охоплює програму національної єдності, пенсійну й освітню реформи, удосконалення системи соціального захисту, популяризацію фізкультури та спорту тощо.

Президент України П. Порошенко зазначив, що реалізація реформ, орієнтованих на відновлення економічного зростання, сприятиме подальшому викорененню бідності, забезпеченню повної зайнятості, гідної роботи, рівності чоловіків і жінок, благополуччя та соціальної справедливості. Згідно з інформацією Національної ради реформ пріоритетними є реформи щодо оновлення влади й антикорупційна реформа, судова, децентралізація, державного управління, дерегуляції та розвитку підприємництва, системи національної безпеки й оборони, системи охорони здоров’я, освіти, сільського господарства, просування інтересів України у світі тощо [3].

Серед дослідників панує думка, що вирішення завдання із підвищення соціальної безпеки і реалізація стратегії розвитку регіонів повинні

спиратися на систему соціальних стандартів якості та рівня життя населення. Воно має чітко знати, яке воно “наразі” і до яких стандартів життя буде прагнути в майбутньому. Зважаючи на це, зауважуємо, що основними стратегічними завданнями соціального розвитку є: 1) створення суспільства рівних можливостей; 2) формування мотивації для інноваційного розвитку; 3) забезпечення економічного зростання за рахунок підвищення продуктивності праці [4].

Соціальні стандарти – ціннісні уявлення суспільства про гідні якість і рівень життя, а саме: про рівень мінімальних державних соціальних гарантій та індикатори досягнення стандартів життя. Це система взаємопов’язаних нормативів підвищення якості життя від прийнятного до середнього, від середнього до вищого. Соціальні стандарти якості та рівня життя мають бути розроблені й установлені відповідно до міжнародних принципів і підходів щодо припинення процесу відтворення бідності, забезпечення конституційних гарантій доступу населення до соціальних послуг, створення умов для розвитку людського потенціалу. Такі стандарти мають забезпечуватися представникам різних соціальних груп рівні стартові можливості, перспективи соціальної горизонтальної і вертикальної мобільності, можливості для саморозвитку. Без цього не можна забезпечити розширене відтворення людського потенціалу. Між секторальне співробітництво є особливо ефективним в умовах нестачі коштів, кваліфікованих фахівців, нестабільності [5].

На сучасному етапі розвитку економіки Україна має розгалужений сільськогосподарський комплекс, який здатний забезпечити виробництво конкурентоспроможної аграрної продукції. Але протягом 90-х років розвиток сільського господарства України характеризувався глибоким економічним спадом, лише з 2000 р. ситуація почала стабілізуватися. Сьогодні Україна тримає світове лідерство з експорту зернових, зокрема за прогнозами Міністерства сільського господарства США наша країна може опинитися на 2-му місці в світі за обсягами експорту зерна після США.

Аналізуючи досвід Польщі, проаналізовано, що у них створені державні інституції, які адмініструють розвиток аграрного сектору і сільських територій, кожна з яких відповідає за раціональне використання коштів, прикладом є Агенція реструктуризації і модернізації сільського господарства. Вона адмініструє такі програми:

- «Поліпшення конкурентоздатності сільського господарства і лісівництва»,
- «Поліпшення навколишнього середовища і сільських територій»,
- «Поліпшення якості життя сільських територій».

Основними напрямками заходів підтримки розвитку сільських територій в США є: економічний розвиток сільських територій, стимулювання створення та розвитку бізнесу; розвиток інфраструктури (житлові програми, водопостачання, електроенергія, широкосмугові мережі, телемедицина та ін.); підтримка людського капіталу, включаючи розвиток системи освіти, професійної підготовки, охорони здоров'я, житлово-комунального господарства і т. д.); боротьба з бідністю (проведення програм допомоги незаможним) [6].

Проаналізовано, що державна політика країн (США та ЄС) зосереджена на територіальному підході. Важливим аспектом є те, що в країнах ЄС фінансування програм розвитку сільських територій становить понад 20% від бюджету Єдиної політики, в США - від 11% до 27% від бюджету Мінсільгоспу, проти українських 10% на сільське господарство й сільський розвиток загалом.

Оскільки Україна розглядає як один з пріоритетних напрямів інтеграції – європейський простір, вважаємо за доцільне більш детально проаналізувати досвід Європейського Союзу щодо розвитку сільської місцевості. Розвиток сільських територій був і залишається життєво важливим об'єктом економічної політики Європейського Союзу. Однак, зміцнення політики розвитку сільських територій на даний час виступає загальноєвропейським пріоритетом. Європейська політика сільського

розвитку еволюціонувала як частина розвитку Спільної аграрної політики, з політики, яка стосувалася нагальних проблем сільськогосподарського сектору, до політики, зорієнтованої на багатофункціональність ведення сільського господарства і, зокрема, виклики, з якими стикається сільський розвиток. Підтримка переробки та маркетингу була покликана інтегрувати всі складові виробничого ланцюга від виробництва до реалізації та сприяти подальшому поліпшенню сільськогосподарських структур і конкурентоспроможності сировинного сектора. З часом увага також почала приділятися розвитку людського капіталу через прискорений вихід на пенсію та професійне навчання [9].

Європейська мережа сільського розвитку (The European Network for Rural Development (ENRD)) була створена Європейською комісією (Генеральним директором з питань сільського господарства і сільського розвитку) у 2008 р. щоб допомогти державам-членам ефективно виконувати свої програми розвитку сільських територій. ENRD служить платформою для обміну досвідом та ідеями щодо реалізації політики розвитку сільських територій і шляхів її вдосконалення. Її основними учасниками є: Національні сільські мережі (NRNs), владні структури країн-членів, місцеві ініціативні групи програми ЛІДЕР і організації сільського розвитку ЄС [10].

Європейська мережа сільського розвитку має на меті: аналіз та поширення інформації про практику сільського розвитку; надання інформації про сучасний стан справ на сільських територіях; налаштування і запуск мереж для полегшення обміну досвідом; підтримка національних мереж та ініціатив транснаціональної співпраці; проведення конференцій та семінарів.

Структура ENRD представлена на рис. 5.3.

Діяльність ENRD протягом четвертого року свого функціонування зосереджувалась на досягненні таких цілей [10]:

поглиблення знань: забезпечення глибшого розуміння політики розвитку сільських територій, конкретизація ефективних і менш ефективних механізмів її здійснення.

Поточні завдання: узагальнити накопичені знання, щоб допомогти покращити реалізацію політики сільського розвитку, а також інформувати щодо майбутніх змін в політиці; обмін знаннями направлений на забезпечення доступу та поширення корисної інформації.



Рис. 5.3. Структура Європейської мережі сільського розвитку [10]

Таким чином, розвиток сільських територій в країнах які досягли значного успіху в їх економічній та соціальній складових базується на територіальному підході до соціального розвитку. І тому в сучасних умовах для України вкрай важливим є те, щоб розвиток сільської території оцінювався не тільки показниками аграрного сектору економіки, але і наявністю підприємств інших галузей, які можуть бути розвинені при наявності розвиненої транспортної інфраструктури, природних та людських ресурсів, рівнем життя населення. Однак, в сучасних умовах агрохолдинги, які використовують земельні ресурси не зацікавлені в збереженні природних ресурсів, в розвитку дорожньо-транспортної інфраструктури, в підвищенні рівня забезпеченості медичними закладами та медичним обслуговуванням, в створенні мережі якісних закладів освіти, в подоланні складної демографічної ситуації, в збереженні культурно-історичної спадщини на селі.

При цьому загальновідомою на даний час стала проблема недобросовісної співпраці між орендарями земель і сільськими громадами та заключення

договорів оренди паїв з власниками за заниженими ставкам. Крім того, на сьогодні існують орендарі, які взагалі не заключили соціальні угоди з сільськими радами, за рахунок яких наповнюється сільський бюджет. Тому сільські території у просторовій моделі повинні розглядатись як території розвитку та інтегрувати галузевий і територіальний підходи на основі подальшої децентралізації управління.

В реалізації цього напрямку в Україні зроблені перші кроки. Так, у 2015 Верховною Радою прийнято Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», який передбачає становлення та розвиток територіальних громад спроможних нести відповідальність за умови життєдіяльності населення на території, сприяти всебічному розвитку людини та узгоджувати територіальні інтереси та інтереси держави. Просторові рамки таких громад визначені Методикою формування спроможних територіальних громад (затверджена постановою Кабінету Міністрів України № 214 від 08.04.2015 р.), як зони доступності до їх адміністративних центрів: не більше як 20 км дорогами з твердим покриттям. Відстань може бути збільшена до 25 кілометрів у разі, коли чисельність населення спроможної територіальної громади в зоні віддаленості від потенційного адміністративного центру понад 20 кілометрів становить не більш як 10% загальної чисельності населення такої громади. Ця відстань може бути зменшена у разі відсутності доріг з твердим покриттям чи особливостей рельєфу, що унеможлиблює сполучення (ріки без мостів, гори) [ 8]. Однак, ці критерії не є достатніми бо не враховують соціальні показники об'єднання в якості яких можливо застосувати: віддаленість від публічних послуг та послуг медицини, наявність закладів освіти чи віддаленість від них, транспортні сполучення, демографічну ситуацію, умови життя населення та ін. Тому, застосування просторового підходу без врахування соціальних складових може привести до поглиблення територіальних соціально-економічних диспропорцій.

Крім того, в процесі об'єднання частина територіальних одиниць втрачає свою самостійність та не зможе впливати на прийняття управлінських рішень. І перш за все, таке твердження відноситься до невеликих сіл, які сьогодні потерпають від відсутності медичних закладів, аптек, установ середньої освіти, неналежного транспортного обслуговування та доріг, торгівельних мереж. Відмова від місцевого самоврядування та перехід до інституту старост, яка передбачається законодавчими документами, може привести до відсторонення жителів від вирішення проблем місцевого значення та в подальшому закріплює обмежену доступність до центру надання публічних та соціальних послуг та прирікає такі села на подальше вимирання.

Тому варто погодитися з думкою, що не обов'язково руйнувати усталені основи місцевого самоврядування і позбавляти жителів більшості сіл права самостійно вирішувати питання місцевого значення. Навпаки, важливо закріпити самоврядні права громад тих сіл, які увійдуть в укрупнену адміністративно-територіальну одиницю базового рівня. Такий підхід перекликається з досвідом деяких країн – Литви, Польщі [ 8 ]

Процес реформування територіального устрою держави передбачає державну фінансову підтримку нових утворень, бо за рахунок місцевих бюджетів не можливо подолати диспропорційність та мінливість розвитку сіл яка накопичувалась роками та стимулювати подальший розвиток об'єднань. Але, для територіальних громад, які виявили своє бажання до об'єднання не в рамках перспективного плану розвитку території, фінансова допомога не передбачається. Таке становище може розмити цей процес у часі та негативно вплинути на результати.

Таким чином, децентралізація влади, у процесі реформування територіального устрою сільських територій, повинна спиратись на сильний центр здатний забезпечити системність, необхідну поступовість та стійкість перетворень їх соціальне та фінансове супроводження. Саме це, як свідчить

світовий досвід дозволить уникнути соціального незадоволення перетвореннями та досягти спільності інтересів територіальних громад та держави.

Список використаних джерел:

1. Дмитрук П. М. Особливості зарубіжної практики забезпечення безпеки в соціально- економічній сфері [Електронний ресурс] / П. М. Дмитрук. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej12/txts/10dpmses.pdf>.

2. Звернення Президента України з нагоди Дня соціальної справедливості [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Президента України. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/news/zvernennya-prezidenta-ukrayini-z-nagodi-dnya-socialnoyi-spra-36775>.

3. Пріоритетні реформи – прогрес виконання задач на 2015 рік // Офіційний веб-сайт Національної ради реформ. – Режим доступу : <http://reforms.in.ua/ua/skorkardy>.

4. Помаза-Пономаренко А. Л. Стратегія як засіб стабільного розвитку України / А. Л. Помаза- Пономаренко // International Scientific Journal, 2015. – № 7. – С. 12–15.

5. Дубович К. В. Механізми державного управління системою надання соціальних послуг : автореф. дис. ... д. держ. упр. : спец. 25.00.02. / К. В. Дубович. – К.: 2016. – 37 с.

6. Пантелеева О.И. Особенности реализации программ развития сельских территорий в США и странах Евросоюза / О.И. Пантелеева // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2010. – № 4. – С. 9 – 10.

7. Постанова КМУ «Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад» № 214 від 16.09.2015. \*Електронний ресурс+: Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF>

8. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні: актуальні проблеми, ризики та перспективи адміністративно-фінансової децентралізації / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень



імені М. І. Долішнього НАН України»; наук. редактор В.С. Кравців. – Львів, 2017. – 120 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»).

9. New perspectives for EU rural development : [Електронний ресурс] / Режим доступу [:http://ec.europa.eu/agriculture/publi/fact/rurdev/refprop\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/publi/fact/rurdev/refprop_en.pdf)

10. ENRD Overview [Electronic resource]. - Mode of access : [http://enrd.ec.europa.eu/en/en-rd-presentation\\_en.cfm](http://enrd.ec.europa.eu/en/en-rd-presentation_en.cfm).

#### **5.4. Екологічно орієнтоване управління підприємством у контексті забезпечення сталого розвитку**

Загострення глобальних екологічних проблем упродовж перших десятиріч XXI століття особливо актуалізує необхідність практичного застосування ідеї та основоположних принципів сталого розвитку. Все більш очевидною стає залежність шляхів розвитку людства від можливостей та стану довкілля. Упродовж століть людство намагалось здійснювати управління природними процесами, хоча насправді, управління потребують активні дії суспільства щодо довкілля. Поняття про сталий розвиток було сформульоване ще в 1992 році, йому присвячено чимало дослідницьких робіт. Ця концепція як наукова ідея має достатньо прихильників та інтерпретаторів, однак її практичне впровадження в більшості країн світу гальмується через економічні, технічні та технологічні чинники зростання. З усією очевидністю постає необхідність та актуальність дослідження механізмів впровадження принципів сталого розвитку безпосередньо у виробничі процеси, тобто на локальному рівні – на підприємстві, в компанії або організації, оскільки саме тут приховано основні резерви і можливості для забезпечення сталого розвитку. Крім того, гальмування впровадження принципів сталого розвитку на локальному рівні можуть звести нанівець (що й відбувається сьогодні на практиці) глобальні та національні стратегії. Важливими є дослідження не тільки принципів сталого розвитку, але й основних інструментів та механізмів

їх впровадження, серед яких основним сьогодні є екологічний менеджмент. Темпи розвитку системи екологічного менеджменту вражають - близько 100 тисяч організацій у світі сьогодні запровадили системи екологічного менеджменту, тоді як в 1996 році їх було менше, ніж 1,5 тисячі.

Дослідження наукових засад сталого розвитку економіки сьогодні набувають практичного спрямування. Завдяки працям таких дослідників, як Б.Данилишин, І.Бистряков, Я.Коваль, В. Міщенко, Л. Мельник, М.Фащевський, Л.Чернюк, Josef Fiksel, R.T. Anastas and J.V.Zimmerman, J. Venjús та інші стрімко зросло значення соціо-еколого-економічних досліджень, основою яких стає розвиток ідей сталого розвитку як на національному, так і міждержавному рівнях, практичне упровадження яких знайшло своє відображення в резолюціях міжнародних конференцій та симпозіумів, підписанні міжнародних угод із забезпечення сталого розвитку, національних стратегій раціонального природокористування та охорони довкілля.

Проте багато питань щодо наукового обґрунтування та практичного упровадження принципів сталого розвитку на локальному рівні, тобто безпосередньо на підприємствах або виробництвах сьогодні є недостатньо дослідженими, потребують розроблення конкретних важелів та механізмів їх упровадження. Важливим інструментом реалізації принципів сталого розвитку безпосередньо на підприємстві сьогодні безумовно є упровадження системи екологічного менеджменту.

Сталий розвиток передбачає відповідальність за перехід не тільки держав, міжнародних урядових і неурядових організацій, але й транснаціональних компаній, підприємств та організацій. Сьогодні існує понад 60 визначень сталого розвитку, в яких домінує або одна із складових розвитку - екологічна, соціальна, економічна, або ж йому притаманний комплексний підхід з врахуванням усіх трьох, проте сам термін міцно увійшов в державні документи усіх країн світу та звіти корпорацій. В Україні у 2015 році було прийнято Стратегію сталого розвитку «Україна -2020», яка

визначає мету, вектори руху, дорожню карту, першочергові пріоритети та індикатори належних оборонних, соціально-економічних, організаційних, політико-правових умов становлення та розвитку України. На жаль, Україна сьогодні відстає від більшості країн майже за усіма макроекономічними показниками та оцінками, залишаючись на периферії світових інноваційних систем, що гальмує подальший розвиток держави.

Однією з умов дотримання принципів сталого розвитку є їх інтеграція у функціонування конкретних локалізованих систем, їх планування, проектування та розвиток. У цьому контексті цікавим є дослідження американського економіста Josef Fiksel, який визначив сім принципів сталого розвитку в умовах запровадження інноваційної практики в локалізованих системах.

1. Впровадження ідей життєвого циклу (life-cycle) в результаті розвитку процесів. Життєвий цикл продукту являє собою період часу, протягом якого він розробляється, попадає на ринок і в кінцевому результаті, втративши споживчі якості, знімається з ринку. Для цілей сталого розвитку виділяють п'ять етапів життєвого циклу продукту, причому деякі з них можуть потрапити за межі даного виробництва:

*перший* - придбання матеріалів, компонентів, енергії та послуг, необхідних для виробництва продукції;

*другий* – виробництво і (або) монтаж готових виробів, контроль, пакування, нагромадження товарів або підготовка продукції для транспортування;

*третій* – транспортування виробленої продукції каналами дистриб'юторів до споживачів;

*четвертий* – забезпечення споживачів або користувачів продукту необхідним обслуговуванням (сюди входять доставка, ремонт, заміна та ін.);

*п'ятий* – вторинне використання, утилізація.

2. Оцінка продуктивності ресурсів разом з ефективністю всієї системи. Кожний продукт, процес виробництва чи обслуговування є

часткою великої економічної системи, а тому необхідно відстежувати, як вибір окремих проектів може впливати на довкілля під час роботи всієї системи. Жоден продукт або виробничий процес не може розцінюватись як можливий для підтримання сталого розвитку без оцінювання його в широкому контексті. Виклики планування й проектування сталого розвитку вимагають оцінювання всієї системи.

3. Вибір відповідної системи оцінювання з метою відображення результатів запровадження життєвих циклів.

4. Напрями підтримки та використання portofolio - стратегії проекту в цілях сталого розвитку:

- дематеріалізація – врахування стратегії мінімізації матеріалів та енергії на кожній стадії формування ресурсного циклу;

- детоксикація – зведення до мінімуму потенціалу шкідливих речовин для людини та довкілля;

- ревалоризації використання цінних відходів, матеріалів та ресурсів, що були використані;

- проектування захисту та відновлення якостей довкілля як гарантія придатності різних типів виробництва бути базою для майбутнього процвітання людства.

5. Використання аналітичних методів для оцінювання управлінських рішень з питань ефективності виробництва та продажу/обміну продукції;

Основні типи методів, що використовуються для окремих цілей сталого розвитку:

- відбір та порівняння (прийняття необхідних умов, базових критеріїв контролю індикаторів, «екологічний слід», оцінка загроз);

- оцінювання (функціональне тестування матеріальної складової, оцінка якості продукції, оцінка довговічності циклів, оцінка ризиків масштабів виробництва, розрахунок життєвої тривалості циклів);

- аналіз збуту та обміну (розробка матриці рахунків, передбачення імітацій, оцінка інтегральних ризиків, аналіз ціни/прибутків).

6. Використання інформаційних технологій та програмне забезпечення потенціальних можливостей виробництва в цілях сталого розвитку;

7. Пошуки натхнення від природи в процесі проектування виробничих процесів і систем.

Існує велика різноманітність стратегій сталого розвитку, до складу яких входять правила проектування у відповідності зі специфікою галузей економіки. Наприклад, Anastas and Zimmerman пропонують загальні принципи розвитку зеленого проектування:

- проектувальникам потрібно докладати зусилля, щоб гарантувати становище, в якому матеріали та енергія на вході та на виході забезпечували максимальну безпеку;

- краще попередити витрати, ніж оплачувати збитки або проводити очистку після того, як запуснені виробничі процеси;

- збагачення та очищення повинні проектуватися з мінімальною масою, об'ємом та енергією;

- товари, процеси та системи повинні проектуватися з мінімальними масою, об'ємом, споживанням енергії та матеріалів;

- продукція, процеси та системи повинні бути вилученими швидше, ніж були втягнені шляхом використання енергії та матеріалів;

- упровадження ентропії та складності повинно мати вигляд капіталовкладення (інвестиції), коли здійснюється вибір на повторне використання, утилізація відходів чи інша вигідна можливість;

- план довговічності готового продукту повинен бути метою проекту;

- рішення, прийняте з необхідності чи можливості, коли тільки одна частина задовольняє усіх, повинно розцінюватися як недолік;

- проектування продукції, процесів і систем повинні мати зв'язок та інтегруватися з можливими потоками матеріалів та енергії;

- матеріали в багатокomпонентній продукції повинні бути зведені до мінімуму, щоб сприяти демонтажу та цінному збереженню;

- продукція, процеси і системи повинні проектуватися для виконання в комерційних процесах «після життя»;

- матеріали та енергія на вході повинні бути швидше відновлювальними, ніж вичерпними.

Цілком очевидно, що для запровадження принципів сталого розвитку на локальному рівні вкрай необхідною є організація на підприємстві (компанії, організації або іншої локальної виробничої системи) екологічного менеджменту.

Провідні компанії різних країн світу нагромадили чималий досвід у сфері екологічної політики, використовуючи спеціальні екологічні програми для зміцнення та розвитку власного бізнесу. Так, щорічні екологічні звіти про результати природоохоронної діяльності випускають British Petroleum, Bayer, Audi, Amoco, Fiat, General Motors, Jonson&Jonson, Mobil, Nestle, Sony та ін. Зокрема відома американська компанія Company 3M (Minnesota Mining and Manufacturing) використовує програми з питань захисту довкілля як прискорювач своїх досліджень, підвищуючи ефективність виробничих процесів за рахунок нових ідей, продукції та екологічно чистих технологій. Японська компанія NEC (Nippon Electric Corporation), провівши внутрішню екологічну експертизу та запросивши консультантів з інших підприємств, використала досвід, нагромаджений усією електронною промисловістю Японії. Гідним уваги та наслідування є досвід компанії Hydro Aluminium, де стимулюється участь робітників в екологічному об'єднанні, створено спеціальні управлінські структури, використовуються тренінгові програми з питань розв'язання екологічних проблем. Все це стимулює працівників до творчого підходу в практиці бізнесу.

У науковому відношенні інтерес до екологічного менеджменту виник відносно недавно. Концептуальне обґрунтування екологічного менеджменту вперше з'явилось у Нідерландах у 1985 році. У 1992 році у Великобританії було прийнято стандарт в області систем екологічного менеджменту BS 7750, розроблений Британським інститутом

стандартизації у відповідності до запиту Британської конфедерації промисловості. Крім Великобританії, стандарт BS 7750 було прийнято Фінляндією, Нідерландами і Швецією. Франція, Ірландія та Іспанія розробили власні стандарти екологічного менеджменту. У червні 1993 року було опубліковано «Регламент ЄС 1836/93 з питань екологічного менеджменту і аудиту (ECO-Management and Audit Scheme – EMAS), в якому було визначено правила формування екологічної політики підприємств, які контролюють виробничі показники, програмно-цільове екологічне планування, декларування природоохоронної діяльності та ряд інших аспектів. Принципова відмінність системи EMAS від традиційних підходів до екологічної політики полягає в тому, що у сфері екологічного регулювання основні акценти перенесені на методи та інструменти, які використовуються на підприємстві та за ініціативою самого підприємства.

У 1996 році на основі британського стандарту екологічного менеджменту було прийнято аналогічний стандарт Міжнародної організації стандартизації (International Standardization Organization, ISO) ISO 14000. Саме з цього періоду екологічний менеджмент визначається як стандартизована система управління охороною довкілля на підприємстві, в основу якої покладено положення міжнародних стандартів ISO серії 14000, і забезпечує сталий розвиток підприємства з врахуванням вимог раціонального використання природних ресурсів та екологічної безпеки.

Виходячи з вищезазначеного, пропозиція українських дослідників (Семенов В.Ф., Михайлюка О.Л., Кожушко Л.Ф., Скрипчук П.М.) вважати, що поняття «управління природокористуванням» та «екологічний менеджмент» - тотожні, не відповідає положенням системи EMAS. Управління природокористуванням може здійснюватись на глобальному, державному та регіональному рівнях, тоді як екологічний менеджмент – лише на локальному – на підприємстві, в організації тощо. Заслужовує на увагу визначення авторів Рижкова С.С., Літвак С.М. та інші: «Екологічний менеджмент – ініціативна і результативна діяльність економічних суб'єктів, спрямована на досягнення їх

власних екологічних завдань, проектів і програм, розроблених на основі принципів екоефективності та екосправедливості».

Під час упровадження екологічного менеджменту вирішальна роль відводиться керівництву підприємства, яке із самого початку розробляє і публічно декларує екологічну політику підприємства, передбачає виділення фінансових коштів, спеціального персоналу і визначення необхідних заходів для успішної роботи системи екологічного менеджменту, а також несе відповідальність за його функціонування.

На відміну від традиційних форм управління екологічний менеджмент є ініціативним і добровільним, надає пріоритет діям з джерелами забруднення і утворенням відходів. Зміст системи екологічного менеджменту полягає у створенні таких стимулів для підприємства, які спонукали би їх до добровільного прийняття рішень у напрямі розвитку «зеленого виробництва». Ця система є ринковим інструментом, успішність її функціонування передбачає екологічний облік, екологічний контроль та екологічний аудит.

У сучасних умовах функціонування підприємств існує ряд причин, які змушують їх і випускати екологічно чисту продукцію, і звести до мінімальних показників їх вплив на довкілля. До причини слід віднести такі:

– у багатьох країнах розширилось коло суб'єктів екологічної відповідальності. В зону відповідальності нині входять не тільки суб'єкт господарювання, але і банки, і страхові компанії, які більш ретельно відбирають клієнтів з позицій екологічної надійності, щоб не розраховуватись за можливі збитки. Банки при наданні кредитів віддають перевагу підприємствам, які запровадили систему екологічного менеджменту, а це створює зацікавленість промислових компаній у запровадженні системи екологічного менеджменту;

- багато фірм здійснюють співробітництво тільки з екологічно надійними партнерами;

- тиск з боку споживачів, які все більше орієнтуються на екологічно чисту продукцію та виробництво, та застосування міжнародних стандартів,



яке дістає значне поширення в багатьох країнах. Не дивлячись на те, що сертифікація на відповідність стандарту ISO 14000 добровільна, підприємства намагаються отримати сертифікат, оскільки споживач віддає перевагу певному продукту при наявності стандартів;

- відкриття нових ринків призводить до конкуренції з боку підприємств, які виробляють екологічно чисту продукцію. Нині марка «екологічно безпечний» має важливе значення для збуту продукції;

- вищі ціни за екологічно чисту продукцію;

- високі платежі за забруднення;

- конкурентні переваги «зеленого» підприємництва та інші.

Екологічний менеджмент підприємства здійснюється за певною програмою, яка формулює конкретні заходи та дії щодо її реалізації, а вони, у свою чергу, розробляються у відповідності до екологічної політики, цілей і завдань. Програма базується на принципах сталого розвитку і передбачає поступове покращення показників не тільки впливу підприємства на довкілля, але й раціональне використання природних ресурсів. Насамперед, це стосується таких показників, як обсяги викидів забруднюючих речовин в атмосферу, скиди їх у водне середовище та розміщення твердих і рідких відходів (шламів). Крім них, підприємства можуть використовувати й інші показники: частка у використанні надзвичайно небезпечних і високо небезпечних речовин, частка ресурсів і матеріалів, які використовуються повторно і таке інше.

Згідно результатів дослідження UNCTAD, існує чотири етапи розвитку екологічного менеджменту:

1. Менеджмент, орієнтований на дотримання екологічного законодавства (reactive corporation). У його корпоративній практиці управлінські рішення приймаються в залежності від кінцевих результатів - «на кінці труби», здійснюється екологічний моніторинг, готуються звіти про дотримання екологічного законодавства, проводиться екологічна освіта персоналу, розробляються заходи по зниженню негативного впливу на довкілля;

2. Попереджувальний менеджмент (the lean and precautionary corporation) - на цьому етапі проводиться внутрішній екологічний аудит, вживаються

заходи, спрямовані на попередження забруднення, зменшуються обсяги відходів у довкілля, здійснюється поширення інформації про екологічний напрям виробництва та щорічна звітність про «зелену» діяльність;

3. Стратегічний екологічний менеджмент (the opportunity seeking corporation) передбачає діалог з громадськістю з екологічних питань, повне розкриття екологічної інформації про діяльність підприємства, зовнішній екологічний аудит, екологічний супровід продукції протягом усього життєвого циклу, здійснюється інтеграція екологічного менеджменту та планування і визначаються екологічні цілі на майбутнє;

4. Менеджмент, орієнтований на сталий розвиток (the responsive corporation) – передбачає спеціальні програми для країн, які розвиваються, повне розкриття екологічної інформації з приводу міжнародних операцій, чітка стратегія в області змін клімату, єдина екологічна політика у глобальних масштабах, міжнародний екологічний аудит.

Екологічний менеджмент є частиною загального виробничого менеджменту підприємства, який у свою чергу повинен визначати потенціальні загрози підприємства, можливості, що перед ним відкриваються, а також чітко розмежувати сильні і слабкі сторони підприємства. На практиці з цією метою застосовують метод SWOT-аналізу. Використання цього методу дає можливість визначити лінії зв'язку між силою і слабкістю, які притаманні організації (підприємству), а також загрозу і можливість. Визначення ланцюгів зв'язків між ними дасть можливість виробити стратегію для підприємства (організації). Це дозволить виявити нові можливості, намітити шляхи нейтралізації потенційної небезпеки, використати свої переваги і подолати слабкі місця.

Екологічні критерії в кінцевому рахунку формують «зелений» бізнес-план підприємства, в якому детально розглядаються технології, виробничі процеси і продукти, необхідні не тільки для виробництва, але й для використання та утилізації. Оптимальний варіант бізнес-плану – це поєднання економічної ефективності виробництва з мінімальними збитками для довкілля.

Отже, екологізація методів господарювання дозволяє підприємствам і компаніям зменшувати екологічні ризики і скорочувати витрати в умовах

державного регулювання процесами природокористування, а отже робити бізнес більш привабливим для інвесторів. Створення системи екологічного менеджменту на підприємстві дає підстави для отримання пільг і переваг у розподілі інвестицій, особливо державних; дає можливості для впливу на споживачів і підвищенню конкурентоспроможності продукції та послуг; розширює можливості підвищення маркетингу та реклами; надає можливість притягнути увагу міжнародних організацій та отримати додаткові можливості для розвитку стосунків з відповідними партнерами в зарубіжних країнах. Для цього система екологічного менеджменту повинна стати невід'ємною частиною загальної системи менеджменту, механізмом забезпечення прийняття рішень.

#### Список використаних джерел:

1. Адаптація системи управління економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / О. Ю. Чубукова // Ефективна економіка. – 2015. – № 2. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.
2. Данилишин Б.М. Наукові нариси з економіки природокористування. Київ: РВПС, 2008. – 280 с.
3. Екологічний менеджмент і аудит / за ред. Рижкова С.С. К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2009. – 208 с.
4. Кожушко Л.Ф., Скрипчук П.М. Екологічний менеджмент. Київ: Вид. центр «Академія», 2007. – 432 с.
5. Мельник Л.Г. Основи стійкого розвитку. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. – 325 с.
6. Природно-ресурсна сфера України: проблеми сталого розвитку та трансформацій / за загальною редакцією Б.М.Данилишина. К.: ЗАТ «Нічлава», 2006. – 704 с.
7. Семенов В.Ф. Екологічний менеджмент. К.: Знання, 2006. – 336 с.
8. Социально-экономический потенциал устойчивого развития / под ред. Л.Г.Мельника и Л.Хенса. Сумы: ИДТ «Университетская книга», 2007. – 1120 с.

9. Сучасні аспекти когнітивістики в економічному розвитку / О. В. Ольшанська, Н.В.Ралле // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2014. – № 6 (81). – С. 78–82.

10. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020». [http://protokol.com.ua.ua/pro\\_strategiyu\\_stalogo\\_rozvitku\\_ukrain](http://protokol.com.ua.ua/pro_strategiyu_stalogo_rozvitku_ukrain).

11. Environmental Management in Transnational Corporation: Report on the Benchmark Corporate Environmental Survey. New York: UNSTAD Programme on TNCs, Environmental Series № 4. N.-Y. 1993.

12. Josef Fiksel. Design for Environment. Second Edition. New-York: McGraw Hill, 2007.

13. R.T. Anastas and J.B. Zimmerman, Design through the 12 Principles of Green Engineering. Environmental Science & Technology. March 1, 2003.

14. J. Benjús, Biomimicry: Innovation Inspired by Nature. New York: William Morrow, 1997.

15. United Nations Environment Programme, Division of Technology, Industry, and Economics, Product-Service Systems and Sustainability, Paris, France, 2002.

### **5.5 Сутність та основні відмінності поведінки споживачів на ринку освітніх послуг України**

В період інноваційного розвитку країни освіта відіграє надзвичайно важливу роль оскільки є запорукою накопичення інтелектуального капіталу. Вона є сполученням і в той же час конструктивною ланкою у системі головних складових інноваційної економіки – «наука – освіта – виробництво». У цьому поєднанні освіта виступає одночасно як джерело поповнення науки кадрами і як головний фактор оволодіння сучасними знаннями суспільства в цілому.

Варто зазначити невідповідність розвитку системи національної освіти потребам часу, що зумовлено певними причинами. По-перше, це недостатня оперативність з актуалізації знань у навчальному процесі, тобто низький рівень інтеграції елементів взаємопов'язаних систем, таких як наука, освіта й виробництво. По-друге, порушення соціального

принципу доступності освіти, згідно з яким кожна людина, яка прагне знань, повинна мати умови, щоб їх здобути. І вирішення цієї проблеми лежить як у площині дошкільної освіти, загальної середньої освіти, позашкільної, професійно-технічної, вищої, та післядипломної. По-третє, незацікавленість з боку роботодавців, які з одного боку, прагнуть мати спеціалістів, але з іншого, не проявляють зацікавленості у наданні місць проходження практики під час навчального процесу. По-четверте, за останнє десятиліття відбулися негативні зміни у системі професійної підготовки кадрів на базі професійно-технічних училищ і технікумів, які виконували важливу функцію у формуванні робочої сили шляхом поєднання сучасних знань і необхідних навичок.

Поява інтересу науковців до дослідження ринку освітніх послуг пов'язана значною мірою з глобалізацією суспільного розвитку та зростанням сфери послуг порівняно з матеріальним виробництвом, а також з переходом від індустріального суспільства до суспільства, яке орієнтоване на спільне використання знань.

Аналіз вітчизняної літератури показує, що протягом останніх десяти років значна увага приділяється вивченню аспектів розвитку освітніх послуг, якості освіти, зв'язку освіти та ринку праці. Ці питання висвітлювалися в роботах А. Антохова, Г. Багієва, В. Александрова, Р. Кігель, П. Кононенко, В. Кремінь та інших. Важливе значення також приділяється теоретико-методологічним основам поведінки споживачів, це питання висвітлюється в роботах О. Прокопенко, М. Троян, А. Зозульова, О. Шафалюк та ін.

Що стосується безпосередньо поведінки абітурієнта то процес вибору спеціальності та вищого навчального закладу досліджений у роботах В. Болотова, Н. Ляшенко, Г.Саппа. Однак ці дослідження стосується в більшій мірі соціокультурних чинників впливу на вибір абітурієнта.

В той час, як на процес рішення споживача щодо купівлі освітньої послуги впливають не лише соціокультурні, а також маркетингові, ситуаційні, особистісні, психологічні чинники. У зв'язку з цим набуває актуальності розгляд поведінки споживача саме на ринку освітніх послуг.

Поведінка споживачів на ринку освітніх послуг є споживчою поведінкою, яка має суттєві відмінності від поведінки споживача на будь-якому іншому ринку товарів чи послуг. Освітні послуги, як обсяги навчальної і наукової інформації, яка трансформується в процесі навчання в певну суму знань для задоволення потреб фізичних та юридичних осіб в дошкільній, загальноосвітній, професійно-кваліфікаційній підготовці, перепідготовці, навчанні впродовж всього життя, є товаром, мають цінність і споживчу вартість.

Метою дослідження є базові засади поведінки споживача на ринку освітніх послуг. Досягнення мети дослідження обумовлює необхідність вирішення таких завдань:

- аналіз відмінних ознак освітніх послуг;
- систематизацію чинників впливу на прийняття рішення споживачем щодо купівлі освітньої послуги;
- виокремлення особливостей чинників впливу на поведінку абітурієнтів при виборі навчального закладу.

Ринок освітніх послуг є надзвичайно чутливим до функціонування інших ринків і володіє динамічними формами взаємодії з ними. Особливо це стосується ринку праці, кредитного ринку, ринку товарів. Ці ринки прямо й опосередковано через взаємодію попиту і пропозицій на них формують відповідні запити на нові компетенції, знання та вміння майбутніх фахівців.

Ринок освітніх послуг є складною соціально-економічною системою, яка складається з таких елементів: освітяни (педагогічні колективи дошкільних навчальних закладів, середніх шкіл, педагогічні працівники професійно-технічних навчальних закладів, науково-педагогічний склад вищих навчальних закладів (ВНЗ)) та споживачі (держава, регіон, домогосподарства, фізичні та юридичні особи). Це сфера ринкових відносин, які виникають між суб'єктами освітньої діяльності з приводу купівлі продажу специфічного товару – освітньої послуги [1].

Ця послуга різними авторами [2-5] розглядається як специфічний товар, соціальне або економічне благо, вид або продукт діяльності, комплекс пов'язаних послуг навчальних закладів, система знань і вмінь тощо.

Таким чином, ринок освітніх послуг можна визначити як сферу економічних відносин щодо купівлі і продажу освітньої послуги, яка безпосередньо залежить від економічної ситуації в країні, стану її соціально-культурної сфери.

Як і будь-якому іншому ринку, ринку освітніх послуг притаманна конкуренція. Важливою умовою ефективного функціонування ринку є взаємодія та узгодження інтересів його суб'єктів. В якості суб'єктів ринку освітніх послуг виступають споживачі освітніх послуг (окремі громадяни та групи осіб), виробники освітніх послуг (навчальні заклади різних форм власності, окремі юридичні та фізичні особи), держава як регулятор ринку освітніх послуг. До інтересів споживачів належить отримання знань та вмінь адаптованих до вимог ринку праці та бізнесу; в інтересах виробників розробляти та реалізувати такі освітні послуги, які будуть конкурентоспроможними та користуватись попитом на освітньому ринку; держава ж зацікавлена у створенні умов для підготовки висококваліфікованих спеціалістів та підвищення якості національного людського капіталу. Перехід України до ринкових відносин стимулював розвиток сфери платних освітніх послуг. Законодавчо можливість надання освітніх послуг на платній основі в державних навчальних закладах закріплена в Законі України «Про освіту». На ринку освітніх послуг простежується конкуренція між державними та приватними навчальними закладами.

Освітня послуга задовольняє особистісні (кінцевий споживач), колективні (підприємства-роботодавці) та суспільні (держава, суспільство) потреби. З погляду особистості – це процес передачі кінцевому споживачеві сукупності знань, вмінь та навичок професійного змісту, які необхідні для задоволення його особистих потреб в отриманні професії, а також самовдосконаленні та самоствердженні; цей процес здійснюється за тісної взаємодії освітнього закладу із споживачем. З погляду підприємства – це процес фахової підготовки, підвищення кваліфікації або перепідготовки персоналу, яка необхідна для забезпечення його подальшої працездатності, підтримки конкурентоздатності людського капіталу і розвитку яке потребує змінне ринкове середовище.

З погляду держави – це процес, який забезпечує розширене відтворення сукупного інтелектуального капіталу суспільства.

Потреба у послугах освіти як суспільного блага виражається у вигляді прийняття рішення споживачем (абітурієнтом) щодо вступу до конкретного навчального закладу, з метою отримання знання за певним напрямом. Попит на ці послуги може стримуватися правилами прийому до навчальних закладів, рівнем вимог до якості знань абітурієнтів, а також змінюватися під впливом ажіотажного попиту на окремі напрями чи державною підтримкою розвитку окремих напрямів підготовки або підтримкою певних категорій споживачів.

Щоб забезпечити якість освітніх послуг, навчальні заклади мають узгоджувати модель набуття майбутнім випускником відповідних знань, вмінь, компетенцій з відносно достовірним прогнозом розвитку робочих місць як у державі загалом, так і в окремому регіоні України [1].

Освітні послуги також характеризуються низкою особливостей, які притаманні лише їм і відрізняють їх за суттю від будь-яких інших послуг.

Своєрідною рисою послуг освіти є неможливість їх безпосереднього грошового виміру. Ціновий механізм часто не в змозі відобразити всіх витрат на виробництво освітніх послуг. Результат від надання такої послуги може проявитися лише через тривалий час, і його вимірювання здійснюється за допомогою лише непрямих показників.

Ще одна відмінна ознака освітніх послуг - багатозначність цілей навчальних закладів. Як правило, діяльність такого закладу не спрямована явно на досягнення прибутку. Але, з іншого боку, вищезгадані інтереси пов'язані зі зростанням добробуту, який передбачає отримання прибутку, необхідного для забезпечення розширеного відтворення. Таким чином, прибуток є одним з орієнтирів для установ освіти, але не його місією.

Головною особливістю надання освітніх послуг є співпраця викладача і слухача. У сфері освіти, споживач послуг відіграє саму активну роль в процесі виробництва та надання освітніх послуг.

Особливість освітніх послуг виявляється і в тому, що вони виявляються, як правило, в комплексі зі створенням духовних цінностей, перетворенням і



розвитком особистості учня. Ці послуги забезпечують реалізацію пізнавальних інтересів учнів, задовольняють потреби особистості в духовному та інтелектуальному розвитку, вносять вклад у створення умов для їх самовизначення та самореалізації, беруть участь у формуванні, збереженні і розвитку різноманітних здібностей людини до праці, у спеціалізації, професіоналізації та зростанні його кваліфікації [6, с. 55].

Послуга освіти в процесі споживання трансформується в робочу силу, якість якої залежить не тільки від сукупності спожитих освітніх послуг, але і від кількості і якості особистої праці, витрачених у процесі споживання цих послуг, особистих здібностей, ступеня їх реалізації та інших суб'єктивних факторів.

Виходячи із сутності освітньої послуги можна виділити основні відмінності таких послуг, у розрізі роботи вищих навчальних закладів:

- сезонність;
- відносно висока вартість;
- відносна тривалість надання;
- відстроченість результату;
- необхідність подальшого супроводу послуг;
- залежність реалізації послуг від місця їх надання та місця проживання потенційних споживачів;
- необхідність ліцензування;
- відбірковість споживача (ця ознака в основному проявляється в більшості державних вищих навчальних закладів);
- вік споживачів освітніх послуг (споживачі денної форми навчання ВНЗ є молодими особами (до 20 років), які в більшій мірі підлягають зовнішньому інформаційному впливу).

Виходячи із специфіки освітньої послуги варто виділити етапи процесу прийняття рішення споживачем щодо вибору навчального закладу та систематизувати чинники впливу на цей процес.

На поведінку споживача впливають психологічні, особистісні, ситуаційні чинники, соціокультурні чинники а також комплекс маркетингових інструментів виробника цих послуг [7, с.58], (рис. 5.4).



Рис. 5.4. Система чинників впливу на прийняття рішення споживачем щодо купівлі освітньої послуги (складено автором на основі [ 3, 4, 7, 9])

Необхідно зазначити, що на даному етапі розвитку ринку освітніх послуг, значну роль в успішному просування освітньої послуги відіграє саме маркетингова складова.

Маркетинг освітніх послуг забезпечує найбільш продуктивне задоволення потреб: особистості – в освіті; навчального закладу – у конкурентоспроможності на ринку і матеріальному добробуті його працівників; організацій – в розвитку персоналу; суспільства – у розширеному відтворенні трудового й освітнього потенціалу країни.

Ключовим у розумінні поведінки споживача на ринку освітніх послуг за маркетинговим підходом є усвідомлення його потреб, що в свою чергу надає можливість мотивації потенційних споживачів окремим навчальним закладом. Під мотивом розуміється спонукання до купівлі освітньої послуги.

Як свідчать результати досліджень ринку освітніх послуг [8], в Україні мотивом вибору ВНЗ в першу чергу є бажання мати диплом про вищу освіту з метою подальшого працевлаштування на ринку праці з високою заробітною платою. Цей мотив зазначають 82,08% опитаних абітурієнтів і лише 33,96 % з них бажають отримати омріяну професію. 11,32 % українських абітурієнтів вступають до ВНЗ за наполяганням батьків. Більша частина абітурієнтів (64%) звертають увагу на форму власності ВНЗ та віддають перевагу державній формі власності, 3% надають перевагу приватній, та майже третя частина (33%) зазначають що форма власності не має значення.

В останні роки посилюється вплив ситуаційних чинників на поведінку абітурієнтів. Це пов'язано у першу чергу із змінами макросередовища.

17,92% абітурієнтів обирають ВНЗ з урахуванням мінімізації ресурсів на навчання (обирають навчальний заклад недалеко від дому, намагаються знайти найменшу оплату за навчання). Ще 10,38% абітурієнтів обрали ВНЗ у зв'язку із складними сімейними обставинами.

Зовнішні чинники впливу є найбільш вагомими для абітурієнтів ВНЗ які вступають на перший курс. Варто зазначити, що найбільш вагомим важелем при виборі ВНЗ є думка батьків, на другому місці – має вибір друзів і на третьому – поради вчителів.

Важливим є розвиток елементів маркетингових комунікацій на цьому ринку. Так за результатами досліджень 75 % потенційних споживачів отримують інформацію для прийняття рішення на сайтах ВНЗ. 51 % з них відвідують також «дні відкритих дверей». Третина респондентів звертаються до спеціалізованих видань, таких як довідники для абітурієнтів [9, с.136-137].

Переважає більшість абітурієнтів при прийнятті рішення щодо вибору ВНЗ виділяють такі критерії: наявність та кількість бюджетних місць, позитивні відгуки студентів і випускників (репутацію ВНЗ), можливість стажування за кордоном і вартість контракту.

Провівши дослідження базових засад поведінки споживача на ринку освітніх послуг варто зазначити, що розуміння поведінки споживачів є необхідною умовою розвитку навчальних закладів у сучасних умовах, оскільки надає можливості прогнозувати потреби потенційних споживачів; покращувати взаємовідносини із споживачами; здобувати лояльність споживачів за рахунок розуміння їх потреб; розуміти мотиви здійснення купівлі; враховувати чинники впливу на прийняття рішення про купівлю певної освітньої послуги; розробляти відповідну стратегію розвитку навчального закладу з урахування найбільш дієвих елементів маркетингового комплексу.

Крім того, ситуація на ринку освітніх послуг постійно змінюється під впливом великої кількості факторів. Зокрема, відкриваються нові спеціальності, нові навчальні заклади, змінюється запити роботодавців, посилюються певні чинники впливу на рішення споживача тощо. Вищенаведене обумовлює необхідність подальшого дослідження специфічних рис та умов функціонування як навчальних закладів так і споживачів на ринку освітніх послуг України.

Список використаних джерел:

1. Антохов А.А. Методичні підходи до оцінки відповідності ринку освітніх послуг та ринку праці в регіоні / А.А. Антохов //

Науковий вісник ЧТЕІ КНТЕУ. Вип. IV (40). Економічні науки. – Чернівці, 2010. – С. 156-165.

2. Александров В. Освітня послуга / В. Александров // Економіка України. – 2007. - №3. – С. 53-60.

3. Багиев Г.А. Маркетинг. - СПб.: УЕіФ, 2007. С. 256.

4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К. Келлер. – Пер. с англ.. – 12-е изд., - СПб.: Питер, 2011. – 816 с.

5. Кожухар В.М. К определению содержания образовательной услуги / В.М. Кожухар // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. - №3. – С. 31-41.

6. Дмитренко О.М. Освітні послуги вищого навчального закладу і їх ресурсне забезпечення / О.М. Дмитренко // Вісник НТУ «ХП». 2012. № 56 (962). – С. 48-57

7. Прокопенко О. Поведінка споживачів / О.В. Прокопенко, М.Ю. Троян. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 176 с.

8. Антохов А.А. Взаємодія ринку освітніх послуг з регіональними ринками / А.А. Антохов // Науковий вісник ЧНУ: Збірник наукових праць. - Вип. 495.- Чернівці: Рута, 2010. – С. 73-77.

9. Болотова В.О. Абітурієнт на ринку освітніх послуг: соціологічний аналіз / Н.О. Ляшенко, Г. М. Саппа, В.О. Болотова // Право і безпека. 2013. № 3 (50). – С. 135-138.

### **5.6 Вимірювання і оплата людського капіталу**

Сучасна економіка характеризується існуванням різноманітних систем оплати праці, однак проблема еквівалентної оплати праці в наукових теоріях зазвичай оминається. В даному розділі представлено методику оцінки вартості виконаної праці, що ґрунтується на теорії людського капіталу. Одна з важливих концепцій оплати праці визначає заробітну плату як встановлений відсоток від людського капіталу працівника. Опрацювання відповідних моделей вимірювання вартості людського капіталу [Ренкас, 2012] і врахування фактору його природнього розпорошення [Добія, 2007]

привело до ствердження, що еквівалентна заробітна плата повинна врівноважувати дану природню стратність. Емпіричні дослідження вказують на те, що відсоток розпорошення знаходиться на рівні 8% від вартості людського капіталу працівника.

Головною ціллю розділу є представлення теорії вимірювання вартості людського капіталу, що ґрунтується на загальній моделі його приросту. Встановлена за даною моделлю вартість людського капіталу визначає розмір належної працівникові еквівалентної заробітної плати, яка гарантує збереження його індивідуального капіталу від природнього розпорошення.

Загальна формула збільшення вартості капіталу приводить до опрацювання моделі приросту людського капіталу. В представленій у попередньому розділі формулі приросту капіталу змінна  $m$  повинна компенсувати вплив змінної  $s$ . Тоді, основний вплив на вартість капіталу має економічна стала  $p$ . Саме тому модель приросту людського капіталу презентується наступним чином:

$$H = H_0 e^{pt} \quad (1)$$

де  $H$  – вартість людського капіталу ( $H_0$  – початкова вартість капіталу);  $p$  – економічна стала потенційного приросту ( $p = 0,08$  [1/рік]);  $t$  – кількість років капіталізації. Звернімо увагу на те, що саме вплив економічної сталої обмежує швидкість приросту людського капіталу (дитина не може вирости на 40 см протягом одного тижня).

Людська здатність до виконання праці залежить від отриманої професійної освіти, а також досвіду праці. Не можна також оминати сам процес життя, який формує організм, здатний функціонувати в реальному світі. Отже, теоретична модель людського капіталу має враховувати змінні затрат на утримання і професійну освіту, а також змінні, які впливають на приріст капіталу з досвіду. Тому вартість людського капіталу  $H$  є функцією  $H(k, t, e, T, w, p)$ , де:  $k$  – річні витрати на утримання;  $t$  – кількість років капіталізації витрат на утримання;  $e$  – річні витрати на здобуття професійної освіти;  $T$  – кількість років праці за фахом (досвід праці);  $w$  – параметр

здатності до навчання;  $p$  – економічна стала потенційного приросту (8% [1/рік]).

Ідентифікація даних затрат і визначення функції приросту капіталу в результаті набутого досвіду провадить до опрацювання моделей людського капіталу, які докладно описано в працях [Добія, 2010, 2015; Чешляк, Добія, 2007; Кожьов, 2007; Курек, 2011; Ренкас, 2011, 2012, 2016а, 2016b]. Короткий опис цих моделей представлено нижче.

Модель людського капіталу особи без професійної освіти і досвіду праці представляє формула:

$$H(k, p) = K \quad (2)$$

де  $H(k, p)$  – вартість людського капіталу;  $K$  – капіталізовані витрати на утримання.

Вартість капіталізованих витрат на утримання ( $K$ ) встановлюється за формулою (використовується формула безперервної капіталізації):

$$K = k \times \frac{e^{pt} - 1}{p} \quad (3)$$

де  $k$  – річні витрати на утримання,  $t$  – кількість років капіталізації витрат на утримання,  $p$  – економічна стала потенційного приросту (0,08 [1/рік]),  $e$  – математична стала Eulera (2,7183...).

Вартість людського капіталу встановлена за даною формулою є підставою для встановлення рівня мінімальної заробітної плати в економіці конкретної країни, оскільки на таку заробітну плату заслуговують працівники, що не мають професійної освіти і досвіду праці за фахом.

У випадку, коли особа отримує професійну освіту, її людський капітал збільшується на вартість капіталізованих витрат на здобуття освіти. Модель людського капіталу для такої особи можна записати наступним чином:

$$H(k, e, p) = K + E \quad (4)$$

де  $H(k, e, p)$  – вартість людського капіталу;  $K$  – капіталізовані витрати на утримання;  $E$  – капіталізовані витрати на освіту.

Капіталізовані витрати на освіту ( $E$ ) встановлюються за формулою:

$$E = e \times \frac{e^{pt} - 1}{p} \quad (5)$$

де  $e$  – річні витрати на здобуття професійної освіти.

Модель людського капіталу особи, яка працює за фахом, передбачає додаткову змінну, яка пов'язана з набутим професійним досвідом [Чешляк, Добія, 2007, с. 5-24]:

$$H(k, e, T, p) = (K + E) \times [1 + Q(T)] \quad (6)$$

де  $H(k, e, T, p)$  – вартість людського капіталу особи, що має  $T$  років досвіду праці за фахом;  $K$  – капіталізовані витрати на утримання;  $E$  – капіталізовані витрати на освіту;  $Q(T)$  – фактор приросту професійного досвіду з  $T$  років праці за фахом.

Величина  $Q(T)$  є похідною від відомої кривої навчання [Станьдо-Гуровска, 2014] і встановлюється за формулою:

$$Q(T) = 1 - T^{\frac{\ln(1-w)}{\ln 2}} \quad (7)$$

де  $w$  – параметр здатності до навчання;  $T$  – кількість років праці за фахом (професійний досвід).

Наведену вище модель також можна запрезентувати в аддитивній формі [Кожьов, 2010а, с. 79–80]:

$$H(k, e, T, p) = K + E + D(T) \quad (8)$$

де  $D(T)$  капітал з досвіду праці, що виконувалась протягом  $T$  років ( $D(T) = (K + E) \times Q(T)$ , при чому  $D(0) = 0$ ). Дана модель є більш зручною в аналізі і формуванні заробітних плат.

Додаткову модель опрацював В. Кожьов [2010b] для працівників, які продовжують процес освіти і несуть у зв'язку з цим додаткові витрати. Дана модель враховує розмір капіталізованих витрат на отримання  $i$ -го рівня кваліфікації:

$$H(k, e, p, T) = K + E + D(T) + U_i \times (1 + Q(t_i)) \quad (9)$$

де  $t_i$  означає кількість років від отримання відповідного рівня кваліфікації до моменту вимірювання;  $U_i$  – капіталізовані витрати на отримання  $i$ -го рівня кваліфікації.



На основі представлених вище моделей вимірювання вартості людського капіталу можна встановлювати розміри відповідних еквівалентних заробітних плат для працівників, які будуть мінімальними і гарантуватимуть збереження їх індивідуального капіталу від природнього розпорошення.

Використовуючи рівняння внутрішньої норми віддачі (IRR), представимо модель нарахування заробітної плати для працівників на основі вартості їх індивідуального людського капіталу [Добія Д., 2003, с. 163]. З метою спрощення записів у наступних формулах змінну вартості людського капіталу позначено  $H(T)$ . Рівняння внутрішньої норми віддачі в даному випадку можна записати наступним чином:

$$H(T) \times (1+r) = W + H(T+1) \quad (10)$$

де  $r$  – внутрішня норма віддачі;  $W$  – річна заробітна плата.

Ліва сторона рівняння вказує на те, що вартість людського капіталу працівника  $H(T)$  протягом року повинна збільшитись на величину  $(1 + r)$ . У свою чергу права сторона рівняння вказує, що в даному році працівник повинен отримати заробітну плату у розмірі  $W$ , а його індивідуальний людський капітал збільшиться до вартості  $H(T+1)$ . На підставі рівняння (10) виводимо формулу для встановлення розміру річної заробітної плати ( $W$ ):

$$W = H(T) \times r - H(0) \times [Q(T+1) - Q(T)]$$

$$\text{тобто, } W = H(T) \times r - \Delta D(T) \quad (11)$$

З правої сторони рівняння з'являється фактор  $\Delta D(T)$ , який зменшує розмір заробітної плати працівника. Його дія проявляється тому, що місце праці організував роботодавець. Робітник працюючи на цьому місці здобуває професійний досвід, який гарантує приріст його капіталу з досвіду і можливе майбутнє підвищення заробітної плати. Саме тому на початку своєї кар'єри працівник погоджується на нижчу заробітну плату, оскільки розуміє, що працюючи він здобуває безцінний досвід, який в певному сенсі є частковою опатою виконуваної ним праці. Дослідження показали [Станьдо-Гуровска, 2014], що приріст професійного досвіду в основному має вплив на рівень заробітної плати у осіб, які тільки розпочинають професійну кар'єру, однак з часом швидко втрачає своє значення.

З отриманого рівняння (11) можна зауважити, що заробітна плата встановлюється як відсоток від вартості людського капіталу працівника. Це є основою економіки праці. Саме тому в подальшому аналізі процесу формування людського капіталу ключове значення для збереження його вартості має заробітна плата встановлена за формулою:

$$W = H(T) \times r \quad (12)$$

Емпіричні дослідження показали [Курек, 2008, 2011, 2012; Ренкас, 2011, 2016b; Кожьов, 2010c], що еквівалентна норма віддачі з людського капіталу знаходиться в середньому на рівні 8% [1/рік]. Саме даний відсоток гарантує збереження капіталу працівника від природнього розпорошення.

За допомогою представлених вище моделей встановимо вартість людського капіталу і розмір еквівалентної йому заробітної плати для особи у віці 65 років. Модельна особа закінчила шестирічну медчну освіту і має 41 рік досвіду праці за фахом. Отже, загальна вартість її людського капіталу складається з: (1) вартості капіталу з утримання (K), що капіталізувався протягом 23 років; (2) капіталізованих протягом 6 років витрат на освіту (E); і (3) капіталу з досвіду праці протягом 41 року (D(T)).

В табл. 5.5 представлено розрахунок трьох основних складових, які визначають загальну вартість людського капіталу модельної особи. Витрати на утримання в даному прикладі встановлено на рівні соціального мінімуму, який станом на січень 2017 року склав в Україні 1544 грн. на місяць [Закон України “Про Державний бюджет України на 2017 рік”]. Для розрахунку капіталізованих витрат на утримання (K) прийнято, що їх вартість капіталізується до 24 року життя, тобто до моменту закінчення професійної освіти і початку професійної діяльності. У свою чергу, витрати пов’язані з отриманням професійної освіти встановлено у прикладі на рівні 2 500 грн. на місяць і стосуються лише шестирічного періоду навчання. Додатково загальна вартість людського капіталу збільшується за рахунок впливу фактору здобутого досвіду (Q(T)), який розраховано з урахуванням коефіцієнту здатності до навчання (w) на рівні 0,1. Це дозволило встановити вартість капіталу з досвіду (D(T)). На підставі розрахованої загальної вартості

людського капіталу встановлено еквівалентну заробітну плату, яка визначається економічною сталою потенційного приросту.

Таблиця 5.5

Встановлення вартості людського капіталу модельної особи і еквівалентної їй заробітної плати

Складові людського капіталу	Розрахунки
Капіталізовані витрати на утримання (K)	$K = 1\,544 \times 12 \times \frac{2,7183^{0,08 \times 24} - 1}{0,08} = 1\,348\,154,0$
Капіталізовані витрати на освіту (E)	$E = 2\,500 \times 12 \times \frac{2,7183^{0,08 \times 6} - 1}{0,08} = 231\,030,0$
Капітал з досвіду (D(T))	$D(T) = (K + E) \times (1 - T^{\frac{\ln(1-w)}{\ln 2}}) = 1\,579\,184 \times (1 - 41^{\frac{\ln(0,9)}{\ln 2}}) = 681\,157,0$
Загальна вартість людського капіталу (H(T))	2 260 341,0
Належна річна заробітна плата (W = H(T) × 0,08)	180 827,0
Належна місячна заробітна плата (W/12)	15 069,0

Джерело: власна розробка.

Розрахована за представленою вище моделлю вартість людського капіталу є підставою для встановлення розміру належної працівникові заробітної плати. Дана заробітна плата гарантує збереження капіталу від природнього розпорошення і має бути мінімальним рівнем оплати праці в суб'єктах господарювання.

Якщо існування живих організмів вимагає функціонування теплових двигунів, які можуть працювати виключно за умови розпорошення частини енергії, то для того, щоб існувало життя, це природне розпорошення має компенсуватись. З точки зору працівника заробітна плата за виконану роботу повинна принаймні врівноважувати природне розпорошення його людського капіталу. В загальній моделі приросту капіталу рівень розпорошення визначає змінна  $s$ , середнє значення якої, як показують дослідження [Ренкас, 2016b], становить  $p = E(s) = 0,08$  [1/рік].

Встановлення рівня розпорошення капіталу привело до опрацювання теорії еквівалентної оплати праці. Заробітна плата, яка компенсує природну стратність капіталу, визначається відповідним відсотком від вартості індивідуального людського капіталу працівника. Цей відсоток знаходиться на рівні економічної сталої потенційного приросту  $p$ .

Як вищезазначені твердження реалізуються в економічних реаліях показують розрахунки з табл. 5.6. В даній таблиці представлено теоретичні розрахунки мінімальної заробітної плати проведені для України, США і Польщі з використанням теорії еквівалентної оплати праці, яка ґрунтується на вартості індивідуального людського капіталу працівника.

Використовуючи модель  $H(k, p) = K$  для трьох зазначених країн розраховано вартість людського капіталу особи, яка не має професійної освіти і досвіду праці за фахом, і встановлено відповідну їй мінімальну еквівалентну заробітну плату. Розрахунки базуються на формулі (3). В Україні витрати на утримання прийнято на рівні прожиткового мінімуму (1 544 грн.) [Закон України “Про Державний бюджет України на 2017 рік”]. Для порівняння подано розрахунки мінімальної еквівалентної заробітної плати для США і Польщі. Місячні витрати на утримання в США прийнято на рівні 500 USD. В Польщі – 900 PLN. В залежності від країни розрахунки проведено для осіб у віці 17 і 18 років.

Таблиця 5.6

Еквівалентна мінімальна заробітна плата для України, США і Польщі встановлена на підставі основної моделі вартості людського капіталу

Встановлення вартості людського капіталу і мінімальної заробітної плати для модельної особи	Україна	США	Польща
1	2	3	4
Місячні витрати на утримання ( $k$ )	1 544,0 грн.	500,0 \$	817,0 PLN
Роки капіталізації	18 років	17 років	18 років
Вартість людського капіталу ( $H(k, p) = K$ )	745 922,6 грн.	217 214,5 \$	394 696,3 PLN
Річна заробітна плата ( $W = H(k, p) \times 0,08$ )	59 673,8 грн.	17 377,2 \$	31 575,7 PLN
Місячна заробітна плата ( $W/12$ )	4 972,8 грн.	1 448,1 \$	2 631,3 PLN
Годинна заробітна плата ( $W/12/176$ )	28,26 грн.	8,23 \$	14,95 PLN
Законодавчо встановлена годинна заробітна плата*	23,60 грн.	8,47 \$	13,71 PLN
Відсоток відповідності	83%	103%	92%
Розрахунок доходу в родині			
Члени родини (2 дорослих + 2 дітей)	2 + 2	2+2	2+2

Продовження табл. 5.6

1	2	3	4
Дохід (2 дорослих)	8 152,1 грн.	2 727,1 \$	4 363,4 PLN
Відрахування на пенсійне страхування 10%	815,2 грн.	272,7 \$	436,3 PLN
Відрахування на охорону здоров'я 10%	815,2 грн.	272,7 \$	436,3 PLN
Загальна сума доходу, що залишається в родині	6 521,7 грн.	2 181,7 \$	3 490,8 PLN
Сума доходу на одного члена родини	1 630,4 грн.	545,4 \$	872,7 PLN
Розрахунок накопиченого пенсійного фонду			
Пенсійний фонд накопичений до 65 року життя при річному відсотку капіталізації 3%	780 096,7 грн.	367 829,0 \$	532 863,0 PLN
Сума місячної пенсійної виплати в розрахунку на 20 років	4 367,0 грн.	2 059,0 \$	2 983,0 PLN

\* Законодавчо встановлену заробітну плату збільшено на відсоток сплачуваних роботодавцем соціальних відрахувань (22,0% - Україна; 6,2% - США; 20,6% - Польща).

Джерело: власна розробка.

Частина перша таблиці 2 презентує розрахунки мінімальних заробітних плат. Як можна зауважити, розрахована на основі теорії людського капіталу мінімальна заробітна плата для економіки України є вищою від законодавчо встановленого рівня. Пересічний працівник отримує 83% від заробітної плати, яку в світлі теорії людського капіталу можна було б визнати еквівалентною. Це означає, що при теперішньому законодавстві про мінімальну оплату праці людський капітал працівника, що отримує мінімальну заробітну плату, частково розпорощується. Першим негативним ефектом цього є зменшення кількості дітей в родині і еміграція робочої сили за кордон.

У другій частині таблиці показано, що при отримванні встановленої на основі теорії людського капіталу мінімальної заробітної плати (суму 4 972,8 грн. зменшено на відсоток відрахувань, що сплачує роботодавець:  $4\,972,8 / 1,22 = 4\,076,07$  грн.) витрати на утримання, що припадають на одну особу в родині (1630,4 грн.), не зменшились. Тобто збережено той же рівень життя. Більше того, при збережених витратах на утримання батьки мають можливість відраховувати 10% із заробітної плати до фонду охорони здоров'я і 10% до пенсійного фонду, що дозволяє опрацювати пропозицію нової системи соціального страхування.

Частина третя таблиці презентує розрахунок накопиченого пенсійного фонду, з якого пізніше буде виплачуватись пенсія. З розрахунків випливає, що сума місячного пенсійного платежу у розрахунку на 20 років буде дещо більшою від еквівалентної до вартості людського капіталу мінімальної заробітної плати, яка отримувалась працівником протягом періоду професійної діяльності. Отже, 10% щомісячних відрахувань і трьохвідсоткова річна капіталізація нагромадженого фонду гарантують у майбутньому (після виходу на пенсію) виплати на рівні заробітної плати, отримуваної протягом життя. Це ґрунтовна і корисна з точки зору працівника зміна системи пенсійного страхування.

Порівняння мінімальних заробітних плат вказує на різницю відсотка відповідності законодавчо визначеної заробітної плати і заробітної плати, встановленої на основі моделі людського капіталу. Як можна помітити, економіка США характеризується еквівалентною до вартості людського капіталу мінімальною заробітною платою, оскільки відсоток відповідності в даній державі максимальний. Ситуацію в Україні показують розрахунки. Невідповідність рівня мінімальної оплати праці унеможливило збереження індивідуального людського капіталу від природнього розпорошення і є причиною еміграції робочої сили. У зв'язку з цим багато кваліфікованих працівників виїжджають за кордон у пошуках кращих доходів і вищого рівня оплати праці, які забезпечать їм гідні умови життя.

Теорія вимірювання вартості людського капіталу і еквівалентних їй заробітних плат відіграє важливу роль в утримуванні суспільно-економічної рівноваги. Відомо, що розмір доходу вирішує, чи родина, як основна суспільна одиниця, зберігає і розвиває людський капітал, чи, однак, настає його розпорошення. Представлені в розділі теорії в основному є результатом досліджень, які протягом останніх двадцяти років ведуться групою вчених з Краківського Економічного Університету. Ефекти наукових робіт дозволили встановити сутність категорії капіталу, як абстрактної здатності до виконання праці. Розроблена модель приросту капіталу виявила важливі взаємозв'язки даної категорії з фундаментальними законами термодинаміки. А саме, другий закон термодинаміки створює

передумови для еквівалентної оплати праці, як компенсації постійно розпорощуваної енергії людського організму. Дані важливі питання характерні для нової *економіки праці*. У світлі її теоретичних підстав праця є головною рушійною силою в економіці, а еквівалентні заробітні плати, встановлені на основі вартості людського капіталу працівників, забезпечують належну оплату праці.

Список використаних джерел:

Cieślak I., Dobija M., 2007, Teoretyczne podstawy rachunkowości kapitału ludzkiego, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie”, nr 735.

Dobija D., 2003, Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa, Wyd. Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa.

Dobija M., 2007, Abstract Nature of Capital and Money, [w:] New Developments in Banking and Finance, red. M.L. Cornwall, Nova Science Publishers, New York.

Dobija M. (red.), 2010, Teoria pomiaru kapitału i zysku, Wyd. UE w Krakowie, Kraków.

Dobija M., 2015, Laborism. The Economics Driven by Labor, „Modern Economy”, vol. 6, doi:10.4236/me.2015.65056.

Kozioł W., 2007, Wykorzystanie analitycznej funkcji produkcji w procesie motywacji płacowej, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, nr 752.

Kozioł W., 2010a, Kształtowanie płac stałych na podstawie rachunku kapitału ludzkiego [w:] Teoria pomiaru kapitału i zysku, red. M. Dobija, Wyd. UE w Krakowie, Kraków.

Kozioł W., 2010b, Kształtowanie wynagrodzeń podstawowych nauczycieli akademickich na podstawie pomiaru kapitału ludzkiego i intelektualnego, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 16.

Kozioł W., 2010c, Pomiar kapitału ludzkiego jako podstawa kształtowania relacji płac w organizacji, rozprawa doktorska, UE w Krakowie, Kraków.

Kurek B., 2008, The Risk Premium Estimation on the Basis of Adjusted ROA [w:] General Accounting Theory. Evolution and Design for Efficiency, red. I. Górowski, Wydawnictwa Naukowe i Profesjonalne, Warsaw.

Kurek B., 2011, Hipoteza deterministycznej premii za ryzyko, Wyd. UE w Krakowie, Kraków.

Kurek B., 2012, An Estimation of the Capital Growth Rate in Business Activities, «Modern Economy», vol. 3, no. 4, <http://dx.doi.org/10.4236/me.2012.34047>.

Ренкас Ю., 2011, Розмір економічної сталої потенційного зросту та встановлення за її допомогою мінімальної заробітної плати для України, “Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць”, Випуск 2(20).

Renkas J., 2012, Empiryczny test modelu kapitału ludzkiego i minimalnych wynagrodzeń, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 24.

Renkas J., 2016a, Ekonomia pracy: teoria godziwych wynagrodzeń (Economics of Labor: Theory of Fair Remuneration), Research Papers of the Wrocław University of Economics / Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Issue 439, pp. 284-301.

Renkas J., 2016b, Nierówności płacowe a stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu, Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, Zeszyt nr 47(3), s. 466-480, <https://doi.org/10.15584/nsawg.2016.3.34>

Stańdo-Górowska H., 2014, Oczekiwania płacowe studentów, a model kapitału ludzkiego, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, nr 4(928).

Закон України “Про Державний бюджет України на 2017 рік”, <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1801-19>.



## ДОДАТКИ

**Додаток 1**  
*Таблиця Д1.1*

### Результати експертного оцінювання факторів-індикаторів кадрової компоненти інвестиційного потенціалу ВНЗ

Показ- ники	Експерти															Разом	Si-Scум) <sup>2</sup>	Коефіцієнт вагомості
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15			
X1	1	2	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	19	3136	0,21
X2	4	3	5	4	3	3	4	4	5	2	3	4	4	5	3	56	361	0,15
X3	2	4	3	3	4	4	3	5	3	5	4	2	3	4	4	53	484	0,15
X4	9	9	9	8	9	7	8	6	7	8	9	9	8	8	9	123	2304	0,02
X5	3	1	2	1	2	2	1	2	2	3	2	3	1	2	2	29	2116	0,20
X6	8	7	7	7	5	6	5	7	6	7	5	7	6	7	8	98	529	0,07
X7	7	5	6	5	7	8	7	3	4	4	6	5	5	3	5	80	25	0,11
X8	5	6	4	6	8	9	9	9	8	9	8	6	7	6	6	106	961	0,05
X9	6	8	8	9	6	5	6	8	9	6	7	8	9	9	7	111	1296	0,04
Всього	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	675	11212	1,00

середня сума рангів 75  
 коефіцієнт конкордації 0,831  
 критерій Пірсона 9,66

Таблиця Д1.2

**Результати експертного оцінювання факторів-індикаторів  
матеріально-технічної компоненти інвестиційного потенціалу ВНЗ**

Показ- ники	Експерти															Разом	$(Si - S_{сум})^2$	Коефі- цієнт вагомо- сті
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15			
X10	6	2	3	4	4	4	4	4	4	5	7	6	5	5	6	69	81	0,12
X11	3	3	4	1	2	3	3	3	3	2	3	3	1	2	2	38	484	0,21
X12	1	4	2	2	1	1	1	1	1	1	2	1	3	3	3	27	1089	0,25
X13	2	1	1	3	3	2	2	2	2	3	1	2	2	1	1	28	1024	0,24
X14	7	6	5	6	7	7	6	5	5	6	4	4	4	4	4	80	400	0,08
X15	5	7	7	7	6	6	5	7	6	7	5	7	6	6	5	92	1024	0,04
X16	4	5	6	5	5	5	7	6	7	4	6	5	7	7	7	86	676	0,06
Всього	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	420	4778	1,00

середня сума рангів	60
коефіцієнт конкордації	0,758
критерій Пірсона	68,26











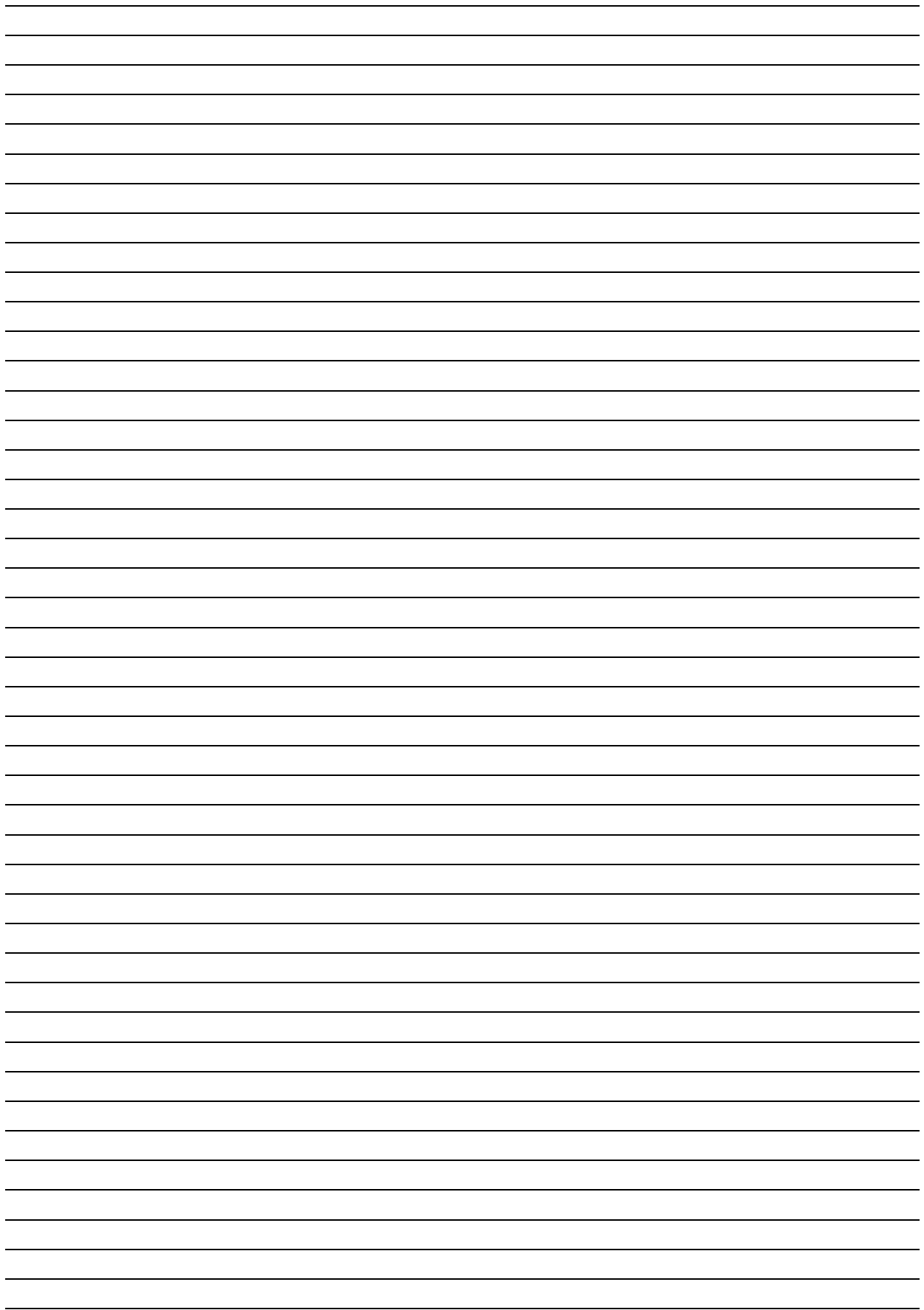
## АВТОРСЬКИЙ СКЛАД:

Науковий доробок авторів монографії щодо формулювання теоретичних, методологічних, методичних і прикладних засад щодо розвитку підприємств в умовах динамічних змін:

Д.е.н., проф. Холда А. (Краківський університет економіки) – Розділ 1, п. 1.1;  
д.е.н., проф. Добія М. (Краківський університет економіки) – Розділ 5, п. 5.1;  
д.е.н., проф. Борецька Н.П. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 5, п. 5.3.; д.е.н., проф. Ольшанська О.В. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 5, п. 5.4; д.е.н., доц. Скрипник М.І. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 1, п. 1.6., Розділ 2, п. 2.3; к.е.н., доц. Бунда О.М. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 2, п. 2.6. та п. 2.7, Розділ 3, п. 3.1; к.е.н., доц. Григоревська О.О. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 1, п. 1.4; к.е.н., доц. Зінченко О.В. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 1, п. 1.5., Розділ 2, п. 2.4 та 2.8., Розділ 3, п. 3.4; к.геог.н., доц. Коценко К.Ф. (ДВНЗ Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана) – Розділ 5, п. 5.4; к.е.н., доц. Матюха М.М. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 1, п. 1.2., Розділ 2, п. 2.5; к.е.н., доц. Подольна В.В. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 5, п. 5.5.; к.е.н., доц. Радіонова Н.Й. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 1, п. 1.3., Розділ 3, п. 3.2 та п. 3.3.; к.е.н., доц. Ренкас Ю. (Краківський університет економіки) – Розділ 5, п. 5.2 та п. 5.6; к.е.н., доц. Саюн А.О. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 1, п. 1.7., п. 1.8 та п. 1.9; к.е.н., доц. Сльозко Т.М. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 4, п. 4.3; к.е.н., доц. Фокіна-Мезенцева К.В. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 2, п. 2.1; к.е.н., доц. Хаустова Є.Б. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 4, п. 4.1; к.е.н. Безверхий К.В. (ДВНЗ Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана) – Розділ 4, п. 4.2; к.е.н. Вергун М.П. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 2, п. 2.2.; магістрант Антонєць В.О. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 3, п.3.4; магістрант Бугданова А.О. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 3, п.3.2; магістрант *Здоренко С.О* (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 3, п.3.3; магістрант Кардаш М.О. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 1, п. 1.3; магістрант Киричок Д.Ю. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 2, п. 2.4; магістрант Кисельова А.А. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 3, п. 3.1; магістрант Коляновська В.О. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 2, п. 2..3; магістрант Лісінчук Т.В. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 1, п. 1.7; магістрант Помінчук В.Г (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 1, п. 1.5; магістрант Польовнича А.П. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 1, п. 1.8; магістрант П'явка В.Г. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 1, п. 1.4; магістрант Радченко В.Л. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 2, п. 2..5; магістрант Рибалка Н.В. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 1, п. 1.9; магістрант Сайко К.І. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 2, п. 2.8; магістрант Тимошенко І.М. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 2, п. 2.7; магістрант Шовтенко О.В. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 1, п. 1.6; магістрант Яковенко Т.В. (Київський національний університет технологій та дизайну) – Розділ 2, п. 2.6.









*Наукове видання*

## **ДЕТЕРМІНАНТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОСТІ**

Колективна монографія

За загальною редакцією д-ра екон. наук, доц. М. І. Скрипник

Видається в авторській редакції. Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних несуть автори статей.  
Думки, положення і висновки, висловлені авторами, не обов'язково відображають позицію редакційної колегії.

Редактор *Л. Л. Овечкіна*

Технічний редактор *О. О. Григоревська*

Відповідальний за поліграфічне видання *Ю. В. Коноваленко*

Коректор *Н. П. Біланюк*

Підп. до друку 25.05.2017 р. Формат 60x84 1/16.

Ум. друк. арк. 19,29. Облік. вид. арк. 15,10. Тираж 300 пр. Зам. 182.

Видавець і виготовлювач Київський національний університет технологій та дизайну.  
вул. Немировича-Данченка, 2, м. Київ-11, 01011.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 993 від 24.07.2002.