

Економічний Вісник

НАЦІОНАЛЬНОГО ГІРНИЧОГО УНІВЕРСИТЕТУ

The Economic Messenger

OF THE NATIONAL MINING UNIVERSITY



3
2006

Науково-теоретичний
та інформаційно-практичний журнал

Scientific-Theoretical and
Informational-Practical Magazine

3(15) липень–вересень
2006

3(15) July–September
2006

Головний редактор – О.С. Галушко, доктор економічних наук

Редакційна колегія:

О. І. Амоша, академік НАН України,
д-р екон. наук
В. П. Вишневський, д-р екон. наук
І. П. Булесв, д-р екон. наук
О. Ф. Новикова, д-р екон. наук
А. О. Задоя, д-р екон. наук
Ю. С. Петруня, д-р екон. наук
Т. Б. Решетілова, д-р екон. наук
Ш. Форліч, д-р екон. наук
В. І. Салп, д-р техн. наук
П. І. Пономаренко, д-р техн. наук
В. І. Прокопенко, д-р техн. наук
Є. В. Кочура, д-р техн. наук
П. М. Деркач, д-р психологічних наук
О. І. Шаров, канд. т.-м. наук
Т. А. Венегулс, канд. техн. наук
Ю. І. Пилипенко, канд. екон. наук

Виконавчий секретар:

Н. В. Дяткова

Літературні редактори:

Т. В. Мельникова (українська, російська мова)

О. Р. Савицька (англійська мова)

Комп'ютерна верстка та дизайн:

В. С. Харченко

Телефон: (8056) 744-61-91, (80562) 45-85-23

Телефон/факс: (8056) 744-61-91

E-mail: EcoMess@nmu.org.ua

Адреса редакції:

49027, Дніпропетровськ,

пр. К. Маркса, 19

Засновники:

Національний гірничий університет
National Mining University

Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України
Institute of Industrial Economics
of the National Academy of Sciences of Ukraine

Видавець:

Національний гірничий університет
National Mining University

Журнал підписано до друку за рекомендацією вченої ради
Національного гірничого університету
(протокол № 14 від 06.11.2006 року)

Журнал зареєстрований у Державному комітеті інформаційної
політики, телебачення і радіомовлення України.
Свідцтво серії КВ № 7070 від 18.03.2003.

Журнал включено до Переліку № 13 Наукових видань України,
в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук.

Затверджено постановою президії ВАК України від 10.12.03,
№ 1-05/10. (Бюлетень Вищої Атестаційної комісії України № 1, 2004).

Усі права захищені. Повний або частковий передрук і переклади
дозволено лише за згодою автора і редакції.

При передрукуванні посилатися на
“Економічний вісник Національного гірничого університету”.

Статті проходять обов'язкове рецензування.

Редакція зберігає за собою право редагування

Редакційно-видавничий комплекс Національного гірничого університету
49027, Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 19

Підписано до друку 14.11.2006 р. Формат 30×42/2. Різографія. Ум. друк. арк. 15.
Тираж 300 прим. Зам. № 210.

© НГУ

ЗМІСТ

Економіка промисловості

ІЩЕНКО М.І. З'ясування чинників сприяння спільному функціонуванню підприємств у гірничо-збагачувальному комплексі. 6

ШАТИРЬОВА А.С. Оцінка вартості запасів родовищ мінеральних вод України (методологічний аспект). 15

Економіка підприємства

ПРОКОПЕНКО В.І., ЛОПАТИНА О.С. Аналіз і оцінка ефективності ремонту технологічного устаткування на марганцевих кар'єрах. 19

ПІСКОВА Ж.В. Структурні схеми виробничих матеріальних потоків металургійного виробництва. 26

КРАВЧУК Н.В. Особливості організації первинного та аналітичного обліку виробничих запасів в умовах вугледобувних підприємств України. 35

ЛОБАЧОВА Н.В. Формування системи збалансованих виробничих зв'язків у корпоративних об'єднаннях. 43

Фінансовий ринок

МАСАЛАБ Р.М., СИЧОВА Л.Т. Фактори інвестиційної привабливості акцій. 51

Фінанси галузі та підприємства

КОВАЛЬЧУК К.Ф., МЕЗЕРНЯК Д.А., ШПАНКОВСЬКА Н.Г., КОСТАНЕЦЬКИЙ В.В. Бюджетування в процесах реорганізації структур управління і делегування повноважень. . . 59

РЕМНЬОВА Л.М., ЛАВРОВ Р.В. Інвестиційно-інноваційна діяльність підприємства як об'єкт фінансового менеджменту. . . 65

БЕЛОЗЕРЦЕВ В.С. Концептуальні основи кредитної політики на підприємствах України. 69

БОНДАР Ю.А. Проведення аналогій внутрішнього та зовнішнього аудиту господарюючих суб'єктів. 76

ШВЕЦЬ В.Є. Обліково-аналітичне забезпечення інвестицій на ринку антикваріату. 82

СЕМЕНОВ В.В., ГАМОЛІН А.В. Особливості аналізу ефективності діяльності корпоративних структур. 87

ГРЕСЬ Н.Л., ЖАДАН Ю.М. Організація обліку руху автомобільних шин на підприємстві. 91

Менеджмент

КОРОЛЬ Г.О., ТРУШ Ю.Т. Підхід до формулювання місії підприємств на прикладі підприємства газопостачання. 97

Маркетинг

БАХАНОВА М.В. Особливості використання комплексу маркетингу та його концепцій в банківській діяльності. 104

**Економіко-
математичне
моделювання**

ПАРШИНА О.А. Дослідження процесу формування конкурентоспроможності продукції машинобудівного підприємства на основі нейромережних технологій. 109

CONTENTS

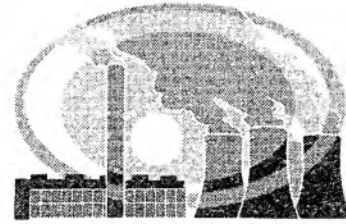
Industrial Economics	ISCHENKO M.I. Revelation of factors of assistance of joint functioning of enterprises in extract-concentrate complex 6
	SHATYRIOVA A.S. Assessment of value of mineral water deposits of Ukraine (methodological aspect). 15
Business Economics	PROKOPENKO V.I., LOPATINA O.C. Analysis and evaluation of efficiency of repairing the technological equipment on the manganese quarries. 19
	PISKOVA Z.V. Structural schemes of production material flows of metallurgical manufacture 26
	KRAVCHUK N.V. Peculiarities of organization of initial and analytical accounting of inventories in conditions of mine-extract enterprises of Ukraine 35
	LOBACHOVA N.V. Forming the system of balanced production communications in corporate associations 43
Financial Market	MASALAB R.M., SYCHOVA L.T. Factors of stocks' investing attractiveness 51
Branch and Corporate Finances	KOVALCHUK K.F., MEZERNYAK D.A., SHPANKOVSKA N.G., KOSTANETS'KYI V.V. Budgeting in process of management structures reorganization and delegation the authorities . 59
	REMNIIOVA L.M., LAVROV R.V. Investment-innovative activity of an enterprise as an object of financial management 65
	BELOZERTSEV V.S. Conceptual basis of credit policy on the enterprises of Ukraine 69
	BONDAR Y.A. Leading the analogies of internal and external audit of economic subjects 76
	SHVETS' V.Y. Accounting-analytical securing of investments on the market of antiques 82
	SEMENOV V.V., GAMOLIN A.V. Peculiarities of analysis of efficiency of activity for corporate structures 87
	GRES' N.L., ZHADAN Y.M. Organization of accounting of automobile trunks movement of the enterprise 91
Management	KOROL' G.O., TRUSH Y. T. Approach to formulation of mission of an enterprise on the example of the gas-supplying enterprises 97

Marketing

BAKHANOVA M.V. Peculiarities of use of marketing complex and its concepts in banking 104

**Economic-
Mathematical
Simulation**

PARSHINA O.A. Investigation the process of formation of competitiveness of output of machine-building enterprises on the basis of neuron technologies 109



УДК 336.67:622.235

Іщенко М.І.

З'ЯСУВАННЯ ЧИННИКІВ СПРИЯННЯ СПІЛЬНОМУ ФУНКЦІОНУВАННЮ ПІДПРИЄМСТВ У ГІРНИЧО- ЗБАГАЧУВАЛЬНОМУ КОМПЛЕКСІ

Розглянуто можливості створення сприятливих умов для виконання процесів гірничо-збагачувального виробництва. Встановлено статистичні залежності продуктивності технологічних цехів від якісних характеристик рудного потоку. Виконано кількісну оцінку економічної ефективності підвищення якості рудної сировини.

Opportunities of creation of favorable conditions for realization of the processes of ore mining manufacture are considered. Statistic dependencies of productivity of technological departments from qualitative adjectives of ore flow are determined. Quantitative assessment of cost efficiency of quality increasing of ore raw materials is realized.

Виробничі процеси технологічного комплексу гірничих робіт у залежності від технічних та організаційних особливостей цих процесів виконуються одним і тим же або різними підприємствами. Спільне здійснення процесів, участь у зазначеній роботі, співпраця призводять до взаємодії підприємств, яка визначається взаємовпливом, взаємозв'язками економічних результатів їх господарської діяльності. Між підприємствами формуються певні економічні відносини, що базуються на взаємозумовленості існування економічних положень і явищ та властивих їм економічних законів і суперечностей, розділених у просторі та часі [1, с. 474].

Якщо загальні підходи до формування соціально-економічного ефекту від адаптації підприємств незалежно одне від одного до ринкових умов досліджені вченими і виробниками досить детально і повно, то планування економічних показників роботи гірничих підприємств Кривбасу з урахуванням їх взаємодії в одному технологічному комплексі видобутку та переробки рудної сировини сьогодні вимагає більш глибокого наукового та практичного обґрунтування. Економічні відносини між підприємствами гірничо-збагачувального комплексу визначають умови їх господарської діяльності залежно одне від одного. Отже, організаційні підходи до вдосконалення відносин мають бути розроблені на підставі стабільності та сталості взаємодії всіх підприємств комплексу.

Кожен процес може виконувати те чи інше підприємство, виходячи зі свого критерію ефективності. Однак, якщо вони спільно функціонують в одному технологічному комплексі виробництва залізорудного концентрату (чи обкотишів), вони мають забезпечувати одне одному сприятливі умови для здійснення наступного виробничого процесу, а в підсумку, високу економічну ефективність кінцевої продукції, що виробляється технологічним комплексом.

У статті викладено можливості управління параметрами якості рудної сировини в різних процесах гірничо-збагачувального виробництва. При цьому використано

результати досліджень [2-4]. Загалом економічний ефект від підвищення якості сировини може бути отриманий по наступним напрямкам :

1. Зниження коливань обсягів рудної сировини, що надходить на збагачувальну фабрику. При цьому потужність рудопотоку змінюється в часі внаслідок коливань продуктивності дробильної фабрики.

2. Підвищення вмісту металу у вихідній руді за рахунок скорочення обсягів розубожування (засмічення).

3. Зниження коливань якості руди, вимірюваної вмістом металу.

Ці три напрямки тісно зв'язані між собою. Розглянемо їх послідовно та визначимо можливості управління параметрами якості рудного потоку в кожному процесі його формування, а також економічний ефект, який можуть отримати взаємодіючі підприємства від забезпечення одне одного якіснішою сировиною для виробництва продукції.

При проведенні вибухових робіт показники якості руди, що знаходиться в розвалі, залежить від гранулометричного складу висадженої гірської маси, параметрів розвалу та ступеня перемішаності руди в ньому. Змінюючи параметри свердловинного заряду, можна управляти якістю масиву висаджених порід.

Підривні роботи в складно структурних блоках з різними за величиною якісними показниками рудної сировини здійснюються валовим або роздільним способами. Валове висадження - найбільш дешеве, при ньому відбувається значне перемішування руди, включаючи розкриті породи та некондиційні руди. Роздільне висадження вибухів дозволяє створити відносно однорідну масу в розвалі. Будь-який спосіб висадження скельних порід, крім валового, може забезпечити поліпшення якості рудопотоку в розвалі на 30-50 %.

Якісна характеристика рудного потоку при екскавації значною мірою визначається способами висадження, виїмки та навантаження руди, типом застосовуваного устаткування, технологічними параметрами і організацією цього процесу. При вийманні одноківшевыми екскаваторами якість рудопотоку регулюють шляхом зміни товщини і довжини стружки (при коефіцієнті усереднення 1,5-2,0). Екскаватор може працювати як валовим способом (суцільна виїмка), так і селективно (із сортуванням руд з різним вмістом металу). Ці способи істотно впливають на показники якості рудної сировини в ковші, а отже, і на усереднення рудопотоку при екскавації в цілому (табл. 1).

Проміжне штабелювання руди перед її навантаженням у транспортні засоби призводить до ще більшої зміни якісної характеристики рудного потоку. При середній товщині рудного шару розвантаження кожного ковша дозволяє ретельно перемішувати руди різного складу шляхом почергового виймання їх з різних поверхонь вибою. Вибір раціонального напрямку та порядку відпрацьовування екскаваторних блоків з бідними й багатими рудами забезпечує задані якісні характеристики рудної маси. Тому регулювати якість рудного потоку при відвантаженні можна за рахунок зміни напрямку відпрацьовування покладу.

Транспортування як виробничий процес істотно впливає на рівень показників якості рудного потоку через ємність та мобільність транспортних засобів, організацію їхнього навантаження та розвантаження. Найбільш прийнятним вважається автомобільний транспорт. Він дозволяє відпрацьовувати окремо кожний блок або його частину в будь-якому напрямку. Якість руди, що добувається, змінюється шляхом планової черговості надходження та розвантаження в прийомний бункер автосамоскидів з рудою різної якості. Пошарове відсіпання усереднених руд з рівномірним розподілом за гранулометричним і хімічним складом спрощує роботу на рудному складі.

Таблиця 1

**Зміна якісних характеристик рудного потоку
на виході по процесах гірничо-збагачувального виробництва**

Процес	Фактори впливу	Коливання, % Частка зміни, %
Висадження	1. Параметри свердловинного заряду 2. Конструкція заряду ВР 3. Схема висадження 4. Спосіб висадження 5. Тип вибухової речовини	$\frac{7-8}{45-50}$
Екскавація	1. Спосіб екскавації 2. Тип і параметри екскаватора 3. Параметри вибою 4. Напрямок і порядок екскавації 5. Напрямок і порядок відпрацьовування уступу	
Транспортування	1. Вид транспорту 2. Конструктивні параметри транспортних засобів 3. Організація навантаження та розвантаження гірської маси	
Усереднення	1. Конструктивні елементи усереднювальної системи 2. Спосіб (технологія) формування складу 3. Вид і параметри транспортних засобів 4. Тип і параметри екскаватора 5. Технологічні параметри екскавації	$\frac{4-5}{30-35}$
Дроблення	1. Метод дроблення, вид його реалізації 2. Вид циклу дроблення 3. Режимні параметри 4. Спосіб впливу на матеріал	$\frac{2-3}{10-15}$
Збагачення	1. Тип сепаратора і метод сепарації 2. Схема і параметри сепарації 3. Спосіб флотації 4. Параметри і режим роботи флотаційного устаткування 5. Хімічний склад і властивості реагентів 6. Вид згущувача та спосіб його подачі	$\frac{1-1.5}{5-10}$

При залізничному транспорті екскаватор позбавлений можливості планомірно, відповідно до типу та сорту руди відвантажувати її зі складного вибою. Якщо в

екскаваторному вибої є кілька сортів руди, а ємність складу перевищує обсяг руди певного сорту, то машиніст екскаватора може довантажити склад рудою іншого сорту, забезпечуючи якісну характеристику рудної сировини, задану планом. З тієї ж причини при доопрацюванні виймальної заходки в думпкери може бути додана руда із суміжної частини вибою. Тому при залізничному транспорті роздільний видобуток частіше пов'язаний з додатковим штабелюванням руди за типами та сортами у просторі біля вибою. Це збільшує час і витрати на формування складів рудою однієї якості, скорочує їх корисну масу.

Набагато складніше управляти якістю рудного потоку при конвеєрному транспорті, оскільки формувати якість руди в процесі її транспортування досить важко. Однак, доставка гірських порід на поверхню кар'єра забезпечує високу потужність рудопотоку та задовільний рівень транспортних витрат.

Коливання якісних характеристик рудного потоку, що не усуваються в процесі видобутку, можуть бути знижені шляхом застосування різних систем усереднення. Технологія усереднення полягає в послідовному відсипанні тонких похилих або горизонтальних шарів руд різних сортів і наступній виїмці та відвантаженні руди в екскаваторній заходці перпендикулярно відсипаним шарам. При черпанні різноякісних шарів руди екскаватор здійснює ковшем їх перемішування. Якісні характеристики рудного потоку залежать від параметрів усереднювального складу, транспортного і екскаваторного устаткування.

Зміна якості рудної сировини залежить також від способу формування системи усереднення. При торцевому відсипанні штабеля руду укладають поперечними шарами, а відвантаження здійснюють в протилежному напрямку. При фронтальному напрямку відсипання штабеля збігається з напрямком його відвантаження. У цьому випадку ефективність усереднення руди вище. При діагональному відсипанні шари руди розташовують під кутом до брівки уступу, цей спосіб включає переваги перших двох способів відсипання.

Якість рудного потоку після дроблення залежить від його якості на вході, розмірів кусків готового продукту та ступеню змішаності, що характеризується однорідністю рудної маси. Останні два параметри, в свою чергу, визначаються методом дроблення (роздавлювання, зрізування, стирання, удар або ін.), способом впливу на вхідний потік руди (статичним або динамічним), видом реалізації (механічний, пневматичний, електрогідравлічний або ін.), циклом дроблення (відкритий або замкнутий). Збільшення місткості бункера усереднення з нижнім розвантаженням сприяє зменшенню середньоквадратичного відхилення якості руди у вихідному потоці. Шляхом зміни місткості бункера можна зменшувати коливання якості руди до мінімального рівня.

Важливе значення при формуванні якісних характеристик рудної сировини мають режимні параметри дроблення, що визначають продуктивність дробарок. До цих параметрів відносять довжину та ширину розвантажувальної щілини, число оборотів ексцентрикового валу, величину ходу рухливої щілини та її кут нахилу. Кульовий млин на збагачувальній фабриці характеризується вагою кульового навантаження, швидкістю обертання барабана та запасом руди в млині.

Основними технологічними операціями збагачення залізної руди є дроблення та здрібнювання (питома вага по витратах - 40...45%), флотація (30...35 %), сепарація (10...15 %). Показники збагачення пов'язані з розмірами кусків руди, їх змінюваністю, грудкуватістю живлення, вмістом металу та наявністю різних мінералів, що засмічують, щільністю зливу пульпи, наявністю заліза у відходах. Зміна характеристик кожної

операції процесу шляхом оптимізації її параметрів і режиму збагачення дозволяє досягти високої якості кінцевої продукції.

Також треба враховувати, що невідповідність параметрів і неузгодженість режимів роботи відділень дроблення та здрібнювання призводять до запізнювання процесу збагачення та збільшення втрат заліза з відходами. Проведення сепарації згідно з властивостями компонентів суміші рудної сировини (форма, маса, щільність часток, коефіцієнт тертя, магнітні властивості) також призводить до скорочення втрат заліза на виході цього процесу [2]. Зміна хімічного складу флотаційних реагентів та їх властивостей, конструкції та режиму роботи флотаційних машин і способу флотації (за міжфазовими межами, способом введення газу, дисперсністю й ін.) дозволяє змінювати параметри флотації, погіршувати або поліпшувати поділ твердих і дрібних часток.

Як показав виконаний аналіз, існує широкий вибір технологічних рішень, що дозволяють досягти заданих параметрів процесу (табл. 1). Організація процесів видобутку та переробки руди в режимі тих або інших технологічних параметрів визначає, з одного боку, витрати на виробництво продукції, з іншого, - її якість, а звідси, і ціну. Ці показники є наслідком інших економічних показників (таких як енерго- та матеріалоемність, витрати на оплату праці тощо).

Вплив якості вихідної руди на собівартість концентрату C_k на Північному ГЗК, визначений статистичним шляхом, описується наступним рівнянням регресії:

$$C_k = 223,23 - 1,248Fe_s - 5,944Fe_m, \text{ грн./т}, \quad (1)$$

де Fe_s , Fe_m - вміст у вхідній руді загального та магнетитового заліза, %.

При коефіцієнті $R^2 = 0,7$ можна стверджувати, що між ознаками, що корелюють у рівнянні (1), існує тісний статистичний зв'язок. Собівартість видобутку руди і виробництва концентрату визначають витрати, що знаходяться в статистичній залежності в більшій мірі від вмісту у вихідній руді магнетитового заліза й у меншій - загального. За рахунок підвищення та стабілізації його вмісту в руді, стабілізації обсягів відвантаження руди на збагачення собівартість руди може бути знижена на 10-15%, концентрату - на 15-20 %.

Визначимо економічний ефект, який може бути отриманий в результаті стабілізації рудопотоку за рівномірністю та якістю. Цей ефект можна розглядати як прибуток підприємства від впровадження інноваційних заходів, а також джерело додаткових коштів для преміювання працівників. Зниження виробничих витрат за рахунок усунення коливань потужності рудного потоку, що надходить на збагачувальну фабрику (ЗФ), можна розрахувати наступним чином:

$$E_Q = \Delta C_Q T_c N_p n_c, \text{ грн./міс.}, \quad (2)$$

де ΔC_Q - економічний ефект за рахунок усунення коливань обсягів руди за t -у годину роботи збагачувальної фабрики;

T_c - тривалість робочої зміни, год.;

N_p , n_c - відповідно число робочих днів на місяць та робочих змін на добу;

$$\Delta C_Q = C_k (1 - Q_{з.ф} / Q_{д.ф}), \text{ грн./год.};$$

C_k - сумарні умовно-постійні витрати по дробильно-збагачувальному ком-плексу, грн./год.;

$Q_{з.ф}$, $Q_{д.ф}$ - продуктивність відповідно збагачувальної та дробильної фабрик, т/год.

Внаслідок недотримання раціональної технології виймання рудних заходок, розубожування руди, а також втрат якості на складах усереднення знижується якість руди, що надходить на ЗФ. Для виробництва концентрату в заданому обсязі слід збільшувати обсяг видобутку та дроблення рудної сировини на величину $(Q_{p.\max} - Q_{p.\min})$, яка є різницею між найбільшим і найменшим обсягами руди, що збагачується. Ця різниця має компенсувати зниження вмісту заліза в руді. Витрати на зазначені процеси будуть дорівнювати сумі $(3_p + 3_\delta)$, де 3_p , 3_δ - витрати (грн./т) відповідно на видобуток руди, включаючи погашення розкриття, та її дроблення. Отже, економічний ефект за рахунок скорочення обсягу руди, що добувають, якщо досягається її вища якість, складає:

$$E_\alpha = (Q_{p.\max} - Q_{p.\min}) \cdot (3_p + 3_\delta), \text{ грн./міс.} \quad (3)$$

В свою чергу, обсяги $Q_{p.\max}$ і $Q_{p.\min}$ можна планувати наступним чином:

$$Q_{p.\max} = Q_\kappa / (\alpha_{\min} E_\kappa (Fe_{\min}) / \beta);$$

$$Q_{p.\min} = Q_\kappa / (\alpha_{\max} E_\kappa (Fe_{\max}) / \beta),$$

де Q_κ - необхідний обсяг руди для виробництва концентрату, т/міс.;

$E_\kappa (Fe_{\min})$ і $E_\kappa (Fe_{\max})$ - витяг металу з руди відповідно при його мінімальному $\alpha_{\min}$ та максимальному $\alpha_{\max}$ вмісті у вихідній руді, частка од.;

β - вміст заліза в концентраті, %.

Крім того, знижуються витрати, безпосередньо пов'язані з процесом збагачення: чим вищий вміст магнетитового заліза в руді, тим менше питомі витрати на виробництво концентрату. При мінімальному вмісті $Fe_{M.\min}$ витрати на концентрат складуть найбільшу величину $C_{\kappa.\max}$, при якості руди $Fe_{M.\max}$ - найменшу $C_{\kappa.\min}$, оскільки собівартість концентрату є функція $C_\kappa = f(Fe_M)$, що спричинена залежностями, які наведені на рис. 1. Тому при підвищенні вмісту магнетитового заліза в руді утвориться економія виробничих витрат у розмірі:

$$Q_{o.\phi} E_\gamma = [C_\kappa (Fe_{M.\min}) - C_\kappa (Fe_{M.\max})] Q_{o.\phi}, \text{ грн./міс.} \quad (4)$$

де $C_\kappa (Fe_{M.\min})$, $C_\kappa (Fe_{M.\max})$ - собівартість виробництва концентрату з руди відповідно зниженої та підвищеної якості по витратах на процес збагачення, грн./т;

$Q_{o.\phi}$ - продуктивність фабрики збагачення з випуску концентрату, т/міс.

Унаслідок коливання якості рудної сировини знижується вихід концентрату, а, значить, підвищуються витрати руди [4]. Для виробництва того ж самого обсягу концентрату з підвищенням коливання якості необхідно добувати й переробляти більший обсяг руди. Тому витрати на видобувні роботи зростають. Якщо коливання якості, вимірювані середньоквадратичним відхиленням, знижуються з $\delta_{\max}$ до $\delta_{\min}$, то відповідно до цього зниження коливань знаходять підвищення коефіцієнта витягу металу в концентрат і скорочення обсягу руди, що добувають і переробляють. При коливанні якості $\delta_{\max}$ витяг металу складає $E_\kappa (\delta_{\max})$, при коливанні $\delta_{\min}$ - витяг $E_\kappa (\delta_{\min})$. Відповідно витягові виникатимуть різні витрати руди, які можна визначити за виразами:

$$Q_{\delta.\max} = Q_\kappa / (\alpha_{M.c} E_\kappa (\delta_{\max}) / \beta), \text{ т/міс.};$$

$$Q_{\delta.\min} = Q_\kappa / (\alpha_{M.c} E_\kappa (\delta_{\min}) / \beta), \text{ т/міс.},$$

де $\alpha_{в.с.}$ - середній вміст магнетитового заліза в руді, %.

Економію за рахунок зниження коливання якості руди за витратами на її видобуток

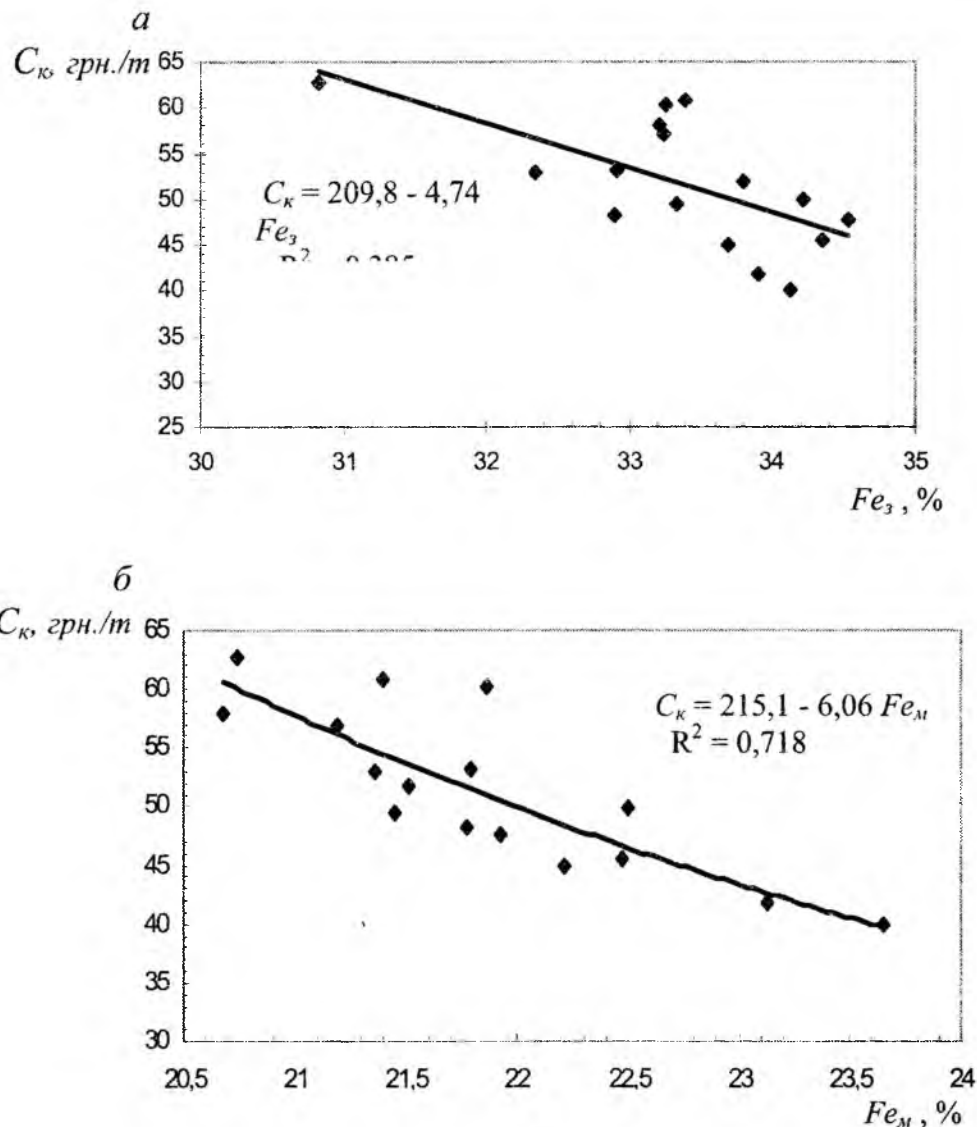


Рис. 1. Статистична залежність собівартості концентрату від вмісту загального заліза (а) і магнетиту (б) у вхідній руді

і дроблення можна планувати за формулою:

$$E_{\delta} = (Q_{\delta, \max} - Q_{\delta, \min}) \cdot (3_p + 3_{\delta}), \text{ грн./міс.} \quad (5)$$

Також можна визначити економічний ефект E_{ϕ} за рахунок зниження собівартості концентрату при підвищенні витягу металу, обумовленого зниженням коливання якості руди, що надходить на збагачення. Якщо коливання знижується з $\delta_{\max}$ до $\delta_{\min}$, то витяг металу підвищується з $E_k(\delta_{\max})$ до $E_k(\delta_{\min})$, що призводить до зниження собівартості концентрату зі, $C_k(E_{k, \max})$ до $C_k(E_{k, \min})$.

На підставі вищевикладеного, загальний економічний ефект від стабілізації обсягів і якості руди, що надходить на фабрику збагачення, дорівнює сумі:

$$E_m = E_Q + E_\alpha + E_\beta + E_\delta + E_\phi, \text{ грн./міс.} \quad (6)$$

Розрахований за виразом (6) ефект має бути зменшений на величину фонду додаткового преміювання працівників за стабілізацію якості рудного потоку. Скоректований за цим положенням економічний ефект буде дорівнювати:

$$E_{m-c} = E_m (1 - K_{\phi,n}), \text{ грн./міс.},$$

де $K_{\phi,n}$ - частка економічного ефекту, яку виділяють на стимулювання праці для підвищення якісних характеристик рудної сировини, яка надходить на збагачення, частка од.

Таким чином, встановлено економічний ефект від підвищення якості рудної сировини, а також стабілізації якісних показників рудного потоку в умовах криворізьких ГЗК. Для розрахунку ефекту E_Q прийнято: виробництво концентрату 300 тис.т/міс., продуктивність Q_{ϕ} стосовно продуктивності $Q_{o,\phi}$ має коливання у більший бік на 0,05-0,25. За формулою (2) $E_Q = 600$ тис. грн./міс. Якщо вміст загального заліза в руді підвищується з 30,8 % ($\alpha_m = 20,7$ %) до 34,1 % ($\alpha_m = 23,7$ %), то витяг металу в концентрат E_k підвищується з 61,9 % до 65,4 %. З використанням формули (3) розраховуємо економічний ефект E_α . Він дорівнює 796 тис. грн./міс.

Скорочення витрат безпосередньо на процес збагачення встановлено за формулою (4). Середні витрати на збагачення складають 13,85 грн./т. Згідно з вихідними даними $E_\phi = 780$ тис. грн./міс. Економічний ефект E_δ від зниження коливань якості руди на стадіях видобутку й дроблення ($\alpha_m = 22$ %, середньоквадратичне відхилення δ_{α_m} знижується з 4,5 до 0,5 %, $\beta = 66,4$ %) за формулою (5) дорівнює 252 тис. грн./міс. При якості руди $\alpha_m = 30$ % і зниженні внутрішньо змінних коливань δ_{α_m} з 1,3 % до 0,5 % вихід збільшується з 42,7 до 43,24 %. Завдяки цьому витрати знижуються на 52 тис. грн./міс.

Сумарний економічний ефект, який можна отримати в результаті удосконалення організації технологічних процесів для підвищення якості рудної сировини на збагачувальній фабриці, дорівнює 2480 тис. грн./міс. Цей ефект має бути розподілений між усіма підприємствами, які брали участь в його створенні.

Таким чином, якість рудної сировини формується на всіх процесах гірничо-збагачувального виробництва, починаючи з бурових і вибухових робіт і закінчуючи збагаченням рудної сировини (якщо кінцевою продукцією є концентрат). Ці процеси пов'язані між собою, передусім, технологічними параметрами. Завдання організації процесів полягає в тому, щоб вони здійснювалися в режимі параметрів, оптимальних для якості рудного потоку. Це завдання буде вирішено, якщо підприємства в складі технологічного комплексу видобутку та переробки рудної сировини створюватимуть одне одному сприятливі умови виконання виробничого процесу. Ураховуючи вищевикладене, набуває особливої актуальності науково-практична задача розподілу економічного ефекту від впровадження інноваційних заходів між підприємствами гірничо-збагачувального комплексу, які спільно впроваджували ці заходи з метою покращення умов виконання процесів виробництва металургійної сировини.

Література

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1 / Редкол.: С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. - К.: Видавничий центр «Академія», 2000.- 864 с.
2. Мацеев В.Г. Экономика обогащения руд черных металлов. - М.: Недра, 1986. - 221 с.
3. Экономика, организация, планирование и управление на горно-обогатительном комбинате черной металлургии / Л.А.Коновалов, Б.Н. Бочкарев, Ю.И. Жернаков и др. - М.: Недра, 1986. - 215 с.
4. Гагут Л.Д. Экономическая эффективность повышения качества железорудных окатышей. - М.: Металлургия, 1987. - 64 с.

Рекомендовано до публікації
д.т.н., проф. Прокопенком В.І. 16.08.06

Надійшла до редакції
20.07.06

УДК 553.7: 553.04: 330.133 (477)

Шатирьова А.С.

**ОЦІНКА ВАРТОСТІ ЗАПАСІВ РОДОВИЩ МІНЕРАЛЬНИХ ВОД
УКРАЇНИ (МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ)**

Представлено методику оцінки ринкової вартості запасів мінеральних вод родовищ та ділянок надр, що надаються в користування. Показано визначення початкової ціни продажу на аукціоні ліцензії на право користування надрами.

The methodic of estimation of market value of supplies of mineral water deposits and areas of depth, which are given in use, is represented. Determination of initial offering price of sale the license to a right for the using the depth at auction is shown.

На території України розвідано 119 родовищ і 177 ділянок мінеральних вод. 70 ділянок знаходяться у стадії розробки. Загальні балансові запаси мінеральних вод по категоріях А+В+С₁, С₂ складають 78065 м³/добу. Родовища мінеральних вод є об'єктами інвестування й тому підлягають економічній оцінці. Оцінка ринкової вартості права користування надрами проводиться за допомогою методів прибуткового підходу [1]. Необхідно розробити методику ринкової економічної оцінки запасів родовищ мінеральних вод.

Проблемами вартісної оцінки корисних копалин займалися Н.В. Володомонов [2], Н.А. Хрущов [3], М.І. Агошков [4], Е.А. Соловйова [5], Е.Л. Кантор [6], Н.Г. Фейтельман [7]. Е.С. Мелехін, Н.А. Секістова в роботі [1] запропонували методичні підходи до оцінки вартості запасів корисних копалин з використанням прибуткового підходу.

Вартісну оцінку підземних вод стали проводити порівняно нещодавно. Розробки належать М.Н. Лойтеру [8], С.С. Бондаренку [9], Л.А. Лубенському [10].

В даний час немає наукових досліджень, що стосуються ефективності геологорозвідувальних робіт на мінеральні води, ефективності використання мінеральних вод в умовах ринкової економіки, не існує методики визначення вартості запасів мінеральних вод родовища або ділянки надр, що надаються у користування, методики визначення початкової ціни продажу на аукціоні спеціального дозволу (ліцензії) на право користування надрами.

Метою статті є виклад основних положень методики оцінки запасів родовищ мінеральних вод і визначення початкової ціни продажу ліцензії на право користування надрами.

Ринкова вартість запасів мінеральних вод родовища визначається як чистий дисконтований прибуток надрокористувача, який розраховується як сума приведеного до початкової стадії оцінки грошового потоку за весь період будівництва і розробки родовища. Така ринкова вартість запасів мінеральних вод родовища визначається Державною комісією по запасах корисної копалини України (ДКЗ) під час детальної або попередньої геолого-економічної оцінки запасів родовища і техніко-економічного обґрунтування кондицій для підрахунку запасів мінеральних вод в надрах, за матеріалами, які надаються організацією, що проводила геологічне дослідження родовища.

Ринкова вартість ділянки надр, яка надається в користування з метою видобутку мінеральних вод, визначається, виходячи з ринкової вартості запасів конкретного родовища, яке знаходиться на ній, або ймовірності виявлення такого родовища, підтвердженої геологічним вивченням цієї ділянки. При цьому неодмінно повинне бути враховано фактичну статистичну частку підтвердження достовірності обсягів перспективних ресурсів або запасів при переводі їх у вищі категорії.

Ринкова вартість ділянки надр, яка надається в користування, не пов'язане із видобутком мінеральних вод, визначається шляхом підрахунку чистого прибутку, на основі визначення усереднених показників розміру валових витрат і доходів, капітальних вкладень і грошових потоків по роках за період користування ділянкою, а також залишкової товарної вартості основних фондів після закінчення користування нею.

Об'єктом оцінки вартості ресурсів є родовище або ділянка надр, які містять мінеральні води, придатні за якісними та кількісними показниками для промислової розробки.

Визначення вартості ресурсів може здійснюватися на будь-якій стадії геологічного вивчення надр і розробки родовища мінеральних вод за результатами їх початкової, попередньої або детальної геолого-економічної оцінки.

Вартість ресурсів визначається на основі техніко-економічних розрахунків, які проводяться виходячи з прогнозної ціни на першу товарну продукцію, що підлягає реалізації геологічним підприємством. Повинне бути враховано застосування сучасних способів видобутку і технологій переробки мінеральних вод, забезпечення раціонального використання надр і максимально можливого збереження природного середовища.

Визначення вартості ресурсів здійснюється, виходячи з експлуатаційних витрат, капітальних вкладень і доходів, які розраховуються згідно з геологічним вивченням надр і розробкою родовищ мінеральних вод по роках виконання робіт.

Розрахунки проводяться на дату оцінки вартості ресурсів із застосуванням методу дисконтування грошових потоків.

Ставка дисконту, яка застосовується для визначення вартості ресурсів, приймається рівній обліковій ставці Національного банку.

Вартість ресурсів розраховується як сума доходів, одержаних за весь розрахунковий період за наступною формулою:

$$B = \sum_{t=1}^T \frac{(D_t - B_t) - \Pi_t}{(1+E)^t} - \Pi_t - \sum_{t=1}^T \frac{K_t}{(1+E)^t}; \text{ де} \quad (1)$$

U – вартість ресурсів на дату оцінки;

E – норма дисконту;

D_t – річний дохід від реалізації товарної продукції в t -м році;

B_t – експлуатаційні витрати в t -м році за винятком амортизаційних відрахувань;

Π_t – розмір податків і платежів в t -м році, які не входять в експлуатаційні витрати;

K_t – капітальні вкладення в промислове будівництво в t -м році, включаючи покупку геологічної інформації;

T – термін використання родовища або ділянки надр для геологічного вивчення та/або для видобутку мінеральних вод до виведення родовища з експлуатації.

Вартість ресурсів ділянки надр, яка надається в користування для геологічного вивчення і розробки родовищ мінеральних вод на умовах ризику, визначається на основі результатів попередньої або початкової геолого-економічної оцінки з урахуванням коефіцієнтів підтвердження перспективних ресурсів або запасів під час переведення їх у вищі категорії. Вартість розраховується на момент ухвалення рішень про інвестування робіт з подальшої розвідки родовища або його ділянки і можливого промислового освоєння.

У сучасних умовах господарювання важливим є визначення початкової ціни продажу на аукціоні спеціального дозволу (ліцензії) на право користування надрами. Нами пропонується відповідна методика.

Згідно з методикою об'єктом обчислення початкової ціни продажу дозволу на аукціоні є визначене Держкомприродресурсів родовище або ділянка надр.

Початкова ціна продажу дозволу ($ПЦ_n$) – це частка від вартості запасів і ресурсів родовища або ділянки, яка обчислюється відповідно до методики визначення вартості запасів і ресурсів родовища або ділянки надр, які надаються в користування по формулі:

$$ПЦ_n = \left(\sum_{t=1}^T \frac{(D_t - B_t) - P_t}{(1+E)^t} - \sum_{t=1}^T \frac{K_t}{(1+E)^t} \right) * K_n; \text{ де} \quad (2)$$

K_n - коефіцієнт переходу від вартості запасів і ресурсів мінеральних вод родовища або ділянки надр до початкової вартості продажу дозволу.

У разі геологічного вивчення надр, зокрема дослідницько-промислової розробки родовищ мінеральних вод, капітальні вкладення збільшуються на вартість геологорозвідувальних робіт, яка визначається виходячи з нормативів збору за геологорозвідувальні роботи, встановлених в Порядку, затвердженому Кабінетом Міністрів України від 29 січня 1999 року № 115 і обсягу запасів і ресурсів родовища або ділянки надр.

Коефіцієнт переходу від вартості запасів і ресурсів родовищ мінеральних вод до початкової вартості продажу дозволу складає 0,05.

При цьому у всіх розрахунках початкова ціна продажу дозволу не може бути менше 1% сумарного чистого прибутку за весь період розробки родовища або ділянки надр.

У разі відсутності раніше проведених геолого-економічних оцінок і неможливості оцінки родовища або ділянки надр за даними об'єктів-аналогів початкова ціна продажу дозволу складає 0,25% вартості товарної продукції за весь період експлуатації.

Розроблена методика вартісної оцінки родовищ мінеральних вод сприяє:
виконанню інвестиційної оцінки родовища;
визначенню вартості реальних запасів родовища;
залученню іноземного капіталу на основі операцій купівлі-продажу, передачі в оренду;

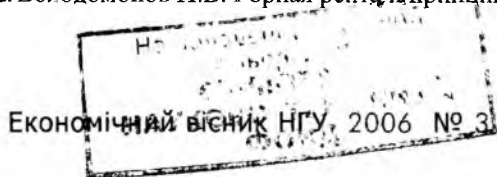
визначенню вартості родовища як об'єкту нерухомості.

Вперше було запропоновано наукові основи оцінки ресурсів родовищ мінеральних вод та визначення початкової ціни продажу ліцензії на право користування надрами. В Україні на даний момент відсутня державна система управління використанням мінеральних вод. Ринок інвестиційних пропозицій з організації діяльності, пов'язаної з видобутком цієї корисної копалини є неконтрольованим. На нашу думку одним з механізмів управління ресурсною базою мінеральних вод є саме ліцензування.

Подальші дослідження повинні бути проведені в області вибору об'єктів інвестиційної привабливості серед родовищ мінеральних вод.

Література

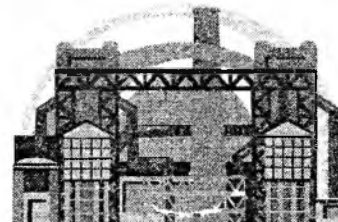
1. Мелехин Е.С., Секистова Н.А. Использование методов доходного и затратного подходов при оценке стоимости запасов полезных ископаемых и ресурсов недр// Маркшейдерский вестник.-2005.-№1.- С.11-14.
2. Володомонов Н.В. Горная рента и принципы оценки месторождений. М.: Металлургиздат, 1959.- 80 с.



3. Хрущов Н.А. Основные показатели экономической эффективности затрат на геологоразведочные работы и подход к определению цены разведанных запасов минерального сырья в недрах// Сов. Геология.- 1967.- №8.-с. 52-60.
4. Агошков М.И., Астафьева М.П., Маутина А.И. Экономическая оценка эффективности геологоразведочных работ. – М.: «Недра», 1980. -174 с.
5. Соловьева Е.А. Ценообразование и проблемы рационального использования недр. М.: Экономика, 1974-151 с.
6. Теория и методология планового ценообразования. Под редакцией Л.М. Кантора. – М.:Мысль, 1976.- 336 с.
7. Фейтельман Н.Г. Экономическая эффективность затрат на подготовку минерально-сырьевой базы СССР.- М.: «Наука», 1965.-256 с.
8. Лойтер М.Н. Природные ресурсы и эффективность капитальных вложений. М.: « Наука», 1974.- 280 с.
9. Бондаренко С.С., Куликов Г.В. Подземные промышленные воды. М.: «Недра», 1984.- 358 с.
10. Лубенский Л.А. Стоимостные показатели разведанных запасов пресных подземных вод и их применение для повышения эффективности гидрогеологических работ.- М.: ОНТИ ВИЭМС, 1982.- 37 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Вьюном В.Г. 07.09.06

Надійшла до редакції
23.08.06



УДК 65.014.1:622.7.002

Прокопенко В.І., Лопатіна О.С.

АНАЛІЗ І ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕМОНТУ ТЕХНОЛОГІЧНОГО УСТАТКУВАННЯ НА МАРГАНЦЕВИХ КАР'ЄРАХ

Встановлено можливості створення додаткових робочих місць шляхом проведення капітальних ремонтів власними силами, а також підвищення якості ремонтних робіт на основі стимулювання праці, для чого проаналізовані результати експертного обстеження.

Opportunities of creation of additional workplaces by carrying out of major overhauls by own forces are established. Perspectives of improvement of quality of repair work on the basis of stimulation of work are discovered. The results of expert inspection are analyzed.

Сьогодні основним напрямом забезпечення припустимого рівня виробничих витрат і конкурентоспроможності продукції гірничо-збагачувальних комбінатів є утримання технологічного устаткування в працездатному стані. Вказані підприємства частіше не мають коштів для оновлення наявних основних фондів і підтримують продуктивну роботу машин, агрегатів, установок шляхом виконання певного графіку їх ремонтів. Заходи ремонтних служб спрямовані на зниження спрацьовування деталей і устаткування, їх заміни, збільшення міжремонтних періодів та багато іншого, що дозволяє технологічному устаткуванню працювати продуктивно [1]. Ці заходи повинні охопити передусім профілактичні роботи, які виконує обслуговуючий персонал. Ця стаття спрямована на аналіз та оцінку існуючої організації ремонтних робіт та виявлення можливих шляхів її вдосконалення при проведенні капітальних ремонтів технологічного устаткування на підприємствах гірничодобувної галузі.

У даний час найбільш ефективним методом виявлення і приведення в дію резервів підвищення ефективності виробництва, заснованим на оцінці технічних, технологічних, організаційних і соціальних умов робочого місця, є атестація робочих місць і наступна їх раціоналізація [2]. В процесі атестації кожному робочому місцю дається комплексна оцінка на відповідність передовому науково-технічному і організаційному рівню, що забезпечує підвищення продуктивності праці та високу якість продукції або роботи. Раціоналізація робочих місць припускає розробку заходів, спрямованих на доведення показників і використання рівня, встановлених вимогами до атестованого робочого місця.

Сучасні умови господарювання вимагають дисциплінованого і відповідального відношення до виконуваної роботи. При цьому змінний обсяг виконаної роботи визначається: технічними характеристиками засобів праці (екскаватора, конвеєра, насоса і т.п.); технологічними умовами їх роботи; робітником - його часом зміни, числом робочих місць (обумовлено заданим обсягом продукції, що випускається), а кількість працівників - методом їх розміщення по робочих місцях.

Виконаний аналіз фактичного використання робочого фонду в кар'єрах Орджонікідзевського ГЗК (станом на початок 2003 р.), свідчить, що загальна чисельність робочого персоналу кар'єрів і дільниці рекультивациі складає 2100 чол., з них 910 чол. (37

%) знаходиться на погодинній оплаті праці. По кар'єрах чисельність робочих з погодинною оплатою коливається від 43 осіб (дільниці рекультивациі) до 110 осіб (кар'єр Чкаловський - 2), що складає 29-52 % від загальної чисельності.

Питома вага машиністів і помічників машиністів екскаваторів, відвалоутворювачів і конвеєрів - 53 %. Робітники цих кваліфікацій знаходяться на відрядній оплаті праці. Але, при виконанні робіт з ремонту, їх переводять на погодинну форму оплати, в результаті чого збільшується частка почасовиків. Чисельність слюсарів і електрослюсарів чергових і з ремонту устаткування - 440 чол., або 18 % від загальної чисельності робітників. З них 216 чол. - відрядники, які також при зупинці устаткування на ремонт переводяться на погодинну форму оплати праці.

На кар'єрах є можливість переведення слюсарів і електрослюсарів чергових і з ремонту устаткування на відрядну форму оплати праці. Тоді частка почасовиків у загальній чисельності персоналу знизиться на 220 чол., тобто на 24 %. Крім того, можливе переведення екскаваторних бригад, які виконують ремонти устаткування, на відрядну оплату, що також дозволить скоротити чисельність почасовиків на кар'єрах і сприяє як скороченню термінів ремонту, так і поліпшенню їх якості при відповідному стимулюванні праці робітників.

Деякі гірничодобувні підприємства, у тому числі Орджонікідзевський ГЗК, з метою зниження собівартості продукції й організації своїм працівникам додаткових робочих місць стали виконувати ремонтні роботи власними силами [3]. Капітальний ремонт екскаватора ЕШ-15/90 на кар'єрі Чкаловський-2 коштував 132 тис. грн. На суму 104 тис. грн. (78,9 %) ремонтні роботи були виконані силами кар'єру (3,7 %) і ремонтно-механічного цеху (75,3 %) ОГЗК. Підрядні організації (СПУ-4 і ОРРЗ) виконали роботи на суму 27,8 тис. грн. (21,0 %). Також великі за витратами роботи були виконані при капітальному ремонті роторного комплексу на Шевченківському кар'єрі. Загальні витрати склали 400 тис. грн., з них на суму 325 тис. грн. (81,5 %) ремонтні роботи були здійснені силами ОГЗК, інші витрати на суму 75 тис. грн. (18,5 %) склали роботи підрядних організацій.

У той же час при ремонті роторного комплексу на Північному кар'єрі власними силами було зроблено ремонтних робіт на суму 180 тис. грн., що склало від загальної вартості ремонту (315 тис. грн.) 56,4 %. Значну частку капітального ремонту (43,6 %) виконало спеціалізоване підрядне управління СПУ-4. Ще меншу частку капітального ремонту (44,0 %) власними силами виконав кар'єр Чкаловський-1. Із загальної вартості капітального ремонту роторного екскаватора 340 тис. грн. силами кар'єру було здійснено ремонтних робіт на суму 90 тис. грн. (27,1 %), силами РМЦ - 60 тис. грн. (17,1 %). Інші роботи на суму 190 тис. грн. виконали підрядні організації. За рахунок виробництва ремонтів збагачувального і кар'єрного устаткування силами РМЦ, ЕТЦ і технологічних цехів ОГЗК витрати знизилися на 560...600 тис. грн. у рік.

Орджонікідзевський ГЗК має 927 одиниць устаткування. Більше половини (53,7 %) підлягає списанню за терміном амортизації. Станом на початок 2003 р. роторні комплекси зношені на 83%, крокуючі екскаватори - 85%, гусеничні екскаватори - 91%, технологічний автотранспорт - 52%, бульдозери - 69 %. Збагачувальне устаткування зношене в середньому складає 86,2 %. Нове обладнання поставляють в дуже обмеженому розмірі. На такому устаткуванні випуск високоякісної, конкурентноздатної продукції - проблематичний. У той же час відновлення парку машин, установок, агрегатів практично неможливе через відсутність фінансових ресурсів на комбінаті. Тому варто поліпшувати якість ремонтів діючого устаткування, проводити його модернізацію.

Виконання планово-попереджувальних робіт (ППР) залежить від оплати праці ремонтників. Існуюча на підприємствах погодинна система оплати праці не стимулює якісного виконання ППР устаткування. Тому для ремонтників найбільш прийнятною сьогодні є нормативно - відрядна система оплати в сполученні з колективною (бригадною) формою організації праці. Розрахований на основі плану ППР і затверджених норм і розцінок фонд заробітної плати видається бригаді одночасно з місячним планом ремонтів устаткування [4].

Детально системи оплати праці ремонтників, а також методика розподілу фонду оплати праці між членами бригади, що застосовані на Орджонікідзевському ГЗК, викладені в роботі [3]. З аналізу випливає, що існуюча система оплати праці дозволяє вводити нормовані завдання на виконання ремонтів як кар'єрного, так і збагачувального устаткування.

Проведено анкетування з метою вивчення можливості перевodu робітників з погодинною формою оплати праці на відрядну та встановлення ефективних систем оплати ремонтників. Були опитані начальники, головні інженери, механіки, енергетики та бригадири екскаваторних бригад п'яти кар'єрів (Чкаловського-2, Шевченківського, Північного, Покровського, Олександрівського), а також начальники, їх заступники, електромеханіки, нормувальники та майстри ЕРЦ. Усього було опитано 47 чол. У прийнятій чисельності експертів 31 чол. (66 %) має стаж роботи на цьому підприємстві понад 20 років, працюють на зазначеній посаді понад 10 років 23 чол. (43 %). Результати анкетування виглядають наступним чином.

На питання: «Як Ви оцінюєте доцільність перевodu робітників на відрядну форму оплати праці (на основі нормованих завдань)»? 35 чол. (75 % опитаних) відповіли: «Доцільно скрізь, де мається можливість». Експертами названі причини, по яким не завжди здійснюється оплата праці по відрядних завданнях і розцінках. Ці причини показані в порядку убудування значимості:

- на зміну приходиться видавати кілька завдань, які важко вимірити кількісно;
- неможливо в кількісній формі оцінити обсяг завдання;
- відсутня розцінка на окремі види ремонтних робіт.

Питома вага зазначених причин у сумі складає 60 %.

Наступні умови, які обмежують перевод робітників на відрядну форму оплати праці:

- а) недостатнє забезпечення запасними частинами та комплектуючими (38 чол. або 80,9 % опитаних);
- б) нормування і облік результатів роботи достатньо складний (22 чол. або 46,8 %);
- в) застосування відрядної форми оплати праці може негативно вплинути на якість ремонтів (вважають 17 чол. або 36,2 %).

Таким чином, робітниками щонайкраще буде сприйматися та форма оплати праці, яка дає можливість одержувати винагороду відповідно до витраченої праці. Тому, з огляду на досвід переходу екскаваторних бригад при ремонтах на відрядну оплату, а також недостатнє матеріально-технічне забезпечення і невідповідність нормам праці, не було отримано однозначної відповіді.

В країнах з розвиненою промисловістю широко застосовують погодинну форму оплати праці. Праця робітників характеризується високою дисципліною, якістю, безпекою і високо оплачується. При недотриманні цих вимог значно знижується заробітна плата або робітника звільняють. На питання: «Як Ви сприймаєте таку форму оплати праці та міру відповідальності на своєму робочому місці?» отримані наступні відповіді:

- схвалюється цілком - 20 чол. або 42,6 %;

- схвалюється з деякими умовами (неможливе звільнення з роботи) - 9 чол. або 19,1 %;
- не схвалюється - один чол. (2,1 %);
- 17 чол. або 36,2 % не дали відповіді на поставлене питання.

Погодинна форма оплати праці зарекомендувала себе у світовій практиці як досить ефективна. Однак на підприємствах України і, зокрема, на Орджонікідзевському ГЗК, не створені умови для використання цієї форми оплати праці, що підтвердили відповіді експертів на поставлене питання.

Одним зі шляхів утворення додаткових робочих місць і коштів для оплати праці робітників на кар'єрах є повне або часткове відмовлення від послуг спеціалізованих підрядних організацій та виконання ремонтних робіт силами кар'єрів. Для повного відмовлення від послуг підрядних ремонтних організацій слід створити наступні умови:

1. Розширити виробничі площі в РМЦ і ЕРЦ;
2. Укомплектувати штати РМЦ і ЕРЦ фахівцями;
3. Забезпечити роботи з ремонту запасними частинами.

Експерти вказали, що підрозділи з організації ремонтів повинні створюватися:

- по видах кар'єрного устаткування - 26 чол. або 55,3 % ,
- в цілому для комбінату - 25 чол. або 53,2 % ,
- на кожному кар'єрі - 14 чол. або 29,8 %.

Із зазначених відповідей на поставлені питання найкращим вважається, що ремонтний підрозділ повинний створюватися в цілому для комбінату з угрупованням по видах кар'єрного устаткування та перебувати в підпорядкуванні головного механіка комбінату.

На питання: «Чи може відрядна форма оплати праці стимулювати швидке проведення ремонтних робіт?» отримані відповіді:

- 34 чол. або 72,3 % відповіли «Так»;
- 8 чол. або 17,3 % - «Ні»;
- 5 чол. або 10,4 % - «Важко відповісти».

Це підтверджує думку про те, що в цей час більш ефективною є відрядна форма оплати праці.

Експертами визначено фактори, які негативно впливають на виконання ремонтних робіт у термін і необхідну якість. Значимість цих факторів за їх оцінками зображено на рис.1. З неї випливає, що на комбінаті необхідно поліпшити матеріально-технічне забезпечення і реформувати організацію оплати праці.

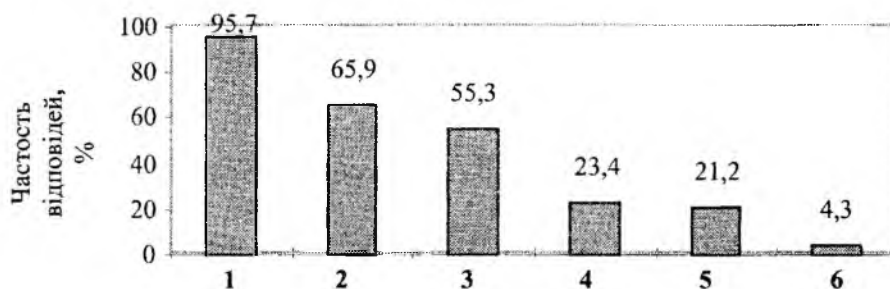


Рис.1. Гістограма розподілу відповідей на питання «Які фактори негативно впливають на виконання ремонтних робіт у термін і необхідної якості»:

- 1- відсутність запчастин;
- 2- відсутність ремонтного устаткування;
- 3- низька зацікавленість;
- 4- погана організація;
- 5- незабезпеченість кадрами;
- 6- інші.

Експерти (36 чол. або 76,6 %) відзначили необґрунтованість норм на виконання ремонтних робіт. Відповіді експертів (25 чол. або 53,2 %) взагалі підтверджують необхідність введення коригуючих коефіцієнтів до нормативної трудомісткості, вираженої на 1 т ваги деталей, що ремонтується.

Оцінено різні варіанти системи оплати праці, які можуть бути прийняті за основу на комбінаті (рис.2).

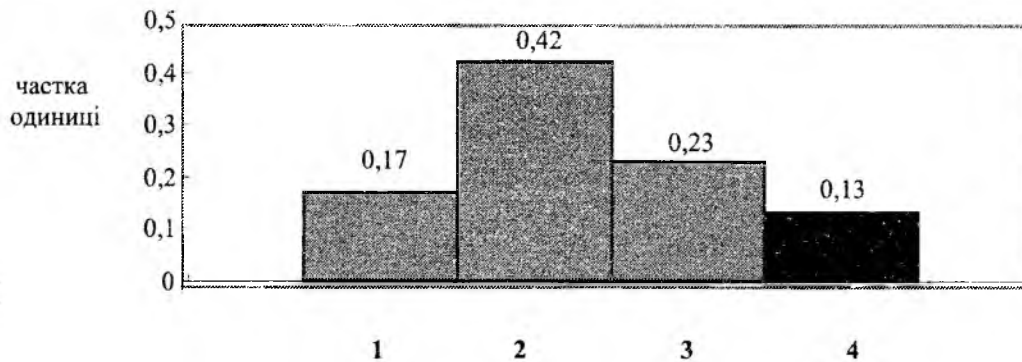


Рис. 2. - Гістограма розподілу відповідей експертів за найбільш прийнятними варіантами системи оплати праці:

- 1- відрядно-преміальна система з виплатою премії при досягненні терміну
- 2- відрядно-преміальна система з диференціацією оплати ремонтів
- 3- погодинно – преміальна система праці
- 4- інші форми

З наведених варіантів як найбільш прийнятий оцінили 3-й варіант - відрядно-преміальну систему оплати праці (20 експертів, що складає 42,5 % з кількості опитаних). Дана система повинна застосовуватися на підставі скорегованих відрядних розцінок, що існують у даний час. Таким чином вартість ремонтних робіт залишається в межах діючих кошторисів, але вартість окремих видів робіт диференціюється шляхом застосування корегуючих коефіцієнтів.

У впровадженні заходів з виключення простоїв робітників-ремонтників зацікавлені і робітники, і інженерно-технічні працівники, оскільки в результаті оплати простоїв скорочується їх преміальний фонд. Кількість експертів, які схвалюють запропонований спосіб мотивації праці, було майже таким же, які не схвалюють. Однак за результатами опитування ясно, що така схема оплати викликає значний інтерес.

Узагальнюючи результати проведеного експертного дослідження, можна зробити наступні висновки:

1. Необхідно реформувати діючу систему організації праці на ремонтних роботах.
2. Більшість експертів схвалює перехід на відрядно-преміальну систему оплати праці на базі розцінок, що застосовують в даний час, коли вартість ремонтних робіт залишається в межах діючих кошторисів. Але вартість окремих монтажно-демонтажних й інших робіт буде диференціюватися шляхом застосування поправочних коефіцієнтів, обумовлених на підставі експертних оцінок.
3. Необхідно створити умови для ефективного впровадження відрядно-преміальної системи оплати праці, для чого треба:

- своєчасне та повне забезпечення запасними частинами, матеріалами та спеціальним устаткуванням;

- сформувати спеціальну ремонтну групу з підрозділами за видами устаткування, яке буде перебувати в підпорядкуванні у головного механіка комбінату;

- ввести показник преміювання - гарантійний термін безаварійної роботи устаткування;

- продовжити пошуки найбільш раціональної системи мотивації праці як для робітників, так і для інженерно-технічних працівників.

Кожна праця повинна бути визначена за обсягом і сплачена відповідно до цього обсягу. Отже праця повинна бути нормована. Нормоване завдання являє собою комплексну укрупнену норму, встановлену робітникові або бригаді. Для виконання визначеного переліку робіт з чіткою вказівкою їх обсягу і змісту, трудомісткості, термінів початку і завершення, вимог до якості результатів праці. Представляється доцільним здійснювати нормування ремонтних робіт на основі норм праці і часу. Можливі варіанти:

1. Роботу почасовиків організують шляхом видачі змінних нормованих завдань, в яких указують трудомісткість кожного ремонту (в людино-годинах), а відповідно цій трудомісткості призначається сума оплати згідно з тарифом. Для визначення трудомісткості необхідно мати норми часу і обсяг роботи.

2. Роботу організують шляхом визначення загальної трудомісткості виконання всього ремонтного комплексу (чисельності ремонтної бригади й тривалості ремонту) без поділу його на складові операції, процеси, стадії. Загальну трудомісткість установлюють для досягнення кінцевого результату. Вона може бути розрахована статистичним шляхом на базі експертних оцінок.

Отже, система нарядів дозволяє одержувати вихідні дані для обліку витрат на технічне обслуговування та ремонт гірничого і збагачувального устаткування. Використання нормованих завдань на ремонт дозволяє створити мотивацію у робітників для якісного та своєчасного виконання робіт, а також при необхідності розробляти організаційно-технічні заходи, спрямовані на підвищення продуктивності робітників-ремонтників.

Необхідно організувати і ввести в дію програму відновлення існуючих і розробку нових норм, нормативів і оціночних показників. Можливий наступний порядок її розробки:

- визначають перелік ремонтних робіт, для яких варто скласти нову або оновити наявну нормативну документацію, з робіт виділяють найчастіше виконувані та пріоритетні;

- з даного переліку встановлюються роботи, для яких норми не можуть бути застосовані, тоді треба розробляти інші оціночні показники або умови;

- комісія з фахівців виробничого управління кар'єрів, збагачувальних фабрик здійснює хронометраж і експертне обстеження ремонтних робіт у порядку їх важливості;

- знов розроблені норми перевіряють протягом 3...6 місяців, уточнюють і при необхідності доопрацьовують;

- наявні норми перевіряються на реальність виконання.

Таким чином:

1. Запропоновано метод розрахунку чисельності персоналу на основі атестації робочих місць, причому число засобів праці встановлюють, виходячи з імовірної оцінки продуктивності технологічного устаткування. Сформульовано принципові положення, що регламентують відношення робітників до трудового процесу на гірничих підприємствах.

2. Визначено напрямки раціоналізації використання робочого фонду в технологічних цехах Орджонікідзевського ГЗК, де проведена раціоналізація робочих місць у плані підвищення зайнятості працівників при зниженні попиту на продукцію. Визначено потрібну чисельність робітників та ІТП для всіх цехів і в цілому для комбінату. На кар'єрах вивільняється 64 особи, збагачувальних фабриках - 12, в цілому по комбінату - 86.

3. Реструктуризація виробництва пов'язана з відновленням активної частини основних фондів. На Орджонікідзевському ГЗК капітальні та поточні ремонти робочого устаткування запропоновано здійснювати силами ремонтних і технологічних цехів самого підприємства. При цьому створюють додаткові робочі місця і вивільняють грошові кошти для їх оплати (на рівні 20-40 місць, 100-400 тис. грн. на кожний капітальний ремонт екскаваторів у залежності від їх виду і типорозміру). За рахунок виробництва ремонтів силами РМЦ, ЕТЦ і технологічних цехів ОЗК витрати знизилися на 560-600 тис. грн. на рік.

4. Встановлено, що для ремонтних робіт найбільш ефективною в даний час є нормативно-відрядна система оплати праці в сполученні з бригадною формою його організації. Розглянуто можливі варіанти нормування ремонтних робіт на основі норм праці та часу.

Аналіз структури чисельності робочого персоналу кар'єрів ОГЗК показав, що має можливість переходу частини персоналу з ремонту устаткування на відрядну форму оплати праці, що дозволить знизити частку почасовиків на 24,3 %.

5. Методом індивідуальної експертизи фахівців ремонтно-механічної служби ОГЗК вивчено можливості удосконалення організації ремонтних робіт і оплати праці ремонтників (усього опитано 47 осіб). Експерти (76,6 % опитаних) схвалюють відмовлення від послуг спеціалізованих підрядних організацій з ремонту кар'єрного та збагачувального устаткування. Для виробництва ремонтів варто створити ремонтну дільницю з підрозділами по видах устаткування, підлеглу головному механікові комбінату.

6. Роботу ремонтників організують шляхом визначення загальної трудомісткості виконання всього комплексу робіт без поділу його на відповідні операції. Загальну трудомісткість установлюють для досягнення кінцевого результату на основі експертизи.

Література

1. Дідик Р.П., Забара В.М., Шилов П.М. . Технологія виробництва і ремонт гірничих машин: 4-те вид., перер. і доп.- Дніпропетровськ: Наука і освіта, 1999. – 470 с.
2. Солодовник Л.М., Пономаренко П.І. Економіка виробничого підприємства: Навчальний посібник .- Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2004.-269 с.
3. Постоловский В.В, Добрынин А.Е., Прокопенко В.И. Реструктуризация горно-обогатительных предприятий. – Кривой Рог: Минерал, 2000.-335 с.
4. Ремонт оборудования для открытого способа добычи железных и марганцевых руд . Сметные нормы и расценки. Сборник № 10.- Х.: ГИТ и СЭИ, 1996.-29 с.

Рекомендовано до публікації
д.т.н., проф. Салі В.І. 22.08.06

Надійшла до редакції
20.06.06

СТРУКТУРНІ СХЕМИ ВИРОБНИЧИХ МАТЕРІАЛЬНИХ ПОТОКІВ МЕТАЛУРГІЙНОГО ВИРОБНИЦТВА

Розглянуто побудову структурних схем виробничих вхідних і вихідних матеріальних потоків металургійного виробництва. Представлено коефіцієнти розподілу матеріальних і енергетичних ресурсів між видами металургійної продукції.

The construction of structural scheme of production material inflows and outflows of metallurgical manufacture. The indexes of distribution of material and energetic resources between types of metallurgical production are presented,

Матеріальні витрати підприємства, що розглядаються у визначений момент часу представляють запаси, у тих випадках, коли необхідно прослідкувати їх у часовому інтервалі, розглядається матеріальний потік. У господарській практиці під матеріальними потоками можна розуміти потоки матеріальних витрат, призначених для виробничого споживання. Поняття матеріального потоку об'єднує безперервність зміни та переміщення продуктів праці в сфері обігу та виробництва.

Вивчення матеріальних потоків є основою для оптимізації технологічних процесів металургійного виробництва (доменного, сталеплавильного, прокатного), матеріально-технічного забезпечення, створення високоефективної організаційно-економічної структури управління ресурсопотоками продукції. Тому головне завдання даної статті – запропонувати побудову структурних схем виробничих вхідних і вихідних матеріальних потоків за допомогою коефіцієнтів розподілу матеріальних і енергетичних ресурсів між видами металургійної продукції (чавун, сталь, прокат) для оптимізації їх застосування.

Сукупність матеріальних ресурсів, які знаходяться протягом шляху від конкретного джерела виробництва до моменту споживання (від переділу до переділу), утворює елементарний матеріальний потік. Множина елементарних потоків (вхідних чи вихідних) таких, як матеріальний потік доменного виробництва, матеріальний потік сталеплавильного виробництва, матеріальний потік прокатного виробництва, що формуються на підприємстві, складає загальний матеріальний потік, який забезпечує нормальне функціонування підприємства. Щодо виробництва розрізняють зовнішні та внутрішні матеріальні потоки: перші циркулюють у сфері обігу (матеріальні потоки, які утворюються під час постачання на металургійне підприємство необхідних матеріальних ресурсів постачальниками), інші – безпосередньо на підприємстві, тобто у сфері виробництва (матеріальні потоки, які утворюються під час постачання необхідної кількості матеріальних ресурсів у виробництво) [1].

Таким чином, при розробці організаційно-економічного механізму ресурсозбереження, необхідно розглядати витрати у сфері виробництва, оперуючи поняттям внутрішнього матеріального потоку. За призначенням матеріальні потоки розподіляються на вхідні та вихідні. Вхідний матеріальний потік – це зовнішній потік, який надходить у виробництво (переділ) із зовнішнього середовища, а вихідний – це потік, який виходить із виробництва (переділу) і надходить у зовнішнє для нього середовище. Схему виробничих матеріальних потоків на металургійних підприємствах представлено на рис. 1.

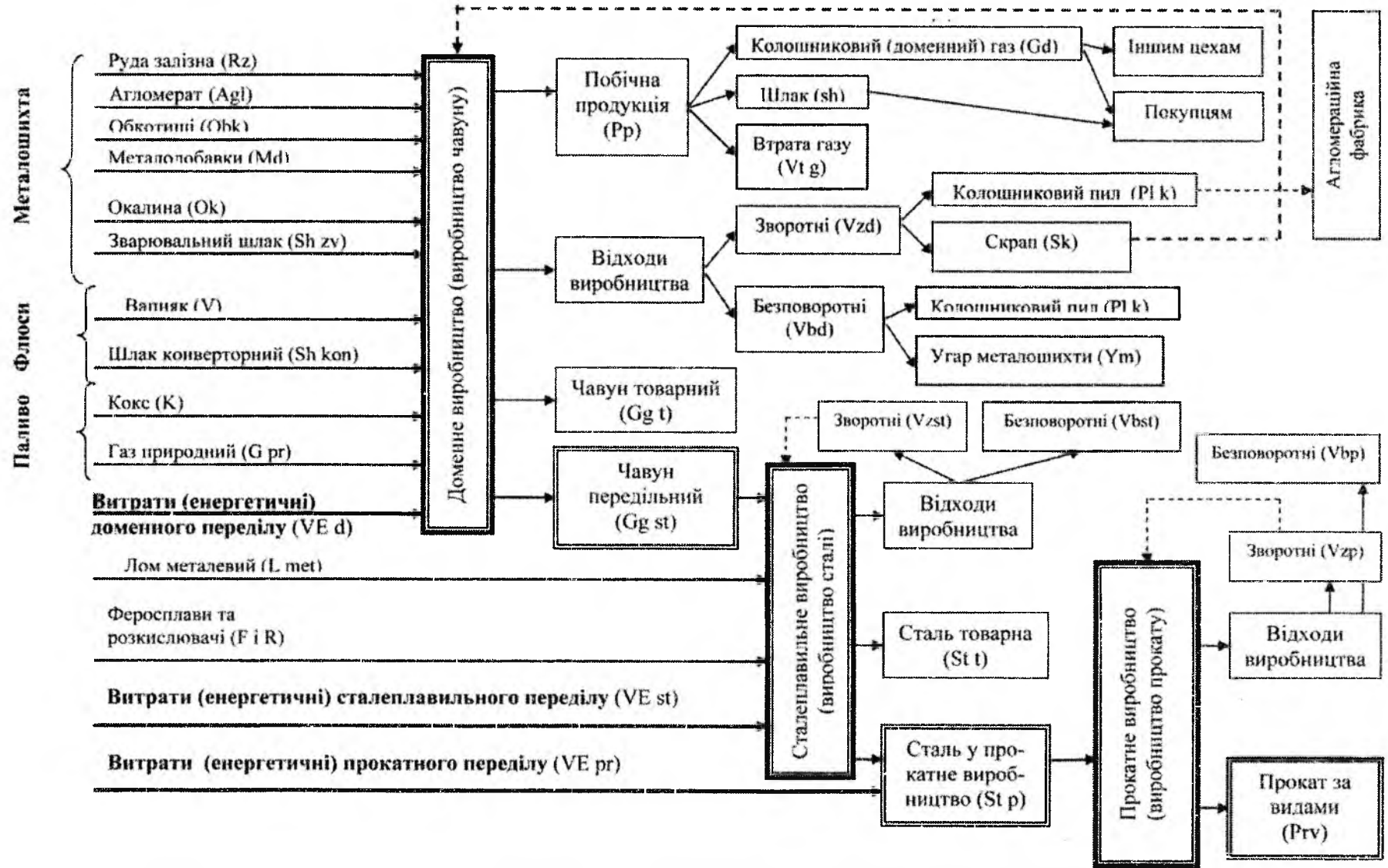


Рис. 1 Схема виробничих матеріальних потоків на металургійних підприємствах з повним виробничим циклом

До вхідних матеріальних потоків належать:

–матеріальний потік вхідний доменного виробництва – руда залізна, агломерат, обкотиші, металодобавки, окалина, зварювальний шлак, вапняк, шлак конверторний, кокс, газ природний, скрап, енергетичні витрати доменного переділу;

–матеріальний потік вхідний сталеплавильного виробництва – чавун передільний, окалина, зварювальний шлак, вапняк, газ коксовий, лом металевий, феросплави та розкислювачі, відходи зворотні сталеплавильного виробництва, енергетичні витрати сталеплавильного переділу;

–матеріальний потік вхідний прокатного виробництва – сталь у прокатне виробництво, газ природний, газ коксовий, відходи зворотні прокатного виробництва, енергетичні витрати прокатного переділу.

До вихідних матеріальних потоків належать:

–матеріальний потік вихідний доменного виробництва – чавун передільний, чавун товарний, побічна продукція, відходи зворотні доменного виробництва, відходи безповоротні доменного виробництва;

–матеріальний потік вихідний сталеплавильного виробництва – сталь у прокатне виробництво, сталь товарна, відходи зворотні сталеплавильного виробництва, відходи безповоротні сталеплавильного виробництва;

–матеріальний потік вихідний прокатного виробництва – прокат за видами, відходи зворотні прокатного виробництва, відходи безповоротні прокатного виробництва.

Форма існування матеріального потоку обумовлена самим визначенням і проявляється в матеріально-речовинних утвореннях, які можуть змінюватися залежно від етапу просування.

Отже, вхідні матеріальні потоки складаються із потоків матеріальних та енергетичних ресурсів. Склад матеріальних ресурсів, які споживаються у доменному, сталеплавильному та прокатному виробництві наочно представлений на рис. 1, за винятком енергетичних ресурсів за кожним переділом. Проте, енергетичні ресурси складаються із: ресурсів доменного виробництва - електроенергія, пар, вода технічна, дуття, кисень, очистка газу доменного, газ природний, зжате повітря; ресурсів сталеплавильного виробництва – електроенергія, пар, вода технічна, кисень, газ природний, сухе повітря, азот рідкий, аргон; ресурсів прокатного виробництва – електроенергія, вода технічна, кисень, газ природний, зжате повітря, газ доменний.

Схему перерозподілу виробничих матеріальних потоків (вхідних і вихідних) на підприємствах металургійної промисловості представлено на рис. 2.

Вхідні матеріальні потоки, які надходять у доменне виробництво розподіляються за технічними переділами у відповідності з коефіцієнтом використання чавуну для виробництва сталі та чавуну, який передається споживачу.

Позначимо:

K_{Gg} – частка чавуну, яка йде на виробництво сталі;

K_{st} – частка сталі, яка йде на виробництво прокату, тоді, очевидно, що $(1-K_{Gg})$ – частка чавуну, яка передається споживачу,

$(1-K_{st})$ – частка сталі, яка передається споживачу.

Ці коефіцієнти були визначені за статистичними даними роботи підприємства поквартально за 2003 рік. Коефіцієнти витрат вхідних матеріальних потоків (зокрема, матеріальних ресурсів) наведені у табл. 1.

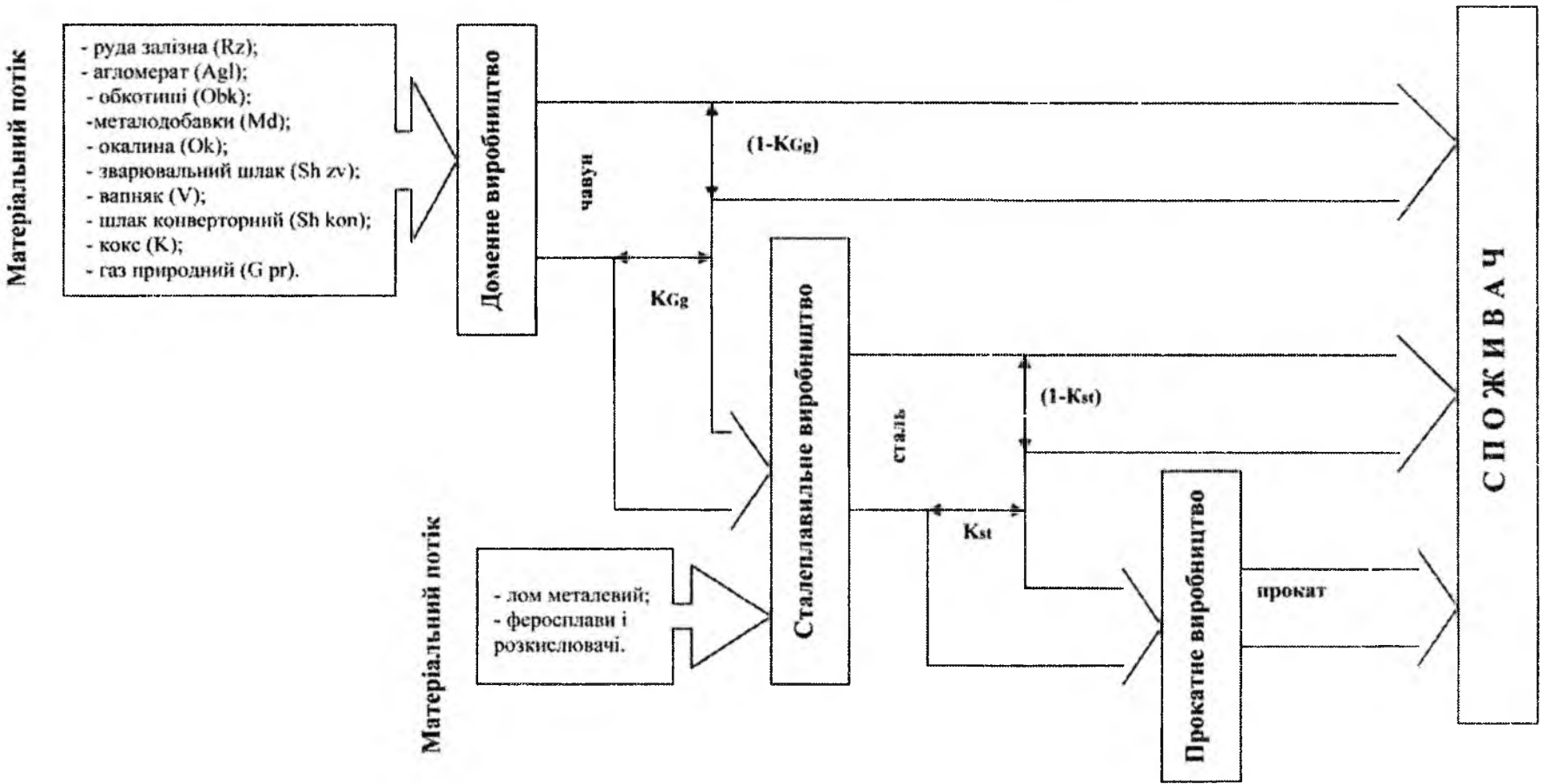


Рис. 2 Перерозподіл виробничих матеріальних потоків між технологічними переділами

Таблиця 1

Коефіцієнти розподілу матеріальних ресурсів між видами металургійної продукції

Вид ресурсу	Позначення	Вид продукції		
		Чавун	Сталь	Прокат
Руда залізна	Rz	Rz (1-KGg)	Rz (1-Kst)	Rz KGg Kst
Агломерат	Agl	Agl (1-KGg)	Agl (1-Kst)	Agl KGg Kst
Обкотиші	Obk	Obk (1-KGg)	Obk (1-Kst)	Obk KGg Kst
Металодобавки	Md	Md (1-KGg)	Md (1-Kst)	Md KGg Kst
Окалина	Ok	Ok (1-KGg)	Ok (1-Kst)	Ok KGg Kst
Шлак зварюв.	Sh zv	Sh zv (1-KGg)	Sh zv (1-Kst)	Sh zv KGg Kst
Вапняк	V	V (1-KGg)	V (1-Kst)	V KGg Kst
Шлак конверторний	Sh kon	Sh kon × × (1-KGg)	Sh kon × × (1-Kst)	Sh kon × × KGg Kst
Кокс	K	K (1-KGg)	K (1-Kst)	K KGg Kst
Газ природний	G pr	G pr (1-KGg)	G pr (1-Kst)	G pr KGg Kst
Лом металевий	L met	-	L met (1-Kst)	L met Kst
Феросплави та розкислювачі	F i R	-	F i R (1-Kst)	F i R Kst

Аналогічно виконується розрахунок витрат вхідних матеріальних потоків (зокрема, енергетичних ресурсів). Однак, слід враховувати, що один і той же енергетичний ресурс використовується в різних технологічних переділах. Наприклад, електроенергія витрачається як при виробництві чавуну (EGg), так і при виробництві сталі (Est) і прокату (Epr) (рис. 3). Така схема розподілу енергетичних ресурсів відноситься і до кисню, і природного газу.

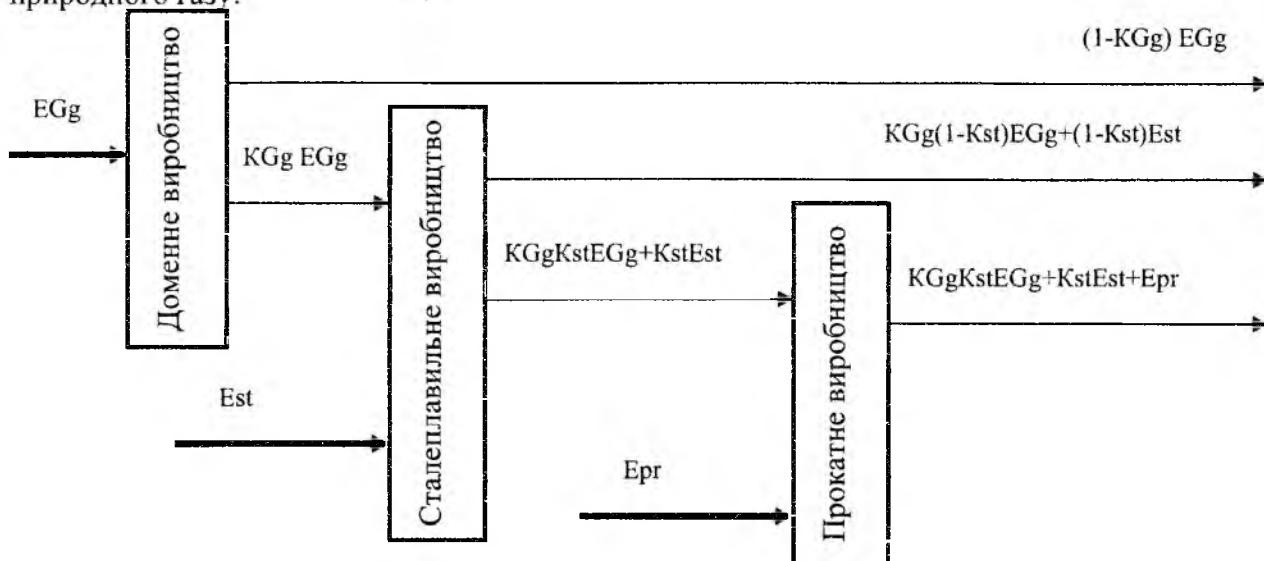


Рис. 3 Перерозподіл електроенергії між технологічними переділами

Є енергоресурси, що витрачаються на деяких технологічних переділах, наприклад, зжате повітря – витрачається при виробництві чавуну (SgVGg) і прокату (SgVpr). Схему такого розподілу представлено на рис. 4.

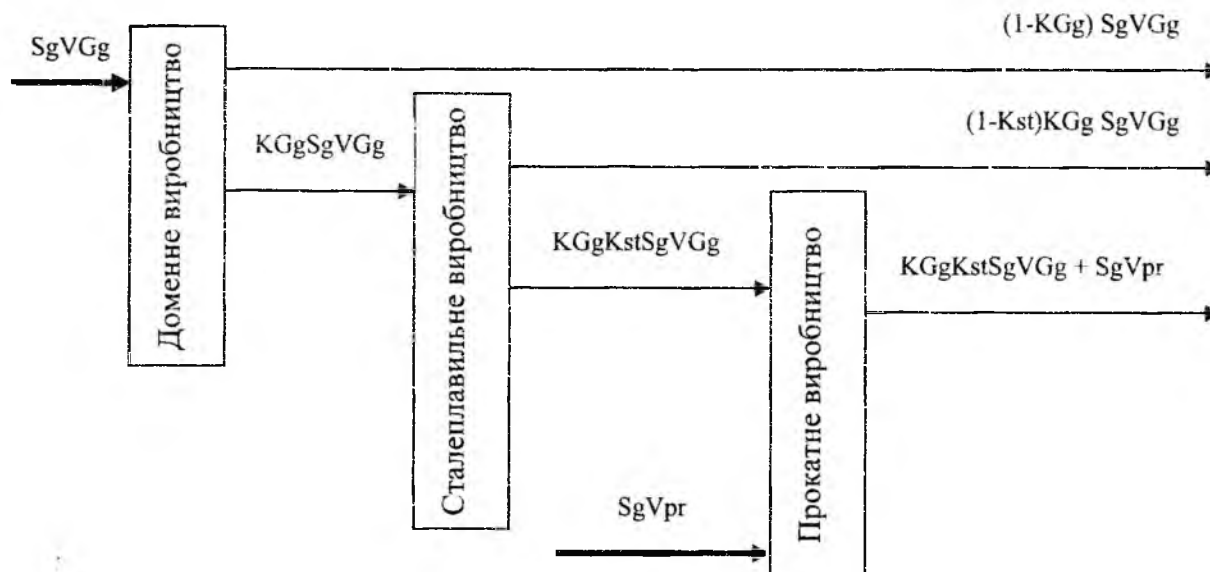


Рис. 4 Перерозподіл зжатого повітря між технологічними переділами

Сухе повітря, рідкий азот і аргон використовуються тільки при виробництві сталі, тому схема передачі цих енергетичних ресурсів має наступний вигляд (рис. 5).

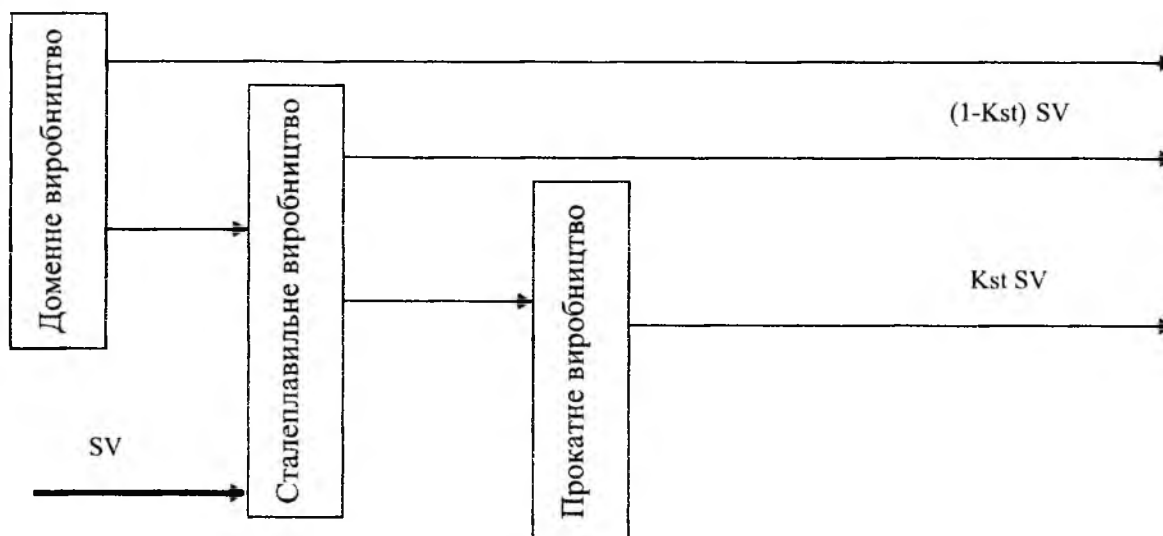


Рис. 5 Перерозподіл сухого повітря між технологічними переділами

Показники використання енергетичних ресурсів наведені у табл. 2, в якій при позначенні енергетичних ресурсів застосовуємо індекси. Наприклад, EGg , Est , Epr – позначають кількість електроенергії, спожитої в процесі виробництва чавуну, сталі, прокату відповідно. Якщо окремих вид енергоресурсу використовується тільки в одному технологічному переділі (сухе повітря тільки при виробництві сталі), то позначення використовується без індексу.

Результати розрахунку розподілу матеріальних та енергетичних ресурсів за перший квартал наведено у табл. 3.

Таблиця 2

Коефіцієнти розподілу енергетичних ресурсів між видами металургійної продукції

Вид ресурсу	Позначення	Вид продукції		
		Чавун	Сталь	Прокат
Електроенергія (кВт*ч)	E	$(1-KGg) \times EGg$	$KGg \times (1-KGg) \times EGg + (1-Kst) \times Est$	$KGgKst \times EGg + Kst \times Est + Epr$
Пар (Г кал)	P	$(1-KGg) \times PGg$	$(KGg \times PGg + Pst) \times (1-Kst)$	$(KGgPGg + Pst) \times Kst$
Вода м ³ технологічна	B	$(1-KGg) \times BGg$	$KGg \times (1-KGg) \times BGg + (1-Kst) \times Bst$	$KGgKst \times BGg + Kst \times Bst + Bpr$
Дуття (1000 м ³)	D	$(1-KGg) \times D$	$KGg(1-Kst) \times D$	$KGgKst \times D$
Кисень (1000 м ³)	Kn	$(1-KGg) \times KnGg$	$KGg \times (1-KGg) \times KnGg + (1-Kst) \times Knst$	$KGgKst \times KnGg + Kst \times Knst + Knpr$
Очистка газу (1000 м ³) доменного	Og	$(1-KGg) \times Og$	$KGg(1-Kst) \times Og$	$KGgKst \times Og$
Газ природний (1000 м ³)	G pr	$(1-KGg) \times G prGg$	$KGg \times (1-KGg) \times G prGg + (1-Kst) \times G prst$	$KGgKst \times G prGg + Kst \times G prst + G prpr$
Зжате повітря (1000 м ³)	SgV	$(1-KGg) \times SgVGg$	$(1-Kst) \times KGg \times SgVGg$	$KGgKst \times SgVGg + SgVpr$
Сухе повітря (1000 м ³)	SV		$(1-Kst) \times SV$	$Kst \times SV$
Азот рідкий (1000 м ³)	AG		$(1-Kst) \times AG$	$Kst \times AG$
Аргон (1000 м ³)	Ar		$(1-Kst) \times Ar$	$Kst \times Ar$
Газ доменний (1000 м ³)	G dom			$G dom$

Аналогічно можна визначити розподіл матеріальних та енергетичних ресурсів поквартально.

Таким чином, у результаті проведеного дослідження, металургійним підприємствам запропоновано будову структурних схем виробничих вхідних і вихідних матеріальних потоків за допомогою коефіцієнтів розподілу матеріальних і енергетичних ресурсів

Таблиця 3

Розрахунок розподілу матеріальних і енергетичних ресурсів за 1 квартал 2003 року

Вид сировини	Чавун	Сталь	Прокат
Руда залізна (т)	291,49	30,59	8674,58
Агломерат (т)	34083,1	3562,95	1014287,88
Обкотиші (т)	5019,77	524,75	149384,72
Металодобавки (т)	68,82	7,19	2047,94
Окалина (т)	39412,32	4120,05	1172881,34
Зварювальний шлак (т)	17,95	1,88	534,17
Вапняк (т)	839,59	100	28069,17
Шлак конверторний (т)	348,56	24,21	7289,36
Кокс (т)	12620,11	1320,95	375473,94
Газ природний (м ³ /т)	1510,24	157,88	44944,08
Лом металевий (т)		591,28	168344,72
Феросплави та розкислювачі (т)		29,62	8432,56
Витрати за переділом (енергетичні витрати):			
Електроенергія (кВт*ч)	73340,32	7732,95	2193173,58
Пар (Гкал)	1545,25	215,53	61182,81
Вода м ³ техн.	716,04	97,28	27673,68
Дуття (1000 м ³)	67499,18	7083,25	2008725,57
Кисень (1000 м ³)	742,19	159,39	45294,42
Очистка газу (1000 м ³) дом.	11683,28	1226,02	347685,70
Газ природний (1000 м ³)	53,19	11,34	3587,12
Зжате повітря (1000 м ³)	984,38	103,30	29373,57
Сухе повітря (1000 м ³)		20,70	5893,50
Азот рідкий (1000 м ³)		4,22	1200,85
Аргон (1000 м ³)		0,07	19,46
Газ доменний (1000 м ³)			136,78

Додаткові дані:

Чавун: обсяг виробництва – 677532 т, товарний випуск – 21932 т (3,24%),

$K_{Gg} = 0,9679$.

Сталь: обсяг виробництва – 727402 т, товарний випуск – 2526 т (0,35%),

$K_{st} = 0,9965$.

Прокат: обсяг виробництва – 307271 т.

між видами металургійної продукції (чавун, сталь, прокат) для оптимізації їх застосування. Ми вважаємо, що впровадження у виробництво структурних схем

виробничих вхідних і вихідних матеріальних потоків дасть змогу визначати економію матеріальних і енергетичних ресурсів при виробництві металургійної продукції на кожному технологічному переділі.

Література

1. Гаджинский А.М., Логистика: Москва, Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1998. – 228 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Довбнею С.Б. 20.09.06

Надійшла до редакції
17.08.06

УДК 657:622.333

Кравчук Н.В.

**ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПЕРВИННОГО ТА АНАЛІТИЧНОГО
ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ В УМОВАХ ВУГЛЕВИДОБУВНИХ
ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

Розроблено теоретичні основи організації первинного обліку виробничих запасів на вуглевидобувних шахтах. Запропоновано удосконалену схему документообігу руху виробничих запасів в умовах шахти.

The theoretical essence of organization of initial accounting of inventories on the coal mines is elaborated. The improved scheme of turnover of documents on inventories for conditions of mines is proposed.

Впровадження ринкових механізмів, різноманітність форм власності, реформування економічних відносин вимагають внесення змін у систему бухгалтерського обліку з метою одержання достовірної інформації для прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень та запобігання ризику у фінансовій діяльності підприємства.

Економічний механізм створення будь-якого виробничого процесу включає три етапи: закупівля сировини, матеріалів та комплектуючих; виробництво продукції, або надання послуг; розподіл готової продукції або послуг. Причому перша складова взаємопов'язана із другою, оскільки процес виробництва повинен бути забезпечений предметами праці, тобто виробничими запасами.

Обсяг запасів, їх місце розташування та динамічна залежність від потреб виробництва в значній мірі визначають ефективність матеріальних потоків всередині організації та у зовнішньому, відносно до неї, середовищі. Саме запаси сировини та матеріалів, комплектуючих та готової продукції безпосередньо пов'язують організацію з її постачальниками та споживачами.

На рівні підприємства запаси належать до об'єктів, які потребують великих капіталовкладень, і тому є одним з факторів, які визначають політику підприємства та впливають на рівень його ліквідності, однак не аргументоване збільшення запасів, їх понаднормові накопичення сприяють неефективній роботі підприємства із-за рахунок незабезпеченості підприємства вільними обіговими коштами.

Тому метою цього дослідження є стан організації первинного та аналітичного обліку запасів вуглевидобувних підприємств, можливі шляхи удосконалення його організації.

Проблемами організації бухгалтерського обліку виробничих запасів займалися вітчизняні та зарубіжні вчені: Голов С.Ф., Сопко В.В., Ткаченко Н.М., Чебан Т.Н., Чабанова Н.В., Бутинець Ф.Ф., Єфремов І.А., Ігумнов Ю.С., Палій В.Ф. й ін.

Їх дослідження не вичерпують усіх питань, пов'язаних з даною проблемою, особливо це торкається питань первинного та аналітичного обліку в умовах вугільної галузі. У роботах Єфремова І.А. й Ігумнова Ю.С., які нажалі датовані 90-ми роками минулого сторіччя ці питання підіймалися, але виникла необхідність прив'язати організацію первинного та аналітичного обліку до сучасних умов, до діючого закону „Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні”.

Метою написання даної статті є спроба удосконалити схему організації документообігу виробничих запасів у вугільній галузі, та пропозиція щодо організації робочого плану аналітичних рахунків обліку виробничих запасів на шахтах.

Деталізація мети передбачає постановку та розв'язування наступних завдань:

– дослідження теоретичних і методологічних основ організації первинного обліку виробничих запасів;

– удосконалення організації аналітичного обліку виробничих запасів шахти з пропозицією робочого плану рахунків з метою впровадження автоматизованої системи бухгалтерського обліку на підприємстві.

В роботі було використано наступні методичні прийоми дослідження: аналіз – для вивчення стану бухгалтерського обліку виробничих запасів шахти; моделювання – для утворення схеми документообігу та розробки заходів щодо ліквідації виявлених недоліків; системний аналіз – для аналізу складових частин виробничих запасів; різноманітні органолептичні методи.

Для нормального ведення бухгалтерського обліку на підприємстві з будь-якого напрямку є первинне документування, що надає здійсненню операціям юридичної сили. Обсяг необхідних матеріалів, які використовують на вуглевидобувних підприємствах визначається на різних підставах.

У залежності від плану видобутку вугілля, плану проведення підготовчих гірничих виробок визначається потреба в матеріальних цінностях, необхідних для виконання технологічних операцій. Так, для визначення обсягу лісних матеріалів на підставі паспортів кріплення визначається кількість, розмір та вид дерев'яного і обсяги арочного кріплення.

На підставі паспортів бурових та вибухових робіт визначається потреба у вибухових матеріалах для здійснення прохідницьких робіт. Кількість матеріалів необхідних для пилегасіння визначається за нормами, які залежать від якості вугілля, що видобувається та виду порід з яких складається кривля та підстилаючи породи.

Виконані розрахунки оформляються на ділянках у вигляді заявок на матеріали до відділу постачання. Там заявки обробляються та складаються у план – замовлення. Відповідно цього плану відділ маркетингових досліджень підбирає постачальників, пропозиції яких відповідають заявам діляниць і оптимальним цінам і складає договори постачання.

Виробничі запаси, що надходять на склад підприємства, комірник приймає на підставі товарно-транспортних накладних і товаросупроводжувальних документів. Ретельна перевірка встановлює відповідність їх якості, кількості, асортименту умовам постачання і супровідним документам. Якщо не виявлено розбіжностей, матеріали приймають. При цьому можливі два варіанти оформлення приходу: безпосередньо на документі постачальника чи шляхом виписування прибуткового ордеру (статистично затверджена форма М-4). У першому випадку на одному екземплярі документа постачальника, що підписує матеріально відповідальна особа, ставлять штампи прийому, у другому – оформляють прибутковий ордер (М-4). Прибуткові ордери використовуються для кількісно-підсумкового обліку матеріалів, що надходять від постачальників або з переробки.

Надходження вантажів із залізничної станції здійснюється на підставі залізничної накладної (ф. 1-ТНЗ). Матеріальні цінності, що надходять від постачальника автомобільним транспортом, прибуткуються на склад на підставі товарно-транспортної накладної (ф.2-ТН). У випадку надходження вантажу на склад без документа, відділ постачання шахти виписує наказ складу про приймання вантажу без документів. У випадку нестачі матеріалів, виявленої при прийманні вантажу від залізниці, складають комерційний акт, а при прийомі на складі – акт приймання матеріалів (ф.М-7). Ці акти – підстава для пред'явлення претензії винуватцю нестачі.

Якщо матеріали надійшли без рахунків-фактур й інших товаросупроводжувальних документів постачальника, їх приймають на підставі складеного акту. Акт складається у довільній формі. Єдина вимога – наявність обов'язкових реквізитів. При цьому повинні бути викликані від постачальника відповідні документи, і так само зроблена перевірка, чи не значаться такі матеріали в інших документах постачальника.

Схему документообігу виробничих запасів наведено на рис. 1.

Приймання матеріалів від вугільних ділянок й інших служб підприємства (невикористані шахтні матеріали, виробничі відходи), оформлюються накладною (ф. В-6), що виписується у двох екземплярах. Ці накладні є одночасно прибутковими документами для складів і видатковими для дільниць. Матеріали повторного використання оприбутковуються на склад підприємства за здавальними накладними (ф.В-6П). До матеріалів повторного використання на шахті відносять: арочне кріплення, металообрхт, ланцюги скребкових конвеєрів, риштаки, стрічки стрічкового конвеєра.

Арочне кріплення оприбутковується прибутковим ордером, який оформлює начальник дільниці і здає їх для повторного використання. Начальник дільниці, яка отримуватиме ці кріплення складає акт-вимогу на потрібну кількість арочного кріплення. Акт-вимога складається у вільній формі, яка затверджується на підприємстві. На підставі цього акту в плановому відділі виписують лімітно-забірну картку (ф.М-8п) з поміткою „повторне використання”, на підставі якої і здійснюється відпуск кріплення на дільницю.

При використанні ланцюгів, риштаків повторно їх спочатку прибуткують до складу. Прибуткування здійснюється за цінами повторного використання, які визначає комісія з приймання матеріалів повторного використання. На ці матеріали плановий відділ складає окремі лімітно-забірні картки. Визначення ліміту по таких картках здійснюється на підставі складених на дільницях актів про можливість застосування матеріалів саме повторного використання.

При ліквідації основних засобів у якості матеріалів повторного використання оприбутковується металообрхт. Прийом його здійснюється на склад відповідно до ваги ліквідованого основного засобу за цінами можливої реалізації. Документальне оформлення здійснює начальник дільниці, з якої списується основний засіб, виписуючи здавальну накладну. Стандартної форми для здавальної накладної не існує. На шахті використовують форму М-7. Остання є підставою для оприбуткування металообрхту та списання основного засобу. Відомості про отримані від ліквідації запасні частини, металообрхт заносяться до акту ліквідації основних засобів.

Разом з отриманими вибуховими матеріалами надходить спеціалізована товарно-транспортна накладна за формою 1-ТН-ВР, яка порівнюється з товарною накладною дільниці буро-вибухових робіт (БВР) при прибуткуванні. В якості товарної накладної використовують форму М-7. Відпуск вибухових матеріалів здійснюється за лімітно-забірними картками (ф.М-8-ВР), які складає плановий відділ і передає один екземпляр до складу вибухових матеріалів, другий до дільниці БВР, яка здійснює бурові та вибухові роботи.

Основним первинним документом на відпуску матеріалів у виробництво є лімітно-забірна картка (у подальшому ЛЗК) (ф. М-8, М-9) і накладні-вимоги (ф.М-11). ЛЗК використовуються для оформлення відпуску матеріалів, які систематично споживаються у виробництві. Вони виписуються плановим відділом шахти на одне найменування матеріалів у двох екземплярах, один з яких передається ділянці-одержувачу, а другий – складу.

У лімітно-забірній картці вказується ліміт відпуску матеріалів на визначений період (на півмісяця, місяць, квартал), а потім робиться запис про фактичну кількість відпущених

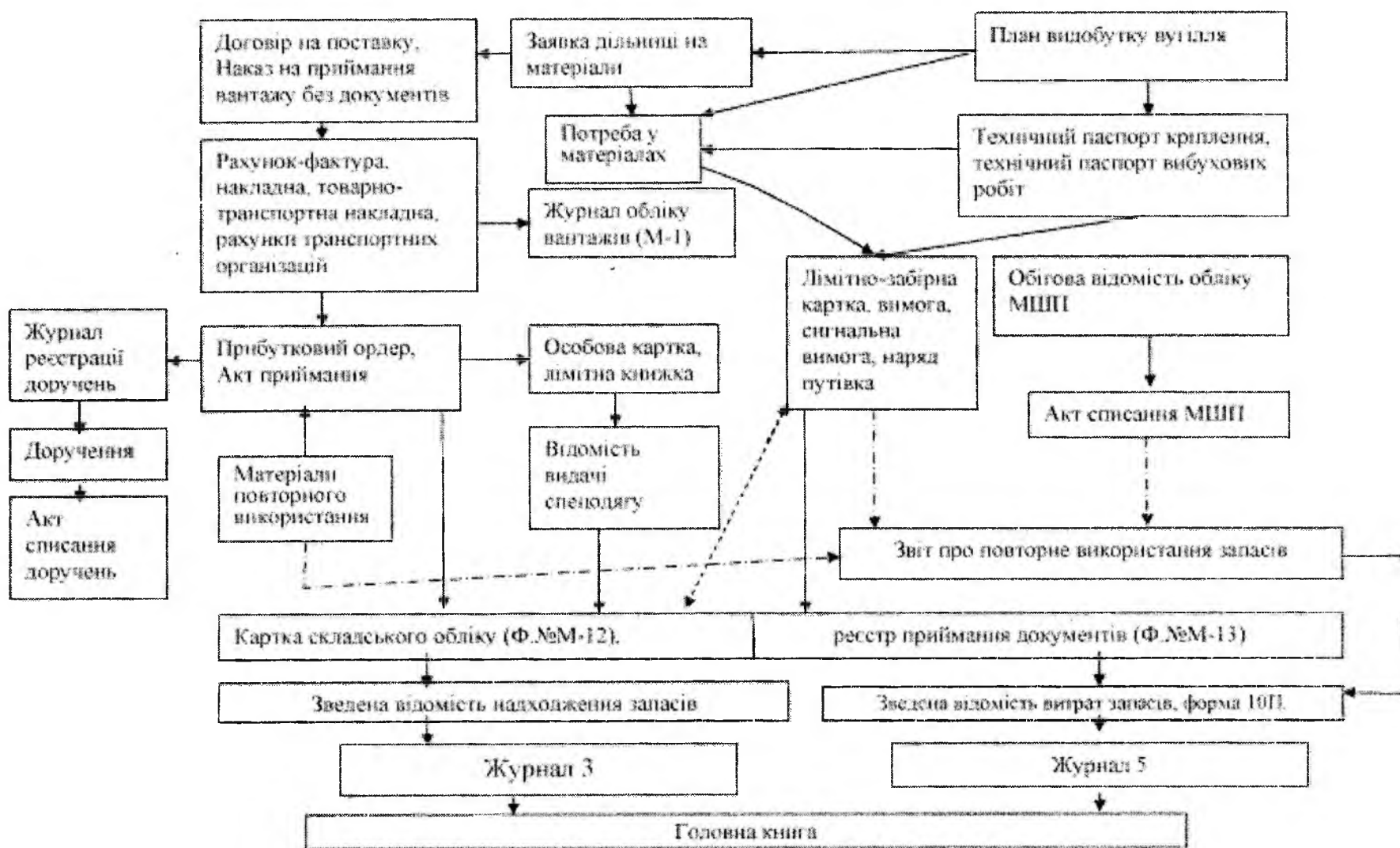


Рис. 1 Схема організації документообігу обліку виробничих запасів в умовах шахти

матеріалів. Після кожного запису виводиться залишок невикористаного ліміту, що підтверджується підписом комірника (у лімітній карті одержувача) і одержувача (у лімітній карті складу). Наприкінці місяця ЛЗК передаються до бухгалтерії для обліку витрат матеріалів. Вони є важливим засобом контролю за дотриманням норми витрат матеріалів за ефективністю їх використання.

При ліквідації основних засобів у якості матеріалів повторного використання оприбутковується металобрухт. Прийом його здійснюється на склад відповідно до ваги ліквідованого основного засобу за цінами можливої реалізації. Документальне оформлення здійснює начальник дільниці, з якої списується основний засіб, виписуючи здавальну накладну. Стандартної форми для здавальної накладної не існує. На шахті використовують форму М-7. Остання є підставою для оприбуткування металобрухту та списання основного засобу. Відомості про отримані від ліквідації запасні частини, металобрухт заносяться до акту ліквідації основних засобів.

Разом з отриманими вибуховими матеріалами надходить спеціалізована товарно-транспортна накладна за формою 1-ТН-ВР, яка порівнюється з товарною накладною дільниці буровибухових робіт (БВР) при прибуткуванні. В якості товарної накладної використовують форму М-7. Відпуск вибухових матеріалів здійснюється за лімітно-забірними картками (ф.М-8-ВР), які складає плановий відділ і передає один екземпляр до складу вибухових матеріалів, другий до дільниці БВР, яка здійснює бурові та вибухові роботи.

Основним первинним документом на відпустку матеріалів у виробництво є лімітно-забірні картки (у подальшому ЛЗК) (ф. М-8, М-9) і накладні-вимоги (ф.М-11). ЛЗК використовуються для оформлення відпуску матеріалів, які систематично споживаються у виробництві. Вони виписуються плановим відділом шахти на одне найменування матеріалів у двох екземплярах, один з яких передається ділянці-одержувачу, а другий – складу.

У лімітно-забірній картці вказується ліміт відпуску матеріалів на визначений період (на півмісяця, місяць, квартал), а потім робиться запис про фактичну кількість відпущених матеріалів. Після кожного запису виводиться залишок невикористаного ліміту, що підтверджується підписом комірника (у лімітній карті одержувача) і одержувача (у лімітній карті складу). Наприкінці місяця ЛЗК передаються до бухгалтерії для обліку витрат матеріалів. Вони є важливим засобом контролю за дотриманням норми витрат матеріалів за ефективністю їх використання.

При реалізації та безкоштовній передачі шахтних цінностей складають накладну на відпуск матеріалів на сторону (ф. М-11). Відпуск, як і надходження матеріалів, оформлюється товарно-транспортними накладними.

Відповідно до Закону України «Про податок на додану вартість» шахта надає покупцям податкову накладну, форма і порядок заповнення якої затверджені ДПАУ. Вона виписується в двох екземплярах. Оригінал вручається покупцю, а копія, зберігається в бухгалтерії підприємства, як звітний і розрахунковий податковий документ.

Документальне забезпечення обліку, руху малоцінних та швидкозношуваних предметів (МШП) здійснюється за формами, встановленими наказом Міністерства України від 22.05.96 №145 «Про затвердження документів з обліку МШП».

Узагальнення інформації про використання виробничих запасів та МШП здійснюється у накопичувальних відомостях про використання виробничих запасів та форми 10П, яка слугує для визначення собівартості видобутого вугілля.

Дані первинних документів є підставою для бухгалтерських записів на аналітичних рахунках.

Суть аналітичного обліку виробничих запасів полягає в тому, що на кожен вид матеріальних цінностей (по номенклатурних номерах) відкривається аналітичний рахунок, в якому об'єкти обліку відбиваються за їх кількістю та вартістю.

Аналітичні рахунки групуються за типами матеріалів по синтетичних рахунках і субрахунках.

Приклад, який ілюструє взаємозв'язок синтетичних рахунків, субрахунків та аналітичних рахунків наведено на рис.2



Рис. 2. Організація аналітичного обліку виробничих запасів.

На субрахунку 201 “Сировина та матеріали” відображаються наявність та рух сировини і основних матеріалів, які входять до складу продукції, що виготовляється. На шахті відсутня сировина, а для видобутку вугілля використовують основні матеріали, для яких запропоновано наступний робочий план аналітичних рахунків:

- 20111 „Лісові матеріали - кругляк”
- 20112 „Розпил”
- 20113 „Долині стійки”
- 20121 „Риштаки”
- 20131 „Арочне кріплення”
- 20141 „Конвеєрний ланцюг”
- 20142 „Стрічка конвеєрна”
- 20143 „Ролики конвеєрні”
- 2015 „Матеріали для пилегасіння”
- 2016 „Інші матеріали”

На субрахунку 203 “Паливо” обліковується наявність та рух палива і паливно-мастильних матеріалів. Запропоновано наступний робочий план аналітичних рахунків:

- 2031 „Нафтопродукти”
- 20311 „Бензин”
 - 203111 „Бензин марки А80”;
 - 203112 „Бензин марки А92”;
 - 203113 „Бензин марки А 95”.

20312 „Паливно-мастильні матеріали”

20313 „Дизельне паливо”

2032 „Тверде паливо”

Якщо деякі види палива використовуються одночасно як матеріали і як паливо, то їх обліковують на субрахунку 201 “Сировина та матеріали” чи на субрахунку 203 “Паливо” – за ознакою переважності використання на підприємстві.

На субрахунку 207 “Запасні частини” ведеться облік придбаних або виготовлених запасних частин, готових деталей, вузлів, агрегатів, які використовуються для проведення ремонтів, зміни зношених частин машин, обладнання, транспортних засобів, інструменту.

20711 „Запасні частини для основного видобувного обладнання”

20712 „Запасні частини для обладнання прохідки”

20713 „Запасні частини для обладнання колостовбурного двору та підйомника”

20721 „Запасні частини для дільниці шахтного транспорту”

20722 „Запасні частини для силового обладнання”

2073 „Запасні частини для ремонтної дільниці”

2074 „Інші запасні частини”

На субрахунку 29 “Інші матеріали” обліковуються відходи виробництва, невідправний брак, матеріальні цінності, одержані від ліквідації основних засобів, які не можуть бути використані як матеріали, паливо або запасні частини на підприємстві.

2091 „Вугільні відходи”

2092 „Шихта”

2093 „Металобрухт”

2094 „Матеріали повторного використання”

20941 „Арочне кріплення повторного використання”

20942 „Риштаки повторного використання”

20943 „Ланцюги конвеєрні повторного використання”

За рахунком 22 „Малоцінні та швидкозношувані предмети” аналітичний облік МШП пропонується будувати наступним чином: за місцем перебування; по окремих предметах.

221 „Спеціальні інструменти”;

2221 „Спеціальний одяг”;

2222 „Спеціальне взуття”;

223 „Тимчасові спорудження”.

Таким чином, при організації первинного обліку виробничих запасів в умовах шахти необхідно враховувати: по-перше, правильне вживання типових форм обліку виробничих запасів, пристосовуючи їх до вуглевидобувної галузі; по-друге, організацію первинного обліку необхідно просліджувати від планування виробничих запасів до їх списання на витрати підприємства, що дозволить посилити контроль за правильністю та ефективністю використання запасів; по-третє, необхідно розглядати первинний і аналітичний облік на шахті у тісному зв'язку, що дозволить у повній мірі додержуватися основних принципів щодо ведення бухгалтерського обліку.

Запропонований робочий план аналітичних рахунків з обліку виробничих запасів дозволить підприємствам вугільної галузі безболісно перейти до автоматизованої форми обліку. Однак запропонований робочий план рахунків не є остаточним, підприємства можуть його деталізувати до ступеня, необхідного при застосуванні тієї чи іншої версії бухгалтерської програми.

Література

1. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку 9 “Запаси”// www.rada.kiev.ua.
2. Тимчасові галузеві методичні рекомендації з обліку витрат на виробництво готової вугільної продукції на шахтах і розрізах, - Донецьк: ОЦЕИ Донуги, 2001. – 45с.
3. И.А.Ефремов, Ю.С. Игумнов Бухгалтерский учет в угольной промышленности – М. Недра, 1987. – 312с.
4. Бухгалтерський фінансовий облік. Підручник / За ред. Ф.Ф. Бутинця. – 5-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП „Рута”, 2003. – 726с.

Рекомендовано до публікації

д.е.н., проф. Вагоновою А.Г. 29.09.06

Надійшла до редакції

19.09.06

УДК 658.11:334.716

Лобачова Н.В.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЗБАЛАНСОВАНИХ ВИРОБНИЧИХ ЗВ'ЯЗКІВ У КОРПОРАТИВНИХ ОБ'ЄДНАННЯХ

Аналізуються структурні зміни в системі управління виробництвом, встановлюються основні умови і принципи реорганізації та формування внутрішньовиробничих відносин на підприємствах в умовах господарювання, описується збалансована система виробничих зв'язків по центрах відповідальності в корпоративних об'єднаннях

The structural changes in the system of production management are analyzed, basic terms and principles of reorganization and forming of intra-production relations on enterprises under conditions of economic management are set, the balanced productions communications network is described for corporate associations by centers of responsibility.

Інституційні зміни в економіці України викликали істотні структурні зрушення в системі управління підприємствами і крупними виробничими об'єднаннями. В умовах централізованого планування виробництва вона була побудована за єдиним, загальним для всіх видів підприємств зразком, що припускав адміністративне розподілення всієї економіки по рівнях управління в ієрархічному порядку. Нижчий рівень управління підкорявся вищому і встановлював таку ж саму відповідальність у відношенні до підлеглих ланок управління, які були незалежні у відношенні один до одного і формували відносини між собою тільки по лінії кооперації виробничих зв'язків у процесі міжгалузевого або внутрішньовиробничого обміну продукцією. Тому параметри внутрішньовиробничого обміну на всіх рівнях управління економікою визначалися при розрахунку матричної моделі техпромфінплану однаково, за балансовою схемою одного і того ж вигляду, що використовувалася як в промисловості [1, с. 105], так і в житлово-комунальному господарстві [2, с. 33], як по окремих регіонах, так і по економіці в цілому [3, с. 40-43]. Всі вони розраховувалися за методом коефіцієнтів прямих витрат і відрізнялися один від одного лише кількістю об'єктів, що включаються в баланс (галузі економіки, підрозділу виробничого об'єднання або підприємства).

Для розрахунку внутрішньовиробничого балансу виробництва та розподілу продукції підприємства (табл. 1) окрім коефіцієнтів прямих витрат використовувалися показники чистого продукту (сума заробітної плати і доданої вартості) і кінцевого (умовно-чистого) продукту (сума амортизації й чистого продукту). На основі цих даних складалася система рівнянь, після розв'язання якої визначалися всі основні параметри техпромфінплану, показники якого відображені в табл. 1, на прикладі розрахунку, наведеного в [4, с.7-8].

Згідно з наведеним балансом підприємство працює по замкнутому циклу, оскільки використовує продукти праці тільки власного виробництва, виготовлені в підрозділах (цехах, ділянках і т.ін.) № 1, 2, 3, 4. В їх числі підрозділи 1 і 2 відносилися до основного виробництва, а 3 і 4 – до допоміжного. Оскільки це розподілення не є визначальним, тому, зважаючи на свою умовність, у табл. 1 воно не враховується.

У вертикальному стовпці описується процес створення вартості виробленої продукції, яка включає витрати виробництва (матеріальні витрати, включаючи амортизацію) і чистий продукт (заробітна плата і додана вартість). У горизонтальному рядку описується процес розподілу вартості виробленого продукту між підрозділами,

Таблиця 1.

Баланс виробництва і розподілу продукції (од.)

Продукція виробництва		Продукція споживання				Кінцева продукція	Валова продукція
		основна		допоміжна			
		j=1	j=2	j=3	j=4		
						A _{in}	A _i
Основна	i=1	4,5	8	5	4	8,5	30
	i=2	6,0	24	10	25	15,0	80
Допоміжна	i=3	9,0	40	40	11	0	100
	i=4	3,0	12	20	15	0	50
Чиста продукція		7,5	−4	25	−5	23,5	
Валова продукція		30	80	100	50		260

що включає витрати виробництва і кінцевий продукт, як суму амортизації і чистого продукту. При цьому звертаємо увагу на те, що підрозділи 2 і 4 є збитковими, оскільки вартість чистого продукту є величиною від'ємною (відповідно: -4 і -5 од.), а також на нульову вартість кінцевого продукту в продукті підрозділів №3 і 4.

Все це можна було б вважати помилкою в складанні вихідних даних для розрахунку, якби подібні факти дійсно не мали місце у минулому. Але оскільки в умовах централізованого управління економікою такі випадки не є поодинокими, а зараз стали регулярними, остільки цей баланс можна вважати цілком реальним прикладом одного з видів взаємовідносин між підрозділами окремо взятого підприємства, який є характерним і для нашого часу в тому випадку, коли жодний з підрозділів не має господарської та фінансової самостійності.

Як відзначає О.М. Риженков, "реформування економіки зажадало радикальної структурної реорганізації управління як на рівні держави та регіонів, так і на рівні безпосередньо підприємств. Структурна реорганізація, або реструктуризація середніх і великих підприємств, останнім часом привертає увагу керівників, консультантів з питань управління, представників державної влади і учених. Результати аналізу різних точок зору свідчать, що під реструктуризацією господарюючого суб'єкта слід розуміти таку організацію виробництва, яка, з одного боку, зберігає його централізований контроль в найбільш важливій сфері, а з іншого – отримуються позитивні методи успішного бізнесу, дух підприємництва, здійснюється активна науково-технічна і ринкова стратегія" [5, с. 5, 6].

Відзначаючи, що "реструктуризація, як правило, охоплює всі сторони управління і організації виробництва", О.М. Риженков перераховує 18 основних напрямів, в загальній сукупності яких звертаємо увагу на ті, що включають: "приватизацію; розділ підприємства на самокеровані фірми, орієнтовані на виробництво і збут спеціалізованої продукції, робіт, послуг; децентралізацію управління; надання формам автономії різного рівня" [5, с. 7]. Ці напрями мають принципове значення з цієї точки зору, з якої обумовлюють, з одного боку, інституційне закріплення прав власності на продукцію підприємств в процесі їх приватизації, а з іншого – зміну структури зв'язків всередині підприємства, що складається з окремих "самокерованих фірм".

Другий обставині як правило не приділяється достатньо уваги багатьма дослідниками, як і тому, що структура балансу, наведеного у табл. 1, відображає і по суті формалізує в математичній формі систему зв'язків між окремими (несамостійними або відносно самостійними) підрозділами, доводячи їх до збалансованого вигляду. Не дивлячись на свою значущість і актуальність, ця проблема так і не одержала свого розв'язання, хоча насправді повинна розглядатися як першочергова, оскільки будь-яка

реструктуризація прямо або побічно пов'язана зі зміною внутрішньовиробничих зв'язків у системі управління підприємством. І оскільки при будь-якій системі управління повинна дотримуватися збалансованість всіх показників виробничо-економічної діяльності підприємства, остільки основною метою даної статті є виявлення тих умов, на підставі яких стає можливим формування системи збалансованих виробничих зв'язків у корпоративному об'єднанні.

У тому, що ці умови звичайно не беруться до уваги, можна переконатися на наступних прикладах. Зокрема, А.Н. Ільченко і Н.С. Ричихина досить докладно описують індикативний метод визначення потреби підприємства в реструктуризації, відзначаючи, що "в країнах з розвинутою економікою поняття "реструктуризація" давно перетворилося на образ життєдіяльності підприємств. Реструктуризація для зарубіжних підприємств означає постійний, природний і по суті перманентний процес перебудови, їх перепроєктування для адаптації до мінливого середовища" [6, с. 5], тобто безперервний реінжиніринг системи управління з метою "досягнення стійкості підприємства, що включає багато рівнів: короткострокову фінансову стійкість через підтримку належного рівня ліквідності та платоспроможності; середньострокову стійкість через підтримку належного рівня рентабельності підприємства; довготривалу стійкість, націлену на максимізацію вартості бізнесу" [6, с. 6]. По кожному з рівнів стійкості наводиться ціла низка показників, ознак і формул, що визначають "потребу в реструктуризації", але при цьому не згадується той факт, що кінцевим результатом будь-якої реструктуризації є зміна структури управління і, отже, системи зв'язків всередині підприємства. В результаті реструктуризація розглядається як щось абстрактне, що само по собі призводить до свідомо бажаного результату.

Структурна реорганізація систем управління викликала необхідність зміни правил і методики пооб'єктного обліку та контролю діяльності промислово-фінансових груп (ПФГ), утворених відповідно до Закону України "Про промислово-фінансові групи в Україні" [7]. Згідно із законом під ПФГ мається на увазі "об'єднання, до складу якого можуть входити промислові підприємства, сільськогосподарські підприємства, банки, наукові та проектні установи, інші установи і організації всіх форм власності, метою яких є отримання прибутку. Головне підприємство ПФГ – підприємство, створене відповідно до законодавства України, яке виготовляє кінцеву продукцію ПФГ, займається її збутом, сплачує податки в Україні й офіційно представляє інтереси ПФГ в Україні та за її межами" (ст.1, пп. 1, 2). Звідси випливає, як резюмують В. Швець і О. Мелехина, що "кожний учасник ПФГ може вести свою фінансово-господарську діяльність за межами ПФГ, використовуючи власні грошові, трудові та матеріальні ресурси в обсягах і кількості, які не здатні обмежувати або стримувати виконання завдань пріоритетної програми, для реалізації якої і було власне створено конкретну ПФГ". Що стосується внутрішніх взаємовідносин, то "учасники ПФГ виготовляють проміжну продукцію та надають банківські й інші послуги учасникам і головному підприємству. Проміжна продукція використовується для виробництва кінцевої продукції ПФГ і реалізується виключно іншому учаснику або головному підприємству. Така типова організаційна структура ПФГ певною мірою характеризує організаційну структуру її бухгалтерського обліку і контролю" [8, с.20], але при цьому, як і у попередньому випадку не визначає ніяких умов щодо того, щоб зведені показники ПФГ були збалансовані, як мінімум, по лінії обміну товарної продукції.

На необхідність складання такого балансу вказує навіть той факт, що В. Швець і О. Мелехина наголошують на можливості практичної реалізації декількох схем з нарахування і сплати ПДВ (по кожному учаснику окремо або по головному підприємству

в цілому), обліку і розподілу прибутку (по однаковому для всіх учасників або диференційованому нормативу рентабельності), обліку пайових внесків до фонду сумісного майна і грошових коштів ПФГ [8, с.21-22]. Без зведеного балансу ні теоретичне, ні тим більше прикладне ефективне вирішення цих проблем у принципі неможливе.

В якійсь мірі практично цю проблему було частково вирішено завдяки формуванню на підприємствах так званих "центрів відповідальності", які відповідно до класифікації М.Г. Чумаченко й І.А. Белоусової підрозділяються на наступні "типи центрів:

1. Центр витрат, який контролює тільки витрати.
2. Центр доходів, який контролює будь-які надходження, доходи.
3. Центр витрат і доходів, в якому можливі як витрати, так і надходження.
4. Центр інвестицій, контролюючий витрати, доходи і інвестиції.

Для здійснення контролю витрат, інвестицій та доходів за центрами відповідальності складаються кошториси за тими витратами і надходженнями, по яких ухвалює рішення керівник центру відповідальності. Кошториси по центрах відповідальності складають виходячи з планового обсягу діяльності центру і затверджених керівництвом підприємства нормативів і стандартів" [9, с. 18]. Все правильно. Проте і в цьому випадку нічого не говориться про те, яким чином і на яких умовах нормативні розрахунки витрат і доходів по центрах відповідальності зводяться до загального балансу.

Необхідність теоретичного та прикладного вирішення цієї проблеми впливає також з того, що розподіл центрів відповідальності повинен співпадати з розгалуженою системою зв'язків усередині ПФГ, що нагадує за своєю структурою кластер, як це показано на рис. 1, де зв'язок бізнесу з владою показаний пунктирною лінією, оскільки формально (згідно Закону) вона не передбачається, хоч і реалізується у повсякденні неформальним чином.

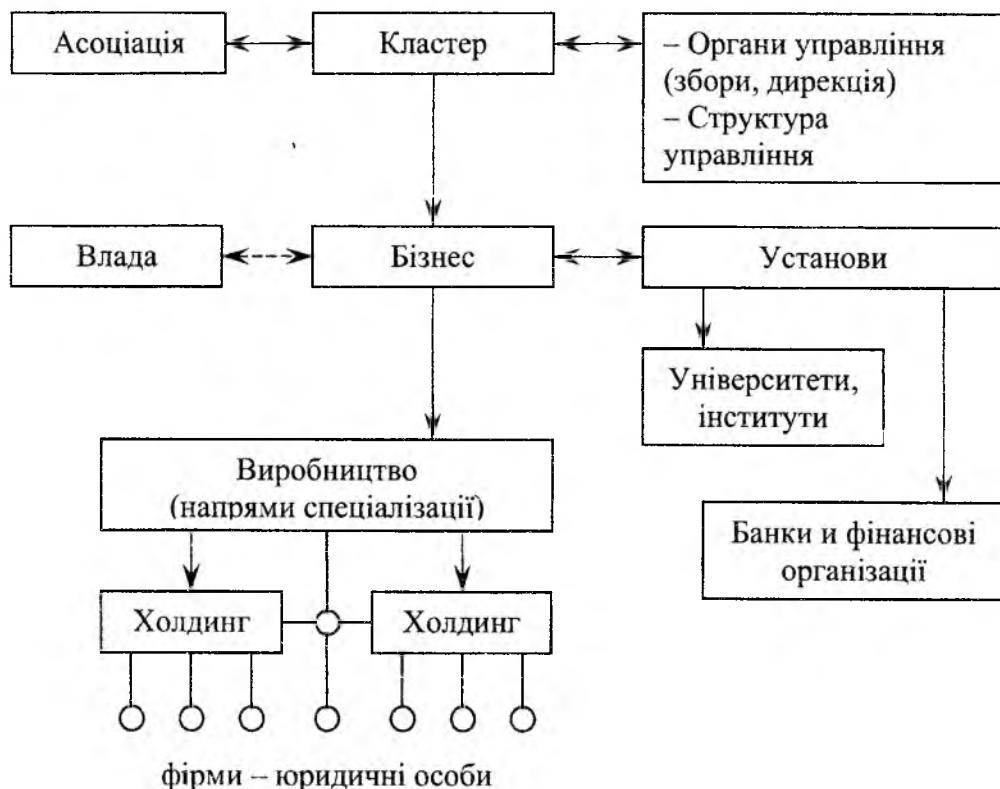


Рис. 1. Типова модель виробничо-фінансового кластеру [10, с. 101]

Як відзначає С. Соколенко, поняття "кластер" вперше ввів у 1980 р. М. Портер і за своєю сутністю воно відноситься до регіональних мережевих систем, для яких у Франції використовується термін *Systeme Productif Local (SPL)*, тобто локальна виробнича система, яка наприкінці 90-х і на початку XXI ст. прийшла на зміну ієрархічній, а потім матричній моделі управління [10, с. 98]. В даний час кластерні технології управління значно поширюються в розвинених країнах світу, а в Україні переживають лише початковий період становлення.

На наведеному рисунку показано тільки деяку частину зв'язків (зворотних зв'язків взагалі не вказано). Але і цього достатньо для того, щоб задатися природним питанням: як і яким чином центри відповідальності вписуються в цю систему зв'язків, а також – які умови їх існування і практичної реалізації як власних, так і загальногрупових фінансових інтересів?

З методологічної точки зору частково відповідь на це питання дає дослідження, яке провели Л.М. Рассуждай і В.В. Гужва з метою визначення умов оптимізації параметрів організаційно-економічного механізму групи з п'яти підприємств, що функціонує за технологічним ланцюжком "вугілля-кокс-метал" і переслідує як одну з цілей "зменшення оподаткування проміжного продукту за рахунок перенесення об'єкту оподаткування на готову продукцію" [11, с. 163]. Для порівняння приймаються "два варіанти роботи підприємств у технологічному ланцюжку "вугілля-кокс-метал": перший – коли всі підприємства працюють самостійно; другий – у разі їх спільної роботи в міжгалузевій інтегрованій структурі холдингового типу" [11, с. 165]. Кінцеві результати розрахунків за першим варіантом наведені у табл. 2 зі скороченнями, що не впливають на сутність проблеми.

Таблиця 2.

Основні показники групи підприємств, що здійснюють самостійну господарську діяльність [11, с. 168], у.о./т

Виробництво	Ціна сировини	Власні витрати	Балансовий прибуток			Ціна реалізації
			ПДВ	податок на прибуток	чистий прибуток	
Шахта	0,000	1,000	0,243	0,064	0,150	1,457
Збагачувальна фабрика	1,457	1,000	0,597	0,158	0,369	3,580
Коксохімзавод	3,580	1,000	1,112	0,294	0,687	6,674
Чавун	6,674	1,000	1,864	0,493	1,151	11,183
Сталь	11,183	1,000	2,959	0,783	1,827	17,752

З табл. 2 видно, що ціна сировини кожної наступної стадії технологічного переділу дорівнює ціні реалізації продукції, виробленої на попередній стадії. Таким чином ця схема повторює класичну схему збільшення вартості валового продукту, яку використовували К. Маркс (для доказу її наукової неспроможності), а також В. Леонт'єв і А. Покритан (для віддзеркалення повторного рахунку вартості у витратах виробництва). Теоретичний і прикладний аналіз цих схем, який здійснили О.І. Амоша і Є.Т. Іванов, з одного боку, підтвердив точку зору К. Маркса, а з іншого – виявив істотний недолік цих схем, що дозволяє продовжувати процес технологічної спеціалізації до нескінченності й в той же самий час не враховує, що повторний облік вартості спостерігається не тільки у вартості засобів виробництва, але і у вартості чистої продукції [12, с. 287-289]. Проте в даному випадку ця схема цілком прийнятна, оскільки відображає взаємовідношення обмеженого

кола учасників у технологічному ланцюжку "вугілля-кокс-метал" за тієї умови, якщо враховуватиме надходження засобів виробництва не тільки власного виготовлення, але й із зовнішніх ринків. Другою умовою для цієї схеми є необхідність формування балансових зв'язків між учасниками процесу виробництва по аналогії з внутрішньовиробничим балансом, наведеним у табл. 1.

Схема реалізації продукції в табл. 2 за формою повністю співпадає з аналогічною схемою А.К. Покритана [13, с. 212], але при цьому має істотну перевагу в тій частині, в якій заробітну плату включено до власних витрат. Внаслідок цього динаміка балансового прибутку може бути проаналізована як за окремими елементами, так і в цілому.

З урахуванням викладеного показники табл. 2 приводяться до збалансованого вигляду, що відображає, як показано в табл. 3, не тільки процес виробництва, але і реалізації продукції підприємств, пов'язаних загальним технологічним циклом. При цьому всі показники балансуються по рядках і стовпцях, показуючи, що всі підприємства є центрами відповідальності за витратами і доходами з однаковою нормою рентабельності 15%, а також платниками податків з однаковою ставкою ПДВ (20%) і податку на прибуток (30%).

Таблиця 3.

Міжгалузевий баланс підприємств, що здійснюють самостійну господарську діяльність

Виробництво	Продукція					Балансовий прибуток	Ціна реалізації
	вугілля	брикети вугілля	кокс	чавун	власні витрати		
Шахта					1,000	0,457	1,457
Збагачувальна фабрика	1,457				1,000	1,123	3,580
Коксохімзавод		3,580			1,000	2,094	6,674
Чавун			6,674		1,000	3,509	11,183
Сталь				11,183	1,000	5,569	17,752
Разом	1,457	3,580	6,674	11,183	5,000	12,752	40,646

Далі Л.М. Рассуждай і В.В. Гужва розглядають в трьох варіантах умови функціонування підприємств в рамках інтегрованої структури. Щоб не ускладнювати аналіз проблеми, зупинимося на двох варіантах, які можна зв'язати єдиним балансом. За першим варіантом у ціну реалізації продукції "закладено нульову рентабельність", а за другим – "рентабельність підприємства складає 15%" [11, с. 169]. На основі показників кожного з варіантів [11, с. 168] схема взаємозв'язків усередині холдингу дозволяє сформувати баланс, представлений в табл. 4, де підприємство 1 виробляє продукцію за першим варіантом і враховуючи нульову рентабельність є центром витрат; підприємство 2, за визначенням, прийнятим у статистиці [14, с. 113], придбає продукцію у підприємства 1 для перепродажу та реалізації підприємству 3 без додаткової обробки і тому є центром доходів; а підприємство 3, маючи рентабельність 15%, виявляється центром витрат і доходів. Такий розподіл відповідальності всередині корпоративного об'єднання (холдингу) виявляється дуже вигідним, оскільки всі ціни реалізації продукції знижуються в однаковій пропорції в 1,4 рази, а сума загального товарообігу – в 1,43 рази (з 34,8 до 24,4 у.о.), що за інших рівних умов істотно збільшує конкурентоспроможність продукції, яка випускається холдингом.

Таблиця 4.

Система збалансованих по центрах відповідальності зв'язків в корпоративному об'єднанні

Виробництво		Продукція			Балансовий прибуток	Ціна реалізації
		1	2	власні витрати		
Підрозділи	1			5,000	0,000	5,000
	2	5,000		0,000	2,286	7,286
	3		7,286	1,000	3,788	12,074
Разом		5,000	7,286	6,000	6,074	24,36

Цей висновок цілком узгоджується з припущенням Л.М. Рассуждай і В.В. Гужви щодо того, що "переваги роботи у складі інтегрованого комплексу однозначно підтверджуються за всіма основними показниками при різних варіантах розрахунків" [11, с.170]. З тією лише різницею, що він одержаний не на основі загальних міркувань, а підтверджується кількісно на основі сформованої системи збалансованих зв'язків у корпоративному об'єднанні. При цьому не має принципового значення той факт, що для розрахунку використані, з одного боку, умовні показники, а з іншого – спрощена система розрахунків, яка для реальних об'єктів розраховується за більш складними алгоритмами та формулами. Головним у даному випадку є те, що зрештою вдалося сформувати таку систему зв'язків, яка істотно відрізняється від балансу внутрішньовиробничого обміну продукцією між підрозділами підприємства, наведеного в табл. 1, і в той же самий час відповідає сучасним умовам функціонування підприємств з корпоративною системою управління.

Звідси витікає, що викладені прийоми та методи балансового аналізу внутрішньовиробничих відносин повинні знайти широке застосування при дослідженні структурних змін в системі управління підприємствами. З іншого боку, вони повинні і далі удосконалюватися, щоб не відставати від тих тенденцій, які складаються нині в реальній економіці.

Література

1. Экономико-математические модели в организации и планировании промышленного предприятия / Кузин Б.И., Горбоконь А.А., Тютюкин В.К., Чернова Г.В. – Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1982. – 336 с.
2. Миркин Б.Г., Фаенсон А.И. Экономико-математические методы в планировании жилищно-коммунального хозяйства. – М.: Стройиздат, 1990. – 139 с.
3. Архангельский Ю.С., Коваленко Ю.И. Межотраслевой баланс. – К.: Выща шк., 1988. – 248 с.
4. Крушевский А.В. Справочник по экономико-математическим моделям и методам. – К.: Техніка, 1982. – 208 с.
5. Рыженков А.Н. Особенности реструктуризации крупного промышленного комплекса / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2002. – 218 с.
6. Ильченко А.Н., Рычихина Н.С. Индикативный метод определения потребности предприятия в реструктуризации // Экономический анализ. Теория и практика. – 2006. – №20. – С. 5-10.
7. Закон України "Про промислово-фінансові групи в Україні" від 21 листопада 1995 р. №437/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – №23. – С. 301-306.
8. Швец В., Мелехина О. К вопросу методики пообъектного учета в промышленно-финансовых группах // Бухгалтерский учет и аудит. – 1996. – №10. – С. 18-24.
9. Белоусова И.А., Чумаченко Н.Г. Управление себестоимостью продукции в промышленности (управленческий учет). – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000. – 72 с.

10. Соколенко С. Кластеры (регіональні мереживі системи) – структура, перспективи, можливості // Економічні есе. Вип.2. Україна 2000. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів. – К.: "Гамма-принт", 2001. – С. 98-106.
11. Рассуждай Л.Н., Гужва В.В. Формирование организационно-экономической модели интегрированной межотраслевой системы в регионе // Стратегия повышения эффективности функционирования производства / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2004. – С. 134-175.
12. Амоша А.И., Иванов Е.Т. Каноны рынка и законы экономики. Кн.2. Процесс производства. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999. – 518 с.
13. Покрытан А.К. Производственные отношения и экономические законы социализма. – М.: Мысль, 1971. – 248 с.
14. Статистичний щорічник України за 2004 рік / Державний комітет статистики України. – К.: "Консультант", 2005. – 588 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., акад. Амошею О.І. 22.09.06*

*Надійшла до редакції
14.08.06*



УДК 336.763.2

Масалаб Р.М., Сичова Л.Т.

ФАКТОРИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АКЦІЙ

Розглянуто особливості функціонування ринку акцій, визначено фактори інвестиційної привабливості корпоративних цінних паперів, проаналізований взаємозв'язок курсових цін акцій і їх прибутковості на прикладі великого акціонерного товариства.

The peculiarities of functioning of stock market are considered, the factors of investments attractiveness of corporate securities are detected, the correlation between price ratio of securities and their profitability is analyzed on the example of large JSC

Фінансовий ринок являє собою систему економічних відносин, де під впливом попиту та пропозиції відбувається розподіл і перерозподіл різних фінансових активів. Складовою його частиною є ринок цінних паперів, який у розвинених країнах виступає не тільки як джерело фінансування економіки, але і як барометр економічного та політичного життя. Розвинений ринок цінних паперів є необхідним елементом ефективно функціонуючої національної економіки. На ньому здійснюється емісія, покупка, продаж цінних паперів, формується ціна, що врівноважує попит та пропозицію.

У сучасних теоріях фінансових ринків розглянуто механізм і особливості функціонування всіх його сегментів. Спроби точнішого описання фондового ринку вживають з моменту виникнення ринку цінних паперів і по теперішній час. Значний обсяг наукових розробок присвячений моделюванню операцій на фондовому ринку, оцінці оптимального портфелю фінансових активів, обліку поточних тенденцій і перспектив розвитку, поліпшенню законодавчої бази [1,4,5,6,7]. Модель ціноутворення основних активів була розроблена Лауреатом Нобелівської премії Вільямом Шарпом, Джоном Літнером, Джеком Трейнором, Яном Мосінім. Теорія оптимального портфеля, розроблена Г. Марковицем, що дотепер називається «чудом диверсифікованості Марковиця», дозволяє формувати такі портфелі, які при однаковій прибутковості дозволяють мати менший ризик у порівнянні з іншими варіантами. Крім того, найбільш відомою та практично використовуваною є модель арбітражного ціноутворення.

Однак, фондовий ринок дуже складний механізм з погляду передбачуваності та розробки прогнозу майбутніх значень ринкових показників: цін, обсягів угод й ін. Це пов'язане з тим, що на ринку постійно взаємодіє велика кількість факторів, між якими можуть виникати позитивні й негативні зв'язки. Це призводить до того, що математична модель, яка відображає поведінку фондового ринку, перестає давати точні прогнози після зникнення певного зв'язку факторів. Тому актуальність моделювання прогнозних значень певних ринкових параметрів має велике значення й у сучасних умовах.

Особливості становлення, стан, розвиток вітчизняного фондового ринку, методологічні аспекти оцінки інвестиційної привабливості цінних паперів досліджено в роботах М.В. Сикорського, О.Н. Мозкового, В.В. Оскольського, В.И. Павлова, Р.А. Герасименко й інших вчених. Однак, фондовий ринок України малоефективний. Це

спричиняє необхідність визначити причини вкрай незадовільного його стану та фактори інвестиційної привабливості акцій, як одного з найважливіших інструментів фінансового ринку, що забезпечує реальні надходження в економіку.

В Україні ринок цінних паперів складається з ринків акцій, державних і муніципальних облігацій внутрішньої позики, облігацій підприємств, казначейських зобов'язань, векселів, інвестиційних, ощадних, майнових і компенсаційних сертифікатів, житлових чеків, облігацій зовнішньої позики.

В усьому світі найбільшу питому вагу в обігу ринку цінних паперів займають акції й облігації, хоча частка акціонерних товариств у загальній чисельності підприємств невелика [3, с.17].

В Україні повноцінний ринок корпоративних цінних паперів так і не сформувався. Він виявився практично незалежним від реального стану економіки. Така ситуація обумовлена низкою причин.

По-перше, специфіка розподілу власності під час приватизації призвела до того, що ціни на акції виявилися занадто низькими та привабливими для скупки фінансовими спекулянтами та наступним їх перепродажем стратегічним інвесторам.

По-друге, на фондових ринках пропонуються акції неліквідних підприємств, тому що найбільш ефективні господарюючі суб'єкти, як правило, є закритими акціонерними товариствами, де акції реалізуються тільки серед своїх працівників.

По-третє, у закритих акціонерних товариствах уже відбувся перерозподіл права власності на користь керівного менеджменту за рахунок скупки акцій за мінімальною ціною. Тому в найближчій перспективі поява цінних паперів таких підприємств на фондовому ринку не відбудеться.

По-четверте, інвестор віддає перевагу більш надійним паперам, емітованих державою. Це обумовило рух фінансових потоків не на виробництво й підвищення капіталізації акцій, а на споживання через відповідний бюджетний механізм.

По-п'яте, низька корпоративна культура, недостатній рівень економічної грамотності, недостатня інформаційна відкритість акціонерних товариств, не вираженість дивідендної політики призвели до недовіри населення до акцій і воно, в основній своїй масі, виявилось не залученим в операції з цінними паперами.

По-шосте, м'які вимоги до частки акцій, що вільно обертаються. За експертними оцінками фахівців цінних паперів, для залучення інвесторів у вільному обігу повинно перебувати, як мінімум, 25% емісії акцій, що й закріплено українським законодавством. Але в сьогоdnішній практиці цей рівень досягає тільки 20% [6, с.37].

По-сьоме, низька частка угод з акціями відбувається на організованому ринку цінних паперів. Так, у 2003р. у порівнянні з 2000р. загальна сума угод з акціями знизилася більш ніж 2,5 рази. При цьому частка акцій у торговельному обороті організованого ринку скоротилася з 75% в 2000 р. до 29,9% в 2003р. [6, с.35]. Це свідчить про незначну роль організованого фондового ринку в економіці країни, про відсутність критеріїв, що дозволяють оцінити ділову активність не тільки галузі, але й країни в цілому (фондові індекси, динаміка курсових цін визначається за результатами торгів на фондовій біржі). Відсутність такої інформації є серйозною перешкодою для надходжень в Україну інвестицій.

По-восьме, немає єдиної методології розрахунку фондових індексів. Крім того, у розвинених країнах при розрахунках фондових індексів ураховуються акції великої кількості емітентів. Так, промисловий індекс Доу-Джонса характеризує курс акцій 30 американських провідних компаній, канадський комбінований індекс, визначається щодня за інформацією близько 300 корпорацій. В Україні фондовий індекс ПФТС (Першої

фондової торговельної системи) розраховується на основі зміни ціни акцій 10 підприємств. При розрахунку інших українських фондових індексів (KAC-20, KAC-галузеві індекси, Wood-15, Pro-50, UNDEX-SGU, Business Partners) базова кількість цінних паперів також незначна. Така ситуація не дає можливості характеризувати стан фондового ринку України повною мірою й відштовхує потенційних інвесторів.

Однак, як свідчить світовий досвід, розвиток ринкових відносин, збільшення інвестицій в економіку неможливі без активного функціонування даного сегмента фінансового ринку. Необхідний не тільки подальший розвиток законодавчої бази, але й зміна підходів до ринку акцій з боку його прямих учасників, тобто розуміння фондового ринку як механізму, що дозволяє емітенту залучати капітал, а інвесторів вкладати його в найбільш доходні сфери бізнесу. І такі зміни повинні відбутися, насамперед, з боку емітентів, яким необхідно підготувати комплексну програму з посилення інвестиційної привабливості своїх цінних паперів. У іншому випадку ринки капіталів для таких підприємств будуть недоступні протягом тривалого часу.

Загальновідомо, що інвестори бажають фінансувати підприємства з найменшим ризиком і найбільшим прибутком. Тому важливе значення при розробці комплексних мір має визначення та класифікація факторів, що впливають на інвестиційну привабливість акцій, проведення технічного та фундаментального аналізу, а також побудови тимчасових рядів зміни курсу акцій.

На фондовому ринку відбувається постійна взаємодія різних факторів. Прогнозовані значення даних факторів дозволяють зробити оцінку прибутковості певних акцій. При покупці акцій можливе одержання доходів від дивідендів, від підвищення ринкової ціни, від збільшення кількості акцій в результаті їх дроблення [3, с.21]. На формування кожного джерела прибутковості впливають певні некеровані зовнішні та керовані внутрішні фактори (табл.1).

До зовнішніх факторів можна віднести соціально-політичні події, інфляційні процеси, податки та податкові пільги, розмір банківської процентної ставки, ціни на золото, товари, нерухомість, ціни та прибутковість державних, муніципальних облігацій та інших цінних паперів. Перші три впливають на стабільність фінансово-економічного стану підприємства, а останні, як альтернативний варіант вкладення коштів.

До внутрішніх факторів відносяться: фінансовий стан підприємства, дивідендна політика, інформаційна відкритість, ліквідність акцій, престиж підприємства, розширення прав власників акцій, вплив на ринкові ціни. Серед внутрішніх факторів інвестиційної привабливості найбільш вагомим є стабільність фінансового стану, тому що більша частина ризиків і розміри доходів визначаються саме рентабельністю підприємства.

Дивідендна політика є найважливішою складовою частиною фінансової стратегії акціонерного товариства і залежить від фінансового стану емітента, особливостей перерозподілу доходів конкретного підприємства. Вона припускає оптимізацію пропорцій у розподілі прибутку на капіталізовану та споживану частини.

Для розвитку цивілізованого фондового ринку велике значення має інформованість учасників ринку про фінансовий стан підприємства, типи дивідендної політики, розмір доходів, причини несплати дивідендів або факторів, які впливають на їх рівень. Це дозволить знизити невизначеність, прорахувати можливі ризики й адекватно оцінити інвестиційні якості акцій. Однак емітент може впливати на курс своїх акцій за допомогою позитивної або негативної інформації, її поширення серед учасників ринку, довіри до інформаційного потоку. Таким чином, з одного боку, інформаційна відкритість сприяє підвищенню ефективності фондового ринку, а з іншого підсилює популярність і престиж підприємства. „Прозорість ринку можлива за умови наявності повної та достовірної

інформації про об'єкти інвестування і ситуації на ньому в режимі реального часу. Однак на сьогодні такої інформації не мають ні емітенти, ні інвестори, ні органи, що здійснюють контроль за операціями на фондовому ринку України"[9, с.8].

Таблиця 1

Фактори інвестиційної привабливості акцій

Зовнішні фактори		Внутрішні фактори
Стабільність фінансово-економічного стану підприємства	Альтернативний варіант вкладення грошових коштів	1. Фінансовий стан підприємства
		2. Дивідендна політика
	1. Розмір банківської процентної ставки	3. Інформаційна відкритість
		4 Вплив на ринкові ціни акцій
1. Соціально-політичні події	2. Ціни на золото, товари, нерухомість	5. Ліквідність акцій
		6. Престиж підприємства
2. Інфляційні процеси	3. Ціни та прибутковість облігацій та інших цінних паперів	7. Реорганізація підприємства
3. Податки та податкові пільги		8. Розширення прав акціонерів і неухильне їх дотримання

Не викликає сумніву той факт, що інвестиційна привабливість акцій залежить від фінансового стану емітента, його інформаційної відкритості, але оцінка якості цінних паперів відбувається передусім на ринку й формується його учасниками. Тому залежно від мети, яку ставить перед собою емітент (залучення стратегічних інвесторів, зміни складу та структури власників компанії, зміцнення контролю над акціонерним товариством, підтримки цін на необхідному рівні й ін.), вплив на ринкові параметри акцій можливий шляхом:

- збільшення кількості акцій в обігу за рахунок нової емісії;
- дроблення або консолідації;
- здійснення викупу акцій у інвесторів.

Такий вплив на ринкові параметри акцій вимагає проведення якісної аналітичної роботи з дослідження ринку цінних паперів, усвідомлення цілей емісії, дроблення, консолідації або здійснення прямих операцій з власними акціями з метою підвищення їх ліквідності. Найбільш важливими показниками, що характеризують ліквідність акцій, є: щоденний обсяг угод; спред цін продажу і покупки акцій; дивіденд на одну акцію; відношення ціна/дохід. Необхідно відзначити, що прямий викуп емітентом своїх акцій

може призвести до обмеження інтересів дрібних інвесторів і змінити структуру фінансування на користь позикових коштів.

Істотний вплив на інвестиційну привабливість акцій може зробити реорганізація товариства: злиття або поглинання. Реструктуризація впливає на ринкові можливості підприємства, його фінансові показники, ризики, курсову вартість корпоративних цінних паперів. Такі наслідки необхідно прогнозувати при виборі об'єкта інвестування.

Розширення прав акціонерів і неухильне їх дотримання підвищує привабливість акцій, сприяє істотному поліпшенню відносин інвесторів до підприємства, підвищенню курсової вартості та ліквідності цінних паперів. Одним з характерних порушень прав акціонерів в Україні є невплата дивідендів або нерегулярні їх виплати навіть у тих товариствах, де при багатомільйонних прибутках їх не нараховували. Крім того, порушення прав акціонерів здійснюється при: проведенні скупки акцій за заниженими цінами у дрібних інвесторів самим акціонерним товариством; обмеженні можливості продажу акцій на ринку; розміщенні нової емісії серед обмеженого числа осіб; відсутності або перекручуванні інформації про діяльність суспільства, про проведення загальних зборів акціонерів; порушенні прав голосування. По оцінках експертів, з майже 12 тис. відкритих акціонерних товариств міжнародним критеріям відповідають акції не більш ніж 20 вітчизняних підприємств. Недоліки законодавчої бази дозволяють ігнорувати інтереси багатьох акціонерів, невідповідність Закону України „Про господарчі товариства” Директивам Європейського Союзу викликає недовіру закордонних інвесторів [5, с.42].

Формування та проведення ефективної дивідендної політики дозволяє підтримувати високу ліквідність і курсову вартість своїх акцій. Однак, цей інструмент не досить популярний на вітчизняному ринку акцій. Між виплатою дивідендів і котируванням акцій не існує взаємозв'язку, як свідчать результати лістингу по акціях Першої фондової торговельної системи. Так, з восьми компаній першого рівня лістингу по акціях три не виплачували дивіденди у 2000 - 2002р. взагалі, а ще дві зробили це один раз. Крім того, за підсумками 2002 р. про виплату дивідендів оголосили тільки 3,6% відкритих акціонерних товариств, у яких 94,8% нарахувань було зроблено на привілейовані акції. При багатомільйонних прибутках не виплачували дивіденди за 2001-2002 р. такі успішні акціонерні товариства, як „Укртелеком”, „Укрнафта”, „Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча” [5, с.45,46]. Таким чином, емітент, що здійснює навіть невеликі виплати, може забезпечити собі гарні перспективи залучення капіталу в майбутньому.

Як вже було відзначено вище, в обґрунтуванні інвестиційної привабливості акцій велике значення має проведення технічного й фундаментального аналізу, а також прогнозування курсової вартості акцій на основі рядів динаміки. При аналізі рядів динаміки встановлюються закономірності зміни рівня досліджуваного показника в часі, який піддається впливу факторів еволюційного, осцилятивного та випадкового характеру.

Вплив факторів еволюційного характеру - це зміни, що визначають деякий загальний напрямок розвитку, як би багаторічну еволюцію, що пробиває собі шлях через інші систематичні або випадкові коливання. Такі зміни динамічного ряду називаються тенденцією або трендом. Для того щоб представити кількісну модель, що виражає загальну тенденцію зміни рівнів динамічного ряду в часі, здійснюють аналітичне вирівнювання ряду динаміки. Частіше в якості трендових моделей використовують такі функції як лінійна, парабола другого, третього порядку, показова, експонентна, гіперболічна й інші. На прикладі ЗАТ «НКМЗ» розглянемо тенденцію зміни курсу акцій і визначимо наявність взаємозв'язку між її ціною та розміром дивідендів.

На підставі вихідної інформації за період 2000 – 2005 років побудовано графіки тенденцій динаміки курсу акцій, дивідендів (рис. 1,2). Трендова модель середнього курсу

акцій та дивідендів описується поліномом 5-го й 4-го порядку, що досить точно відображає вихідні рівні ряду. Про це свідчить коефіцієнт апроксимації (R^2), який дорівнює одиниці.

У даних моделях є підйоми та спади, але в цілому відзначається тенденція до зростання. Про це свідчать також розрахунки середніх темпів приросту: щорічно курс акцій в середньому збільшувався на 12%, а розмір дивідендів на 25,7%.

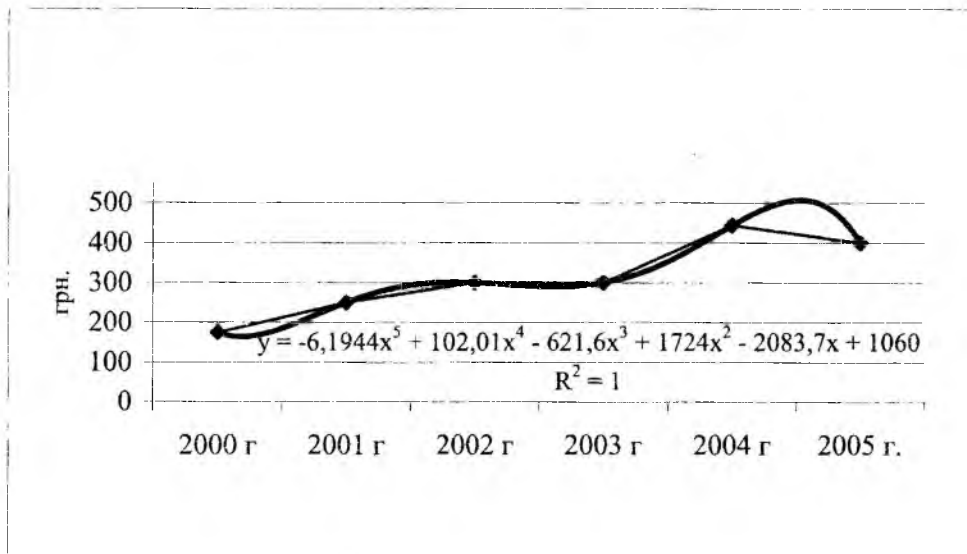


Рис. 1 Динаміка середніх курсів акцій

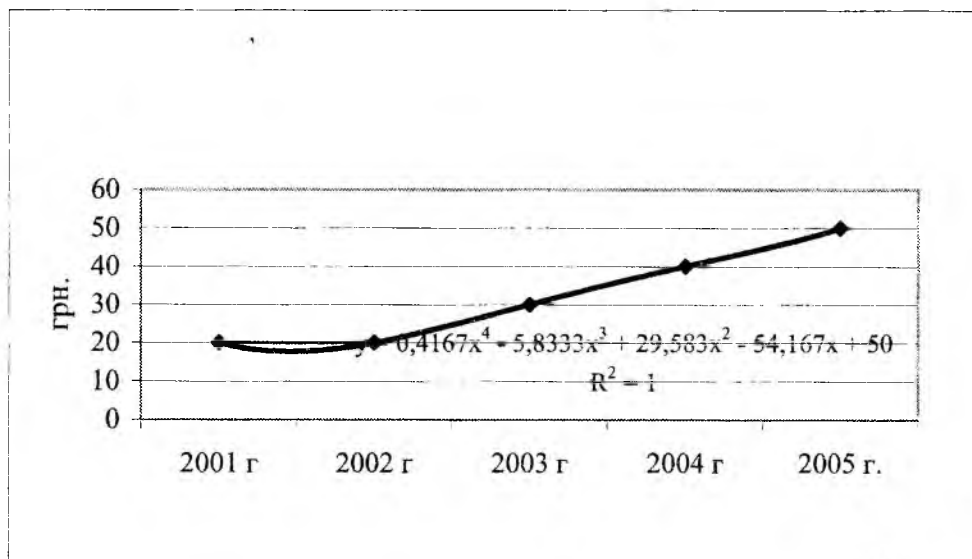


Рис. 2 Динаміка дивідендів

Середній темп приросту дивідендів був у 2 рази вище за середній темп приросту курсу акцій (табл.2).

Аналізуючи тенденції зміни курсу акцій та розмір дивідендів можна зробити висновок, що існує позитивний зв'язок між цими показниками, і прибутковість даних цінних паперів може служити критерієм їх інвестиційної привабливості.

Таблиця 2

Динаміка темпів зростання курсу акцій та дивідендів у порівнянні з минулим роком

роки	Середній курс акції, грн.	Темп зростання, в % до попереднього року	Розмір дивіденду, грн.	Темп зростання, в % до попереднього року
1	2	3	4	5
2001	250	–	20	
2002	300	120	20	100
2003	300	100	30	150
2004	443,75	147,9	40	133,3
2005	400	90,1	50	125

Однак, незважаючи на вищі темпи зростання дивідендів у порівнянні з курсовими цінами, частка (питома вага) дивіденду в курсі акції не має чітко вираженої тенденції. Про це свідчить інформація у табл.3.

Таблиця 3

Питома вага дивіденду в курсі акції

роки	Курс акцій, грн.	Дивіденди на 1 акцію, грн.	частка(питома вага) дивіденду в курсі акції, %
2001	250	20	8
2002	300	20	6,7
2003	300	30	10
2004	443,75	40	9,0
2005	400	50	12,5

Можна припустити, що дивідендна політика підприємства не носить послідовного характеру й не спрямована на залучення стратегічного інвестора, тому що Новокраматорський машинобудівний завод є закритим акціонерним товариством.

Таким чином, проведені дослідження дозволяють зробити ряд висновків щодо характеристики фондового ринку в Україні й інвестиційної привабливості акцій.

1. Функціонування повноцінного ринку корпоративних цінних паперів ускладнено рядом причин:

- недосконалістю законодавчої бази, що стримує цивілізовані відносини на фондовому ринку і відштовхує вітчизняних і закордонних інвесторів;
- незавершеністю процесу перерозподілу права власності, що не дозволяє прийняття закону про акціонерні товариства;
- недостатністю інформаційної відкритості акціонерних товариств;
- недовірою населення до акцій, яке виявилось не залученим в операції з цінними паперами;
- низькою часткою угод з акціями на організованому ринку цінних паперів;
- відсутністю єдиної методології розрахунку фондових індексів.

2. На інвестиційну привабливість акцій впливають зовнішні та внутрішні фактори.

До зовнішніх факторів можна віднести соціально-політичні події, інфляційні процеси, податки та податкові пільги, розмір банківської процентної ставки, ціни на золото, товари, нерухомість, ціни та прибутковість державних, муніципальних облігацій та інших цінних паперів.

До внутрішніх факторів відносяться: фінансовий стан підприємства, дивідендна політика, інформаційна відкритість, ліквідність акцій, престиж підприємства, розширення прав власників акцій, вплив на ринкові ціни, реорганізація підприємства.

3. Збільшення інвестицій в економіку не можливе без активного функціонування даного сегмента фінансового ринку. Необхідне розуміння фондового ринку як механізму, що дозволяє емітенту залучати капітал, а інвесторові вкладати його в найбільш доходні сфери бізнесу. І такі зміни повинні відбутися, насамперед, з боку емітентів, яким необхідно підготувати комплексну програму з посилення інвестиційної привабливості своїх цінних паперів. У іншому випадку ринки капіталів для таких підприємств будуть недоступними протягом тривалого часу.

4. Аналіз тимчасових рядів курсу акцій та їх прибутковості дозволяє визначити тенденції динаміки даних показників, ефективність дивідендної політики й може служити інструментом обґрунтування інвестиційної привабливості корпоративних цінних паперів.

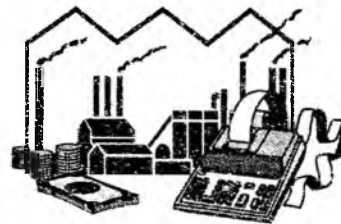
Література

1. Азаренкова Г. Состояние фондового рынка в Украине // *Економіка України*. – 2004. - №3. - С.27-32.
2. Герасименко Р.А., Блажан І.Р. Особливості формування фінансових ресурсів акціонерних підприємств // *Фінанси України*. – 2004. - №3. - С.82-89.
3. Гольцберг М.А. Акционерные товарищества. Фондовая биржа. Операции с ценными бумагами. – К.: Издательско-рекламное агентство „Текст”, 1992. - 94 с.
4. Коробков Д.В. Трендовый аналіз та індексне моделювання інвестиційної привабливості цінних паперів // *Фінанси України*. – 2004. - №11. – С.110-117.
5. Лупенко Ю. Акционерный сектор отечественной экономики // *Економіка України*. – 2005. - №1. – С.42-47.
6. Назарчук М. О некоторых особенностях развития организованного рынка ценных бумаг в Украине // *Економіка України*. – 2005. - №10. - С.33-41.
7. Стирський М. В. Методологічні аспекти оцінки інвестиційної привабливості ринку акцій // *Фінанси України*. – 2002. - №2. – С.131-137.
8. Ходяківська В.П., Беляєв В.В. Ринок фінансових послуг: теорія і практика: Навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 626 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 25.09.06

Надійшла до редакції
12.09.06

ФІНАНСИ ГАЛУЗІ ТА ПІДПРИЄМСТВА



УДК 65.014.1:336.143,2

Ковальчук К.Ф., Мезерняк Д.А., Шпанковська Н.Г., Костанецький В.В.

БЮДЖЕТУВАННЯ В ПРОЦЕСАХ РЕОРГАНІЗАЦІЇ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ І ДЕЛЕГУВАННЯ ПОВНОВАЖЕНЬ

Викладено проблеми, що виникли перед українськими підприємствами і організаціями в області управління. Розглянуто можливість використання бюджетування в процесах реорганізації структур управління. Запропоновано схему використання бюджетування як основи делегування повноважень

The problems standing before the Ukrainian enterprises and organizations in management area were noticed. The possibility of budgeting application in processes of reorganization of management structures was considered. Scheme of budgeting as basis of delegation of authorities was proposed

Практичний досвід застосування бюджетування дозволив виявити труднощі, з якими стикаються менеджери, вирішуючи задачі оптимізації управлінських структур. Це - проблема багаточисельного управлінського персоналу, яка особливо актуальна для складних економічних систем - великих промислових підприємств та їх об'єднань (корпорацій, комбінатів та ін.).

Значність та актуальність цієї проблеми для українських підприємств зростає внаслідок перспективної тенденції розвитку організаційно-правових форм ведення бізнесу і трансформації системи фінансового управління до ринкових умов на основі бюджетування.

Дослідженню особливостей бюджетування і проблем його впровадження присвячено багато робіт як зарубіжних [1-3], так і вітчизняних авторів [4-11]. Огляд і аналіз публікацій дозволив дати оцінку їх внеску в розв'язання багатоаспектних проблем бюджетування. У них детально викладені: методика формування бюджетів [3], принципи бюджетування, структура бюджету підприємства і етапи його розробки [4]; місце і роль в системі фінансового планування [5]; характеристика видів бюджетів і їх функції [6]; особливості американського [3] і російського [2] досвіду інформаційного забезпечення бюджетування; досліджено вплив розміру підприємства на інформованість менеджерів і роль бюджетування [7]; аргументована суть аналітичної підтримки управлінських рішень по впровадженню бюджетування [8,9]; розглянуті особливості окремих видів бюджетів - грошових потоків [10], витрат [11] і ін. Однак в них не приділено уваги дослідженню проблеми трансформації та адаптації організаційної структури управління підприємством до умов бюджетування.

Метою статті є вдосконалення організаційних аспектів впровадження бюджетування шляхом делегування повноважень. Відповідно до поставленої мети вирішено наступні завдання: оцінка відповідності існуючих систем управління корпораціями сучасним вимогам; обґрунтування критерію для визначення масштабів делегування повноважень на основі бюджетних лімітів; оцінка фактичної ефективності делегування повноважень.

Великі бізнес-формування об'єднують різні напрями бізнесу з метою генерування різноманітних джерел прибутку і на їх основі інвестують найбільш привабливі сфери діяльності. Корпоративне ведення бізнесу передбачає: диверсифікацію діяльності, багаторівневу структуру управління, складну систему функціональних взаємозв'язків між усіма компонентами системи управління великим економічним об'єктом. При її побудові вітчизняні менеджери формують невиправдано громіздкі структури управління, що не відповідають сучасним вимогам до ефективного управління. Це призводить до надзвичайно довгого ланцюга технології управлінських рішень, до дублювання контрольних функцій. В результаті корпорація збільшує витрати на утримання апарату менеджерів-контролерів. Зі збільшенням їх кількості росте довжина проходження інформації від виникнення проблеми до прийняття управлінського рішення. Крім того, внаслідок зростання числа центрів відповідальності та контролю складніше оперативно вирішувати невідкладні задачі. Вони перетворюються у "вузькі місця" з недостатньою інформаційною пропускну здатністю. Безліч поточних дрібних проблем, що вимагають швидкого рішення, втрачається в потоку інформації, що проходить через чисельні ланки апарату управління, що призводить до загострення, рецидиву проблеми або до її ігнорування. В результаті все більше поточних проблем виноситься на розгляд у вищі рівні менеджменту. Необхідність їх оперативного рішення посилює інформаційний потік на верхніх рівнях менеджменту і не залишає часу на рішення стратегічних і тактичних задач, які відповідають цілям розвитку корпорації. На думку психологів [1] перевантаження інформацією не тільки не безпечно, але й ускладнює правильне та своєчасне прийняття оптимальних управлінських рішень. У результаті із-за нераціонального використання ресурсів зростають валові витрати підприємства. Тому здійснення реорганізації управлінських структур може і повинне базуватися на делегуванні повноважень. На заході делегування стало популярним з кінця 1970-х років. Воно розглядає суть менеджменту як мистецтво мобілізації і об'єднання інтелектуальних ресурсів абсолютно всіх працівників фірми [2].

Однак повноцінне делегування повноважень, а відповідно і передача функції прийняття управлінських рішень, стикаються на своєму шляху з певними труднощами, головні з яких - недовіра до підлеглих і визначення границь повноважень. Саме ці чинники обумовлюють створення громіздких централізованих структур управління, ріст чисельності управлінського персоналу, зниження якості управлінських рішень та оперативності їх прийняття і, в кінцевому результаті, зменшують ефективність діяльності комерційної організації. Крім того принцип недовір'я призводить до такого негативного явища, як зниження відповідальності менеджерів за прийняття неправильних управлінських рішень.

Для розв'язання вказаних проблем необхідне застосування управлінських технологій, які дозволяють забезпечити якісний контроль за ефективністю рішень, що приймаються менеджерами економічного об'єкта, досягти необхідну оперативність і підвищити ефективність процесу прийняття управлінських рішень.

Ефект від управлінського рішення може бути визначений рівнем економічної вигоди, що отримується від його реалізації. Будь-які рішення, що приймаються менеджером комерційної організації або підприємства, підпорядковані одній меті - їх фінансовому добробуту. Під ним ми маємо на увазі досягнення бажаного рівня прибутку, який залежить від зростання обсягу продажу, від зниження витрат на виробництво та інших чинників. Тому делегування повноважень і відповідно довір'я в управління є делегуванням фінансових повноважень і фінансовим довір'ям. Це підтверджується тим, що для реалізації будь-якого управлінського рішення потрібні певні ресурси: матеріальні, трудові й ін., які можна придбати або привабити практично тільки одним способом - грошовими коштами. Менеджер, що ухвалює певні рішення і втілює їх в життя, забезпечує їх виконання частиною

сукупних фінансових коштів організації, які виділяються в його розпорядження. Бюджетування служить основою для обґрунтування та реалізації того або іншого рішення, що застосовується менеджером. Він має повноваження, зумовлені сумою коштів, які лімітовані бюджетом підприємства. Таким чином, бюджет не тільки регламентує повноваження кожного з учасників бізнес-процесу, але і фактично визначає міру впливу кожного менеджера на хід процесу в цілому.

При делегуванні повноважень найважливішим питанням залишається якість управлінських рішень, що приймаються. Вона завжди оцінюється тим, хто ці повноваження делегує, з використанням механізму бюджету. Ефективність діяльності менеджера визначається ефективністю використання ним грошових коштів.

Для підвищення ефективності використання грошових коштів не обов'язково створювати додаткові структури для контролю дотримання витрат енергетичних ресурсів, допоміжних матеріалів, норм виробітки, нормативів поточних простоїв і т.д. Достатньо невеликої групи аналітиків, що оцінює загальну тенденцію зниження або збільшення витрати грошових коштів відповідальними менеджерами. Теоретично цю функцію може виконувати економічний або фінансовий відділ підприємства. Додаткових структур не треба, оскільки в іншому випадку відповідальність за прийняття рішень буде автоматично розмиватися між управлінськими інстанціями, а втрати від зниження оперативності та ініціативи менеджерів перевершать очікуваний ефект від тривалого контролю. Реальну економію коштів забезпечують не контролюючі менеджери, а лінійні управлінці та працівники, які безпосередньо беруть участь у процесі виробництва. При заздалегідь певних обмеженнях на них покладається функція оптимізації показників виробництва і тим самим забезпечуються вимоги власників бізнес-одиниці.

Відповідальність за використання коштів бюджету підприємства покладається на кожного з учасників бюджетного процесу в той мірі, в якій вони беруть участь у його розробці, формуванні і реалізації.

Основоположним є той факт, що в межах створеного бюджету підприємства менеджер середньої ланки (керівник відділу, служби управління і т.д.) має можливість не тільки формувати витратні статті бюджету, але і надалі розпоряджатися грошовими коштами відповідно до затверджених лімітів. Тільки в цьому випадку його управлінські рішення матимуть під собою реальну основу і будуть втілюватися у виробництво. Крім того, у менеджера повинна бути певна свобода дій для маневрування грошовими коштами. Тобто, він повинен мати право у разі необхідності витратити кошти не тільки на нормовані ресурси, але і на придбання додаткових ресурсів для оперативного розв'язання виникаючих проблем. У цьому випадку, як видно з рис.1, менеджер стає не просто виконавцем волі вищого керівництва, але активним учасником бізнес-процесу.

Функціональні та лінійні менеджери будуть самостійно шукати найкращі рішення для подолання виникаючих на підприємстві проблем і змушені найбільш раціонально використовувати фінансові кошти, що є в їх розпорядженні, оскільки це зумовлено обмеженнями: з одного боку - фінансовими, з іншого - організаційними і технологічними, які накладаються на їх рішення. Інакше менеджер, що ухвалює рішення, буде змушений з кожного приводу звертатися в додаткові інстанції з вимогою про виділення грошових коштів. Якщо цих інстанцій багато, цикл від виникнення проблеми до її рішення буде не виправдано довгим, а в ряді випадків нескінченним. Крім того, це знизить ініціативність менеджера, міру його відповідальності та впливу на проблему, а тривалість процесу пошуку коштів для розв'язання проблеми перевищить як час виявлення проблем, так і час її фактичного подолання.

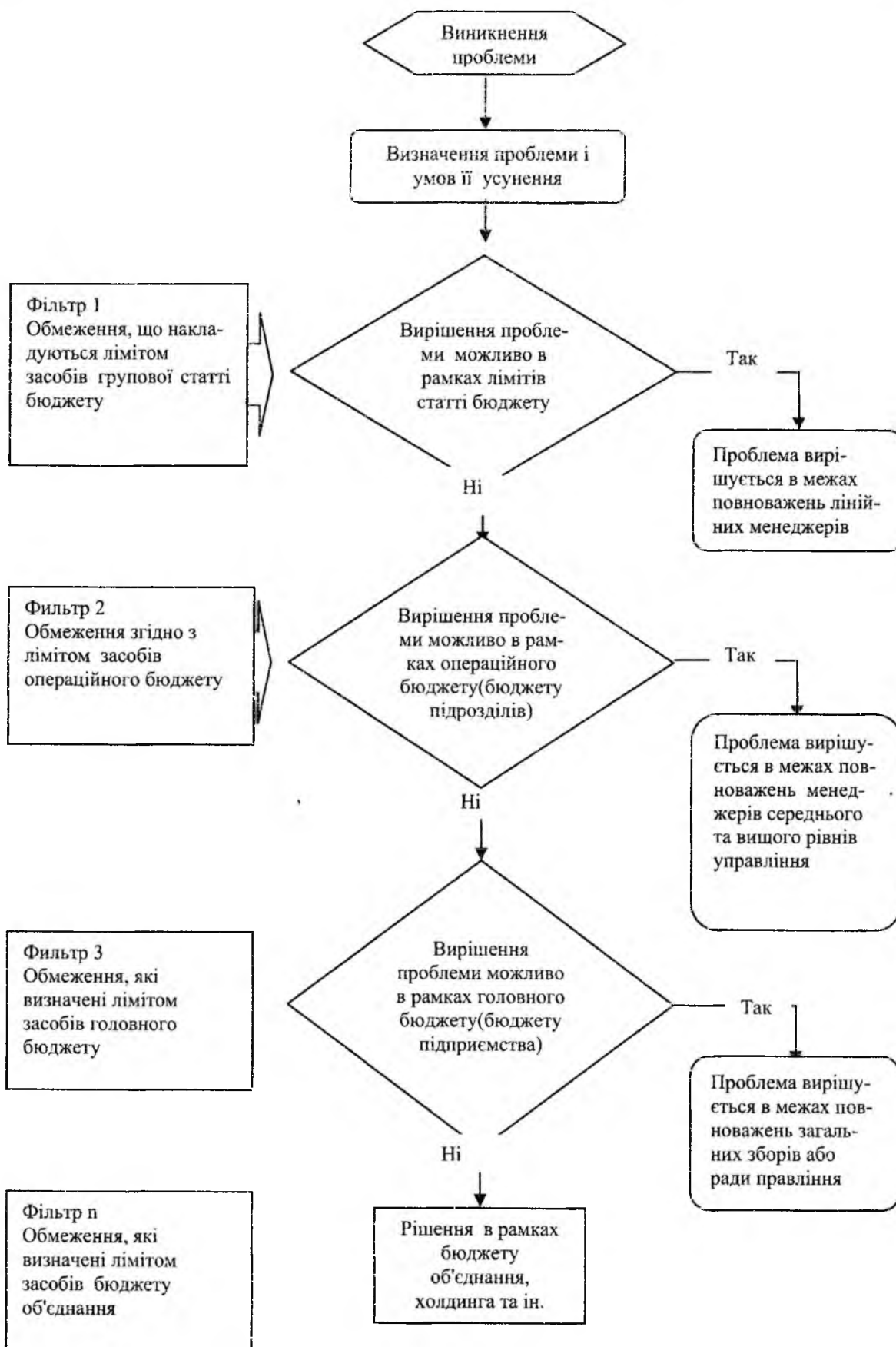


Рис. 1 Делегування повноважень на основі бюджетних лімітів

Для успішного здійснення процесу реструктуризації системи управління на основі делегування повноважень необхідне чітке розділення межі відповідальності по рівнях управління. На нашу думку, повноцінним критерієм для визначення масштабів делегування повноважень може бути величина фінансових ресурсів, якою може оперувати менеджер в рамках бюджету для прийняття своїх рішень. У цьому випадку процес прийняття рішень буде представляти систему проходження послідовних фільтрів, кожний з яких відсіває незначні проблеми управління (що вирішуються на даному рівні) і пропускає найбільш значущі, рішення яких вимагає втручання вищих рівнів управління.

У таблиці як приклад наведено порівняльну оцінку визначеного бюджету витрат та його фактичного виконання на прикладі одного з центрів відповідальності.

Таблиця 1

Бюджет витрат інженерного центра підприємства

Статті витрат	План		Фактично		
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис.грн.	Питома вага, %	Відхилення, тис. грн.
1. Сертифікація в тому числі:	415	45,4%	385	48,4%	-30
1.1. Сертифікація і ресертифікація	375	41,0%	350	44,0%	-25
1.2. Наглядовий аудит сертифікованої продукції	40	4,4%	35	4,4%	-5
2. Наглядовий аудит систем управління якістю продукції (СУЯП) на відповідність вимогам стандарту ЄС	70	7,7%	50	6,3%	-20
3. Внутрішній аудит систем управління	15	1,6%	10	1,3%	-5
4. Аудит СУЯП і систем управління навколишнього середовища (СУНС)	60	6,6%	30	3,8%	-30
5. Акредитація метрологічної лабораторії	40	4,4%	40	5,0%	0
6. Технічний аудит	20	2,2%	15	1,9%	-5
7. Атестація продукції та робочих місць	50	5,5%	40	5,0%	-10
8. Стандартизація	90	9,8%	90	11,3%	0
9. Метрологічна експертиза нормативної та технічної бази	20	2,2%	10	1,3%	-10
10. Методологічні послуги	35	3,8%	35	4,4%	0
11. Консалтингові послуги	60	6,6%	60	7,5%	0
12. Інші послуги (НДР, інформаційні і т.д.)	40	4,4%	30	3,8%	-10
Разом:	915	100,0%	795	100,0%	-120

Активна участь фахівців лабораторій заводу в проведенні сертифікаційних аудиторських, метрологічних послуг, які здійснювалися для підприємства сторонніми організаціями, сприяла опануванню технологіями їх виконання. Заводські фахівці пройшли навчання і дістали право на часткове проведення перелічених функцій як для своїх потреб,

так і для інших сторонніх організацій і суб'єктів підприємницької діяльності регіону. Це дозволило зменшити витрати на 120 тис. грн. або на 13,1% у порівнянні з плановим їх бюджетом. Крім того, за рахунок коштів, що вивільнилися була частково поновлена технологічна метрологічна база.

У межах, забезпечених виділеними функціональній службі ресурсами, бюджетування примушує проводити маркетингові дослідження зовнішнього середовища і внутрішньої ситуації на підприємстві; підвищує їх кваліфікацію і відповідальність всіх учасників бюджетного процесу та мотивацію їх праці.

Таким чином, впровадження системи делегування повноважень, обумовлених сумою фінансових коштів, на металургійному підприємстві забезпечує: незалежність оцінки внеску структурного підрозділу (центру витрат, центру фінансової відповідальності), оскільки є методом контролю витрат і кількісної оцінки діяльності керівників і фахівців за досягнення конкретної мети.

Перспективою подальших досліджень є регламентація структурних взаємозв'язків між різними учасниками бізнес-процесів, що протікають на підприємстві, та розробка методики аналітичної підтримки управлінських рішень щодо удосконалення бюджетування.

Література:

1. Дерлоу Дес. Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень: Пер. з англ. – К.: Наукова думка, 2001.- 242с.
2. Самочкин В.Н., Калюкин А.А., Тимофеева О.А. Бюджетирование как инструмент управления промышленным предприятием // Менеджмент в России и за рубежом.- 2000 - № 2. – С.16
3. Мамченко В., Бабик Д. Организация планирования и бюджетирования на предприятии американский опыт. // Бизнес – информ. 1998 - №6. – С.34-35.
4. Бень Т.Г., Довбня С.Б. Бюджетування як інструмент удосконалення системи фінансового менеджменту підприємств // Фінанси України. – 2000. - №7. – С. 48-55.
5. Білик М.Д. Бюджетування у системі фінансового планування // Фінанси підприємства. – 2003. №3. – С. 97-109.
6. Білобловський С. Складові елементи процес бюджетування // Фінанси. – 2002. - №8. с. – 20-25.
7. Онищенко С.В. Управління бюджетування на вітчизняних підприємствах // Фінанси підприємства. – 2003. - №4. С. 45-48.
8. Ковальчук К.Ф., Шпанковська Н.Г., Костанецкий В.В. та ін. Принципи бюджетування при реформуванні системи корпоративного управління в металургії // Економічний вісник НГУ. - 2004. - №3. С. 63-68.
9. Шпанковская Н., Ковальчук К., Костанецкий В.В. и др. Аналитическая поддержка реорганизационных управленческих решений. // Zagadnienia Techniczno – Ekonomiczne (Krakov) 2004/ - №4. Tom 49. – С. 517-521.
10. Костирко Р.А. Перловская Н.В. Бюджетирование денежных потоков // Вісник СУНУ – 2005. - №2. ч.2 – С. 119- 127.
11. Партин Г.О. Бюджетування у системі управління витратами підприємства // Фінанси України – 2003:№5. – С. 50-53.
12. Шпанковская Н., Ковальчук К. Теорія і практика економічного аналізу: сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку.-Тернопіль: ТНЕУ, 2006.-189с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Тарасевичем В.М. 27.09.06*

*Надійшла до редакції
08.09.06*

УДК 330.341.1

Ремньова Л.М., Лавров Р.В.

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Розкрито особливості інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства як об'єкта фінансового менеджменту. Визначено фактори впливу на інвестиційно-інноваційні процеси на рівні держави та на рівні окремих суб'єктів господарювання.

The investment and innovative activity of enterprise as the subject of financial management is revealed. The factors of influence on investment-innovative activity on the macro level and micro level are defined.

Ефективність впливу фінансової системи на інвестиційно-інноваційні процеси в Україні в значній мірі залежить від досконалості методів фінансового управління та їх відповідності сучасним потребам розвитку інвестиційно-орієнтованої економіки інноваційного типу. З кардинальною зміною фундаментальних атрибутів господарювання в Україні суттєво підвищуються вимоги до професіоналізму фінансових служб і об'єктивно зростає роль фінансового менеджменту в обґрунтуванні комплексу взаємопов'язаних управлінських рішень щодо формування інвестиційного та інноваційного потенціалу підприємства та його найбільш ефективного використання.

У концептуальному аспекті такий висновок підводить до розуміння необхідності дослідження інвестиційно-інноваційної діяльності вітчизняних підприємств з позицій задач та функцій фінансового менеджменту. В цьому контексті важливим є виявлення глибинної сутності інвестиційно-інноваційної діяльності як об'єкта фінансового менеджменту підприємства.

В наукових публікаціях О. Алімова, І. Бланка, В. Беседіна, В. Гесця, М. Герасимчука, М. Гольцберга, І. Губенко, М. Згуровського, В. Іванова, О. Кухленка, І. Лукінова, Б. Панасюка, Т. Панфілової, Ю. Пахомова, М. Пашути, А. Пересади, В. Пили, А. Поручника, В. Семоноженка, А. Серпиліна, А. Сухорукова, В. Хаустова, А. Філіпенка, М. Чумаченка, В. Шевчука, М. Якубовського, Я. Яцківа та інших авторів достатньо велику увагу приділено різноманітним аспектам формування інвестиційного та інноваційного потенціалу вітчизняних підприємств.

Разом з тим у розглянутих роботах не розглядається інвестиційно-інноваційна діяльність економічних суб'єктів в системі їх фінансового менеджменту. Більшість авторів при характеристиці інвестиційно-інноваційних процесів обмежуються макрорівнем. При дослідженні на мікрорівні інвестиційно-інноваційна діяльність підприємств, як правило, розглядається лише як об'єкт інвестиційного або інноваційного менеджменту. Відсутній науково обґрунтований підхід до інвестиційно-інноваційної діяльності як об'єкту фінансового менеджменту. Потребують уточнення принципи управління інвестиційно-інноваційною діяльністю економічних суб'єктів з позицій задач фінансового менеджменту.

Основною метою статті є теоретичне обґрунтування принципів і концептуальних засад управління інвестиційно-інноваційною діяльністю в системі фінансового менеджменту підприємства, уточнення об'єкта управління і основних управлінських задач з урахуванням особливостей господарської практики вітчизняних підприємств і взятого державою курсу на створення інвестиційно-орієнтованої економіки інноваційного типу.

Узагальнення існуючих в економічній літературі точок зору дозволяє зробити висновок, що глобалізація розвитку світової економіки потребує значного підвищення інвестиційної активності вітчизняних підприємств та переводу їх на інноваційний шлях

розвитку, створення та розвитку не лише інвестиційної інфраструктури, а й відповідної інноваційної інфраструктури, адаптованої до роботи в умовах ринку і об'єднаної єдиним алгоритмом комерціалізації та трансферу технологій. Все це потребує значних фінансових ресурсів і раціональних методів фінансового управління як на макрорівні, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання.

Враховуючи, що фінансовий менеджмент передбачає приведення в дію всіх складових фінансового механізму з метою цілеспрямованого впливу на сукупність об'єктів фінансового управління, доцільно розглянути інвестиційно-інноваційну діяльність економічних суб'єктів у взаємозв'язку з іншими взаємопов'язаними елементами їх фінансової системи.

Необхідність такого дослідження обумовлена потенційною здатністю фінансового менеджменту активно впливати на ефективність господарювання економічних суб'єктів в цілому і на ефективність їх інвестиційно-інноваційної діяльності, зокрема. Базуючись на досягненнях управлінських наук, всіх прогресивних перетворень в практиці господарювання зарубіжних та вітчизняних підприємств, фінансовий менеджмент допомагає раціонально збалансовувати фінансові ресурси економічних суб'єктів і сконцентрувати їх на пріоритетних напрямках інвестиційно-інноваційної діяльності. Це дає нам підставу розглядати фінансове управління інвестиційно-інноваційною діяльністю як вагомий чинник підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках, а також забезпечення їх стабільного розвитку в довгостроковому періоді.

Обґрунтовуючи інвестиційно-інноваційну діяльність як об'єкт фінансового менеджменту, ми вважаємо за доцільне виходити з поєднання в процесі дослідження системного та ситуаційного підходів. Характеризуючи місце інвестиційно-інноваційної діяльності в системі фінансового менеджменту економічного суб'єкта, слід зазначити, що вона є важливим системоутворюючим об'єктом фінансового менеджменту і розглядається у тісному взаємозв'язку з такими об'єктами фінансового менеджменту як: грошові потоки; активи і зобов'язання; фінансові ресурси; доходи, витрати та прибуток; фінансовий стан; фінансові відносини.

Так, зокрема, здійснення інвестицій та інновацій на підприємстві передбачає придбання окремих інвестиційних товарів (робіт, послуг) і потребує певного обсягу фінансових ресурсів, що призводить до зміни складу активів та зобов'язань в балансі.

Водночас, інвестиційно-інноваційна діяльність на підприємстві супроводжується рухом грошових коштів і генерацією грошових потоків від впровадження проектів. Крім того, в процесі реалізації інвестицій та інновацій складається певна система фінансових відносин між різними учасниками проектів. І нарешті, результати впровадження інвестицій та інновацій позначаються на розмірі доходів, витрат і прибутку підприємства, а отже, впливають на його фінансовий стан.

При цьому фінансовий менеджмент як система раціонального управління фінансами не лише має зворотні зв'язки між окремими елементами та суб'єктами фінансових відносин, а й водночас знаходиться під впливом багатьох чинників. Як на наш погляд, принциповим є виділення серед чинників впливу на фінансову систему підприємства в цілому і на його інвестиційно-інноваційні процеси, зокрема, внутрішніх факторів, зовнішніх факторів прямої дії та зовнішніх факторів непрямої (опосередкованої) дії. Логічно, що багатофакторна зумовленість фінансового менеджменту призвела до суттєвого ускладнення його задач і об'єктивного розвитку ситуаційного підходу, який полягає у виборі методів управління в залежності від конкретної ситуації з урахуванням впливу найбільш вагомих ситуаційних чинників.

Отже, система фінансового управління має інтегровану, поліструктурну організацію з притаманним кожному елементу відповідним типом відносин, які в сукупності забезпечують певні властивості всієї системи. На основі системного підходу можна виділити такі загальні ознаки системи фінансового управління інвестиційно-інноваційною діяльністю як неаддитивність, емерджентність, синергізм, мультиплікативність, адаптивність та сумісність.

Разом з тим, фінансове управління інвестиційно-інноваційною діяльністю на підприємстві в умовах розбудови ринкових відносин повинне базуватися на наступних концепціях фінансового менеджменту: 1) концепції грошових потоків; 2) концепції теперішньої вартості; 3) концепції компромісу між ризиком і доходністю; 4) концепції ціни капіталу; 5) концепції асиметричної інформації; 6) концепції альтернативних витрат; 7) концепції агентських угод.

Таким чином, фінансове управління інвестиційно-інноваційною діяльністю на підприємстві слід розглядати як підсистему фінансового менеджменту, яка характеризується складністю, динамічністю та відкритістю до зміни факторів зовнішнього середовища. Як на наш погляд, складність даної підсистеми фінансового управління обумовлюється багатоваріантністю інструментів та методів, структурованістю об'єктів фінансового управління, а також їх багатфакторною зумовленістю та можливим перехресним впливом.

Динамічність підсистеми фінансового управління інвестиційно-інноваційною діяльністю на підприємстві обумовлена її відкритістю до впливу інформаційних потоків, значною чутливістю фінансових результатів інвестиційних та інноваційних проектів до зміни факторів зовнішнього середовища.

При цьому загальна спрямованість розвитку інвестиційно-інноваційних процесів останнім часом все більше залежить саме від зовнішніх чинників. Економічне середовище активно впливає на всі без винятку параметри інвестиційних та інноваційних проектів і в значній мірі детермінує економічну поведінку суб'єктів господарювання.

А тому вибір конкретного спрямування інвестиційно-інноваційної діяльності на підприємстві, фінансових методів і важелів управління ними повинен здійснюватись не лише з урахуванням внутрішніх можливостей економічних суб'єктів, а й таких зовнішніх чинників як інфляція, правове і нормативне забезпечення, податкове оточення, ціна ресурсів, конкуренція, кон'юнктурна стадія в окремих ринкових сегментах й т. і.

Водночас дуже важливими з позицій впливу на ефективність інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств є фактори прямого і опосередкованого впливу, які формуються державою. До них в першу чергу слід віднести створення макроекономічних умов для розвитку приватного інвестування, економії ресурсів і коштів, зростання виробництва на інноваційній основі.

Першочерговими завданнями у напрямку створення ефективних механізмів державного стимулювання інноваційної активності підприємств є:

- формування науково-інноваційної інфраструктури та інституціональне забезпечення інноваційних процесів;
- вдосконалення правової бази для розвитку інноваційних процесів;
- здійснення інноваційного тиску на господарські суб'єкти введенням санкцій на випуск застарілої продукції та використання неефективних ресурсо- і енергоємних та екологічно небезпечних технологій;
- забезпечення державної відповідальності за підготовку кадрів для потреб інноваційної економіки;
- вдосконалення системи оподаткування шляхом поступового зменшення податкових ставок на накопичення та інвестиції;

- пільгове оподаткування інноваційних підприємств на початкових стадіях освоєння ними нових технологій і організації випуску нової продукції.

Реалізація зазначених заходів на макрорівні є важливою передумовою активізації інноваційних процесів на вітчизняних підприємствах і залучення значних інвестицій для фінансування нововведень.

Особливо важливою роль інновацій є в умовах антикризового управління фінансами економічних суб'єктів. Адже нові товари (роботи, послуги), нові ресурсозберігаючі технології та „ноу-хау” можуть забезпечити прорив в нові сегменти ринку і часто є чи не єдиним шляхом виходу фінансово нестійких підприємств з кризового стану. З цих позицій при здійсненні внутрішньої та зовнішньої фінансової санації потрібно, в першу чергу, звертати увагу на інноваційний потенціал підприємства і розглядати можливість залучення інвестицій саме на реалізацію перспективних інноваційних проектів.

Разом з тим, враховуючи, що антикризове управління фінансами підприємств повинне здійснюватися не лише на стадії фінансової кризи, а й у ході профілактичних заходів з метою недопущення втрати підприємством його фінансової стійкості в майбутньому, важливим завданням фінансового менеджменту є постійний моніторинг життєвого циклу окремих товарів з метою вчасного корегування стратегії інноваційного процесу.

Ефективна організація роботи служб фінансового менеджменту надасть можливості збалансувати обсяг фінансових ресурсів з інвестиційними потребами на всіх стадіях інноваційного процесу, зменшити інвестиційні ризики і, що особливо важливо, не допустити спаду ефективності інноваційного проекту на стадії комерціалізації. При цьому в процесі управління фінансами економічних суб'єктів слід враховувати, що об'єктом інновацій може бути не тільки нова продукція і нові технології, але й нові ринки, нові методи фінансового управління, нові організаційні структури, які дозволяють покращити фінансове забезпечення його інвестиційно-інноваційної діяльності.

Література:

1. Закон України про інноваційну діяльність № 144 // Голос України, 2002. – С. 10 – 15.
2. Закон України про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні № 28 від 16 січня 2003 р. // Голос України. – 2003.
3. Иванов В. В. Национальные инновационные системы: опыт формирования и перспективы развития // Инновации. – 2002. – № 4. – С. 14 – 18.
4. Концепция межгосударственной инновационной политики государств-участников Содружества Независимых Государств на период до 2005 года // Инновации – 2001. – № 7. – С. 4 – 14.
5. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. – К.: Лібра, 2002.
6. Сухоруков А. І. Пріоритети інвестування національного технологічного розвитку // Стратегічна панорама. – 2003. – № 1.
7. Хаустов В., Панфилова Т. Інноваційні процеси в Україні: реалії і перспективи розвитку // Економіст. – 2002. – № 3. – С. 54 – 59.
8. Щедрина Т. І. Перспективи міжнародного трансферу технологій в реалізації інноваційної моделі розвитку // Стратегія економічного розвитку України. – 2003. – № 6. – С. 281 – 291.
9. Яцків Я. Українська наука та економічне зростання: шляхом впровадження інновацій // Віче. – 2001. – № 3. – С. 116 – 139.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Булеєвим В.П. 22.09.06*

*Надійшла до редакції
30.08.06*

УДК 336.187.2

Белозерцев В.С.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Проаналізовано концептуальні основи кредитної політики на підприємствах України. Розглянуто економічну сутність кредитних взаємовідносин та запропоновано механізм їх регулювання на підприємствах.

Conceptual fundamentals of credit policy existed on the Ukrainian enterprises are analyzed. The economic essence of the credit interrelations is considered and the mechanism of theirs regulation at enterprises is proposed.

У сучасній комерційній та фінансовій практиці реалізація продукції в кредит одержала широке поширення як у нашій країні, так і в країнах з розвинутою ринковою економікою. Це, в свою чергу, виявляє низку гострих проблем, до яких належить і проблема неплатежів, яка пов'язана зі зростанням дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств та організацій.

Формування принципів кредитної політики відбиває умови цієї практики і спрямоване на підвищення ефективності операційної та фінансової діяльності підприємства. Водночас з цим, формування кредитної політики вітчизняних підприємств носить безсистемний характер, що призводить до неналежної розробки цього питання. На нашу думку, розробка та впровадження кредитної політики підприємства повинні бути систематизовані та здійснюватися за участю фахівців різних підрозділів підприємства, а також при державному сприянні.

Кожне комерційне підприємство отримує і надає кредити, оскільки це не тільки необхідно, але й в багатьох випадках вигідно. Розміри кредитів і умови їх надання суттєво впливають на виробничо-фінансову діяльність підприємства. Тому формування і реалізація кредитної політики підприємства відноситься до головних функцій управління підприємством.

Метою дослідження є узагальнення та аналіз існуючих поглядів щодо кредитних взаємовідносин, формування кредитної політики підприємства та її реалізації в процесі діяльності підприємства. При розробці даної теми автором використані аналітичний, синтетичний та діалектичний методи пізнання.

Комерційний кредит називають спонтанним фінансуванням як відносно дешевий спосіб отримання коштів, що у більшості випадків не потребує забезпечення.

В Україні на сьогоднішній день практично відсутня практика управління кредитними відносинами. Слід також відмітити, що проблеми готівкового грошового потоку і нарахування відсотків у комерційному кредиті притаманні не тільки економіці України, а й зарубіжним підприємствам також. Американський дослідник Б.Едвардс стверджує: «Управління кредитом, нажаль, розглядається в багатьох підприємствах, у тому числі вітчизняних, як таке, що єдино відноситься до отримання боргів, коли рахунок – фактура по поставкам продуктів виставлений, але не сплачений в строк». [1, с. 324]

Інший дослідник – У.В. Адамс, бухгалтер – аналітик з великим стажем, в минулому тісно пов'язаний з проблемою неплатоспроможності, також відмічає, що до сих пір існує надзвичайно мало систематичних досліджень значимості «дебіторських платежів (Tradedebtors чи receivables) в структурі активів британських компаній.» [2]

Ця прогалина в знаннях була дещо зменшена П.Р.Кіркманом із університету Екстера, який в своїх трудах детально довів, що дебіторські платежі в 1960 р. складали 26,6 % нетто активу підприємств, але у подальшому відбулося падіння показника с 39, 9% в 1970 р. до

34,3 %, що наглядно відображає зростання уваги до цих активів з 1970 р. і пізніше. Багато дослідницьких праць Кіркмана було опубліковано Британським інститутом управління в журналі «Management Guide», і цифри, що в них наведені, підтверджують те, що дебіторські платежі складають важливу частину структури активів компаній.

Аналітик крупної фірми „Contral Data” Януш Хіт довів, що «хороші фірми», тобто ті, що досягли середнього рівня 55 DSO (DSO – коефіцієнт, що показує співвідношення заборгованості до обсягу денних продаж) і менше, мали значно кращі позиції менеджменту по всіх пунктах контролю над предметом, ніж компанії з 75 DSO і більше, що працюють в подібних умовах. Таким чином, і в американському менеджменті можна спостерігати зростаюче число компаній, що бажають захистити свої інвестиції шляхом належного управління і експертизи.

В американській практиці кредитного менеджменту часто говорять, що якщо списання безнадійних боргів нема або їх мало, то кредитна політика фірми надто сувора. «Безнадійні борги, - на думку У.В. Адамса, - необхідно утримувати на мінімальному рівні порівняно із загальним обсягом майбутніх продаж фірми. Управління кредитами – це, по суті, можливість мати більшу кількість позичальників (продаж) за як можна більш короткий строк (прибуток)». [2]

За результатами аналітичного огляду літературних джерел, присвячених цій тематиці, з'ясовано, що кредитна діяльність на практиці зводиться в основному до діяльності з управління дебіторською заборгованістю, що не є вірним, оскільки поняття «кредит» значно ширше ніж поняття «борг». Тому в рамках цього дослідження вважаємо необхідним провести більш детальний аналіз поняття „кредит”.

Економіка середньовічної Європи являє собою найбагатший матеріал для вивчення історії кредитних відносин. Є маса вказівок на розвиток комплексних систем торгових відносин. Багато також вказівок на розвиток систем торгового кредиту починаючи з дванадцятого сторіччя. Найбільш інтенсивна комерційна діяльність в Західній Європі в той час залежала від великих торгових ярмарків. Ярмарки в Шампані, які продовжувалися до шести тижнів і переміщалися від одного міста до іншого, були самими славнозвісними й успішними. Купці регулярно подорожували від ярмарки до ярмарки, купуючи та продаючи товари і створюючи мережу кредитних договорів. Для зручності купці з Італії почали залишати своїх постійних агентів на ярмарках. Використання „Cambium Contract” - контракту на валютні операції, тобто документу, який дозволяв переказ грошей з одного місця в інше, сприяло розширенню бізнесу, що базувався на кредиті і управлявся зі штаб-квартир за допомогою дальніх поїздок на протязі декількох днів чи тижнів.

Слід зазначити, що в економічній літературі немає єдиної думки щодо визначення сутності кредиту, що пояснюється складністю економічних відносин, котрі виникають з цього приводу. На думку М.І.Савлука, І.М. Лазепка та інших, в економічній літературі досі немає єдності у визначенні сутності кредиту, немає навіть визначення, яке б охопило всю глибину й значення цієї категорії [3, с. 128]. У сучасній економічній літературі є спроби, по-перше, визначити кредит через різні види відносин. По-друге, кредит у низці праць характеризується без будь-якої констатації щодо економічних відносин і відносин загалом [4, с. 3].

Ототожнення кредиту з певним видом економічних відносин, що формуються у суспільстві, дає можливість глибше дослідити економічні аспекти кредиту, економічні чинники його існування, основи та закономірності його руху. Цей підхід у сучасній економічній літературі підтримується наступними дослідниками: М.І. Савлук, Б.С. Івасів, С.В. Мочерний, М. Олексієнко, В.Д. Лагутін, Г.І. Кравцова, В.М.Иванов. Так, М. І. Савлук, І. М. Лазепко й ще дехто вважають, що “кредит – це суспільні відносини, котрі виникають між

економічними суб'єктами в зв'язку з передачею один одному в тимчасове користування вільних коштів (вартості) на засадах зворотності, платності та добровільності" [3, с. 372]. Як видно, головну роль кредиту автори бачать у "перерозподілі вартості". І хоча справді це дуже важлива ознака кредиту, неважко зрозуміти, що вона не може поставити цю категорію у розряд першорядних, бо вона не є визначальною уже тому, що належить не до сфери виробництва й навіть не до сфери розподілу, а до сфери перерозподілу. Зведення сутності кредиту до перерозподілу звужує його зміст і принижує його роль.

Окремі автори вважають, що кредит – це "відносини..., що складаються при формуванні й використанні позичкового фонду, тобто при накопиченні й передачі засобів у тимчасове використання на умовах терміновості, повернення і сплати відсотка" [5, с. 588]. Дехто з прихильників цього підходу ще коротше визначає кредит – як "форму руху позичкового фонду, позичкового капіталу" [6, с. 346]. Хоча це визначення відображає одну з корінних рис кредиту, все-таки його не можна вважати повним, адже неминуче виникають запитання: що таке позичковий фонд, яка його роль в економіці? З цього визначення залишається незрозумілим, що ж дає кредит, як він впливає на економіку? За такого трактування до категорії кредиту не належатиме, наприклад, комерційний кредит, який не пов'язаний з позиковим капіталом або позиковим фондом країни, що формується лише банками.

А. М. Румянцев доводить, що "кредит є системою відносин, за допомогою яких суспільство здійснює мобілізацію тимчасово вільних коштів і використовує їх для забезпечення розширеного відтворення на умовах повернення, терміновості й платності" [7, с. 405]. Перевагою цього визначення є те, що воно пов'язує кредит з розширеним відтворенням, з розвитком економіки.

При іншому підході увага дослідників зміщується на саму позику, її правову форму, що зумовлює вихолощування з кредиту його економічного змісту. Так, у "Словнику сучасної економічної теорії", укладеному англійськими вченими, кредит визначається як "...термін, що широко вживається щодо операцій або станів, пов'язаних з позичанням грошей, як правило, на короткий термін" [8, с. 109].

Значна відмінність від наведених поглядів, властива визначенню кредиту, дана французьким економістом Р. Барром, це – "...обмін у часі, шляхом якого одна особа добровільно поступається іншій особі правом економічно розпоряджатися своїм майном за певну плату в майбутньому" [9, с. 125].

Відомий німецький економіст В. Лексис під кредитом розуміє "...довіру, якою користується особа, яка взяла на себе зобов'язання майбутнього платежу, з боку особи, яка має право на цей платіж, – тобто довіра, яку позикодавець надає боржнику" [10, с. 5]. У цій же роботі він заперечує вищенаведене твердження: "...щоденний досвід показує, що позикодавці (кредитори) відчують стосовно платоспроможності і платоготовності боржників більше недовіри, ніж довіри: вони тому вимагають гарантій для забезпечення, можливо, повнішого захисту своїх інтересів від втрат, пов'язаних з кредитними відносинами. Таким чином, довіра позикодавця для сутності кредиту вирішального значення не має" [10, с. 5]. З таким розумінням кредиту складно погодитися, тому що воно підкреслює лише зовнішній бік кредитних відносин, не досліджуючи при цьому сутності економічної категорії.

Наведені визначення мають недоліки. По-перше, здебільшого тут немає чіткої класифікації кредиту та характерних відносин з боку об'єктів і суб'єктів, по-друге, спостерігається недотримання вимог системно-структурного аналізу, по-третє, "кредит" не вважається економічною категорією.

У цьому зв'язку заслуговує на увагу визначення поняття "кредит" Ю.А.Потійком, за яким "кредит – це насамперед економічна категорія, якою передбачається акумулювання тимчасово вільних коштів бюджету, централізованих державних позабюджетних фондів, суб'єктів господарювання і населення, які потім надаються позичальникам (державі, юридичним і фізичним особам) на засадах повернення, терміновості, сплати, цільового використання і реального забезпечення" [11, с. 47].

На наш погляд, кредиту, як економічної категорії, слід дати таке визначення: це відособлена частка економічних відносин, пов'язана з рухом позичкового капіталу між кредитором і позичальником у грошовій або товарній формі на основі укладеного кредитного договору на принципах забезпеченості, повернення, терміновості, платності та цільової спрямованості для забезпечення розширеного відтворення і споживання.

Щодо комерційного кредиту, слід зазначити, що його особливість полягає в тому, що позика – не головна ціль, вона лише супроводжує купівлю-продаж, сприяючи швидкому виконанню послуг з перевезення вантажів. Комерційний кредит називають спонтанним фінансуванням як відносно дешевий спосіб отримання коштів, що не у більшості випадків не потребує забезпечення.[12]

З кредитними взаємовідносинами тісно пов'язана така економічна категорія, як дебіторська заборгованість. Деякі дослідники дебіторську заборгованість у формі відстрочки платежу називають відкритим кредитом. Відкритий кредит – це неформальна або формальна угода, яка передбачає виконання послуг замовникові з відстрочкою оплати за них. Такий кредит є безплатним та без чіткого визначення строку. Але для підприємств найбільш привабливим є надійне письмове боргове зобов'язання, одним із видів якого є вексель. Якщо комерційний кредит надано замовникові з оформленням векселя, то такий кредит є платним із чітко обумовленим строком погашення.

Об'єктивною реальністю сучасної економіки України є збереження високого відсотку неплатежів всіх суб'єктів господарської діяльності, що сприяє збільшенню дебіторської заборгованості разом зі зростанням зобов'язань.

Безумовно, збереження невинувато високого відсотку дебіторської заборгованості у складі активів негативно впливає на економіку України.

Потребує розгляду таке питання, як кредитна політика підприємства. Слід зазначити, що кредитна політика – це система управління тимчасово вільними коштами та грошима, вкладеними в товари. Кредитна політика не може обмежуватись тільки управлінням дебіторською заборгованістю.

При створенні кредитної політики доцільно застосовувати системний підхід, який в економічній науці є найбільш продуктивним методологічним ключем. Він знайшов своє прикладне застосування як на мікро-, так і макрорівні. При цьому, як це зазначає науковець Онишко С., в межах економічної науки відбувся генезис методологічних ідей системного підходу фактично паралельно з розвитком аналітичного інструментарію самої теорії систем: від усвідомлення економіки як простої сукупності окремих елементів (фізіократи, меркантилісти) до її розуміння як складної динамічної системи зі зворотними зв'язками, наявністю нелінійних ефектів (синергетичний підхід).

При розгляді проблем існування організаційного механізму кредитної діяльності, а також для визначення поняття „механізм”, необхідно зазначити, що системний підхід – найбільш ефективний в питанні всебічного висвітлення кредитної діяльності на підприємстві.

Використання поняття "механізм" при дослідженні та проектуванні економічних явищ і господарських результатів є в багатьох випадках досить корисною і зручною формою

абстракції, що дозволяє одержувати цікаві узагальнення й ефективні рішення економічних проблем.

Питання формування механізму кредитної діяльності підприємства не розглядалися ще ні в одному дослідженні, тому ця робота є особливо актуальною.

Запропонований нами механізм кредитної діяльності наведено на рис. 1. Цей механізм має 2 рівні: державний та рівень управління підприємством.

Державний рівень (макрорівень) управління включає елементи регулюючих механізмів: закони та підзаконні акти реалізації державної стратегії кредитного розвитку держави, податкову, кредитну та фондову політику.

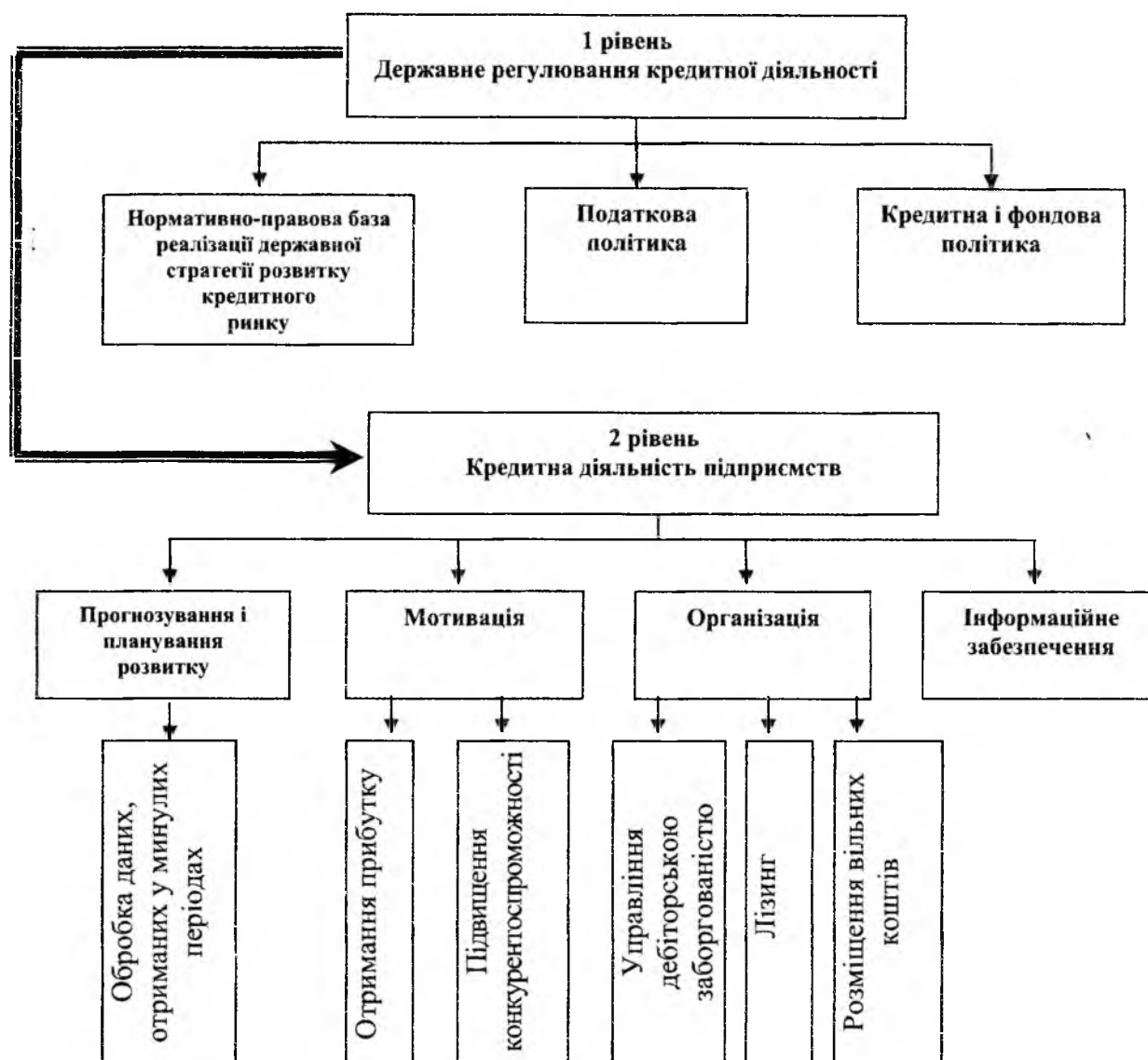


Рис.1. Схема OE механізму кредитної діяльності підприємства

При створенні OE механізму, вимальовується відповідна структура методів, що застосовуються на макрорівні управління кредитною діяльністю господарюючих суб'єктів, та регулюючих механізмів:

1. Методи економічного стимулювання.

2. Методи планування. Включають групу методів, які передбачають проведення планово-дослідницьких робіт, що передують соціально-економічному розвитку.
3. Правові методи. Ці методи здійснюють регулюючий вплив через правове регламентування конкретних видів діяльності, систему державних стандартів і методів прямого адміністрування.
4. Методи соціального регулювання. Впливають на розвиток ринку певних видів товарів через суспільні рухи, різні недержавні організації.
5. Методи політичного регулювання. На розвиток ринкових можливостей впливають шляхом надання різного роду прав і свобод: права на підприємницьку діяльність, права на власність, надання певного правового статусу окремим територіям й т. ін.

Серед розглянутих методів провідна роль належить економічним, вплив яких може бути як прямим, так і опосередкованим. Однак в умовах нашої держави не можна нехтувати й адміністративними методами, вплив яких все ще досить помітний.

На державному рівні враховується нормативно-правова база реалізації державної кредитної політики. Пріоритетні напрямки кредитного розвитку реалізуються за допомогою державних або галузевих програм. Розробка і виконання Національних і державних програм є прямим стимулюванням кредитної діяльності підприємств. Непрямі методи стимулювання кредитної діяльності – це податкове й амортизаційне регулювання, кредитна та фондова політика, цінове регулювання, політика протекціонізму, законодавство, що регулює правила конкуренції, регулювання міжнародного технологічного обміну.

Таким чином, макрорівень управління визначає поле кредитної діяльності підприємницьких структур, окреслює його межі.

Рівень кредитної діяльності підприємств (мікрорівень) механізму кредитної діяльності складається з таких структурно-функціональних систем: прогнозування і планування розвитку, мотивації, організації, а також системи інформаційного забезпечення.

Мікрорівень конкретизує варіанти дій окремих суб'єктів підприємницької (господарської) діяльності з пошуку шляхів розвитку ринкових можливостей, які спираються на безупинну і послідовну розробку і виведення на ринок різного роду кредитів з метою забезпечення тривалого виживання і стійкого розвитку в конкурентному середовищі.

Отже, визначимо аспекти, що входять в систему мікрорівня:

1. отримання прибутку;
2. підвищення конкурентоспроможності;
3. управління дебіторською заборгованістю;
4. лізинг;
5. розміщення тимчасово вільних коштів.

Таким чином, механізм кредитної діяльності характеризується складністю структури, наявністю чисельних елементів зі складними взаємозв'язками, динамічністю і стохастичністю поведінки в цілому й окремих його елементів, існуванням ієрархічних і функціональних підсистем, що розвиваються на підставі окремих цілей (система прогнозування і планування розвитку, система мотивації, система організації, інформаційна система, кожна з яких, у свою чергу, складається з ряду підсистем).

Реалізація функцій кредитного механізму відбувається шляхом постійного обміну інформацією із зовнішнім середовищем (його економічною, соціальною, політичною, демографічною, екологічною та іншими складовими). Умови зовнішнього середовища, в свою чергу, визначаються динамікою процесів, що відбуваються в них, характер цих процесів має імовірнісний характер.

Динамічність кредитного механізму виявляється у постійних змінах ролі і значення його систем (підсистем) залежно від цілей підприємства, спонукальних мотивів (стимулів) діяльності підприємства (включаючи його власників, менеджерів, фахівців, працівників).

Перспективами подальших розробок у даному напрямку є формування та втілення державних програм щодо управління кредитними відносинами між підприємствами окремих галузей економіки, розробка системного походу регулювання кредитних відносин як на мікро-, так і на макрорівні.

Література:

1. Руководство по кредитному менеджменту / пер. с англ. под ред. Б.Едвардса – М.: ИНФРА – М, 1996 – 464 с.
2. Лагутін В. Д. Кредитування: теорія і практика: Навч. посібник. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2000. – 215 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
3. Гроші та кредит: Підручник – К.: КНЕУ, 2001. – 602 с.
4. Мочерний С., Устенко О. Кредит і кредитні відносини в контексті економічної власності // Банківська справа. – 2000. – № 5. – С. 3 – 7.
5. Политическая экономия. Учебник для вузов. / Медведев В. А., Абалкин Л. И., Ожерельев О. И. и др. – М.: Политиздат, 1988. – 732 с.
6. Теоретическая экономика. Политэкономия: Учебник для вузов / Под ред. Г. П. Журавлевой и Н. М. Мильчаковой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 485 с.
7. Политическая экономия: Учебник / Под ред. А. М. Румянцева. – М. – 1978. – 608 с.
8. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 608 с.
9. Барр Р. Политическая экономия: В 2-х тт. – Т. 1. – М.: Международные отношения, 1995. – 608 с.
10. Лексис В. Кредит и банки / Пер. с нем. – М.: Перспектива, 1994. – 120 с.
11. Потійко Ю. Ще раз про кредит // Вісник Національного банку України. – 2000. – № 12. – С. 47 – 48.
12. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Российская практика. – М.: перспектива, 1994. – 194 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Вишневецьким В.П. 20.07.06*

*Надійшла до редакції
11.05.06*

УДК 657.6

Бондар Ю. А.

ПРОВЕДЕННЯ АНАЛОГІЙ ВНУТРІШНЬОГО ТА ЗОВНІШНЬОГО АУДИТУ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ

Розглянуто функції аудиту, визначено елементи зовнішнього та внутрішнього аудиту та виявлено їх ознаки.

The function of auditing are considered, the external and internal elements of auditing are detected and their features are discovered.

З розвитком господарських відносин в Європі, коли виникнення нових форм власності призвело до зіткнення інтересів власників підприємств та їх керуючих, було покладено підґрунтя для виникнення нової форми контролю, яку сьогодні називають аудитом.

Аудит як професійна діяльність утвердився на світовій економічній арені в середині XIX ст., коли спочатку в Англії, а потім у ряді інших європейських країн були прийняті відповідні закони, що зобов'язують акціонерні товариства один раз на рік надавати свою річну фінансову звітність для незалежної перевірки з метою визначення її законності та правомірності.

Тому вивчення аудиту, як одного з елементів контролю в економіці на сьогодні є досить актуальним. Вивченню даного питання було приділено велику увагу, що відображено в монографіях, доповідях та інших наукових виданнях. Зокрема, становленням та розвитком аудиту в світових масштабах та на Україні займалися такі вчені, як Н. І. Дорош, Г. М. Давидов, А. М. Богомолів, Н. А. Голощапов, Ф. Ф. Бутинець та ін.

Проте на деякі аспекти потрібно додатково звернути увагу. В зв'язку з цим основними завданнями даного дослідження є виявлення основних функцій аудиту, надання визначення як зовнішнього аудиту, так і внутрішнього, а також виявлення їх ознак.

В Україні аудит як один з елементів ринкової економіки набув досить широкого поширення. На сьогодні термін "аудит" зрозумілий основній масі суб'єктів господарської діяльності.

В економічних умовах, що склалися, спостерігається активний розвиток аудиторської діяльності, спрямований в основному на надання професійними аудиторськими фірмами так званих супутніх аудиту послуг. До переліку проведених робіт, послуг, наданих суб'єктами аудиторської діяльності, належать планування і оптимізація оподаткування, ведення бухгалтерського обліку та представлення інтересів клієнтів у контролюючих фінансових органах, аналіз фінансово-господарської діяльності підприємств з подальшим наданням рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності функціонування господарських суб'єктів тощо. Велике значення мають консультаційні послуги, причому не тільки в сфері бухгалтерського обліку та звітності, а й за всіма основними економічними напрямками, а також по деяким технічним і технологічним аспектам діяльності підприємств, для чого залучаються висококваліфіковані фахівці. І це далеко не повний перелік тих функцій, що взяли на себе аудиторські фірми.

Зараз із впевненістю можна сказати, що зовнішній аудит уже закріпився в сучасному діловому середовищі, його напрям і норми прозоро визначені Законом України "Про аудиторську діяльність" і Національними нормативами аудиту (ННА). Основним завданням зовнішнього аудиту є підтвердження фінансової звітності. Як правило, зовнішні аудитори проводять перевірку одноразово, по закінченні звітного року, тому бухгалтерія не завжди має досить часу на усунення виявлених недоліків. Що стосується внутрішнього аудиту, безпосередньої системи контролю на підприємстві, то тут відсутня будь-яка правова

регламентація з боку держави. Мета внутрішнього аудиту, а також обсяг охоплюваної роботи залежать від вимог менеджерів підприємства і бажання в його функціонуванні.[1]

Відповідно до міжнародних стандартів внутрішній аудит містить у собі один або декілька елементів, наведених на рис. 1 [2]. ННА № 24 "Облік роботи фахівців внутрішнього аудиту" термін "внутрішній аудит" визначено як діяльність внутрішньої аудиторської служби підприємства, яку можна розглядати як окремий вид аудиторських послуг, наданих незалежними аудиторами підприємству. Тут же зазначено основні функції внутрішнього аудиту: оцінка окремих операцій підприємства та контроль їх відповідності бухгалтерському обліку, а також контроль за функціями внутрішньої системи контролю підприємства. [3]



Рис. 1 Основні елементи внутрішнього аудиту, визначені міжнародними стандартами аудиту

Національні нормативи не розкривають, на жаль, специфіку внутрішнього аудиту, а розглядають його лише в контексті з зовнішнім аудитом, показуючи їх взаємозв'язок і вплив внутрішньої служби підприємства на масштаб роботи зовнішніх аудиторів.

Особливість організації внутрішнього аудиту полягає в тому, що він може здійснюватися одночасно зі здійсненням господарської операції або слідом за нею, що дає змогу вчасно знайти недоліки в роботі підприємства і вжити заходів, спрямованих на їх ліквідацію.

Як стверджують практики аудиту [4], внутрішньогосподарський контроль створює передумови для виявлення та мобілізації прихованих резервів підприємства, організовує систему оперативного управлінського обліку, створює умови, що забезпечують планування раціональних витрат ресурсів підприємства, суттєво впливає на організацію та підвищення ефективності виробництва, посилення режиму економії. Грамотно побудована система внутрішнього контролю дає змогу не тільки знайти недоліки в роботі підприємства, а й вчасно вжити заходів до їх усунення. До того ж витрати на організацію та проведення внутрішньогосподарського контролю відносно невеликі. Це витрати на залучення фахівців, що працюють безпосередньо на самому підприємстві.

В основі технології внутрішній аудит аналогічний зовнішньому, методика проведення та процедури, що ними використовуються, подібні. Водночас ці два види аудиту не тільки доповнюють один одного, а й мають певні відмінності, що можна прослідкувати в табл. 1.

Таблиця 1

Відмінні ознаки зовнішнього та внутрішнього аудиту

Ознаки	Внутрішній аудит	Зовнішній аудит
Мета	Оцінка ефективності системи бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю	Оцінка повноти та підтвердження фінансової звітності, відповідність бухгалтерського обліку нормативно-законодавчим актам України
Завдання	Задоволення інформаційної потреби адміністративно-управлінського апарату підприємства	Задоволення інтересів власників підприємств і третіх осіб, що мають фінансові відносини з конкретним підприємством щодо його стійкого положення у світі бізнесу
Постановка завдань	Визначається управлінцями господарчого суб'єкта і змінюється залежно від його вимог	Обумовлюється в положеннях договору, укладеного між підприємством і незалежною аудиторською фірмою
Суб'єкти	Співробітники підприємства, що спеціалізуються в галузі організації виробництва, економіки, фінансів	Незалежні аудитори й аудиторські фірми, занесені до Реєстру аудиторських фірм і аудиторів, що одноосібно надають аудиторські послуги
Об'єкти	Господарські операції, що здійснюються підприємством, система внутрішнього контролю	Система бухгалтерського та податкового обліку, звітність
Підстава	Наказ керівника підприємства	Договір на проведення аудиту
Кваліфікація	Визначається посадовими інструкціями	Регламентується Законом України "Про аудиторську діяльність"

ФІНАНСИ ГАЛУЗІ ТА ПІДПРИЄМСТВА

Професійна поведінка	Обумовлюється контрактом	Визначена Кодексом професійної етики аудиторів
Вид діяльності	Виконавча діяльність	Підприємницька діяльність
Форма утворення	Структурний підрозділ підприємства, співробітник підприємства	Юридична особа, приватний підприємець
Правова регламентація діяльності	Наказ керівника, виданий на основі колегіального рішення органа контролю і управління підприємством	Внесення до державного Реєстру аудиторських фірм і аудиторів, що одноособово надають аудиторські послуги
Порядок проведення	Визначається внутріфірмовими стандартами	Визначається національними нормативами аудиту
Спрямованість роботи	Виконання встановлених адміністрацією завдань	Визначається аудитором виходячи з мети проведення перевірки
Витрати на проведення	Відповідно до кошторису доходів і витрат, бізнес-плану, штатного розпису	На основі договору на проведення аудиторської перевірки
Практичне завдання	Забезпечення постійного контролю за зберіганням майна підприємства	Виявлення перекручень у фінансовій звітності, фактів шахрайства, визначення інвестиційної привабливості підприємства
Періодичність проведення	Безперервний контроль на основі затвердженого плану і прийнятих рішень	Установлюється державою, при обов'язковому аудиті, за бажанням клієнта, на добровільній основі
Ініціатива проведення	Наявність і функціонування підрозділу залежить від бажання адміністрації підприємства	Випадки обов'язкового проведення передбачені Законом України "Про аудиторську діяльність"
Підпорядкованість	Повна матеріальна і організаційна залежність від адміністрації підприємства	Повна матеріальна і організаційна незалежність (горизонтальні зв'язки з клієнтом)
Відповідальність	Перед керівним апаратом підприємства за достовірність наданої інформації	Перед замовником за якість виконаної роботи
Регламентація відповідальності	Визначається посадовими інструкціями, контрактом	Визначається Законом України "Про аудиторську діяльність" та іншими законодавчими актами
Конфіденційність	Межі конфіденційної інформації визначені Положенням про комерційну таємницю	Без згоди замовника інформація не розголошується і не використовується у своїх цілях
Підзвітність за результати перевірки	Адміністрації підприємства	Клієнту (замовнику) аудиторської фірми

Форма надання звіту, аудиторський висновок	Звіт (акт) про дослідження відповідного об'єкта	Звіт аудитора адміністрації підприємства
Контроль за професійною діяльністю	Здійснюється особами, наділеними відповідними повноваженнями	Здійснює Спілка аудиторів України, Аудиторська палата України
Звітність за результатами	Не регламентується, відсутні суворо встановлені форми звітності	Звіт типової форми роботи аудиту за рік

Сьогодні у світовій практиці потреба в аудиторських послугах досить велика. Аудит знайшов широке застосування на урядовому рівні, у фінансових інститутах та у підприємницькому середовищі. Однак практика аудиту показала, що в його основі відсутня функція аналізу і оцінки ефективності виробничо-господарської діяльності підрозділів і підприємства в цілому. Крім того, не розроблено організаційно-економічний механізм, дія якого спрямована на зростання ефективності виробництва, пошук способів і засобів зниження усіх без винятку виробничих і комерційних витрат, раціональне використання ресурсів підприємства. Хоча сам по собі аудит не має значного впливу на виробничо-господарську діяльність підприємств, виконувана інформаційна експертиза дає змогу знизити підприємницький ризик, оскільки отримана в ході аудиту інформація дає можливість прийняти більш правильне, економічно доцільне рішення як у внутрішній діяльності самого підприємства, так і з боку потенційних інвесторів та ділових партнерів.

Протягом більш як десяти років залишається актуальним питання прибутковості підприємств, раціонального використання ресурсів і економічного обґрунтування витрат. Варто думати, що на сучасному етапі розвитку виробничих відносин в Україні назріла потреба регулювання державою внутрішньої діяльності підприємств, причому не тільки на рівні прийняття відповідної законодавчої бази, а й шляхом безпосереднього втручання в економіку кожного підприємства.[5]

Враховуючи той факт, що власники все частіше звертаються в аудиторські фірми з метою проведення аудиту витрат, потрібно від імені держави наділити аудиторські фірми визначеними повноваженнями, тобто наділити їх обов'язками створення на підприємстві системи управління прибутком через систему управління виробничими витратами, основу на інформаційному потоці, отриманому в процесі аудиту. Така система має бути побудована за принципом розвитку обліку ресурсів і витрат за номенклатурою, у часі, в просторі і, нарешті, з новим кадровим забезпеченням.

Такий підхід надасть можливість зсередини ознайомитися з усіма проблемами, що заважають успішному розвитку, і вжити відповідних заходів, спрямованих на підвищення ефективності підприємств.

Отже, на основі вище сказаного можна зробити висновок, що як в світовій, так і вітчизняній практиці існує чимала потреба щодо використання аудиту та надання аудиторських послуг різним суб'єктам господарської діяльності.

Незалежно від того, що існують відмінні ознаки між зовнішнім і внутрішнім аудитом в залежності від їх функцій вистачає бажаючих для проведення обох видів аудиту, адже необхідність обов'язкової зовнішньої аудиторської перевірки не виключає необхідності внутрішнього аудиту. Навпаки, робота внутрішніх аудиторів, здійснювана протягом усього звітного періоду, дозволяє провести зовнішню перевірку в більш короткий термін і, відповідно, з меншими витратами.

Використання знань і досвіду внутрішніх аудиторів для виявлення внутрішніх резервів компанії, визначення пріоритетних напрямків її розвитку, оцінки ризиків і управління ними дозволяє підвищити фінансову стійкість і конкурентноздатність компанії, сприяє динамічному розвитку підприємства та його інвестиційної привабливості.

Література:

1. Пятницкая К. Цели и задачи внутреннего аудита, - Институт внутренних аудиторов, - Москва, - www.iaa-ru.divo.ru
2. Международные стандарты аудита и Кодекс этики профессиональных бухгалтеров (1999). - М., 2000. - 699 с.
3. Національні нормативи аудиту. Кодекс професійної етики аудиторів України. - К., 1999. - 275 с.
4. Богомолов А.М., Голошапов Н.А. Внутренний аудит. Организация и методика проведения. - М, 2000. -192 с.
5. Драгун Л., Вініченко О. Основні напрямки розвитку функцій аудиту. „Бухгалтерський облік і аудит”, - №3, - 2003р., - ст.59-63.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Пласієнком В.Я. 22.08.06

Надійшла до редакції
24.05.06

УДК 657:330.322:339.166:7] (477)

Швець В.Є.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ НА РИНКУ АНТИКВАРІАТУ

Запропонована низка заходів нормативно-правового характеру для вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення інвестицій на ринку антикваріату.

The series of measures of legal character for improvement of record-keeping and analysis of investment activity on the market of antique are proposed.

Одним із напрямів інвестиційної діяльності підприємств є об'єкти на ринку антикваріату. Даний напрям діяльності буде успішним при умові достовірної інформації про стан даного ринку, а також про окремі об'єкти, що стали увагою інвесторів. Однак для забезпечення такою інформацією потрібен цілий комплекс як довідкових, так і обліково-аналітичних даних. Цілком зрозуміло, що без такої інформації ризик інвестицій буде доволі високим, тому проблема обліково-аналітичного забезпечення є актуальною темою дослідження. Актуальність даної проблеми має як практичне, так і теоретичне значення. Практичне застосування даного дослідження сприятиме активізації підприємницької діяльності на ринку антикваріату, що є важливим для забезпечення загальнодержавних пріоритетів [1]. У теоретичному значенні дослідження проблеми обліково-аналітичного забезпечення полягає у розширенні знань про ринок антикваріату, який характеризується асиметричністю інформації, а також дозволить сформулювати теоретико-методологічні засади сприйняття предметів, що представляють даний ринок.

Питання обліково-аналітичного забезпечення інвестицій на ринку антикваріату належать до числа найменш висвітлених в економічній літературі [2]. Причому відсутні дослідження як про обліково-аналітичне забезпечення, так і про функціонування самого ринку. Головна причина, що пояснює відсутність наукових праць з даної проблеми полягає в особливості ринку антикваріату як структури з асиметричністю інформованості його учасників щодо цінності предметів та перспективності їх як об'єктів інвестування [3].

Обліково-аналітичне забезпечення, як предмет дослідження має складну системну структуру. Така побудова зумовлена насамперед основним функціональним призначенням даної інформації - забезпечення управлінських рішень, а також системними властивостями облікових даних, які мають знаходити відображення у фінансовій звітності та служити джерелом для проведення аналітичних досліджень з врахуванням особливостей досліджуваних об'єктів. Тому метою даного дослідження є висвітлення порядку сприйняття предметів антикваріату як об'єктів обліку та методики проведення економічного аналізу з точки зору інформаційного забезпечення прийняття рішень для потенційних інвесторів в Україні.

Загальновідомо, що бухгалтерський облік предметів антикваріату здійснюється в залежності від економічного змісту об'єктів, що обліковуються. Адже, згідно законодавства України, одним із принципів побудови облікового процесу на підприємстві чи в організації є принцип домінування сутності над формою [4]. Згідно цього принципу необхідно передбачити потенційно-можливі господарські операції які буде проводити підприємство згідно своєї мети і статутних обмежень. Оскільки мова йде про інвестиції на ринку антикваріату, відповідно тут можливі наступні варіанти підприємницької поведінки:

1. Придбання предметів антикваріату для наступного перепродажу;
2. Придбання антикваріату з метою організації власного музею чи виставкового центру;

3. Придбання антикваріату з метою передачі в оренду (депозит) музеям чи виставковим центрам;
4. Придбання ушкоджених і некомплектних предметів антикваріату з метою їх реставрації та наступного продажу;
5. Придбання предметів антикваріату для їх наукового дослідження, опрацювання та опублікування результатів;
6. Придбання антикваріату для забезпечення матеріалами виконання оформлювальних і оздоблювальних робіт.

Перелічені варіанти інвестування є основою сприйняття операцій на ринку антикваріату, а також служать підставою визначення бухгалтерських рахунків, у системі яких будуть відображатись придбані об'єкти. Для цього необхідно детально розглянути порядок сприйняття об'єктів обліку, а також з'ясувати відповідність змістовного підходу в бухгалтерському обліку до існуючих норм чинного законодавства. Наприклад, у першому варіанті предмети антикваріату за економічним змістом виступають в якості товарів, придбаних для наступного перепродажу, або товарів, прийнятих до продажу на умовах комісії, другий варіант передбачає віднесення антикваріату до інших необоротних матеріальних активів, які приносять підприємству економічну вигоду і так далі (табл.1). Водночас, щодо вибору з існуючого Плану рахунків тих, що відповідають економічному змісту господарських операцій є певна проблема, яка пов'язана з відсутністю в інструкції до Плану рахунків будь-якої роз'яснювальної інформації про антикваріат [5]. Адже в якості антикваріату можуть виступати різноманітні предмети: від основних засобів до рукописів і старої форми документів, тобто антикваріатом на підприємстві стають об'єкти, які морально застаріли, але добре збереглися і ще виконують свої функції. Виникає цілком логічне питання - як в обліку правильно відобразити такі об'єкти? Наведений приклад застосування бухгалтерських рахунків для відображення операцій з предметами антикваріату дає лише часткову відповідь на поставлене питання і є предметом дискусійного характеру, оскільки існуючі рахунки не в повній мірі відображають зміст даних операцій. Очевидно, що найкращим варіантом у розв'язанні цього питання є розгляд можливості доповнення переліку Плану бухгалтерських рахунків, нині діючого, новими субрахунками.

Водночас з проблемою застосування бухгалтерських рахунків виникають питання з приводу амортизації предметів антикваріату, які також необхідно доопрацювати, адже дані предмети не тільки не підлягають зносу, але й можуть зростати за ринковою ціною, що вимагає виділення окремого пункту в податковому законодавстві, присвяченому переоцінці таких об'єктів обліку. Наприклад, на підприємстві знаходиться сейф, якому близько 100 років і який вже давно вважається зношеним. Його балансова вартість після упровадження гривні становить 2 копійки, що явно не відповідає ринковій чи справедливій вартості й, відповідно, спотворює достовірність фінансової звітності суб'єкта господарювання (ціна такого стародавнього сейфа в антикварному магазині може коштувати від 500 до 1000 гривень).

Окрім облікового забезпечення інвестиційної діяльності на ринку антикваріату є об'єктивна потреба в її аналітичному забезпеченні. Проблема аналітичного забезпечення даного виду інвестицій полягає у формуванні моделі проведення економічного аналізу, визначенні системи показників і методики їх аналізу для отримання інформації щодо вибору найбільш ефективних управлінських рішень. Причому для ринку антикваріату розробити аналітичне забезпечення досить не просто з причини переважаючих тут стохастичного виду зв'язків між окремими чинниками впливу на результативні показники. Наприклад, збільшення обсягів продажу однойменних предметів антикваріату не знаходиться у пропорційній залежності з ціною їх реалізації. Оскільки інформованість

потенційних покупців про наявність великої кількості однакових предметів колекціонування може призвести до різкого спаду попиту на них, і навпаки - одиничне представлення предметів колекціонування є підтвердженням того, що вони мають високу колекційну рідкість, тому ринкову ціну на них, як правило визначає аукціон. У зв'язку з цим для створення аналітичного забезпечення інвестиційної діяльності на ринку антикваріату необхідно насамперед розробити класифікаційні таблиці з рейтинговими принципами оцінювання предметів антикваріату виходячи з багатофакторної залежності результативних показників у розрізі тематичних спрямувань колекціонування та обраних варіантів інвестування. Відповідно орієнтирами прийняття найбільш ефективних рішень виступатимуть такі варіанти інвестування, які забезпечують отримання найбільшої вигоди при найменших витратах. Таким чином, очевидним є необхідність проведення достовірної оцінки потенційних предметів інвестування, що стане базою порівняння під час з'ясування доцільності їх придбання та прогнозованої майбутньої вартості.

Таблиця 1.

Використання бухгалтерських рахунків для відображення операцій з предметами антикваріату

Зміст операції	Рахунки першого порядку	Субрахунки
1. Придбання предметів антикваріату для наступного перепродажу;	28 «Товари»	282 "Товари в торгівлі"
		283 "Товари на комісії"
		285 "Торгівельна націнка"
2. Придбання антикваріату з метою організації та створення власного музею;	15 "Капітальні інвестиції",	153 "Придбання (виготовлення) ін. необоротних матеріальних активів"
	11 "Інші необоротні матеріальні активи"	117 "Інші необоротні матеріальні активи"
3. Придбання антикваріату з метою передачі в оренду (депозит) музеям;	15 "Капітальні інвестиції",	153 "Придбання (виготовлення) ін. необоротних активів"
	11 "Інші необоротні матеріальні активи"	116 "Предмети прокату"
4. Придбання ушкоджених предметів антикваріату з метою їх реставрації;	20 "Виробничі запаси",	202 "Купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби"
	25 "Напівфабрикати"	
5. Придбання предметів антикваріату для їх дослідження та опублікування отриманих результатів;	15 "Капітальні інвестиції",	154 "Придбання (створення) нематеріальних активів".
	12 "Нематеріальні активи"	127 "Інші нематеріальні активи"
6. Придбання антикваріату для проведення оздоблювальних робіт.	20 "Виробничі запаси",	201 "Сировина і матеріали",
	25 "Напівфабрикати"	205 "Будівельні матеріали"

Водночас, загальновідомо, що саме з оцінкової функції розпочинається економічний аналіз будь-якого об'єкта дослідження у сфері підприємництва, і це безумовно відноситься й до ринку антикваріату [6]. Однак, оскільки ринок антикваріату характеризується асиметричністю інформації, тобто коли учасники ринку не в однаковій мірі володіють інформацією про предмети антикваріату, досить часто виникає проблема співставності показників при проведенні економічного аналізу на даному ринку. Проблема співставності

показників та результатів проведення аналізу полягає у різних рівнях вартісної оцінки предметів, які залежать від часу, місця, кількості заінтересованих суб'єктів, кількості відомих предметів, а також у різноманітних параметрах, які аналізуються і слугують характеристиками об'єктів з якими здійснюють трансакції на ринку антикваріату. В зв'язку з даною проблемою щодо пошуку критеріїв співставності при проведенні аналізу на ринку антикваріату використовують насамперед не вартісну, а рейтингову їх оцінку. Питання рейтингової оцінки на ринку антикваріату широко висвітлене у фаховій літературі, яку використовують колекціонери та інші учасники ринку антикваріату [7]. Водночас, дана проблема розглядається у вузько сконцентрованому ракурсі необхідному для практиків при визначенні ціни купівлі-продажу предметів колекціонування, при відсутності досліджень комплексного та системного характеру щодо теоретико-методологічного проведення рейтингових оцінок предметів на ринку антикваріату. Тому теоретико-методологічне забезпечення проведення рейтингових оцінок є також актуальною темою досліджень для формування та розвитку методичного забезпечення економічного аналізу об'єктів на ринку антикваріату.

Слід зауважити, що рейтингове оцінювання здебільшого розглядається в економічній літературі в якості одного із принципів побудови економічного аналізу, і передбачає визначення пріоритетів у досягненні поставленої мети та черговості виконання заходів, що спрямовуються на цільову зміну досліджуваної системи [6], тоді як ідея застосування принципу рейтингового оцінювання на ринку антикваріату зумовлена головною рисою, притаманною усім предметам колекціонування - ступінню рідкості. Тобто, при визначенні ціни на предмети антикваріату в даний момент часу чи на перспективу, необхідно провести аналіз факторів, що впливають на формування ціни, головним серед яких виступає ступінь рідкості, під яким розуміють частоту появи конкретного предмету колекціонування на ринку, а також наявність їх у музейних колекціях. Висвітлення методики рейтингової оцінки у спеціальній літературі носить багатоплановий характер і залежить від виду предметів колекціонування. Так, кожен вид предметів на ринку антикваріату передбачає свій підхід і критерії рейтингового оцінювання, які є найбільш ефективними для визначення цінності вже наявного у колекціонера предмета, що далеко не влаштовує потенційного інвестора на стадії прийняття рішення про доцільність інвестицій. Тому, першочергового опрацювання у формуванні аналітичного забезпечення управлінських рішень інвестиційного характеру на ринку антикваріату є створення методики рейтингового оцінювання предметів антикваріату, яка б забезпечувала визначення не лише теперішньої але й майбутньої їх вартості.

Отже, обліково-аналітичне забезпечення інвестиційної діяльності на ринку антикваріату вимагає здійснення цілого ряду заходів методологічно-нормативного характеру, серед яких:

- по-перше, розробка класифікації предметів антикваріату та відображення цієї інформації в стандартах бухгалтерського обліку;
- по-друге, доповнення Плану рахунків бухгалтерського обліку новими субрахунками, які б унеможливили виникнення різноманітних суперечливих ситуацій щодо сприйняття та відображення у звітності операцій з предметами антикваріату;
- по-третє, формування методичних рекомендацій з обліку, аналізу та контролю наявності та руху предметів антикваріату;
- по-четверте, розробка методичних рекомендацій з оцінки та зміни вартості предметів антикваріату.

Реалізація даних заходів сприятиме розширенню діапазону застосування інвестицій на ринку антикваріату, оскільки дані кроки направлені на створення більш прозорого та

доступного інвестиційного середовища. А також це дозволить збільшити інформаційну базу про функціонування ринку антикваріату в Україні з метою здійснення державного контролю за рухом культурних цінностей для забезпечення загальнонаціональних пріоритетів згідно "Конвенції про заходи, спрямовані на заборону та запобігання незаконному ввезенню, вивезенню та передачі права власності на культурні цінності", яка була прийнята 14 листопада 1970 року за результатами генеральної конференції Організації Об'єднаних націй з питань освіти, науки і культури.

Література

1. Швець В. Ринок антикваріату в Україні як об'єкт економічного аналізу. Вісник Львівського університету: серія економічна, вип.33, Львів. - 2004. - С. 60-65.
2. Швець В. Проблеми формування обліково-аналітичних систем на ринку антикваріату Тези міжн. наук, практ. конф. (25-26 березня 2005р) за ред. В.С.Швеця.- Львів: ЛНУ ім.Івана Франка, 2005. - С.173-174
3. Трілленберг В. Нобелівські премії у галузі економіки./ Журнал європейської економіки. Т.1 (№2), вересень 2002, Тернопіль: ТАНГ. - С.243-249.
4. Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 р. №996-ІУ.
5. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. №291 (зі змінами і доповненнями).
6. Мних Є.В. Економічний аналіз: Підручник. - Київ: Центр навчальної літератури, 2003. -412 с.
7. Потин В.М. Монеты. Клады. Коллекции: Очерки нумизматики. - С.-Петербург: Искусство-СПБ, 1992. -303 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Швецом В.Я. 22.08.06

Надійшла до редакції
09.06.06

УДК 658.155

Семенов В.В., Гамолін А.В.

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР

Проведено аналіз функціонування корпоративних структур, а також особливості взаємовідносин між підприємствами, що входять до їх складу. Запропоновано механізм адаптації методики фінансово-економічного аналізу підприємств-учасників корпоративної групи й групи в цілому.

The analysis of corporate structures functioning as well as features of enterprises, which are part of those structures, has been conducted. The mechanism of adaptation of methodic of financial and economic analysis of participating enterprises of the corporate group and a group as a whole has been proposed.

У сучасних розвинених ринкових економіках об'єднання (інтеграція) акціонерного та пайового капіталу в межах великих корпоративних структур (корпоративних об'єднань, корпоративних груп, корпорацій¹) стає закономірним явищем. Об'єктивною основою такого процесу є складні технологічні ланцюжки виробничих відносин, обумовлені поглибленням суспільного поділу праці та глобалізації світової економіки, а також інвестиційна масштабність і висока наукомісткість сучасних інноваційних проектів, які важко впроваджувати окремими підприємствами поодиночі. Інтегровані корпоративні структури являють собою об'єднання юридично або господарчо самостійних підприємств (організацій), створених на основі консолідації активів або реалізації договірних відносин для здійснення спільної діяльності й досягнення загальних цілей [1, с.6]. Основними формами таких об'єднань виступають холдинги, засновані на системі взаємної участі в капіталі, і консорціуми, концерни, ФПГ, ТНК – договірні об'єднання, як зі статусом юридичної особи, так і без нього.

У перехідних економіках процес створення інтегрованих корпоративних структур найбільш пов'язаний з такою формою трансформації державної власності як приватизація – роздержавлення власності та передача її до рук приватних власників. Приватизаційні процеси протікають одночасно з формуванням законодавчої бази, що регламентує створення й функціонування корпоративних об'єднань. Але, як показує практика становлення корпоративного сектору України, корпоративне законодавство (Досі не ухвалений Закон України «Про акціонерні товариства», в той час як саме акціонерні товариства є основним структурним елементом великих корпоративних структур) істотно відстає від темпів корпоративного «будівництва» і тому прозорість відносин власності або договірних відносин, що лежать в основі українських корпоративних структур, залишає бажати кращого. До того ж, існує безліч питань щодо корпоративного управління, не відрегульованих на законодавчому рівні [2]. Як результат, існуючі методики фінансово-економічного аналізу не завжди дозволяють провести об'єктивну оцінку ефективності діяльності корпоративних структур.

Проте, питання про комплексний аналіз функціонування об'єднань підприємств все частіше підіймається сучасними дослідниками, такими як Г.В. Уманців, Е.В. Ленський, С.Б. Гальперін, В.В. Македон. Найчастіше мова йде про застосування показників, покликаних оцінити ефективність діяльності групи підприємств як єдиного цілого, з погляду, так званого, ефекту синергії (показники доцільності інтеграції, коефіцієнти диверсифікації, показники ефективності внутрішньокорпоративного управління, показники взаємодії).

¹ Усі наведені визначення терміну „корпоративна структура” в межах статті розглядаються як тотожні.

На наш погляд, комплексний аналіз корпоративної структури може бути здійснений і з використанням «класичних» показників ефективності, але з деякою адаптацією відносно особливостей взаємовідносин, що протікають між учасниками об'єднання. До таких особливостей можна віднести наступне:

- трансфертна форма перерозподілу доходів і видатків між учасниками корпоративного об'єднання. Оперативний перерозподіл інвестиційних ресурсів усередині корпорації допомагає досягти стратегічних цілей корпоративної групи без залучення зовнішньокорпоративного фінансування. За допомогою системи відносин власності між учасниками об'єднання корпоративний центр має можливість “переливати” капітал у місця його найбільш очікуваної прибутковості. Використання трансфертних цін на товари та послуги при здійсненні внутрішньогрупових операцій також може використовуватися з метою оптимізації оподаткування;
- децентралізація внутрішньокорпоративної організації. Даний механізм передбачає делегування повноважень самостійного ведення бізнесу окремими структурними підприємствами (підрозділами) і досягається за допомогою введення розрахункових відносин між учасниками об'єднання такими ж, як і з зовнішніми покупцями та постачальниками. Таким чином, відповідальність за ефективне використання корпоративного капіталу лежить не тільки на корпоративному центрі, але й розподіляється серед усіх структурних одиниць;
- специфічна форма конкуренції, що протікає між учасниками корпоративного об'єднання як у рамках корпорації, так і за її межами. Внутрішньокорпоративні структури конкурують між собою за право одержання інвестиційних ресурсів з боку корпоративного центра за можливість надання різних послуг центру, спрямованих на досягнення загальнокорпоративних цілей. У той же час кожний учасник корпоративного об'єднання конкурує із зовнішніми (некорпоративними) представниками ринку з метою реалізації своїх тактичних інтересів. Підтримка конкурентного середовища всередині корпорації плідно впливає на реалізацію загальнокорпоративної стратегії об'єднання.

Одним з основних напрямків комплексного аналізу є діагностика підприємства (групи підприємств) за допомогою системи фінансових коефіцієнтів [4, с.74]:

- показники операційного аналізу,
- показники аналізу операційних витрат,
- показники ефективності управління активами,
- показники ліквідності,
- показники прибутковості (рентабельності),
- показники структури капіталу,
- показники обслуговування боргу,
- ринкові показники.

Як приклад, зупинимося докладніше на таких показниках рентабельності, як:

- рентабельність активів (ROA),
- рентабельність власного капіталу (ROE).

На наш погляд, а також на думку інших авторів [4, с.94; 5, с.223], що досліджували проблему комплексного фінансово-економічного аналізу, ці показники є одними з найбільш важливих для оцінки рентабельності підприємства. Більше того, важливою характеристикою ефективності діяльності підприємства є зіставлення показників рентабельності його активів і рентабельністю власного капіталу.

Рентабельність активів оцінюється шляхом зіставлення чистого прибутку із загальною сумою активів за балансом, використовуючи наступну формулу:

$$ROA = \frac{2 \times (\text{Чистий прибуток} + \text{Відсоткові платежі} \times (1 - \text{Податкова ставка}))}{(\text{Активи на початок року} + \text{Активи на кінець року})} \quad (1).$$

Сутність показника рентабельності активів полягає в тому, наскільки ефективно було використано кожен гривню коштів, залучених для формування активів підприємства незалежно від джерела залучення (власного або позикового).

Рентабельність власного капіталу характеризує ефективність використання тільки власних джерел фінансування підприємства, тому при розрахунку даного показника використовується чистий прибуток у співвідношенні з величиною власного капіталу підприємства:

$$ROE = \frac{2 \times \text{Чистий прибуток}}{(\text{БК на початок року} + \text{БК на кінець року})} \quad (2),$$

де БК - власний капітал.

І в першій, і в другій формулах для розрахунків використовується чистий прибуток після оподаткування, але відсоткові платежі виключаються тільки в першому випадку, оскільки в чисельнику дробі повинні бути присутніми як винагорода власників власних джерел фінансування, так і позикових, а відсоткові платежі були враховані при формуванні чистого прибутку. При характеристиці ефективності використання власного капіталу відсоткові платежі не виключаються, оскільки в тому числі оцінюється той факт, наскільки менеджмент підприємства здатний ефективно залучати та використовувати позикові ресурси. Інакше кажучи, залучаючи позиковий капітал, керівництво підприємства підвищує ефективність використання коштів власників підприємства. Це, відповідно, є наслідком:

- ефекту податкової економії позикового капіталу (віднесення відсотків по кредитах на собівартість продукції),
- відносно низької ціни (відсоткової ставки) позикових коштів.

І якщо перший фактор є об'єктивним і присутній завжди, то другий залежить від майстерності фінансового директора або менеджера компанії при його роботі з потенційними джерелами позикових фінансових ресурсів.

Викладений вище ефект має назву «ефекту фінансового важеля». Ефект фінансового важеля має місце тільки в тому випадку, коли компанія залучає позикові фінансові ресурси. Цей ефект є позитивним, тобто відбиває інтереси власників компанії, якщо рентабельність власного капіталу вище рентабельності активів. У протилежному випадку цей ефект стає негативним, і це є наслідком високої ціни позикових фінансових ресурсів, які залучені компанією [4, с.96].

Застосовуючи вищевказані показники для оцінки діяльності корпоративних структур, можна виділити два напрямки комплексного аналізу корпоративних структур:

- аналіз ефективності функціонування дочірніх підприємств або учасників корпоративного об'єднання,
- аналіз загального фінансового стану холдингу або корпоративної структури.

Проводячи аналіз рентабельності окремих підприємств, що входять у корпоративну групу, з боку, в першу чергу, головного (материнського) підприємства, не завжди вдається достовірно визначити розмір власного капіталу кожного з них, оскільки механізм внутрішньокорпоративного «переливання» капіталу (як власного, так і позикового), а також та інші особливості взаємовідносин, що протікають між учасниками корпоративної

структури (в тому числі й непрозорість відносин власності), про що було сказано раніше призводять до «змішування» джерел формування активів учасників корпорації. Чистий прибуток, одержаний одним підприємством, може з'явитися у вигляді внутрішньокорпоративної заборгованості в іншого підприємства групи, що приймає фінансування. До того ж, не завжди залучення позикових коштів, якщо з'являється така потреба, здійснює підприємство групи, яке потребує фінансування. Дана функція може бути винятково прерогативою головної компанії. Навіть в умовах чіткого контролю за фінансовими потоками й грамотно побудованої облікової політики всередині групи, учасник корпорації не впливає на ухвалення рішення про джерело фінансування його активів у кожний окремо взятий момент часу: чи то за рахунок чистого прибутку, заробленого іншими учасниками групи, якого до речі може і не бути, чи то за рахунок кредитних ресурсів, що надаються комерційними банками або покупцями, готовими оплатити заздалегідь майбутню поставку товарів або послуг.

У зв'язку з вищесказаним, а також через наявність об'єктивної можливості впливати на величину своїх активів (на відміну від джерел їх фінансування) з боку кожного підприємства корпоративної групи, вважаємо більш доцільним застосовувати для аналізу рентабельності (у рамках оцінки ефективності діяльності окремих підприємств групи) саме показник рентабельності активів. Для оцінки рентабельності в рамках аналізу загального фінансового стану холдингу або корпоративної структури пропонуємо використовувати показник рентабельності активів разом з показником рентабельності власного капіталу та з наступним виведенням ефекту фінансового важеля. Вплив кожного учасника групи на рентабельність власного капіталу корпоративної групи в цілому можна визначати за допомогою механізму факторного аналізу загальнокорпоративної рентабельності активів, коли факторами будуть виступати показники рентабельності кожного з підприємств, що входять до складу корпоративної структури.

Література

1. Гальперин С.Б., Дороднева М.В., Мишин Ю.В., Пухова Е.В. Экономическое обоснование и оценка эффективности проектов создания корпоративных структур. / Под ред. д.э.н. С.Б.Гальперина. – М.: «Издательский дом «НОВЫЙ ВЕК», Институт микроэкономики, 2001. – 56 с.
2. Румянцев С. Проект Закона «Про акціонерні товариства»: шляхи розв'язання конфлікту інтересів, газета „Цінні папери України”.
3. Македон В.В. Ефективність управління корпоративною власністю в умовах транзитивної економіки: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.02.03 / Дніпропетровський університет економіки та права. – Д., 2005. – 24 с.
4. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций. – К.: Издательский дом «Максимум», 2001. – 600 с.
5. Уманців Г.В. Холдингові компанії та промислово-фінансові групи у сучасній економіці. – К.: ВІРА-Р, 2002. – 429 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Ковальчуком К.Ф. 12.07.06*

*Надійшла до редакції
31.05.06*

УДК 629.4.072.5:658.532.001

Гресь Н.Л., Жадан Ю.М.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ РУХУ АВТОМОБІЛЬНИХ ШИН НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розглянуто організацію обліку руху автомобільних шин на підприємстві. Запропоновано форму акту на списання шин.

The organization of the account of movement of automobile trunks at the enterprise is considered. The form of the document on write-off of trunks is offered.

Виробничий процес вважається закінченим тільки тоді, коли продукт повністю готовий до вживання. Для завершення процесу виробництва продукції її необхідно доставити до місця споживання, тобто передати в сферу обігу, а для цього потрібний транспорт. Транспорт, здійснюючи перевезення вантажів і пасажирів, сприяє розвитку всіх галузей економіки України і є необхідною умовою забезпечення єдності виробництва і споживання.

Оптимізація діяльності автотранспортних підприємств є важливою умовою економічного розвитку країни і тісно пов'язана з практичними завданнями, що стоять перед науковцями і вимагають екстреного вирішення.

У ринкових умовах господарювання автотранспортних підприємств питання, пов'язані з економним і раціональним використанням матеріально-технічних ресурсів, стають все більш гострими і актуальними. Економне використання матеріально-технічних ресурсів залежить від діючих на підприємстві систем обліку та контролю.

Матеріально-технічні ресурси включають різноманітні матеріальні елементи виробництва, які використовуються як предмети праці у виробничих процесах автотранспортних підприємств. Вони є матеріальними елементами оборотних коштів транспортного підприємства, їх вартість повністю споживається при роботах, на які вони були витрачені впродовж транспортного циклу. До цієї численної групи також відносяться автомобільні шини.

В економічній літературі питання обліку автомобільних шин у підприємств, що мають автомобільний транспорт на своєму балансі залишається досить не опрацьованим. Корисними для роботи обліковців є публікації В. Роздобудько, С. Пличко [1,2]. Метою дослідження є документальне оформлення і відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій по заміні шин на автотранспорті у відповідності з чинним законодавством.

Облік автомобільних шин має деякі особливості у порівнянні з обліком матеріально-технічних цінностей. Автомобіль, який отримує підприємство має комплект шин (по кількості колес) і одне запасне колесо, змонтоване з шиною. Вартість комплекту шин і запасного колеса з шиною входять до загальної вартості автомобіля, і є складовою частиною інвентарного об'єкта основних засобів і обліковується на субрахунку 105 „Транспортні засоби”. Одночасно підприємство веде аналітичний облік комплекту шин автомобіля, що надійшов. Придбані нові шини обліковуються на субрахунку 207 „Запасні частини” [3]. Для аналітичного обліку шин заводиться картка обліку автомобільних шин (додаток 1), яка складається в довільній формі на кожну шину окремо з указанням серійного номера шини, марки і номерного знака автомобіля, на колеса якого вона встановлена (встановлюється). Ця картка є первинним документом обліку роботи шини, у якому щомісяця відображається її пробіг, що відповідає пробігу автомобіля за даними подорожних листів і придатність, яка встановлюється на підставі висновку комісії, що створюється наказом, або розпорядженням по підприємству з моменту їх придбання до повного зносу. Така картка заводиться і на шину, яка знаходиться на запасному колесі. Оскільки враховується тільки час фактичної роботи шини на ходовому колесі, водій повинен повідомити бухгалтеру серійний номер, дату фактичної установки і зняття запасної шини. Ці дані, занесені в картку служать для накопичувального обліку часу роботи запасної шини.

Картка обліку автомобільної шини

Назва та адреса автогосподарства ТОВ „Урал”, м. Дніпропетровськ, вул. Петровського, 28

Гаражний № автомобільної шини 33 Розмір 17R16C Завод-виробник ВАТ “Дніпрошина”

Марка і № автомобіля	Місце установки шини на колесо автомобіля	Дата		Пробіг шини в км			Причина виходу з експлуатації (висновок технічної комісії)
		монтаж	демонтаж	місяць і рік	за звітний місяць	з початку експлуатації	
ГАЗ – 33021 73248 АА	Гараж ТОВ „Урал”	25.07.05 р.		01.08.05 р.	2500	2500	
				01.09.05 р.	15000	17500	
				01.10.05 р.	14000	31500	
				01.11.05 р.	11000	42500	
				01.12.05 р.	14500	57000	
				01.01.06 р.	8000	65000	
			05.01.06 р.				Повне зношення шини згідно з Нормами експлуатаційного пробігу автошин № 420

Начальник автоколони

Технік

Шофер

Для планування, визначення рівня тарифів і раціональних витрат матеріальних ресурсів і т.п. наказом Міністерства транспорту України № 420 від 08.12.1997р. затверджені Норми експлуатаційного пробігу автомобільних шин [4]. Норми обов'язкові для використання автотранспортними підприємствами незалежно від форми власності і відомчої підпорядкованості.

Експлуатаційна норма пробігу шин – інтегральна величина, яка відображає, з однієї сторони, рівень досконалості конструкції шини та якості її виготовлення, а з другої – рівень технічної експлуатації, обслуговування в автотранспортних підприємствах і стані дорожно-кліматичних умовах використання [4]. Норма експлуатаційного пробігу визначається середньостатистичним пробігом шин, які не відновлювалися та вилучені з експлуатації в результаті:

- зносу малюнка протектора при умові придатності до відновлення;
- руйнувань виробничого і експлуатаційного характеру, які виключають можливість її відновлення.

Експлуатаційна норма пробігу автомобілів, які систематично експлуатуються з почасовою оплатою роботи водіїв при обслуговуванні підприємств і організацій (крім спеціальних автомобілів, наприклад швидкої і невідкладної допомоги та ін.), збільшується на 10 % для легкових, легких вантажних автомобілів і автобусів дуже малої місткості, на 15 % - для шин вантажних автомобілів та автобусів. Для автомобільних шин, які експлуатуються на причепах і напівпричепах, норма пробігу визначається так як для шин автомобілів-тягачів.

Норми пробігу автомобільних шин можуть бути занижені: на 15 % - для автомобілів, постійно працюючих на розробках вугілля і руди при добуванні їх відкритим способом і в камінних кар'єрах, для автомобілів, які завантажуються із бункерів, а також автомобілів, зайнятих на лісорозробках, на будівництві, на ремонті доріг, на транспортуванні нафтопродуктів хімікатів, тобто умовах, які руйнують автомобільні шини; на 10 % - для автомобілів швидкої і невідкладної медичної допомоги; на 10 % - для автомобілів, постійно працюючих з причепами та напівпричепами, а також для автомобілів - самоскидів; на 10 % - для автобусів (крім автобусів малої місткості), постійно працюючих в Республіці Крим, Одеської, Миколаївської, Херсонської, Запорізької, Луганської і Донецької областях; на 10 % - для автомобілів, які постійно експлуатуються в IV і V категоріях умов експлуатації; на 5 % - для автомобілів, які постійно експлуатуються в III категорії умов експлуатації. Сумарне процентне зниження норм експлуатаційного пробігу автомобільних шин, які включають всі фактори, перелічені в цьому пункті, не повинне перевищувати 25 %.

За результатами обліку експлуатації шин, комісією в довільній формі складається акт, в якому вказується технічний стан шин, а у випадку, якщо вони стали не придатними до нормативного терміну пробігу, зазначається причина їх передчасного зносу або пошкодження. Списання автомобільних шин проводиться на підставі даних картки обліку (додаток 1) і акта на списання (додаток 2).

Відповідно до чинного законодавства операції із заміни шин не відносяться до реконструкції, модернізації, технічного переозброєння та іншим видам покращення дорожніх транспортних засобів, не включені до переліку операцій, які відносяться до технічного обслуговування [5], тому що витрати із заміни шин не можуть розглядатися ні як витрати, пов'язані з покращенням основних фондів, ні як витрати з технічного обслуговування автотранспорту [5]. Заміна шин за своєю сутністю є одним із різновидів ремонтних робіт, необхідних для підтримки автомобіля в працездатному стані.

Крім того, враховуючи той факт, що проведення інших робіт в процесі експлуатації транспортного засобу, окрім операцій з його ремонту та технічного обслуговування, Положенням про технічне обслуговування та ремонт автотранспорту [5] не передбачено, витрати із заміни шин доцільно розглядати в складі робіт з технічного обслуговування автомобілів і включати до валових витрат володарів транспорту. Роботи із заміни шин відсутні в переліках ТО-1, ТО-2 і сезонного технічного обслуговування. Оскільки дані переліки відповідно до Положення про технічне обслуговування і ремонт автотранспорту [5],

не є вичерпними, а значить вони можуть бути доповнені. Крім того, в Законі „Про оподаткування прибутку підприємств” [6], норми, що обмежують включення до складу валових витрат, затрати на заміну шин, не містяться. Таким чином, витрати на заміну шин включаються до складу валових витрат у загальному порядку незалежно від того, пов’язані вони з експлуатацією вантажних чи легкових автомобілів на основі п.п. 5.2.1 п. 5.2 і п. 5.11 ст. 5 Закону „Про оподаткування прибутку підприємств” [6].

Нові шини для заміни видаються зі складу підприємства на підставі накладної – вимоги на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів (ф. № М-11). При установці шин на автомобіль їх вартість відноситься на витрати звітного періоду, оскільки шини замінюються для підтримки автомобіля в робочому стані і така операція не збільшує первинно визначеної суми майбутніх економічних вигод від його використання [6, 7].

Витрати на автомобільні шини визначаються за виразом:

$$B_{\text{ш}} = (C_{\text{ш}} \times K_{\text{ш}}) / (H_{\text{ш}} \times K_{\text{к}}), \text{ грн/км,}$$

де: $C_{\text{ш}}$ – ціна автомобільної шини, грн.;

$K_{\text{ш}}$ – кількість шин, встановлених на автомобілі, од.;

$H_{\text{ш}}$ – норма експлуатаційного пробігу шин, км;

$K_{\text{к}}$ – коефіцієнт коригування, який враховує умови експлуатації;

$H_{\text{ш}}$ – визначена в нормах експлуатаційного пробігу автомобільних шин [4].

Бухгалтер підприємства, на підставі первинних документів, операції по придбанню і заміні автомобільних шин відобразить в обліку бухгалтерськими проведеннями наведеними у табл. 1.

Всі витрати пов’язані з експлуатацією автомобільних шин складають вартісну основу ст. 5 собівартості перевезень [8]. Добре налагоджений облік шин, які знаходяться в експлуатації є одним із засобів боротьби за зниження собівартості перевезень автотранспортними підприємствами.

Таблиця 1.

Кореспонденція рахунків по операціях з придбання та заміни автомобільних шин

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
	Дебет	Кредит
1. Придбані шини (накладна)	207	631
2. Відображена сума податкового кредиту з ПДВ (податкова накладна)	641	631
3. Відпущені шини зі складу в експлуатацію для заміни зношених (накладна вимога на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів)	23, 91, 92, 93, 949	207
4. Надійшли на склад з експлуатації шини, які можна відновити (накладна):		
- якщо раніше їх вартість була списана на витрати виробництва (тобто в дебет рахунку 23)	207	23
- якщо раніше їх вартість була списана на витрати звітного періоду (тобто в дебет рахунків 91, 92, 93, 949)	207	719
5. Проведено відновлення шин стороннім підприємством (акт виконаних робіт)	23	631, 685
6. Відображені витрати на відновлення шин власними силами (накладна вимога на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів, розрахункова відомість тощо)	23	201, 661 і т.п.

ТОВ „Урал”
Ідентифікаційний
код ЄДРПОУ 35189402

Затверджую
Керівник підприємства
_____ (_____)
“ ” _____ 200__ р.

АКТ
на списання шин
по ТОВ „Урал”

„ 05” січня 2006 р.

м. Дніпропетровськ

Комісія у складі інженера з технічного обслуговування Вужа Андрія Сергійовича, автомеханіка Шилова Антона Вікторовича, головного бухгалтера Сергієнко Ольги Олексіївни провели перевірку автомобільних шин установлених на автомобіль ГАЗ-33021 із номерним знаком 73248 АА.

Згідно з перевіркою встановлено:

№ п/п	Модель шини	Розмір	Кількість	Ціна за шт., грн.	Дата монтажу	Пробіг шини, км	Причина виходу з експлуатації
1	ДП-101	17 R16C	4	296,00	25.07.05р.	65000	Повне зношення шини згідно з Нормами експлуатаційного пробігу автошин №420
	Всього:		4			65000	

Автомобільні покриття у кількості чотирьох штук, на суму одна тисяча сто вісімдесят чотири грн. 00 коп. підлягають списанню.

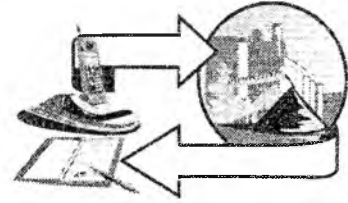
Підписи членів комісії _____

Література

1. Роздобудько В. Облік автомобільних шин на автотранспортних підприємствах з використанням ПЕОМ // Бухгалтерський облік і аудит.- 2004. - № 3. - С. 34 - 38.
2. Пличко С. Особливості обліку і контролю за списанням автомобільних шин і акумуляторних батарей на підприємствах, які мають автотранспорт // Бухгалтерський облік і аудит.- 2004.- № 3. - С. 39 - 40.
3. План рахунків бухгалтерського обліку: Наказ Міністерства фінансів України № 291. WEB-сайт (Електронн. ресурс)/ Спосіб доступу: URL: [http:// www.liga.net/](http://www.liga.net/) Ліга:Еліт версія 7.7.1.
4. Норми експлуатаційного пробігу автомобільних шин: Наказ Міністерства транспорту України № 420 від 08.12.97 // Баланс. – 2003.- № 6.- С. 85.
5. Положення про технічне обслуговування і ремонт дорожніх транспортних засобів автомобільного транспорту: Наказ Міністерства транспорту України від № 102 від 30.03.98 // Баланс. – 2003. - № 6. – С. 78.
6. Про оподаткування прибутку підприємства: Закон України № 283/97-ВР. WEB-сайт (Електронн. ресурс)/ Спосіб доступу: URL: [http:// www.liga.net/](http://www.liga.net/) Ліга:Еліт версія 7.7.1.
7. П(С)БО 7 „Основні засоби”// Податки та бухгалтерський облік.- 2005. – № 8 (128). – С. 24-30.
8. Методичні рекомендації з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті: Наказ Міністерства транспорту України № 65 WEB-сайт (Електронн. ресурс)/ Спосіб доступу: URL: [http:// www.liga.net/](http://www.liga.net/)Ліга:Еліт версія 7.7.1.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф.Плаксієнком В.Я.12.07.06

Надійшла до редакції
23.05.06



УДК 338.2.001.18:658.58

Король Г.О., Труш Ю.Т.

ПІДХІД ДО ФОРМУЛЮВАННЯ МІСІЇ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА ГАЗОПОСТАЧАННЯ

Запропоновано підхід до формулювання місії підприємства, заснований на наявності необхідних компонент і відповідності вимогам.

The approach to formulation of mission of an enterprise based on the existence of essential components and in accordance with requirements is proposed.

В умовах переходу України до ринкової економіки і впровадження в практику діяльності вітчизняних підприємств методів управління, притаманних країнам з ринковою економікою, особлива увага стала приділятися питанням удосконалення планування діяльності підприємств, яке, як стверджується в [1-3], слід починати з усвідомлення місії підприємства. Це пояснюється тим, що усвідомлення місії підприємства допомагає при розробці стратегії його розвитку, оскільки вона встановлює пріоритетні напрямки розвитку та припустимі границі функціонування підприємства, дозволяє встановлювати стратегічні й тактичні цілі та забезпечувати при цьому їх несуперечність. Визначивши місію підприємства, можливо обґрунтувати принципи розподілу його ресурсів і створити базу для їх оцінки, уточнити і розширити зміст діяльності працівників, що дозволить застосовувати більш широкий набір прийомів мотивації. Крім того, місія підприємства визначає особливості його зовнішнього середовища, дає суб'єктам цього середовища уяву про те, що представляє собою підприємство, які блага воно дає суспільству, в чому полягають переваги даного підприємства над іншими підприємствами, що надають аналогічні послуги.

У більшості підприємств сьогодення формулювання місії відсутнє. І це не можна відносити виключно до недбалості менеджменту підприємства, оскільки категорія „місія” в широковживаному лексиконі появилася відносно недавно, і для пострадянських підприємств є більш зрозумілими такі споріднені з місією категорії як: „основна задача”, „основна ціль” і „призначення” підприємства. Разом з тим, місія підприємства в порівнянні з його основним завданням є більш широким поняттям, оскільки місія підприємства спрямована на його зовнішнє середовище і дає суб'єктам зовнішнього середовища інформацію про діяльність, якою займається це підприємство, його особливості, конкурентні переваги. Завдання ж відбиває дії, які повинно виконувати підприємство, і спрямована, головним чином, на його внутрішнє середовище. Поняття ж „основна ціль підприємства” та „призначення” є близькими до поняття „місія”. Так, деякі вчені навіть ототожнюють їх, визначаючи місію, як основну загальну ціль підприємства, в якій чітко виражена причина його існування, тобто призначення [4].

Методичний підхід до формулювання місії підприємства у загальному вигляді полягає в тому, щоб визначивши існуючі формулювання основної задачі, основної цілі та призначення підприємства, провести їх аналіз на наявність основних компонент місії і

відповідність вимогам, які висуваються до неї, обрати за результатами аналізу найбільш вдале формулювання і по-компонентно доопрацювати його. Цей підхід можна представити у виді послідовно виконуваних, логічно пов'язаних етапів.

Так, на першому етапі необхідно встановити доцільність формулювання місії підприємства, оскільки якщо підприємство не має перспектив функціонування і розвитку, тобто на його продукцію чи послуги попит відсутній, або стрімко зменшується внаслідок появи нових видів продукції чи послуг, то формулювання місії такого підприємства є недоцільним. Стосовно підприємств газопостачання слід відзначити, що у нормативних матеріалах, науковій літературі і уставних документах формулювання місії відсутнє, але визначення місії саме для таких підприємств є доцільним, оскільки вони мають реальну перспективу не тільки для збереження, а й для розвитку своєї діяльності. Перспектива розвитку підприємств газопостачання пов'язана з наявністю запасів природного газу на території України і багатьох інших країн світу, широкого ринку споживання природного газу і появою нових споживачів.

На другому етапі за допомогою спеціальної, нормативної та наукової літератури і уставних документів визначаються існуючі формулювання основної задачі, основної цілі і призначення підприємства, місія якого розробляється. Крім того, для формулювання місії підприємства можна використовувати формулювання місії, основної задачі, основної цілі і призначення об'єднання підприємств більш високого рівня, до складу якого за видом діяльності входить підприємство, місія якого розробляється. У збірнику керівних матеріалів для працівників газового господарства сформульовано таку основну задачу підприємства газопостачання: забезпечення безперебійних поставок газу споживачам і розвиток газифікації міст і сільських населених пунктів [5]. У науковій літературі одні автори формулюють основну задачу підприємства газопостачання як першочергове переважне і найбільш повне забезпечення газом тих споживачів, використання якими газу гарантує найбільший народногосподарський і соціальний ефект [6]. Інші – як розвиток системи газопостачання, поліпшення експлуатації газового господарства, яке забезпечить надійне, безперебійне та безпечне використання газу [7]. Усі ці визначення основної задачі підприємства газопостачання не суперечать і доповнюють одне одного. Вони цілком виправдано спрямовані на внутрішнє середовище підприємства газопостачання, і для використання їх в якості бази для формулювання місії слід більш повно охарактеризувати зв'язки цього підприємства з зовнішнім середовищем. Для формулювання місії підприємства газопостачання можуть бути також використані елементи основних задач, цілей і призначення комунального господарства, оскільки підприємство газопостачання за видом послуг є його складовою частиною.

На третьому етапі необхідно провести аналіз виявлених формулювань основної задачі, основної цілі і призначення підприємства чи його об'єднання на відповідність вимогам, які необхідно висувати до місії, а також встановити в якій мірі вони можуть бути використані для формулювання місії підприємства. При визначенні основних компонентів місії підприємства і вимог, що висуваються до її формулювання, можна спиратися на рекомендації, наведені в [8-10]. В результаті аналізу цих рекомендацій і їх доопрацювання пропонується формулювати місію підприємства із зазначенням наступних основних компонентів:

- продукції або послуг, які підприємство виробляє і пропонує для споживання суб'єктам зовнішнього середовища;
- цільових споживачів, тобто частини суб'єктів зовнішнього середовища, для якої підприємство виробляє продукцію або послуги;

- цільових ринків, або територій, на яких підприємство пропонує свою продукцію або послуги;
- пріоритетних напрямків розвитку, тобто видів діяльності, розвиток яких прогнозує отримання вигод у майбутньому;
- конкурентних переваг, якісних відмінностей продукції або послуг, які пропонує підприємство, від аналогічних, що пропонують конкуренти.

Незважаючи на достатньо великий перелік компонент, які доцільно відображати в місії, її формулювання повинно бути лаконічним, що допомагає її швидкому і глибокому осмисленню, усвідомленню і запам'ятовуванню. Місія повинна бути також реалістичною, досяжною, а також конкретною, тобто всі її компоненти повинні бути сформульовані чітко і впевнено. Місія повинна впливати на суб'єктів, які з нею знайомляться, бути привабливою та викликати зацікавленість до підприємства та його продукції або послуг.

У табл. 1 наведений аналіз формулювань основних задач, цілей і призначення підприємства газопостачання і комунального господарства на наявність і повноту відображення в них компонент місії, а в табл. 2 - на відповідність їх вимогам, які висуваються до формулювання місії. В табл. 1 вказані формулювання і номер джерела, з якого воно отримано, а в табл. 2 для скорочення лише номер відповідного джерела. Послідовність і перелік формулювань, наведених у таблицях 1 і 2 співпадають. При цьому наявність компоненти можна характеризувати як: „вказана”, „вказана неконкретно”, „вказана неповно”, „вказана непрямо”, „вказана не досить вірно”, „вказана нечітко”, або „не вказана”.

У результаті проведеного аналізу визначено, що жодна з основних задач, цілей або призначень, наведених в джерелах, що розглядаються, не відбивають всі основні компоненти місії і не відповідають усім указаним вимогам.

Тому на п'ятому етапі необхідно за результатами аналізу вибрати найбільш вдале формулювання і по-компонентно доопрацювати його. При цьому найбільш вдалим слід вважати формулювання, в якому вказано найбільшу кількість компонент місії і яке при цьому відповідає основним вимогам до її формулювання. Потім слід виписати із решти формулювань визначення компонент, які не вказані в базовому формулюванні, і проаналізувати їх на можливість використання при остаточному формулюванні місії.

Найбільш придатним як база для формулювання місії є визначення основної задачі підприємства газопостачання в [6]. У ньому вказані дві з п'яти основних компонент, крім того, вказані, хоча не досить конкретно, компоненти - “цільові споживачі” і “конкурентні переваги”, однак, при цьому не визначені цільові ринки. Для формулювання місії підприємства газопостачання компоненти, які відсутні в цій основній задачі, можна визначити за допомогою формулювань інших основних задач, цілей і призначень, в яких вони вказані, а також шляхом додаткового осмислення проблеми.

Компонента “цільові споживачі” найбільш повно вказана в формулюванні призначення комунального господарства в [15]. В ньому до складу цільових споживачів віднесені населення, промислові й інші підприємства і організації. Такий склад цільових споживачів відповідає [16]. В зв'язку з тим, що підприємство газопостачання поставляє газ підприємствам всіх галузей народного господарства України, а не тільки промисловим підприємствам, вважається доцільним в місії компоненту “цільові споживачі” визначити словами “підприємства, організації і населення”, що дозволить, поміж іншим, зробити визначення цільових споживачів більш лаконічним і конкретним.

Таблиця 1

**Аналіз основних завдань, цілей і призначення підприємства газопостачання
і комунального господарства на наявність основних компонент місії**

Формулювання, джерело	Наявність компоненти				
	продукції або послуг	цільових споживачів	цільових ринків	пріоритетних напрямків розвитку	конкурентних переваг
1	2	3	4	5	6
Основні завдання підприємства газопостачання					
Першочергове переважне і найбільш повне забезпечення газом тих споживачів, використання якими газу гарантує найбільший народногосподарський і соціальний ефект [6] (тут і далі переклад наш. –Г.О., Ю.Т.)	Вказані	Вказані неконкретно	Не вказані	Вказані	Вказані непрямо
Забезпечення безперебійних поставок газу споживачам і розвиток газифікації міст і сільських населених пунктів[5]	Вказані	Вказані неконкретно	Вказані неконкретно	Вказані неповно	Вказані непрямо
Розвиток системи газопостачання, поліпшення експлуатації газового господарства, яке забезпечить надійне, безперебійне і безпечне використання газу [7]	Не вказані	Не вказані	Не вказані	Вказані неповно	Вказані непрямо
Основна задача комунального господарства					
Створення умов відтворення робочої сили, планова організація і регулювання споживання, вирівнювання рівня життя верств і соціально-демографічних груп суспільства, згладжування територіальних розбіжностей в рівнях споживання населення [11]	Не вказані	Вказані неповно	Вказані неповно	Вказані неконкретно і не досить вірно	Не потребує

Основна мета комунального господарства					
Задоволення побутових і комунальних інтересів мешканців визначеної території [12]	Не вказані	Вказані неповно	Вказані нечітко	Вказані неповно	Не потребує
Надання максимальній кількості трудівників благ і послуг високої якості у відповідності до науково обґрунтованих норм або фактичних потреб [13]	Не вказані	Вказані неповно	Не вказані	Вказані	Не потребує
Найбільш повне і якісне забезпечення функціонування житлового и комунального комплексу, надання послуг населенню і перш за все, функціонування цього комплексу стосовно конкретного об'єкту обслуговування, яким є міське житло [14]	Не вказані	Вказані неповно	Вказані неповно	Вказані	Не потребує
Призначення комунального господарства					
Створення комфортних умов для життєдіяльності населення, для нормальної роботи промислових і інших підприємств і організацій [15]	Вказана не конкретно	Вказані	Не вказані	Вказана не конкретно	Не потребує

Таблиця 2

Аналіз основних завдань, цілей і призначення підприємства газопостачання і комунального господарства на відповідність вимогам, які висуваються до формулювання місії

Джерело	Відповідність вимогам				
	лаконічності	реалістичності	конкретності	привабливості для споживачів	спрямованості на зовнішнє середовище
[6]	Нелагонічне	Реалістичне	Конкретне	Привабливе	Спрямоване
[5]	Лаконічне	Реалістичне	Конкретне	Привабливе	Спрямоване
[7]	Лаконічне	Реалістичне	Конкретне	Непривабливе	Спрямоване
[11]	Нелагонічне	На даний час нереалістичне	Неконкретне	Непривабливе	Спрямоване
[12]	Лаконічне	Реалістичне	Неконкретне	Привабливе	Спрямоване
[13]	Нелагонічне	Реалістичне	Конкретне	Привабливе	Спрямоване
[14]	Нелагонічне	Реалістичне	Конкретне	Привабливе	Спрямоване
[15]	Нелагонічне	Реалістичне	Неконкретне	Привабливе	Спрямоване

Компонента “цільовий ринок” в усіх наведених визначеннях не вказана, чи вказана неповно або нечітко, що потребує уточнення формулювання цієї компоненти в місії підприємства газопостачання. Оскільки діяльність підприємства газопостачання має явно виражений територіальний характер і розповсюджується на суб’єктів конкретної адміністративно відособленої території, в формулюванні місії компоненту “цільовий ринок” можна визначити словосполученням “конкретна адміністративно відособлена територія”.

Що стосується компоненти “приоритетні напрямки розвитку”, то її можна визначити як “найбільш повне задоволення потреби”, маючи на увазі цільових споживачів – населення, підприємства і організації. Таке визначення цієї компоненти дозволяє наголосити в формулюванні місії на первинність інтересів споживачів при визначенні напрямків розвитку по відношенню до внутрішніх потреб підприємства. Це словосполучення також підкреслює те, що підприємство газопостачання забезпечує безперебійність поставок газу, що є необхідною умовою найбільш повного задоволення потреби його споживачів. Крім того, це словосполучення вказує на те, що підприємство газопостачання прагне постачати газ всім суб’єктам зовнішнього середовища, які мають потребу в ньому, як теперішнім споживачам газу, так і потенційним, для задоволення потреби яких споруджуються додаткові газопостачальні мережі.

В зв’язку з високою потенційною небезпечністю природного газу для навколишнього середовища в формулюванні місії підприємства газопостачання необхідно відобразити спрямованість діяльності такого підприємства на підтримку високого рівня безпеки при транспортуванні та споживанні газу. Тому в формулюванні місії слід указати, що задоволення потреби споживачів повинно бути не тільки повним, але й безпечним.

Відносно компоненти “конкурентні переваги” необхідно відмітити, що достоїнства природного газу, який транспортується і розподіляється підприємством газопостачання між споживачами, а саме його високі технологічність, калорійність, легкість транспортування, а також незначна кількість шкідливих компонентів є досить широко відомими. Тому немає необхідності для визначення такого блага як природний газ вводити в формулювання місії підприємства газопостачання визначення конкурентних переваг, що поміж іншим, дозволить скоротити це формулювання, не ушкоджуючи змісту.

Базуючись на проведеному аналізі, можна запропонувати таке формулювання місії підприємства газопостачання.

Місія підприємства газопостачання заключається в найбільш повному і безпечному задоволенні потреби підприємств, організацій і населення конкретної адміністративно відособленої території в природному газі.

Таке визначення місії підприємства газопостачання має усі необхідні компоненти, являється лаконічним, конкретним, здатним викликати зацікавленість споживача.

Наведений методичний підхід до формулювання місії підприємства заснований на наявності необхідних компонент і відповідності вимогам: лаконічності, реалістичності, конкретності, привабливості для споживачів і спрямованості на зовнішнє середовище може бути використаний для формулювання місії підприємств усіх галузей народного господарства.

Література

1. Ефремов В.С. Организации, бизнес-системы и стратегическое планирование // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №2. – С. 3–26.
2. Лысый В. Создание философии управления на промышленном предприятии посредством деловой игры // Персонал. – 2002. – №2. – С. 79–81.

3. Николаев А. Миссия и стратегия // Комп&ньон. – 2000. – № 31–32. – С.52–54.
4. Мескон М., Альберт М., Хедоуи Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 1996. – 704 с.
5. Сборник руководящих материалов для работников газового хозяйства РСФСР. Т.2. – Л.: Недра, 1984. – 320 с.
6. Торчинский Я.М. Оптимизация проектирования и эксплуатации газораспределительных систем. – Л.: Недра, 1981. – 183 с.
7. Миронов А.В. Повышение производительности труда и безопасности газопользования в газовом хозяйстве // Резервы роста производительности труда в городском хозяйстве Ленинграда. – Л.: ЛДНТП, 1972. – С.73–76
8. Довбня С.Б. Методические основы и направления реструктуризации предприятий в промышленности: Монография. – Днепропетровск: Наука и образование, 2002. – 312 с.
9. Опанасюк В. Формализация миссии компании – условность или необходимость? (опыт компаний США) // Персонал. – 2001. – №12. – С. 81–86.
10. Прудких В. Гари Эмерсон и проблема миссии// Персонал. – 2001. – №12. – С. 78–80.
11. Величко В. Социальная инфраструктура Украины: оценка уровня и перспектив развития. – К.: Наукова думка, 1993. – 145 с.
12. Витренко Н.М. Функциональная организация экономического пространства города // Экономика, финансы, право. – №10.–1999. – С. 12–16.
13. Строкань Т.М. Забезпечення фінансової стабільності житлово-комунального господарства // Вісник МСУ, 2001. – т.4. – № 3. – С.34–37.
14. Максимов В.Н. Отраслевая интеграция служб жилищно-коммунального хозяйства малых городов // Экономический механизм управления в отраслях городского хозяйства. – Л.: ЛИЭИ, 1987. – 160 с.
15. Бессонова Н.Е. Жилищно-коммунальное хозяйство, как объект управления // Экономический механизм управления в отраслях городского хозяйства. – Л.: ЛИЭИ, 1987.–160с
16. Клопотов К.К. Коммунальное хозяйство // Большая Советская энциклопедия. Издание 3-е. Том 12. – М.: Советская энциклопедия, 1973. – С.521.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф.Ковальчуком К.Ф. 22.09.06*

*Надійшла до редакції
30.08.06*



УДК 339.138:336.71

Баханова М.В.

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ ТА ЙОГО КОНЦЕПЦІЙ В БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.

Проаналізовано особливості використання комплексу маркетингу в банківській сфері, досліджено специфіку застосування концепцій маркетингу в банківській діяльності в цілому та концепції маркетингу взаємовідносин зокрема. Розкрито зміст категорій «банківська операція», «банківська послуга», «банківський продукт».

Peculiarities of marketing complex applying in banking sphere are analyzed. The specific of marketing concepts implementation in banking activity in general and marketing interrelations concept particularly are investigated. The content of such categories as "bank operation", "bank service", "bank product" are explained.

Розуміння філософії маркетингу, уміння керувати бізнес-ідеями не можуть бути достатніми для організації ефективної діяльності підприємства. Необхідний ще й інструментарій, тобто сукупність способів, методів, за допомогою яких можна було б впливати на споживачів та інших суб'єктів системи маркетингу для досягнення поставлених цілей. Таким інструментарієм є marketing mix (комплекс маркетингу), який вперше ввів у теорію маркетингу в 1953 р. професор Ніл Борден у своєму президентському звертанні до Американської асоціації маркетингу (American Marketing Association) [1, с.304].

За визначенням відомого американського фахівця в області маркетингу Ф. Котлера, комплекс маркетингу – це набір „перемінних факторів маркетингу, що піддаються контролю, сукупність яких фірма використовує в прагненні викликати бажану відповідну реакцію з боку цільового ринку” [2, с.57].

Англійський економіст Дж. Маккарті у своїй книзі „Основи маркетингу” (1960 р.) у популярній формі ввів класифікацію різних маркетингових елементів, що входять до комплексу маркетингу, розбивши їх на чотири категорії, які відомі з тих пір у колі фахівців, як „Чотири Р”: товар (product), ціна (price), методи розповсюдження (place), методи стимулювання (promotion) [3, с. 1].

Надалі модель „4-Р” була розвинена і набула закінченого вигляду в роботах Ф. Котлера. Товар – це набір „виробів і послуг”, які фірма пропонує цільовому ринку. Ціна – грошова сума, яку споживачі повинні сплатити для одержання товару. Методи поширення (збут) – усіляка діяльність, завдяки якій товар стає доступним для цільових споживачів. Методи стимулювання – будь-яка діяльність фірми з розповсюдження відомостей про достоїнства свого товару і переконання цільових споживачів купувати його [2, с.58].

В даний час у країнах з ринково-орієнтованою економікою, концепція традиційного маркетингу-мікс („4-Р”) вважається обмеженою, хоча і включає елементи і функції, що істотні і є основними складовими маркетингової діяльності. Були зроблені спроби ввести в структуру маркетингового комплексу додаткові елементи, наприклад, іноді додається п'яте „Р”, яке означає людей, людські ресурси (people), персонал (personnel), або особисті

продажі (personal selling) та формування суспільної думки (public opinion formation) [1, с. 329].

Традиційний маркетинговий комплекс прекрасно працює в матеріальному виробництві, однак у сфері послуг існують додаткові фактори, що потребують особливої уваги. В зв'язку з тим, що банківська діяльність вважається, сферою надання фінансових послуг, є доцільним визначити набір відповідних складових комплексу маркетингу. Для цього були проаналізовані точки зору авторів, у роботах яких досліджені питання теорії та практики застосування маркетингу в діяльності організацій з надання різного роду послуг і сформульований набір „Р-складових” маркетингового комплексу стосовно банківських установ. Він повинен складатися з 7 „Р” (рис. 1.)

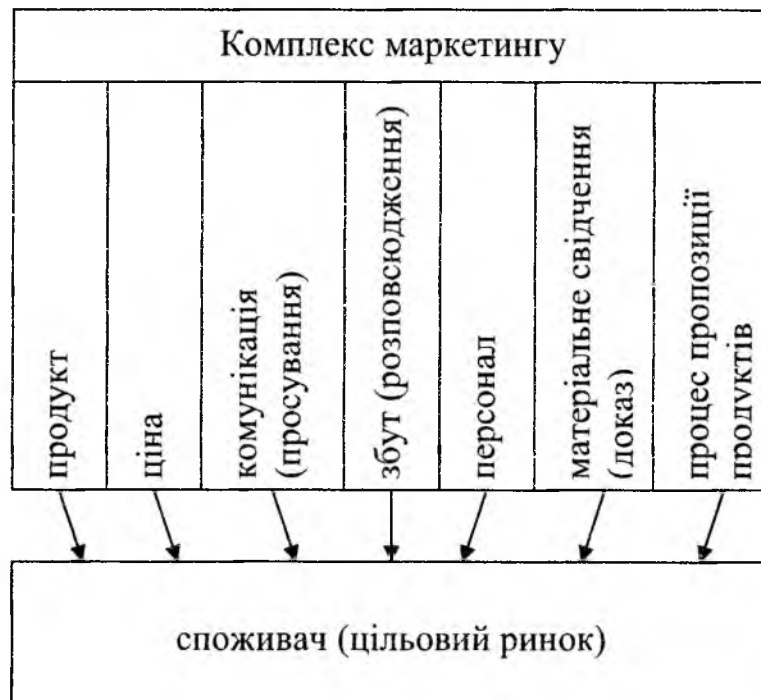


Рис. 1. Складові комплексу маркетингу стосовно до ринку банківських продуктів.

Крім розширеного набору „Р-складових” комплексу маркетингу для банківського маркетингу властива специфіка, пов'язана з особливостями банківського продукту.

У вітчизняній монографічній і учбово-методичній літературі є різне тлумачення відносно понять „банківська послуга”, „банківська операція”, „банківський продукт”. Можна зробити висновок, що практично всі автори дотримуються точки зору, що банківський продукт – „комплекс послуг”, „визначених дій”, „операцій”, виконуваних банком в інтересах клієнта. Слід зауважити, що більшість авторів ідентифікують поняття „банківський продукт”, „банківська операція” та „банківська послуга”.

Однак зустрічаються й інші точки зору. Наприклад, С. Оніщенко, вважає, що кожний із взаємопов'язаних заходів (організаційних, інформаційних, фінансових та юридичних), прив'язаний до місця та часу виконання, здійснення якого неможливе без конкретного виконавця, називається банківською операцією [4].

Відомий російський економіст О.І. Лаврушин, даючи визначення поняттю банківський продукт, вважає, що банківська послуга є „різновидом конкретного, нематеріального банківського продукту і виражається в діях банку, спрямованих на задоволення конкретних потреб клієнта грошового характеру” (5, с.131). Банківські

операції у трактуванні того ж автора – „технічні, бухгалтерські, фінансові й інші прийоми та способи дій в банку, сукупність і визначене сполучення яких виражається в технології створення банківської послуги” (5, с.131).

На думку відомого українського вченого А.М. Мороза на практиці банківські операції та банківські послуги зовнішньо розрізнити дуже важко. Передусім це обумовлено тим, що окремі банківські операції та послуги взаємопов’язані, надаються клієнтом одночасно, в одному „пакеті”. При цьому він підкреслює, що банківським послугам притаманні наступні ознаки:

- для надання банківських послуг банкам не потрібні додаткові ресурси;
- доходи від надання послуг банки одержують у вигляді комісії.

Комісійні доходи обчислюються банками пропорційно до суми активу чи зобов’язання незалежно від часу або завчасно зафіксованими [6].

Проведені дослідження дозволяють надати слідує визначення банківської послуги та банківської операції. Сутність банківської послуги визначається набором певних операцій, які здійснюють банківські службовці. Банківська операція – сукупність процедур, пов’язаних з реалізацією послуг. Враховуючи вищезазначене можна дати визначення банківського продукту. Однорідні послуги, надані клієнтам на ринку банківських послуг і об’єднані за певними ознаками, становлять банківський продукт.

Ситуація, що склалася в Україні, спонукає банки постійно вдосконалювати свою діяльність на основі довгострокової стратегії. Щоб вижити у конкурентній боротьбі, банки повинні вводити у практику нові види послуг, ставити на перше місце інтереси акціонерів, боротися за кожного клієнта. Цим і пояснюється об’єктивна необхідність для українських комерційних банків використовувати маркетинг для успішної діяльності на ринку.

Підвищення ролі комерційних банків у функціонуванні фінансового ринку та його окремих сегментів, розширення напрямків діяльності, загострення конкурентної боротьби на ринку банківських продуктів привели банк до необхідності вивчати цей ринок. Інакше кажучи, стало актуальним для комерційних банків брати на озброєння концепції, теорію та практику сучасного маркетингу.

Орієнтуючись на концепцію вдосконалення виробництва, банк намагається, передусім, всебічно покращити методи діяльності для більшого розповсюдження своїх продуктів і зниження витрат. Кінцева мета полягає в тому, щоб зробити послуги банку більш доступними. В той же час це може негативно позначитися на результатах діяльності банку, якщо при цьому не достатньо уваги приділяється роботі з клієнтами.

Орієнтація на концепцію вдосконалення товарів (продуктів) призводить до зосередження основних зусиль банку на постійне покращення якості його продуктів. У цьому випадку банк концентрує увагу на вдосконаленні обслуговування, проте часто випускає з виду реальні потреби клієнта. А останній, наприклад, може бути зацікавлений у вигідному вкладанні коштів, а не в отриманні яких-небудь додаткових послуг. Більш того, у клієнта можуть бути і альтернативні варіанти задоволення його фінансових потреб, наприклад, вкладання грошей в акції якої-небудь компанії.

Якщо банк дотримується концепції інтенсифікації комерційних зусиль, то головну увагу він приділяє проведенню заходів зі стимулювання збуту свого продукту (тобто надання різних послуг). Банки, які дотримуються в своїй діяльності цієї концепції, витрачають значні кошти на пропаганду, проведення рекламних компаній.

При орієнтації на концепцію загального (класичного) маркетингу у центрі уваги банку - спостереження за станом цільового ринку, виявлення потреб клієнтури та проведення комплексу маркетингових заходів для задоволення цих потреб. Ця концепція лежить в основі діяльності більшості комерційних банків США та Західної Європи.

Приймаючи концепцію соціально-етичного маркетингу, яка тільки формується і ще не отримала значного розвитку, банк повинен спрямовувати свою діяльність на виявлення та задоволення потреб клієнтів. При цьому особливу увагу він буде приділяти піклуванню про інтереси суспільства в цілому. Такий підхід, як правило, викликає добре ставлення до банку зі сторони суспільства, що спонукатиме формуванню позитивного іміджу банку, та в кінцевому підсумку відобразиться на результатах його діяльності.

Крім представлених вище п'яти загальновідомих концепцій маркетингового управління, такі автори, як Г.Л. Багієв і С.С. Гаркавенко обґрунтовують і рекомендують виділяти шосту - концепцію маркетингу взаємодії, запропоновану в 80-х роках шведськими вченими [7, с. 51].

З погляду Г.Л. Багієва, сутність маркетингу взаємодії полягає в тому, що „...об'єктом управління маркетингом стає не сукупне рішення, а відносини (комунікації) з покупцем та іншими учасниками процесу купівлі-продажу” [7, с. 51].

Розвиток сучасних банківських технологій призвів до формування тенденцій банківського бізнесу, які базуються в тому, що надані банком фінансові продукти все більше стають стандартизованими. Утримати клієнтів стає все трудніше. Відомий вчений Т. Левітт відзначає, що на сучасному ринку, орієнтованому на обслуговування і технології, майбутні продажі все більш залежать від установаження та підтримки тісних відносин між покупцем і продавцем (8). У зв'язку з цим на перший план повинна виходити індивідуалізація відносин з клієнтами, що можлива тільки на основі розвитку довгострокової взаємодії. Маркетинг взаємодії підвищує значимість особистості, особистих контактів у системі ефективних комунікацій. Він припускає використання в маркетинговій діяльності інформації про індивідуального споживача, отриманої за допомогою інтерактивної комунікації, що допомагає розробляти та просувати продукти з метою забезпечення довгострокових взаємовигідних відносин.

Відзначене вище, з урахуванням точки зору американського вченого Я. Гордона відносно того, що майбутнє належить маркетингу партнерських відносин (9), дає підстави стверджувати, що банківські установи в своїй діяльності, безсумнівно, повинні дотримуватись концепції розширення і зміцнення взаємин з клієнтами- концепції маркетингу. При використанні концепції маркетингу взаємовідносин, банк направляє свою маркетингову діяльність на встановлення довгострокових, індивідуальних відносин з реальними та потенційними клієнтами.

Отже специфіка банківської діяльності та банківського продукту накладає відбиток на маркетинг у банківській сфері. Він постає як особлива галузь маркетингу сфери послуг. Специфіку мають усі прийоми маркетингових досліджень і розробок, функції, завдання, прийоми маркетингу, усі елементи системи маркетингу, що відносяться до банківської сфери. Основними завданнями маркетингу в банку є: забезпечення рентабельності банку в умовах грошового ринку, що постійно змінюється; гарантування ліквідності банку з метою дотримання інтересів кредиторів і власників, підтримки іміджу банку серед населення; максимальне задоволення запитів клієнтів щодо обсягу, структури та якості послуг, які здійснює банк. Це створює умови для стабільних ділових відносин, комплексного вирішення комерційних, організаційних і соціальних проблем колективу банку. Українські комерційні банки не можуть бути конкурентоздатними на сучасному ринку, підвищувати свою ефективність без активного використання в повсякденній практиці теорії і практики маркетингу, реалізації його концепцій.

Література

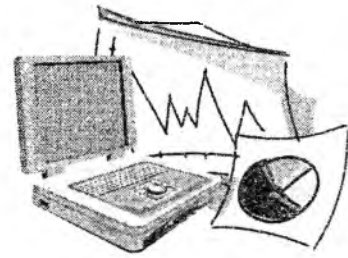
1. Теория маркетинга / Под ред. М. Бейкера. – СПб.: Питер 2002. – 464 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. – М.: «Бизнес-книга», «ИМА-Кросс. Плюс», 1995. – 702 с.

3. Уэллс У., Бернет Дж., Мориарти С. Реклама: принципы и практика. – СПб.: ЗАО «Издательство «Питер», 1999. – 736 с.
4. Усоскин В. М. современный коммерческий банк: управление и операции. – М.: «Антидор» - 1998. – 320 с.
5. Банковское дело: учебник / Под ред. О. И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 576 с.
6. Банківські операції: Підручник/ А. М. Мороз, М. І. Савлу, М. Ф. Пудовкіна та ін.: За ред. А. М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2000. – 384 с.
7. Багиев Г. Л. И др. Маркетинг: учебник для вузов/ Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн; Под общ. ед. Г. Л. Багиева. – М.: ОАО «Издательство «Економика», 1999 – 703 с.
8. Дей Д. Стратегический маркетинг. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2002. – 640 с.
9. Гордон Я. Маркетинг партнёрских отношений / пер. с англ. под. ред. О. А. третьяк. – СПб.: Питер, 2001. – 384 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Романенко Л.Ф. 28.09.06*

*Надійшла до редакції
06.09.06*

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ



УДК 658.1:681.322

Паршина О.А.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ НЕЙРОМЕРЕЖНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Розглянуто питання функціонування виробничо-економічних систем на основі нейромережних технологій. Розроблені та описані методи можуть бути використані для моделювання різних станів виробничо-економічної системи, дослідження і управління конкурентоспроможністю промислової продукції.

The question of functioning of the production and economic systems is considered on the basis of neuron technologies. The developed and described methods can be used for designing different states of the production-economic systems, research and management of competitiveness of industrial products.

Питання забезпечення конкурентоспроможності продукції машинобудівного підприємства в сучасних умовах кон'юнктури ринку та зовнішнього середовища, які динамічно змінюються, достатньо актуальні.

Відомий підхід [1], в основу якого було покладено основну ідею розробки та реалізації концепції формування організаційно-економічного механізму системи управління конкурентоспроможністю на базі методології системно-цільового підходу. Але, слід зазначити, що при створенні нової продукції в умовах впровадження сучасних інноваційних технологій необхідно використовувати кількісні методи оцінки.

В роботах [2, 3] надано аналіз основних підходів і методів оцінки конкурентоспроможності підприємств. Деякі з цих методів засновані на теорії ефективної конкуренції й базуються на структурному та функціональному підході. Дослідження виробничих умов створення нової продукції дозволили встановити складність структур виробничо-економічних систем та взаємозв'язок між окремими підсистемами. Тому, для того, щоб ефективно вирішувати питання щодо управління конкурентоспроможністю нової продукції, необхідно провести дослідження складного процесу формування основних складових – показників якості цієї продукції.

Для вирішення задач управління конкурентоспроможністю нової продукції необхідно запропонувати нові підходи, на основі яких можливе дослідження складних взаємозв'язків складного процесу формування основних складових – показників якості цієї продукції у виробничо-економічній системі.

Функціонування виробничо-економічної системи підприємства можна розглянути як складну систему і надати їй у вигляді наступної схеми. На вхід системи із зовнішнього середовища поступають ресурси: сировина, електроенергія, паливо і т.д. На підприємстві з використанням елементів самого перетворювача – виробничих фондів і робочої сили, здійснюється процес виробництва, який включає різні дії заданим технологічним

способом або комбінацією способів при певному рівні організації виробництва. На виході виробничо-економічної системи ми отримуємо готову продукцію з відповідними показниками конкурентоспроможності.

Представимо загальну структуру виробничо-економічної системи як складну багатовимірну систему (рис. 1), в якій на вхід поступають ресурси $R_1, R_2, \dots, R_n$, а на виході забезпечується відповідний комплекс показників якості $K_1, K_2, \dots, K_n$. Якісні показники формуються внаслідок дії сукупності виробничо-економічних чинників $F_1, F_2, \dots, F_n$, які характерні щодо кожної стадії виробничо-економічної системи. Якість готової продукції характеризується комплексним параметром – інтегральним показником конкурентоспроможності. Такий підхід дозволяє представити складну виробничо-економічну систему у вигляді взаємозв'язаних етапів комплексного технологічного процесу.

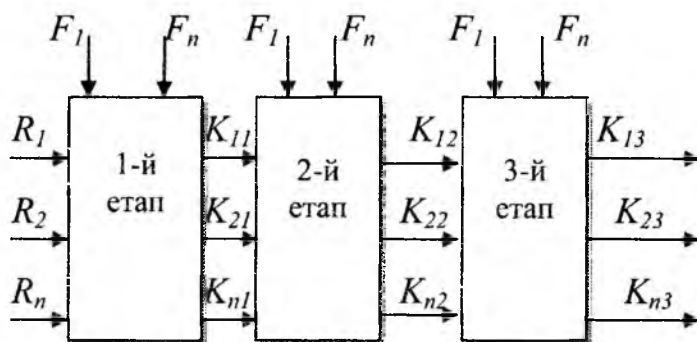


Рис. 1. Структура виробничо-економічної системи

Аналіз результатів виробничих спостережень показав, що показники якості формуються впродовж всього виробничого процесу. При цьому слід зазначити головну особливість, що показники якості готового виробу залежать від попередніх станів і частково переносяться на наступні стани.

Таким чином, пропонується розглянути виробничий процес виготовлення виробу та формування показників його конкурентоспроможності в комплексі з урахуванням явищ, так званої технологічної спадковості. На підставі цього можна припустити, що основні показники конкурентоспроможності готової продукції, до яких відносяться характеристики якості оброблених поверхонь, точність обробки, а також деякі фізико-механічні характеристики, зокрема межа міцності, межа пропорційності, відносне звуження й ударна в'язкість, можуть переходити, тобто успадковуватися від одного етапу виробничо-економічної системи до іншого.

Для дослідження процесу формування показників конкурентоспроможності, з метою управління показниками якості, необхідно розробити модель, яка буде адекватна реальному процесу виробничо-економічної системи, при цьому вхідна інформація не повинна передаватися безпосередньо, а повинна оброблятися з врахуванням виявлених і відмічених вище взаємозв'язків.

Для моделювання таких процесів необхідні нові інструменти та уявлення. Найбільш оптимальним варіантом вибору з сучасних підходів є використання штучних нейронних мереж. Під нейронними мережами маються на увазі обчислювальні структури, які моделюють прості біологічні процеси, звичайно асоційовані з процесами людського мозку [4, 5].

Відомо [4], що мережа нейронів людського мозку є вискоєфективною комплексною системою з паралельною обробкою інформації. Вона здатна організувати і

Для дослідження і оцінки конкурентоспроможності необхідно зіставити параметри нової і аналогічної продукції з рівнем, заданим потребою замовника цієї продукції, і порівняти отримані результати. З цією метою розраховують різноманітні показники конкурентоспроможності продукції: одиничні, групові та інтегральні [2].

набудувати нейрони так, щоб реалізовувати сприйняття образу, його розпізнавання у багато разів швидше, ніж ці задачі будуть вирішені найсучаснішими комп'ютерами. Саме цей факт протягом ряду років спонукає і направляє роботи учених у напрямку створення та дослідження штучних нейронних мереж.

Штучні нейронні мережі дозволяють вирішувати достатньо широкий круг задач розпізнавання образів, ідентифікації, прогнозування, оптимізації і задач управління складними об'єктами.

Виробничо-економічні системи є складними об'єктами, і для підвищення їх ефективності необхідно вирішувати задачі управління, які дозволять розрахувати вхідну дію на систему з еталонною моделлю, при якому система слідуватиме по бажаній траєкторії, диктованій еталонною моделлю.

Таким чином, дану задачу можна віднести до класу задач управління. Процес формування конкурентоспроможності слід розглянути як складну динамічну систему, задану сукупністю вхідних керованих дій і вихідних, відповідних етапам виробничо-економічної системи. Для управління конкурентоспроможністю необхідно розробити систему управління з еталонною моделлю. У якості еталонної моделі виступатиме продукція з необхідними показниками конкурентоспроможності, які треба забезпечити в умовах виробничо-економічної системи. Метою управління є розрахунок такої вхідної дії й ухвалення таких організаційно-економічних рішень, при яких будуть сформовані необхідні показники конкурентоспроможності продукції.

Відповідно до структури виробничо-економічної системи пропонується архітектура нейронної мережі взаємозв'язку вхідних даних з результируючим – інтегральним показником конкурентоспроможності (рис. 2). Архітектура нейронної мережі представлена у вигляді мережі з трьома нейронами вхідного шару, двома нейронами прихованого шару і одним вихідним нейроном.

Перша куля нейронів здійснює стиснення n чинників-входів до трьох, кожен з яких відповідає етапу виробничо-економічної системи. На кожному етапі обчислюються одиничні показники, які відображають процентне відношення рівня відповідного технічного та економічного параметрів до величини того ж параметра, який було задано замовником:

$$q_i = \frac{p_i}{p_{100}} \times 100\%, \quad (1)$$

де q_i – одиничний параметричний показник по i -му параметру;

p_i – величина i -го параметра нової продукції;

p_{100} – величина i -го параметра, при якій потреба задовольняється повністю (визначається замовником продукції).

Друга куля нейронів здійснює стиснення до двох – керованих технічних і економічних показників конкурентоспроможності продукції. Групові показники об'єднують одиничні показники q_i по однорідній групі параметрів (технічних і економічних) за допомогою вагових коефіцієнтів γ_i :

$$I_k = \sum_{i=1}^n q_i \times \gamma_i, \quad (2)$$

де I_k – груповий показник по k -ій групі параметрів;

q_i – одиничний показник по i -му параметру;

γ_i – вага i -го параметра в загальному обсягу;

n – кількість параметрів, що беруть участь в оцінці.

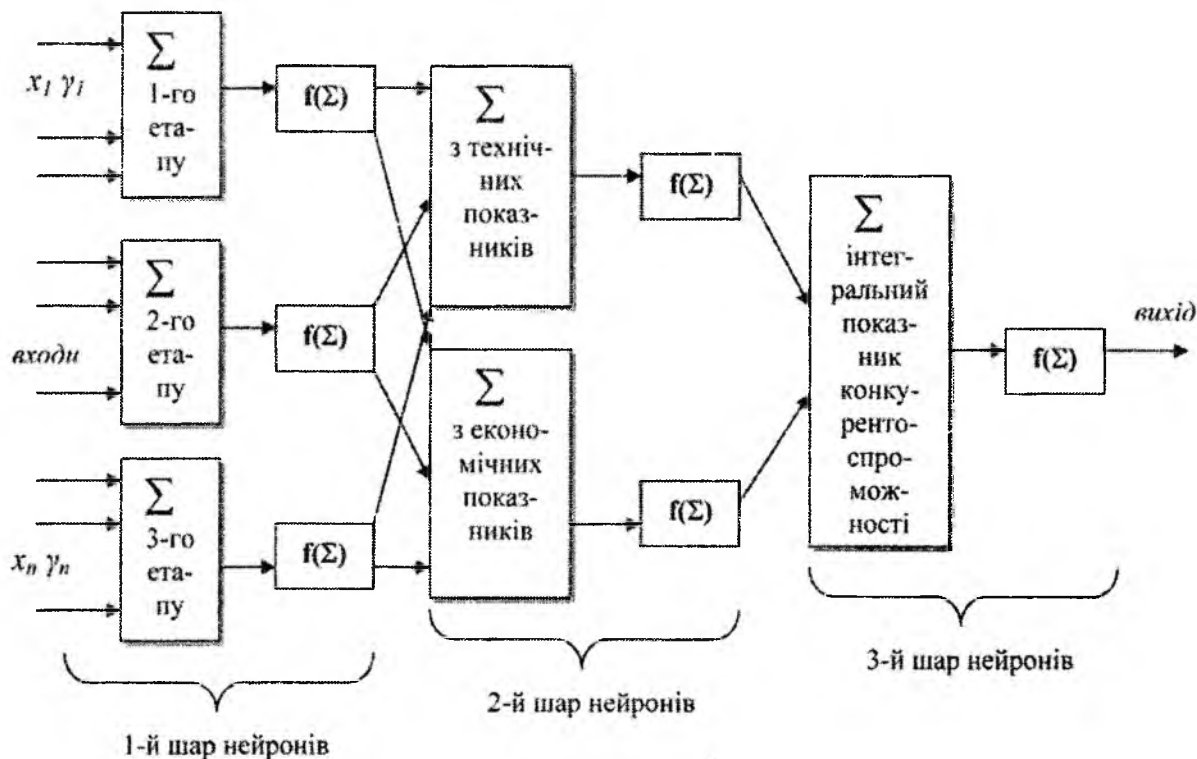


Рис. 2. Архітектура нейронної мережі взаємозв'язку вхідних даних з інтегральним показником конкурентоспроможності продукції

Значення синтетичних компонентом математично є виходи третьої кулі нейронів, а економічно – стислу інформацію керованих показників конкурентоспроможності у вигляді інтегрального показника конкурентоспроможності продукції.

Інтегральний показник є відношенням групового показника з технічних параметрів $I_{т.п.}$ до групового показника з економічних параметрів $I_{э.п.}$:

$$K = \frac{I_{т.п.}}{I_{э.п.}}, \quad (3)$$

де K – інтегральний показник конкурентоспроможності нової продукції по відношенню до аналогічної продукції;

$I_{т.п.}$, $I_{э.п.}$ – групові показники з технічних та економічних параметрах.

Кожен нейрон мережі має власну структуру (рис. 3). Він складається з елементів трьох типів: помножувачів (синапсів), суматора і нелінійного перетворювача. Синапси у здійснюють зв'язок між нейронами, виконують операцію множення вхідного сигналу на число, що характеризує силу зв'язку, тобто враховується вага синапсу.

Суматор виконує функцію складання входів, що поступають по синаптичним зв'язках від інших нейронів і зовнішніх вхідних сигналів. Ця сума є аргументом активаційної функції. У якості активаційної функції вибрана одна з найпоширеніших функцій – нелінійна функція активації з насиченням, так звана та відома логістична функція або сигмоїд [5]:

$$f(s) = \frac{1}{1 + e^{-s}} \quad (4)$$

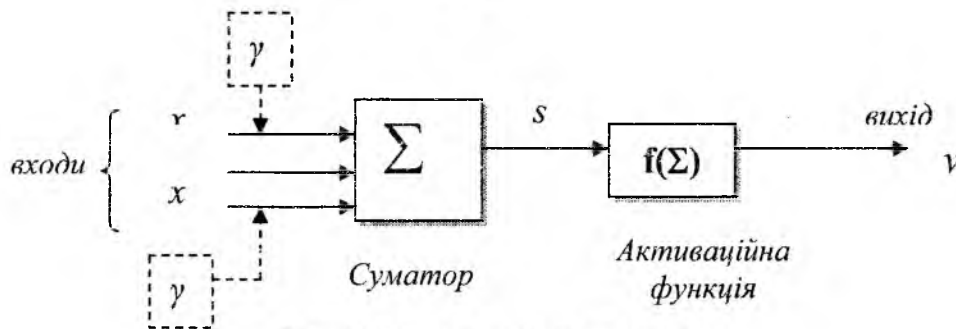


Рис. 3. Власна структура нейрону

За допомогою цієї функції здійснюється стиснення вхідного параметра в діапазоні від 0 до 1. При цьому слід зазначити важливу властивість цієї функції, яка полягає в здатності підсилювати слабкі сигнали краще, ніж великі, і запобігає насиченню від великих сигналів.

Нейрон в цілому реалізує скалярну функцію векторного аргументу, математична модель якого може бути представлена у вигляді:

$$s = \sum_{i=1}^n \gamma_i \cdot x_i, \quad y = f(s), \quad (5)$$

де x_i – компоненту вхідного вектора (вхідний сигнал);

γ_i – вага синапсу, $i = 1 \dots n$;

s – результат підсумовування;

f – нелінійне перетворення (активаційна функція);

y – вихідний сигнал нейрона.

Відомо, що відмінною рисою нейронних мереж є глобальність зв'язків. Базові елементи штучних нейронних мереж спочатку націлені на роботу з широкосмуговою інформацією. Кожен нейрон мережі, як правило, пов'язаний зі всіма нейронами попереднього шару обробки даних. Таким чином, застосування нейромережної моделі дозволить найадекватніше відобразити існуючі складні взаємозв'язки виробничо-економічної системи.

На основі обчислень формуються висновки щодо конкурентоспроможності нової продукції в порівнянні з аналогічними виробами. Якщо $K < 1$, той аналізований виріб поступається зразку виробу, який було визначено замовником продукції, а якщо $K > 1$, тоді він перевершує зразок по конкурентоспроможності. При рівній конкурентоспроможності $K = 1$.

У результаті моделювання на основі запропонованої архітектури нейронної мережі, надається можливість виявити найвагоміші чинники, які визначають конкурентоспроможність нової продукції. Результати досліджень створюють, таким чином, основу для управління конкурентоспроможністю продукції в умовах впровадження інноваційних рішень.

Виявлена в ході виробничих спостережень особливість формування показників якості продукції, дозволила запропонувати нейромережні технології для вирішення задач управління конкурентоспроможністю нової продукції.

Представлена архітектура нейронної мережі дозволяє досліджувати взаємозв'язок вхідної інформації виробничо-економічної системи з показниками конкурентоспроможності продукції. Враховуючи той факт, що кожен нейрон мережі пов'язаний зі всіма нейронами попередніх шарів обробки інформації, тому, застосування запропонованої нейронної мережі дозволить найадекватніше відобразити і дослідити існуючі складні взаємозв'язки у процесі формування показників конкурентоспроможності виробничо-економічних систем.

Результати моделювання різних станів виробничо-економічної системи складають основу для вирішення задач управління конкурентоспроможністю нової продукції.

Література

1. Скударь Г.М. Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества: проблемы и решения. – К.: Наук. думка, 1999. – 496 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: Учебник. – М.: ЗАО “Бизнес школа Интел-Синтез”, 2000. – 640с.
3. Решетникова Т.П. Методы оценки конкурентоспособности предприятия. / В науковому журналі “Вісник Східноукраїнського національного університету”. – Луганськ: Видавництво СНУ, 2001, № 9(43). – С. 166 – 173.
4. Галушкин А.И. Теория нейронных сетей. Кн.1: Учеб. Пособие для вузов / Общая ред. А.И. Галушкина. – М.: ИПРЖР, 2000. – 416 с.
5. Круглов В.В., Борисов В.В. Искусственные нейронные сети. Теория и практика. – 2-е изд., стереотип. – М.: Горячая линия – Телеком, 2002. – 382 с.

*Рекомендовано до публікації
д.т.н., проф. Салії В.І. 29.09.06*

*Надійшла до редакції
05.09.06*

НАШІ АВТОРИ

Іщенко Микола Іванович	голова правління відкритого акціонерного товариства ВАТ «ПВП Кривбасвибхупром» (м. Кривий Ріг)
Шатирьова Анна Сергіївна	аспірант кафедри економіки підприємства Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Прокопенко Василь Іванович	доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри прикладної економіки Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Лопатіна Олена Сергіївна	студент фінансово-економічного факультету Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Піскова Жанна Валентинівна	старший викладач кафедри обліку і аудиту Дніпродзержинського державного технічного університету (м. Дніпродзержинськ)
Кравчук Надія Володимирівна	доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту Донецького національного технічного університету (м. Донецьк)
Лобачова Надія Василівна	аспірант Інституту економіки промисловості НАН України (м. Донецьк)
Масалаб Раїса Миколаївна	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Краматорського економіко-гуманітарного інституту (м. Краматорськ)
Сичова Лілія Тимофіївна	старший викладач кафедри менеджменту Краматорського економіко-гуманітарного інституту (м. Краматорськ)
Ковальчук Костянтин Федорович	доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, декан факультету економіки і менеджменту Національної металургійної академії України (м. Дніпропетровськ)
Мезерняк Дмитро Анатолійович	начальник бюро планування, замісник начальника управління економіки закритого акціонерного товариства „Нікотьюб” (м. Дніпропетровськ)
Шпанковська Ніна Григорівна	кандидат економічних наук, професор кафедри обліку і аудиту Національної металургійної академії України (м. Дніпропетровськ)
Костанецький Віктор Володимирович	директор з економіки та фінансів закритого акціонерного товариства „Нікотьюб” (м. Дніпропетровськ)
Ремньова Людмила Михайлівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, декан фінансово-економічного факультету Чернігівського державного інституту економіки і управління (м. Чернігів)
Лавров Руслан Валерійович	аспірант кафедри банківської справи Чернігівського державного інституту економіки і управління (м. Чернігів)
Белозерцев Василь Сергійович	аспірант кафедри обліку і аудиту Дніпропетровського національного університету (м. Дніпропетровськ)
Бондар Юлія Анатоліївна	аспірант Кіровоградського національного технічного університету (м. Кіровоград)
Швець Володимир Євгенович	кандидат економічних наук, доцент Львівського національного університету імені Івана Франка (м. Львів)
Семенов Вадим Васильович	аспірант кафедри економічної теорії та основ підприємництва Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Гамолін Андрій Володимирович	аспірант кафедри економічної інформатики Національної металургійної академії України (м. Дніпропетровськ)
Гресь Наталія Леонідівна	Старший викладач кафедри обліку і аудиту Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)

Жадан Юлія Миколаївна	студент фінансово-економічного факультету Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Король Григорета Олександрівна	кандидат економічних наук, завідувач кафедри обліку і аудиту Національної металургійної академії України (м. Дніпропетровськ)
Труш Юлія Тимофіївна	кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Національної металургійної академії України (м. Дніпропетровськ)
Баханова Марина Валеріївна	Асистент університету розвитку людини „Україна” (м. Київ)
Паршина Олена Анатоліївна	Кандидат технічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)

OUR AUTHORS

Ischenko Mykola Ivanovych	President of JSC "Kryvbasvybukhprom" (Kryvyi Rig)
Shatyrivna Anna Sergijivna	Post-graduate student of Department of Economic of Enterprise, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Prokopenko Vasyl' Ivanovych	Doctor of Technical Sciences, Professor, Head of Department of Applied Economics, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Lopatina Olena Sergijivna	Student of Financial-Economic Faculty, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Piskova Zhanna Valentynivna	Senior Lecturer of Department of Accounting and Auditing, Dneprodzerzhins'k State Technical University
Kravchuk Nadija Volodymyrivna	Associate Professor of Department of Accounting and Auditing, Donets'k National Technical University (Donets'k)
Lobachiova Nadija Vasylivna	Post-Graduate Student of Institute of Industrial Economic of NAS of Ukraine (Donets'k)
Masalah Raisa Mykolaivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Department of Finance, Kramators'k Economic-Humanitarian Institute (Kramators'k)
Sychova Lilija Tymofijivna	Senior Lecturer of Department of Management, Kramators'k Economic-Humanitarian Institute (Kramators'k)
Kovalchuk Kostiantyn Fenorovych	Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of Department of Finance, Dean of Faculty of Economics and Management, National Metallurgical Academy of Ukraine (Dnipropetrovs'k)
Shpankovs'ka Nina Grygorivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Department of Accounting and Auditing, National Metallurgical Academy of Ukraine (Dnipropetrovs'k)
Kostanets'kyi Viktor Volodymyrovych	Director of Economic and Finance JSC "Nikotube" (Dnipropetrovs'k)
Mezerniak Dmytro Anatolijovych	Head of Planning Bureau, Vice Head of Economic Department, JSC "Nikotube" (Dnipropetrovs'k)
Remniova Ludmyla Mykhailivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Department of Finance, Dean of Financial-Economical Faculty, Chernyiv State Institute of Economic and Management (Chernyiv)
Lavrov Ruslan Valerijovych	Post-graduate student of Department of Banking, Chernyiv State Institute of Economic and Management (Chernyiv)
Belozertsev Vasyl' Sergijovych	Post-graduate student of Department of Accounting and Auditing, Dnipropetrovs'k National University (Dnipropetrovs'k)
Bondar Yulija Anatoliivna	Post-graduate student, Kirovograd National Technical University (Kirovograd)
Shvets' Volodymyr Yevgenovych	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Lviv National University named after Ivan Franko (Lviv)
Semenov Vadym Vasyliovych	Post-graduate student of Department of Economic Theory and Essence of Entrepreneurship, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Gamolin Andriy Volodymyrovych	Post-graduate student of Department of Economical Informatics, National Metallurgical Academy of Ukraine (Dnipropetrovs'k)

Gres' Nataliya Leonidivna	Senior Lecturer of Department of Accounting and Auditing, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Zhadan Yuliya Mykolaivna	Student of Financial-Economic Faculty, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Korol' Grygoreta Oleksandrivna	Candidate of Economic Sciences, Head of Department of Accounting and Auditing, National Metallurgical Academy of Ukraine (Dnipropetrovs'k)
Trush Yuliya Tymofiivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Department of Accounting and Auditing, National Metallurgical Academy of Ukraine (Dnipropetrovs'k)
Bakhanova Maryna Valerijivna	Assistant, University of Human Development "Ukraine" (Donets'k)
Parshina Olena Anatoliivna	Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Department of Economic Cybernetics and Informational Technologies, National Mining University (Dnipropetrovs'k)