

**Міністерство освіти і науки України
Міністерство аграрної політики України
Житомирський національний агроекологічний
університет**

Ю. Ю. Мороз

**МОНІТОРИНГ ЕКОНОМІЧНОГО
ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА:
ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ,
ОРГАНІЗАЦІЯ**

Монографія

Житомир 2010

УДК 658:657.62
ББК 65.053
М 80

Рекомендовано до друку Вченою радою Житомирського національного
агроекологічного університету.
Протокол № 3 від 20 січня 2010 року

Рецензенти:

Г. Г. Кірейцев, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку, аудиту і маркетингу Київського університету туризму, економіки і права

О. М. Петрук, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Житомирського державного технологічного університету

А. В. Череп, доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету Запорізького національного університету

Мороз Ю.Ю.

М 80 Моніторинг економічного потенціалу підприємства: теорія, методологія, організація [Текст]: монографія / Ю. Ю. Мороз. – Житомир: ФОП Кузьмін Дн. Л., 2010. – 326 с.

ISBN 978-966-8706-52-3

У монографії вирішені наукові проблеми створення та функціонування моніторингу економічного потенціалу підприємства. Розкриті теоретико-організаційні та методологічні основи економічного потенціалу, його моніторингу і формування інформаційних ресурсів для прийняття ефективних управлінських рішень. Обґрунтовано та розроблено якісно новий науковий підхід до оцінки економічного потенціалу через збалансовану систему показників фінансової, статистичної і податкової звітності. Приділено увагу розробці комплексної класифікації моніторингу економічного потенціалу. Виявлено проблемні положення в організації обліку об'єктів економічного потенціалу підприємства. Розроблено методологічний підхід формування цілісної системи інформації щодо економічного потенціалу підприємства на бухгалтерських рахунках.

Призначена для докторантів, аспірантів, магістрів, наукових працівників, викладачів і студентів вищих навчальних закладів, які досліджують проблеми розвитку економічного потенціалу підприємства.

ISBN 978-966-8706-52-3

УДК 658:657.62

ББК 65.053

© Ю.Ю. Мороз

© ЖНАЕУ, 2010



ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ І МОНІТОРИНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	8
1.1. Сутність і концептуальні основи формування економічного потенціалу підприємства.....	8
1.2. Моніторинг в системі управління економічним потенціалом підприємства.....	34
1.3. Класифікація моніторингу в системі управління економічним потенціалом підприємства.....	65
РОЗДІЛ 2. МОНІТОРИНГ ЯК ПРАКТИЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ОЦІНКИ ФАКТОРІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	85
2.1. Моніторинг організаційно-структурного розвитку економічного потенціалу підприємств.....	85
2.2. Моніторинг розвитку земельних відносин сільськогосподарських підприємств.....	98
2.3. Моніторинг розвитку потенціалу майнових об'єктів підприємств.....	108
2.4. Моніторинг потенціалу трудових ресурсів підприємств.....	124
2.5. Підходи до оцінки результатів використання потенціалу ресурсів підприємств.....	145
РОЗДІЛ 3. ОРГАНІЗАЦІЯ МОНІТОРИНГУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	164
3.1. Інформаційні ресурси моніторингу економічного потенціалу підприємства.....	164
3.2. Організаційні етапи моніторингу економічного потенціалу підприємства.....	188
3.3. Оцінка показників моніторингу економічного потенціалу підприємства.....	215
3.4. Оцінка ефективності моніторингу економічного потенціалу підприємства.....	223

РОЗДІЛ 4. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ТА ПРАКТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ МОНІТОРИНГУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	233
4.1. Системний підхід до організації моніторингу економічного потенціалу в комп'ютерному середовищі.....	233
4.2. Збалансована система показників моніторингу економічного потенціалу підприємства.....	244
4.3. Моніторинг безпеки розвитку економічного потенціалу підприємства.....	268
4.4. Моніторинг рівня окупності авансованих фінансових ресурсів в діяльність підприємства.....	283
ВИКОРИСТАНІ ДЖЕРЕЛА.....	299

ВСТУП

Вихід з економічної кризи господарської діяльності підприємств залежить не лише від стабілізації світових ринків та їх зростання, відродження кредитування та щедрої державної підтримки. Важливий аспект щодо забезпечення конкурентоспроможності варто зробити на внутрішні резерви, особливо на підвищення ефективності використання потенціалу всіх видів ресурсів і системи управління підприємством.

Невизначеність та динамічність ринкового середовища, посилення конкуренції, концентрації капіталу ускладнюють управління діяльністю господарюючих суб'єктів та посилюють ризик. Складність вирішення проблеми побудови ефективної системи управління ресурсами підприємства викликає необхідність дослідження теоретичних положень створення об'єктів діяльності, а також розробки концептуальної інноваційної моделі забезпечення формування максимальної величини і оптимальної структури економічного потенціалу. Оцінка ресурсного потенціалу, аналіз його використання є основою для вдосконалення правових і методичних підходів та розробки заходів, які забезпечують ефективність функціонування господарського комплексу підприємства.

Система управління демонструє високу ефективність лише тоді, коли персонал підприємства, який приймає управлінські рішення, встановлює форми контролю та бере на себе відповідальність за результати господарювання, використовує високоефективну інформаційну базу щодо динамічного, географічного і структурного розвитку економічного потенціалу. Відсутність такого механізму формування інформаційної бази зменшує управлінську ефективність всієї системи.

При цьому виникає необхідність удосконалення діючих механізмів прийняття управлінських рішень для вирішення економічних проблем підприємства. Одним із елементів такого механізму є організація моніторингу. Моніторинг дозволяє дати комплексну порівняльну оцінку економічного розвитку господарюючих систем. Нова роль моніторингу визначається тим, що він допомагає розробці стратегії підприємства, налагодженню взаємодії з державною політикою, зміцненню економічного простору країни і її регіонів та виведенню їх з кризи.

В даний час моніторинг в управлінні підприємством здійснюється, в основному, шляхом використання тільки окремих показників. Водночас, об'єктивні передумови і можливості проведення моніторингу зумовлюють необхідність дослідження процесів, які відбуваються у минулому, нинішньому і майбутньому за системою збалансованих показників щодо функціонування і розвитку підприємства. Моніторинг використовує процесно-функціональний підхід дослідження господарюючих систем. Використання моніторингу дозволяє оцінювати: рівень розвитку як

суб'єкта господарювання в цілому, так і окремих його підсистем; дієвість вертикальних і горизонтальних рівнів управління щодо господарської діяльності; відповідність індикаторів і показників підприємства нормативним рівням. Проте відсутність загальноприйнятих методології і механізмів моніторингу для процесу управління на підприємстві обмежує ефективність його використання.

При розробці моделі розвитку економічного потенціалу підприємства варто переосмислити процес створення інформаційної бази для прийняття управлінських рішень, і почати розглядати його як моніторинг збалансованих показників господарської діяльності.

Важливо напрацювати таку систему моніторингу економічного потенціалу, яка дозволить керівникам різних рівнів і ланок управління швидко знаходити відповіді на найважливіші питання, на які вони змушені відповідати задля успішного управління господарською діяльністю в умовах динамічного сьогодення.

Система управління повинна мати доступ до даних, а тоді використовуючи їх, створювати переконливі теорії про те, що відбувається з економічним потенціалом та приймати швидкі обґрунтовані рішення в умовах певного ділового середовища, в якому конкурує підприємство. Адже дані необхідно формувати, групувати, узагальнювати, аналізувати і коментувати. Власне, у тих підприємствах, де найбільш ефективним буде використання і розвиток системи моніторингу інформації, найкраще будуть підготовлені управлінські рішення щодо функціонування в конкурентному середовищі.

Разом з тим, узагальнення досягнень економічної думки засвідчує, що незважаючи на значну кількість наукових досліджень щодо потенціалу підприємства і організації його моніторингу та підвищення актуальності цієї проблеми, вона, в частині комплексної оцінки розвитку господарюючої системи через її економічний потенціал, поки залишається невирішеною остаточно. Подальшого розвитку потребує комплекс питань, пов'язаних з формуванням системно побудованої методології та методичних і організаційних засад моніторингу економічного потенціалу, впорядкування інформаційної бази, побудовою моделей пооб'єктної оцінки економічного потенціалу, формуванням протикризисового механізму на підставі інформації моніторингу, розробкою методичного підходу до оцінки результативності моніторингу в системі управління.

Теоретичну і практичну значимість моніторингу визначають результати виконаних досліджень з проблем інноваційного забезпечення ефективності використання ресурсів підприємства.

За структурною побудовою монографія складається із чотирьох розділів, які присвячені проблемам систематизації та розвитку теоретичних і методичних положень моніторингу економічного

потенціалу підприємства.

У першому розділі досліджено теоретичні основи сутності економічного потенціалу та його моніторингу в системі управління підприємством.

У другому розділі розглянуті практичні результати діагностики розвитку економічного потенціалу на прикладі сільськогосподарських підприємств України.

Третій розділ розкриває методологічні основи організації моніторингу економічного потенціалу підприємства.

Четвертий розділ містить науковий і практичний інструментарій моніторингу економічного потенціалу підприємства за системою збалансованих показників.

Розкриті в монографії наукові положення ілюструються показниками діяльності підприємств і результатами дослідження методологічних проблем моніторингу економічного потенціалу в сучасних умовах. На основі отриманих результатів обґрунтовано висновки і запропоновані напрями вдосконалення моніторингу економічного потенціалу.

В монографії представлені теоретичні, методологічні і організаційні положення моніторингу економічного потенціалу та забезпечення його системою бухгалтерського обліку, фінансовою, статистичною і податковою звітністю. Отримані результати дослідження та розроблені науково-методологічні рекомендації сприятимуть вирішенню важливої проблеми – розвитку і поглибленню методологічних основ моніторингу як бази інформаційного забезпечення управління економічним потенціалом підприємства.

Монографія є складовою науково-дослідних робіт, виконаних автором за темами в Житомирському державному технологічному університеті "Розробка методики інтегральної оцінки результатів економічної діяльності господарюючих систем" (номер державної реєстрації 0109U001875) та Житомирського національного агроекологічного університету "Розробка та обґрунтування стратегічних напрямів і пріоритетів формування конкурентоспроможного аграрного сектору економіки Північно-Західного регіону України" (номер державної реєстрації 0110U002406) і "Розробка і обґрунтування механізмів облікової політики, моніторингу, діагностики і побудови рейтингів щодо діяльності господарюючих систем аграрного сектору економіки для оцінки їх конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості" (номер державної реєстрації 0110U002194).

Автор висловлює велику вдячність і шану рецензентам цієї монографії за приділену увагу та цінні зауваження й побажання щодо поліпшення змісту рукопису.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ І МОНІТОРИНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

1.1. Сутність і концептуальні основи формування економічного потенціалу підприємства

Підприємство – один з провідних видів суб'єктів господарювання, що забезпечує життєві інтереси країни, її безпеку, соціальний та культурний рівень життя народу. На сучасному етапі трансформаційних процесів ключовими факторами диверсифікації підприємств стають інвестиційність, інноваційність, конкурентоспроможність і ефективність.

Інвестиційність визначається можливістю фінансування виробничої програми підприємства, що виконується на основі наявних ресурсів та потребою їх приросту на додаткове створення об'єктів діяльності і збільшення потенціалу господарюючої системи у майбутньому. Виробнича програма підприємства формується сукупністю об'єктів діяльності (товарів, продукції, робіт, послуг) за їх видами і технологіями.

Інноваційність підприємства передбачає введення у його діяльність будь-якого нового або значно вдосконаленого продукту (товару або послуги) або процесу, нового методу маркетингу або нового організаційного методу, організації робочих місць або зовнішніх зв'язків. Інновації мають на меті зниження собівартості виробництва або витрат з доставки продукції, підвищення її якості, формування нових або значно поліпшених продуктів та збільшення доходів і доданої вартості підприємства.

Розрізняють чотири типи інновацій: продуктові, процесові, маркетингові й організаційні. Продуктовою інновацією є впровадження в процес господарювання товару або послуги, що є новими або значно поліпшеними за їх властивостями або способами використання. Процесова інновація є впровадженням нового чи значно поліпшеного способу виробництва або доставки продукту. Сюди входять значні зміни в технології, виробничому устаткуванні і/або програмному забезпеченні. Маркетингова інновація є впровадженням нового методу продажу, включаючи значні зміни в дизайні або упаковці продукту, його складуванні, просуванні на ринок або в призначенні продажної ціни, і націлені на краще задоволення потреб споживача, відкриття нових ринків або завоювання нових позицій для продукції підприємства на ринку з метою збільшення обсягу продажу. Організаційна інновація є впровадженням нового організаційного методу в діяльності підприємства, в організації робочих місць або зовнішніх зв'язків. Організаційні інновації

спрямовуються на підвищення ефективності діяльності підприємства за допомогою скорочення виробничих і адміністративних витрат, підвищення задоволеності персоналу станом своїх робочих місць (і тим самим продуктивності праці), розширення доступу до нетоварних активів (таких, як некодифіковані знання із зовнішніх джерел) або зменшення витрат на постачання.

Конкурентоспроможність – комплексна порівняльна характеристика підприємства, яка відображає рівень переваг сукупності показників оцінки його можливостей, що визначають успіх на ринку за певний проміжок часу стосовно діяльності конкурентів [325, с. 53].

В умовах ринку конкурентоспроможність визначається як реальна і потенційна можливість підприємства в існуючих для нього умовах проектувати, виготовляти і реалізувати товари, що за цінovими і неціновими характеристиками більш привабливі для споживача, ніж товари конкурентів. На конкурентоспроможність об'єктів діяльності підприємства впливають їх якість, ціна, сервіс та експлуатаційні витрати на використання. Конкурентні переваги втілюються в кінцевому рахунку в товарах, що випускаються господарюючою системою і реалізуються на ринку. Продаж товару, що має конкурентну перевагу, дозволяє одержати ефект. Отриманий після реалізації товару дохід, що включає ефект, знову надходить у господарюючу систему, яка створила конкурентну перевагу для збільшення економічного потенціалу (рис. 1.1.1).

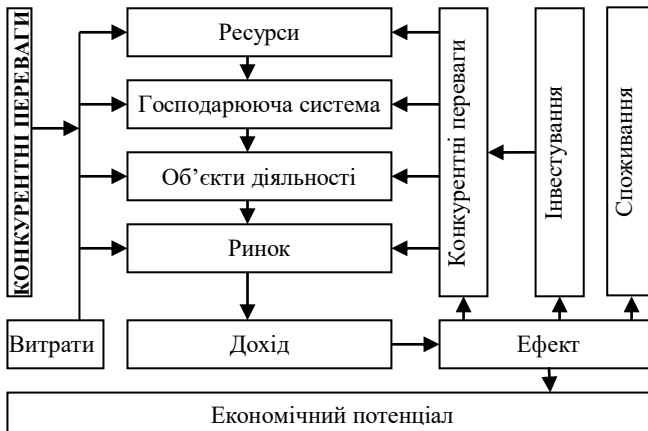


Рис. 1.1.1. Формування ефекту від конкурентних переваг

Ефективність діяльності підприємства характеризується зв'язком між

кількістю використаних ресурсів і обсягом отриманого чистого доходу. Збільшення обсягів господарювання при даному обсязі ресурсів означає підвищення ефективності їх використання. І навпаки, зменшення обсягів чистого доходу, який одержують із даної величини залучених ресурсів, свідчить про зменшення ефективності їх використання.

Ефективне використання ресурсів передбачає досягнення їх повної зайнятості і повного обсягу створення об'єктів господарської діяльності. Повна зайнятість означає використання для господарювання усіх наявних ресурсів. У підприємства не повинно бути ресурсів, які не використовуються. Однак використання усіх наявних ресурсів не гарантує певного рівня ефективності. Слід ще забезпечити повний обсяг господарської діяльності, що означає використання ресурсів так, щоб вони найповніше задовольняли потреби підприємства. Якщо підприємство не досягло повного обсягу господарювання, то кажуть, що ресурси недовикористовуються. Повний обсяг господарювання формується за наявності двох видів ефективності – розподільчої та виробничої.

Розподільча ефективність означає, що ресурси залучають до виробництва саме тих об'єктів господарювання, які найбажаніші й найпотрібніші для підприємства. Повний обсяг виробництва передбачає досягнення виробничої ефективності, тобто використання найсучаснішої технології, яка забезпечує максимальну віддачу від ресурсів та виробництва об'єктів господарювання з найнижчими витратами.

Розуміння сутності інвестиційності, інноваційності, конкурентоспроможності та ефективності дозволяє вважати їх багаторівневими і багатоаспектними поняттями, зміст яких розкривається у всьому комплексі проявів формування (використання) економічного потенціалу підприємства. Комплексне дослідження економічного потенціалу підприємств в умовах України стає особливо актуальним. Його результати дали б можливість точніше визначити вектор розвитку підприємств і регіонів, обґрунтувати і запропонувати альтернативні варіанти побудови майбутньої моделі їх діяльності, які базуватимуться переважно на використанні внутрішніх джерел розвитку і забезпечуватимуть істотне підвищення рівня життя людей. Водночас, економічна наука, на жаль, не дає вичерпної відповіді щодо сутності економічного потенціалу, і, відповідно, недостатня розробка теоретичних і практичних аспектів цього поняття дещо ускладнює управління підприємством.

Методологічне визначення терміну „економічний потенціал” необхідно будувати на чіткому розумінні поняття „потенціал” у його власному трактуванні.

З відомих нам джерел запровадження в економічні дослідження поняття потенціал було пов'язане з розробкою проблем комплексної

оцінки розвитку виробничих сил і використовувалося у працях В. Вейца [33], К. Г. Воблого [38], С. Г. Струмліна [308], В. С. Немчінова [188].

У розвитку сучасних уявлень про потенціал можна виділити декілька напрямів [325, с. 5 – 9; 361, с.524 - 526].

Представники першого напрямку стверджують, що це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів без врахування результатів їх використання [1; 8; 33; 142; 184; 283; 302; 342].

«Потенціал організації – це сумарна вартість її основного, оборотного і людського капіталу, патентного фонду і ноу-хау, інформаційних технологій, брендів і інших конкурентних переваг організації в сферах науки, техніки, технології та управління, що забезпечують її конкурентоздатність. Методика комплексної оцінки потенціалу організації відсутня» [321, с. 200].

Друга група авторів уявляє потенціал як сукупність ресурсів, що забезпечують створення певної кількості об'єктів господарської діяльності. На їх думку, потенціал визначається можливостями ресурсів при їх з'єднанні утворювати новий продукт [38; 88; 150; 188; 191; 291; 308; 326; 334; 336; 349].

Науковці третього напрямку розглядають потенціал як максимально можливу здатність ресурсів створювати обсяг об'єктів господарської діяльності [71; 325].

Аналіз наявних підходів щодо визначення змісту потенціалу господарської системи свідчить про різноманіття трактувань його суті. Наприклад, Н. Т. Ігнатенко та В. П. Руденко, провівши аналіз літературних джерел щодо класифікації ознак поняття "потенціал", стверджують, що 42 % авторів трактують потенціал як сукупність ресурсів господарюючої системи; 18 % - потужність виробництва; 16 % - ресурсну, економічну і природну характеристику; 8 % - можливість досягнення певного ефекту [92].

При всій розбіжності наведених уявлень про потенціал, вони, на наш погляд, мають набагато більше спільного. Тобто потенціал як можливість господарської діяльності асоціюється з певною сукупністю ресурсів. Проте, ресурсна теорія, незважаючи на частоту вживання, навряд чи може дати вичерпне визначення потенціалу підприємства.

З огляду на той факт, що підприємство розглядається як відкрита система для споживання ресурсів, ми схилиємося до думки необхідності трактування його потенціалу у значенні латинського слова „potentia” – потужність, сила, приховані можливості.

Потенціал, в деякій мірі, є абстрактною категорією, межі якого розпливчасті, фактори не повністю визначені, а вплив на поточні процеси як опосередковані, так і повною мірою конкретизовані – оскільки будь-яке

прийняте рішення може мати на нього позитивний або вкрай негативний вплив.

З філософської та політичної точки зору потенціал тлумачать як засоби, запаси та джерела, які є у користуванні та можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної цілі, здійснення плану, вирішення будь-якої задачі, а також можливості окремої особи, суспільства, держави в певній сфері.

В фізиці поняття “потенціал” або “потенційна енергія” наводиться як сила системи, яка залежить від відносного розташування часток. Крім того, потенційна енергія дає можливість визначити систему сил, прикладених в кожен момент часу до різних точок досліджуваної системи.

Великий тлумачний словник сучасної української мови визначає потенціал як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані в будь-якій галузі, ділянці, сфері; запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов.

Проаналізуємо поняття, якими керуються в цьому трактуванні для визначення потенціалу, а саме – засоби, можливості, продуктивні сили, запас, резерв, приховані здатності та сила діяльності.

Засоби – механізми й пристрої, необхідні для здійснення чого-небудь, для якоїсь діяльності.

Можливості – внутрішні сили, ресурси, здатності; наявність умов, сприятливих для чого-небудь, обставин, які допомагають чомусь.

Продуктивні сили – знаряддя та засоби праці, а також люди, що вводять їх у дію, здійснюючи виробництво матеріальних благ.

Запас – певна кількість продуктів, матеріалів, заготовлених заздалегідь для використання у разі потреби.

Резерв – запас чого-небудь, який спеціально зберігається для використання в разі потреби; ще невикористані можливості, засоби для здійснення чого-небудь.

Приховані здатності – здібності, обдарування, які не виявляються відкрито або повною мірою, стримувані, не мають яскраво виражених ознак, ледве помітні.

Сила – фізична здатність або можливість робити, здійснювати що-небудь; фізичний вплив; життєва енергія, життєздатність кого-, чого-небудь.

Таким чином, по відношенню до господарюючої системи, потенціал – це сукупність усіх механізмів, пристроїв, внутрішніх сил, ресурсів, знарядь та засобів праці, а також персоналу, які вводять їх в дію, прихованих здатностей, що можуть бути використані в процесі діяльності суб'єкта господарювання.

Потенціал відображає не тільки абсолютний обсяг наявних

матеріальних благ та послуг, але й розкриває невикористані, приховані можливості ресурсів, оптимальне поєднання яких забезпечує постійний розвиток підприємства.

Практичний результат від наявних ресурсів в господарюючій системі – це можливий обсяг створення об'єктів діяльності.

Діяльність підприємства залежить від зовнішнього середовища, а будь-які його зміни безпосередньо впливають на використання ресурсів і формування потенціалу господарюючої системи як сукупності результативних економічних показників.

Прийнято розрізняти сили прямого і побічного впливу на потенціал підприємства.

Середовище прямого впливу включає фактори, які безпосередньо впливають на господарські операції підприємства (рис.1.1.2).

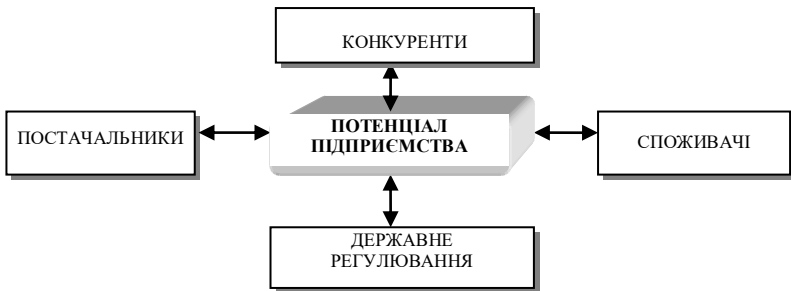


Рис. 1.1.2. Фактори зовнішнього середовища прямого впливу на потенціал підприємства

Під середовищем побічного впливу розуміють фактори, які не можуть справляти прямого негайного впливу на господарські операції підприємства, але все ж таки позначаються на них (рис. 1.1.3).

Використовуючи потенціал, з урахуванням комплексного впливу на нього зовнішніх і внутрішніх факторів, підприємство здійснює господарську діяльність, яка забезпечує виконання його цілей. Підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання, що створюється для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. Отже, вже в самому понятті підприємства розкривається, що прибуток є нормативно визначеною категорією, а досягнення економічних та соціальних результатів є категорією оціночною, яка лежить у площині соціальної відповідальності підприємства за формування його економічного потенціалу через усвідомлення і реалізацію нової комбінації факторів ви-

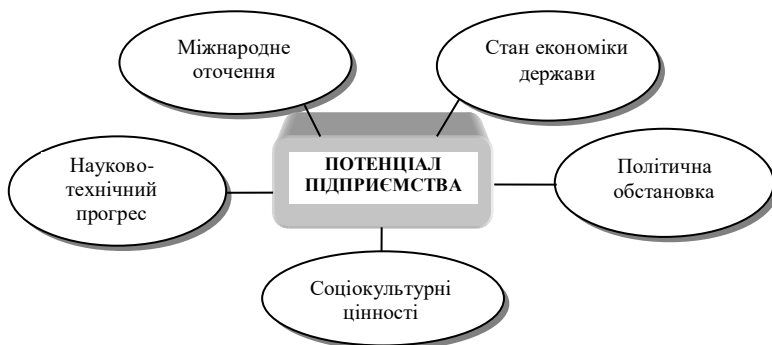


Рис. 1.1.3. Фактори зовнішнього середовища побічного впливу на потенціал підприємства

робництва, інвестування і забезпечення цим можливостей економічного зростання [52].

Потенціал підприємства варіює залежно від різних чинників, що його формують. Якщо підприємство може розглядатися як інвестиційний проект щодо вкладання ресурсів, то результат використання їх потенціалу через виробничу функцію інтегрує економічні можливості господарюючої системи у вигляді створеного економічного потенціалу.

Оскільки однією з основних цілей ринкової економіки є одержання прибутку, то будь-яка діяльність повинна бути сферою збільшення економічного потенціалу. З цієї позиції будь-який ринок є одночасно й ринком для вкладання ресурсів у формування економічного потенціалу.

В середині 50-х рр. XX ст. академік С. Г. Струмлін, до речі, вважається, що саме він ввів поняття «економічний потенціал», уособлював його із сукупною виробничою силою всіх працездатних членів суспільства [308]. Академік Л. І. Абалкін визначає економічний потенціал як здібності економіки підприємств здійснювати виробничо-господарську діяльність, виробляти продукцію, товари, послуги, задовольняти потреби населення, суспільні потреби забезпечувати розвиток виробництва і споживання [360].

Підкреслюючи складний системний характер економічного потенціалу, Л. І. Абалкін визначає, що він притаманний підприємствам і уособлює здібності задовольняти потреби власників, персоналу, споживачів, суспільства та можливість підвищувати ефективність розвитку господарюючих систем.

Аналіз економічної літератури показав, що коло визначень економічного потенціалу дуже широке (табл. 1.1.1).

Таблиця 1.1.1

Визначення економічного потенціалу в літературних джерелах

Джерело	Визначення
1	2
[362]	Ресурси країни, які при повному їх використанні дозволяють виробити максимальний валовий національний продукт. Складовими економічного потенціалу країни являються її природно-ресурсний, виробничий, трудовий, науково-технічний, експортний потенціал.
[17]	Сукупна спроможність галузей народного господарства виробляти промислову та сільськогосподарську продукцію, здійснювати капітальне будівництво, перевезення вантажів, надавати послуги населенню в певний історичний момент. Економічний потенціал визначається кількістю трудових ресурсів та якістю їх професійної підготовки, обсягом виробничих потужностей промислових та будівельних організацій, виробничими можливостями сільського господарства, протяжністю транспортних магістралей та наявністю транспортних засобів, розвитком галузей невиробничої сфери, досягненнями науки та техніки, ресурсами розвіданих корисних копалин, тобто елементами, які визначають в сукупності виробничі сили суспільства; залежить від розмірів національного багатства країни.
[24, с.861]	Сукупна спроможність економіки, її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати продукцію, послуги, задовольняти попит населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва і споживання. Економічний потенціал держави визначається його природними ресурсами, засобами виробництва, трудовими та науково-технічним потенціалом, накопиченим національним багатством.
[212, с. 84]	Сукупність засобів та умов, необхідних для розвитку суспільного виробництва, розширення обсягів та підвищення якості промислової та сільськогосподарської продукції, нарощування капітального будівництва та перевезення вантажів в економічно обґрунтованих масштабах, надання послуг населенню.
[78, с. 90]	Характеристика можливості економіки у виробництві матеріальних благ, наданні послуг, задоволенні економічних потреб суспільства. Він включає потенціал використання всіх ресурсів: основних виробничих фондів, трудових, матеріальних, природних, фінансових та інших. Економічний потенціал пов'язаний з можливостями всіх фаз суспільного відтворення: виробництва, розподілу, обміну та споживання. Ефективність його використання залежить від господарського механізму.

Продовження таблиці 1.1.1

1	2
[77, с. 202]	Комплексна характеристика рівня економічної могутності країни, наявних ресурсів і можливостей забезпечувати розширене відтворення, суспільні потреби та соціально-економічний прогрес суспільства. Економічний потенціал складається з потенціалу продуктивних сил, техніко-економічних відносин, відносин економічної власності та господарського механізму, їх діалектичної взаємодії.
[110, с. 93]	Сукупність стратегічних ресурсів, які знаходяться в розпорядженні підприємства і які мають визначальне значення для можливостей і межі функціонування підприємства у тих або інших умовах.
[290, с. 5]	Категорія, яку слід розглядати у взаємозв'язку з властивими кожній загальноекономічній формації виробничими відносинами, які виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управлінським апаратом підприємства, організації, галузей народного господарства в цілому за умови повного використання їхніх здатностей до створення матеріальних благ і послуг.
[151, с. 19]	Здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів.
[308, с. 12 – 28]	Сукупна виробнича сила праці всіх працездатних членів суспільства.
[361, с. 524 – 526; с. 140]	Сукупні можливості підприємства визначати, формувати і максимально забезпечувати споживачів товарами і послугами в процесі оптимальної взаємодії з навколишнім середовищем і раціонального використання економічних ресурсів (с. 524 – 526). Сукупна здатність наявних економічних ресурсів забезпечити виробництво максимально можливого обсягу користностей, що відповідають потребам суспільства на даному етапі його розвитку (с. 140).
[133, с. 8-9]	Максимально можливий обсяг виробництва матеріальних благ і послуг в умовах, що забезпечують найбільш ефективне використання за часом і продуктивністю наявних економічних ресурсів.
[59, с. 5]	Сукупна здатність наявних економічних ресурсів забезпечити виробництво максимально можливого обсягу матеріальних благ і послуг, що відповідають потребам суспільства на даному етапі його розвитку.
[143, с. 8]	Відтворення економічних відносин у процесі суспільного виробництва, а також максимального використання потенціалу і ресурсів (виробничих, трудових, мінерально-сировинних, інформаційних, інтелектуальних тощо), що зумовлює підвищення задоволення потреб суспільства.
[154, с. 8]	Сукупність наявних та таких, які можуть бути мобілізовані, основних джерел, засобів країни, елементів потенціалу цілісної економічної

1	2
	системи, що використовуються і можуть бути використані для економічного зростання й соціально-економічного прогресу. Система відносин економічної власності між людьми у взаємодії з розвитком продуктивних сил та базисними елементами господарського механізму, що виступають основним джерелом розвитку економічної системи, її можливостей.
[145, с. 6]	Сукупність можливостей, зумовлених наявністю певної системи ресурсів і компетенцій, створювати максимальний результат, що має вартісний вимір.
[200, с. 142]	Сукупність наявних заходів і коштів, які підприємство може мобілізувати для ведення господарської діяльності; сума оборотних та необоротних активів; як правило – підсумок активу або пасиву балансу; валюта балансу.
[116, с. 236]	Сукупність всіх ресурсів підприємства і спроможність персоналу до їх ефективного використання.
[127, с. 7]	Можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес процесів.
[341, с. 266-267]	Сукупна здатність галузей народного господарства виробляти промислову та сільськогосподарську продукцію, здійснювати капітальне будівництво, вантажні перевезення, надавати послуги населенню в певний історичний момент.
[32, с. 121; 113, с. 273]	Можливості підприємства в сфері економіки або здатність підприємства досягати поставлених цілей, використовуючи наявні матеріальні, трудові, фінансові та інші види ресурсів.
[179, с. 137]	Сукупність природних умов, можливостей та ресурсів, що можуть бути використані для досягнення певних цілей у процесі оптимальної взаємодії із зовнішнім середовищем.
[193, с. 11]	Готовність економічної системи у певний час мобілізувати ресурсні можливості для досягнення поставлених цілей з максимальною ефективністю в процесі оптимальної взаємодії з зовнішнім середовищем.
[251, с. 13; 333, с. 15]	Здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування і досягнення стратегічних цілей на використання системи наявних ресурсів.
[328, с. 281]	Здатність господарюючого суб'єкта досягати цільові настанови функціонування при використанні ресурсів, що перебувають у розпорядженні.
[274]	Сукупна можливість ресурсів підприємства забезпечувати досягнення намічених результатів діяльності.
[15, с. 151; 13]	Сукупні можливості суспільства формувати і максимально задовольняти потреби в товарах і послугах на основі оптимального використання наявних ресурсів в умовах конкретних соціально-економічних відносин.

1	2
[158, с. 425; 362, с. 652]	Сукупна здатність економіки, її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати продукцію, товари, послуги, задовольняти запити населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва і споживання.
[13, с. 7]	Сукупні силові здатності та можливості системи, які можуть бути реалізовані лише за наявності ресурсів та які пов'язані з характером і особливостями соціально-економічних відносин і взаємодії між людьми, підприємствами, державними установами, мета яких полягає у задоволенні потреб споживачів при оптимальному використанні ресурсів.
[157, с. 96]	Реальна, фактична здатність створення максимального обсягу матеріальних благ з урахуванням конкретних ресурсних обмежень, збалансованості трудових, матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів.
[2, с. 21; 71, с. 3]	Масштаб діяльності об'єкта, що характеризує розмір підприємства, та його виробнича потужність.
[41, с. 9]	Граничні обсяги виробництва продукції при найбільш повному використанні матеріальних і трудових ресурсів та здатність підприємства аналізувати зовнішнє середовище, кон'юнктуру ринку і фактори виробництва, здатність адаптації до змін.
[67, с. 123]	Здатність підприємства здійснювати господарсько-економічну діяльність, а основою потенціалу є системна єдність засобів праці, предметів праці, самих працівників.
[131, с. 80; 300, с. 18]	Здатність підприємства до подальшого здійснення безперервної діяльності, яка ґрунтується на наявності ресурсів та резервів.
[149, с. 201]	Стратегічно-орієнтована перманентно-трансформуюча система виробничих, трудових, маркетингових, фінансових, стратегічних потенціалів, яка обумовлена зовнішніми соціально-економічними факторами і внутрішньою управлінською структурою, що забезпечує розвиток суб'єктів господарювання.
[126, с. 10]] Ступінь використання ресурсних можливостей, що приносять економічні вигоди, для забезпечення сталого відтворення вартості підприємства.
[280, с. 7; с. 19]	Узагальнююча економічна характеристика ресурсів, яка дозволяє визначити сукупну здатність підприємства виробляти продукцію, надавати послуги, здійснювати інвестиції в певний період на основі використання потенціалів всіх видів ресурсів [с. 19]. Економічний потенціал залежить від обсягів, якості і ефективності використання всіх ресурсів [с. 7].
[146, с. 14]	Сукупна здатність наявних економічних ресурсів забезпечити виробництво максимально можливого обсягу матеріальних благ та послуг, що відповідають потребам суспільства на даному етапі його розвитку.
[183, с. 70]	Кількісно-якісна характеристика наявності й можливості

1	2
	використання всіх видів ресурсів.
[182, с. 50]	Досягнуті результати від використання наявних економічних ресурсів.
[16]	Комплексна категорія, яка складається з ряду локальних потенціалів, вплив яких, в значній мірі, залежить від чинників мікро- і макроекономічного середовища функціонування господарюючого суб'єкта.
[354]	Можливості сукупних ресурсів, які знаходяться в розпорядженні підприємства та визначаються їх кількістю, якісними параметрами, складом, співвідношенням і відповідністю цілям, що вирішуються підприємством на тому чи іншому етапі розвитку.
[12]	Синтез ресурсного і виробничого потенціалів.
[100]	Складна, динамічна, ієрархічна поліструктурна система взаємопов'язаних локальних потенціалів, кожному з яких притаманні властивості взаємозаміюваності та взаємодоповнюваності окремих ресурсів, які беруть безпосередню участь в операційній діяльності підприємства та створюють умови для реалізації бізнес-процесів, націлених на отримання виробничо-фінансових та соціально-економічних результатів діяльності підприємства.

Основна маса визначень економічного потенціалу, наведених в табл. 1.1.1, крім ресурсного підходу, ототожнюється з кількісними і якісними параметрами господарської діяльності, тобто, так би мовити результативними показниками, що досягаються за допомогою потенціалу ресурсів. Економічний потенціал підприємства - це можливості, що залежать від потенціалу ресурсів і ефективності господарського механізму. Розрізняють два стани ресурсів: потенційний (здатність до створення об'єктів господарської діяльності) та функціональний (процес споживання ресурсів при створенні об'єктів господарської діяльності).

Не применшуючи значення ресурсів як базису у формуванні економічного потенціалу підприємства, відзначимо, що сама по собі їхня наявність не є гарантом досягнення будь-яких цілей. Другою, не менш важливою складовою економічного потенціалу виступають здібності системи управління підприємства мобілізувати ресурси у ході здійснення комплексу дій у внутрішньому і зовнішньому середовищі щодо забезпечення господарської діяльності. Сукупність таких здібностей підприємства через систему управління в економічній літературі прийнято називати компетенціями [93; 319]. Управлінська діяльність – один з найважливіших чинників функціонування і розвитку господарської діяльності в умовах ринкової економіки. Процес управління постійно вдосконалюється згідно з об'єктивними вимогами технічного ускладнення самого процесу виробництва та реалізації, розширення господарських

зв'язків, різкого збільшення інформаційних потоків, підвищення ролі споживача у формуванні техніко-економічних та інших параметрів товарів, продукції, робіт, послуг.

Розглядаючи підприємство як ієрархічну організаційну систему прийняття управлінських рішень, необхідно визначити, що для кожного управлінського рівня підприємства можна виокремити власні компетенції, що забезпечують появу чи підсилення конкурентних переваг підприємства в цілому. Компетенції є підґрунтям для створення неповторної відмінності підприємства у ринковому просторі (рис. 1.1.4) [289].

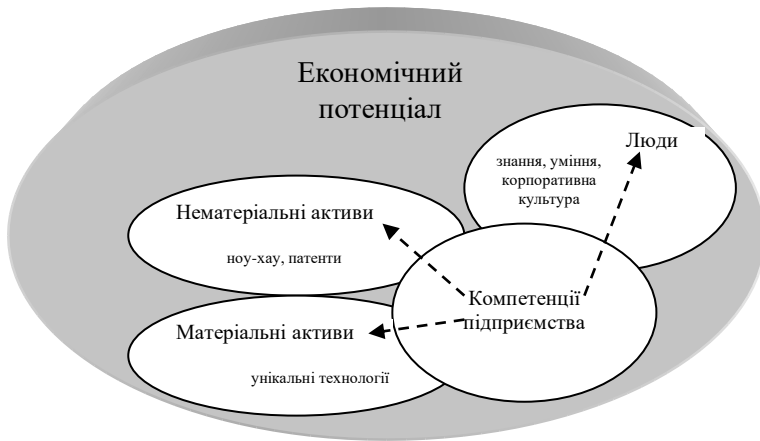


Рис. 1.1.4. Концептуальне уявлення про місце компетенцій в системі формування економічного потенціалу підприємства

До теоретичної аргументації економічного потенціалу підприємства, ми вважаємо цілком доречним покласти реальний внесок ресурсів господарюючої системи у розвиток економіки суспільства. В основу дослідження оцінки потенціалу ресурсів з позиції адаптації її до ринку може бути покладена гіпотеза, що на його результат впливають наступні фактори:

$$РПр = НТр \times ПСр \times ППр,$$

де РПр – результат потенціалу ресурсів; НТр – науково-технічний потенціал ресурсів; ПСр – потенціал ринкового середовища щодо експлуатації та споживання ресурсів; ППр – потенціал підприємства як системи по відношенню до ресурсів.

Суспільна місія економічного потенціалу матеріалізується в асортиментному, кількісному і якісному складі об'єктів господарської

діяльності підприємства, на які розраховує економіка держави. В ринкових умовах господарська діяльність здійснюється за принципом економічної доцільності, а суспільна місія підприємства переводиться з товарно-уречевленої форми у вартісну. Оскільки в умовах ринку ці дві форми існують одночасно, переходячи одна в одну, результат використання потенціалу ресурсів на рівні підприємства може бути визначений агрегованим показником доданої вартості. Як узагальнюючий показник, додана вартість оцінює кінцевий результат господарювання підприємства, його економічний потенціал за певний проміжок часу, а по відношенню до ресурсного потенціалу щодо обсягів діяльності може слугувати критерієм ефективності використання ресурсів. Зростання доданої вартості має бути прийнято як основна критеріальна ознака розвитку економічного потенціалу підприємства. Виходячи із системного характеру економічного потенціалу, кожен елемент доданої вартості повинен бути налаштований на виконання окремої суспільної місії.

Концептуально процес формування економічного потенціалу підприємства подано на рис. 1.1.5.

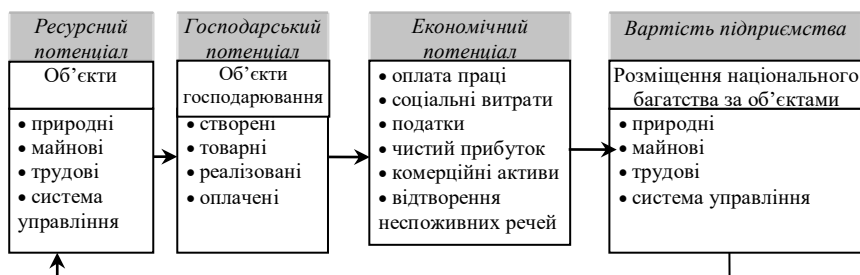


Рис. 1.1.5. Процес формування економічного потенціалу підприємства

Економічний потенціал створюється в процесі використання об'єктів ресурсів та перетворення їх в об'єкти господарювання.

Природні ресурси – елементи природи, частина сукупності природних умов і найважливіші компоненти природного середовища, які використовуються (або можуть бути використані) при даному рівні розвитку продуктивних сил для створення об'єктів діяльності підприємства. Найбільш важливою складовою природних ресурсів для діяльності підприємств є земельні ресурси, які виступають територіальною базою розміщення господарюючих систем і розселення населення, а також основним засобом виробництва для сільськогосподарських підприємств.

Майнові ресурси – це сукупність необоротних та оборотних активів, які використовуються в процесі господарської діяльності підприємства.

Трудові ресурси – це сукупність фізичних осіб, які знаходяться з підприємством у трудових відносинах та мають певні якісні характеристики (професійність, кваліфікаційна придатність, компетентність, дисциплінованість, наявність навиків, сумлінність, творча активність, психофізичні особливості, інтереси), що дозволяє забезпечити досягнення цілей підприємства.

Система управління - це упорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів (управлінського персоналу, об'єктів та методів управління, управлінської ідеології, системи інформаційного забезпечення процесу управління), які відрізняються функціональними цілями, діють автономно, але спрямовані на досягнення загальної мети підприємства.

Складові економічного потенціалу мають розглядатися з двох методологічних позицій:

- перша – забезпечення процесу споживання створених об'єктів діяльності господарюючих систем;
- друга – створення системи відтворення і ефективного використання потенціалу ресурсів, які знаходяться безпосередньо на підприємствах.

В основу розвитку підприємства необхідно покласти рівень задоволення потреб суспільства через складові економічного потенціалу.

Таким чином, категорію «економічний потенціал» слід визначити як системне явище, що характеризує можливість підприємства виконувати свою суспільну місію із задоволення різноманітних потреб власників, персоналу і держави, природа яких визначається об'єктами господарської діяльності.

З огляду на зміст наведеного визначення, взаємозв'язки процесу створення економічного потенціалу підприємства з кінцевими результатами його функціонування наведено на рис. 1.1.6.

При формуванні та використанні економічного потенціалу підприємства проводиться його декомпозиція на компоненти, встановлюються їх функції і зв'язки, тобто здійснюється структуризація.

Чіткого та однозначного уявлення про структуру економічного потенціалу підприємства поки не сформовано. Це обумовлено тим, що дослідження з даної проблеми здійснюються в рамках окремих проявів економічного потенціалу. У результаті накопичено багатий інструментарій оцінки ринкових, виробничих, фінансових можливостей підприємства, але разом з тим відчувається недолік повноти охоплення та систематизованого підходу в представленні структури його сукупного економічного потенціалу. Для оцінки національного економічного потенціалу використовуються показники валового внутрішнього продукту і валового національного продукту [118; 181; 273].

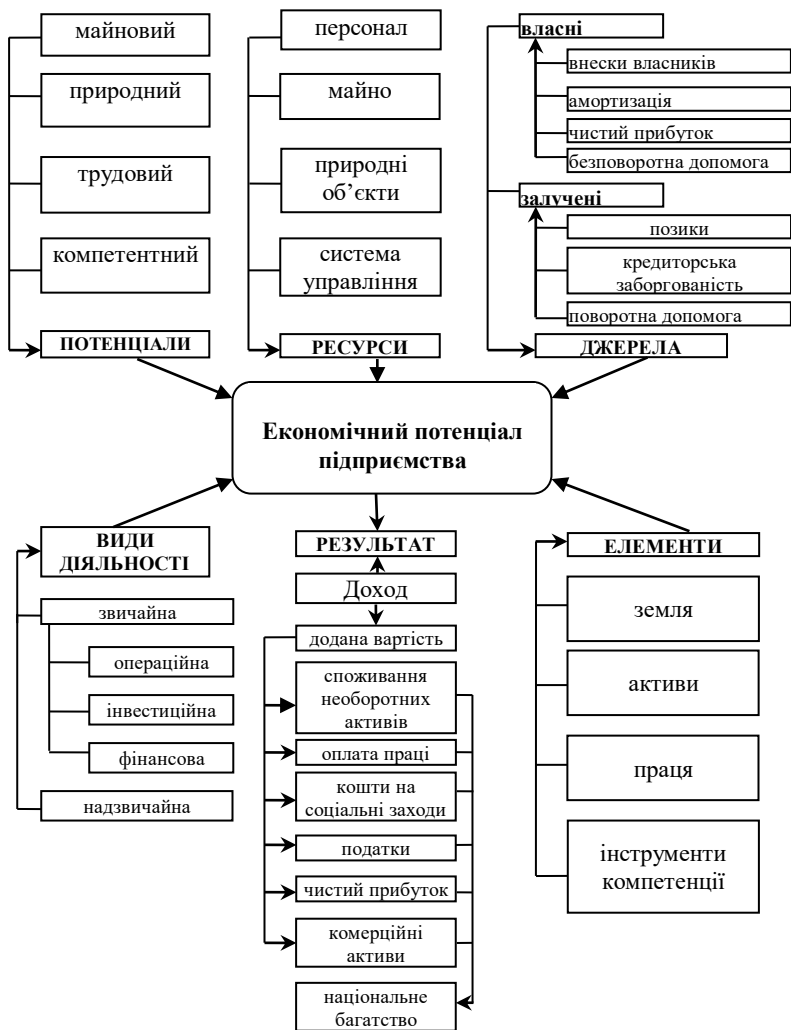


Рис. 1.1.6. Взаємозв'язки процесу створення економічного потенціалу підприємства з кінцевими результатами його функціонування

Оптимальна структура потенціалу повинна мати мінімальну кількість компонентів, але, разом з тим, вони повною мірою повинні виконувати задані функції. Наша модель економічного потенціалу підприємства

подана за шістьма складовими, що формуються в процесі створення доданої вартості.

Економічний потенціал у формі складових доданої вартості нерозривно пов'язаний з використанням окремих об'єктів ресурсів і залежить від їх величини, структури, продуктивності, режиму роботи, спеціалізації, технології, рівня управління.

З точки зору відтворювальної функції додана вартість на рівні підприємства має дві задачі: забезпечувати заміщення спрацьованих чинників виробництва, й тим самим підтримувати стабільність надходження в господарських обіг, насамперед, відтворюваних ресурсів, а також створювати нові можливості росту й збільшення реального багатства.

Додана вартість створюється як ефект діяльності господарюючих суб'єктів. З іншого боку, додана вартість – це інтегрований показник участі підприємств у формуванні рівня доходів працівників, соціального забезпечення населення, бюджету держави, їх готовності до поновлення запасів активів та розширеної діяльності (приросту активів за рахунок власного капіталу).

Елементами доданої вартості, що створюється в процесі поточної діяльності, є нарахована амортизація, доходи персоналу, чистий прибуток, податки, витрати на соціальні гарантії та комерційні активи. Кожен з елементів утвореної доданої вартості по різному та в різній мірі формує та накопичує економічний потенціал підприємства.

Сума амортизаційних відрахувань не накопичує потенціал, а лише постійно та безперервно оновлює його майнові елементи в процесі здійснення господарської діяльності, тобто забезпечує просте відтворення. Використання прискореної амортизації зумовлено її величезним впливом на інвестиційну діяльність і прискорення модернізації підприємства. Ефективність інвестицій через доходи амортизаційних відрахувань проявляється таким чином. По-перше, господарюючі суб'єкти одержують цільові кошти, які, на відміну від прибутку, у визначеній величині необтяжені податком. По-друге, амортизаційні відрахування, на відміну від прибутку і позикових коштів, слугують найстабільнішим джерелом формування ресурсів, оскільки на них набагато менше впливають спади виробництва, підвищення ставок по кредитах та зміна цін. По-третє, амортизаційні відрахування – це власні кошти підприємств і, в разі відмови від позикових коштів, вони дають змогу економити на виплаті процентів, що в цілому підвищує ефективність виробництва. По-четверте, наявність амортизаційного фонду і необхідність використовувати його за цільовим призначенням самі собою дисциплінують підприємство, примушують його витратити ці кошти на розширення і модернізацію виробництва. По-п'яте, контроль власника за цільовим використанням

амортизаційного фонду позбавляє спокуси витратити їх на інші цілі. Пошесте, за помітно прискорених темпів технічного прогресу у світі серйозну роль відіграє фактор часу: гроші, отримані сьогодні, «коштують» набагато дорожче тих, які будуть отримані через 2-3 роки. Прискорена амортизація дозволяє підприємствам отримувати додаткові кошти в перші роки використання необоротних активів, створюючи для них значні переваги у відношенні до конкурентів.

Наступним елементом доданої вартості є оплата праці (доход персоналу), частина якої споживається населенням і формує фонд споживання, інша ж частина інвестується в елементи потенціалу підприємств і формує фонд накопичення. Саме фонд накопичення і є частиною національного багатства, яка формується в цілому населенням країни через доходи підприємств.

Складовим елементом доданої вартості є податки. На основі використання коштів державного бюджету України та місцевих бюджетів, які формуються за рахунок податкових надходжень, сплачених підприємствами, фінансується не тільки бюджетна сфера, але і інші господарюючі системи, тобто відбувається розподіл грошових потоків та їх „переливання” з однієї структурної одиниці господарювання в іншу.

З державного бюджету виплачується основна та додаткова заробітна плата працівникам бюджетної сфери, частину якої вони споживають, інша ж частина накопичується шляхом зворотного створення елементів національного багатства.

Податковий потенціал у широкому розумінні – це максимальна загальна сума податкових платежів, яку можна ефективно мобілізувати з урахуванням об'єктивної можливості економічного механізму господарювання в системі: ресурсний потенціал – дохід – фінансовий результат підприємства при повному обсязі діяльності і, відповідно, у вузькому розумінні – це податкові платежі, що підлягають мобілізації з доходу господарюючої системи.

Додана вартість підприємства формується також за рахунок витрат на соціальні гарантії. Визначені кошти на соціальні гарантії підприємство перераховує в фонд загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, а також в фонд загальнообов'язкового державного страхування на випадок безробіття.

В свою чергу, за рахунок отриманих пенсій, допомоги та інших платежів, населення України накопичує різного роду елементи національного багатства, а іншу їх частину споживає через об'єкти діяльності підприємств.

Важливим елементом сформованої підприємством доданої вартості є чистий прибуток, який створюється на підприємстві в результаті здійснення господарської діяльності і є основою формування підприємством потенціалу. За рахунок використання чистого прибутку підприємства провадять інвестиційну діяльність, яка є визначальною складовою при формуванні та накопиченні національного багатства на мікрорівні. Окрім того, з чистого прибутку, який залишається у його розпорядженні, виплачуються дивіденди власникам підприємства, а також формується, при поточній збитковій діяльності, фонд споживання.

Реальний чистий прибуток підприємств можливо визначати лише після їх ліквідації шляхом порівняння одержаних і вкладених активів. Основними факторами, які забезпечують прибуткову діяльність підприємства є економія затрат живої і уречевленої праці, підвищення техніко-технологічного рівня виробництва, удосконалення структури виробництва, організаційних систем управління, форм і методів організації діяльності, її планування та мотивації, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції (послуг), використання ресурсозберігаючих та енергозберігаючих технологій, постійне, систематичне залучення інвестицій та інновацій.

Щодо вибору показників, які характеризують величину економічного потенціалу як складової доданої вартості в чистому доході, можна запропонувати два підходи. Перший заснований на тому, що величину економічного потенціалу можна виразити параметрами його структурного стану. Такий підхід обумовлений допущенням про пропорційність між функціональними можливостями всієї системи і її структурних параметрів. На практиці структурний стан економічного потенціалу в значній мірі залежить від виду економічної діяльності, форм власності, умов виробництва і чинників економічної політики держави.

Другий підхід орієнтований на показники результативності формування економічного потенціалу, що може визначатися по одному інтегральному чи декількох окремим показникам, кожний з яких характеризує досягнення тієї чи іншої мети функціонування економічного потенціалу. Однак в останньому випадку виникає проблема необхідності приведення складових економічного потенціалу до єдиного критерію.

Щодо комерційних активів, то вони формуються в процесі реалізації чистих активів підприємств, відображених в його балансі. «Очевидною рисою нової економіки стає те, що відбувається перехід від управління «відчутними» активами до управління нематеріальними активами та інтелектуальним капіталом. Значно посилюється персоналізація продуктів і послуг, що породжує нові ринки, а роботодавець намагається створити ситуацію соціального партнерства, створюючи максимальну мотивацію своїх робітників для досягнення високих результатів економічної

діяльності компанії. В умовах нової економіки більшість товарів мають значно більшу насиченість знаннями, ніж цього потребує їх основне функціональне призначення, тобто товар наділяється інтелектуальним іміджем» [27, с. 6].

За своїм складом комерційні активи можуть бути представлені наступними елементами: компетенція персоналу (рівень освіти, знань, навичок персоналу, досвід роботи персоналу, здоров'я персоналу, творчі здібності, компетентність та професіоналізм персоналу, моральні цінності персоналу, культура праці персоналу), організація господарської діяльності (бази даних, комунікаційні системи, організаційна структура, етика бізнесу, культура організації, філософія управління, електронні мережі, система управління бізнесом), позиція на ринку (зв'язки з клієнтами, інформація про клієнтів, історія взаємовідносин з клієнтами, рівень виконання контрактних зобов'язань, торгова марка (бренд)). У цьому контексті конче важливу роль відіграє система управління людським, структурним і клієнтським капіталами.

Складові економічного потенціалу, створені на підприємстві, формують національне багатство як сукупність матеріальних благ, створених і нагромаджених суспільством у процесі попереднього розвитку, а також природних ресурсів, залучених до господарського обороту, використання яких є передумовою здійснення економічної діяльності та можливостей нації до майбутнього соціально-економічного зростання.

Економічний потенціал підприємств може бути подано за регіональною складовою, видами діяльності, формою власності і організаційно-правовими формами господарювання у вигляді комплексу взаємозв'язаних складових структури національної економіки (рис. 1.1.7).

Розробляючи теоретичну модель економічного потенціалу окремих підприємств, ми схильні вважати, що складові національної економіки інтегрують можливості первинних ланок виробництва, тобто підприємств, що входять за об'єктами діяльності до її складу. Але треба мати на увазі, що як системне утворення національна економіка перевищує просту арифметичну суму потенціалів окремих підприємств. Цей додаток становить синергетичний ефект, який утворюється завдяки плідній взаємодії суб'єктів господарювання.

Однією з основних проблем діяльності підприємства є ефективність формування економічного потенціалу. Суть її полягає у визначенні шляхів і способів досягнення найбільшого задоволення власників, найманих працівників, держави, покупців і постачальників в умовах дефіциту та обмеженості ресурсів. Проблема ефективності формування економічного потенціалу підприємства має два аспекти – цільовий (задоволення потреб) і ресурсний (використання обмежених ресурсів). Цільовий і ресурсний

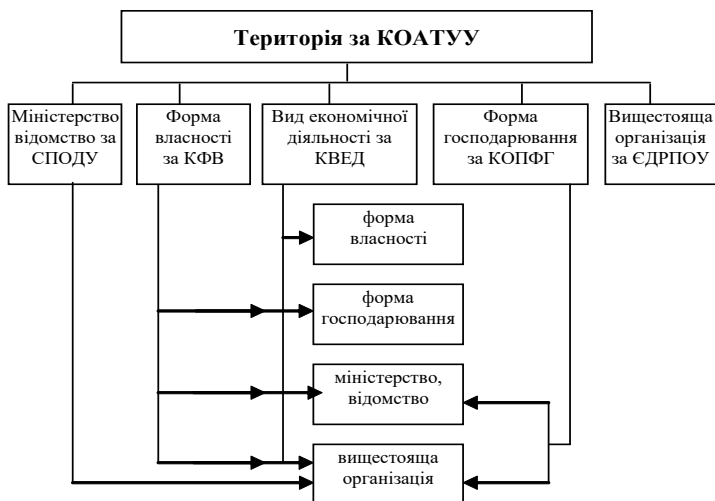


Рис. 1.1.7. Розміщення економічного потенціалу підприємств

аспекти ефективності тісно взаємопов'язані (рис. 1.1.8).

Цільова ефективність є якісною характеристикою економічного потенціалу з точки зору рівня розвитку і ступеня задоволення потреб – та змінюється пропорційно ресурсній ефективності, а також обсягу і якості використаних ресурсів. При підвищенні цільової ефективності на основі зростання продуктивності використання кожної одиниці наявних ресурсів говорять про інтенсивну форму створення економічного потенціалу. Підвищення цільової ефективності за рахунок залучення в господарську діяльність додаткових ресурсів називають екстенсивною формою формування економічного потенціалу.

Для кількісної оцінки ефективності формування економічного потенціалу підприємства застосовуються система показників, що складається з двох підсистем: підсистеми показників цільової ефективності й підсистеми показників ресурсної ефективності.

До першої підсистеми відносяться показники економічних ресурсів господарської діяльності і обсягів накопичених ресурсів. У підсистему показників ресурсної ефективності входять співвідношення між величиною отриманих результатів і масою ресурсів, тобто здійснюється оцінка їх продуктивності.

Процес формування економічного потенціалу підприємства є одним з напрямів його стратегії і передбачає створення і організацію системи ресурсів і компетенції таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був

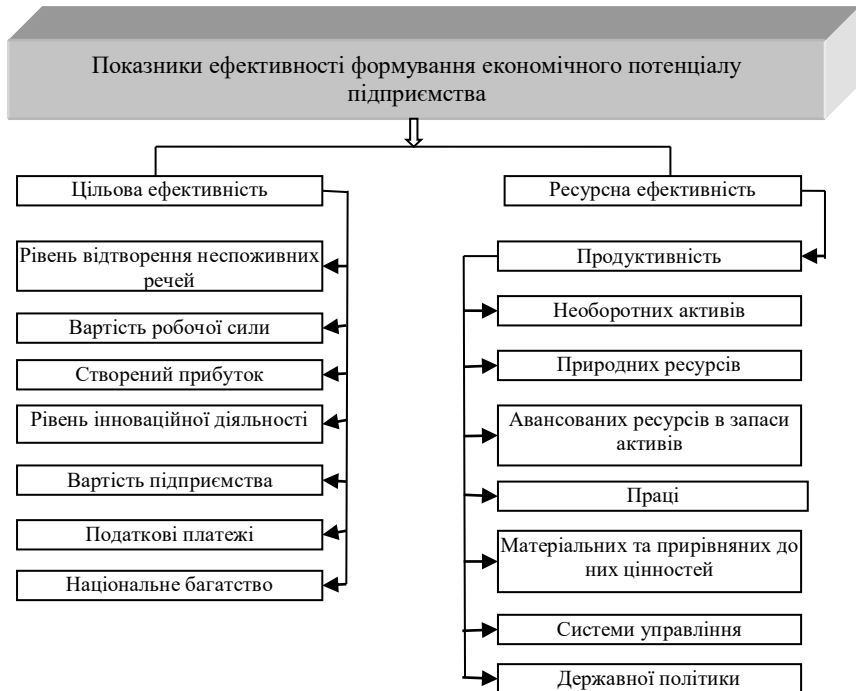


Рис. 1.1.8. Показники ефективності формування економічного потенціалу підприємства

фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і операційних цілей діяльності. При цьому використовуються такі основні наукові підходи (рис. 1.1.9).

Системний підхід передбачає, що спочатку формуються конкурентоспроможні параметри виходу об'єктів діяльності (що створювати, з якими показниками якості, з якими витратами, для кого, у які терміни, за якою ціною), потім визначаються параметри входу (які потрібні ресурси) і тільки накінець здійснюється оцінка можливості реалізації економічного потенціалу за рахунок внутрішніх бізнес-процесів.

Маркетинговий – забезпечує орієнтацію формування економічного потенціалу на ринкові потреби, конкурентоспроможність, конкурентні переваги і економію ресурсів у споживачів.

Функціональний – передбачає пошук зовсім нових, оригінальних функцій, які потрібно виконати, для задоволення існуючих або потенцій-



Рис. 1.1.9. Система наукових підходів формування економічного потенціалу (розроблено автором за аспектами управління) [69]

них потреб.

Відтворювальний – орієнтований на постійне поновлення господарської діяльності з меншою ресурсоемістю та вищою якістю продукції.

Інноваційний – забезпечує активізацію інноваційних інвестицій у ресурси господарської діяльності.

Нормативний – полягає у встановленні для елементів економічного потенціалу нормативів щодо ефективності використання ресурсів.

Комплексний – передбачає необхідність урахування всіх аспектів діяльності підприємства щодо функцій планування, організації, мотивації і контролювання.

Інтеграційний – націлений на посилення взаємозв’язків між окремими елементами економічного потенціалу при формуванні інтересів власників, держави, найманих працівників, покупців і постачальників.

Динамічний – пов’язаний з необхідністю розгляду економічного потенціалу в діалектичному розвитку, у встановленні причинно-наслідкових зв’язків і співвідпорядкованості на основі проведення ретроспективного аналізу поведінки аналогічних систем на деякому тимчасовому часовому відрізку.

Оптимізаційний – реалізується через визначення кількісних оцінок і встановлення залежності між окремими елементами економічного

потенціалу за допомогою економіко-математичних і статистичних методів обробки інформації.

Адміністративний – передбачає регламентацію системи матеріальної відповідальності і матеріальної зацікавленості щодо формування елементів економічного потенціалу.

Поведінковий – ґрунтується на підвищенні ефективності сукупного потенціалу ресурсів за рахунок підвищення якості персоналу підприємства.

Ситуаційний – заснований на альтернативності досягнення цілей і забезпеченні максимальної адаптації використання ресурсів до умов конкретної ситуації в процесі формування економічного потенціалу підприємства.

Структурний – заснований на структуризації і визначенні значимості, пріоритетів серед елементів економічного потенціалу з метою встановлення раціональності співвідношення і підвищення обґрунтованості використання окремих видів ресурсів.

Кожний науковий підхід висвітлює окремий аспект управління економічним потенціалом підприємства. Вони не дублюють, а доповнюють один одного.

Основною метою формування економічного потенціалу підприємства є створення умов, які б сприяли забезпеченню конкурентоспроможності та стабільному економічному зростанню. Досягнення вищезгаданої мети можливе через вирішення таких основних задач: створення умов і стимулів для здійснення інновацій; проведення заходів зі стимулювання інвестиційної активності та посилення інвестиційної привабливості кожного окремого взятого об'єкта діяльності.

В умовах глобалізації світової економіки зростання конкуренції найбільш складним є процес відтворення економічного потенціалу. Відтворення економічного потенціалу як цілого здійснюється за допомогою відтворення окремих ресурсних елементів: природних ресурсів, активів, робочої сили, системи управління.

Оцінку розвитку економічного потенціалу підприємства доцільно здійснювати за показником зростання чистих інвестицій. Якщо сума чистих інвестицій є позитивною величиною і має значну частку у загальній сумі валових інвестицій, то це свідчить про підвищення економічного потенціалу підприємства.

$$VK_{п} < VK_{к}; [(VK_{к} - VK_{п}) : (ЗП_{к} - ЗП_{п})] > 1,0$$

$$VK_{к} - VK_{п} > 0; VK_{к} : VK_{п} > 1,0$$

де $VK_{п}$ і $VK_{к}$ – власний капітал підприємства, відповідно, на початок і на кінець звітної періоду; $ЗП_{п}$ і $ЗП_{к}$ – зобов'язання підприємства, відповідно, на початок і на кінець звітної періоду.

Навпаки, якщо сума чистих інвестицій є від'ємною величиною, то це свідчить про зниження економічного потенціалу підприємства, в якому прибуток і частина амортизації використовуються на поточне споживання.

$$VK_{\Pi} > VK_{K}; VK_{K} - VK_{\Pi} < 0; VK_{K} : VK_{\Pi} < 1,0.$$

Якщо сума чистих інвестицій дорівнює нулю, це свідчить про те, що інвестування здійснюється лише за рахунок амортизаційних відрахувань, підприємство не забезпечує економічного росту і не створює основу для приросту економічного потенціалу – прибуток.

$$VK_{\Pi} = VK_{K}; VK_{K} - VK_{\Pi} = 0; VK_{K} : VK_{\Pi} = 1,0.$$

Очевидно, що якщо чисті інвестиції більші нуля, то господарська діяльність має майбутнє, а підприємство формує додаткову ринкову вартість; якщо менше нуля, то господарську діяльність необхідно диверсифікувати, оскільки ринкова вартість майна зменшується, якщо дорівнюють нулю, підприємство не одержує ні прибутку, ні збитку, необхідно провести додаткові аналітичні дослідження факторів, що впливають на результати господарювання, і прийняти управлінське рішення щодо продовження діяльності або здійснення інноваційних змін. Необхідно зазначити, що показник чистих інвестицій відображає зміни економічного потенціалу підприємства за результатами його діяльності.

Основними критеріями формування чистих інвестицій можна вважати такі:

- чистий прибуток від вкладених коштів у власний капітал підприємства перевищує чистий прибуток від розміщення коштів на банківський депозит;
- рентабельність власного капіталу вища за рівень інфляції;
- рентабельність інвестованих коштів в господарську діяльність вища за рентабельність в альтернативних суб'єктах господарювання;
- рентабельність активів підприємства за результатами господарської діяльності збільшується (або, принаймі, не зменшується) і у будь-якому випадку перевищує середню розрахункову ставку вартості залучених коштів;
- господарська діяльність відповідає стратегії розвитку підприємства щодо формування раціональної асортиментної структури об'єктів, окупності витрат, наявності фінансових джерел для залучених коштів.

Інвестування щодо формування економічного потенціалу зазвичай тісно взаємопов'язане з фінансуванням: інвестування (використання коштів) неможливе без відповідного фінансування (одержання коштів), і навпаки, одержання коштів (фінансування) немає сенсу без подальшого вигідного їх застосування (інвестування).

Щодо коштів для фінансування інвестицій, то з цією метою можуть використовуватися майнові та інтелектуальні цінності, різних обсягів і форм власності. Але дуже важливим аспектом, який характеризує

вкладення, є забезпечення вільних фінансових ресурсів як невід'ємної умови здійснення інвестицій.

Джерелами фінансування формування економічного потенціалу можуть слугувати:

- власні фінансові ресурси (прибуток, амортизаційні відрахування, внески власників, централізовані кошти);
- запозичені фінансові кошти (позики, кредитори);
- інвестиційні асигнування із бюджетів і небюджетних фондів;
- іноземні інвестиції.

Під фінансуванням розуміють усі заходи, пов'язані з одержанням і поверненням коштів. Насамперед, це:

- одержання коштів (від особи, яка надає кошти, або в результаті господарської діяльності);
- повернення коштів (насамперед, це виплати заборгованості із позикового капіталу, а також виплати власникам);
- перетворення негрошового майна в (необхідне для цілей фінансування) грошове майно;
- перерозподіл майна і джерел його формування за балансом шляхом зміни окремих об'єктів (наприклад, перетворення позикового капіталу у власний і навпаки).

Критеріями ефективності інвестиційної політики щодо формування економічного потенціалу підприємства можуть бути:

- створення економічного (одержання приросту доданої вартості на інвестовані кошти), науково-технічного, екологічного та соціальних ефектів;
- досягнення стійкого потоку чистого доходу від реалізації створених об'єктів господарської діяльності за допомогою ресурсного потенціалу, що дозволить підтримувати фінансову стабільність підприємства;
- узгодження діяльності за обсягами виділених ресурсів і обсягами господарювання з урахуванням критерію досягнення максимального загального ефекту.

Інакше кажучи, економічний потенціал, це комплексне поняття, що відображає результативність використаних ресурсів, з метою задоволення потреб власників, найманих працівників і держави через складові доданої вартості та ринкової ціни підприємства. Звідси не викликає сумнівів, що пріоритетним завданням господарюючої системи є моніторинг зростання економічного потенціалу.

Дослідження економічного потенціалу повинно базуватися не на досягнутому рівні використання ресурсів, а на потенційних можливостях використання в повному обсязі резервів створення доданої вартості.

1.2. Моніторинг в системі управління економічним потенціалом підприємства

Підприємство повинно не лише бути готовим до змін, але й здатним їх сприйняти та адаптувати. Відсутність цієї властивості може спричинити неадекватну реакцію на деструктивні ситуації, що негативно впливають на окремі складові та на економічний потенціал підприємства в цілому. Тому питання ефективності управлінської діяльності щодо економічно стабільної роботи підприємства останнім часом викликає особливий інтерес у сучасному бізнесовому середовищі.

Управління – це процес забезпечення діяльності підприємства у відповідності з його планами та для досягнення його мети. В ході цього процесу реалізуються методи і процедури, які спрямовують діяльність підприємства на досягнення його цілей.

Слід зазначити, що найбільше уваги в сучасних дослідженнях отримали розробки стратегії реалізації розвитку економічного потенціалу суб'єктів господарювання. В той же час, питання створення механізму управління економічним потенціалом не отримало значного поширення серед науковців та практиків.

Для ефективного регулювання формування економічного потенціалу потрібна інформація про поточний стан, проблеми і перспективи його створення. Адаптація системи управління до ринкових умов господарювання вимагає удосконалення його інформаційного забезпечення. Виконання цього завдання потребує переходу від традиційної пасивної констатації фактів господарського життя до активних і ефективно функціонуючих форм накопичення і обробки інформації. В таких умовах зростає роль моніторингу, який посідає особливе місце в забезпеченні управлінських структур всебічною інформацією про явища і процеси, які відбуваються в суспільстві і економіці. Слово «моніторинг» походить від латинського *monitor* – попереджувачий, той, що нагадує, наглядає. В економічній літературі моніторинг визначається як спеціально організоване систематичне спостереження за станом будь-яких об'єктів. „Моніторингова технологія універсальна для дослідження будь-яких об'єктів оточуючої дійсності, так як заснована на сутнісних властивостях, які є принципами пізнання світу, - розвитку і цілісності, диференціації і інтеграції” [13]. Система моніторингу в економіці – це спеціально розроблений механізм здійснення постійного спостереження за найважливішими поточними показниками і визначальними напрямками економічної діяльності об'єкта в умовах мінливої кон'юнктури ринку.

Складне і багатогранне явище моніторингу економічного потенціалу підприємства можна розглядати в статіці як структуру системи і в

динаміці як процес. В структурно-логічній схемі процесу управління економічним потенціалом підприємства система моніторингу є першим елементом, де відбувається встановлення проблемної ситуації у функціонуванні підприємств, оцінка масштабу та прогнозування можливих наслідків її розвитку. Базовим кроком в побудові системи моніторингу є формування бази спостереження середовища – збалансованих оціночних показників, критеріїв, які характеризують кінцевий результат процесу управління. Отже, ефективне управління економічним потенціалом є одним із базових завдань сучасної системи управління підприємства, реалізацію якого й має забезпечити постійний моніторинг.

Варто звернути увагу, що сьогодні моніторинг все частіше визнається як важливий метод аналітичного дослідження господарської діяльності підприємств. Наприклад М. А. Латинін відносить моніторинг до головних функцій державного регулювання розвитку аграрного сектора. На його думку, він передбачає „...створення системи спостереження, збирання, оброблення, передавання, зберігання та аналізу показників розвитку галузі (темпи зростання (зниження): обсягів валової продукції сільського господарства; поголів'я худоби і птиці на кінець періоду; продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах, рівня рентабельності операційної діяльності підприємств; питомої ваги збиткових підприємств; стану кредитування сільськогосподарських підприємств тощо) з метою оцінки ефективності державної аграрної політики” [134]. В свою чергу, О. П. Рябова розглядає моніторинг як важливий та найперший етап в оцінці адаптації сільськогосподарських підприємств до змін середовища їх функціонування [288].

Разом з тим, місце та роль моніторингу в управлінській діяльності до кінця ще не з'ясовано. Дискусії з цього приводу ведуться починаючи ще з 70-х років 19 століття, тобто фактично з моменту впровадження в науку і практику власне терміну „моніторинг”. В результаті цього виникло дві принципово різні базові концепції на функціонування моніторингу, розроблених Ю. А. Израелем та І. П. Герасимовим стосовно сфери екології. Загалом, під концепцією розуміють систему доказів певного положення, систему поглядів на те чи інше явище; спосіб розуміння, тлумачення якихось явищ [34]. Так, Ю. А. Израель виключав участь моніторингу в управлінському процесі, а І. П. Герасимович, навпаки, наполягав на великому значенні моніторингу в системі управління. На думку останнього, якщо моніторинг не направлений на управління, то його ефективність досить низька та призводить до цілого ряду недоліків, основними з яких є надлишок та недостатність інформації, її незатребуваність. Результатом цієї наукової дискусії стало офіційне визнання концепції моніторингу Ю. А. Израеля.

Однак, в сучасних умовах, коли моніторинг із сфери екології проник до інших видів діяльності, виникає необхідність повернення до дискусії щодо побудови концепції моніторингу та уточнення його ролі в управлінні господарюючими системами. Варто відмітити, що сьогодні в літературі не існує цілісних підходів до концептуальних основ моніторингу в широкому змісті поняття „концепція”. Авторами, як правило, викладаються погляди на розуміння моніторингу – від його визначення як традиційного механізму формування інформації до трактування як засобу підтримки управлінських рішень.

В процесі досліджень нами встановлено наявність цілісної концепції моніторингу лише щодо правового простору. В цьому сенсі під нею розуміють систему принципів та пріоритетів в сфері законотворчості, теоретичних положень про цілі, задачі, суб’єкти моніторингу, його місце в законодавчому процесі та послідовних законотворчих міроприємствах – від виявлення (формулювання) суспільної потреби, вирішення якої необхідно здійснити, до впровадження нормативного ідеалу, закріпленого законодавством, в суспільну практику, і оцінки його впливу на вирішення вихідної суспільної потреби [294].

На думку О. А. Грішнєвої, концепція моніторингу соціально-трудової сфери включає визначення: напрямів моніторингу; статистичних і соціологічних показників, які характеризують стан соціально-трудової сфери; принципів формування репрезентативної вибірки об’єктів дослідження; принципів побудови організаційно-технологічної схеми моніторингу соціально-трудової сфери; переліку організацій, міністерств та відомств, які повинні брати участь у здійсненні моніторингу соціально-трудової сфери [55].

М. Л. Малишевим виділено три концепції моніторингу в соціально-трудовій сфері [148]:

1) цільова, згідно з якою моніторинг визначається як орієнтована система, яка перекриває певну сферу інформаційних потреб;

2) інструментальна, де моніторинг виділяється серед інших систем обробки інформації за типом засобів і методів, що використовуються (широке застосування вибірових методів збору даних, комп’ютерна технологія роботи з інформацією)

3) інтеграційна, в якій моніторинг трактується як результат перегруповання традиційних інформаційно-управлінських функцій, що об’єднують елементи соціально-економічної статистики, соціально-економічного та соціологічного аналізу та прогнозування.

На нашу думку, визначені М. Л. Малишевим концепції значно звужують межі моніторингу. Ми притримуємося думки про виключну роль моніторингу в управлінні господарюючими системами загалом та економічним потенціалом підприємства зокрема і наполягаємо на

побудові його управлінської концепції. Таке бачення моніторингу було сформульовано нами виходячи з аналізу літературних джерел.

Моніторинг досить часто невіправдано ототожнюють із спостереженням [25; 48; 128; 139; 292; 309] або дослідженням [299]. „Слід зазначити, що задачі по спостереженню та моніторингу не є тотожними. Спостереження є невід’ємним і початковим етапом моніторингу проте його завдання є дещо ширшими, ніж просте спостереження, оскільки у процесі моніторингу на основі даних спостережень повинні здійснюватись наступні операції: діагностика поточного стану об’єкту дослідження; виявлення тенденцій та закономірностей розвитку; коротко- та середньострокове прогнозування основних тенденцій; візуалізація результатів моніторингу і передача для користувачів” [347]. Л. В. Іванютина, стверджує, що спостереження взагалі не є обов’язковим елементом моніторингу, а збір інформації може здійснюватися і іншими методами [89].

Як вид спостереження моніторинг традиційно трактують в статистиці [49; 141; 304; 355], хоча останнім часом його зміст в цій галузі науки також значно розширюється. Наприклад, М. В. Пугачова в широкому сенсі під моніторингом розуміє „сукупність таких етапів, як збирання даних, їх систематизація, обробка, архівація, різноманітний аналіз та прогноз, що здійснюються регулярно, а також подання результатів користувачам у зручному для них вигляді [276]. На думку Н. Л. Глекової та О. Я. Кравець, моніторинг від стандартної статистичної методології відрізняється [48]:

1. Цільовим характером спостереження з орієнтацією на виявлення динамічних та локальних змін, можливостей виникнення сприятливих та ризикованих ситуацій.

2. Інтегрованим обліком соціальної, економічної та індивідуально-психологічної інформації, яка здійснює суттєвий вплив на функціонування підприємств.

3. Включенням в сферу спостереження, накопичення та аналізу не тільки кількісних, але і якісних, нечислових даних, а також статистики зв’язків, статистики факторів та інших видів результатів обробки даних.

4. Широким використанням комп’ютерних методів надання, обробки та візуалізації інформації.

В деяких дослідженнях моніторинг визначають як систему або процес, що представляє собою перелік послідовних дій: збір, оцінка та вивчення інформації [152]; відстеження, накопичення, систематизація та аналіз інформації [39]; спостереження, аналіз, оцінка, діагностика та корекція взаємодії суб’єкта і об’єкта [56]; реєстрація (спостереження, вимірювання, фіксація), діагностика, аналіз системи економічних показників [172]; збір, систематизація, обробка даних, формування результатів [346]; спостереження, оцінювання, аналіз, прогнозування [347]. І лише в деяких з

них підкреслюється мета моніторингового процесу – прийняття ефективних управлінських рішень [39; 152].

Про складнощі в трактуванні змісту моніторингу свідчить неоднозначне його бачення навіть в межах одного дослідження. Наприклад, А. В. Гвоздева розуміє під моніторингом і систему безперервного, науково-обгрунтованого, діагностико-прогностичного, і планово-діяльного спостереження [44, с. 104], і реальний фактор управління об'єктом [44, с. 104], і форму діагностики [44, с. 105].

Н. Л. Глекова та О. Я. Кравець розглядають моніторинг як перший ланцюг в системі „моніторинг – аналіз – коригування стратегії – досягнення необхідної динаміки показників”. Таким чином, вони підтверджують свою думку, що „моніторинг – це тривале спостереження за будь-яким процесом з метою оцінки його стану по відношенню до часу початку спостереження та прогнозу його поведінки в майбутньому” [48 с. 1022].

Деякі автори характеризують моніторинг як один з методів контролю [46, с. 174]. У праці [303] моніторинг описують як інформаційний засіб контролю реалізації продукції. Хоча існує і протилежна думка, яка розглядає моніторинг як категорію більш широку ніж контроль, оскільки включає в себе аналітичні процедури, динамічні прогнози і коригування програм розвитку об'єкту моніторингу [205].

Окремі дослідники визначають моніторинг як складову контролінгу [4, с. 50; 106, с. 125, 127, 327; 120; 119, с. 186, 188.]. На думку Л. А. Айдарова система моніторингу складає основу контролінгу, саму активну частину його механізму. При цьому моніторинг представляє собою постійне спостереження за показниками, що контролюються, визначення розмірів відхилень фактичних результатів від передбачених і виявлення причин цих відхилень [4, с. 50].

На думку авторів [120], моніторинг повинен охоплювати наступні напрями робіт: перелік цільових критеріїв оцінки показників, за якими відбувається спостереження; принципи кількісної та якісної оцінки показників; періодичність спостереження; методи спостереження динаміки показників; методи аналізу отриманих даних; методи визначення „критичних точок” в ланцюгах економічних явищ; принципи розробки управлінських рішень на основі результатів спостережень та аналізу. По-суті, ці напрями є скануванням внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, на основі яких приймаються управлінські рішення.

Автори [80, с. 59] розглядають моніторинг як один з провідних розділів комплексного економічного аналізу, що реалізує методологію системного підходу. Вони обгрутовують необхідність виділення його в окремий напрямок аналізу через виконання ним специфічних функцій: дослідження економічних процесів у їх взаємозв'язку; виявлення

позитивних і негативних факторів, кількісний вимір їх впливу на стан виробничо-економічних систем; експертна діагностика ймовірних відхилень цільових показників (прогноз); наукове обґрунтування управлінських рішень щодо нейтралізації дії зовнішніх негативних чинників.

Авторський колектив науковців визначає моніторинг одночасно і як інструмент контролю, так і невід'ємну частину управлінського циклу. Його функціональна роль полягає в забезпеченні зворотного зв'язку: можливості виявлення потреб об'єкту управління, оцінки ефективності і результативності обраних методів та інструментів впливу на нього зі сторони суб'єкта управління [174].

Деякі науковці [247] розглядають моніторинг у взаємозв'язку з оцінкою. „Моніторинг та оцінювання – невіддільні, але індивідуально специфічні складники розроблення та впровадження програм. Це важливі інструменти для стратегічного позиціонування в майбутньому, організаційного навчання, результативного управління. Призначення як моніторингу, так і оцінювання полягає в тому, щоб впливати на прийняття рішень, зокрема, щодо вдосконалення, переорієнтації та припинення програми, що оцінюється, рішень стосовно стратегії та управлінської структури впровадження програми тощо” [247, с. 13]. Керол Г. Вайс відзначає схожість моніторингу з оцінюванням. По-суті, моніторинг – оцінювання динаміки [30].

Автори [247, с. 13] визначають моніторинг як управлінську функцію, яка передбачає безперервне забезпечення керівництва і зацікавлених сторін даними, що підтверджують чи спростовують наявність поступу в досягненні очікуваних результатів програми. Іншими словами, це процес регулярного збору та фіксації даних про ключові елементи реалізації програми протягом періоду її впровадження задля виявлення проміжних результатів і досягнень, своєчасного виявлення проблем та відхилень від намічених результатів і здійснення необхідних коригувань, забезпечення ефективного використання ресурсів, виконання запланованих завдань, мінімізації негативних наслідків, визначення можливостей для подальшого розвитку програми тощо.

На сучасному етапі моніторинг все більше визнають не лише як спосіб інформаційного забезпечення управлінських структур, а як важливий елемент управління господарюючими системами. Так, В. І. Зарубін та С. Г. Чефранов зауважують, що, незважаючи на те, що сучасна економічна наука передбачає достатньо велику кількість методів і моделей, які дозволяють ідентифікувати стан соціально-економічних об'єктів та прогнозувати їх розвиток, досить часто вони є мало прийнятними для оперативного прийняття рішень. В таких умовах,

великого значення у управлінській діяльності набуває моніторингова складова управління [87, с. 88].

Автори словника-довідника з державного управління розглядають моніторинг як спеціальну систему управління, пов'язану з отриманням і аналізом інформації щодо певного об'єкта управління і виділяють у ній три системи: інформаційну, аналітичну і оперативну [63].

Н. Т. Задорожна, О. О. Каплун, Т. В. Кузнецова розглядають моніторинг як науково-практичний феномен, основною сферою застосування якого є управління, а точніше – інформаційне обслуговування управління в різноманітних галузях діяльності. На їх думку, у теоретичному плані моніторинг — своєрідна філософія, концепція управління. Тут можна говорити про вихідні цілі, принципи моніторингу, особливості організаційних структур. Сюди варто віднести й моніторингові дослідження. Це сфера теоретичної діяльності, здійснювана ученими, спеціалістами, відповідними відділами, лабораторіями. У практичному значенні моніторинг — одна з зовнішніх функцій управління, різновид управлінської діяльності, що має свої цілі і задачі. Вона здійснюється багатьма суб'єктами і спрямована на множину об'єктів, тобто містить у собі розробку пропозицій щодо розвитку об'єкта в потрібному напрямку і висновки щодо ефективності заходів для управління об'єктом. Подібна діяльність здійснюється широко і цілеспрямовано, складається на практиці у своєрідний комплекс моніторингу, тобто складну специфічну систему управління, яку можна вивчати з різноманітних позицій: соціально-економічних, економічних, соціальних, соціально-демографічних, етнічних [85].

На думку О. В. Матвієнко „моніторингові дослідження призначені для довготермінового аналітичного спостереження за розвитком певної ситуації з метою забезпечення можливості апріорного синтезу управлінських рішень, які мають профілактичний або упереджуючий характер” [153, с. 43].

„Координуючи, інтегруючи та направляючи діяльність всієї системи управління підприємством на досягнення поставлених цілей, моніторинг виконує функцію „управління управлінням” та є синтезом планування, обліку, контролю, організації інформаційних потоків та багато іншого” [46]. При цьому „однією з найважливіших задач, які стоять перед моніторингом, є розробка варіантів управлінських рішень” [46, с. 412].

Існують також різні підходи до визначення місця моніторингу в системі управління. Наприклад, Н. Є. Гільц стверджує, що моніторинг є однією з функцій управління [46, с. 412]. А. К. Єналієв та А. Ю. Заложнев розглядають моніторинг як один з групи методів організаційного управління – методів спостереження (поряд з бухгалтерським обліком та

аналізом). На їх думку, основні відмінності моніторингу від бухгалтерського обліку та фінансового аналізу полягають в наступному:

- предметом моніторингу є не лише аналіз результатів фінансово-господарської діяльності підприємства, але їх структури;
- основний акцент робиться не на стані та структурі окремих підрозділів підприємства, а на його стані в цілому. При цьому аналізується відповідність об'єкту місії та поточним стратегічним завданням;
- при проведенні моніторингу передбачається, що в цілому фінансова та бухгалтерська інформація не відображає точний поточний фінансовий стан підприємства та його окремих компонент;
- одним з найважливіших принципів моніторингу є відмова від аналізу надлишкової інформації та аналіз лише основних факторів і характеристик стану, структури об'єкту [79].

Т. Боровкова та І. Морев розглядають моніторинг як інформаційну, діагностичну, наукову, прогностичну систему, реалізація якої здійснюється в рамках управлінської діяльності [25].

Г. В. Бушмельова визначає моніторинг як частину системи управління підприємством, спеціально організоване цілове безперервне спостереження та прогнозування ходу найважливіших господарських процесів для їх аналізу, ідентифікації та виявлення кола регульованих факторів при підготовці та прийнятті рішень. Моніторинг забезпечує зв'язок між всіма підсистемами підприємства та зовнішнім середовищем. Виходячи з цього, варто розглядати моніторинг як систему підтримки прийняття і виконання рішень. [29, с. 87]. І. В. Бестужев-Лада [10] розглядає моніторинг як засіб забезпечення ефективного функціонування системи прогнозування.

Наведені вище думки ще раз переконливо підтверджують виключну роль моніторингу в системі управління економічним потенціалом підприємства, а тому складно погодитися з В. К. Соловійовою, що „перекладання функцій і задач управління на моніторинг є найбільш розповсюдженим способом невинного розширення меж його призначення” [299, с. 54].

Щоб достатньо коректно розв'язати проблему визначення поняття моніторингу в системі управління економічним потенціалом підприємства доцільно також розглянути наявні тлумачення сутності моніторингу в різних сферах діяльності людини (табл. 1.2.1).

Як видно з табл.1.2.1, незважаючи на поширеність терміна «моніторинг» у науковій, практичній і нормативній літературі, відсутнє однозначне й чітке його трактування.

Найвідоміші визначення моніторингу умовно можна поділити на декілька складових, які визначають ключові змістовні елементи цього поняття. Дві перші складові розкривають загальні риси концепції моніто-

Таблиця 1.2.1

Підходи до визначення моніторингу в літературних джерелах

Джерело	Визначення
1	2
[49]	Спеціально організоване систематичне спостереження за станом явищ чи процесу, що вивчається.
[304]	Спеціально організоване систематичне спостереження за станом певного середовища.
[355]	Спеціально організоване статистичне спостереження за станом явищ, об'єктів і процесів сукупності, що характеризуються суспільно-політичними, суспільно-економічними індикаторами (переважно це ціни, індекси, рейтинги).
[141]	Різновид несущільного обстеження за станом певного середовища.
[276]	Сукупність таких етапів, як збирання даних, їх систематизація, обробка, архівація, різноманітний аналіз та прогноз, що здійснюються регулярно, а також подання результатів користувачам у зручному для них вигляді. Регулярне спостереження з метою відстеження тенденцій.
[152]	Система безперервного збору, оцінки та вивчення економічної інформації господарюючого суб'єкта на всіх стадіях розширеного відтворення з метою контролю реалізації стратегії підприємства та прийняття ефективних управлінських рішень.
[39]	Цільова система організаційних і технологічних заходів, спрямованих на здійснення безперервного процесу відстеження, накопичення, систематизації та аналізу інформації про кількісні та якісні параметри розвитку об'єкта моніторингу з метою інформаційного забезпечення процесу оперативного та стратегічного управління підприємством.
[128, с.24]	Система постійного спостереження за процесами і тенденціями, які протікають в зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства з метою своєчасної оцінки ситуацій, що виникають.
[139, с.387]	Спеціально організоване систематичне спостереження за станом будь-яких об'єктів.
[292, с.5]	Система постійного спостереження за процесами і тенденціями, що виникають у внутрішньому середовищі об'єкта з метою їх своєчасної оцінки.
[48]	Довготривале спостереження за будь-яким процесом з метою оцінки його стану по відношенню до часу початку спостереження та прогнозу його можливої поведінки в майбутньому.
[299]	Метод постійного дослідження, в реалізації якого групою дослідників здійснюється постійна нормативна контрольна-аналітична діяльність на основі удосконалення її інструментарію, а також його основи - діагностики.
[79]	Якісна оцінка поточного економічного і організаційного стану підприємства та окремих його компонентів.
[122]	Комплексний процес, основною метою якого є отримання уяви про стан системи для прийняття управлінських рішень.

1	2
[309]	Комплекс заходів, направлених на отримання повної інформації, орієнтованої на предметну область, про функціонування складної системи з метою управління нею. Постійне спостереження за будь-яким процесом (чи системою) з метою виявлення його відповідності очікуваному результату.
[56]	Система спостереження, аналізу, оцінки, діагностики та корекції взаємодії суб'єкта та об'єкта.
[120]	Безперервне та систематичне спостереження за параметрами зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, збору та аналізу інформації, що надходить.
[29]	Система підтримки прийняття управлінських рішень, направлена на інформаційне забезпечення процесу прийняття рішення, підвищення ефективності цього процесу та якості рішень, що приймаються.
[25]	Постійне спостереження за будь-яким процесом з метою виявлення його відповідності бажаному результату чи вихідному положенню.
[172]	Систематична (безперервна чи із заданою періодичністю) реєстрація (спостереження, вимірювання, фіксація), діагностика та аналіз системи економічних показників.
[346]	Організована система регулярного відстежування динаміки змін явищ, що включає: збір, систематизацію, обробку даних, формування результатів у вигляді, зручному для оперативного прийняття рішень.
[347]	Процес поточного спостереження, оцінювання, аналізу, прогнозування.
[107]	Безперервне (або ж систематичне періодичне) спостереження за економічними (або будь-якими іншими) об'єктами та аналіз їх діяльності як складова частина управління.
[34]	Безперервне стеження за яким-небудь процесом з метою виявлення його відповідності бажаному результату, а також прогнозування та запобігання критичним ситуаціям.
[317]	Процес систематичного збору та аналізу кількісної та якісної інформації.
[124]	Постійне спостереження, аналіз (порівняння з нормативними параметрами) і прогноз стану навколишнього середовища в зв'язку з господарською діяльністю.
[365]	Спостереження, оцінка та прогноз стану будь-якого явища чи процесу, аналіз їх діяльності як складова частина управління.
[99]	Спостереження, оцінка та прогноз стану в зв'язку з господарською діяльністю.
[11]	Методика та система спостережень за станом певного об'єкта чи процесу, яка надає можливість спостерігати їх в розвитку, оцінювати, оперативно виявляти результати впливу різних факторів.
[301]	Ціленаправлена діяльність, пов'язана з постійним чи періодичним спостереженням, оцінкою чи прогнозом стану об'єкту (процесу, явища, системи), за яким ведеться спостереження з метою його розвитку в бажаному напрямку; процес відслідковування певними методами стану
[213]	Збирання інформації, спостереження, передбачення та прогноз ситуації.

1	2
[275]	Процес спостереження за станом об'єкта (системи чи складного явища) за допомогою безперервного чи періодично повторюваного збору даних, що є сукупністю певних ключових показників.
[298]	Оперативне спостереження за процесами, що відбуваються у фінансовій сфері функціонування підприємства.
[343]	Система, що на основі різноманітних економічних показників встановлює функціональні і причинно – наслідкові впливи на результати діяльності підприємства, впливає на коригування операційної складової і стратегію.
[39]	Цільова система організаційних і технологічних заходів, спрямованих на здійснення безперервного процесу відстеження, накопичення, систематизації та аналізу інформації про кількісні та якісні параметри розвитку об'єкта моніторингу з метою інформаційного забезпечення процесу оперативного та стратегічного управління підприємством.
[21]	Методика і система безперервного спостереження за параметрами життєздатності підприємства, що дозволяють виявити найменший ступінь впливу дії зовнішнього та зміни у внутрішньому середовищі підприємства.
[206]	Бізнес-розвідка, що передбачає економічне спостереження за об'єктом дослідження з метою збору необхідної інформації, її аналізу та отримання достовірної оцінки, яка має практичну цінність та рекомендаційний характер стосовно розв'язання поставленої проблеми, відповідність встановленим рекомендованим параметрам та короткостроковий прогноз для забезпечення стратегічних напрямків економічного та соціального розвитку підприємств
[366]	Науково обгрунтоване, діагностико-прогностичне, регулярне спостереження з метою забезпечення прийняття рішень стосовно стратегії.
[351]	Система цілеспрямованого та спеціально організованого, безперервного спостереження, збирання, обробки, аналізу, аналітичної оцінки та корекції інформаційного матеріалу з метою відстеження функціонування системи, прогнозування динаміки та основних тенденцій її розвитку, виявлення відхилень від стандартів і прийняття адекватних ситуації управлінських рішень у контексті створення умов для якісної діяльності.
[61]	Система заходів щодо збору та аналізу інформації з метою вивчення її оцінки та прийняття рішень на основі аналізу виявлених типових особливостей і тенденцій.
[344]	Інформаційна система спостережень, яка складається зі збору, обробки та аналізу інформації.
[223]	Система спостереження з метою своєчасного виявлення змін, їх оцінки, відвернення та ліквідації наслідків негативних процесів.
[220]	Система спостережень, збирання, оброблення, передавання, збереження та аналізу інформації, прогнозування змін і розроблення науково-обгрунтованих рекомендацій для прийняття рішень про запобігання негативним змінам.

1	2
[234]	Збирання, оброблення, збереження та аналіз інформації, прогнозування змін та розроблення науково обґрунтованих рекомендацій для прийняття рішень.
[296]	Система спостережень, оцінки, прогнозу та своєчасного виявлення тенденцій зміни для забезпечення прийняття рішень.
[236]	Отримання, збирання, оброблення, збереження та аналізу інформації, оцінка та прогнозування змін і ступеня небезпечності та розроблення науково обґрунтованих рекомендацій для прийняття рішень.
[233]	Система спостереження за станом реалізації проєкту (програми).
[240]	Оперативне дослідження, аналіз і визначення динаміки, що здійснюється на підставі інформації та первинних документів підприємств.
[255]	Сукупність заходів із збору, обробки і аналізу інформації.
[266]	Діяльність щодо контролю за операціями, які здійснюються.
[224]	Спостереження за якісними і кількісними параметрами стану об'єктів, збирання, оброблення, передавання та збереження інформації.
[222]	Система спостережень, збирання, оброблення, передавання, збереження та аналізу інформації про зміни показників, розроблення науково обґрунтованих рекомендацій щодо прийняття рішень про відвернення та ліквідацію наслідків негативних процесів.
[235]	Обстеження об'єктів шляхом оцінки певних показників та проведення аналізу результатів визначення стану функціонування системи, здійснення обґрунтованого прогнозу її розвитку.
[228]	Комплекс взаємопов'язаних заходів технічного, організаційного, правового характеру щодо отримання, аналізу, зберігання та використання інформації.
[221]	Збір, облік та аналіз інформації.
[219]	Цілісна, науково обґрунтована система спостереження, оцінювання, вимірювання та визначення якості об'єкта дослідження на основі комплексного аналізу суспільної думки учасників опитування про її наявність та рівень.
[238]	Система спостереження, аналізу, оцінки і прогнозу, а також виявлення причинно-наслідкових зв'язків факторів.
[161]	Систем збирання даних, яка дає змогу зафіксувати кількісні показники, відслідковувати тенденції та динамічні зміни, що відбуваються, приймати відповідні рішення.
[239]	Постійно діюча система проведення спостережень та контролю за процесами, які відбуваються.
[208]	Дієвий інформаційно-аналітичний інструмент розробки і прийняття управлінських рішень, який включає комплекс виявлення, аналізу і ідентифікації причин і механізмів формування стану об'єкта, а закономірностей його розвитку.

рингу, зокрема, спосіб його організації, основні функції; дві наступні визначають його об'єкт, предмет і цільове призначення (саме в їх уточненні полягає специфікація моніторингу відповідно до предметної сфери й мети здійснення); остання складова – загальну рису методики [208, с.45].

Виділяють три варіанти концепції моніторингу: інструментальна – за типами засобів і методів, які використовуються; цільова – моніторинг визначається як проблемно-орієнтована система, що перекриває певну сферу інформаційних потреб користувачів; інтеграційна – процес трактується як результат перегрупування традиційних інформаційно-управлінських функцій, що об'єднують елементи обліку, статистики, аналізу, прогнозування і управління [208, с.45].

Для всіх вищенаведених дефініцій моніторингу (табл. 1.2.1) спільним є процес збору інформації та попередження негативних наслідків. Моніторинг є складним багатоаспектним явищем сьогодення, сутність і зміст якого може відображати теоретична конструкція (модель), яка органічно поєднує у своєму складі формування інформації, її оцінку, прогнозування і подання для прийняття управлінських рішень. Складові даної моделі функціонують автономно, постійно розвиваються та взаємодіють між собою шляхом обміну. Системоутворюючим ядром такої конструкції є чинник оцінювання, оскільки саме він орієнтує економічну систему на інтенсивний тип розвитку та дає змогу розв'язати суперечності між бажаннями індивідів задовольняти свої безмежні потреби за умов обмеженості ресурсів, які є в їхньому розпорядженні. Ця система переводить дану модель в стан динамічності.

Нині особливого значення набуває концепція моніторингу як інформаційно-управлінської системи, що дає змогу створити умови для його методологічного розвитку і розв'язання актуальних завдань сфери функцій управління підприємством. Методологія є категорією, яка включає знання про формування явища, його структурні зв'язки, види і напрями розвитку, принципи, методи. У теперішній час теорія орієнтована, насамперед, на розробку практичних рекомендацій, а практичні проблеми вирішуються на основі теоретичних положень, які у вигляді конструкцій відображають прикладні взаємозв'язки.

Виходячи з вище викладеного, вважаємо за доцільне сформулювати наступне визначення моніторингу щодо управління підприємством. Моніторинг – це планомірний науково-організований процес формування цілісної системи інформації, який встановлює порядок її збирання, опрацювання, аналізу, оцінювання і прогнозування з метою спостереження і подання результатів для планування розвитку і контролю реалізації стратегії підприємства та прийняття ефективних управлінських рішень.

На практиці мету моніторингу можуть обмежувати відповідністю очікуваному результату, вчасністю оцінки, визначенням змін в оточуючому середовищі, контролем і вжиттям заходів, а також оперативним контролем процесів, у тому числі, і відповідності їх запланованому напряму розвитку, виявленням спеціальних якісних і кількісних змін ситуації у розвитку відносин між основними учасниками господарської діяльності, визначенням істотних факторів, умов, цілей, інтересів, засобів і перспектив їх взаємодії.

Для конкретизації місця моніторингу в системі управління економічним потенціалом підприємств варто більш детально проаналізувати управління як процес.

Управління розглядається як серія безперервних, взаємопов'язаних дій, які формують сукупність функцій, спрямованих на ефективне та результативне використання ресурсів для досягнення певних цілей. Під ефективністю розуміють розсудливе і економне використання ресурсів. Результативністю називають прийняття правильних рішень і їх успішне виконання. Загалом підприємство, що досягло успіху, є як ефективним, так і результативним.

Оскільки розробка і прийняття управлінських рішень є постійним процесом, спрямованим на розв'язання конкретних завдань і проблем, моніторинг економічного потенціалу підприємства повинен бути спеціально організованим, проблемно-цільовим і систематичним комплексом певних процедур за визначеною методологією (рис. 1.2.1).

Сутність управління економічним потенціалом за результатами моніторингу можна відобразити таким чином (рис. 1.2.2).

За рис. 1.2.2 у першому випадку, коли відхилення показників має позитивну тенденцію або знаходиться в допустимих межах, форму реагування можна визначити як "відсутність реакції", а процес моніторингу переводиться у звичайне спостереження. За умови, коли відхилення є негативним, і значним відносно встановлених нормативів, форма реагування може передбачати три варіанти: по-перше, це процедура пошуку серед бази інформації готового сценарію усунення недоліків або (за його відсутністю) розробку та впровадження відповідних змін в господарській діяльності. У даному випадку здійснюється перехід до поглибленої системи моніторингу. Як окремий випадок можна розглядати ситуацію, коли вирішенням проблеми є обґрунтування пропозиції про диверсифікацію об'єктів діяльності.

Система інформації для моніторингу економічного потенціалу підприємства формується за обліковими центрами інвестицій. Облік за центрами інвестицій здійснюється за принципом визнання зон відповідальності щодо формування чистого доходу, матеріальних та

прирівняних до них витрат, амортизації, витрат на робочу силу, податків і чистого прибутку.

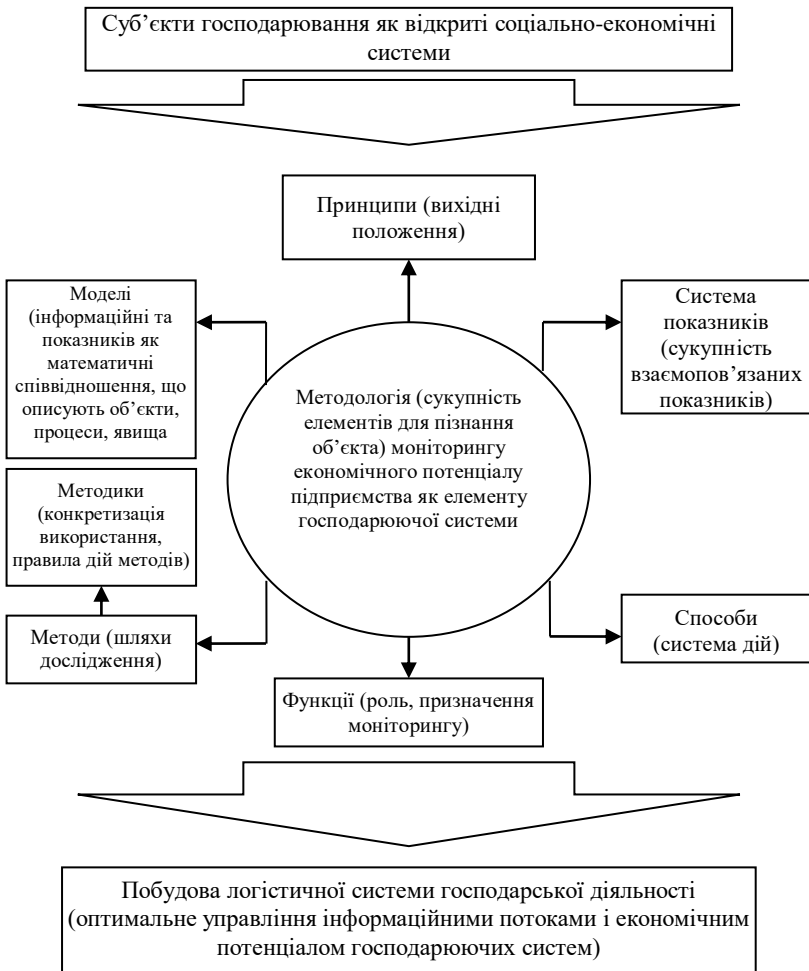


Рис.1.2.1. Формування методології моніторингу економічного потенціалу в системі управління підприємством

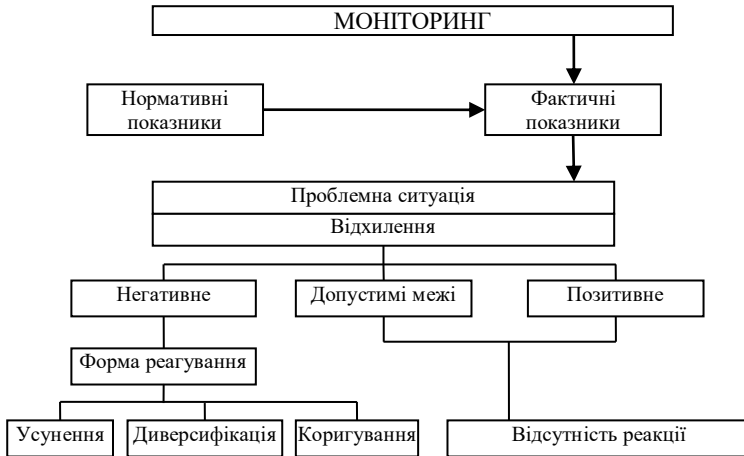


Рис.1.2.2. Алгоритм прийняття управлінських рішень за моніторингом показників економічного потенціалу

Загальноприйнятими функціями управління, що використовуються всіма підприємствами є планування, організація, мотивація і контролювання (рис.1.2.3).

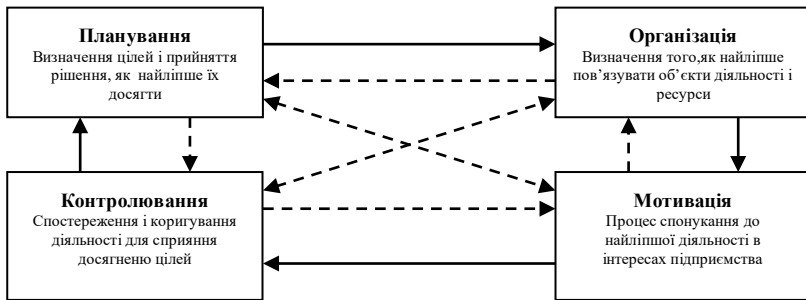


Рис. 1.2.3. Процесний підхід до системи управління

Кожна з чотирьох функцій управління є для підприємства життєво важливою, але планування забезпечує основу для інших функцій і, тому, вважається головною серед них. Решта ж функцій орієнтовані на виконання планів підприємства.

Планування як функція управління – це розробка змісту та послідовності дій, направлених на досягнення запланованих цілей.

Планування передбачає прийняття рішення про те, якими мають бути цілі підприємства і що повинні робити учасники господарської діяльності для їх досягнення. За своєю суттю функція планування відповідає на три основні запитання щодо діяльності підприємства: який стан в даний час; куди прагне рухатися щодо цілі та можливі перешкоди на шляху їх досягнення; як збирається досягти цілі.

Завдання і цілі підприємства мають визначитися потребами споживачів. Не маючи конкретних цілей щодо використання економічного потенціалу підприємства, неможливо визначити – є результат господарювання високим чи низьким. Цілі слугують орієнтирами при вирішенні питання про те, яка діяльність підвищує загальну ефективність використання економічного потенціалу, а яка заважає її зростанню. Планування допомагає підприємству координувати свої зусилля, що є одним із найважливіших факторів забезпечення ефективного формування і використання економічного потенціалу.

Планування діяльності, орієнтуючись на майбутнє, мотивує підприємство на більш ефективну роботу, тому що роз'яснює, чого можна добитися і як пов'язуються результати та використані ресурси.

Складовою планування економічного потенціалу є моніторинг. Найвагоміші аргументи: моніторинг як найбільш зручний шлях формування інформаційно-аналітичної бази, що характеризує вихідний стан ситуації або проблеми, потребує логічного продовження у вигляді побудованого на цій базі плану; розробка планів є одним із видів досліджень, що здійснюється у зворотному порядку, а його результати підлягають обов'язковому практичному використанню. У цих умовах організаційне і змістове поєднання моніторингу і плану означає певну легімацію першого, робить його невід'ємною частиною розв'язання загальнообов'язкових завдань.

Моніторинг включає в себе низку процедур, результати яких будуть корисними при розробці планів, але сам моніторинг навряд чи слід обмежувати роллю сервісу планування. Планування є закономірним продовженням, доповненням моніторингу. Не планування визначає завдання моніторингу, а навпаки, оскільки функції та завдання моніторингу є набагато ширшими і саме він покликаний комплексно й системно описувати й ідентифікувати певну ситуацію. Моніторинг і планування повинні бути двома тісно інтегрованими системами. Система моніторингу повинна бути інформаційно-аналітичною й мати ретроперспективний характер.

Після того, як визначено ціль і розроблено реальний план дій, наступною функцією управління є організація ресурсів для їх виконання.

Тобто організація діяльності визначає, які дії і ресурси повинні бути пов'язані між собою. Організувати означає створити деяку структуру. Для того, щоб підприємство могло виконувати свої плани, йому необхідно об'єднати багато окремих елементів в організаційну структуру.

Організація процесу – це комплекс таких дій, як формулювання рішень, визначення необхідності ресурсів для виконання рішення, своєчасне доведення рішень до виконавців і контроль за виконанням рішень.

Для формування і використання економічного потенціалу в процесі організації необхідно об'єднати технологію, структуру підприємства і відповідальність за виконання завдання. Технологія – це засіб перетворення вхідних ресурсів для одержання випуску бажаних об'єктів діяльності. Щоб технологія сприяла зростанню продуктивності економічного потенціалу необхідно здійснювати моніторингову оцінку збалансування її вимог з потребами і цілями підприємства.

Структура підприємства визначає взаємовідносини на всіх рівнях його управління. Безпосередній вплив структура справляє на продуктивність економічного потенціалу через відношення сукупності виробничих і адміністративно-збутових витрат до чистого доходу, що створюється об'єктом діяльності. Якщо підприємство може обійтися меншою величиною виробничих, адміністративних і збутових витрат без шкоди для своєї діяльності, зрозуміло, що продуктивність його економічного потенціалу буде вищою.

Щоб організаційна структура досягла успіху, вона має покласти відповідальність за виконання цілі підприємства на конкретних учасників господарської діяльності і делегувати їм відповідні повноваження. Моніторинг організаційної діяльності забезпечує збирання інформації щодо можливих рішень проблемних питань, зміцнення взаємодії і налагодження співпраці учасників господарського процесу та наявних слабких місць в системі виробництва.

Третьою базовою функцією управління є мотивація як сукупність процесів, які використовують, щоб переконати персонал працювати разом для досягнення інтересів підприємства.

Мотивація – це процес заохочення власників і найманих працівників до праці з метою досягнення особистих цілей або цілей підприємства. Головним завданням моніторингу є знаходження тих стимулів, які зацікавлять кожного працівника підприємства, і використання їх в управлінні. Мотиваційний процес складається зі стадій виникнення фізіологічних, психологічних або соціальних потреб, пошуку шляхів задоволення чи пригнічення або непомічання потреб, визначення напрямів дій, одержання винагороди за виконану дію, усунення потреб.

Навіть прекрасно складені плани і найдосконаліша організаційна структура не мають жодного змісту, якщо хтось не забезпечує трансформацію ресурсів у випуск об'єктів діяльності. Завдання функції мотивації полягає в бажанні учасників господарської діяльності виконувати роботу у відповідності із делегованими обов'язками і планом.

Основними напрямками мотивації є створення елементів економічного потенціалу: доходу і соціальних витрат для найманих працівників; амортизації, чистого прибутку, зростання вартості підприємства і дивідендів для власників; податків для держави і регіонів, а також задоволення потреб покупців і одержання ресурсів від постачальників.

Завершальною фазою процесу управління є контролювання систем планування, організації і мотивації підприємства. Процес контролювання може бути поділений на три цикли:

- встановлення стандартів (визначення цілей, які піддаються виміру і мають часові межі);
- вимір того, що було дійсно досягнуто в порівнянні з стандартами і очікуваними результатами;
- перегляд завдань, якщо їх виконання не відповідає нормам процесу управління.

Основним завданням контролювання виступає процес виявлення відхилень в діяльності підприємства шляхом співставлення реальних результатів із нормами, що дає можливість отримати інформацію про місце виникнення проблеми. Тобто за допомогою контролювання можна охарактеризувати якість управління, прийняття та реалізацію управлінських рішень, визначити проблеми, скоригувати дії та попередити виникнення кризових ситуацій. Існує два основних підходи до реакції на виявлені відхилення:

- забезпечення вихідних параметрів, закладених в нормах, шляхом залучення додаткових ресурсів;
- зміна норм параметрів на більш реальні в умовах, що змінились.

Контроль і моніторинг за багатьма сутнісними ознаками є близькими, але не тотожними. Як контроль, так і моніторинг забезпечують зворотний зв'язок з об'єктом і можуть виконувати відносно самостійну функцію управління, створюючи інформаційну основу для прийняття управлінських рішень і прогнозування подальшого розвитку керованого об'єкта.

Проте контроль може мати як безперервний, так і дискретний характер, його ефективність залежить від систематичності та своєчасності здійснення. Він недостатньо пристосований до мінливих умов, має жорсткий характер, виходить з нормативних стандартів, здійснюється, в основному, спеціальними зовнішніми і внутрішніми службами. Моніторинг спрямований на головні параметри розвитку підприємства і

має статус дослідження, а не емпіричного збирання матеріалів. Він має комплексний, системний характер і створює умови для контролювання і планування.

Функції управління – це відносно відокремлені напрями управлінської діяльності, що дозволяють здійснювати цілеспрямований вплив на об'єкти управління для досягнення конкретних цілей. Вони характеризуються конкретною цільовою спрямованістю, об'єктивністю, певною однорідністю і стабільністю змісту, відносною відокремленістю і повторенням операцій для здійснення господарської діяльності, взаємозв'язком і взаємодією з іншими елементами системи управління.

Кожна із загальних функцій управління поєднується з окремим етапом процесу управління, а їх послідовна зміна утворює замкнену управлінську систему.

Основою для ефективної управлінської діяльності є створення інформаційної системи з використанням функцій моніторингу. Моніторинг не формує окрему функцію управління, але специфічним чином присутній в процесі управління (рис. 1.2.4).

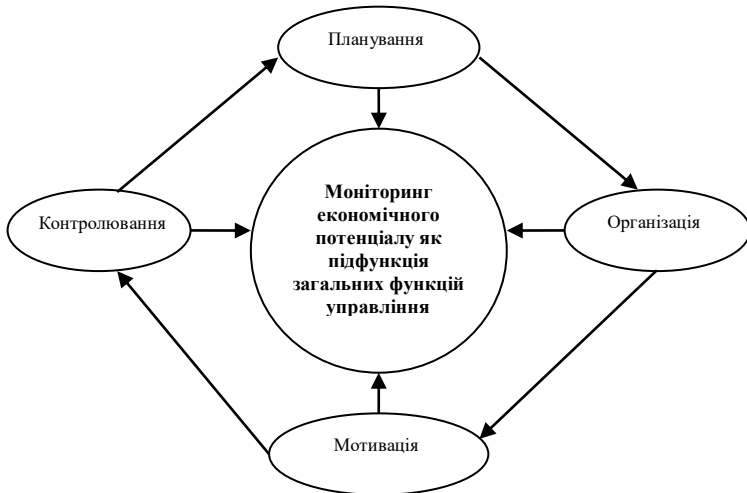


Рис. 1.2.4. Взаємозв'язок і взаємодія загальних функцій управління з моніторингом економічного потенціалу підприємства

Реалізація управлінської концепції моніторингу щодо економічного потенціалу подана на рис. 1.2.5.

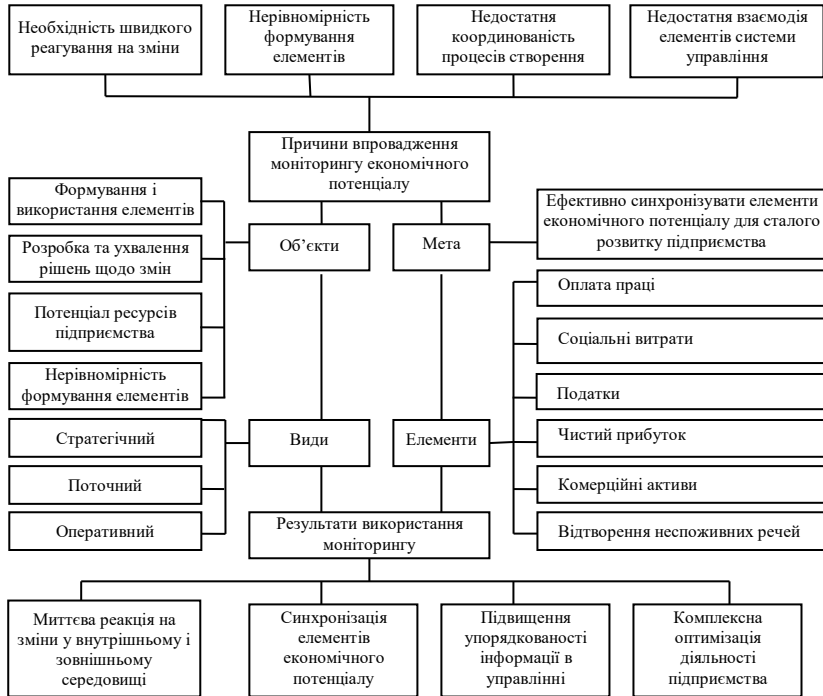


Рис. 1.2.5. Концепція моніторингу економічного потенціалу підприємства; авторська розробка

Функціонування ефективної системи моніторингу економічного потенціалу підприємства можливе лише за умови оптимального поєднання її результатів у загальній інформаційній системі управління (рис. 1.2.6).

В рамках управлінської концепції моніторингу його мета повністю збігається з метою управління діяльністю господарюючих суб'єктів по досягненню останніми найбільшого економічного потенціалу при найефективнішій структурі його елементів (рис. 1.2.7).

Варто відмітити, що визначення цілі підприємства є непростою задачею, оскільки вона завжди являє собою складне поєднання різних інтересів: власників, працівників, держави.

Об'єктом моніторингу є економічний потенціал, який формується в рамках окремого підприємства як складної, динамічної, виробничої, технічної, організаційної та соціально-економічної системи, яка відкрита для взаємодії із зовнішнім середовищем. Це є причиною того, що сучасне



Рис. 1.2.6. Моніторинг економічного потенціалу у загальній інформаційній системі підприємства

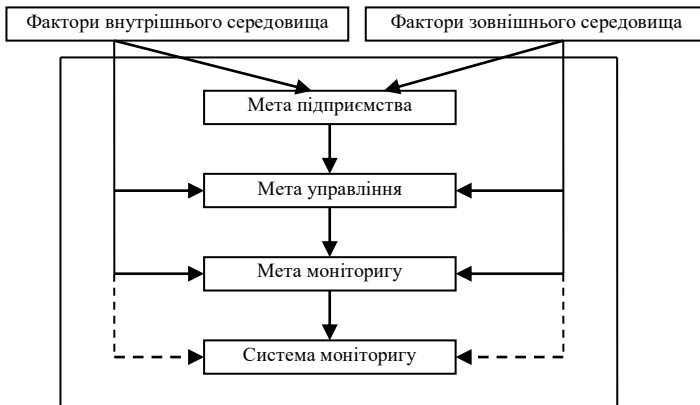


Рис. 1.2.7. Взаємозв'язок мети підприємства та цілей моніторингу

підприємство, а разом з ним і система моніторингу, знаходяться під впливом великої кількості змінних факторів, які і зумовлюють рамки їх функціонування. Якщо ці рамки змінюються, то зміни повинні відбуватися і всередині підприємства, в системі моніторингу.

В зв'язку з цим, немає оптимальної для всіх підприємств системи моніторингу. Найчастіше її необхідно адаптувати до специфічних, контекстних факторів підприємства. Взаємозв'язок між базовими положеннями концепції моніторингу економічного потенціалу підприємства та його внутрішнім і зовнішнім середовищем проілюстровано на рис. 1.2.8.

В процесі функціонування підприємство формує свою внутрішню структуру, між елементами якої встановлюються зв'язки, характер яких залежить від ролі підприємства в системі економічних відносин та від мети його функціонування.

По відношенню до підприємства зовнішнім середовищем є сукупність об'єктів, що складається з ринків збуту його продукції, споживачів (покупців), постачальників, органів влади, які контролюють діяльність підприємства. При цьому зовнішнє середовище створює систему лише з підприємством в цілому, яка базується на взаємодії при виробництві благ під впливом факторів зовнішнього середовища. Ні з одним елементом підприємства зовнішнє середовище не може створювати системи, оскільки в цьому випадку відсутня основа для взаємодії. При порушенні цієї умови виникають передумови до припинення існування системи та виникнення на її основі нових систем.

Виходячи з цього, в моніторингових дослідженнях слід приймати до уваги не лише сам факт взаємодії його складових частин між собою, але і різні особливості цієї взаємодії, а також структурні характеристики системи. Крім того, необхідно враховувати вплив на підприємство зовнішнього середовища. Моніторинг економічного потенціалу підприємства буде дійсно дієвим інформаційно-аналітичним інструментом розробки і прийняття управлінських рішень, якщо включатиме комплекс виявлення, аналізу і ідентифікації причин і механізмів формування доданої вартості, а також закономірностей її розвитку.

Отже, під моніторингом економічного потенціалу підприємства слід розуміти підсистему управління на рівні підприємства – спеціалізований, проблемно-орієнтований, систематичний комплекс організації, формування, первинної обробки й накопичення даних, аналізу, моделювання і прогнозування складових створеної доданої вартості на підприємстві, виявлення тенденцій закономірних змін, можливостей виникнення несприятливих і ризикових ситуацій, а також вироблення механізмів їх попередження з метою інформаційно-аналітичного забезпе-

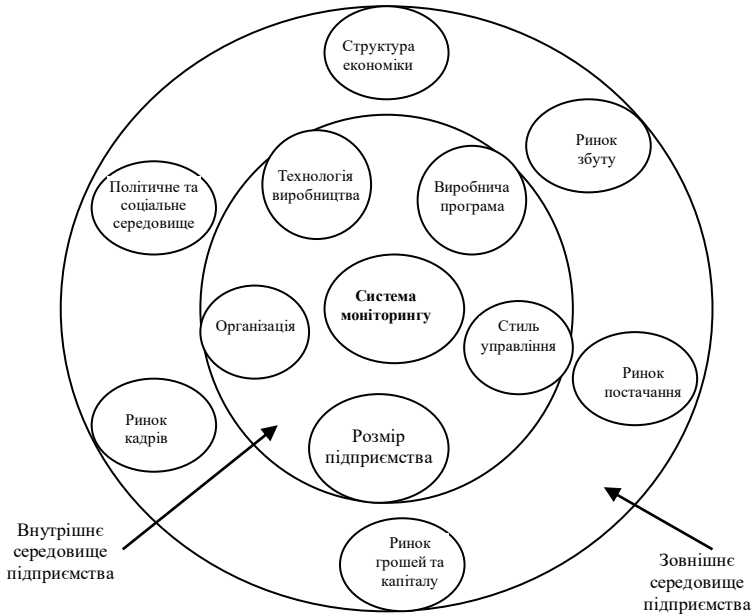


Рис. 1.2.8. Внутрішні та зовнішні фактори впливу на концепцію моніторингу економічного потенціалу підприємства

чення розробки і прийняття управлінських рішень щодо визначення напрямів забезпечення стійкого, пропорційного і збалансовано формування економічного потенціалу підприємства.

Моніторинг економічного потенціалу необхідно розглядати у трьох площинах: як процес, як система, як технологія.

Роль моніторингу в системі управління реалізується через його функції. Інтерпретація терміну „функція” відбувається в рамках окремих сфер його застосування. Так, в філософії функція трактується як явище, яке залежить від іншого, що змінюється в міру зміни цього іншого явища; в математиці - як закон, за яким кожному значенню змінної величини (аргумента) відповідає деяка певна величина, а також власне сама ця величина; у фізіології – як робота, що проводиться органом чи організмом. В загальному ж значенні функція розглядається як роль або значення певного об’єкта [192].

Незважаючи на високе теоретичне та практичне значення функцій, які виконує моніторинг в процесі дослідження економічного потенціалу підприємств, системний підхід до їх формування до сьогодні відсутній.

Наукові дослідження щодо формулювання функцій моніторингу відрізняються різною глибиною. Їх перелік та інтерпретація, як правило, корелюється із сферою функціонування моніторингових досліджень.

Наразі використання моніторингових спостережень є найбільш поширеним в освіті. При цьому педагогічний моніторинг, на думку різних дослідників, виконує такі функції: навчальну [203], розвиваючу [203], виховну [203], діагностичну [25; 178; 203; 248; 299], орієнтуючу [203], профілактичну [203], інтегральну [25; 248; 299], компаративну [25; 248; 299], експертну [25; 248; 299], інформаційну [25; 176; 178; 299; 351], прагматичну [25; 248], прогнозуючу [176; 178], управлінську [176; 178], педагогічну [178], прикладну [299], оціночну [176], контрольну [176; 351], зворотнього зв'язку [203], аналітико-оцінювальну [351], прогностичну [351], коригувальну [351].

Використання моніторингу в маркетингових дослідженнях передбачає виконання ним чотирьох основних функцій: передбачати, виявляти, спостерігати та вивчати [175].

Моніторинг оточуючого середовища реалізується через наступні функції: спостереження, виявлення, аналіз, моделювання, оцінка, прогноз [28].

В економічній сфері серед функцій моніторингу виділяють інформаційну [172; 205], діагностичну [172], аналітичну [172; 205], наукову [205], коучингову [205], стимулюючу [205], організаційну [205].

Відомий підхід, коли до функцій моніторингу відносять: спостереження, збір інформації, аналіз, моделювання, прогнозування, підтримку прийняття рішень, діагностику, ідентифікацію та виявлення низки факторів регулювання [208, с. 47].

В. Л. Плєскач пропонує виділяти такі основні функції моніторингу: формування моделей економічних процесів; збір, організація, первинна обробка й накопичення даних; аналіз та інтерпретація результатів; коротко- і середньострокове прогнозування; перспективний аналіз; прогнозування і програмування [208, с.49].

Нестандартно розглядає функції моніторингу крізь призму його задач В.Б. Шатковська-Шморгай [346]. Вона виділяє такі задачі та відповідно до них функції моніторингу: спостереження - збір інформації; архівація даних - формування первинної інформаційної бази; формування бази опрацьованої (вторинної інформації); оцінка (обробка інформації) - здійснення оцінки різними методами за допомогою комплексу математичних моделей; аналіз (обробка інформації) - графічний аналіз (візуалізація даних); первинний аналіз; багатовимірний аналіз; встановлення відповідності отриманих результатів та очікуваних (розроблених та реалізованих сценаріїв); прогноз (обробка інформації) - прогноз змін вимірюваних величин та розраховуваних з їх використанням

показників; прогнозування можливого впливу явищ (нестатистичних даних) на об'єкт дослідження; розрахунок і прогнозування обсягу ресурсів для покриття ризику; забезпечення підґрунтя (підтримка) прийняття оперативних та стратегічних рішень; стрес-тестування використовуваних методик оцінки та прогнозу ризикових позицій; візуалізація результатів моніторингу - представлення результатів моніторингу у вигляді звітності; формування пропозицій для прийняття оперативних та стратегічних рішень. Аналогічний підхід до трактування функцій моніторингу має М. Каблак, виділяючи серед них: збір необхідної інформації та формування відповідної інформаційної бази; обробку інформації (аналіз, оцінка, прогноз, рекомендації); донесення інформації та результатів її обробки до органів управління й усіх зацікавлених користувачів; забезпечення репрезентативності вихідних даних [102].

На нашу думку, виділення таких функцій моніторингу є безпідставним. Швидше авторами представлено не функції, а деталізовано етапи моніторингових досліджень.

Зважаючи на вищевикладене, варто констатувати, що в силу специфічності предмету вивчення та різносторонності використання, моніторинг по своїй суті поліфункціональний. „Сукупність виділених функцій моніторингу буває не виправдано широкою; моніторингу часто приписують не властиві йому функції, а різні їх назви інколи приховують дублюючі ролі” [299].

Проведені нами дослідження дозволили визначити функції моніторингу економічного потенціалу підприємства та охарактеризувати їх сутність. До таких функцій належать наступні.

Онтологічна – встановлення і вивчення основних характеристик та властивостей явищ і процесів, які досліджуються вперше. Ця функція виражає основне призначення моніторингу – встановлення і дослідження всього нового, раніше невідомого, особливо із зміною змісту інформаційних ресурсів, на яких базуються моніторингові дослідження.

Евристична – забезпечує відкриття нових, раніше невідомих характеристик і властивостей об'єкта, який вже досліджувався раніше. Реалізація саме цієї функції дозволяє встановити закономірності, властиві явищам у нових соціально-економічних умовах, по-новому поглянути на сучасність, не тільки передбачати майбутнє, а й оцінити минуле.

Методологічна – проявляється, насамперед, у тому, що моніторинг спрямовується на допомогу дослідження стану та розвитку підприємства і формує систему пов'язаних з ним понять, які використовуються для оцінки економічного потенціалу суб'єктів господарювання, видів економічної діяльності і регіонів. Успіх будь-якого теоретичного чи прикладного пізнавального пошуку залежить здебільшого від рівня оволодіння відповідними методами дослідження, від правильного

розуміння та застосування понятійного апарату, прийомів і способів дослідження. Моніторинг, спрямований на формування сучасного економічного мислення людей, вчить якомога раціональніше здійснювати життєві спостереження в економічних процесах, дає змогу об'єктивно і всебічно оцінювати економічну політику держави по відношенню до підприємства, а також економічні програми різних політичних партій і рухів щодо діяльності господарюючих суб'єктів.

Ідеологічна – полягає у оцінці ідей щодо шляхів подальшого розвитку та у формуванні оптимального економічного потенціалу господарюючих систем. Вона дає змогу зрозуміти, яким чином уникнути фальшивих, безглузких ціннісних орієнтацій. У державі має бути ідеологічна доміканта, але ж не як державна ідеологія, а як ідеологія державного будівництва економічної політики побудована не на абстрактних утопіях, а на загальнонародних цінностях.

Системотворча – виявляється у тому, що вихідні дані моніторингу економічного потенціалу підприємств є складовою інтегрованої інформаційної бази.

Описова – полягає в констатації фактів економічної реальності стану потенціалу підприємства, на підставі чого можна отримати відповідь, якою є ця реальність.

Оцінювальна – забезпечує визначення відповідності стану економічного потенціалу суб'єктів господарювання його цільовим параметрам функціонування та потенційним можливостям.

Діагностична – дає змогу встановити причинно-наслідкові зміни щодо розвитку економічного потенціалу у кількісному і якісному вимірюванні та вплив на нього відповідних факторів.

Пояснювальна – дає змогу зрозуміти суть явищ, що відбуваються на підприємстві, причини їх виникнення, закономірності функціонування. Пояснювальна функція дає відповідь на запитання: чому саме ці, а не інші факти мають місце в економічній реальності.

Інструментальна – полягає в підготовці інформації щодо розробки певних проектів прийняття управлінських рішень для підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства.

Експертна – проявляється в тому, що фахівці з моніторингу дедалі частіше залучаються до виконання експертиз проектів нормативно-правових актів.

Практично-прикладна – полягає у впровадженні напрацьованих при допомозі моніторингу положень і висновків у господарську діяльність, в урахуванні їх у роботі з удосконалення організації і функціонування органів управління, в підвищенні якості економічного механізму господарювання, підготовки нормативно-правових актів у сфері економічної політики й ефективності їх реалізації.

Інформаційна – забезпечує формування даних про явища з метою побудови інтегрованої бази інформаційних ресурсів моніторингу. Важливість цієї функції зростає в умовах загострення протиріч між інформаційними потребами користувачів та можливостями діючих систем їх інформаційного забезпечення. Її сутність визначається не лише в можливостях моніторингу формувати інформаційну базу, як найчастіше зазначається дослідниками [205; 299]. Більш важливим є виявлення недостатньої інформації для більш об'єктивного, всебічного і якісного забезпечення управління.

Виховна – реалізується у процесі оприлюднення результатів моніторингу економічного потенціалу.

Комунікативна – зумовлена тим, що моніторинг пов'язаний з інформаційними відносинами і полягає у тому, що він збагачує інші науки результатами аналітичних досліджень.

Навчальна – виявляється в тому, що моніторинг є інструментом для підготовки фахівців економічних спеціальностей. Як такий, він набуває рис інструменту оволодіння знаннями економічного механізму в сфері діяльності економічних систем.

Контрольна – забезпечує можливість оцінки достовірності економічних показників за допомогою використання прийомів аналітичного дослідження інформаційних ресурсів.

Пошукова – полягає у виявленні невикористаних резервів та потенційних можливостей зміни та розвитку економічної діяльності, обґрунтуванні механізмів їх мобілізації.

Прогностична – визначається опануванням закономірностей розвитку економічного механізму господарювання, спроможністю не тільки дати пояснення його минулого і правильно зорієнтуватися у сучасному, а й передбачити шляхи його розвитку. Це дає змогу передбачити можливі наслідки, які можуть настати в діяльності об'єктів дослідження у результаті змін, що відбуваються у пов'язаних з ними відносинах.

Запропоновані нами функції моніторингу економічного потенціалу підприємства забезпечать подальший розвиток теорії та практики моніторингових досліджень, сприятимуть систематизації та конкретизації змісту моніторингу, а також комплексному розумінню його сутності як самостійного виду аналітичних досліджень в системі управління господарською діяльністю підприємства.

Для формування, узгодженості та функціонування всіх елементів моніторингової системи найважливіше значення має визначення принципів моніторингу. Наукові дослідження щодо формулювання принципів моніторингу відрізняються різною глибиною: одні з них лише перелічують види принципів, інші намагаються розкрити їх зміст та здійснити певну класифікацію (табл. 1.2.2).

Таблиця 1.2.2

Принципи моніторингу в економічній літературі

Джерело	Принципи моніторингу
1	2
[42]	Цільова спрямованість і конкретність вимірювальних величин; об'єктивність даних; безперервність; мінімізація числа використовуваних вимірювальних величин і витрат; орієнтованість на певну об'єкту область; керуваність системи.
[81]	Достатність інформації; інваріантність інформації; наступність; вірогідність і порівнянність інформації; імовірність помилок; комплексність; гнучке реагування.
[353]	Цілеспрямованість; комплексність оцінки; тотожність, системність та репрезентативність; економічність; максимальна інформативність результатів; безперервність спостереження за об'єктами; періодичність зняття інформації про зміни, що відбуваються; співставляємість показників в часі.
[220]	Узгодженість нормативно-правового та організаційно-методичного забезпечення; сумісність технічного, інформаційного і програмного забезпечення; систематичність спостережень; своєчасність отримання; комплексність оброблення та використання інформації, що надходить і зберігається в системі моніторингу; об'єктивність первинної, аналітичної і прогнозної інформації та оперативність її доведення до користувачів.
[222]	Узгодженість нормативно-правового, організаційно-методичного та метрологічного забезпечення проведення спостережень, аналітичних досліджень та опрацювання даних; використання єдиних засобів інформаційного та програмного забезпечення, єдиної системи класифікації та кодування інформації; наукове обґрунтування рекомендацій щодо прийняття рішень; інформаційна взаємодія між суб'єктами; єдине методичне керівництво.
[22]	Системність; комплексність; достовірність; об'єктивність; науковість; оглядовість.
[299]	Цілеспрямованість; науковість; нормативність; цілісність і безперервність; оптимальність; ефективність і дієвість; компетентність; дуальність.
[230]	Безперервність спостереження за станом об'єкту; комплексність; врахування тенденцій об'єктивних внутрішніх та зовнішніх факторів діяльності; максимальне використання науково-методичного потенціалу; визначення результатів моніторингу.
[44]	Безперервність; науковість; доцільність; діагностико-прагматична направленість; цілісність та послідовність процесів спостереження, діагностики, прогнозування, управління.

1	2
[4]	Цілеспрямованість; комплексність; безперервність; періодичність отримання інформації; співставляємість індикаторів в часі; розвиток методичного інструментарію та технічної бази у вигляді сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.
[56]	Безперервність; повнота; достовірність; ясність; релевантність інформації.
[25]	Цілісність; оперативність; пріоритет управління; відповідність цілей засобам його організації; науковість; прогностичність (націленість на прогноз); несуперечливість; різноманіття.
[210]	Цілеспрямованість; системний підхід; комплексність; необхідність здійснювати послідовні рішення всієї сукупності задач моніторингу за кожним із його напрямлень; безперервність; аналіз динаміки проведення моніторингу.
[346]	Безперервність; цільова направленість; достовірність даних; керованість системою; оперативність; надійність; корисність; точність та повнота вихідної інформації; доступність результатів; інноваційність.
[48]	Цілеспрямованість; комплексність оцінки; тотожність, системність та репрезентативність; економічність; максимальна інформативність результатів; безперервність; періодичність зняття інформації; співставляємість показників в часі.
[287]	Економічність; комплексність спостережень за підприємством як соціально-економічною системою.
[85]	Цілісність; оперативність; пріоритет управління; відповідність цілей моніторингу засобам його організації; науковість; прогностичність (націленість на прогноз); несуперечність (валідизація здоровим глуздом); розмаїтість.
[351]	Науковість; цілеспрямованість; об'єктивність; надійність; безперервність; систематичність; цілісність; всеосяжність; прогностична спрямованість управління.

Серед запропонованих науковцями принципів існують такі, які не відповідають сутності цієї загальнонаукової категорії, а їх більш доцільно визначити як функції моніторингу або вимоги до здійснення моніторингових досліджень.

На нашу думку, в основі системи моніторингу повинні лежати такі базові принципи.

Перший принцип моніторингу, який є вихідним при його побудові – науковість. З однієї сторони, він підкреслює наукову основу організації моніторингу, значення теорії у його побудові, застосування наукової методики та організації моніторингових досліджень. З іншої - вказує, що сам моніторинг є не просто послідовністю певних етапів аналітичного дослідження, а дослідницьким процесом, який за своїми цілями та методами аналогічний до будь-якої іншої наукової роботи.

Рівень науковості досягається розвитком методології моніторингових

досліджень, застосуванням сучасних організаційних систем, новітніх досягнень в теорії та методиці аналітичних досліджень.

Другими в ієрархії принципів моніторингу є принципи системності та комплексності, які не випадково розглядаються нами разом, оскільки на практиці існування комплексного підходу до вивчення економічних явищ неможливо відокремлено від системного. Їх методологічна єдність знаходить своє вираження в єдності дослідження сукупності явищ і процесів, які відбуваються в діяльності господарюючих суб'єктів; у розробці єдиної, універсальної системи показників моніторингу; у використанні інформації всіх джерел її формування.

Системний підхід є універсальним методом дослідження, що базується на сприйнятті об'єкту як цілісного явища чи процесу, який складається із взаємопов'язаних частин, і є одночасно частиною системи більш високого порядку. В моніторингових дослідженнях економічного потенціалу підприємства принцип системності полягає у вивченні, з однієї сторони, суб'єкта господарювання як елемента більш складної динамічної системи, яка складається з окремих структурних елементів, пов'язаних між собою і зовнішнім середовищем, наприклад виду економічної діяльності, регіону, країни; з іншої сторони, підприємство саме виступає у вигляді системи із функціонально-структурною будовою елементів взаємозв'язку і взаємообумовленості його складових.

Комплексний підхід використовується не стільки для розгляду об'єктів з позицій цілісності, скільки для їх всебічного дослідження для виявлення змін у розвитку в просторі і часі, за кількісними й якісними ознаками та прогнозування вихідних (результативних) параметрів моніторингу

Третій принцип стосується адаптивності моніторингу, що викликано особливостями його об'єкту, яким є підприємство як складна відкрита економічна система, що не обмежена лише своїм внутрішнім середовищем, а й постійно підлягає впливу зовнішніх чинників. Це вимагає постійної адаптації моніторингових досліджень до наслідків такого впливу та внесення коректив в методику досліджень.

Четвертий принцип полягає у безперервності здійснення моніторингових досліджень, тобто передбачає необхідність систематичного його проведення протягом певного періоду часу.

П'ятий принцип вказує на необхідність вибору для здійснення моніторингу однакових періодів часу (періодичність), що дозволить порівнювати його результати та покращити якість управлінських рішень.

Шостий принцип стосується оперативності моніторингу і полягає у тому, що він повинен здійснюватися не лише тоді, коли виникає нагальна потреба у виявленні причин недоліків у діяльності економічних систем, визначенні шляхів підвищення ефективності їх господарської діяльності.

Оперативність означає таку організацію моніторингових досліджень, яка б забезпечувала його функціонування на постійній основі та створювала умови для формування інформаційних ресурсів на вимогу їх користувачів.

Сьомий принцип відображає ефективність моніторингових досліджень і полягає в отриманні в результаті їх проведення максимального обсягу якісних інформаційних ресурсів, витрати на формування яких повинні бути мінімальними. З цією метою, слід удосконалювати систему організації моніторингу, застосовувати більш раціональні методи формування інформації, використовувати відповідні програми. Витрати на здійснення моніторингу повинні покриватися доходами від впровадження його результатів.

Восьмий принцип розкриває управлінську спрямованість моніторингових досліджень і полягає в тому, що їх результати повинні активно впливати на хід господарської діяльності та її результати, своєчасно виявляти недоліки та упущення в роботі, інформувати про це користувачів для задоволення їх потреб. Тобто необхідним є практичне використання результатів моніторингу для управління. Управлінська спрямованість забезпечується шляхом реалізації одного з етапів моніторингу, що передбачає розроблення аргументованих аналітичних висновків і пропозицій, своєчасних рекомендацій для прийняття оптимальних управлінських рішень. Крім того, своєчасна та доречна аналітична інформація дає можливість оперативно оцінити минулі, теперішні чи майбутні події, вжити необхідних заходів для виправлення ситуації або її поліпшення. Водночас, цей принцип передбачає також обмеження зайвої інформації, яка непотрібна для прийняття управлінських рішень. Дані моніторингу мають не просто констатувати факти минулих подій та давати їм оцінку а, насамперед, повинні виконувати прогностичну функцію. Отже, моніторинг має виняткове значення для підготовки і прийняття рішень, визначення стратегії і тактики розвитку господарюючих систем.

Дотримання названих принципів є необхідною умовою проведення моніторингу економічного потенціалу підприємства, запорукою вирішення завдань та досягнення поставлених цілей.

1.3. Класифікація моніторингу в системі управління економічним потенціалом підприємства

Важливою передумовою для стабільного й прискореного економічного зростання в Україні є формування широкій мережі розвинутої та збалансованої інформації, яка повинна забезпечувати задоволення потреб управління держави і підприємств, а також

ефективний розвиток регіонів. „В сучасному динамічно змінному суспільстві значимість інформаційних ресурсів невинно зростає. Грамотне управління будь-якою соціально-економічною системою неможливе без належного інформаційного забезпечення управлінського персоналу” [112, с. 155].

В таких умовах все більшого значення набуває моніторинг як система формування, обробки, зберігання та аналізу інформації. Однак, незважаючи на те, що сьогодні дефініція „моніторинг” використовується в багатьох випадках для характеристики явищ, все ж широкого застосування вона ще не дістала. Досі вживання цього терміна окремими авторами, в нормативних документах, словниках має випадковий характер та не супроводжується відповідними поясненнями та обґрунтуваннями. Особливо малодослідженими лишаються теоретичні аспекти побудови моніторингових систем, в основі яких повинно лежати вивчення моніторингу як системи, що розкривається через його класифікацію.

Класифікація є системою субпідрядних понять будь-якої галузі науки чи діяльності людини, і використовується як засіб для встановлення взаємозв'язків між цими поняттями, а також для точного орієнтування в різноманітні поняття і об'єктів. Класифікація має фіксувати закономірності, зв'язки між об'єктами з метою визначення місця об'єкта в системі, яке вказує на його властивості. У цьому аспекті класифікація є засобом пошуку та збереження інформації, що міститься в ній самій. Наукова класифікація має відображати систему законів, властивих відображеному в ній фрагменту дійсності, які зумовлюють зафіксовані в класифікації властивості і відносини об'єктів. Їх систематизація повинна враховувати той факт, що в природі немає чітких розмежувань, і переходи від одного виду (класу) до іншого є невід'ємною властивістю дійсності. Варто зазначити, що класифікація, яка базується на глибоких наукових засадах, дає змогу робити обґрунтовані прогнози щодо невідомих ще фактів або закономірностей [371].

Виявлення критеріїв класифікації моніторингу, дослідження чітко відокремлених його видів має не тільки істотне теоретичне, а й велике практичне значення. Проте економісти не часто звертаються до розгляду цієї проблеми, надаючи більшу увагу механізму моніторингових досліджень. Аналізуючи викладені в економічній літературі погляди на класифікацію моніторингових систем, ми можемо констатувати, що, як правило, вчені обмежуються простим їх переліком, не обтяжуючи себе обґрунтуванням запропонованого поділу та розглядом підстав розмежування. Спроби прокласифікувати моніторинг були здійснені щодо окремих предметних галузей: статистики [276], управління підприємницькою діяльністю [230], освіти [25; 235], виробничої діяльності [345], управління земельними ресурсами [223]. Все це вказує на необхідність подальших

досліджень щодо визначення класифікаційних ознак та видів моніторингу як інструменту управління економічним потенціалом підприємства з точки зору комплексного та системного підходу.

Вивчення літературних джерел, пов'язаних із дослідженням моніторингових систем, дозволило визначити можливі напрями класифікації моніторингу (табл. 1.3.1).

Таблиця 1.3.1
Підходи до класифікації моніторингу в економічній літературі

Джерело	Класифікаційна ознака	Види моніторингу
1	2	3
[276]	Предметна галузь	В економіці. У природних сферах. У техніці. В освіті й науці. Інші.
	Мета створення	Відстеження тенденцій. Здійснення комплексного аналізу. Моделювання процесів. Прогнозування тенденцій (процесів). Підтримка процесів прийняття управлінських рішень.
	Функціональний склад	Повні функції (широкий сенс): спостереження, аналіз і прогнозування визначених процесів на базі отриманої інформації. Часткові функції (вузький сенс): регулярне спостереження протягом визначеного періоду з метою накопичення й аналізу інформації.
	Рівень охоплення	Глобальний (весь світ, континент). Національний (країна). Локальний (регіональний, місцевий)
	Характер інформації	Статистична. Фінансова. Технологічна. Соціологічна. Інша. Синтетична.
[112]	Послідовність етапів моніторингу	Передпроектний. Проектний. Організаційний. Дієвий (практичне здійснення моніторингу). Координаційний (за результатами моніторингу).
	Основні блоки механізму здійснення моніторингу	Інформаційний. Аналітичний. Оцінюючий. Управлінський.
	Рівень впливу на об'єкт управління	Не визначено.
	Охоплення робочого середовища	Не визначено.
	Соціально-економічні інститути	Не визначено.
	Процеси	Не визначено.

1	2	3
	Цілі функціональної змістовності	Не визначено.
	Проблеми	Не визначено.
	Періодичність надання інформації	Не визначено.
[25]	Сфера застосування	В екології та біології. В медицині. В економіці та бізнесі. В політиці, політології та соціології. В промисловості. В галузі комп'ютерних технологій та зв'язку. В освіті.
	Засоби, що використовуються для збору необхідної інформації	Радіолокаційний. Авіаційний. Космічний. Дистанційний. Спутниковий. Інструментальний. Педагогічний. Психологічний. Соціологічний. Медичний. Статистичний.
	Потенційні користувачі	Суспільство в цілому. Спеціалісти відповідних галузей діяльності. Конкретні органи управління.
	Засоби виміру	Не визначено.
	Способи розповсюдження інформації	Не визначено.
	Час реалізації	Не визначено.
	Широта охоплення	Не визначено.
	Цілі	Інформаційний. Базовий (фоновий). Проблемний: функціонування, розвитку. Управлінський.
	Основа для порівняння результатів моніторингу	Динамічний. Конкурентний. Порівняльний. Комплексний. Безпідставний.
	Метод виміру	Прямий. Опосередкований.
	Ієрархія систем управління	Окремого об'єкту. Районний. Обласний (регіональний). Республіканський.
	Не визначена	Систематичний. Нестатичний.
	Масштаб цілі	Стратегічний. Тактичний. Оперативний.
	Етапи розвитку об'єкту моніторингу	Вхідний. Проміжний. Вихідний.
	Часова залежність	Ретроперспективний. Попереджувачий. Поточний.
	Частота здійснення	Разовий. Періодичний. Систематичний.
	Охоплення об'єкта спостереження	Локальний. Вибірковий. Суцільний.
	Організаційна форма	Індивідуальний. Груповий. Фронтальний.
	Форма об'єктно-суб'єктних відносин	Зовнішній. Взаємоконтроль. Самоаналіз.
	Інструментарій, що використовується	Стандартизований. Нестандартизований. Матричний.
	Не визначена	Реалізація задач функціонування. Реалізація задач розвитку.

Продовження таблиці 1.3.1

1	2	3
[345]	Джерела інформації	Зовнішнього середовища. Внутрішнього середовища.
	Мета використання	Підвищення гнучкості управління. Підвищення кінцевих результатів діяльності.
	Об'єкти	Технічна підготовка виробництва. Ресурси виробництва. Виробнича діяльність. Кінцеві результати виробничої діяльності.
	Етапи діяльності	Формування об'єкту. Функціонування об'єкту.
	Види діяльності	Основної діяльності. Забезпечуючої діяльності.
	Призначення	Оцінка стану об'єкту. Оцінка регулюючого впливу на об'єкт. Вибір об'єкту контролю та аналізу.
	Охоплення	Комплексний. Частковий.
	Періодичність	Одноразовий. Періодичний. Постійний.
[223]	Мета спостережень та ступінь охоплення територій	Національний. Регіональний. Локальний.
[235]	Не визначена	Локальний. Регіональний. Загальнодержавний. Міжнародний.
[247]	Не визначена	Моніторинг ситуації. Моніторинг процесу.
	Не визначена	Внутрішній. Зовнішній.
[144]	Не визначена	Тотальний. Проблемно-орієнтований
[80]	Тип об'єкту	Науково-технічний. Техногенний. Кліматичний. Екологічний. Економічний. Медичний. Демографічний. Фінансовий. Політичний. Управлінський. Соціальний. Моніторинг культури. Моніторинг якості життя населення.
	Мета проведення	Науково-дослідний. Контролюючий. Управлінський.
	Функціональне призначення	Діагностичний. Аналітичний. Прагматичний. Прогностичний. Інформаційний.
	Орієнтація на певного користувача	Орієнтований на суспільство в цілому. Орієнтований на фахівців відповідних галузей діяльності. Орієнтований на конкретні органи управління.
	Спосіб вимірювання	Звітно-статистичний. Опитувальний. Експертний. Моніторинг-контент-аналіз. Телефонний. Спостереження.
	Міри нормування	Нормативний. Ненормований.
	Міра відображення параметрів об'єкта	Комплексний. Некомплексний.
[176]	Галузь застосування	Екологічний. Економічний. Освітній. Інші.
	Засоби проведення	Педагогічний. Соціологічний. Демографічний. Інші.

Продовження таблиці 1.3.1

1	2	3
	Спосіб збору інформації	Безпосереднього опису об'єкта без вимірювання. За допомогою фізичного вимірювання параметрів об'єкта. За допомогою критеріїв та індикаторів. За допомогою наукових технологій наукового дослідження із застосуванням особливих критеріїв та індикаторів.
	Не визначено	Динамічний. Конкурентний. Порівняльний. Комплексний. Необґрунтований.
	Мета	Інформаційний. Базовий (фоновий). Проблемний.
[370]	Сфера застосування моніторингу	В екології та біології. В медицині. В економіці. В політології та соціології. В промисловості. В освіті.
	Засоби для проведення моніторингу	Радіолокаційний. Авіаційний. Космічний. Дистанційний. Супутниковий. Інструментальний. Педагогічний. Психологічний. Соціологічний. Медичний. Статистичний.
	Способи збору інформації	Шляхом безпосереднього опису об'єкта моніторингу. Шляхом безпосереднього фізичного вимірювання параметрів об'єкта. Шляхом вимірювання параметрів об'єкта з використанням системи розроблених і загальноприйнятих критеріїв та індикаторів. Шляхом залучення технологій наукового дослідження, з використанням системи критеріїв і показників.
	Орієнтація на конкретного споживача	Орієнтований на суспільство в цілому. Орієнтований на фахівців окремих галузей. Орієнтований на конкретні органи державного управління, керівників, окремі структури.
	Не визначена	Спрямований на реалізацію завдань функціонування. Спрямований на реалізацію завдань розвитку.
	Відповідно до підстав, які можуть бути використані для порівняння	Динамічний. Конкурентний. Порівняльний. Комплексний.
	Цілі спостереження	Інформаційний. Базовий.
	Не визначена	Тотальний (загальний). Проблемно орієнтований.

Наведені в табл. 1.3.1 підходи до класифікації моніторингу мають певні недоліки, серед яких основними є їх безсистемність, виділення видів моніторингу безвідносно до конкретних ознак класифікації, або навпаки наведення типів моніторингу без об'єднуючої їх класифікаційної ознаки, ускладнення за рахунок виділення ознак, які не мають важливого значення, складність сприйняття та непристосованість для практичного застосування.

На нашу думку, обґрунтована класифікація моніторингу повинна задовольняти такі формальні вимоги: підмножини, на які розділено множину, не мають перетинатися (містити спільні елементи); у сумі підмножини повинні дати вихідну множину класифікованих об'єктів; кожен елемент має входити до якогось одного класу; поділ множини на групи повинен здійснюватися за однією ознакою.

Під класифікацією моніторингу в системі управління економічним потенціалом слід розуміти розподіл видів моніторингу за певними ознаками, які притаманні одним видам та відсутні у інших.

Необхідність класифікації моніторингу економічного потенціалу підприємства полягає у:

- науковій розробці питань теорії моніторингу;
- подальшому удосконаленні практики моніторингу;
- організації роботи працівників, що забезпечують здійснення моніторингу;
- підвищення ефективності та якості моніторингу;
- подальшій розробці методології моніторингу.

Виходячи з цього, ми пропонуємо здійснювати класифікацію моніторингу економічного потенціалу підприємства щодо наступних ознак:

1. Користувачі інформаційних ресурсів моніторингових досліджень: внутрішній та зовнішній. Результати внутрішнього моніторингу використовують в своїй діяльності безпосередньо власники або уповноважені ними органи господарюючих суб'єктів за відповідними рівнями управління. Найвищий практичний результат внутрішнього моніторингу економічного потенціалу – оцінка стану господарювання, виявлення та обґрунтування можливості використання резервів економічного зростання, планування і прогнозування діяльності, прийняття управлінських рішень. Він може здійснюватися на рівні суб'єкта господарювання, структурного підрозділу, робочого місця.

Зовнішній моніторинг здійснюється по відношенню до господарюючого суб'єкта, окремих структурних підрозділів з метою оцінки їх місця, відповідно, у ринковому середовищі за класифікаційними ознаками. Основні напрями зовнішнього моніторингу економічного потенціалу: визначення стратегії і тактики економічних відносин; пошук партнерів; забезпечення конкурентних позицій; напрацювання концепцій і

цілових програм економічного розвитку; розробка законодавчого забезпечення економічної політики держави. В організаційному плані він може проводитись як силами зацікавленої сторони, так і незалежними спеціалізованими органами в сфері моніторингових досліджень.

2. Види управлінських функцій, процеси яких підтримуються моніторингом: плановий, організаційний, мотиваційний, контролюючий. Враховуючи, що моніторинг є основою прийняття ефективних управлінських рішень, його використання є необхідним на всіх етапах процесу управління.

В процесі планування моніторинг допомагає визначати що робити, цілі, шляхи і методи досягнення ефективного формування економічного потенціалу, узгодити потреби власників, найманих осіб і держави з діяльністю підприємства.

Моніторинг для планування використовується на етапах формування мети діяльності підприємства, визначення пріоритетів, засобів і методів її досягненнями. Інформаційні ресурси моніторингу дозволяють оцінити практичні можливості ресурсів для досягнення встановленої цілі, забезпечити пошук кращих і більш ефективних шляхів її досягнення, виявити зони впливу на господарську діяльність негативних факторів, знизити ризик в прийнятті необґрунтованих управлінських рішень, здійснювати об'єктивний контроль за сценаріями розвитку підприємства, що пропонуються в процесі планування.

Моніторинг для здійснення організаційної функції надає інформацію для відповіді на питання як робити, оцінює структуру підприємства, кадри, взаємозв'язки, дії структурних підрозділів. Організація є процесом, який направлений на найбільш оптимальне і ефективне сполучення ресурсів з метою одержання підприємством максимально можливого та з раціональною структурою елементів економічного потенціалу. Його метою є надання інформації для формування керуючих та керованих систем на підприємстві, а також зв'язків і відносин між ними. Ефект організації проявляється у вдалому поєднанні всіх видів ресурсів та їх раціональному використанні. Тому, значна частина робочого часу працівників, що забезпечують виконання функції організації управління використовується для діагностики інформаційних ресурсів моніторингу з метою прийняття рішення, як здійснювати поєднання ресурсів в процесі господарської діяльності.

Моніторинг для виконання ефективного виконання в процесі управління функції мотивації повинен забезпечити обґрунтовану відповідь на питання як зацікавити, визначити потреби (інтереси) та умови їх досягнення, вивчити мотиви, які будуть спонукати персонал підприємства до підвищення продуктивності і якості його праці.

Моніторинг як елемент управління економічним потенціалом підприємства, спрямований на прийняття рішень та підкріплення їх наказами, інструкціями, вказівками з приводу використання ресурсів, передбачає підпорядкування та субординацію між членами колективу. Для цього працівники наділяються розпорядчими і виконавчими функціями.

Інструменти механізму мотивації передбачають розробку положень про винагороду за досягнення в праці. Система доходів працівників повинна бути направлена на сприяння росту продуктивності праці, зниження витрат на створення об'єктів діяльності, підвищення їх якості. Через мотивацію працівники управління узгоджують і спрямовують дії всього персоналу на досягнення тактичних та стратегічних завдань і загальної мети підприємства.

Моніторинг в процесі контролювання є універсальним інструментом оцінювання системи планування, організації, мотивації і безпосередньо контролювання на підприємстві. Його роль полягає у постійному формуванні інформації про фактичний стан справ щодо виконання поставлених підприємством завдань. В економічній літературі досить часто ототожнюють поняття «моніторинг» та «контроль», що пов'язано з багатьма спільними сутнісними ознаками між ними. Як доведено в процесі дослідження, така рівність між цими категоріями є помилковою. Наразі контроль виступає у різних формах: аудит, ревізія, внутрішньогосподарський контроль, зовнішній контроль (податковий, митний, статистичний). Моніторинг вмонтований у кожен вид контролю, є способом реалізації його процедур та створює умови для виконання своїх функцій. За його допомогою можна отримати інформацію про місця виникнення проблем та сформувані управлінські рішення для їх усунення.

3. *Інтереси користувачів:* моніторинг можна розглядати як процес формування інформації для цільової орієнтації за наступними напрямками:

- прийняття управлінських рішень – обґрунтування заходів для розв'язання певної проблеми й одержання бажаного результату;
- оцінка економічної політики по відношенню до підприємства – дослідження правильності і ефективності управлінських рішень за фактичними результатами господарювання;
- діагностика рівня господарювання – визначення тенденцій і закономірностей змін та адаптованості економічної системи будь-якого порядку у ринковому середовищі;
- розробка стратегії діяльності підприємства – використання вихідної аналітичної інформації моніторингу для потреб розробки стратегії діяльності суб'єктів господарювання;
- організація контролю – діагностика об'єктів контролю з метою оцінки системи управління для потреб власників, виконавчих служб підприємства, аудиторської діяльності і державних органів.

За змістом, в практичній діяльності, такий поділ моніторингу дуже умовний, але за характером його вихідної інформаційної бази він цілком обґрунтований.

4. *Тривалість моніторингу*: короткостроковий, довгостроковий.

Короткостроковий моніторинг забезпечує виконання завдань, які носять обмежений часовий характер.

Довгостроковий моніторинг спрямований на постійне спостереження за процесом господарювання. Його призначення - розкрити стан і закономірності господарської діяльності, що проявляються протягом тривалого життєвого циклу підприємства, виявити тенденції її розвитку та їх особливості за ланцюговою динамікою і динамічними рядами наростаючих підсумків.

5. *Призначення моніторингу в системі управління*: попередній, оперативний, ретроспективний, стратегічний.

Попередній моніторинг виконує роль підтримки прийняття управлінських рішень на підприємстві. Його використовують при вивченні можливості досягнення суб'єктом господарювання встановлених цілей.

Оперативний моніторинг проводиться в процесі здійснення господарських операцій для забезпечення управління процесами щодо зміни економічної ситуації та їх причин, відхилень від попередньо визначених параметрів і оцінки можливих від них наслідків з метою своєчасного коригування управлінських рішень, спрямованих на попередження та усунення негативних явищ і ефективне маневрування наявними ресурсами. За допомогою оперативного моніторингу здійснюється швидке втручання в господарські процеси для забезпечення безперервного та ефективного функціонування підприємства.

Ретроспективний моніторинг проводиться за результатами господарської діяльності. Його завдання – це всебічна діагностика господарської діяльності підприємств, об'єктивна оцінка їх результатів у звітному періоді, інтерпретація закономірностей і тенденцій розвитку, резервів господарювання та опрацювання конкретних заходів щодо їх реалізації.

Стратегічний моніторинг застосовується для з'ясування основних довгострокових тенденцій і факторів розвитку господарюючих систем. Його метою є прогнозування напрямів подальшого розвитку суб'єктів господарювання за їх класифікаційними ознаками та національної економіки в цілому. Він забезпечує вибір найоптимальніших перспективних рішень.

6. *Обсяги моніторингових досліджень*: комплексний, тематичний.

За обсягом дослідження (мірою охоплення господарської діяльності) моніторинг поділяється на комплексний (повний) і тематичний (частковий, експрес-моніторинг).

Комплексний моніторинг охоплює всі об'єкти господарської діяльності. В конкретних умовах простору і часу комплексний моніторинг характеризується системними властивостями закономірностей щодо розвитку (динаміки) явищ, розподілу елементів сукупності, структурних зрушень і зв'язку між явищами.

Тематичний моніторинг досліджує окремі, тільки найбільш актуальні сторони господарської діяльності для даної ситуації.

7. Рівень управлінської системи щодо формування економічного потенціалу: робоче місце, створення об'єкта господарювання, вид діяльності (операційна, інвестиційна, фінансова, надзвичайна), структурний підрозділ, центри відповідальності (витрат, доходів, фінансових результатів, інвестицій), суб'єкт господарювання.

Моніторинг економічного потенціалу на кожному рівні управлінської системи підприємства формує інформацію, що дозволяє виявляти вузькі місця у його створенні та, як наслідок, приймати ефективні управлінські рішення для їх усунення.

Моніторинг робочого місця дозволяє оцінити первинну ланку виробництва, зону прикладання праці персоналу, визначену на підставі трудових та інших чинних норм і оснащену необхідними засобами для трудової діяльності.

Моніторинг об'єктів господарювання передбачає формування інформації про товари, виготовлену готову продукцію, виконані роботи, надані послуги та залишки незавершеного виробництва.

Товар - це будь-який об'єкт, призначений не для власного споживання, а для продажу. Готовою продукцією вважається та, обробка якої завершена, вона укомплектована, відповідає встановленим стандартам та здана на склад або реалізована покупцю. Робота – це діяльність, результати якої мають матеріальне вираження та можуть бути реалізовані. Послуга – це діяльність, результати якої не мають, як правило, матеріального вираження, вона реалізується і споживається в процесі її здійснення. Незавершене виробництво – це продукція (роботи, послуги), що не пройшла всіх стадій (фаз, переділів) виробництва, передбачених технологічним процесом, а також вироби, які не укомплектовані та не пройшли випробувань і технічного приймання.

Створення об'єктів господарювання визначається окремими видами господарювання.

Моніторинг операційної діяльності дозволяє вивчити основні об'єкти господарювання у відповідності до статутної діяльності підприємства.

Моніторинг інвестиційної діяльності підприємства пов'язаний з оцінкою інвестиційних проектів, спрямованих на покращення господарської діяльності.

Моніторинг фінансової діяльності дозволяє створити масив інформації щодо отриманих фінансових доходів підприємства у вигляді відсотків за вкладками в установи банків, дивідендів від участі в капіталі інших підприємств та понесених фінансових витрат.

Моніторинг надзвичайної діяльності дозволяє оцінити події, що не передбачалися бізнес-планом підприємства (техногенні катастрофи та аварії, стихійне лихо, пожежі).

Моніторинг створення економічного потенціалу на рівні центрів відповідальності дозволяє оцінити вклад кожного структурного підрозділу в його формування. Центр відповідальності – організаційна одиниця системи управління, керівник якої наділений певними повноваженнями, делегованими йому вищим керівництвом, та відповідальний за досягнення планових контрольних показників та використання ресурсів, якими розпоряджається (матеріальними, трудовими, фінансовими). Центри відповідальності розподіляються на центри виникнення витрат, доходів, фінансових результатів та інвестицій.

Моніторинг економічного потенціалу за центрами витрат дозволяє формувати інформацію для управління витратами з метою їх мінімізації. Центрами витрат виступають, переважно, підрозділи основного виробництва. Як різновид центрів витрат можуть виділятися центри постачання, які несуть відповідальність за своєчасне та в повному обсязі постачання на підприємство необхідних матеріальних ресурсів, та центри управлінських витрат, які відповідають за якісне виконання функцій управління суб'єктом господарювання.

Моніторинг економічного потенціалу за центрами доходів дозволяє оцінити ефективність збутової діяльності підприємства та створити інформаційне забезпечення для управління доходами з метою їх максимізації.

Моніторинг економічного потенціалу за центрами прибутку забезпечує управлінський персонал інформацією щодо доходів, витрат та отриманих фінансових результатів з метою підвищення ефективності господарювання підприємства. Центр прибутку може бути як в цілому по підприємству, так і за видами діяльності та центрами формування доходів і витрат.

Моніторинг за центрами інвестицій дозволяє комплексно оцінити діяльність будь-якого центра відповідальності щодо формування витрат, доходів, фінансових результатів та інвестиційної діяльності.

Організація моніторингу на рівні структурних та відокремлених підрозділів створює умови для діагностики їх участі у формуванні економічного потенціалу підприємства.

Підприємство може створювати: виробничі структурні підрозділи (відділення, дільниці, бригади); функціональні структурні підрозділи

апарату управління (управління, відділи, служби); відокремлені підрозділи (філії, представництва, відділення). Виробничі та функціональні структурні підрозділи створюються для виконання конкретних завдань підприємства і не можуть вести самостійну підприємницьку діяльність.

На рівні суб'єкта господарювання моніторинг дозволяє сформувати систему інформаційних ресурсів для здійснення діагностики, визначення проблем господарської діяльності, розробки подальшої стратегії розвитку підприємства з метою досягнення позитивної динаміки формування економічного потенціалу.

8. *Ознаки суб'єктів господарювання:* моніторингові дослідження можливо здійснювати для оцінки підприємств за видами економічної діяльності, формами власності, організаційно-правовими формами господарювання, підпорядкованістю органам управління.

Суть моніторингу за класифікаційними ознаками суб'єктів господарювання полягає у виявленні переваг та недоліків, які може мати підприємство при виборі конкретного виду економічної діяльності, форми власності, організаційно-правової форми господарювання, підпорядкованості органам управління.

Моніторинг для оцінки економічної діяльності дозволяє проводити діагностику процесу виробництва продукції (товарів та послуг), який здійснюється з використанням певних ресурсів: сировини, матеріалів, устаткування, робочої сили, технологічних процесів. Економічна діяльність характеризується витратами на виробництво, процесом виробництва та випуском продукції. Наприклад, для сільськогосподарських підприємств моніторинг полягає у діагностиці підсекції секції А „Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги” на предмет вибору одного з виду діяльності «Рослинництво», «Тваринництво», «Змішане сільське господарство» або «Надання послуг у рослинництві і тваринництві; облаштування ландшафту», здійснення якого призвело б до створення максимально можливого рівня економічного потенціалу.

Моніторинг діяльності підприємств за формами власності дозволяє отримати порівняльну характеристику створеного економічного потенціалу залежно від вибору ними приватної, державної корпоративної, державної, комунальної чи комунальної корпоративної власності. Форма власності - це стійка система економічних відносин і господарських зв'язків, що обумовлює відповідний спосіб та механізм поєднання персоналу і засобів виробництва.

Моніторинг діяльності підприємств за організаційно-правовими формами господарювання здійснюється для того, щоб вибрати найбільш раціональну форму господарювання дає можливість визначити переваги підприємницьких структур у формуванні економічного потенціалу.

Організаційно-правова форма господарювання - це форма, за якою здійснюється господарська діяльність з відповідною правовою основою, яка визначає характер відносин між засновниками, режим майнової відповідальності по зобов'язаннях підприємства, порядок створення, реорганізації, ліквідації, управління, розподілу одержаних прибутків, можливі джерела фінансування діяльності.

Моніторинг діяльності підприємства щодо діагностики ефективності підпорядкування дає можливість оцінити роль державних органів управління та добровільних об'єднань. В першому випадку визначається ефективність державної політики по відношенню до формування економічного потенціалу підприємства. В другому випадку моніторинг виступає інструментом формування інформації для прийняття рішення про входження підприємства до певного кластеру, що утворюється шляхом добровільного об'єднання підприємств з метою координації їх діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань. До таких кластерів можуть належати: асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, промислово-фінансові групи і холдингові компанії. В цьому випадку моніторинг повинен дати відповідь на питання про доцільність та економічні вигоди, що отримує підприємство при входженні до конкретного кластеру.

9. Величина суб'єктів господарювання - моніторинг можливо здійснювати щодо діяльності:

- малих підприємств, середньооблікова чисельність працюючих на яких не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік не перевищує сімдесят мільйонів гривень;

- великих підприємств, середньооблікова чисельність працюючих на яких перевищує двісті п'ятдесят осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму сто мільйонів гривень;

- середніх підприємств – середньооблікова чисельність працюючих на яких є більшою п'ятдесят осіб, однак не перевищує двісті п'ятдесят осіб та обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму сімдесят мільйонів гривень, однак є меншим сто мільйонів гривень

- фізичних осіб-підприємців, які здійснюють самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку;

10. Повнота вивчення господарських операцій: суцільний, вибірковий. У процесі моніторингу можуть досліджуватися всі показники господарської діяльності (суцільний моніторинг) в межах визначених об'єктів або вибірково за окремими показниками, що характеризують діяльність підприємства (вибірковий моніторинг).

Вибірковий моніторинг може бути цільовий і загальний. До цільового відносять моніторинг, що здійснюється для вирішення окремих питань формування економічного потенціалу. Загальний моніторинг окремих об'єктів визначається найбільш важливими показниками, що дозволяють здійснювати діагностику формування економічного потенціалу.

11. Рівень автоматизації робіт для моніторингового дослідження: паперовий, комп'ютеризований, автоматизований.

В процесі паперового моніторингу всі розрахунки виконуються вручну. Організувати такий моніторинг надзвичайно складно через великий обсяг інформації, що потребує обробки. Отримані результати моніторингу надходять до управлінського персоналу із запізненням та не сприяють ухваленню ними виважених рішень і розробці стратегії подальшої діяльності.

Поняття комп'ютеризації та автоматизації моніторингу необхідно чітко відрізнити між собою. Для визначення способу обробки інформації в процесі моніторингу головним є не лише вид техніки, що застосовується, а й сукупність способів та методів її використання. При комп'ютеризації обчислювальна техніка виступає допоміжним засобом для обробки інформації, а в процесі автоматизованого моніторингу комп'ютер стає основним засобом його здійснення: суттєві зміни відбуваються в процесі збирання, накопичення інформації для моніторингу, її передачі й одержання підсумкових показників. На відміну від комп'ютеризації автоматизація моніторингу базується на системному вирішенні завдань моніторингу за допомогою технічних засобів та програмного забезпечення.

12. Формування вихідних інформаційних ресурсів: одноразовий, періодичний, постійний.

За динамікою формування вихідних інформаційних ресурсів моніторинг може мати одноразовий і періодичний характер. Одноразові моніторингові дослідження використовуються для діагностики окремих поточних питань щодо умов розвитку економічних систем.

Одноразовий моніторинг приносить моментну користь. Водночас, здійснення моніторингових досліджень через певні проміжки часу, дає можливість дослідити динаміку змін, які відбуваються з господарюючими суб'єктами.

При здійсненні періодичних моніторингових досліджень необхідно зберігати їх єдину методику і забезпечувати порівнянність системи показників.

Постійний моніторинг характеризується перманентним характером процесу формування інформації і триває безперервно.

13. Організаційна система проведення: централізований, децентралізований, комбінований.

Серед організаційних систем моніторингу суб'єктів господарювання можна виділити два його види: централізований і децентралізований. При централізованій системі моніторингові дослідження здійснюються на рівні суб'єкта господарювання в цілому спеціальним підрозділом. При такій організаційній системі досягається єдність методологічного забезпечення моніторингу, чіткий розподіл праці аналітиків та можливість застосування комп'ютерних технологій.

У децентралізованій системі моніторинг проводиться в кожному структурному підрозділі підприємства та узагальнюється в цілому по підприємству. За такої організації аналітичний процес максимально наближений до управлінського, є його окремим етапом.

На практиці моніторинг є сукупністю централізованої і децентралізованої організаційних систем – комбінований моніторинг, тобто окремі аспекти діяльності господарюючих суб'єктів досліджуються, як правило, в цілому підприємствами, а інші безпосередньо структурними підрозділами.

14. Виконавці моніторингових досліджень - можна виділити моніторинг, що здійснюється суб'єктами господарювання, органами державного управління, спеціальними інформаційними службами.

Моніторинг на рівні суб'єктів господарювання може проводитися як спеціалістами окремих обліково-економічних служб згідно їх посадових обов'язків, так і за допомогою спеціального відділу моніторингу, створення якого, як правило, залежить від розмірів підприємства.

Основними виконавцями моніторингових досліджень за економічним потенціалом підприємства в сфері державного управління є органи податкової служби, статистики, митного контролю та інших відомств відповідно до їх функціональних обов'язків. В цьому випадку моніторинг виступає інструментом державного контролю за дотриманням суб'єктами господарювання діючого законодавства та оцінки державної політики.

Крім того, моніторинг може проводитися спеціальними інформаційними, науково-дослідними установами, навчальними закладами, аутсорсинговими компаніями, бюро кредитних історій, аудиторськими фірмами, дорадчими службами.

Одним із сучасних інструментів проведення моніторингу є аутсорсинг. Аутсорсинг (від англ. *outsourcing* – зовнішнє джерело) – це передавання частини функцій з обслуговування діяльності підприємства іншим суб'єктам господарювання за умови гарантування ними відповідного рівня якості та ефективності їх виконання.

За обсягом охоплення аутсорсингом моніторингу можна виділити:

- повний аутсорсинг, за якого моніторинг повністю передається аутсорсеру;
- частковий аутсорсинг, коли частину бізнес-процесів моніторингу

підприємство виконує самостійно.

Щодо результатів використання аутсорсингу організують:

- традиційний аутсорсинг, що передбачає стандартний для підприємства моніторинг і, як правило, певне зниження витрат;
- інноваційний аутсорсинг, за якого підвищується не тільки ефективність моніторингу, але і якість виконання його функцій, а отже, і цінність управлінських рішень;

Причини, які спонукають використовувати аутсорсинг в сфері моніторингу поділяють на:

- необхідний аутсорсинг, який підприємство змушене використовувати тоді, коли для здійснення процесу моніторингу воно не має відповідних технологій, персоналу, досвіду, програмного забезпечення;
- альтернативний аутсорсинг, зумовлений відмовою підприємства від виконання окремих видів (етапів) моніторингу власними силами через їх низьку ефективність і якість.

Якісно спланований і взаємоузгоджений аутсорсинг моніторингу, що ґрунтується на тісних комунікаційних зв'язках, може суттєво покращити результат діяльності підприємства, підвищити його ринкову вартість. Для того, щоб об'єктивно оцінити ефективність аутсорсингу послуг з моніторингу доцільно здійснювати моніторинг та контроль якості робіт аутсорсера і частину моніторингового процесу виконувати власними силами.

15. *Джерела формування інформації по відношенню до підприємства* – моніторинг може бути організований на внутрішніх та зовнішніх даних підприємства і носити змішану форму.

Внутрішніми джерелами формування інформації для моніторингу є дані фінансового, управлінського, статистичного обліку у вигляді показників первинних документів, реєстрів обліку та звітності; а також планові показники господарської діяльності.

Зовнішній моніторинг полягає в широкому застосуванні зовнішніх джерел інформації про середовище, в якому функціонує підприємство з метою проведення конкурентного аналізу. Особливого значення в сучасних умовах господарювання набуває діловий моніторинг, який ще називають економічною розвідкою, що полягає у зборі інформації про конкурентне середовище підприємства законодавчо дозволеними шляхами. До них, зокрема, належать дані офіційно оприлюдненої фінансової звітності; відомості про господарську діяльність підприємства, розміщену на їх офіційних сайтах; інформація рекламних матеріалів; дані опитування контрагентів суб'єкта господарювання.

В аспекті розвитку сучасних інформаційних технологій особливо важливо звернути увагу на інформаційні ресурси мережі Інтернет, де

формуються дані як про окремих господарюючих суб'єктів, так і великі масиви зведеної статистичної інформації, що може бути використана в процесі моніторингу для порівняльного аналізу діяльності підприємств.

Для комплексної оцінки об'єкту моніторингу його інформаційне забезпечення повинно носити змішаний характер та базуватися на основі як внутрішніх, так і зовнішніх джерел.

16. Результат проведення моніторингу: ефективний, неефективний. Критеріями поділу моніторингових досліджень за цією ознакою є: ступінь досягнення мети підприємства; вартісна оцінка об'єкту моніторингу в цілому та окремих його складових; швидкість та своєчасність ідентифікації та попередження ризиків господарської діяльності. За умови досягнення наведених критеріїв моніторинг вважають ефективним, в протилежному випадку – неефективним.

17. Об'єкти моніторингу. По відношенню до економічного потенціалу такими об'єктами можуть виступати як загальна його сума, так і окремі складові: ресурси, джерела формування ресурсів, доходи, витрати, фінансові результати, вартість робочої сили, податкові платежі, споживання необоротних активів, додана вартість, ринкова вартість підприємства. Сутність зазначених категорій, методика їх моніторингу розглянута в інших розділах наукового дослідження.

18. Повнота охоплення об'єктів: повний, частковий, наскрізний, індивідуальний.

Повний моніторинг характеризується загальним глибоким вивченням формування економічного потенціалу з максимально можливим використанням показників з різних джерел інформації.

Частковий моніторинг проводиться з певного кола питань шляхом дослідження окремих показників господарської діяльності підприємства.

Наскрізний моніторинг передбачає вивчення окремих показників за всіма джерелами інформації.

Індивідуальний моніторинг - це вивчення окремих об'єктів діяльності підприємства за визначеними джерелами інформації.

19. Форма проведення: обов'язковий, ініціативний.

Обов'язковий моніторинг пов'язаний з дослідженням показників, що формуються на підприємстві у відповідності до вимог законодавства або за рішенням власника. Це, зокрема, можуть бути показники фінансової, податкової, статистичної або внутрішньогосподарської звітності. Часовий період такого моніторингу є чітко визначений порядком складання та подання звітності.

Ініціативний моніторинг полягає у використанні показників, що формуються спеціально для дослідження окремих явищ чи процесів. Як правило такий моніторинг носить одноразовий характер та проводиться протягом періоду, необхідного для прийняття управлінських рішень.

20. *Механізм дії*: з прямим зв'язком, із зворотнім зв'язком.

Моніторинг з прямим зв'язком спрямований на попередній аналіз господарських явищ та процесів і виявлення можливих відхилень їх стану від нормативних показників. Зворотній зв'язок моніторингу полягає у виявленні вже існуючих недоліків, їх аналізі та розробці управлінських рішень по їх усуненню. Іншими словами, за першого виду моніторингу можливі помилки можна попередити, а за другого – фактичні помилки розпізнаються після їх виникнення.

21. *Джерела формування показників* – моніторинг: фінансовий, статистичний, податковий, внутрішньогосподарський.

Фінансовий моніторинг використовує показники фінансової звітності та дозволяє сформуванню комплексну інформацію про стан активів підприємства та джерела їх утворення, понесені підприємством витрати та отримані доходи і фінансові результати, тобто здійснити оцінку економічного потенціалу підприємства. Зазначена інформація формується в шести офіційно затверджених формах фінансової звітності (баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал, примітки до річної фінансової звітності, примітки до річної фінансової звітності «Інформація за сегментами»), а також у примітках, де накопичуються дані за самостійним вибором підприємства.

Статистичний моніторинг використовує показники статистичної звітності. Її показники дозволяють проводити наскрізне спостереження за процесами виробництва та продажу продукції, майновим станом суб'єкта господарювання, витратами на виробництво і реалізацію товарів, робіт, послуг, доходами, станом розрахунків, інвестиціями, наявністю персоналу та його використанням.

Податковий моніторинг здійснюється за показниками податкової звітності, яка відображає об'єкти оподаткування та податкові платежі. Результати моніторингу використовуються для оцінки державної політики по відношенню до підприємства в сфері оподаткування.

Внутрішньогосподарський моніторинг формує інформацію на основі форм управлінської звітності, показники якої визначаються власниками підприємства. Безперечною перевагою управлінської звітності для цілей моніторингу є можливість формування інформації за потребами підприємства.

Як бачимо, види і напрями моніторингу формування економічного потенціалу підприємства доповнюють один одного і на практиці в чистому вигляді зустрічаються рідко. Водночас, знання найважливіших принципів їх організації і методик проведення є важливими елементами побудови системи моніторингових досліджень господарської діяльності підприємства.

Запропоновані нами класифікаційні ознаки і види моніторингу будуть сприяти систематизації та конкретизації його змісту, а також комплексному розумінню сутності процесу моніторингу як самостійного виду аналітичних досліджень в системі управління економічним потенціалом підприємства. Практичне використання розробленої класифікації дозволить удосконалити методику оцінки господарської діяльності суб'єктів господарювання.

За результатами проведеного дослідження можна стверджувати, що кожний вид моніторингу потребує відповідного організаційного підходу, що забезпечить більш повне розкриття його видів та сприятиме полегшенню тлумачення теоретичних засад для практичного управління економічним потенціалом підприємства.

РОЗДІЛ 2. МОНІТОРИНГ ЯК ПРАКТИЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ОЦІНКИ ФАКТОРІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Моніторинг організаційно-структурного розвитку економічного потенціалу підприємств

Проблеми формування раціонального економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств, його розширеного інноваційного відтворення і високоефективного використання сьогодні належать до найбільш гострих, складних і надзвичайно актуальних не лише в науковому, а й, насамперед, у практичному плані.

У період світової економічної кризи сільськогосподарські підприємства при створенні необхідних умов для їх розвитку спроможні стати одним з потужних локомотивів, який зможе вивести вітчизняну економіку з глибокої депресії на шлях стабільного функціонування. Однак, незважаючи на позитивні тенденції, таких умов поки що не створено, а сільськогосподарські підприємства далеко не повністю задовольняють потреби суспільства в своїй продукції. Більше того, протягом останніх років, порівняно з 1990-им роком в Україні сільськогосподарської продукції поменшало на 29 відсотків. Зокрема, виробництво продукції рослинництва знизилось на 3 відсотки, тваринництва – на 51 відсоток. У зв'язку з цим, у 2008 році імпорт м'яса досяг небезпечно високого рівня і становив близько 500 тис. тонн, а основних видів фруктів – понад 960 тис. тонн.

Принагідно слід зазначити, що аграрний сектор економіки, який дає більше 16 % ВВП, потребує наполегливого, послідовного і потужного моніторингу для захисту його інтересів як на законодавчому, так і на рівні органів виконавчої влади, а також щодо прийняття ефективних управлінських рішень власниками підприємств.

Ефективна робота сільськогосподарських підприємств є не їх самоціллю, а запорукою успіху нашої держави та шляхом до добробуту всього українського народу. Бо загальновідомо, що 1 грн. вартості продукції, виробленої в сільськогосподарських підприємствах забезпечує необхідні умови для виробництва продукції і надання послуг в суміжних галузях економіки на більш ніж 10 грн.

Враховуючи зміст і характер зрушень, які відбулися на сільських територіях за останнє десятиліття, можна відмітити, що здійснено лише загальні організаційні перетворення, а основні зміни, які мали забезпечити ефективність аграрних реформ, досі не реалізовані. В першу чергу, це стосується земельних відносин, забезпечення ефективності економічних механізмів розвитку господарської діяльності та побудови адекватної ринкової економіці системи управління.

Економічний потенціал сільськогосподарських підприємств за розміщенням характеризується формами власності, видами економічної

діяльності і формами господарювання. Відносно засновників сільськогосподарські підприємства формуються суб'єктами приватної, державної, державно-кооперативної, комунальної і комунально-корпоративної власності.

Розміщення економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств за КВЕД реалізується щодо сукупності суб'єктів господарювання, які групуються в секцію, розділи, групи, класи, підкласи.

Фрагмент розміщення економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств на прикладі секції А "Сільське господарство, мисливство, лісове господарство" наведено на рис.2.1.1.

Процес формування та використання економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств здійснюється в умовах організаційно-правових форм господарювання, тобто визначається характером відносин між засновниками, режимом майнової відповідальності по зобов'язаннях підприємства, порядком створення, реорганізації, ліквідації, управління, розподілу одержаних прибутків, можливими джерелами фінансування діяльності.

Характеристику формування економічного потенціалу сільськогосподарського виробництва щодо моніторингу розміщення за господарюючими системами та об'єктами діяльності можна подати відповідно до наступних ознак:

- формування економічного потенціалу за кількістю діючих сільськогосподарських підприємств щодо організаційно-правових форм господарювання (табл. 2.1.1);

- формування економічного потенціалу за кількістю суб'єктів ЄДРПОУ щодо організаційно-правових форм господарювання в сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві (табл. 2.1.2);

- формування економічного потенціалу за кількістю сільськогосподарських підприємств щодо об'єктів діяльності (табл. 2.1.3);

- формування економічного потенціалу за кількістю фермерських господарств щодо об'єктів діяльності (табл. 2.1.4);

- рівень продуктивності ресурсів щодо формування економічного потенціалу на сільськогосподарських підприємствах за окремими об'єктами діяльності (табл. 2.1.5);

- якість формування економічного потенціалу за чистим прибутком сільськогосподарських підприємств (табл. 2.1.6);

- втрати сільськогосподарської продукції (табл. 2.1.7);

- імпорт сільськогосподарської продукції (табл. 2.1.8);

- товарна структура імпорту сільськогосподарської продукції за регіонами (табл. 2.1.9).

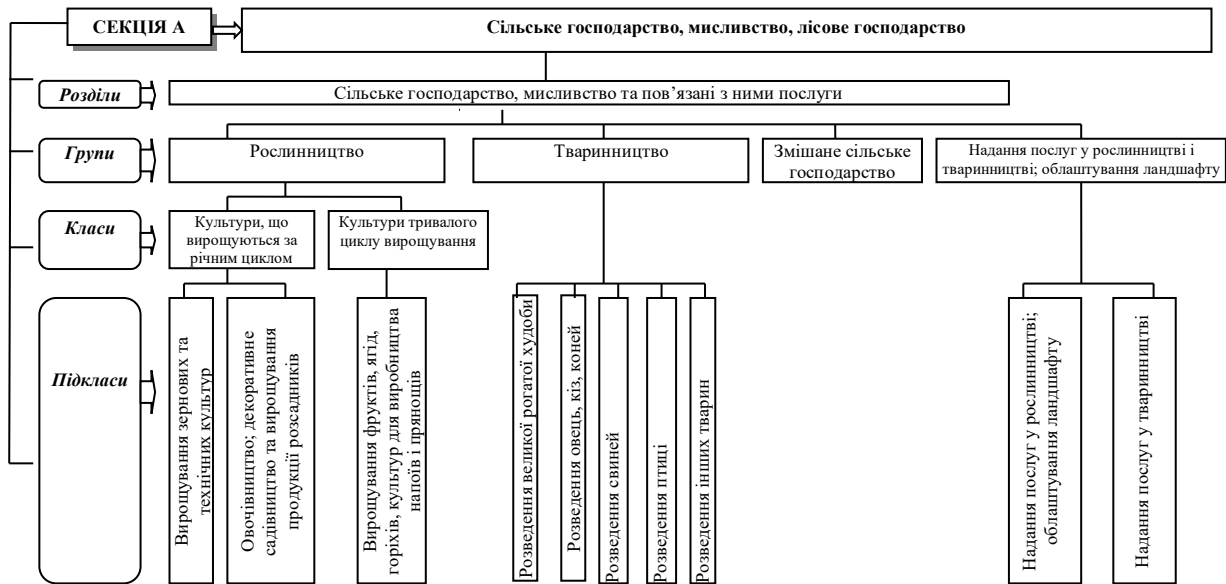


Рис. 2.1.1. Розміщення економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств за фрагментом секції А “Сільське господарство, мисливство, лісове господарство” КВЕД [185]

Таблиця 2.1.1

Кількість діючих сільськогосподарських підприємств щодо формування економічного потенціалу за організаційно-правовими формами господарювання та регіонами України

(на 1 липня)

Регіони (області)	Усього	У тому числі											
		господарські товариства		приватні підприємства		виробничі кооперативи		фермерські господарства		державні підприємства		підприємства інших форм господарювання	
		одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Автономна Республіка Крим	2449	284	11,6	152	6,2	91	3,7	1859	75,9	31	1,3	32	1,3
	2636	252	9,6	128	4,9	136	5,2	2017	76,4	32	1,2	71	2,7
Вінницька	2308	378	16,4	192	8,3	64	2,8	1592	69,0	8	0,3	74	3,2
	2260	479	21,2	240	10,6	116	5,1	1348	59,7	10	0,4	67	3,0
Волинська	1340	150	11,2	93	6,9	157	11,7	887	66,2	9	0,7	44	3,3
	1215	135	11,1	78	6,4	212	17,4	732	60,3	8	0,7	50	4,1
Дніпропетровська	4148	445	10,7	165	4,0	12	0,3	3474	83,8	18	0,4	34	0,8
	4048	428	10,6	144	3,6	19	0,5	3402	84,0	18	0,4	37	0,9
Донецька	2218	308	13,9	82	3,7	12	0,5	1685	76,0	5	0,2	126	5,7
	2330	334	14,3	60	2,6	17	0,7	1811	77,8	7	0,3	101	4,3
Житомирська	1428	291	20,4	232	16,2	39	2,7	804	56,3	8	0,6	54	3,8
	1389	347	25,0	249	17,9	57	4,1	671	48,3	8	0,6	57	4,1
Закарпатська	1670	107	6,4	18	1,1	8	0,5	1514	90,6	16	1,0	7	0,4
	1604	136	8,5	22	1,4	7	0,4	1404	87,5	17	1,1	18	1,1
Запорізька	3067	389	12,7	205	6,7	47	1,5	2338	76,2	15	0,5	73	2,4
	3034	375	12,4	188	6,2	69	2,3	2332	76,8	17	0,6	53	1,7
Івано-Франківська	785	94	12,0	83	10,6	28	3,6	549	69,8	3	0,4	28	3,6
	805	97	12,0	101	12,5	44	5,5	537	66,8	4	0,5	22	2,7
Київська	2336	451	19,3	153	6,5	51	2,2	1564	67,0	46	2,0	71	3,0
	2309	459	19,9	168	7,3	63	2,7	1499	64,9	42	1,8	78	3,4
Кіровоградська	3239	329	10,2	232	7,2	26	0,8	2590	79,9	12	0,4	50	1,5
	3305	343	10,4	228	6,9	31	0,9	2610	79,0	13	0,4	80	2,4

Продовження таблиці 2.1.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Луганська	2445	312	12,8	191	7,8	17	0,7	1838	75,1	9	0,4	78	3,2
	2051	302	14,7	152	7,4	14	0,7	1491	72,7	8	0,4	84	4,1
Львівська	1899	329	17,3	225	11,8	15	0,8	1273	67,1	13	0,7	44	2,3
	1725	304	17,6	200	11,6	12	0,7	1161	67,4	23	1,3	25	1,4
Миколаївська	5326	348	6,5	295	5,5	22	0,4	4589	86,2	16	0,3	56	1,1
	5214	346	6,6	274	5,3	22	0,4	4507	86,5	18	0,3	47	0,9
Одеська	6894	465	6,7	292	4,2	145	2,1	5911	85,8	13	0,2	68	1,0
	7035	390	5,5	205	2,9	187	2,7	6199	88,1	11	0,2	43	0,6
Полтавська	2402	383	15,9	216	9,0	35	1,5	1626	67,7	21	0,9	121	5,0
	2339	419	17,9	230	9,8	42	1,8	1532	65,6	19	0,8	97	4,1
Рівненська	942	92	9,8	131	13,9	97	10,3	590	62,6	7	0,7	25	2,7
	892	79	8,9	152	17,0	127	14,2	501	56,3	6	0,7	26	2,9
Сумська	1232	298	24,2	135	11,0	21	1,7	736	59,7	15	1,2	27	2,2
	1274	364	28,6	136	10,7	15	1,2	715	56,1	9	0,7	35	2,7
Тернопільська	1246	191	15,3	249	20,0	10	0,8	733	58,9	4	0,3	59	4,7
	1248	214	17,1	290	23,2	17	1,4	645	51,7	7	0,6	75	6,0
Харківська	1994	404	20,3	246	12,3	28	1,4	1244	62,4	28	1,4	44	2,2
	2083	384	18,4	234	11,2	42	2,0	1312	63,1	34	1,6	77	3,7
Херсонська	3075	235	7,6	163	5,3	19	0,6	2579	83,9	14	0,5	65	2,1
	3073	227	7,4	137	4,5	33	1,1	2589	84,1	20	0,7	67	2,2
Хмельницька	2063	329	15,9	153	7,4	66	3,2	1399	67,9	14	0,7	102	4,9
	2006	439	21,9	146	7,3	107	5,3	1203	60,0	15	0,7	96	4,8
Черкаська	1902	454	23,9	148	7,8	16	0,8	1166	61,3	7	0,4	111	5,8
	1870	470	25,1	143	7,6	30	1,6	1097	58,8	25	1,3	105	5,6
Чернівецька	1122	117	10,4	80	7,1	26	2,3	870	77,7	6	0,5	23	2,0
	948	160	16,9	54	5,7	43	4,5	665	70,2	5	0,5	21	2,2
Чернігівська	1089	344	31,6	148	13,6	46	4,2	477	43,8	10	0,9	64	5,9
	1184	417	35,2	164	13,9	58	4,9	467	39,5	10	0,8	68	5,7
Україна	59059	7879	13,3	4326	7,3	1101	1,9	43894	74,4	354	0,6	1505	2,5
	57877	7900	13,6	4123	7,1	1521	2,6	42447	73,4	386	0,7	1500	2,6

*В чисельнику 2008 рік, в знаменнику – 2005 рік.

Таблиця 2.1.2

Кількість суб'єктів ЄДРПОУ щодо формування економічного потенціалу за організаційно правовими формами господарювання в сільському і лісовому господарстві та мисливстві

Організаційно-правові форми господарювання	Роки				Структурні зрушення	
	2005		2009		одиниць	п.п.
	одиниць	%	одиниць	%		
Фермерське господарство	46663	54,37	47883	55,85	1220	1,48
Приватне підприємство	9800	11,42	10216	11,92	416	0,50
Колективне підприємство	2484	2,89	1571	1,83	-913	-1,06
Державне підприємство	992	1,16	955	1,11	-37	-0,04
Комунальне підприємство	478	0,56	474	0,55	-4	0,00
Дочірнє підприємство	1092	1,27	976	1,14	-116	-0,13
Іноземне підприємство	24	0,03	29	0,03	5	0,01
Підприємство об'єднання громадян (релігійної організації, профспілки)	158	0,18	170	0,20	12	0,01
Підприємство споживчої кооперації	13	0,02	11	0,01	-2	0,00
Орендне підприємство	16	0,02	14	0,02	-2	0,00
Спільне підприємство	72	0,08	67	0,08	-5	-0,01
Акціонерне товариство:	2336	2,72	1787	2,08	-549	-0,64
– відкрите	1451	1,69	1109	1,29	-342	-0,40
– закрите	880	1,03	670	0,78	-210	-0,24
Товариство з обмеженою відповідальністю	15395	17,94	15674	18,28	279	0,34
Товариство з додатковою відповідальністю	8	0,01	8	0,01	0	0,00
Повне товариство	37	0,04	22	0,03	-15	-0,02
Командитне товариство	12	0,01	12	0,01	0	0,00
Кооперативи	3691	4,30	3204	3,74	-487	-0,56
- виробничий кооператив	1167	1,36	594	0,69	-573	-0,67
- сільськогосподарський виробничий кооператив	1291	1,50	1384	1,61	93	0,11
Організації (установи, заклади):	482	0,56	392	0,46	-90	-0,10
- державна організація (установа, заклад)	381	0,44	342	0,40	-39	-0,05
- комунальна організація (установа, заклад)	84	0,10	33	0,04	-51	-0,06
Асоціація	124	0,14	121	0,14	-3	0,00
Корпорація	30	0,03	28	0,03	-2	0,00
Консорціум	2	0,00	1	0,00	-1	0,00
Концерн	17	0,02	15	0,02	-2	0,00
Інші об'єднання юридичних осіб	105	0,12	82	0,10	-23	-0,03
Філія (інший відокремлений підрозділ)	1284	1,50	1462	1,71	178	0,21
Представництво	1	0,00	2	0,00	1	0,00
Споживче товариство	50	0,06	44	0,05	-6	-0,01
Спілка споживчих товариств	2	0,00	1	0,00	-1	0,00
Громадська організація	18	0,02	47	0,05	29	0,03
Релігійна організація	1	0,00	1	0,00	0	0,00
Профспілка, об'єднання профспілок	1	0,00	1	0,00	0	0,00
Всього	85824	100,00	85735	100,00	-89	0,00

Таблиця 2.1.3

Кількість сільськогосподарських підприємств щодо формування економічного потенціалу за об'єктами діяльності

Об'єкти діяльності	Роки				Відхилення		
	2005	%	2008	%	+/-	%	в.п.
Підприємства що мали об'єкти діяльності	57877	100,0	59059	100,0	1182	2,0	0,0
Сільськогосподарські угіддя	53248	92,0	50648	85,8	-2600	-4,9	-6,2
Зернові та зернобобові	43599	75,3	39854	67,5	-3745	-8,6	-7,8
Пшениця озима	29497	51,0	27540	46,6	-1957	-6,6	-4,4
Ячмінь ярий	27783	48,0	21865	37,0	-5918	-21,3	-11
Кукурудза на зерно	8367	14,5	8868	15,0	501	6,0	0,5
Технічні культури	27599	47,7	26210	44,4	-1389	-5,0	-3,3
Соняшник	21243	36,7	20598	34,9	-645	-3,0	-1,8
Цукрові буряки	5653	9,8	1608	2,7	-4045	-71,6	-7,1
Картопля та овочево-баштанні культури	7635	13,2	6562	11,1	-1073	-14,1	-2,1
Кормові	14883	25,7	10426	17,7	-4457	-29,9	-8
Велика рогата худоба	7833	13,5	5079	8,6	-2754	-35,2	-4,9
Корови	6994	12,1	4424	7,5	-2570	-36,7	-4,6
Свині	7836	13,5	5634	9,5	-2202	-28,1	-4
Вівці і кози	1603	2,8	1431	2,4	-172	-10,7	-0,4
Птиця	1215	2,1	785	1,3	-430	-35,4	-0,8
Реалізували худобу і птицю	9983	17,2	7885	13,4	-2098	-21,0	-3,8
Виробництво молока	7860	13,6	4961	8,4	-2899	-36,9	-5,2
Виробництво яєць	1085	1,9	665	1,1	-420	-38,7	-0,8

Таблиця 2.1.4

Кількість фермерських господарств щодо формування економічного потенціалу за об'єктами діяльності

Об'єкти діяльності	Роки				Відхилення		
	2005	%	2008	%	+/-	%	в.п.
Господарства що мали об'єкти діяльності	42445	100,0	42446	100,0	1	0,00	0,0
Сільськогосподарські угіддя	39542	93,2	38302	90,2	-1240	-3,1	-3
Зернові та зернобобові	26452	62,3	25641	60,4	-811	-3,1	-1,9
Кукурудза на зерно	3696	8,7	4139	9,8	443	12,0	1,1
Соняшник	13101	30,9	13363	31,5	262	2,0	0,6
Цукрові буряки	2106	5,0	575	1,4	-1531	-72,7	-3,6
Велика рогата худоба	1171	2,8	1085	2,6	-86	-7,3	-0,2
Корови	993	2,3	928	2,2	-65	-6,5	-0,1
Птиця	201	0,5	176	0,4	-25	-12,4	-0,1

Таблиця 2.1.5

Формування економічного потенціалу щодо рівня продуктивності господарювання на сільськогосподарських підприємствах за окремими об'єктами діяльності

Об'єкти діяльності	Рівень продуктивності	Роки				Відхилення		
		2005		2008		+,-	%	в.п.
		кількість	%	кількість	%			
Зернові і зернобобові	<25,0 ц з 1 га	33179	77,2	21197	53,7	-11982	-36,1	-23,5
Пшениця озима	<25,0 ц з 1 га	18264	61,9	10497	38,1	-7767	-42,5	-23,8
Ячмінь ярий	<25,0 ц з 1 га	23265	83,7	12629	57,8	-10636	-45,7	-25,9
Кукурудза на зерно	<50,0 ц з 1 га	6975	83,4	6661	75,1	-314	-4,5	-8,3
Соняшник	<11,0 ц з 1 га	13753	64,7	10383	50,4	-3370	-24,5	-14,3
Цукрові буряки	<250,0 ц з 1 га	3984	70,5	697	43,3	-3287	-82,5	-27,2
Приріст великої рогатої худоби	<500 г на 1 добу	x	x	3994	72,6	x	x	x
Приріст свиней	<300 г на 1 добу	x	x	4290	69,2	x	x	x
Надій молока від однієї корови	<3000 кг за рік	5202	71,4	2958	65,8	-2244	-43,1	-5,6
Несучість однієї курки, яєць	<200 шт за рік	583	74,1	300	64,4	-283	-48,5	-9,7

Таблиця 2.1.6

Формування економічного потенціалу щодо якісної характеристики господарювання підприємств сільського і лісового господарства та мисливства за чистим прибутком (% підприємств, які одержали чистий прибуток)

Регіони (області)	Роки				Відхилення 2008 р. від 2001 р. в.п. (+ / -)
	2001	2004	2007	2008	
Автономна Республіка Крим	51,8	63,1	72,8	72,7	20,9
Вінницька	54,3	63,5	72,7	71,8	17,5
Волинська	35,4	62,9	65,3	66,0	30,6
Дніпропетровська	61,6	65,7	75,6	74,8	13,2
Донецька	61,5	65,6	72,9	71,7	10,2
Житомирська	30,4	47,8	62,1	59,1	28,7
Закарпатська	59,7	84,9	88,8	82,6	22,9
Запорізька	65,5	68,1	78,1	73,7	8,2
Івано-Франківська	40,6	70,6	75,4	70,8	30,2
Київська	55,0	60,5	73,0	68,3	13,3
Кіровоградська	75,3	78,7	83,6	78,2	2,9
Луганська	61,4	72,5	76,9	73,6	12,2
Львівська	39,4	69,5	72,0	73,8	34,4
Миколаївська	69,2	75,9	64,4	75,7	6,5
Одеська	72,7	77,2	62,8	78,4	5,7
Полтавська	59,7	61,2	76,2	72,6	12,9
Рівненська	50,5	65,1	65,2	66,5	16,0
Сумська	60,7	63,4	76,3	69,9	9,2
Тернопільська	48,3	70,8	81,2	76,2	27,9
Харківська	69,7	61,1	73,9	63,6	-6,1
Херсонська	49,8	64,6	59,0	68,9	19,1
Хмельницька	40,8	54,2	70,5	66,5	25,7
Черкаська	68,1	70,6	78,1	78,6	10,5
Чернівецька	48,5	58,8	73,7	69,8	21,3
Чернігівська	53,4	57,0	75,3	70,6	17,2
м. Київ	64,8	60,9	63,2	52,7	-12,1
м. Севастополь	54,5	54,5	45,9	44,4	-10,1
Україна	56,5	66,2	72,7	71,4	14,9
Великі	x	x	72,4	77,3	4,9
Середні	x	x	82,3	82,5	0,2
Малі	x	x	69,5	68,8	-0,7

Таблиця 2.1.7

Втрати сільськогосподарської продукції при формуванні економічного потенціалу

Продукція	Роки								Динаміка за 2000-2008 роки, тис. тонн (+/-)
	2000		2005		2007		2008		
	тис.тонн	%	тис.тонн	%	тис.тонн	%	тис.тонн	%	
Молоко	10	0,80	3	0,02	5	0,04	5	0,04	-5
Яйця	1	0,20	6	0,80	11	1,35	15	1,74	14
Зерно	309	1,26	375	0,99	507	1,73	1177	2,21	868
Картопля	198	1,00	1113	5,72	1295	6,78	1104	5,65	906
Овочі та баштанні культури	177	2,86	393	5,17	515	7,04	612	7,21	435
Плоди, ягоди та виноград	34	1,73	128	6,00	111	6,07	113	5,89	79

Таблиця 2.1.8

Імпорт сільськогосподарської продукції

Продукція	Роки								Динаміка за 2000-2008 роки, тис. тонн (+/-)
	2000		2005		2007		2008		
	тис.тонн	%	тис.тонн	%	тис.тонн	%	тис.тонн	%	
М'ясо	38	2,29	325	20,35	245	12,81	550	28,86	512
Молоко	50	0,40	112	0,82	199	1,62	234	1,99	184
Яйця	2	0,39	5	0,66	3	0,37	7	0,81	5
Зерно	10	4,13	226	0,59	343	1,17	222	0,42	212
Картопля	11	0,06	5	0,03	7	0,04	10	0,05	-1
Овочі та баштанні культури	29	0,47	100	1,31	158	2,16	356	4,19	327
Плоди, ягоди та виноград	179	9,10	860	40,32	1254	68,56	1235	64,36	1056

Таблиця 2.1.9

Товарна структура імпорту сільськогосподарської продукції за регіонами

(тис. дол. США)

Регіони (області)	М'ясо та харчові субпродукти			Молоко та молочні продукти, яйця; мед			Овочі, коренеплоди			Зернові культури		
	2006	2008	відхилення (+,-)	2006	2008	відхилення (+,-)	2006	2008	відхилення (+,-)	2006	2008	відхилення (+,-)
Автономна Республіка Крим	-	21597,4	21597,4	-	-	-	224,3	1131,2	906,9	-	-	0
Вінницька	176,2	56665,8	56489,6	661,8	2224,8	1563,0	326,2	1375,4	1049,2	-	124,9	124,9
Волинська	503,5	19118,7	18615,2	3167,7	4985,8	1818,1	2353,1	4034,5	1681,4	-	184,7	184,7
Дніпропетровська	13051,9	121599,6	108547,7	7079,0	14701,9	7622,9	2253,8	4263,1	2009,3	2113,0	5767,2	3654,2
Донецька	78448,8	49880,9	-28567,9	1165,7	775,2	-390,5	643,0	731,0	88,0	4,4	1609,6	1605,2
Житомирська	764,2	40946,6	40182,4	17,2	6570,4	6553,2	429,3	2330,7	1901,4	394,6	698,6	304,0
Закарпатська	87,7	4140,6	4052,9	308,5	1173,4	864,9	239,8	1566,6	1326,8	55,8	399,2	343,4
Запорізька	328,5	422,5	94,0	1102,8	1056,5	-46,3	37,8	350,3	312,5	58,2	83,8	25,6
Івано-Франківська	34,6	11293,7	11259,1	-	204,3	204,3	-	-	-	-	513,5	513,5
Київська	72,1	7323,4	7251,3	8244,2	14082,9	5838,7	1877,2	7535,7	5658,5	5422,4	19953,8	14531,4
Кіровоградська	-	2508,0	2508	-	60,8	60,8	88,4	96,0	7,6	782,6	1573,1	790,5
Луганська	-	-	-	142,9	1760,1	1617,2	254,2	93,4	-160,8	-	-	-
Львівська	6523,6	166460,3	159936,7	1355,1	2290,1	935,0	1840,7	13058,6	11217,9	9,7	1814,3	1804,6
Миколаївська	137,6	43270,1	43132,5	-	-	-	379,0	1113,3	734,3	2757,0	162,4	-2594,6
Одеська	5545,8	32459,7	26913,9	167,4	268,8	101,4	2544,9	15014,7	12469,8	12057,0	14633,4	2576,4
Полтавська	-	-	-	-	-	-	-	-	-	82,3	889,1	806,8
Рівненська	104,4	11145,5	11041,1	-	-	-	918,3	640,7	-277,6	13554,2	634,8	-12919,4
Сумська	1694,5	4770,8	3076,3	1129,4	4741,5	3612,1	-	179,7	179,7	-	-	-
Тернопільська	14,7	5317,9	5303,2	-	-	-	604,5	770,8	166,3	175,8	1202,1	1026,3
Харківська	384,2	8705,9	8321,7	1403,9	90,9	-1313,0	1744,5	1020,0	-724,5	2878,2	8777,1	5898,9
Херсонська	-	62,7	62,7	652,8	134,8	-518,0	217,3	699,9	482,6	1490,2	3348,1	1857,9
Хмельницька	10,8	3646,8	3636,0	-	50,7	50,7	30,2	89,7	59,5	3332,1	5041,0	1708,9
Черкаська	-	-	-	1968,6	7166,7	5198,1	106,4	376,2	269,8	2384,2	12346,1	9961,9
Чернівецька	396,7	4781,3	4384,6	-	-	-	218,6	155,7	-62,9	-	-	-
Чернігівська	-	73,7	73,7	-	61,9	61,9	178,7	94,1	-84,6	417,6	1992,5	1574,9
м. Київ	3856,9	173216,8	169359,9	47055,5	77322,5	30267,0	7950,2	20433,1	12482,9	11303,1	64217,6	52914,5
Україна	112136,7	789408,7	677272,0	75622,5	139724,0	64101,5	25460,4	77154,4	51694,0	59272,4	145966,9	86694,5

Наведені в табл. 2.1.1 – 2.1.9 показники моніторингу дозволяють зробити такі важливі висновки:

1. У 2008 році економічний потенціал аграрного сектору формувался на 57877 сільськогосподарських підприємствах, зокрема на 7900 господарських товариствах, 4123 – приватних господарюючих структурах, 1521 – виробничому кооперативі, 42447 – фермерських господарствах, 386 державних підприємствах і 1500 інших формах господарювання. Сьогодні в Україні створені й успішно функціонують понад 60 великих аграрних холдингів, що обробляють більш як 4 млн. га землі. Найкрупніший з них господарює на 300 тис. га сільськогосподарських угідь. А обсяги виробництва, зокрема, зернових і олійних культур в окремих компаніях-гігантах перевищує півмільйона тон [137]. За структурою форм господарювання в регіонах найбільшу питому вагу серед господарських товариств займають Чернігівська, Сумська і Черкаська області, приватних підприємств – Тернопільська, Житомирська і Рівненська області, виробничих кооперативів – Волинська, Рівненська і Хмельницька області, фермерських господарств – Одеська, Закарпатська і Миколаївська області і державних підприємств – Київська, Харківська, Львівська і Черкаська області (табл. 2.1.1).

Загальна динаміка кількості сільськогосподарських підприємств є спадаючою, при найбільшому зменшенні у Львівській, Луганській і Чернівецькій областях, та зростанні в 9 регіонах.

Характерною ознакою кількості підприємств є значна частка фермерських господарств. У 2008 році в аграрному секторі економіки кількість фермерських господарств становила 73,4 %. Розмах варіації частки фермерських господарств в областях спостерігається від 39,5 % (Чернігівська), 48,3 % (Житомирська) до 88,1 % (Одеська) і 87,5 % (Закарпатська). Щодо динаміки розвитку бізнесу за видами підприємств, то в аграрному секторі намітилась тенденція збільшення частки приватних підприємств, товариств з обмеженою відповідальністю, сільськогосподарських виробничих кооперативів та відокремлених підрозділів сільськогосподарських суб'єктів господарювання (табл. 2.1.2).

2. Економічний потенціал в аграрному секторі формується підприємствами найбільше через виробництво зернових та зернобобових (67,5 %), технічних культур (44,4 %), худоби та птиці (13,4 %). Серед сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств намітилися знакові структурні зрушення до скорочення посівів цукрових буряків та тваринництва і збільшення вирощування кукурудзи на зерно та соняшника.

Аналізуючи аспекти розвитку економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств за об'єктами діяльності, слід

звернути увагу на те, що наявні зрушення в бік спеціалізації монокультури зернових, при зменшенні кількості підприємств, які вирощують поголів'я худоби та птиці.

На цьому фоні логічним вбачається значне скорочення кількості особистих селянських господарств і особливо тих з них, які займаються тваринництвом.

Щодо формування економічного потенціалу за рівнем продуктивності окремих об'єктів діяльності, то тенденція має негативний характер. В 2008 році 38,1 % підприємств вирощували озиму пшеницю з урожайністю більш 25 ц з 1 га, 43,3 % - цукрові буряки з урожайністю більше 250,0 ц з 1 га і 65,2 % - одержували річний надій молока від однієї корови більше 3000 кг.

3. Формування економічного потенціалу потребує поліпшення якісної структури його елементів. В Україні ця проблема з актуальною в перші роки реформування економіки перетворилася на ключову, яку не вдалося належним чином вирішити до цього часу. Але не можна стверджувати, що цьому питанню не приділялася увага – є і певні успіхи у даному напрямі (табл. 2.1.6). Досить зазначити, що динаміка частки прибуткових підприємств, які формують економічний потенціал в аграрному секторі є позитивною. Якщо в 2001 році у 43,5 % підприємств сільського господарства економічний потенціал формується збитково, то в 2008 році - лише в 28,6 %.

Поряд з позитивною тенденцією рівня формування економічного потенціалу підприємств, в окремих регіонах відмічається негативна динаміка збиткового господарювання. У 2008 році в порівнянні з 2001 роком збільшилась частка збиткових підприємств аграрного сектору у Харківській області. Щодо територіальних рівнів збитковості, то найбільша частка підприємств, що формували економічний потенціал збитково у 2008 році була в аграрному секторі Житомирської, Волинської і Харківської областей.

До числа чинників, які впливають на рівень ефективності формування економічного необхідно віднести величину підприємств. У цьому відношенні в аграрному секторі найбільша частка підприємств, які формують економічний потенціал прибутково знаходиться в середньому бізнесі.

4. При оцінці загальної тенденції формування економічного потенціалу аграрного сектору економіки необхідно звернути увагу на втрати сільськогосподарської продукції та її імпорт (табл. 2.1.7 – 2.1.9).

Як свідчать дані табл. 2.1.7 в процесі формування економічного економічного потенціалу при створенні сільськогосподарської продукції допускаються значні її втрати, які збільшуються в динаміці і у відносних

показниках.

Характерною ознакою розвитку аграрного сектору є значний імпорт сільськогосподарської продукції, зокрема, м'яса, овочів, плодів ягід та винограду.

На регіональному рівні за 2007 – 2008 роки імпорт м'яса збільшився на 677,3, молока – 64,1, овочів – 51,7, зернових культур – 86,7 млн. дол. США (табл. 2.1.9).

5. Державна підтримка аграрного сектору економіки повинна спрямовуватися на:

- здешевлення кредитів;
- виділення коштів місцевих бюджетів на створення та забезпечення діяльності організованих ринків сільськогосподарської продукції (ОРСП);
- повне або часткове відшкодування вітчизняним товаровиробникам витрат на зберігання і складування сільськогосподарської продукції;
- надання ОРСП земельних ділянок із земель державної та/або комунальної власності для розміщення ринку сільськогосподарської продукції;
- створення на територіях ОРСП із значним обсягом зовнішньоекономічних операцій митних постів на правах структурного підрозділу митниці;
- участь держави в будівництві під'їзних шляхів до території ОРСП, мереж водо- і електропостачання, інших комунікацій загального призначення;
- підготовку та підвищення кваліфікації кадрів, необхідних для забезпечення діяльності ОРСП;
- популяризацію переваг продажу сільськогосподарської продукції партіями;
- сприяння кооперації виробників сільськогосподарської продукції для продажу такої продукції на ринку та створенню кооперативних ОРСП.

У контексті організаційно-структурного формування економічного потенціалу підприємств аграрного сектору можна зробити висновок, що нині висувуються проблеми докорінної зміни форм власності і господарювання, підтримки прибутковості сільськогосподарського товаровиробництва і забезпечення стабільної економічної ситуації, поліпшення структури об'єктів діяльності та обсягів створення окремих видів продовольчих товарів.

2. 2. Моніторинг розвитку земельних відносин сільськогосподарських підприємств

Земля, земельні ресурси, земельні відносини – це ті питання, які сьогодні є найбільш уживаними. Земля як нерухомість, земля як середовище проживання, земля як товар, земля як джерело продовольства, земля як цінність, прибутки від якої тим більші, чим дбайливіше до неї ставлення. Здійснені на сьогодні в Україні аграрні трансформації забезпечили роздержавлення та приватизацію земель сільськогосподарського призначення, створення нових господарюючих структур ринкового типу, що базуються на приватній власності на землю.

Земельні ресурси сільськогосподарських підприємств формуються за рахунок оренди земельних часток (паїв). В 2009 р. укладено 4613,8 тис. (67 % від отриманих сертифікатів та державних актів) договорів оренди земельної частки (паю). З них: 1946,9 тис. (42,2 %) укладено з господарствами, із земель яких виділено земельний пай, або їх правонаступниками; 647,2 тис. (14 %) - з фермерськими господарствами; 2019,7 тис. (43,8 %) - з іншими суб'єктами господарювання. Отже, переважну більшість договорів укладено з господарствами, із земель яких виділено земельну частку (пай), або їх правонаступниками. Селянами-пенсіонерами укладено 2 млн. 441,8 тис. договорів (53 %). За терміном дії договори укладено на: 1-3 роки - 460,9 тис. договорів (10 %); 4-5 років - 2258,9 тис. договорів (48,9 %); 6-10 років - 1414,1 тис. договорів (30,6%); 10 і більше років - 479,7 тис. договорів (10,3%). Переважну більшість договорів оренди укладено на строк до 5 років. Укладено договорів з відсотком орендної плати: до 1,5% - 408,5 тис. (8,9 %); від 1,5-3 % - 2756,6 тис. (59,7 %); від 3 % і більше - 1448,8 тис. (31,4 %). Площа земель, переданих в оренду власниками земельних часток (паїв), становила 17,5 млн. га або 63%) від площі розпайованих земель. Середній розмір орендної плати на рік становить 260,2 грн. за 1 гектар. Загальна сума виплат за оренду земельних часток (паїв) на 2009 рік становила 4,5 млрд. грн., у тому числі селянам-пенсіонерам - 2 млрд. гривень (44,9%). Серед форм орендної плати переважає натуральна форма - 71,6%. Слід визнати, що це є негативним фактором, оскільки при розрахунках із селянами, ціни на сільгоспродукцію встановлюють самі керівники сільськогосподарських підприємств, і ці ціни, як підтверджують дослідження, вищі за ринкові [64].

Найзагальніші підсумки земельної реформи щодо сільськогосподарських підприємств можна характеризувати за моніторингом динаміки сільськогосподарських угідь, виробництва валової продукції та землевантаженням на виробництво окремих видів сільськогосподарських культур (табл. 2.2.1 – 2.2.7).

Таблиця 2.2.1
Площа сільськогосподарських угідь у володінні і користуванні
сільськогосподарських підприємств
(на кінець року, тис. га)

Регіони (області)	Роки			Зміна за 2000-2008 роки			У 2008 р. в % до усіх категорій господарств
	2000	2005	2008	всього		середньо- річна, +,-	
				+/-	% (разів)		
1	2	3	4	5	6	7	8
Автономна Республіка Крим	<u>1341,3</u> 48,8	<u>854,0</u> 126,6	<u>781,6</u> 142,7	<u>-559,7</u> 93,9	<u>-41,7</u> 1,9 р.	<u>-70,0</u> 11,7	<u>52,2</u> 9,5
Вінницька	<u>1377,3</u> 60,6	<u>1073,8</u> 136,9	<u>1016,8</u> 220,8	<u>-360,5</u> 160,2	<u>-26,2</u> 2,6 р.	<u>-45,1</u> 20,0	<u>56,1</u> 12,2
Волинська	<u>524,3</u> 11,3	<u>268,0</u> 28,4	<u>219,7</u> 41,9	<u>-304,6</u> 30,6	<u>-58,1</u> 2,7 р.	<u>-38,1</u> 3,8	<u>26,1</u> 5,0
Дніпропетровськ а	<u>1539,8</u> 293,5	<u>1188,8</u> 418,1	<u>1053,9</u> 453,5	<u>-485,9</u> 160,0	<u>-31,6</u> 54,5	<u>-60,7</u> 20,0	<u>47,7</u> 20,5
Донецька	<u>1431,1</u> 126,3	<u>930,2</u> 180,0	<u>914,2</u> 199,4	<u>-516,9</u> 73,1	<u>-36,1</u> 57,9	<u>-64,6</u> 9,1	<u>51,9</u> 11,3
Житомирська	<u>1160,9</u> 39,0	<u>607,2</u> 65,7	<u>490,6</u> 72,6	<u>-670,3</u> 33,6	<u>-57,7</u> 86,2	<u>-83,8</u> 4,2	<u>37,1</u> 5,5
Закарпатська	<u>150,6</u> 11,2	<u>54,8</u> 11,0	<u>44,9</u> 13,3	<u>-105,7</u> 2,1	<u>-70,2</u> 18,8	<u>-13,2</u> 0,3	<u>11,0</u> 3,3
Запорізька	<u>1623,5</u> 172,1	<u>1246,3</u> 268,9	<u>1052,6</u> 310,9	<u>-570,9</u> 138,8	<u>-35,2</u> 80,7	<u>-71,4</u> 17,4	<u>49,4</u> 14,6
Івано- Франківська	<u>175,6</u> 22,1	<u>88,7</u> 19,7	<u>86,2</u> 26,7	<u>-89,4</u> 4,6	<u>-50,9</u> 20,8	<u>-11,2</u> 0,6	<u>17,6</u> 5,5
Київська	<u>1104,3</u> 68,5	<u>915,4</u> 120,1	<u>818,2</u> 142,4	<u>-286,1</u> 73,9	<u>-25,9</u> 1,1 р.	<u>-35,8</u> 9,2	<u>53,6</u> 9,3
Кіровоградська	<u>1350,5</u> 234,0	<u>970,9</u> 364,8	<u>848,9</u> 396,0	<u>-501,6</u> 162,0	<u>-37,1</u> 69,2	<u>-62,7</u> 20,3	<u>48,1</u> 22,5
Луганська	<u>1330,4</u> 170,7	<u>873,3</u> 228,5	<u>725,1</u> 261,4	<u>-605,3</u> 90,7	<u>-45,5</u> 53,1	<u>-75,7</u> 11,3	<u>41,8</u> 15,1
Львівська	<u>437,0</u> 52,1	<u>202,6</u> 54,1	<u>174,1</u> 66,1	<u>-262,9</u> 14,0	<u>-60,2</u> 26,9	<u>-32,9</u> 1,8	<u>16,8</u> 6,4
Миколаївська	<u>1453,4</u> 134,4	<u>789,7</u> 273,8	<u>741,0</u> 342,2	<u>-712,4</u> 207,8	<u>-49,0</u> 1,6 р.	<u>-89,1</u> 26,0	<u>41,4</u> 19,1
Одеська	<u>1876,4</u> 151,7	<u>1337,0</u> 331,2	<u>1047,2</u> 361,7	<u>-829,2</u> 210,0	<u>-44,2</u> 1,4 р.	<u>-103,7</u> 26,3	<u>46,4</u> 16,0
Полтавська	<u>1541,6</u> 76,0	<u>1234,1</u> 152,3	<u>1179,9</u> 199,3	<u>-361,7</u> 123,3	<u>-23,5</u> 1,6 р.	<u>-45,2</u> 15,4	<u>62,4</u> 10,5
Рівненська	<u>575,9</u> 54,1	<u>319,5</u> 58,7	<u>281,4</u> 50,5	<u>-294,5</u> -3,6	<u>-51,1</u> -6,7	<u>-36,8</u> -0,5	<u>33,6</u> 6,0
Сумська	<u>1176,7</u> 42,0	<u>771,5</u> 88,6	<u>859,8</u> 110,3	<u>-316,9</u> 68,3	<u>-26,9</u> 1,6 р.	<u>-39,6</u> 8,5	<u>59,3</u> 7,6
Тернопільська	<u>703,4</u> 22,9	<u>335,8</u> 40,2	<u>388,3</u> 69,5	<u>-315,1</u> 46,6	<u>-44,8</u> 2,0 р.	<u>-39,4</u> 5,8	<u>40,5</u> 7,3
Харківська	<u>1862,3</u> 108,8	<u>1105,6</u> 209,4	<u>867,2</u> 222,0	<u>-995,1</u> 113,2	<u>-53,4</u> 104,0	<u>-124,4</u> 14,2	<u>40,0</u> 10,2
Херсонська	<u>1269,9</u> 139,9	<u>698,0</u> 189,6	<u>679,2</u> 253,9	<u>-590,7</u> 114	<u>-46,5</u> 81,5	<u>-73,8</u> 14,3	<u>38,7</u> 14,5
Хмельницька	<u>1113,7</u> 47,3	<u>681,1</u> 127,3	<u>658,6</u> 147,8	<u>-455,1</u> 100,5	<u>-40,9</u> 2,1 р.	<u>-56,9</u> 12,6	<u>45,3</u> 10,2
Черкаська	<u>1126,2</u> 34,0	<u>894,5</u> 101,3	<u>868,3</u> 122,5	<u>-257,9</u> 88,5	<u>-22,9</u> 2,6 р.	<u>-32,2</u> 11,1	<u>66,2</u> 9,3

Продовження таблиці 2.2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Чернівецька	<u>231,7</u> 7,7	<u>117,4</u> 11,3	<u>60,9</u> 26,6	<u>-170,8</u> 18,9	<u>-73,7</u> 2,4 р.	<u>-21,4</u> 2,4	<u>13,5</u> 5,9
Чернігівська	<u>1242,6</u> 28,6	<u>897,3</u> 54,7	<u>833,2</u> 73,8	<u>-409,4</u> 45,2	<u>-32,9</u> 1,5 р.	<u>-51,2</u> 5,7	<u>47,7</u> 4,2
Україна	<u>27720,4</u> 2157,6	<u>18455,5</u> 3661,2	<u>16691,8</u> 4327,8	<u>-11028,6</u> 2170,2	<u>-39,8</u> 100,6	<u>-1378,6</u> 271,3	<u>45,6</u> 11,8

*В чисельнику – сільськогосподарські підприємства без фермерських господарств;
в знаменнику – фермерські господарства.

Таблиця 2.2.2

Оцінка економічного потенціалу щодо створеної валової продукції
сільського господарства сільськогосподарськими підприємствами
(у порівняльних цінах 2005 року, млн.грн.)

Регіони (області)	Роки			Зміна за 2000-2008 роки			У 2008 р. в % до усіх категорій господарств
	2000	2005	2008	всього		середньорічна, +,-	
				+/-	% (разів)		
1	2	3	4	5	6	7	8
Автономна Республіка Крим	1427,7	<u>1640,9</u> 78,5	<u>1982,7</u> 140,4	<u>341,8</u> 61,9	<u>20,8</u> 78,9	<u>113,9</u> 20,6	<u>46,8</u> 3,3
Вінницька	1853,1	<u>1604,1</u> 124,8	<u>2587,0</u> 326,1	<u>982,9</u> 201,3	<u>61,3</u> 1,6 р.	327,6 67,1	<u>40,6</u> 5,1
Волинська	462,0	<u>536,8</u> 34,8	<u>707,1</u> 54,2	<u>170,3</u> 19,4	<u>31,7</u> 55,7	<u>56,8</u> 6,5	<u>24,0</u> 1,8
Дніпропетровська	1496,1	<u>2475,7</u> 302,5	<u>3384,9</u> 536,2	<u>909,2</u> 233,7	<u>36,7</u> 77,3	<u>303,1</u> 77,9	<u>50,6</u> 8,0
Донецька	1376,0	<u>1869,5</u> 101,7	<u>2288,0</u> 204,2	<u>418,5</u> 102,5	<u>22,4</u> 100,8	<u>139,5</u> 34,2	<u>44,4</u> 4,0
Житомирська	860,6	<u>691,2</u> 45,3	<u>813,0</u> 57,1	<u>121,9</u> 11,8	<u>17,6</u> 26,0	<u>40,6</u> 3,9	<u>25,4</u> 1,8
Закарпатська	99,0	<u>69,4</u> 25,8	<u>86,8</u> 29,2	<u>17,4</u> 3,4	<u>25,1</u> 13,2	<u>5,8</u> 1,1	<u>4,1</u> 1,4
Запорізька	1291,6	<u>1476,0</u> 167,7	<u>1822,7</u> 336,8	<u>346,7</u> 169,1	<u>23,5</u> 100,8	<u>115,6</u> 56,4	<u>45,4</u> 8,4
Івано-Франківська	196,1	<u>224,9</u> 18,2	<u>449,3</u> 29,0	<u>224,4</u> 10,8	<u>99,8</u> 59,3	<u>74,8</u> 3,6	<u>19,1</u> 1,2
Київська	1756,7	<u>3307,3</u> 135,4	<u>4071,5</u> 213,3	<u>764,2</u> 77,9	<u>23,1</u> 57,5	<u>254,7</u> 26,0	<u>60,2</u> 3,2
Кіровоградська	1083,8	<u>1345,5</u> 285,1	<u>1730,3</u> 505,8	<u>384,8</u> 220,7	<u>28,6</u> 77,4	<u>128,3</u> 73,6	<u>41,7</u> 12,2
Луганська	640,9	<u>1006,5</u> 134,9	<u>1360,2</u> 252,9	<u>353,7</u> 118	<u>35,1</u> 87,5	<u>117,9</u> 39,3	<u>44,0</u> 8,2
Львівська	365,3	<u>339,7</u> 82,4	<u>851,6</u> 82,1	<u>511,9</u> -0,3	<u>1,5 р.</u> -0,4	<u>170,6</u> -0,1	<u>19,8</u> 1,9
Миколаївська	1014,9	<u>1070,6</u> 159,2	<u>1409,9</u> 348,1	<u>339,3</u> 188,9	<u>31,7</u> 1,2 р.	<u>113,1</u> 63,0	<u>41,5</u> 10,2
Одеська	1657,0	<u>1596,3</u> 228,9	<u>1917,5</u> 439,1	<u>321,2</u> 210,2	<u>20,1</u> 91,8	<u>107,1</u> 70,1	<u>41,1</u> 9,4
Полтавська	1557,4	<u>2113,2</u> 128,6	<u>2997,4</u> 277,8	<u>884,2</u> 149,2	<u>41,8</u> 1,2 р.	<u>294,7</u> 49,7	<u>52,3</u> 4,8
Рівненська	500,6	<u>428,1</u> 56,8	<u>647,4</u> 44,5	<u>219,3</u> -12,3	<u>51,2</u> -21,7	<u>73,1</u> -4,1	<u>22,3</u> 1,5

Продовження таблиці 2.2.2

1	2	3	4	5	6	7	8
Сумська	1134,2	<u>985,7</u> <u>61,3</u>	<u>1384,1</u> <u>128,9</u>	<u>398,4</u> <u>67,6</u>	<u>40,4</u> <u>1,1 р.</u>	<u>132,8</u> <u>22,5</u>	<u>43,5</u> <u>4,1</u>
Тернопільська	611,4	<u>602,5</u> <u>51,5</u>	<u>1000,3</u> <u>132,1</u>	<u>397,8</u> <u>80,6</u>	<u>66,0</u> <u>1,6 р.</u>	<u>132,6</u> <u>26,9</u>	<u>32,8</u> <u>4,3</u>
Харківська	1661,7	<u>2051,1</u> <u>164,1</u>	<u>2490,7</u> <u>294,1</u>	<u>439,6</u> <u>130</u>	<u>21,4</u> <u>79,2</u>	<u>146,5</u> <u>43,3</u>	<u>44,4</u> <u>5,2</u>
Херсонська	1270,8	<u>1084,4</u> <u>126,9</u>	<u>1525,3</u> <u>333,7</u>	<u>440,9</u> <u>206,8</u>	<u>40,7</u> <u>1,6 р.</u>	<u>147,0</u> <u>68,9</u>	<u>38,2</u> <u>8,4</u>
Хмельницька	1344,4	<u>881,0</u> <u>92,4</u>	<u>1308,0</u> <u>171,2</u>	<u>427,0</u> <u>78,8</u>	<u>48,5</u> <u>85,3</u>	<u>142,3</u> <u>26,3</u>	<u>32,4</u> <u>4,2</u>
Черкаська	1622,1	<u>2269,4</u> <u>114,1</u>	<u>4010,1</u> <u>194,9</u>	<u>1740,7</u> <u>80,8</u>	<u>76,7</u> <u>70,8</u>	<u>580,2</u> <u>26,9</u>	<u>64,6</u> <u>3,1</u>
Чернівецька	273,7	<u>220,2</u> <u>9,4</u>	<u>365,9</u> <u>31,6</u>	<u>145,7</u> <u>22,2</u>	<u>66,2</u> <u>2,4 р.</u>	<u>48,6</u> <u>7,4</u>	<u>18,3</u> <u>1,6</u>
Чернігівська	920,9	<u>1117,7</u> <u>64,4</u>	<u>1410,6</u> <u>99,8</u>	<u>292,9</u> <u>35,4</u>	<u>26,2</u> <u>55,0</u>	<u>97,6</u> <u>11,8</u>	<u>37,3</u> <u>2,6</u>
Україна	26478,0	<u>31007,7</u> <u>2794,7</u>	<u>42602,3</u> <u>5263,1</u>	<u>11594,6</u> <u>2468,4</u>	<u>37,4</u> <u>88,3</u>	<u>3864,9</u> <u>822,8</u>	<u>41,0</u> <u>5,1</u>

* В чисельнику – сільськогосподарські підприємства; в знаменнику – фермерські господарства; за 2000 рік сільськогосподарські підприємства і фермерські господарства.

Таблиця 2.2.3

Валова продукція сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах

Підприємства	Обсяг виробництва		у тому числі продукція			
			рослинництва		тваринництва	
	млн.грн.	%	млн.грн.	%	млн.грн.	%
Всього, у тому числі	<u>47865,4</u> <u>33802,4</u>	<u>46,0</u> <u>36,5</u>	<u>32136,1</u> <u>21731,5</u>	<u>49,5</u> <u>40,3</u>	<u>15729,3</u> <u>12070,9</u>	<u>40,3</u> <u>31,3</u>
• державні	1448,8	1,4	1110,0	1,7	338,8	0,9
• недержавні	46416,6	44,6	31026,1	47,8	15390,5	39,4
з них фермерські господарства	5921,4	5,7	5263,1	8,1	658,3	1,7

*В чисельнику – 2008 рік, в знаменнику – 2005 рік.

Таблиця 2.2.4

Структура виробництва валової продукції сільського господарства

(%)

Регіони (області)	Категорії господарств				Структурні зрушення щодо фермерів, в.п.
	підприємства		фермери		
	2005	2008	2005	2008	
1	2	3	4	5	6
Автономна Республіка Крим	95,4	93,4	4,6	6,6	2,0
Вінницька	92,8	88,8	7,2	11,2	4,0
Волинська	93,9	92,9	6,1	7,1	1,0

Продовження таблиці 2.2.2

1	2	3	4	5	6
Дніпропетровська	89,1	86,3	10,9	13,7	2,8
Донецька	94,8	91,8	5,2	8,2	3,0
Житомирська	93,8	93,4	6,2	6,6	0,4
Закарпатська	72,9	74,8	27,1	25,2	-1,9
Запорізька	89,8	84,4	10,2	15,6	5,4
Івано-Франківська	92,5	93,9	7,5	6,1	-1,4
Київська	96,1	95,0	3,9	5,0	1,1
Кіровоградська	82,5	77,4	17,5	22,6	5,1
Луганська	88,2	84,3	11,8	15,7	3,9
Львівська	80,5	91,2	19,5	8,8	-10,7
Миколаївська	87,1	80,2	12,9	19,8	6,9
Одеська	87,5	81,4	12,5	18,6	6,1
Полтавська	94,3	91,5	5,7	8,5	2,8
Рівненська	88,3	93,6	11,7	6,4	-5,3
Сумська	94,1	91,5	5,9	8,5	2,6
Тернопільська	92,1	88,3	7,9	11,7	3,8
Харківська	92,6	89,4	7,4	10,6	3,2
Херсонська	89,5	82,0	10,5	18,0	7,5
Хмельницька	90,5	88,4	9,5	11,6	2,1
Черкаська	95,2	95,4	4,8	4,6	-0,2
Чернівецька	95,9	92,1	4,1	7,9	3,8
Чернігівська	94,6	93,4	5,4	6,6	1,2
Україна	91,7	89,0	8,3	11,0	2,7

Таблиця 2.2.5

Ефективність формування економічного потенціалу за створеною валовою продукцією з сільськогосподарських угідь
(валова продукція на 100 га с/г угідь, тис.грн.)

Регіони (області)	Роки		Зміна за 2005-2008 роки		
	2005	2008	всього		середньорічна, (+,-)
			+/-	% (разів)	
1	2	3	4	5	6
Автономна Республіка Крим	192,1	253,7	61,5	32,0	20,5
	62,0	98,4	36,4	58,7	12,1
Вінницька	149,4	254,4	105,0	70,3	35,0
	91,2	147,7	56,5	62,0	18,8
Волинська	200,3	321,8	121,5	60,7	40,5
	122,5	129,4	6,8	5,6	2,3
Дніпропет-ровська	208,3	321,2	112,9	54,2	37,6
	72,4	118,2	45,9	63,4	15,3
Донецька	201,0	250,3	49,3	24,5	16,4
	56,5	102,4	45,9	81,3	15,3
Житомирська	113,8	165,7	51,9	45,6	17,3
	68,9	78,7	9,7	14,1	3,2

Продовження таблиці 2.2.5

1	2	3	4	5	6
Закарпатська	<u>126.6</u>	<u>193.3</u>	<u>66.7</u>	<u>52.6</u>	<u>22.2</u>
	234,5	219,5	-15,0	-6,4	-5,0
Запорізька	<u>118.4</u>	<u>173.2</u>	<u>54.7</u>	<u>46.2</u>	<u>18.2</u>
	62,4	108,3	46,0	73,7	15,3
Івано-Франківська	<u>253.6</u>	<u>521.2</u>	<u>267.7</u>	<u>1.1 р.</u>	<u>89.2</u>
	92,4	108,6	16,2	17,6	5,4
Київська	<u>361.3</u>	<u>497.6</u>	<u>136.3</u>	<u>37.7</u>	<u>45.4</u>
	112,7	149,8	37,0	32,9	12,3
Кіровоградська	<u>138.6</u>	<u>203.8</u>	<u>65.2</u>	<u>47.1</u>	<u>21.7</u>
	78,2	127,7	49,6	63,4	16,5
Луганська	<u>115.3</u>	<u>187.6</u>	<u>72.3</u>	<u>62.8</u>	<u>24.1</u>
	59,0	96,7	37,7	63,9	12,6
Львівська	<u>167.7</u>	<u>489.1</u>	<u>321.5</u>	<u>1.9 р.</u>	<u>107.2</u>
	152,3	124,2	-28,1	-18,5	-9,4
Миколаївська	<u>135.6</u>	<u>190.3</u>	<u>54.7</u>	<u>40.3</u>	<u>18.2</u>
	58,1	101,7	43,6	75,0	14,5
Одеська	<u>119.4</u>	<u>183.1</u>	<u>63.7</u>	<u>53.4</u>	<u>21.2</u>
	69,1	121,4	52,3	75,7	17,4
Полтавська	<u>171.2</u>	<u>254.0</u>	<u>82.8</u>	<u>48.4</u>	<u>27.6</u>
	84,4	139,4	54,9	65,1	18,3
Рівненська	<u>134.0</u>	<u>230.1</u>	<u>96.1</u>	<u>71.7</u>	<u>32.0</u>
	96,8	88,1	-8,6	-8,9	-2,9
Сумська	<u>127.8</u>	<u>161.0</u>	<u>33.2</u>	<u>26.0</u>	<u>11.1</u>
	69,2	116,9	47,7	68,9	15,9
Тернопільська	<u>179.4</u>	<u>257.6</u>	<u>78.2</u>	<u>43.6</u>	<u>26.1</u>
	128,1	190,1	62,0	48,4	20,7
Харківська	<u>185.5</u>	<u>287.2</u>	<u>101.7</u>	<u>54.8</u>	<u>33.9</u>
	78,4	132,5	54,1	69,0	18,0
Херсонська	<u>155.4</u>	<u>224.6</u>	<u>69.2</u>	<u>44.6</u>	<u>23.1</u>
	66,9	131,4	64,5	96,4	21,5
Хмельницька	<u>129.3</u>	<u>198.6</u>	<u>69.3</u>	<u>53.5</u>	<u>23.1</u>
	72,6	115,8	43,2	59,6	14,4
Черкаська	<u>253.7</u>	<u>461.8</u>	<u>208.1</u>	<u>82.0</u>	<u>69.4</u>
	112,6	159,1	46,5	41,3	15,5
Чернівецька	<u>187.6</u>	<u>600.8</u>	<u>413.3</u>	<u>2.2 р.</u>	<u>137.8</u>
	83,2	118,8	35,6	42,8	11,9
Чернігівська	<u>124.6</u>	<u>169.3</u>	<u>44.7</u>	<u>35.9</u>	<u>14.9</u>
	117,7	135,2	17,5	14,9	5,8
Україна	<u>168.0</u>	<u>255.2</u>	<u>87.2</u>	<u>51.9</u>	<u>29.1</u>
	76,3	121,6	45,3	59,3	15,1

* Чисельник – сільськогосподарські підприємства, знаменник – фермерські господарства

Таблиця 2.2.6

*Рівень диференціації регіонів і форм господарювання за ефективністю
формування економічного потенціалу за створеною продукцією з
сільськогосподарських угідь*

Регіони (області)	Регіональний аспект			Господарюючий аспект		
	підпри- ємства	фер- мери	разом	2005	2008	зміна за 2005-2008 роки (+,-)
Автономна Республіка Крим	0,99	0,81	1,01	3,10	2,58	-0,52
	1,14	0,81	1,15			
Вінницька	1,00	1,21	1,03	1,64	1,72	0,08
	0,89	1,19	0,93			
Волинська	1,26	1,06	1,28	1,63	2,49	0,86
	1,19	1,61	1,26			
Дніпропетровська	1,26	0,97	1,14	2,88	2,72	-0,16
	1,24	0,95	1,13			
Донецька	0,98	0,84	0,98	3,56	2,44	-1,12
	1,20	0,74	1,16			
Житомирська	0,65	0,65	0,68	1,65	2,11	0,46
	0,68	0,90	0,72			
Закарпатська	0,76	1,81	0,88	0,54	0,88	0,34
	0,75	3,07	0,95			
Запорізька	0,68	0,89	0,70	1,90	1,60	-0,30
	0,70	0,82	0,71			
Івано-Франківська	2,04	0,89	1,86	2,74	4,80	2,06
	1,51	1,21	1,47			
Київська	1,95	1,23	1,96	3,20	3,32	0,12
	2,15	1,48	2,18			
Кіровоградська	0,80	1,05	0,79	1,77	1,60	-0,17
	0,82	1,02	0,80			
Луганська	0,74	0,80	0,72	1,95	1,94	-0,01
	0,69	0,77	0,68			
Львівська	1,92	1,02	1,71	1,10	3,94	2,84
	1,00	2,00	1,08			
Миколаївська	0,75	0,84	0,71	2,33	1,87	-0,46
	0,81	0,76	0,76			
Одеська	0,72	1,00	0,73	1,73	1,51	-0,22
	0,71	0,91	0,72			
Полтавська	1,00	1,15	1,04	2,03	1,82	-0,21
	1,02	1,11	1,06			
Рівненська	0,90	0,72	0,92	1,38	2,61	1,23
	0,80	1,27	0,84			
Сумська	0,63	0,96	0,68	1,85	1,38	-0,47
	0,76	0,91	0,80			
Тернопільська	1,01	1,56	1,09	1,40	1,36	-0,04
	1,07	1,68	1,14			
Харківська	1,13	1,09	1,12	2,37	2,17	-0,2
	1,10	1,03	1,10			
Херсонська	0,88	1,08	0,87	2,32	1,71	-0,61
	0,92	0,88	0,89			
Хмельницька	0,78	0,95	0,81	1,78	1,71	-0,07
	0,77	0,95	0,79			
Черкаська	1,81	1,31	1,86	2,25	2,90	0,65
	1,51	1,48	1,57			
Чернівецька	2,35	0,98	2,00	2,25	5,06	2,81
	1,12	1,09	1,17			
Чернігівська	0,66	1,11	0,73	1,06	1,25	0,19
	0,74	1,54	0,81			
Україна	1,00	1,00	1,00	2,20	2,10	-0,1
	1,00	1,00	1,00			

* Чисельник – 2008 рік, знаменник – 2005 рік;

Таблиця 2.2.7

Землевантаження на виробництво окремих видів сільськогосподарських культур в 2008 році*

Регіони (області)	Зернові і зернобобові		Соняшник		Цукрові буряки		Картопля		Овочі		Плоди і ягоди	
	га/т	га/1 тис.грн.	га/т	га/1 тис.грн.	га/т	га/1 тис.грн.	га/т	га/1 тис.грн.	га/т	га/1 тис.грн.	га/т	га/1 тис.грн.
Автономна Республіка Крим	0,35	0,38	1,10	0,61	-	-	0,07	0,04	0,06	0,02	0,14	0,05
Вінницька	0,24	0,32	0,55	0,31	0,03	0,14	0,07	0,06	0,05	0,09	0,13	0,12
Волинська	0,36	0,41	1,20	0,61	0,03	0,17	0,07	0,06	0,05	0,04	0,12	0,02
Дніпропетровська	0,29	0,40	0,64	0,42	0,04	0,22	0,08	0,06	0,06	0,02	0,09	0,03
Донецька	0,32	0,44	0,59	0,43	0,05	0,28	0,10	0,06	0,07	0,02	0,10	0,03
Житомирська	0,34	0,39	0,75	0,38	0,03	0,22	0,05	0,05	0,05	0,01	0,23	0,31
Закарпатська	0,27	0,28	0,82	0,39	-	-	0,06	0,05	0,05	0,03	0,15	0,17
Запорізька	0,31	0,42	0,72	0,49	0,05	0,31	0,10	0,07	0,08	0,06	0,14	0,04
Івано-Франківська	0,31	0,36	0,71	0,37	0,04	0,20	0,10	0,07	0,08	0,02	0,27	0,14
Київська	0,25	0,32	0,54	0,30	0,03	0,16	0,06	0,06	0,05	0,01	0,38	0,22
Кіровоградська	0,28	0,40	0,65	0,37	0,03	0,13	0,09	0,07	0,07	0,02	0,31	0,09
Луганська	0,32	0,46	0,72	0,50	0,07	0,41	0,07	0,08	0,04	0,04	0,31	0,16
Львівська	0,31	0,26	2,94	0,57	0,03	0,14	0,07	0,07	0,05	0,02	0,15	0,02
Миколаївська	0,35	0,44	0,81	0,50	0,05	0,28	0,11	0,07	0,06	0,08	0,15	0,07
Одеська	0,33	0,43	0,74	0,40	0,05	0,33	0,18	0,12	0,06	0,07	0,15	0,07
Полтавська	0,23	0,31	0,46	0,28	0,02	0,13	0,07	0,06	0,06	0,06	0,11	0,03
Рівненська	0,34	0,41	0,56	0,26	0,03	0,15	0,06	0,05	0,05	0,01	0,12	0,12
Сумська	0,28	0,36	0,56	0,39	0,03	0,15	0,07	0,07	0,07	0,02	0,35	0,13
Тернопільська	0,29	0,33	0,64	0,29	0,03	0,08	0,07	0,06	0,05	0,03	0,33	0,17
Харківська	0,26	0,35	0,56	0,31	0,04	0,17	0,09	0,06	0,06	0,01	0,24	0,19
Херсонська	0,30	0,39	0,90	0,52	0,00	0,29	0,10	0,06	0,06	0,07	0,18	0,06
Хмельницька	0,30	0,33	0,70	0,34	0,03	0,11	0,06	0,05	0,05	0,03	0,12	0,10
Черкаська	0,23	0,29	0,52	0,28	0,04	0,18	0,08	0,07	0,07	0,02	0,22	0,12
Чернівецька	0,25	0,31	0,64	0,32	0,03	0,14	0,07	0,04	0,06	0,03	0,19	0,14
Чернігівська	0,31	0,37	0,61	0,32	0,03	0,15	0,06	0,05	0,05	0,02	0,27	0,14
Україна	0,29	0,37	0,65	0,38	0,03	0,13	0,07	0,06	0,06	0,03	0,16	0,08

* 1 тис.грн. – доходу (виручки) за середніми цінами реалізації, за соняшником – за середніми цінами реалізації олійних культур.

Моніторинг щодо розкриття і обґрунтування механізмів розподілу земельних ресурсів між землекористувачами та рівня ефективності формування економічного потенціалу через використання сільськогосподарських угідь свідчить про наступне.

1. Земельна реформа в Україні формує нових користувачів сільськогосподарських угідь та їх економічного потенціалу. В усіх регіонах зменшується площа сільськогосподарських угідь у володінні і користуванні сільськогосподарських підприємств та збільшується у фермерських господарствах. Загалом у 2008 році сільськогосподарські підприємства використовували 16691,8 тис.га сільськогосподарських угідь, а фермерські господарства – 4327,8 тис.га.

За 2000-2008 роки зменшення сільськогосподарських угідь у сільськогосподарських підприємств становило 11028,6 тис. га, і збільшення у фермерських господарствах – 2170,2 тис.га. Найбільше зменшили сільськогосподарських угідь підприємства Харківської – 995,1 тис. га, Одеської – 829,1 тис. га і Миколаївської – 712,4 тис. га областей. Найбільш активно відбувалося збільшення сільськогосподарських угідь у фермерських господарствах Одеської – 210,0 тис. га, Миколаївської – 207,8 тис. га і Кіровоградської – 162,0 тис. га областях.

Сільськогосподарські підприємства володіють 45,6 % сільськогосподарських угідь, зокрема, найбільше 66,2 % у Черкаській області і лише 11,0 % у Закарпатській області. Фермерські господарства володіють 11,8 % сільськогосподарських угідь, зокрема найбільше 22,5 % у Кіровоградській області, і лише 3,3 % у Закарпатській області.

2. Період аграрних реформувань в Україні у 2000-2008 роках характеризується загальним збільшенням обсягів виробництва валової продукції в сільськогосподарських підприємствах і фермерських господарствах на 21387,4 млн. грн. або 80,8 %, зокрема за 2005-2008 роки сільськогосподарські підприємства збільшили виробництво на 11594,6 млн. грн. або 37,4 %, а фермерські господарства на 2468,4 млн. грн. або 88,3 %. Водночас, фермерські господарства Львівської і Рівненської областей зменшили валове виробництво сільськогосподарської продукції.

Щодо сільськогосподарських підприємств, то обсяги їх діяльності найбільше зросли за 2005 – 2008 роки в Черкаській (1740,7 млн.грн.), Вінницькій (982,9 млн. грн.), і Дніпропетровській (909,2 млн. грн.) областях.

Валове виробництво продукції забезпечується в основному недержаними підприємствами: в цілому 44,6 %, в т.ч. рослинництва – 47,8%, тваринництва – 40,3 %. Домінуючу позицію у сільськогосподарському виробництві серед юридичних осіб займають підприємства (89,0 %) з негативною тенденцією до зменшення за 2005-2008 роки на 2,7 відсоткових пункти на користь фермерських господарств.

Проте характерною ознакою виробництва продукції сільського господарства в Закарпатській, Івано-Франківській, Львівській, Рівненській і Черкаській областях є зменшення частки обсягів діяльності фермерських господарств.

3. Позитивні у цілому тенденції щодо стабілізації виробництва сільськогосподарської продукції у підприємствах і фермерських господарствах супроводжується різною ефективністю використання сільськогосподарських угідь (табл. 2.2.5 – 2.2.6). Характерною ознакою останніх років є поступове збільшення ефективності використання потенціалу земельних ресурсів як сільськогосподарських підприємств (87,2 тис. грн. на 100 га сільськогосподарських угідь), так і фермерських господарств (45,3 тис. грн.).

Проте, співвідношення ефективності використання потенціалу сільськогосподарських угідь між цими господарствами залишається на користь перших у пропорції 2,1 до 1,0 (2008 рік). За господарюючим аспектом у всіх регіонах, крім Закарпатської області, більш ефективно використовується потенціал земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств.

Щодо диференціації регіонів за ефективністю використання потенціалу сільськогосподарських угідь в розрізі суб'єктів господарювання різних організаційних форм, то слід констатувати, що серед підприємств найкраще працювали Чернівецька, Івано-Франківська і Київська області, фермерських господарств – Закарпатська, Тернопільська і Черкаська області.

4. Про землевантаження на виробництво окремих видів сільськогосподарської продукції в 2008 році свідчать дані табл. 2.2.7. З них видно, що найбільше земельних ресурсів необхідно для виробництва 1 т соняшника та зернових і зернобобових культур, а найменше – овочів та цукрових буряків.

Щодо диференціації регіонів за показником землевантаження на виробництво 1 т продукції, то слід констатувати, що амплітуда коливання зазначеного показника найбільш яскраво виражена за олійними культурами. Наприклад, по соняшнику вона становить від 0,46 га в Полтавській області до 2,94 га в Львівській області, тобто 5,7 рази.

Узагальнюючи проведені дослідження можливо виділити регіони з низьким рівнем землевантаження за більшістю культур, до яких належать Вінницька, Полтавська та Черкаська області. На рівень ефективності використання земельних ресурсів впливає багато факторів, які в цілому можна розподілити на дві групи: природні та економічні.

Проведений аналіз землевантаження за натуральними показниками не дає можливості здійснити повноцінні порівняння щодо ефективності виробництва різномірної продукції. Більш точну характеристику

раціональності використання земельних ресурсів можливо отримати за допомогою вартісних показників. В цьому випадку спостерігається дещо інша послідовність рівнів землевантаження. Найбільше земельних ресурсів необхідно використати для одержання 1 тис.грн. чистого доходу від зернових та зернобобових культур та олійних культур – в середньому по Україні, відповідно, 0,37 га та 0,38 га сільськогосподарських угідь. Більш ефективним є виробництво цукрових буряків - 0,13 га на 1 тис. грн. чистого доходу.

Очевидно, що такі розбіжності між натуральними та вартісними показниками землевантаження викликані як рівнем урожайності, так і рівнем цін на сільськогосподарську продукцію.

Для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції на міжнародному ринку важливо підвищувати ефективність її виробництва до світових норм.

5. Дослідженнями доведено, що реалізація економічного потенціалу земельних ресурсів підприємств аграрного сектору вимагає:

- суттєвого збільшення продуктивності сільськогосподарських культур і базових галузей тваринництва;
- забезпечення експорту, насамперед продукції рослинництва;
- створення умов для розвитку тваринництва, особливо вирішення питань його ресурсного забезпечення;
- реформування системи управління на основі територіального і економічного кластерного розвитку сільськогосподарського виробництва;
- використання переваг вступу України до СОТ;
- обґрунтування балансів продукції сільського господарства розрахунками необхідного залучення земельних ресурсів для одержання продуктів харчування з використанням показника землезавантаження;
- формування вартості земельних ресурсів для вирішення проблем ціноутворення і створення чистого прибутку в сільському господарстві.

Отже, важливим чинником підвищення ефективності використання потенціалу земельних ресурсів є раціональна територіальна організація сільськогосподарського виробництва загалом і функціонування регіональних господарюючих систем зокрема. Врахування особливостей розвитку і спеціалізації виробництва сільськогосподарської продукції повинно посідати чільне місце при виробленні стратегії розвитку регіонів.

2. 3. Моніторинг розвитку потенціалу майнових об'єктів підприємств

Майнове положення сільськогосподарських підприємств для створення економічного потенціалу характеризується величиною, складом

і станом активів (насамперед необоротних), якими володіє, використовує і розпоряджається суб'єкт господарювання. Воно змінюється з часом за рахунок різних факторів, головними з яких є досягнуті за минулий період фінансові результати.

$$МП_0 \pm \Phi P \pm ЗВ(БВ + ПВ) \pm ІА = МП_1,$$

де $МП_0, МП_1$ - майно (активи) підприємства (майновий потенціал), відповідно, на початок і кінець періоду; ΦP – фінансові результати (прибуток, збиток); $ЗВ$ – зовнішні вкладення; $БВ$ – безповоротні вкладення (відчуження); $ПВ$ – поворотні вкладення (відчуження); $ІА$ – індексація вартості активів.

Досить докладна характеристика майнового положення підприємства в динаміці наводиться в активі балансу, а також у супутніх статистичних і податкових звітних формах.

Слід зазначити, що майновий потенціал характеризується грошовою оцінкою предметно-матеріальних об'єктів активів, а його розвиток дозволяє робити висновок про оптимальність, можливість і доцільність вкладення фінансових ресурсів в господарську діяльність підприємства.

Характеристика майнового потенціалу підприємства щодо його активів може бути виконана з позиції як короткострокової, так і довгострокової перспективи. У першому випадку говорять про ліквідність і платоспроможність підприємства, у другому – про його фінансову стійкість.

Обидві сторони майнового положення підприємства взаємозалежні – нераціональна структура активів, їх неякісний склад можуть призвести до погіршення економічного потенціалу. І навпаки: невинуватене відволікання активів у виробничі запаси, товари, дебіторську заборгованість може позначатися на своєчасності розрахунків, а невинуватений ріст майна за рахунок необоротних вкладень (зобов'язань) – привести до необхідності зменшення майна підприємства і його потенціалу.

Майновий потенціал підприємства як економічної системи повинен характеризуватися здатністю до самовідтворення, цілісністю, складністю, взаємозамінністю і альтернативністю, взаємозв'язком і взаємодією елементів, пристосованістю до удосконалення шляхом безпосередніх і систематичних інновацій та гнучкістю до можливої диверсифікації господарської діяльності.

Для забезпечення ефективної діяльності підприємства, формування його майна повинно носити цілеспрямований характер.

Основною метою формування майна підприємства є виявлення та задоволення потреби в окремих його видах для забезпечення технологічного процесу, а також оптимізації складу щодо забезпечення

умов ефективної господарської діяльності. При формуванні майна підприємства необхідно враховувати:

1. Перспективи розвитку діяльності підприємства та можливі зміни щодо його об'єктів. Тому сформоване майно підприємства повинно мати певний резервний потенціал, який би забезпечував можливості приросту обсягів господарювання та диверсифікацію об'єктів діяльності в майбутньому періоді.

2. Забезпечення оптимального співвідношення обсягів та структури майна, обсягів та структури об'єктів господарської діяльності. Таке співвідношення повинно забезпечуватись через обґрунтування виробничої програми, розробку технології господарської діяльності та визначення потреби в окремих видах майна для її здійснення.

3. Ефективність використання майна, що характеризує зв'язок між його кількістю і обсягом отриманого чистого доходу у результаті використання сукупності об'єктів. Збільшення обсягів господарювання при даній величині майна означає підвищення ефективності його використання. І навпаки, зменшення обсягів чистого доходу, який одержують із даної величини залученого майна, свідчить про зменшення ефективності його використання.

Обсяги господарювання (ОГП) і економічного потенціалу формуються рівнем використання майнових об'єктів ресурсів підприємства і залежать від наступних факторів:

- ✓ величини (кількості) майнових об'єктів (ВМО);
- ✓ часу використання об'єктів (ЧВО);
- ✓ продуктивності одиниці майнових об'єктів щодо створення результатів господарської діяльності за одиницю часу (ПМО);
- ✓ цін на створені об'єкти господарської діяльності (ЦОГ).

$$\text{ОГП} = \text{ВМО} \times \text{ЧВО} \times \text{ПМО} \times \text{ЦОГ}$$

Моніторинг формалізованої характеристики майнових об'єктів ресурсів, які використовуються для формування економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств, що ґрунтується на моделі балансу їх активів і зобов'язань, можна подати за даними щодо:

- основних засобів: наявність, структура, динаміка формування, рівень зносу (табл. 2.3.1 – 2.3.3);
- активів: наявність, стан, динаміка, структура і розміщення за видами підприємств (табл. 2.3.4 – 2.3.5);
- формування джерел майнових ресурсів: стан, динаміка і структура та розміщення за видами підприємств (табл. 2.3.4 – 2.3.5);
- показників індексації, оновлення, ліквідації, рівня наявності повністю зношених об'єктів та амортизації (табл. 2.3.6 – 2.3.7);
- інвестування фінансових ресурсів в основний капітал (табл. 2.3.8 – 2.3.10).

Таблиця 2.3.1

Регіональне розміщення та стан майнових об'єктів за основними засобами підприємств сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ними послуг України

Регіони (області)	Роки			Динаміка за 2000-2008 роки			Частка в регіоні у 2008 році, %
	2000	2005	2008	+ -	%	середньо- річна, %	
1	2	3	4	5	6	7	8
Автономна Республіка Крим	<u>5,6</u> 47,9	<u>4,2</u> 54,9	<u>5,3</u> 48,2	<u>-0,3</u> 0,3	-5,4	-0,8	5,0
Вінницька	<u>5,3</u> 48,5	<u>4,2</u> 55,2	<u>4,3</u> 44,3	<u>-1,0</u> -4,2	-18,9	-2,9	5,0
Волинська	<u>2,6</u> 48,8	<u>2,3</u> 58,9	<u>2,6</u> 52,8	<u>0,0</u> 4,0	0,0	0,0	8,5
Дніпропетровська	<u>6,0</u> 42,6	<u>4,5</u> 49,4	<u>6,3</u> 49,4	<u>0,3</u> 6,8	5,0	0,7	2,4
Донецька	<u>3,9</u> 43,8	<u>2,8</u> 40,7	<u>5,1</u> 37,7	<u>1,2</u> -6,1	30,8	3,9	1,7
Житомирська	<u>4,4</u> 45,6	<u>3,6</u> 55,0	<u>3,3</u> 54,6	<u>-1,1</u> 9,0	-25,0	-4,0	8,1
Закарпатська	<u>1,0</u> 56,3	<u>1,0</u> 68,4	<u>0,9</u> 56,4	<u>-0,1</u> 0,1	-10,0	-1,5	2,3
Запорізька	<u>4,6</u> 46,4	<u>3,1</u> 51,0	<u>4,3</u> 53,8	<u>-0,3</u> 7,4	-6,5	-1,0	3,2
Івано-Франківська	<u>1,2</u> 50,5	<u>1,1</u> 59,4	<u>1,8</u> 39,2	<u>0,6</u> -11,3	50,0	6,0	4,3
Київська	<u>5,1</u> 47,0	<u>5,5</u> 42,0	<u>8,5</u> 37,0	<u>0,9</u> -10,0	66,7	7,6	8,7
Кіровоградська	<u>3,2</u> 50,8	<u>2,1</u> 48,3	<u>2,6</u> 39,6	<u>-0,6</u> -11,2	-18,8	-2,9	5,3
Луганська	<u>2,6</u> 46,5	<u>1,9</u> 50,6	<u>2,4</u> 44,1	<u>-0,2</u> -2,4	-7,7	-1,1	2,4
Львівська	<u>3,0</u> 50,0	<u>2,4</u> 59,4	<u>3,0</u> 47,9	<u>0,0</u> -2,1	0,0	0,0	2,9
Миколаївська	<u>4,2</u> 48,4	<u>3,1</u> 58,7	<u>3,5</u> 54,3	<u>-0,7</u> 5,9	-16,7	-2,6	5,2
Одеська	<u>5,1</u> 50,6	<u>4,2</u> 57,1	<u>4,9</u> 54,4	<u>-0,2</u> 3,8	-3,9	-0,6	3,9
Полтавська	<u>5,1</u> 41,5	<u>3,7</u> 41,9	<u>5,0</u> 41,0	<u>-0,1</u> -0,5	-2,0	-0,3	4,1
Рівненська	<u>2,6</u> 54,7	<u>2,1</u> 64,6	<u>2,5</u> 54,4	<u>-0,1</u> -0,3	-3,8	-0,6	5,4
Сумська	<u>3,7</u> 45,3	<u>2,3</u> 48,1	<u>2,2</u> 46,3	<u>-1,5</u> 1,0	-40,5	-7,2	4,9
Тернопільська	<u>2,6</u> 48,5	<u>1,8</u> 53,0	<u>2,6</u> 37,8	<u>0,0</u> -10,7	0,0	0,0	10,7
Харківська	<u>5,1</u> 45,8	<u>3,3</u> 48,3	<u>4,3</u> 41,1	<u>-0,8</u> -4,7	-15,7	-2,4	1,1
Херсонська	<u>4,4</u> 55,2	<u>4,0</u> 62,2	<u>4,7</u> 55,0	<u>0,3</u> -0,2	6,8	0,9	11,1

Продовження таблиці 2.3.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Хмельницька	4,3 44,7	2,9 52,1	3,1 41,7	-1,2 -3,0	-27,9	-4,6	5,8
Черкаська	5,0 43,9	3,4 46,6	4,5 38,3	-0,5 -5,6	-10,0	-1,5	7,9
Чернівецька	1,2 45,5	1,0 54,0	1,1 41,9	-0,1 -3,6	-8,3	-1,2	5,0
Чернігівська	4,4 49,1	3,5 53,8	3,9 49,2	-0,5 0,1	-11,4	-1,7	8,8
м. Київ	0,3 38,7	0,5 38,0	1,1 21,7	0,8 -17,0	266,7	20,4	0,2
м. Севастополь	0,2 52,4	0,2 46,2	0,2 43,3	0,0 -9,1	0,0	0,0	1,5
Україна	96,6 47,3	74,9 52,2	94,1 45,7	-2,5 -1,6	-2,6	-0,4	3,0

* У чисельнику первісна вартість на 31.12, млрд. грн., в знаменнику рівень зносу, %; гр. 6, 7, 8 – тільки чисельник.

Таблиця 2.3.2

Регіональне розміщення майнових об'єктів за основними засобами
сільськогосподарських підприємств України
(на кінець року у фактичних цінах, млн. грн.)

Регіони (області)	Роки			Динаміка за 2000 – 2008 роки		
	2000	2005	2008	+/-	%	середньорічна, %
1	2	3	4	5	6	7
Автономна Республіка Крим	6595,4	3089,7	3317,4	-3278	-49,7	-9,4
Вінницька	4831,8	2136,4	2300,0	-2531,8	-52,4	-10,1
Волинська	2508,7	1279,7	1318,5	-1190,2	-47,4	-8,8
Дніпропетровська	4884,2	1882,1	3493,1	-1391,1	-28,5	-4,7
Донецька	3480,0	2117,2	3409,3	-70,7	-2,0	-0,3
Житомирська	4787,1	2195,1	1229,5	-3557,6	-74,3	-17,6
Закарпатська	906,6	831,7	229,9	-676,7	-74,6	-17,8
Запорізька	4732,0	2025,3	2865,2	-1866,8	-39,5	-6,9
Івано-Франківська	646,4	350,4	799,1	152,7	23,6	3,1
Київська	5005,5	5243,2	6283,9	1278,4	25,5	3,3
Кіровоградська	2911,2	1459,1	2090,9	-820,3	-28,2	-4,6
Луганська	1874,0	1114,4	1772,1	-101,9	-5,4	-0,8
Львівська	2680,9	891,5	1433,7	-1247,2	-46,5	-8,6
Миколаївська	4014,8	2294,2	2260,8	-1754	-43,7	-7,9
Одеська	5187,1	2597,3	2698,6	-2488,5	-48,0	-8,9
Полтавська	4487,5	2498,1	3687,1	-800,4	-17,8	-2,8
Рівненська	2317,8	1335,5	1096,9	-1220,9	-52,7	-10,1
Сумська	3034,6	1641,6	1619,8	-1414,8	-46,6	-8,6
Тернопільська	1598,3	800,4	1407,6	-190,7	-11,9	-1,8
Харківська	4470,0	2209,3	3405,9	-1064,1	-23,8	-3,8
Херсонська	4302,3	2051,3	2037,5	-2264,8	-52,6	-10,1
Хмельницька	3402,1	1704,7	1520,2	-1881,9	-55,3	-10,9
Черкаська	3811,5	2065,9	3221,8	-589,7	-15,5	-2,4
Чернівецька	1007,9	430,0	296,8	-711,1	-70,6	-16,0
Чернігівська	4286,1	2607,6	2326,8	-1959,3	-45,7	-8,4
Україна	87763,8	46851,7	56122,4	-31641,4	-36,1	-6,2

Таблиця 2.3.3

*Структура об'єктів основних засобів
сільськогосподарських підприємств України*

(на 31.12.2008 р., млн. грн.)

Регіони (області)	Будинки, споруди і передавальні пристрої		Машини та обладнання		Транспортні засоби		Довгострокові біологічні активи рослинництва		Довгострокові біологічні активи тваринництва	
	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%
Автономна Республіка Крим	1518,2	45,8	757,1	22,8	138,4	4,2	434,8	13,1	45,2	1,4
Вінницька	771,0	33,5	1038,2	45,1	184,9	8,0	76,3	3,3	92,2	4,0
Волинська	708,1	53,7	378,3	28,7	94,3	7,2	1,1	0,1	68,1	5,2
Дніпропетровська	1623,3	46,5	1238,6	35,5	239,9	8,4	14,5	0,4	87,7	2,5
Донецька	1467,3	43,0	1198,2	35,1	256,8	7,5	15,5	0,5	191,6	5,6
Житомирська	605,8	49,3	393,7	32,0	87,3	7,1	13,3	1,1	61,6	5,0
Закарпатська	133,1	57,9	52,0	22,6	11,7	5,1	18,0	7,8	5,0	2,2
Запорізька	1138,5	39,7	1159,9	40,5	253,0	8,8	20,9	0,7	72,3	2,5
Івано- Франківська	400,2	50,1	250,2	31,3	68,0	8,5	6,6	0,8	28,4	3,6
Київська	3096,4	49,3	1890,7	30,1	451,0	7,2	40,1	0,6	207,6	3,3
Кіровоградська	712,3	34,1	934,5	44,7	208,1	10,0	5,4	0,3	33,6	1,6
Луганська	557,5	31,5	820,0	46,3	250,9	14,2	10,4	0,6	46,7	2,6
Львівська	588,5	41,0	556,3	38,8	199,2	13,9	8,4	0,6	31,5	2,2
Миколаївська	773,4	34,2	987,3	43,7	213,4	9,4	103,9	4,6	26,4	1,2
Одеська	1230,5	45,6	900,5	33,4	198,4	7,4	186,3	6,9	47,1	1,7
Полтавська	1683,7	45,7	1331,3	36,1	363,6	9,9	10,8	0,3	171,5	4,7
Рівненська	515,6	47,0	372,0	33,9	112,3	10,2	3,4	0,3	47,4	4,3
Сумська	610,7	37,7	649,1	40,1	148,7	9,2	3,2	0,2	105,4	6,5
Тернопільська	399,0	28,3	802,5	57,0	134,1	9,5	3,7	0,3	22,5	1,6
Харківська	1405,7	41,3	1419,2	41,7	266,5	7,8	27,7	0,8	139,7	4,1
Херсонська	925,3	45,4	583,9	28,7	182,3	8,9	211,2	10,4	27,9	1,4
Хмельницька	555,6	36,5	637,1	41,9	169,8	11,2	8,5	0,6	82,4	5,4
Черкаська	1484,1	46,1	1081,5	33,6	303,3	9,4	4,4	0,1	182,4	5,7
Чернівецька	114,1	38,4	126,5	42,6	22,7	7,6	3,7	1,2	18,6	6,3
Чернігівська	1111,3	47,8	699,7	30,1	234,5	10,1	6,1	0,3	135,8	5,8
Усього	24129,2	43,0	20258,3	36,1	4847,1	8,6	1238,2	2,2	1978,6	3,5

Таблиця 2.3.4

Характеристика об'єктів майна та фінансових ресурсів їх формування підприємств сільського та лісового господарства і мисливства України
(на 31.12, млн. грн.)

Майнові ресурси	Роки				Зміна за 2000-2008 роки	
	2000		2008		+/-	структури, в.п.
	сума	%	сума	%		
1	2	3	4	5	6	7
Активи						
1. Необоротні активи	47709,5	73,8	59536,6	44,7	11827,1	-29,1
<i>у тому числі:</i>						
✓ основні засоби, нематеріальні активи та довгострокові біологічні активи	43911,4	67,9	47531,9	35,7	3620,5	-32,2
✓ незавершене будівництво	2911,9	4,5	7709,6	5,8	4797,7	1,3
✓ довгострокові фінансові інвестиції	630,5	1,0	3776,9	2,8	3146,4	1,8
✓ інші необоротні активи	255,7	0,4	518,2	0,4	262,5	0,0
2. Оборотні активи	16887,5	26,1	72710,4	54,6	55822,9	28,5
<i>у тому числі:</i>						
✓ оборотні активи в запасах товарно-матеріальних цінностей	11518,7	17,8	33950,3	25,5	22431,6	7,7
✓ дебіторська заборгованість	4498,1	7,0	30387,2	22,8	25889,1	15,8
✓ поточні фінансові інвестиції	131,2	0,2	501,7	0,4	370,5	0,2
✓ грошові кошти	182,9	0,3	5588,3	4,2	5405,4	3,9
✓ інші оборотні активи	556,6	0,9	2282,9	1,7	1726,3	0,8
3. Витрати майбутніх періодів	63,3	0,1	817,4	0,6	754,1	0,5
4. Необоротні активи та групи вибуття	X	X	22,0	0,1	22,0	0,1

Продовження таблиці 2.3.4

1	2	3	4	5	6	7
Фінансові ресурси						
1. Власний капітал	46376,0	71,7	62845,2	47,3	16469,2	-24,4
у тому числі:						
✓ статутний капітал	13167,8	20,4	17381,4	13,1	4213,6	-7,3
✓ додатковий капітал	31302,3	48,4	22296,3	16,8	-9006,0	-31,6
✓ резервний капітал	1905,9	2,9	5200,4	3,9	3294,5	1,0
✓ нерозподілений прибуток	-	-	17967,1	13,5	17967,1	13,5
2. Забезпечення наступних витрат і платежів	598,9	0,9	975,9	0,7	377,0	-0,2
3. Довгострокові зобов'язання	3230,7	5,1	23422,8	17,6	20192,1	12,5
4. Поточні зобов'язання	14386,6	22,2	44868,4	33,7	30481,8	11,5
у тому числі:						
✓ короткострокові кредити банків	571,5	0,9	11102,6	8,4	10531,1	7,5
✓ поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	431,5	0,6	1096,8	0,8	665,3	0,2
✓ кредиторська заборгованість із неї:	13383,6	20,7	32669	24,5	19285,4	3,8
- за товари, роботи, послуги	7354,9	11,4	15050,7	11,3	7695,8	-0,1
- за розрахунками з бюджетом	1172,6	1,8	1077,5	0,8	-95,1	-1
- зі страхування	279,5	0,4	262,8	0,2	-16,7	-0,2
- з оплати праці	1456,2	2,3	664	0,5	-792,2	-1,8
- інша поточна кредиторська заборгованість	3120,4	4,8	15614	11,7	12493,6	6,9
5. Доходи майбутніх періодів	68,1	0,1	974,1	0,7	906,0	0,6
Баланс	64660,3	100,0	133086,4	100,0	68426,1	0
Наявність власних оборотних активів	- 1333,5	x	3308,6	2,5	4642,1	x
Рівень автономії	2,54	x	0,89	x	-1,65	x

Таблиця 2.3.5

Розміщення об'єктів майна та фінансових ресурсів їх формування за розмірами підприємств сільського та лісового господарства і мисливства України

(на 31.12, млн. грн.)

Майнові ресурси	Види підприємств					
	великі		середні		малі	
	млн.грн.	%	млн.грн.	%	млн.грн.	%
1	2	3	4	5	6	7
Активи						
1. Необоротні активи	10195,0	17,1	35403,3	59,5	13938,3	23,4
	1530,3	4,4	25158,3	73,0	7780,3	22,6
2. Оборотні активи	14428,8	19,8	43673,5	60,1	14608,1	20,1
	2031,4	6,4	24032,7	76,1	5517,4	17,5

Продовження таблиці 2.3.4

1	2	3	4	5	6	7
<i>у тому числі:</i>						
✓ дебіторська заборгованість, із неї:	<u>7002,4</u> 653,2	<u>23,0</u> 5,7	<u>16723,3</u> 8044,9	<u>55,0</u> 70,7	<u>6661,5</u> 2686,7	<u>22,0</u> 23,6
- за товари, роботи, послуги: чиста реалізаційна вартість	<u>4600,9</u> 442,7	<u>28,9</u> 7,2	<u>7934,6</u> 4658,5	<u>49,7</u> 75,8	<u>3420,1</u> 1044,1	<u>21,4</u> 17,0
- за розрахунками з бюджетом	<u>545,4</u> 53,4	<u>17,0</u> 4,6	<u>1972,1</u> 909,9	<u>61,3</u> 77,6	<u>697,5</u> 208,9	<u>21,7</u> 17,8
- інша поточна дебіторська заборгованість	<u>1856,1</u> 157,1	<u>16,5</u> 3,9	<u>6816,6</u> 2476,5	<u>60,8</u> 60,9	<u>2543,9</u> 1433,7	<u>22,7</u> 35,2
3. Витрати майбутніх періодів	<u>15,4</u> 5,3	<u>1,9</u> 1,7	<u>316,1</u> 159,5	<u>38,7</u> 52,2	<u>485,9</u> 141,0	<u>59,4</u> 46,1
Фінансові ресурси						
1. Власний капітал	<u>12378,7</u> 1843,9	<u>19,7</u> 21,9	<u>38048,7</u> 28539,2	<u>60,5</u> 77,3	<u>12417,8</u> 6570,7	<u>19,8</u> 17,8
<i>у тому числі:</i>						
✓ статутний капітал	<u>4977,6</u> 913,3	<u>24,8</u> 6,8	<u>9022,5</u> 8616,6	<u>45,0</u> 64,5	<u>6066,6</u> 3842,7	<u>30,2</u> 28,7
✓ додатковий капітал	<u>2472,7</u> 206,0	<u>11,1</u> 1,2	<u>14509,7</u> 12956,2	<u>65,1</u> 74,9	<u>5313,9</u> 4138,9	<u>23,8</u> 23,9
✓ резервний капітал	<u>921,4</u> 317,7	<u>17,8</u> 10,4	<u>3413,2</u> 2352,1	<u>65,6</u> 76,5	<u>865,8</u> 403,6	<u>16,6</u> 13,1
✓ нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	<u>5215,0</u> 435,3	<u>29,0</u> 8,1	<u>11378,6</u> 6463,3	<u>63,4</u> 120,4	<u>1373,5</u> -1530,7	<u>7,6</u> -28,5
✓ неоплачений та вилучений капітал	<u>1208,0</u> 28,4	<u>45,0</u> 1,3	<u>275,3</u> 1849,0	<u>10,2</u> 84,5	<u>1202,0</u> 310,8	<u>44,8</u> 14,2
2. Забезпечення наступних витрат і платежів	<u>32,3</u> 18,0	<u>3,3</u> 2,9	<u>657,3</u> 405,2	<u>67,4</u> 66,1	<u>286,3</u> 189,7	<u>29,3</u> 31,0
3. Довгострокові зобов'язання	<u>3697,9</u> 357,3	<u>15,8</u> 4,6	<u>14641,6</u> 5984,9	<u>62,5</u> 77,4	<u>5083,3</u> 1396,6	<u>21,7</u> 18,0
4. Поточні зобов'язання	<u>8504,0</u> 1327,2	<u>19,0</u> 6,4	<u>25292,4</u> 14126,6	<u>56,2</u> 68,4	<u>11072,0</u> 5206,3	<u>24,8</u> 25,2
<i>у тому числі:</i>						
✓ кредиторська заборгованість, з неї:	<u>5342,0</u> 969,6	<u>16,4</u> 6,0	<u>18594,8</u> 10989,3	<u>56,9</u> 67,5	<u>8732,2</u> 4303,7	<u>26,7</u> 26,5
- за товари, роботи, послуги	<u>2273,4</u> 500,9	<u>15,1</u> 5,9	<u>7979,3</u> 5494,0	<u>53,0</u> 65,3	<u>4798,0</u> 2423,9	<u>31,9</u> 28,8
- за розрахунками з бюджетом	<u>79,7</u> 19,9	<u>7,4</u> 1,9	<u>685,9</u> 689,4	<u>63,7</u> 66,9	<u>311,9</u> 321,3	<u>28,9</u> 31,2
- зі страхування	<u>32,7</u> 4,2	<u>12,4</u> 1,8	<u>161,7</u> 154,7	<u>61,6</u> 66,6	<u>68,4</u> 73,5	<u>26,0</u> 31,6
- з оплати праці	<u>124,5</u> 26,7	<u>18,8</u> 5,1	<u>426,8</u> 393,3	<u>64,2</u> 74,7	<u>112,7</u> 106,1	<u>17,0</u> 20,2
- інша поточна кредиторська заборгованість	<u>2831,7</u> 417,8	<u>18,1</u> 6,9	<u>9341,1</u> 4258,0	<u>59,9</u> 70,3	<u>3441,2</u> 1378,9	<u>22,0</u> 22,8
5. Доходи майбутніх періодів	<u>32,8</u> 20,6	<u>3,4</u> 5,3	<u>756,2</u> 294,6	<u>77,6</u> 75,4	<u>185,1</u> 75,4	<u>19,0</u> 19,3
Баланс	<u>24645,7</u> 3567,0	<u>18,5</u> 5,4	<u>79396,2</u> 49350,5	<u>59,7</u> 74,3	<u>29044,5</u> 13438,7	<u>21,8</u> 20,3
Наявність власних оборотних активів	<u>2183,7</u> 313,6	<u>8,9</u> 8,8	<u>2645,0</u> 3380,9	<u>3,3</u> 6,9	<u>-1520,5</u> -1209,6	<u>x</u> x
Рівень автономії	<u>1,01</u> 1,07	<u>x</u>	<u>0,92</u> 1,37	<u>X</u>	<u>0,75</u> 0,96	<u>x</u>

* У чисельнику дані 2008 рік, а в знаменнику - 2006 рік.

Таблиця 2.3.6

Рівень здатності до самовідтворення основних засобів за моніторингом норм їх амортизації на підприємствах сільського і лісового господарства та пов'язаних з ними послугами України

(%)

Регіони (області)	Роки				За 2005 – 2008, +/-		Термін оновлення (роки)
	2005	2006	2007	2008	динаміка, роки	середня норма	
Автономна Республіка Крим	6,1	4,1	4,4	4,6	-1,5	4,8	20,8
Вінницька	8,4	5,2	5,9	7,8	-0,6	6,8	14,7
Волинська	6,3	4,0	3,9	5,4	-0,9	4,9	20,4
Дніпропетровська	10,8	5,6	4,8	6,1	-4,7	6,8	14,7
Донецька	16,6	7,6	8,7	9,3	-7,3	10,6	9,5
Житомирська	7,4	3,5	3,2	4,6	-2,8	4,7	21,4
Закарпатська	19,1	14,1	8,8	6,3	-12,8	12,1	8,3
Запорізька	8,5	4,8	5,2	5,8	-2,7	6,1	16,5
Івано-Франківська	6,4	5,8	4,7	6,2	-0,2	5,8	17,3
Київська	8,9	5,8	6,1	5,3	-3,6	6,5	15,3
Кіровоградська	10,0	5,2	5,6	6,2	-3,8	6,8	14,8
Луганська	8,5	4,8	4,7	6,2	-2,3	6,1	16,5
Львівська	7,7	4,7	5,6	7,7	0	6,4	15,6
Миколаївська	6,6	4,2	3,9	6,0	-0,6	5,2	19,3
Одеська	8,9	5,1	5,9	5,3	-3,6	6,3	15,9
Полтавська	9,6	5,5	5,8	8,0	-1,6	7,2	13,8
Рівненська	6,9	4,1	3,7	6,0	-0,9	5,2	19,3
Сумська	9,7	4,8	5,3	6,6	-3,1	6,6	15,2
Тернопільська	7,6	5,8	8,5	7,5	-0,1	7,4	13,6
Харківська	12,4	4,6	5,4	6,4	-6	7,2	13,9
Херсонська	5,7	3,8	4,0	5,7	0	4,8	20,8
Хмельницька	8,9	4,5	4,8	6,2	-2,7	6,1	16,4
Черкаська	10,1	6,2	6,7	6,9	-3,2	7,5	13,4
Чернівецька	5,9	4,2	3,9	6,3	0,4	5,1	19,7
Чернігівська	5,7	3,3	3,2	4,5	-1,2	4,2	24,0
м. Київ	6,9	4,8	6,8	6,3	-0,6	6,2	16,1
м. Севастополь	3,0	3,2	3,6	4,3	1,3	3,5	28,4
Україна	8,7	5,0	5,3	6,2	-2,5	6,3	15,9

Таблиця 2.3.7

Оцінка стану та руху основних засобів підприємств сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ними послуг
України

(%)

Регіони (області)	Індексація			Оновлено			Ліквідовано			Повністю зношені		
	2005	2008	+,-	2005	2008	+,-	2005	2008	+,-	2005	2008	+,-
Автономна Республіка Крим	1,7	4,2	2,5	4,4	6,9	2,5	4,3	2,3	-2,0	10,7	12,0	1,3
Вінницька	9,5	9,1	-0,4	7,2	9,2	2	5,9	3	-2,9	4,0	2,0	-2,0
Волинська	5,1	13,7	8,6	5,7	9,5	3,8	6,4	3,6	-2,8	3,7	6,7	3,0
Дніпропетровська	4,8	3,1	-1,7	10,5	12,1	1,6	5,8	1,7	-4,1	10,7	12,9	2,2
Донецька	2,1	2,3	0,2	16	12	-4,0	11,6	2	-9,6	2,6	5,3	2,7
Житомирська	2,4	9,6	7,2	6,6	7,3	0,7	6	2,8	-3,2	4,7	3,4	-1,3
Закарпатська	14	33,6	19,6	5,4	7,1	1,7	7,3	7,8	0,5	0,7	1,3	0,6
Запорізька	2,5	5,9	3,4	8,5	8,5	0	5	1,8	-3,2	15,8	6,3	-9,5
Івано-Франківська	12	24,3	12,3	7,2	15,9	8,7	4	4,3	0,3	4,2	3,4	-0,8
Київська	1,6	1,9	0,3	12,3	9,4	-2,9	7,6	2,1	-5,5	4,8	2,5	-2,3
Кіровоградська	3,3	3,6	0,3	8,8	13,1	4,3	5,1	0,9	-4,2	6,8	4,9	-1,9
Луганська	2,7	5,7	3	8,2	16,3	8,1	6,9	2,2	-4,7	7,8	8,5	0,7
Львівська	9,3	17,4	8,1	5,8	16,2	10,4	7,4	4,4	-3,0	10,6	8,6	-2,0
Миколаївська	4,8	5,9	1,1	5,3	10,8	5,5	3,5	1,9	-1,6	11,8	12,1	0,3
Одеська	5	6,7	1,7	5,9	9,2	3,3	5,9	2,2	-3,7	4,8	9,8	5,0
Полтавська	4,1	9,2	5,1	10,0	10,5	0,5	6,0	1,2	-4,8	3,4	3,4	0,0
Рівненська	5,6	15,3	9,7	6,5	7,3	0,8	4,3	3,6	-0,7	6,1	5,4	-0,7
Сумська	2,7	12,3	9,6	10,6	9,8	-0,8	8,5	2,9	-5,6	4,4	3,8	-0,6
Тернопільська	6	13,4	7,4	8	19,9	11,9	3,7	3,9	0,2	5,4	4,8	-0,6
Харківська	3,3	5,6	2,3	15,3	12,9	-2,4	12,1	3,1	-9	4,8	3,7	-1,1
Херсонська	7	5,8	-1,2	5,4	7,8	2,4	3,9	1,2	-2,7	14,1	13,3	-0,8
Хмельницька	4,4	11,8	7,4	9,6	12	2,4	8	3,8	-4,2	4,9	9,1	4,2
Черкаська	2,3	9,2	6,9	10,4	11,5	1,1	6,5	1,4	-5,1	6,0	3,8	-2,2
Чернівецька	6,8	17,9	11,1	7,1	21,8	14,7	4,4	5,6	1,2	5,0	2,9	-2,1
Чернігівська	3	6,9	3,9	6,8	8,8	2	4,8	1,9	-2,9	6,6	7,2	0,6
м. Київ	3,4	0	-3,4	12,7	11,3	-1,4	1,6	0,8	-0,8	3,3	3,1	-0,2
м.Севастополь	0,1	0	-0,1	4,9	8	3,1	0,5	1,1	0,6	1,5	5,3	3,8
Україна	4,4	7,7	3,3	8,5	10,8	2,3	6,2	2,4	-3,8	6,9	6,7	-0,2

Таблиця 2.3.8

Інвестиції в майнові об'єкти основного капіталу підприємств сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ними послуг України
(млн. грн.)

Регіони	Роки			Динаміка за 2002-2008 роки		
	2002	2005	2008	+/-	разів	середньорічна, разів
Автономна Республіка Крим	110,9	263,8	571,2	460,3	5,2	1,4
Вінницька	58,0	238,5	711,5	653,5	12,3	1,7
Волинська	20,4	64,4	237,6	217,2	11,6	1,6
Дніпропетровська	178,4	388,7	972,6	794,2	5,5	1,4
Донецька	113,9	170,9	973,3	859,4	8,5	1,5
Житомирська	40,3	73,6	304,7	264,4	7,6	1,5
Закарпатська	6,7	18,1	39,4	32,7	5,9	1,4
Запорізька	109,1	232,9	639,3	530,5	5,9	1,4
Івано-Франківська	10,2	63,9	212,3	202,1	20,8	1,8
Київська	175,6	865,3	1449,8	1274,2	8,3	1,5
Кіровоградська	88,6	219,0	597,6	509,0	6,7	1,5
Луганська	46,8	121,8	677,2	630,4	14,5	1,7
Львівська	14,2	75,1	549,8	535,6	38,7	2,1
Миколаївська	174,1	166,6	496,1	322,0	2,8	1,2
Одеська	126,8	222,0	697,2	570,4	5,5	1,4
Полтавська	103,6	268,9	769,3	665,7	7,4	1,5
Рівненська	10,9	77,9	283,4	272,5	26,0	1,9
Сумська	67,9	107,6	526,3	458,4	7,8	1,5
Тернопільська	22,7	121,0	658,8	636,1	29,0	2,0
Харківська	113,1	229,0	819,1	706,0	7,2	1,5
Херсонська	73,2	187,2	1185,6	1112,4	16,2	1,7
Хмельницька	41,0	125,7	1217,8	1176,8	29,7	2,0
Черкаська	87,9	377,3	1133,1	1045,2	12,9	1,7
Чернівецька	11,2	44,2	262,2	251,0	23,4	1,9
Чернігівська	37,7	140,1	546,6	508,9	14,5	1,7
м. Київ	5,2	31,4	129,8	124,6	25,0	1,9
м. Севастополь	5,5	9,7	20,2	14,7	3,7	1,3
Усього	1854,0	4905,0	16682,1	14828,1	9,0	1,6

Таблиця 2.3.9

Питома вага інвестицій у формування майнових об'єктів основного капіталу підприємств сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ними послуг України

(%)

Регіони (області)	Роки							Відхилення за 2002 – 2008 роки, +/- в.п.
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
Автономна Республіка Крим	7,5	8,4	6,8	7,8	8,2	6,6	6,6	-0,9
Вінницька	9,1	7,3	11,7	14,1	13,7	13,4	15,0	5,9
Волинська	3,3	4,8	6,5	5,4	6,2	6,7	6,8	3,5
Дніпропетровська	6,1	3,3	3,8	5,0	4,2	4,4	5,4	-0,7
Донецька	3,0	2,2	2,2	1,8	1,6	2,5	4,4	1,4
Житомирська	7,5	6,9	9,5	6,5	6,3	5,3	8,4	0,9
Закарпатська	1,1	0,8	0,9	1,6	1,2	1,5	1,2	0,1
Запорізька	7,1	4,9	5,4	7,1	5,8	4,5	8,6	1,5
Івано-Франківська	1,1	1,0	1,6	3,8	4,5	3,9	3,6	2,5
Київська	10,6	10,0	12,6	19,1	16,9	7,7	8,6	-2,0
Кіровоградська	17,5	15,3	12,7	17,0	23,8	16,4	19,6	2,1
Луганська	3,4	3,5	3,4	2,8	2,3	3,9	7,5	4,1
Львівська	0,8	1,2	1,1	1,6	1,4	2,5	5,1	4,3
Миколаївська	16,8	6,6	6,1	6,6	7,5	7,0	11,5	-5,3
Одеська	4,9	3,0	3,9	4,3	4,1	3,7	5,6	0,7
Полтавська	5,7	5,3	8,4	7,3	8,4	7,7	8,7	3,0
Рівненська	1,6	2,0	2,3	6,6	4,5	4,9	7,7	6,1
Сумська	7,0	6,4	7,8	7,5	7,1	9,2	17,5	10,5
Тернопільська	7,1	6,5	11,7	13,6	15,2	14,4	23,2	16,1
Харківська	4,6	4,3	3,2	4,0	3,3	5,5	6,9	2,3
Херсонська	18,6	14,7	12,5	17,4	19,0	15,7	30,2	11,6
Хмельницька	5,6	4,2	6,4	8,6	10,4	10,9	25,1	19,5
Черкаська	15,1	11,7	7,6	18,4	32,2	20,6	22,1	7,0
Чернівецька	3,4	2,2	2,3	5,9	2,6	3,5	7,0	3,6
Чернігівська	6,4	7,6	9,6	10,5	9,3	11,4	17,9	11,5
м. Київ	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,1	0,3	0,2
м. Севастополь	2,1	2,0	1,6	1,8	1,6	1,8	1,3	-0,8
Україна	5,0	4,0	4,3	5,3	5,7	5,0	7,1	2,1

Таблиця 2.3.10

Рівень інтенсивності інвестицій фінансових ресурсів в об'єкти основних засобів сільськогосподарських підприємств України
(на 100 га сільськогосподарських угідь, тис.грн.)

Регіони (області)	Роки			Динаміка за 2000-2008 роки		
	2000	2005	2008	+/-	%	середньорічна, %
Автономна Республіка Крим	491,7	361,8	424,4	-67,3	-13,7	-2,1
Вінницька	350,8	199,0	226,2	-124,6	-35,5	-6,1
Волинська	478,5	477,5	600,1	121,6	25,4	3,3
Дніпропетровська	317,2	158,3	331,4	14,2	4,5	0,6
Донецька	243,2	227,6	372,9	129,7	53,3	6,3
Житомирська	412,4	361,5	250,6	-161,8	-39,2	-6,9
Закарпатська	602,0	1517,7	512,0	-90,0	-15,0	-2,3
Запорізька	291,5	162,5	272,2	-19,3	-6,6	-1,0
Івано-Франківська	368,1	395,0	927,0	558,9	151,8	14,1
Київська	453,3	572,8	768,0	314,7	69,4	7,8
Кіровоградська	215,6	150,3	246,3	30,7	14,2	1,9
Луганська	140,9	127,6	244,4	103,5	73,5	8,2
Львівська	613,5	440,0	823,5	210,0	34,2	4,3
Миколаївська	276,2	290,5	305,1	28,9	10,5	1,4
Одеська	276,4	194,3	257,7	-18,7	-6,8	-1,0
Полтавська	291,1	202,4	312,5	21,4	7,4	1,0
Рівненська	402,5	418,0	389,8	-12,7	-3,2	-0,5
Сумська	257,9	212,8	188,4	-69,5	-26,9	-4,4
Тернопільська	227,2	238,4	362,5	135,3	59,6	6,9
Харківська	240,0	199,8	392,7	152,7	63,6	7,3
Херсонська	338,8	293,9	300,0	-38,8	-11,5	-1,7
Хмельницька	305,5	250,3	230,8	-74,7	-24,5	-3,9
Черкаська	338,4	231,0	371,0	32,6	9,6	1,3
Чернівецька	435,0	366,3	487,4	52,4	12,0	1,6
Чернігівська	344,9	290,6	279,3	-65,6	-19,0	-3,0
Україна	316,6	253,9	336,2	19,6	6,2	0,9

Загальне уявлення про особливості формування майнових об'єктів, які забезпечують формування економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств та здійснювані відтворювальні процеси (табл. 2.3.1 – 2.3.10) дають можливість зробити наступні висновки:

1. Динаміка вартості об'єктів основних засобів в сільськогосподарських підприємствах України і за регіонами, крім Київської та Івано-Франківської областей має стабільну тенденцію до зменшення (табл. 2.3.2). Найбільш відчутною вона є у Закарпатській та Житомирській областях. За розміщенням найбільша частка основних засобів знаходиться в Херсонській, Тернопільській та Чернігівській областях (табл. 2.3.1). За сумарною по Україні позитивною динамікою придатності основних засобів, їх розвиток щодо якісної характеристики різняться в окремих регіонах. У 10 регіонах, найбільше у Запорізькій,

Дніпропетровській і Житомирській областях замість нормального розширення потенціалу основних засобів, їх оновлення і підтримки у робочому стані відбувається зменшення рівня придатності. При цьому у 8 регіонах основні засоби підприємств спрацьовані більше ніж на 50%, найбільше в Херсонській (55,0%), Житомирській (54,6%) і Закарпатській (56,4%) областях.

За структурою основних засобів в сільськогосподарських підприємствах (табл. 2.3.3) переважають будинки, споруди та передавальні пристрої. Водночас в 10 областях переважає частка машин та обладнання.

2. Розглядаючи показники майнових об'єктів за балансом підприємств, можна відзначити їх зростання (табл. 2.3.4). Приріст вартості майна здійснювався нерівномірно. Якщо необоротні активи в оцінці залишкової вартості в сільському господарстві збільшилися за 2000-2008 роки на 11,8 млрд. грн. або 24,7 %, то оборотні активи зросли в 3,3 рази. Слід зазначити, що за період, який аналізується, зменшилась питома вага майна необоротних активів на 29,7 відсоткових пунктів.

Приріст оборотних активів припадає на товарно-матеріальні цінності в запасах, дебіторську заборгованість та грошові кошти. Такі зміни є обгрунтовані лише за умови зростання обсягів господарської діяльності. При цьому підприємства зацікавлені у зменшенні залишків активів за балансом, особливо в частині готової продукції і дебіторської заборгованості.

3. До числа найважливіших чинників, які значною мірою визначають ефективність використання майнового потенціалу, необхідно віднести його розміщення за видами підприємств (табл. 2.3.5). У цьому відношенні в сільському господарстві 59,7 % майнового потенціалу розміщено в середніх підприємствах, 21,8 % - малих і лише 18,5 % у великих.

4. Формування об'єктів майнового потенціалу підприємств забезпечують фінансові ресурси. Дані табл. 2.3.7 свідчать, що збільшення фінансових ресурсів підприємств за період 2000-2008 роки відбулося за рахунок приросту власного капіталу лише на 24,1 %. Водночас, слід зазначити, що частка власного капіталу у формуванні майнових об'єктів активів зменшилася з 71,7 відсоткових пунктів до 47,3.

Залучені джерела фінансових ресурсів збільшилися за рахунок довгострокових і поточних зобов'язань. В структурі джерел формування майна довгострокові зобов'язання збільшилися на 12,5 відсоткових пункти, а поточні – на 11,5, з яких короткострокові кредити банків – 7,5.

За рівнем використання на формування об'єктів майнового потенціалу кредиторської заборгованості домінуюче місце займають борги підприємств за товари, роботи і послуги 23,0 %.

Про диференціацію структури фінансових ресурсів, які формують

майно підприємств залежно від їх величини свідчать дані табл. 2.3.5. Найбільше співвідношення власного і залученого капіталу у великих підприємствах, а найменше – у малих.

5. Для діагностики ефективності використання ресурсів, уточнення і упорядкування амортизаційної політики, формування витрат і фінансових результатів, визначення вартості активів господарюючих систем і національного багатства необхідна достовірна оцінка об'єктів майнових ресурсів.

Нинішня ситуація (табл. 2.3.6, 2.3.7) свідчить, що у підприємств відсутня ефективна амортизаційна політика, а в господарській діяльності використовується значна кількість об'єктів основних засобів після повністю нарахованої амортизації. В цілому, по Україні частка повністю зношених об'єктів становила на кінець 2008 року 6,7 %. У розрізі регіонів зазначені відносні показники найбільші в Херсонській (13,3 %), Дніпропетровській (12,9 %), Миколаївській (15,0%) областях.

6. Протягом останніх років продовжувався процес активізації інвестиційної діяльності у формування майнових об'єктів підприємств (табл. 2.3.8, 2.3.9). В той же час має місце нерівномірність розподілу обсягів інвестицій за окремими регіонами щодо їх абсолютної величини і темпів зростання.

Найбільший приріст інвестицій в абсолютній величині з 2002 по 2008 рік відбувся в Київській області (1274,2 млн. грн.), найменший в Закарпатській (32,7 млн. грн.), а за середньорічними темпами, відповідно, Львівській та Миколаївській областях. Щодо абсолютної величини інвестицій за регіонами у 2008 році, то найбільше їх було здійснено в Київській області (1449,8 млн. грн.) і найменше в Закарпатській (39,4 млн. грн.).

7. У структурі інвестицій за видами економічної діяльності традиційно вагому частку складають вкладення у промислові види діяльності. Щодо сільського господарства, то тут відсутні позитивні зрушення, а питома вага інвестицій залишається незначною і становила у 2008 році 7,1 %. Водночас намітились позитивні зрушення інвестування аграрного сектору за питомою вагою вкладень в майнові об'єкти ресурсів у Херсонській, Хмельницькій і Черкаській областях. Найбільшою мірою за період 2002-2008 роки знизилась питома вага інвестицій в аграрний сектор економіки на регіональному рівні в Миколаївській і Київській областях.

8. Загальні обсяги інвестиційних ресурсів у формування майнових об'єктів не дають повної характеристики про їх ефективність. Більш важливо звернути увагу на показник інтенсивності інвестиційних вкладень в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь. Так, в регіонах з низькими абсолютними показниками інвестицій у формування майнових об'єктів (Волинська, Івано-Франківська, Львівська) рівень їх концентрації в

розрахунку на одиницю земельних угідь значно вищий ніж в Херсонській, Хмельницькій, Черкаській областях.

Економічна ефективність формування майнових об'єктів – складне і багатофакторне явище. Вона визначається під впливом використання не тільки необоротних активів і оборотних активів, але і персоналу, природних ресурсів, підприємницьких здібностей, економічної політики держави. Показники господарювання і створеного економічного потенціалу підприємствами відбивають ефективність використання активів і її вплив на фінансовий стан комплексно, з урахуванням всіх факторів. Водночас, потенціал майнових об'єктів впливає на показники віддачі інших ресурсів господарюючої системи.

2. 4. Моніторинг потенціалу трудових ресурсів підприємств

Трудовий потенціал підприємства – це існуючі та передбачувані можливості персоналу, які визначаються його чисельністю, віковою структурою, професійними і кваліфікаційними характеристиками.

Процес перетворення трудових ресурсів в економічний потенціал підприємства проходить три стадії. На першій стадії трудові ресурси існують як потенційний персонал підприємства. Це працездатні працівники, які володіють сукупністю фізичних і розумових здібностей, але знаходяться поза майном, природними об'єктами і системою управління підприємства. На другій стадії трудові ресурси займають робочі місця на підприємстві, стають його персоналом, починається процес застосування їх фізичних і розумових здібностей. На третій стадії персонал забезпечує технологічний процес і створення об'єктів господарської діяльності. Продаж товару, що має конкурентну перевагу дозволяє отримати ефект через формування економічного потенціалу.

Вихідною структурно-формуючою складовою трудового потенціалу є індивідуальні можливості працівника, що утворюють трудовий потенціал більш високих структурних рівнів і в цілому підприємства.

Трудовий потенціал працівника формується за допомогою:

- психофізіологічних здатностей та схильностей людини, стану її здоров'я, працездатності, витривалості, типу нервової системи;
- кваліфікаційних можливостей – обсягу, глибини та різноманітності загальних і спеціальних знань, трудових навичок і вмій, що обумовлюють здатність працівника до праці визначеного змісту і складності;
- соціальних потреб – рівня громадянської свідомості та соціальної зрілості, ступеня засвоєння працівником норм ставлення до праці, ціннісних орієнтацій, інтересів й запитів у сфері праці, виходячи з ієрархії

розвитку людини.

Оцінка трудового потенціалу працівника повинна передбачати визначення кількості, якості, відповідності та міри використання його можливостей в цілях підприємства. На величину потенціалу працівника впливають стан робочого місця, майнове положення підприємства, природні об'єкти і система управління, які не повинні шкодити організму та інтересам особистості працівника.

Трудовий потенціал підприємства відрізняється від можливостей працівників, тому що система завжди більша суми її складових – індивідуальних трудових потенціалів працівників – унаслідок виникнення нової якості синергетичного ефекту, обумовленого взаємодією складових елементів системи, тобто завдяки спільній діяльності різних індивідів.

Для виміру величини трудового потенціалу підприємства використовують чотири типи показників: часові, натуральні, вартісні та умовні. Часові показники базуються на використанні часових проміжків і свідчать, скільки часу потрібно працівнику на виконання професійних обов'язків в умовах підприємства. Натуральні показники характеризують трудовий потенціал на основі кількості створених об'єктів господарської діяльності. Вартісний вимір трудового потенціалу передбачає використання елементів економічного потенціалу підприємства (чистий дохід, додана вартість, створений і чистий прибуток, доход персоналу, вартість підприємства). Умовні одиниці виміру трудового потенціалу по своїй суті відображають чинники, що його формують за допомогою коефіцієнтів, рейтингів, балів.

Трудовий потенціал сільськогосподарських підприємств характеризується мінливістю (нестабільністю), що закономірно пов'язано з його активністю як відповідною реакцією на зміну умов зовнішнього середовища і внутрішньої структури господарюючої системи. Зміна величини трудового потенціалу відбувається за рахунок: руху персоналу, кваліфікації, мотивації, умов господарської діяльності, системи управління, конкурентних переваг підприємства.

Потенціал персоналу підприємства, з одного боку, не має матеріальної форми, а з іншого – його реалізація забезпечує створення об'єктів господарської діяльності. Трудовий потенціал не може бути реалізований окремо від підприємства і відчужений для використання або реалізації окремо від кожного працівника.

Потенціал персоналу сільськогосподарських підприємств оцінюється за моніторингом показників, які характеризують:

- розміщення чисельності персоналу на підприємствах за окремими регіонами і організаційно-правовими формами господарювання (табл. 2.4.1, 2.4.2);
- рух персоналу облікового складу підприємств внаслідок прийому на

роботу та вибуття з різних причин (табл. 2.4.3);

- вікову структуру персоналу щодо молоді, працівників перед пенсійного віку та пенсіонерів (табл. 2.4.4);

- освітній рівень працівників (табл. 2.4.5);

- навчання персоналу за рахунок коштів підприємств на виробництві і навчальних закладах щодо первинної підготовки новим професіям та перепідготовки кадрів на іншу професію порівняно з раніше здобутою (табл. 2.4.6);

- підвищення кваліфікації персоналу з метою поглиблення раніше здобутих знань, умінь і навичок на рівні вимог виробництва (табл. 2.4.7);

- забезпеченість працівників майновими ресурсами, щодо основних засобів і нематеріальних активів в цілому та інноваційного спрямування (табл. 2.4.8);

- використання робочого часу за абсолютними показниками календарного, табельного та максимально можливого фонду робочого часу (табл. 2.4.9);

- рівень заробітної плати, доходів на власність та структуру фонду оплати праці (табл. 2.4.10 – 2.4.15);

- стан виплати заробітної плати, що вважається нарахованою і своєчасно не виплаченою (табл. 2.4.16);

- продуктивність праці персоналу за обсягами господарської діяльності (табл. 2.4.17 – 2.4.18);

- землезабезпеченість працівників (табл. 2.4.19).

Таблиця 2.4.1

Кількість працівників в сільському господарстві за формами зайнятості та регіонами України

(тис. осіб)

Регіони (області)	Середньооблікова кількість працівників					Кількість працівників поза облікового складу	
	штатних			в еквіваленті повної зайнятості			
	2008						
	2005	усього	у % до 2007 р.	усього	у % до штатних	за цивільно-правовими договорами	зовнішні сумішники
1	2	3	4	5	6	7	8
Автономна Республіка Крим	46,0	35,7	91,2	34,2	95,5	1,2	0,7
Вінницька	73,4	49,1	89,6	45,0	91,5	3,1	0,8
Волинська	29,1	16,5	80,7	13,4	81,2	0,2	0,2
Дніпропетровська	50,9	38,8	94,4	38,0	97,9	1,0	0,8
Донецька	53,1	43,1	93,8	42,3	98,1	1,2	0,7
Житомирська	42,7	21,7	81,0	19,8	91,2	0,8	0,3
Закарпатська	5,3	3,5	86,2	3,3	94,3	0,1	0,1
Запорізька	38,9	29,5	89,6	28,3	95,9	0,7	0,4
Івано-Франківська	11,4	7,5	87,7	6,8	90,7	0,1	0,2

Продовження таблиці 2.4.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Київська	65,2	47,5	88,8	46,0	96,8	0,8	1,2
Кіровоградська	37,6	25,9	87,4	24,9	96,1	0,8	0,4
Луганська	30,2	20,0	93,5	19,6	98,0	1,0	0,2
Львівська	22,0	13,6	89,6	12,6	92,6	0,3	0,4
Миколаївська	40,5	25,6	87,9	23,9	93,4	0,6	0,4
Одеська	64,3	40,7	86,6	37,6	92,4	0,9	0,8
Полтавська	65,0	47,3	94,2	45,4	96,0	1,4	1,2
Рівненська	27,1	13,8	83,1	12,3	89,9	0,4	0,2
Сумська	45,6	27,5	90,1	26,1	94,9	1,3	0,4
Тернопільська	28,1	15,3	82,8	14,1	92,2	0,3	0,3
Харківська	50,1	34,8	90,7	34,0	98,0	1,4	0,4
Херсонська	32,1	27,0	98,5	26,1	96,7	0,5	0,4
Хмельницька	58,2	26,6	85,1	25,2	94,7	1,0	0,3
Черкаська	53,8	43,9	93,9	42,4	96,6	1,2	0,6
Чернівецька	13,4	6,8	80,1	5,9	86,8	0,1	0,2
Чернігівська	49,0	32,5	89,7	29,3	90,2	0,8	0,5
м. Київ	1,6	1,4	90,7	1,4	100,0	0,0	0,0
м. Севастополь	3,1	2,7	99,0	2,9	107,4	0,0	0,2
Україна	1037,7	698,3	89,7	660,8	94,6	21,2	12,3

Таблиця 2.4.2
Кількість працівників фермерських господарств

(тис. осіб)

Регіони (області)	Роки					Зміна за 2004-2008 роки		
	2004	2005	2006	2007	2008	+/-	%	середньо-річна, %
Автономна Республіка Крим	3,3	3,9	3,5	3,3	3,2	-0,1	-3,0	-1,0
Вінницька	8,1	7,2	7,8	6,5	6,1	-2,1	-25,9	-9,0
Волинська	2,4	2,4	2,8	2,8	2,5	0,1	4,2	1,4
Дніпропетровська	10,9	11,1	11,2	9,6	9,7	-1,3	-11,8	-3,8
Донецька	4,8	5,1	4,9	4,4	4,3	-0,5	-10,4	-3,6
Житомирська	4,4	3,8	3,6	3,0	3,0	-1,4	-31,8	-12,0
Закарпатська	2,6	2,4	2,5	2,4	2,7	0,1	3,8	1,3
Запорізька	4,9	6,3	6,4	6,3	6,2	1,3	26,5	8,2
Івано-Франківська	2,1	2,0	2,1	1,6	1,6	-0,5	-23,8	-8,7
Київська	4,9	5,0	4,9	4,3	4,1	-0,8	-16,3	-5,8
Кіровоградська	9,7	9,6	9,9	8,5	8,0	-1,7	-17,5	-6,2
Луганська	5,4	5,0	5,2	3,9	4,3	-1,1	-20,4	-7,3
Львівська	3,6	4,4	3,7	3,7	3,3	-0,3	-8,3	-2,9
Миколаївська	7,1	8,6	8,8	8,6	7,8	0,7	9,9	3,2
Одеська	12,6	13,6	12,5	11,0	9,7	-2,9	-23,0	-8,3
Полтавська	4,7	5,0	5,3	4,4	4,7	0,0	0,0	0,0
Рівненська	4,5	3,9	3,6	2,8	2,5	-2,0	-44,4	-17,8
Сумська	3,2	3,0	3,2	2,5	2,6	-0,6	-18,8	-6,7
Тернопільська	3,3	3,4	3,5	2,7	2,6	-0,7	-21,2	-7,6
Харківська	7,4	6,4	6,1	4,6	4,6	-2,8	-37,8	-14,7
Херсонська	4,8	6,4	6,4	6,3	6,1	1,3	27,1	8,3
Хмельницька	8,0	6,8	6,6	5,3	4,5	-3,5	-43,8	-17,5
Черкаська	4,0	4,5	3,8	3,2	3,7	-0,3	-7,5	-2,6
Чернівецька	1,3	1,4	1,6	1,6	1,8	0,5	38,5	11,5
Чернігівська	2,2	2,3	2,2	2,0	2,2	0,0	0,0	0,0
Україна	130,3	133,5	132,0	115,3	111,7	-18,6	-14,3	-5,0

Таблиця 2.4.3

Динаміка руху працівників сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ними послуг

Показники	Роки				Зміна за 2005-2008 роки (+,-)
	2005	2006	2007	2008	
Прийнято	<u>383</u> 36,9	<u>382</u> 41,9	<u>348</u> 44,7	<u>334</u> 47,7	<u>-49</u> 10,8
Вибуло	<u>538</u> 51,9	<u>514</u> 56,4	<u>456</u> 58,5	<u>422</u> 60,2	<u>-116</u> 8,3
в т.ч. з причин					
• плинності	<u>488</u> 47,0	<u>471</u> 51,7	<u>425</u> 54,6	<u>392</u> 56,1	<u>-96</u> 9,1
• скорочення	<u>18</u> 1,7	<u>17</u> 1,9	<u>9</u> 1,2	<u>8</u> 1,1	<u>-10</u> -0,6

* Чисельник – кількість працівників, тис. осіб; знаменник, % до середньооблікової кількості штатних працівників.

Таблиця 2.4.4

Розподіл працівників підприємств сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ними послуг за віковою структурою

(на 31.12)

Показники	Роки			Зміна за 2005-2008 роки (+,-)
	2005	2007	2008	
1	2	3	4	5
1. Облікова кількість найманих працівників у віці 15-34 років				
1.1. Усього, тис. осіб.	201,5	159,3	137,4	-64,1
1.1.1. В т.ч. жінки	85,7	63,4	54,5	-31,2
1.2. У % до облікової кількості штатних працівників	23,8	23,0	22,8	-1,0
1.2.1. В т.ч. жінки до облікової кількості жінок	24,3	23,8	23,7	-0,6
2. Кількість працівників перед пенсійного віку				
2.1. Усього, тис. осіб	105,6	87,1	78,7	
2.2. У тому числі за статтю				
2.2.1. Жінки у віці 50-54 роки	52,8	42,1	37,2	-15,6
2.2.2. Чоловіки у віці 55-59 років	52,8	45,0	41,5	-11,3
2.3. У % до облікової кількості штатних працівників	11,3	12,6	13,0	1,7

Продовження таблиці 2.4.4

1	2	3	4	5
2.3.1. Жінки у % до облікової кількості працюючих жінок	15,0	15,8	16,2	1,2
2.3.2. Чоловіки у % до облікової кількості працюючих чоловіків	9,1	10,6	11,1	2,0
3. Кількість працюючих пенсіонерів				
3.1. Усього, тис. осіб.	89,9	76,9	73,9	-16,0
3.1.1. В. т.ч. жінки	35,8	31,6	30,2	-5,6
3.2. У % до облікової кількості штатних працівників	9,7	11,1	12,2	2,5
3.2.1. В. т.ч. жінки до облікової кількості працюючих жінок	10,2	11,9	13,1	2,9

Таблиця 2.4.5

Розподіл працівників сільського господарства, мисливства та прирівняних до них послуг за рівнем освіти

(на 31.12)

Рівні освіти	Роки			Зміна за 2005-2008 роки (+,-)
	2005	2007	2008	
Неповна та базова вища освіта	<u>131,7</u>	<u>102,8</u>	<u>90,9</u>	<u>-40,8</u>
	14,1	14,8	15,1	1,0
Повна вища освіта	<u>70,6</u>	<u>65,4</u>	<u>61,9</u>	<u>-8,7</u>
	7,6	9,4	10,3	2,7
Інші рівні освіти	<u>728,9</u>	<u>524,6</u>	<u>450,7</u>	<u>-278,2</u>
	78,3	75,8	74,6	-3,7

* Чисельник – кількість працівників, тис. осіб; знаменник, % до середньооблікової кількості штатних працівників.

Таблиця 2.4.6

Навчання персоналу підприємств сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ними послуг

(на 31.12)

Показники	Роки			Зміна за 2005-2008 роки (+,-)
	2005	2007	2008	
1	2	3	4	5
1. Навчено новим професіям				
1.1. Усього, тис. осіб	7,4	8,0	8,3	0,9
1.2. У тому числі за статтю				
1.2.1. Жінки	1,4	1,2	1,4	0,0
1.2.2. Чоловіки	6,0	6,8	6,9	0,9

Продовження таблиці 2.4.6

1	2	3	4	5
1.3. У % до облікової кількості штатних працівників	0,8	1,2	1,4	0,6
1.3.1. Жінки у % до облікової кількості працюючих жінок	0,4	0,5	0,6	0,2
1.3.2. Чоловіки у % до облікової кількості працюючих чоловіків	1,0	1,6	1,9	0,9
1.4. З них у % до облікової кількості працівників, які пройшли навчання				
1.4.1. За місцем навчання:				
1.4.1.1. На виробництві	67,7	63,4	60,3	-7,4
1.4.1.2. У навчальних закладах	32,3	36,6	39,7	7,4
1.4.2. За видами підготовки				
1.4.2.1. Первинна підготовка	39,3	29,3	26,3	-13,0
1.4.2.2. Перепідготовка	60,7	70,7	73,7	13,0
2. Навчено на виробництві				
2.1. Усього, тис. осіб	5,0	5,1	5,0	0,0
2.2. У тому числі за формами навчання, %				
2.2.1. Індивідуальна	33,5	32,3	28,6	-4,9
2.2.2. Курсова	66,5	67,7	71,4	4,9
3. Навчено у навчальних закладах				
3.1. Усього, тис. осіб	2,4	2,9	3,3	0,9
3.2. У тому числі, %				
3.2.1. Професійно-технічних	88,4	92,3	95,3	6,9
3.2.2. Вищих	11,6	7,7	4,7	-6,9

Таблиця 2.4.7

Підвищення кваліфікації персоналу підприємств сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ними послуг

(на 31.12)

Показники	Роки			Зміна за 2005-2008 роки (+,-)
	2005	2007	2008	
1	2	3	4	5
1. Підвищення кваліфікації за місцем навчання				
1.1. Усього, тис. осіб	11,1	14,9	13,9	2,8
1.2. У тому числі				
1.2.1. На виробництві	3,8	5,8	5,0	1,2
1.2.2. У навчальних закладах	7,3	9,1	8,9	1,6

Продовження таблиці 2.4.7

1	2	3	4	5
1.3. У % до облікової кількості штатних працівників	1,2	2,1	2,3	1,1
1.4. У тому числі у % до загальної кількості навчених:				
1.4.1. На виробництві	34,2	39,0	36,3	2,1
1.4.2. У навчальних закладах	65,8	61,0	63,7	-2,1
2. Підвищення кваліфікації за професійними групами				
2.1. Керівники	11,7	8,6	7,4	-4,3
2.2. Професіонали, фахівці	26,5	19,0	16,2	-10,3
2.3. Технічні службовці	5,7	4,1	2,2	-3,5
2.4. Робітники	56,1	68,3	74,2	18,1
2.4.1. З них підвищили розряд	19,0	16,4	17,3	-1,7
3. Підвищення кваліфікації за статтю, тис. осіб				
3.1. Жінки	1,9	2,5	2,0	0,1
3.1.1. У % до облікової кількості працюючих жінок	0,6	1,0	0,9	0,3
3.2. Чоловіки	9,2	12,4	11,9	2,7
3.2.1. У % до облікової кількості працюючих чоловіків	1,6	2,9	3,2	1,6

Таблиця 2.4.8

Диференціація регіонів щодо забезпеченості персоналу сільськогосподарських підприємств основними засобами

(тис. грн. на середньооблікову особу)

Регіони (області)	2005		2008		Зміна за 2005-2008 роки	
	сума	рівень концен-трації	сума	рівень концен-трації	+, -	%
1	2	3	4	5	6	7
Автономна Республіка Крим	134,3	1,6	86,4	1,1	-47,9	-35,7
Вінницька	65,8	0,8	46,8	0,6	-19,0	-28,9
Волинська	86,2	1,0	79,9	1,0	-6,3	-7,3
Дніпропетровська	96,0	1,1	90,0	1,1	-6,0	-6,3

Продовження таблиці 2.4.8

1	2	3	4	5	6	7
Донецька	65,5	0,8	79,1	1,0	13,6	20,8
Житомирська	112,1	1,3	56,7	0,7	-55,4	-49,4
Закарпатська	171,1	2,0	65,7	0,8	-105,4	-61,6
Запорізька	121,6	1,4	97,1	1,2	-24,5	-20,1
Івано-Франківська	56,7	0,7	106,5	1,3	49,8	87,8
Київська	74,9	0,9	128,5	1,6	53,6	71,6
Кіровоградська	77,4	0,9	80,7	1,0	3,3	4,3
Луганська	62,1	0,7	88,6	1,1	26,5	42,7
Львівська	121,9	1,4	105,4	1,3	-16,5	-13,5
Миколаївська	99,1	1,2	88,3	1,1	-10,8	-10,9
Одеська	80,7	1,0	66,3	0,8	-14,4	-17,8
Полтавська	69,0	0,8	78,0	1,0	9,0	13,0
Рівненська	85,5	1,0	79,5	1,0	-6,0	-7,0
Сумська	66,5	0,8	58,9	0,7	-7,6	-11,4
Тернопільська	56,9	0,7	92,0	1,1	35,1	61,7
Харківська	89,2	1,1	97,9	1,2	8,7	9,8
Херсонська	134,0	1,6	75,5	0,9	-58,5	-43,7
Хмельницька	58,5	0,7	57,2	0,7	-1,3	-2,2
Черкаська	70,8	0,8	73,4	0,9	2,6	3,7
Чернівецька	75,2	0,9	43,6	0,5	-31,6	-42,0
Чернігівська	87,5	1,0	71,6	0,9	-15,9	-18,2
Україна	84,6	1,0	80,4	1,0	-4,2	-5,0

Таблиця 2.4.9

Використання фонду робочого часу персоналом підприємств сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ними послуг

Показники	Роки			Зміна за 2005-2008 роки (+,-)
	2005	2007	2008	
1	2	3	4	5
Фонд робочого часу, усього, млн. люд.-год.	2013	1500	1371	-642
• в т.ч. на 1 працівника, люд.-год.	1940	1924	1963	23
✓ із нього відпрацьовано	1670	1712	1759	89
- у % до фонду робочого часу	86,1	89,0	89,6	3,5

Продовження таблиці 2.4.9

1	2	3	4	5
✓ втрати робочого часу	46	38	34	-12
✓ щорічні відпустки	132	129	127	-5
✓ тимчасова непрацездатність	42	43	41	-1
- % працівників, які були відсутні на роботі через хворобу	39,0	40,1	38,6	-0,4
✓ навчальні відпустки	1	2	2	1

Таблиця 2.4.10

Середньомісячна заробітна плата працівників сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ними послуг в еквіваленті повної зайнятості

Регіони (області)	Нараховано працівнику				Диференціація сільського господарства до промисловості, %
	2007	2008			
		грн.	у % до середнього рівня заробітної плати за видом діяльності в Україні		
1	2	3	4	5	6
Автономна Республіка Крим	984	1330	135,2	113,8	72,6
Вінницька	754	1086	144,1	92,9	63,1
Волинська	609	817	134,2	69,9	47,5
Дніпропетровська	937	1352	144,3	115,6	57,2
Донецька	979	1373	140,3	117,4	55,1
Житомирська	581	870	149,6	74,4	50,7
Закарпатська	739	993	134,4	84,9	68,2
Запорізька	835	1167	139,8	99,8	47,5
Івано-Франківська	913	1260	138,0	107,7	63,1
Київська	1057	1515	143,3	129,5	66,3
Кіровоградська	963	995	143,4	85,0	56,4
Луганська	818	1169	143,0	100,0	51,6
Львівська	746	1198	160,5	102,4	67,1
Миколаївська	793	1169	147,4	99,9	52,8
Одеська	661	910	137,7	77,8	49,1
Полтавська	804	1185	147,4	101,3	54,3
Рівненська	616	899	145,8	76,8	41,7
Сумська	701	1026	146,2	87,7	57,2

Продовження таблиці 2.4.10

1	2	3	4	5	6
Тернопільська	673	1074	159,6	91,8	72,4
Харківська	879	1260	143,3	107,7	69,1
Херсонська	814	1129	138,8	96,6	69,3
Хмельницька	621	951	153,2	81,3	51,4
Черкаська	895	1253	140,0	107,2	70,5
Чернівецька	669	986	147,6	84,4	65,8
Чернігівська	701	1072	152,9	91,7	61,1
м. Київ	1629	2659	163,3	227,4	95,8
м. Севастополь	1179	1472	124,9	125,9	78,0
Україна	812	1169	144,0	100,0	54,0

Таблиця 2.4.11

Середньомісячна заробітна плата персоналу за статтю на підприємствах сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ними послуг

Показники	Роки		Зміна за 2007-2008 роки (+,-)
	2007	2008	
1. Середньомісячна заробітна плата штатних працівників, грн.			
• жінки	690	994	304
• чоловіки	757	1122	365
2. Співвідношення заробітної плати жінок і чоловіків, %	91,1	88,6	-2,5

Таблиця 2.4.12

Середньомісячна заробітна плата персоналу підприємств сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ними послуг за організаційно-правовими формами господарювання

(грн.)

Організаційно-правові форми господарювання	Роки		Зміна за 2007-2008 роки (+,-)
	2007	2008	
1	2	3	4
Державні підприємства	805	1107	302
Комунальні підприємства	1163	1563	400
Відкриті акціонерні товариства	825	1157	332

Продовження таблиці 2.4.12

1	2	3	4
Товариства з обмеженою відповідальністю	727	1092	365
Філії (інші відокремлені підрозділи)	848	1183	335
Приватні підприємства	627	928	301
Інші організаційно-правові форми	728	1062	334

Таблиця 2.4.13

Нараховано доходів на власність працівникам підприємств сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ними послуг

Роки	Штатні працівники		Особи, які не перебувають в обліковому складі, тис. грн.
	усього, тис. грн.	в розрахунку на працівника за місяць, грн.	
2005	306656	24,63	757254
2007	321773	34,41	1112936
2008	385691	45,95	1549677
Зміна за 2005 – 2008 роки (+,-)	79035	21,32	792423

Таблиця 2.4.14

Структура фонду оплати праці у сільському господарстві за регіонами у 2008 році

Регіони (області)	Фонд оплати праці, млн. грн.	У тому числі								Нараховано за невідпрацьований час, у % до фонду оплати праці
		фонд основної заробітної плати, млн. грн.	фонд додаткової заробітної плати			заохочувальні та компенсаційні виплати				
			усього млн. грн.	з нього у %		усього, млн. грн.	з них у %			
				надбавки і доплати до тарифних ставок та посадових окладів	премії за виробничі результати		компенсації внаслідок зростання споживчих цін	матеріальна допомога	соціальні пільги індивідуального характеру	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Автономна Республіка Крим	531	390 73,4	123 22,8	29,2	35,2	2,2	17 3,8	56,7	13,2	6,8
Вінницька	566	483 86,3	79 13,3	18,4	37,3	0,9	4 0,5	29,3	38,3	5,8
Волинська	129	113 86,4	15 12,7	18,7	25,3	0,7	1 0,8	83,0	0,0	6,2
Дніпропетровська	596	481 80,6	103 17,7	33,8	28,1	2,2	12 1,6	16,5	17,7	6,0
Донецька	681	512 76,2	148 20,6	20,0	41,6	2,6	21 3,3	50,3	19,9	6,5
Житомирська	202	177 86,4	24 13,0	22,1	25,8	1,0	2 0,6	58,7	17,9	5,5
Закарпатська	38	32 87,5	6 12,5	16,7	31,0	4,9	1 0,0	46,5	9,0	6,1

Продовження таблиці 2.4.14

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Запорізька	386	318 81,7	61 16,0	25,9	27,4	2,7	2 2,3	34,9	7,8	6,7
Івано-Франківська	100	76 78,2	21 19,2	20,7	46,3	1,7	2 2,6	55,7	0,0	6,5
Київська	817	651 78,6	153 19,7	18,4	43,5	2,3	13 1,7	30,0	15,1	6,4
Кіровоградська	291	266 89,4	28 9,7	17,6	18,8	2,2	2 0,9	32,7	0,1	5,7
Луганська	269	231 84,1	34 13,4	20,5	22,0	6,9	3 2,5	36,6	3,5	6,2
Львівська	174	147 86,1	25 13,0	36,0	19,6	1,9	2 0,9	78,8	0,4	6,0
Миколаївська	327	266 81,9	56 16,5	21,7	38,0	2,0	3 1,6	46,5	14,1	6,2
Одеська	401	353 86,4	45 12,7	22,1	25,3	0,9	3 0,9	57,0	23,4	5,5
Полтавська	631	544 85,6	81 13,5	25,8	28,6	1,5	6 0,9	29,1	7,0	5,7
Рівненська	129	144 87,5	15 12,5	21,6	23,3	0,4	1 0,0	66,3	1,9	6,0
Сумська	311	269 87,9	37 11,2	23,7	23,3	3,0	4 0,9	21,6	4,5	5,9
Тернопільська	178	162 91,1	15 8,1	27,2	16,1	1,4	1 0,8	65,8	1,4	4,8
Харківська	495	416 82,0	70 16,2	26,7	24,4	3,9	9 1,9	17,2	5,1	5,9
Херсонська	346	273 78,4	67 18,8	30,9	32,9	3,0	6 2,3	67,0	12,9	6,3
Хмельницька	277	251 90,6	25 8,9	22,8	22,0	0,7	1 0,5	35,1	0,4	4,8
Черкаська	626	527 84,7	95 14,4	31,5	25,8	1,0	4 0,8	64,7	13,6	5,7
Чернівецька	68	62 90,7	6 7,4	24,5	13,0	1,3	1 1,9	40,1	2,1	4,9
Чернігівська	367	326 88,6	38 10,6	16,5	27,9	1,9	2 0,8	44,7	5,1	5,6
м. Київ	41	28 60,7	12 35,7	49,6	23,5	5,6	1 3,6	48,5	12,3	6,2
м. Севастополь	48	32 64,1	15 28,2	29,0	34,5	8,5	1 7,7	11,9	63,7	7,7
Україна	9025	7496 82,8	1397 15,6	24,7	31,8	2,3	132 1,6	41,5	13,5	6,0

Таблиця 2.4.15

Структура фонду оплати праці персоналу підприємств сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ними послуг

Показники	Роки		Зміна за 2007-2008 роки (+, -)
	2007	2008	
1	2	3	4
1. Фонд оплати праці, млн. грн.	6855	9036	2181
• фонд основної заробітної плати:			
✓ сума	5672	7504	1832
✓ %	82,7	83,0	0,3
• фонд додаткової заробітної плати			
✓ сума	1071	1399	328
✓ %	15,6	15,5	-0,1
із них, %:			

Продовження таблиці 2.4.15

1	2	3	4
- надбавки і доплати до тарифних ставок та поставок окладів	23,4	24,7	1,3
- премії за виробничі результати,	31,9	31,8	-0,1
- за порушення термінів виплати опраці праці	0,1	0,0	-0,1
- внаслідок зростання споживчих цін	1,7	2,3	0,6
• заохочувальні та компенсаційні виплати			
✓ сума	112	133	21
✓ %	1,6	1,5	-0,1
із них, %:			
- матеріальна допомога	44,1	41,6	-2,5
- соціальні пільги індивідуального характеру	11,5	13,5	2,0
2. Нараховано за невідпрацьований час у % до фонду оплати праці	6,3	6,0	-0,3

Таблиця 2.4.16

Заборгованість із виплати заробітної плати персоналу за типами підприємств сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ними послуг

(на 31.12)

Показник	Роки				Зміна за 2005-2008 роки (+,-)
	2005	2006	2007	2008	
1	2	3	4	5	6
Заборгованість із виплати заробітної плати, всього	263,4	174,9	97,9	85,9	-177,5
в т.ч.					
• активні	<u>103,2</u> 39,2	<u>44,2</u> 25,2	<u>10,5</u> 10,7	<u>32,4</u> 37,7	<u>-70,8</u> -1,5
з них:					
- державні підприємства	<u>8,2</u> 7,9	<u>5,2</u> 11,7	<u>3,6</u> 34,4	<u>5,8</u> 17,9	<u>-2,4</u> 10
- комунальні підприємства	<u>0,8</u> 0,8	<u>0,1</u> 0,3	<u>0,3</u> 3,2	<u>1,7</u> 5,2	<u>0,9</u> 4,4
- відкриті акціонерні товариства	<u>8,4</u> 8,1	<u>3,1</u> 7,1	<u>0,7</u> 6,7	<u>2,1</u> 6,6	<u>-6,3</u> -1,5

Продовження таблиці 2.4.16

1	2	3	4	5	6
- товариства з обмеженою відповідальністю	45,8 44,4	20,2 45,6	3,3 31,4	10,7 32,9	-35,1 -11,5
- інші організаційно-правові форми	40,0 38,8	15,6 35,3	2,6 24,3	12,1 37,4	-27,9 -1,4
● банкрути	104,7 39,7	89,1 51,0	61,7 63,0	39,7 46,2	-65,0 6,5
● неактивні	55,5 21,1	41,6 23,8	25,7 26,3	13,8 16,1	-41,7 -5,0

* Чисельник – заборгованість із виплати заробітної плати, млн. грн.; знаменник, % до загальної суми заборгованості.

Таблиця 2.4.17

Продуктивність праці працівників сільськогосподарських підприємств
(на 1 зайнятого в сільськогосподарському виробництві
валова продукція, у порівнянних цінах 2005 р.; грн.)

Регіон	Роки			Динаміка 2000-2008 роки		
	2000	2005	2008	+/-	разів	середньорічна, %
Автономна Республіка Крим	15495,9	38157,2	53605,4	38109,5	3,5	19,4
Вінницька	12131,5	24776,8	59016,7	46885,2	4,9	25,4
Волинська	6651,0	20655,5	38726,2	32075,2	5,8	28,6
Дніпропетровська	16322,6	50651,8	83059,1	66736,5	5,1	26,2
Донецька	16099,8	41931,5	51565,2	35465,4	3,2	18,1
Житомирська	8945,0	17811,4	33248,0	24303,0	3,7	20,6
Закарпатська	5054,9	12816,4	18215,2	13160,3	3,6	20,1
Запорізька	17660,7	40908,4	59879,9	42219,2	3,4	19,1
Івано-Франківська	6777,3	26100,5	57746,0	50968,7	8,5	35,8
Київська	15846,4	54794,8	82596,0	66749,6	5,2	26,6
Кіровоградська	13338,9	38990,9	67041,9	53703,0	5,0	25,9
Луганська	10913,8	35595,3	68195,8	57282,0	6,2	29,9
Львівська	5977,3	20118,2	58186,1	52208,8	9,7	38,4
Миколаївська	12438,3	30944,5	54948,6	42510,3	4,4	23,6
Одеська	12710,5	27736,9	47501,7	34791,2	3,7	20,7
Полтавська	12886,8	36559,0	69293,7	56406,9	5,4	27,2
Рівненська	7898,8	20491,0	43721,8	35823,0	5,5	27,7
Сумська	12600,7	24792,8	56389,9	43789,2	4,5	23,9
Тернопільська	8087,8	25607,9	59710,2	51622,4	7,4	33,1
Харківська	15771,6	42291,8	69161,9	53390,3	4,4	23,5
Херсонська	15873,1	40085,4	66270,7	50397,6	4,2	22,6
Хмельницька	10069,8	18237,3	48890,6	38820,8	4,9	25,3
Черкаська	14535,6	49323,3	95000,1	80464,5	6,5	30,8
Чернівецька	7170,4	16357,9	45566,3	38395,9	6,4	30,2
Чернігівська	10122,2	26233,9	42762,1	32639,9	4,2	22,9
Україна	12357,0	33736,1	60095,5	47738,5	4,9	25,4
Частка оплати праці у % в:						
● операційних витратах	19,1	18,8	18,1	17,1	x	x
● чистому доході	x	22,8	17,6	9,9	x	x

Таблиця 2.4.18

Продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах за видами виробництва

(на 1 зайнятого в сільськогосподарському виробництві валова продукція, у порівнянних цінах 2005 р.; тис. грн.)

Реґіон	Вид виробництва							
	рослинництво				тваринництво			
	роки			середньо-річна зміна, %	роки			середньо-річна зміна, %
	2004	2006	2008		2004	2006	2008	
Автономна Республіка Крим	23,6	26,0	37,3	16,5	59,9	83,5	111,3	22,9
Вінницька	25,0	37,2	66,7	38,7	15,3	28,2	38,0	35,4
Волинська	19,2	19,5	29,2	15,0	18,4	28,9	47,6	37,3
Дніпропетровська	36,3	49,3	62,0	19,5	46,4	84,3	138,2	43,9
Донецька	29,3	36,4	44,2	14,7	41,0	41,3	64,0	16,0
Житомирська	16,4	25,8	47,8	42,8	13,8	17,5	17,8	8,9
Закарпатська	15,3	12,2	15,6	0,6	9,6	16,6	27,5	42,0
Запорізька	39,0	47,3	58,4	14,4	26,5	49,4	65,5	35,2
Івано-Франківська	15,2	19,2	34,6	31,5	23,3	47,1	83,8	53,2
Київська	42,0	48,1	57,7	11,2	52,4	84,9	119,2	31,5
Кіровоградська	39,7	50,6	73,5	22,8	14,1	21,2	34,4	34,6
Луганська	28,2	32,0	64,7	31,9	27,4	38,8	75,9	40,4
Львівська	15,2	19,7	44,7	43,3	16,3	34,7	78,5	68,9
Миколаївська	38,5	39,9	56,7	13,8	18,4	28,2	44,0	33,7
Одеська	32,6	36,6	52,0	16,8	16,5	23,8	27,0	17,8
Полтавська	37,5	48,9	83,7	30,7	21,8	32,7	42,9	25,3
Рівненська	18,7	25,3	48,5	37,4	15,5	22,6	37,4	34,1
Сумська	27,5	31,9	71,3	37,4	17,7	22,7	31,1	20,7
Тернопільська	21,8	30,1	62,3	41,9	18,2	32,8	47,8	38,0
Харківська	36,3	43,9	72,0	25,6	30,3	47,6	62,4	27,2
Херсонська	41,6	51,9	65,9	16,6	22,2	31,9	68,5	45,6
Хмельницька	19,0	25,8	57,5	44,6	12,6	20,3	31,8	36,2
Черкаська	41,2	59,5	74,2	21,7	34,9	58,0	129,7	54,9
Чернівецька	13,3	13,3	34,6	37,5	18,8	28,1	62,0	48,8
Чернігівська	33,7	33,8	55,3	18,0	15,9	22,0	27,3	19,7
Україна	30,7	38,6	58,0	23,6	25,8	40,8	64,9	36,0

Таблиця 2.4.19

Оцінка рівня землезабезпеченості персоналу сільськогосподарських підприємств

(га на одного штатного працівника)

Регіони (області)	Роки					Динаміка за 2000-2008 роки	
	2000	2003	2006	2007	2008	+/-	середньо-річна, %
Автономна Республіка Крим	15,1	19,7	<u>20,4</u> 36,0	<u>19,3</u> 41,6	<u>21,9</u> 44,6	6,8 8,6	5,5 11,3
Вінницька	9,4	13,4	<u>19,4</u> 21,0	<u>18,6</u> 31,0	<u>20,7</u> 36,2	11,3 15,2	11,9 31,3
Волинська	7,7	8,9	<u>11,0</u> 11,3	<u>11,4</u> 13,5	<u>13,3</u> 16,8	5,6 5,5	8,1 21,9
Дніпропетровська	20,0	25,2	<u>30,7</u> 40,1	<u>26,2</u> 48,2	<u>27,2</u> 46,8	7,2 6,7	4,5 8,0
Донецька	18,2	22,2	<u>19,3</u> 39,6	<u>19,5</u> 43,8	<u>21,2</u> 46,4	3,0 6,8	2,2 8,2
Житомирська	12,5	14,2	<u>16,8</u> 18,1	<u>18,1</u> 22,6	<u>22,6</u> 24,2	10,1 6,1	8,8 15,6
Закарпатська	8,3	7,0	<u>8,9</u> 4,8	<u>11,6</u> 5,3	<u>12,8</u> 4,9	4,5 0,1	6,4 1,0
Запорізька	24,6	33,5	<u>38,9</u> 44,0	<u>34,0</u> 48,7	<u>35,7</u> 50,1	11,1 6,1	5,5 6,7
Івано-Франківська	6,8	9,8	<u>10,6</u> 10,0	<u>9,2</u> 14,9	<u>11,5</u> 16,7	4,7 6,7	7,8 29,2
Київська	10,6	14,8	<u>17,0</u> 27,5	<u>15,7</u> 32,4	<u>17,2</u> 34,7	6,6 7,2	7,2 12,3
Кіровоградська	19,5	25,2	<u>32,4</u> 39,6	<u>29,3</u> 46,5	<u>32,8</u> 49,5	13,3 9,9	7,7 11,8
Луганська	25,6	32,7	<u>34,3</u> 47,6	<u>35,9</u> 62,9	<u>36,3</u> 60,8	10,7 13,2	5,1 13,0
Львівська	8,0	11,1	<u>11,2</u> 15,6	<u>11,1</u> 18,1	<u>12,8</u> 20,0	4,8 4,4	6,9 13,2
Миколаївська	19,5	24,4	<u>28,0</u> 35,1	<u>26,1</u> 37,9	<u>28,9</u> 43,9	9,4 8,8	5,8 11,8
Одеська	15,6	20,7	<u>26,7</u> 29,0	<u>24,6</u> 32,9	<u>25,7</u> 37,3	10,1 8,3	7,4 13,4
Полтавська	13,4	18,1	<u>24,8</u> 30,8	<u>23,9</u> 41,5	<u>24,9</u> 42,4	11,5 11,6	9,3 17,3
Рівненська	9,9	12,0	<u>15,8</u> 14,6	<u>17,5</u> 17,9	<u>20,4</u> 21,0	10,5 6,4	10,9 19,9
Сумська	13,5	16,5	<u>22,6</u> 31,6	<u>25,9</u> 41,8	<u>31,3</u> 42,4	17,8 10,8	12,8 15,8
Тернопільська	9,6	15,2	<u>11,7</u> 15,5	<u>17,9</u> 25,2	<u>25,4</u> 26,7	15,8 11,2	14,9 31,2
Харківська	18,7	25,0	<u>25,5</u> 35,6	<u>22,7</u> 48,6	<u>24,9</u> 48,3	6,2 12,7	4,2 16,5
Херсонська	17,6	26,3	<u>29,3</u> 32,7	<u>25,3</u> 37,5	<u>25,2</u> 41,6	7,6 8,9	5,3 12,8
Хмельницька	8,7	11,6	<u>17,3</u> 21,7	<u>20,2</u> 29,2	<u>24,8</u> 32,8	16,1 11,1	16,1 22,9
Черкаська	10,4	15,3	<u>20,9</u> 29,6	<u>18,5</u> 35,3	<u>19,8</u> 33,1	9,4 3,5	9,6 5,7
Чернівецька	6,3	8,6	8,6 10,2	11,8 11,8	9,0 14,8	2,7 4,6	5,2 20,5
Чернігівська	14,0	17,2	<u>21,5</u> 27,3	<u>22,9</u> 34,4	<u>25,6</u> 33,5	11,6 6,2	9,0 10,8
Україна	13,9	18,7	<u>22,6</u> 30,1	<u>21,7</u> 36,4	<u>23,9</u> 38,7	10,0 8,6	8,1 13,4

* В знаменнику землезабезпеченість персоналу фермерських господарств та її динаміка за 2006 – 2008 роки.

Проведений моніторинг розвитку трудового потенціалу підприємств сільського господарства України показав наступне:

1. Інновації в персонал підприємств здійснюються на макрорівні у вигляді витрачання державних коштів на освіту, оскільки добре освічене населення прискорює розвиток країни. На мікрорівні власник несе витрати на формування доходів, навчання і перепідготовку своїх працівників, оскільки чекає, що ці витрати окупляться, і буде одержаний додатковий економічний потенціал завдяки високій продуктивності праці. Також і самі працівники витрачають не тільки свій особистий час, але і доходи, щоб отримати освіту. При цьому персонал може виробляти більше продукції або об'єктів діяльності, які мають вищу ринкову цінність, а власники за це платять їм вищу заробітну плату.

Потенціал персоналу – це не самі живі люди, а їх продуктивні здібності, уміння, навички, які належать працівникам та можуть приймати участь у створенні економічного потенціалу. Послідовне формування трудового потенціалу і підвищення ефективності його використання дозволяє істотно підвищити конкурентоспроможність підприємства і забезпечити його подальший розвиток.

2. У 2008 році середньооблікова кількість штатних працівників на підприємствах сільського господарства України становила 698,3 тис. осіб. (табл. 2.4.1), в т.ч. у фермерських господарствах – 111,7 тис. осіб (табл. 2.4.2).

Разом з тим, в аграрному секторі економіки відбувається постійне зменшення працівників. За 2008 рік зменшення становило 10,3 %, а в Чернівецькій області 19,9 %, Волинській – 19,3 %, Житомирській – 19,0 %, фермерських господарствах за 2004 – 2008 роки – 18,6 % (табл. 2.4.2). Крім того, у сільському господарстві додатково було зайнято за договорами цивільно-правового характеру 21,2 тис. працівників і зовнішніх сумісників – 12,3 тис. осіб.

Щодо регіонального аспекту, то найбільш висока концентрація робочої сили на підприємствах сільського господарства Вінницької, Київської і Полтавської областей.

3. В сільському господарстві залишається високий рівень мобільності кадрів (табл. 2.4.3). Кількість прийнятих та вибулих у 2008 році склала, відповідно, 47,7 і 60,2 % до середньооблікової кількості штатних працівників. Залишається ситуація перевищення кількості вибулих осіб над прийнятими. Із загальної кількості вибулих переважна більшість залишили робочі місця з причин плінності кадрів.

4. За віковою структурою облікової кількості штатних працівників (табл. 2.4.4) в аграрному секторі економіки значна їх кількість знаходиться у передпенсійному та пенсійному віці (25,2 %), в т.ч. жінки 29,3 %. В сільському господарстві працює лише 22,8 % молоді при негативній

тенденції в динаміці.

5. За рівнем освіти персоналу (табл. 2.4.5), підприємства сільського господарства мають незначну частку працівників з повною вищою освітою (10,3 %). Але, поряд з цим, в динаміці частка працівників з вищою освітою в сільському господарстві зростає.

6. Залишаються низькими обсяги навчання персоналу новим професіям (табл. 2.4.6). У 2008 році навчання проходили лише 1,4 % облікової кількості штатних працівників в сільському господарстві, в т.ч. жінки – 0,6 %. При цьому, основною формою підготовки працівників є навчання на виробництві з перепідготовки кадрів на іншу професію. Серед працівників, які пройшли навчання у навчальних закладах, переважна кількість здобували освіту в закладах професійно-технічної освіти.

7. Актуальною є проблема підвищення кваліфікації персоналу (табл. 2.4.7). Підвищення кваліфікації за різними формами навчання у 2008 році пройшли у сільському господарстві лише 2,3 % облікової кількості штатних працівників, в т.ч. жінки – 0,9 %. Серед тих, що навчалися у навчальних закладах підвищували кваліфікацію 63,7 % осіб. За професійними групами, які підвищували кваліфікацію найбільше було робітників, біля 75 %, з них підвищили розряд лише кожний шостий.

8. Потенціал персоналу формується за участі майнових ресурсів, що використовуються для забезпечення господарської діяльності і створення економічного потенціалу.

Узагальнюючими показниками, що впливають на потенціал персоналу підприємства є загальна фондоозброєність і технічна озброєність праці працівників виробничих структурних підрозділів.

Показник загальної фондоозброєності розраховують за відношенням середньорічної первісної (переоціненої) вартості основних засобів підприємства до: середньооблікової чисельності персоналу; затрат праці; фонду оплати праці.

Рівень технічної озброєності праці визначають за відношенням середньорічної (переоціненої) вартості основних засобів, що забезпечують процес виробництва до: середньооблікової чисельності працівників виробничих структурних підрозділів у найбільшу зміну; затрат праці; фонду оплати праці.

Бажано, щоб темпи зростання продуктивності праці випереджали темпи зростання озброєності праці. У протилежному разі елементи накопиченого людського капіталу не забезпечують повне використання потенціалу основних засобів.

Дані табл. 2.4.8 свідчать про значну диференціацію регіонів щодо забезпечення персоналу основними засобами. В сільському господарстві найбільшу фондоозброєність має персонал Київської, Івано-Франківської та Львівської областей, а найменшу – Вінницької, Чернівецької і

Житомирської. Різниця між максимальною та мінімальною фондоозброєністю в розрізі регіонів становить 2,9 рази.

9. Господарська діяльність підприємств сільського господарства характеризується зменшенням в динаміці фонду робочого часу в цілому при збільшенні в розрахунку на 1 працівника (табл. 2.4.9). Водночас, відбувається збільшення відпрацьованого часу за абсолютною величиною та його частки в загальному фонді. Один із резервів зменшення втрат робочого часу є поліпшення умов праці, які впливають на рівень тимчасової непрацездатності персоналу. У 2008 році тимчасова непрацездатність виникла в 38,6 % працівників.

10. Сільське господарство характеризується стабільною тенденцією щодо підвищення рівня оплати праці в динаміці (табл. 2.4.10). Проте, продовжує спостерігатися міжрегіональна і міжгалузєва диференціація величини заробітної плати. Найбільш оплачуваним у сільському господарстві, не враховуючи міста Київ і Севастополь, є персонал у Київській, Донецькій і Дніпропетровській областях. Найменша величина оплати праці персоналу у Волинській, Житомирській, Одеській областях.

При збереженні високих темпів приросту заробітна плата працівників сільського господарства залишається значно нижчою у порівнянні з промисловістю. Співвідношення рівня оплати праці персоналу сільського господарства і промисловості становить в цілому по Україні – 54,0 %, найменше у Рівненській області – 41,7 %, Волинській – 47,5 %, Запорізькій – 47,5 %; найбільше, не враховуючи міст Київ та Севастополь, у Автономній Республіці Крим – 72,6 %, Тернопільській – 72,4 % і Черкаській – 70,5 % областях.

Значно нижчою залишається заробітна плата жінок (табл. 2.4.11). Співвідношення оплати праці жінок і чоловіків у сільському господарстві становить 88,6 %.

За організаційно-правовими формами господарювання у сільському господарстві найбільша оплата праці в комунальних підприємствах, а найменша – у приватних (табл. 2.4.12).

Разом з тим, частину доходів працівники одержують на власність (табл. 2.4.13). В сільському господарстві такі доходи складають щодо штатних працівників 85,7 млн. грн., осіб, які не перебувають в обліковому складі підприємств – 1,5 млрд. грн., а в розрахунку на штатного працівника за місяць – 45,25 грн.

У структурі фонду оплати праці (табл. 2.4.14 – 2.4.15) працівників сільського господарства, 82,8 % складає фонд основної заробітної плати (оплата за тарифними ставками і посадовими окладами), 15,6% фонд додаткової заробітної плати (надбавки, доплати, премії за виробничі результати), 1,6% заохочувальні та компенсаційні виплати (матеріальна допомога і соціальні пільги). Підприємства окремих регіонів формують

оплату праці працівників в значно більшій величині за рахунок основної оплати праці (Тернопільська – 91,1 %), додаткової (Автономна Республіка Крим – 22,8 %), а найменше, відповідно, Автономна Республіка Крим (73,4 %) і Чернівецька (7,4 %).

11. Аналіз динаміки заборгованості з виплати заробітної плати працівникам свідчить про постійне її скорочення (табл. 4.25-4.27). Скорочення загальної суми невиплаченої заробітної плати було забезпечено в основному завдяки поліпшенню розрахунків з працівниками економічно активних підприємств. Водночас, фінансова криза, що розпочалась у 2008 році, значно погіршила показники заборгованості підприємств з оплати праці працівників.

12. Рівень інтенсивності використання потенціалу персоналу підприємств визначається показниками продуктивності праці (табл. 2.4.17 – 2.4.18).

Серед сільськогосподарських підприємств найбільша продуктивність праці персоналу у 2008 році була в Черкаській, Дніпропетровській Київській областях, найменша – Закарпатській, Житомирській і Волинській областях. Найбільшою мірою за період 2000-2008 роки зросла продуктивність праці працівників в Львівській, Івано-Франківській і Тернопільській областях. Щодо інтенсивності використання персоналу за окремими видами виробництва, то найвищий виробіток на одного працюючого в рослинництві в Полтавській, Черкаській, Кіровоградській областях, а найменший в Закарпатській, Волинській, Чернівецькій і Івано-Франківській областях, тваринництві, відповідно, у Дніпропетровській, Черкаській і Київській областях та Житомирській, Одеській і Чернігівській областях.

Забезпечення зростання продуктивності праці відбувається за наступних умов:

- збільшення обсягів господарської діяльності при зниженні витрат праці на їх створення;
- обсяги господарської діяльності зростають швидше, ніж витрати праці;
- обсяги господарської діяльності зростають при незмінних витратах праці;
- обсяги господарської діяльності залишаються незмінними при зниженні витрат праці;
- обсяги господарської діяльності знижуються повільнішими темпами, ніж витрати праці.

Основні напрями пошуку резервів зростання продуктивності праці випливають із відношення результатів і кількості праці, згідно з яким можна домогтися:

- збільшення обсягів господарської діяльності за рахунок повнішого

використання наявного майнового потенціалу та впровадження інноваційних заходів щодо об'єктів господарювання;

- оптимізацію витрат праці на створення об'єктів діяльності шляхом вдосконалення організаційних заходів, та впровадження інноваційних технологій щодо поліпшення персоналу і майнових ресурсів.

13. Процеси скорочення зайнятості на сільськогосподарських підприємствах обумовили збільшення концентрації земельних ресурсів в розрахунку на 1 працівника (табл. 2.4.19). Якщо в 2000 році в сільськогосподарських підприємствах на 1 працівника було 13,9 га сільськогосподарських угідь, то в 2008 році землезабезпеченість персоналу становила 23,9 га, а у фермерських господарствах – 38,7 га. Найбільший приріст землезабезпеченості персоналу за 2000 – 2008 роки становив в Сумській (17,8 га), Хмельницькій (16,1 га) і Тернопільській (15,8 га) областях.

Таким чином, зважаючи на недостатньо ефективне формування і використання потенціалу персоналу сільськогосподарських підприємств їх діяльність потребує раціонального мотиваційного механізму, який би стимулював паритет аграрного сектору економіки через якісні інструменти поліпшення наявних працівників, умови праці, забезпеченість майновими ресурсами, використання робочого часу, рівень і стан виплати заробітної плати, вартість робочої сили і продуктивність праці.

2. 5. Підходи до оцінки результатів використання потенціалу ресурсів підприємств

За допомогою об'єктів ресурсного потенціалу створюються товари з їх конкурентними перевагами, які при реалізації на ринку формують господарський та економічний потенціали підприємства за показниками ефекту і ефективності.

Поняття ефект походить від лат. effectus, що означає дію, результат, наслідок чогось. Ефект як наслідок використання об'єктів ресурсного потенціалу характеризується абсолютними величинами показників поточних витрат, доходів та їх результатів.

Поточні витрати утворюються при споживанні ресурсів у процесі господарської діяльності:

$$ПВ = СР \times ЦР ,$$

де ПВ – поточні витрати; СР – кількість спожитих ресурсів; ЦР – ціна за одиницю спожитих ресурсів.

Доходи формуються вартістю об'єктів господарської діяльності:

$$ДП = КО \times ЦО ,$$

де ДП – доходи; КО – кількість об'єктів господарської діяльності; ЦО – ціна за одиницю об'єктів господарської діяльності.

Доходи характеризуються показниками: створені, нараховані, одержані, заборговані.

Створені доходи (СД) визначаються загальними обсягами об'єктів діяльності підприємства, нараховані (НД) – реалізованими (переданими) покупцям, одержані (ОД) – оплаченими покупцями і заборговані (ЗД) – неоплаченими покупцями (дебіторською заборгованістю).

$$100\% \geq \text{СД} \geq \text{НД} \geq \text{ОД} \geq \text{ЗД}.$$

На основі порівняння витрат від споживання об'єктів ресурсного потенціалу (рис. 2.5.1) і доходів, які характеризують абсолютну величину господарського потенціалу (рис. 2.5.2), розраховують якісний результат діяльності підприємства, тобто його додану вартість (рис. 2.5.3) та фінансовий результат (рис. 2.5.4).

Позитивний фінансовий результат (прибуток) характеризується перевищенням доходів над витратами, які були понесені для їх одержання, а негативний (збиток) – навпаки. Алгоритм розрахунку фінансового результату підприємства визначається формами фінансової звітності.

Прибуток – це мета, заради якої здійснює діяльність підприємство. Така важлива роль прибутку зумовлена його функціями: оціночної, розподільчої, стимулюючої, соціальної.

Оціночна – характеризує ефект господарської діяльності підприємства, а за величиною прибутку визначається його фінансова стійкість та інвестиційна привабливість.

Розподільча – полягає в тому, що прибуток використовується як інструмент розподілу результатів господарської діяльності підприємства для задоволення потреб держави, найманих працівників, власників і господарюючої системи.

Стимулююча – прибуток визначає мету діяльності підприємства і є джерелом забезпечення його сталого розвитку і стійкого фінансового стану.

Соціальна – прибуток через його розподіл задовольняє різноманітні соціальні потреби персоналу підприємства, його власників, населення на регіональному рівні та суспільства в цілому. Етична поведінка, яку очікують від власників підприємства, відображає справедливий взаємозв'язок прибутку і загального добра. Тому створеного прибутку повинно бути достатньо не тільки для задоволення фінансових потреб самого підприємства, а й для фінансування суспільних потреб.

На формування прибутку впливають різні фактори, які можна класифікувати таким чином:

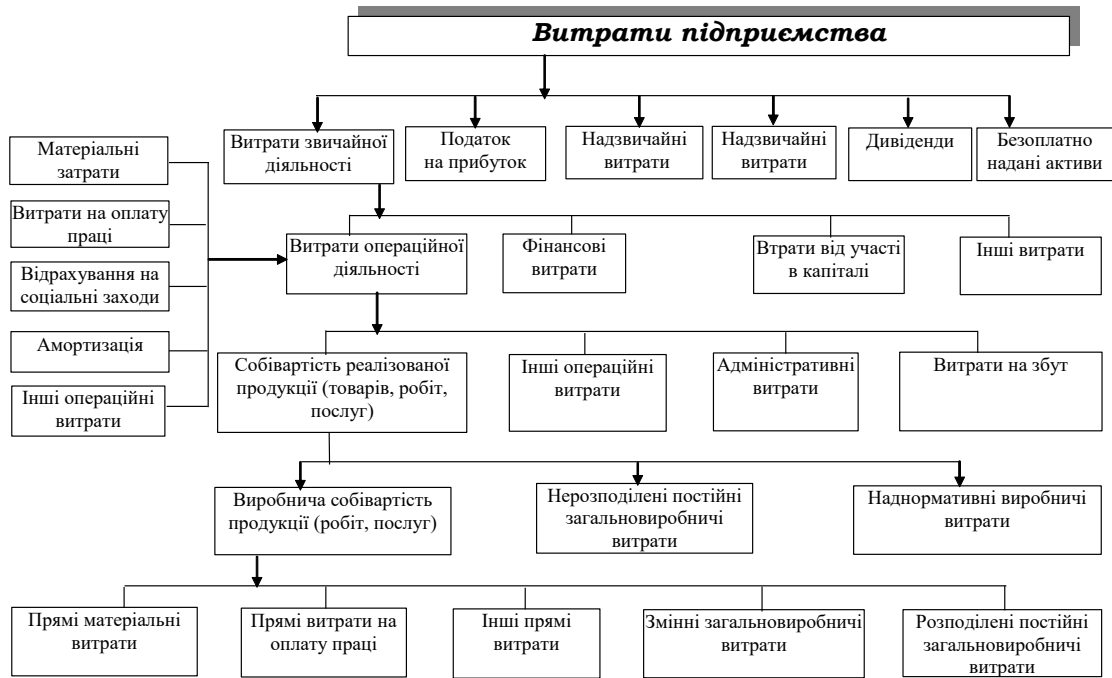


Рис. 2.5.1. Формування поточних витрат від споживання об'єктів ресурсного потенціалу підприємства



Рис. 2.5.2. Формування і використання господарського потенціалу за абсолютною величиною доходу підприємства



Рис. 2.5.3. Формування і цільове спрямування економічного потенціалу підприємства через елементи доданої вартості



Рис. 2.5.4. Формування якісного результату господарського потенціалу за фінансовим результатом підприємства

- матеріально-технічні – використання більш прогресивних і економічних основних засобів і виробничих запасів;
- організаційно-управлінські – створення нових об'єктів господарської діяльності та інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень;
- економічні – пошук внутрішніх резервів господарської діяльності шляхом аналітичних досліджень;
- соціальні – забезпечення належних умов праці, відпочинку і підвищення кваліфікації персоналу;
- екологічні – виробництво екологічно чистої продукції та застосування безвідходних технологій;
- ринково-маркетингові – формування попиту покупців;
- господарсько-правові – формування державою довгострокової (стратегічної) і поточної (тактичної) економічної і соціальної політики, спрямованої на реалізацію та оптимальне узгодження інтересів суб'єктів господарювання і споживачів, різних суспільних верств і населення в цілому;
- адміністративні – організація державного управління підприємницькою діяльністю суб'єктів господарювання через державне замовлення, ліцензування, патентування і квотування, сертифікацію та стандартизацію, застосування нормативів та лімітів, регулювання цін і тарифів, створення інвестиційних, податкових та інших пільг, надання дотацій, компенсацій та субсидій.

Послідовним та, беззаперечно, необхідним кроком у цьому ж напрямі є прийняття комплексної програми розвитку органічного сільського господарства в Україні, яка б поєднала всю систему існуючих на сьогодні правових та організаційних заходів у єдиний план дій, створивши загальну передумову розбудови органічного сільського господарства в нашій державі.

Основними аргументами, що підтверджують необхідність прийняття такої програми, є:

- органічне сільське господарство не шкодить навколишньому природному середовищу. Це стає можливим завдяки методам, що застосовуються при його веденні;
- достатньо великий розмір уже існуючого ринку, а також наявність ще більших перспектив такого розвитку, який надалі необхідно буде ефективніше регулювати;
- органічне землеробство сприятиме розвитку продовольчого ринку України й надасть змогу споживачам обирати між органічними й традиційними продуктами харчування;

- органічне сільське господарство може стати тим фактором, що стимулюватиме економічний і соціальний розвиток занепадлих сільських районів, які виробляють «майже органічну продукцію», — стверджують автори дослідження «Огляд органічного ринку і потенціалу експортних ринків органічної продукції України» [367];

- високі вимоги до функціонування системи органічного сільського господарства сприяють створенню нових робочих місць;

- Україна наразі не має належним чином упорядкованої системи правових актів, що регламентують сфери вирощування, виробництва, переробки, сертифікації, маркування, перевезення, зберігання та реалізації органічної продукції;

- незважаючи на досить значний розвиток органічного сільського господарства в Україні, розповсюдження органічних продуктів із високим ступенем переробки, особливо готових виробів, залишається невисоким і загальний ринок органічного продовольства в нашій державі становить близько 4 млн. євро.

Всі фактори, що визначають величину прибутку матеріалізуються через збільшення обсягів реалізації об'єктів діяльності підприємства (ОР) і цін (Ц), зменшення виробничої собівартості (BC), оптимізацію структури (СТ) і асортименту продукції (АП), адміністративних витрат (AB) і витрат на збут (BЗ). Схематично це можна подати таким чином:

- ціни (Ц) → max;

- виробнича собівартість (BC) → min та/або BC:Ц → min;

- асортимент (АП) → max;

- структура асортименту (СТ) → opt;

- адміністративні витрати (AB) і витрати на збут (BЗ) → opt та/або AB:Ц → min, BЗ:Ц → min;

- (Ц - BC) → max та/або за умови, що збільшення ціни відбувається більшими темпами, ніж виробничої собівартості, тобто з одиниці продукції підприємство одержує максимум прибутку (ПО);

- (ОР x ПО) → max та/або за умови, що збільшення одного з показників буде відбуватися більшими темпами, ніж іншого, при зростанні кінцевого результату – прибутку.

Формування прибутку за факторами (Ц-BC) → max і (ОР x ПО) → max є стратегічним завданням підприємства. При цьому може бути декілька напрямів цієї стратегії:

- ✓ перший – передбачає, що реалізація товару відбувається за максимально можливими цінами при мінімальних обсягах;

- ✓ другий – протилежний першому, коли ціни визначаються мінімальними, а обсяг реалізації при цьому максимально зростає;

- ✓ третій – золота середина, ціни і обсяги реалізації формуються між

максимальною і мінімальною величинами при забезпеченні максимального прибутку.

Одержання прибутку забезпечується умовами беззбиткової діяльності підприємства, при якій споживча вартість (чистий дохід) об'єкта господарювання:

- ✓ збільшується, а витрати на його створення зменшуються;
- ✓ збільшується, а витрати на його створення не змінюються;
- ✓ збільшується більшими темпами, ніж витрати на його створення;
- ✓ не змінюється, а витрати на його створення зменшуються;
- ✓ зменшуються меншими темпами, ніж витрати на його створення.

Ефективність функціонування підприємства залежить не лише від обсягу створеного прибутку, а й від напрямів його розподілу. Для підвищення ефективності господарської діяльності дуже важливо, щоб при розподілі було досягнуто оптимальності в задоволенні інтересів держави, підприємства, найманих працівників і власників.

Держава зацікавлена одержати якомога більше прибутку до бюджету з метою задоволення потреб всіх громадян. Спеціалісти виконавчих органів управління підприємства прагнуть спрямувати більшу суму прибутку на придбання активів з метою забезпечення сталого розвитку господарюючої системи. Персонал підприємства зацікавлений у збільшенні оплати праці, що зменшує чистий прибуток і відповідно обсяги інвестиційно-інноваційної діяльності. Власники повинні забезпечити свої потреби щодо одержання дивідендів і розвитку підприємства.

Проте якщо держава буде формувати податкові надходження до бюджету через збільшення податкового навантаження, то це не буде стимулювати розвиток інвестиційно-інноваційної діяльності і, відповідно, відбудеться зменшення податків. Те саме може статися, якщо всю суму прибутку використати на виплату дивідендів. У цьому разі не буде здійснюватися інвестиційно-інноваційна діяльність, і в перспективі скоротиться виробнича потужність підприємства, зменшиться ефективність господарювання та погіршиться фінансовий стан. Водночас, зменшення дивідендних виплат призводить до зниження інвестиційної привабливості господарюючої системи. Тому на кожному підприємстві має бути знайдено найбільш оптимальний варіант розподілу прибутку (рис. 2.5.5).

Розподіляючи чистий прибуток, необхідно домагатися оптимізації пропорцій між його капіталізованою і спожитою сумами з метою забезпечення максимальних:

а) обсягів інвестицій для розвитку підприємства, формування власного капіталу та зростання балансової і ринкової вартості внесків власників;



Рис. 2.5.5. Загальна схема розподілу чистого прибутку підприємства

б) величин прибутковості на інвестований капітал власникам підприємства.

Водночас, з визначенням ефекту використання об'єктів ресурсного потенціалу через результати господарської діяльності, розраховують ефективність функціонування потенціалу господарюючої системи.

Звідси термін “ефективність” (від лат. *efficientia*) можна трактувати як результативність процесу використання економічного потенціалу, тобто за якою ціною здобувається результат (ефект).

Ефективність вимірюється зіставленням показників ефекту щодо витрат та їх результатів за прямою величиною, коли результат у чисельнику, і оберненою – коли результат у знаменнику.

Оцінку господарського потенціалу можна дістати на основі такої системи показників:

1. Поточна витратовіддача ($D : PV$) – співвідношення доходів від об'єктів діяльності і витрат від споживання об'єктів ресурсного потенціалу.

2. Прибутковість (рентабельність) господарської діяльності ($\Pi : PV$), ($\Pi : D$), ($\Pi : AB$) – співвідношення фінансового результату (Π) і, відповідно, поточних витрат (PV), доходів (D) і авансованих витрат на об'єкти ресурсного потенціалу (AB).

Важливим принципом побудови показників ефективності є

дотримання відповідності між результатом (ефектом) і факторами (ресурсами), що зумовили отримання цього результату. Мається на увазі, що в розрахунок повинні братися лише ті ресурси (витрати), які брали безпосередню участь у створенні відповідного ефекту. З іншого боку, ефект (результат) має включати в себе всі складові споживчих вартостей, що мають господарську цінність.

Наведені показники є базою факторного аналізу динаміки ефекту та ефективності. Якщо ефективність розрахована за формулою $E = P : B$ (результатів і витрат), то $P = E \times B$. Ці співвідношення дозволяють визначити вплив на динаміку результатів (P) рівня ефективності (E) та витрат (B), а на динаміку рівня ефективності – результатів (P) і витрат (B):

$$\Delta P_E = (E_1 - E_0) \times B_1$$

$$\Delta P_B = (B_1 - B_0) \times E_0$$

Важливим показником, на який впливає ефективне використання ресурсного потенціалу є вартість підприємства. Водночас, авансований капітал може зростати без змін величини власного капіталу (чистих активів), за рахунок залучених коштів. За такої ситуації буде знижуватися відношення власного і авансованого капіталів. І якщо за такого зниження величини відношення не стає менше 0,5, то таке зростання вартості підприємства, за інших однакових умов, слід розглядати як позитивний крок в його розвитку, оскільки при цьому збільшуватимуться обсяги господарювання і потенційні можливості підвищення його ефективності.

Особливо важливо простежити за змінами величини власного капіталу. Його зростання може відбуватися двома шляхами. Перший – завдяки скороченню зобов'язань. При цьому абсолютна величина власного капіталу залишається незмінною, але збільшується його частка в активах підприємства. Можливості для нарощування обсягів господарювання можуть зменшуватися.

Другий шлях – реінвестування отриманого прибутку у приріст активів. Як, наслідок, водночас зростає власний і авансований капітал. При цьому виникає ситуація, що приріст чистих активів дорівнює приросту активів (авансованого капіталу). Співвідношення власного і авансованого капіталів в цих умовах підвищується, фінансовий стан підприємства зміцнюється, можливості для нарощування обсягів об'єктів господарювання і підвищення ефективності економічного потенціалу зростають.

Можливий і такий варіант зростання авансованого і власного капіталів, за якою приріст активів в цілому більший ніж приріст чистих активів. В даному разі приріст активів формується як за рахунок приросту власного капіталу, так і приросту зобов'язань. І якщо співвідношення власного і авансованого капіталів підприємства не менше 0,5, то необхідно

забезпечувати і рівний приріст чистих активів та зобов'язань або більшими темпами власного капіталу. Цей варіант зростання вартості підприємства за авансованим капіталом є найбільш прийнятним, оскільки при цьому збільшується його вартісний потенціал, зростають можливості для нарощування обсягів господарювання і підвищення його ефективності, зміцнюється фінансовий стан. Прийнятним для підприємства може бути і такий варіант зростання авансованого капіталу, коли приріст власного капіталу менший приросту зобов'язань, але за умови, що при цьому співвідношення чистих активів і активів в цілому не знижується менше ніж 0,5.

Крім дослідження змін вартості підприємства за балансом важливо здійснити його оцінку з використанням ринкової вартості і наступним порівнянням одержаного результату з величиною активів, що задіяні підприємством. Про ефективне використання потенціалу підприємства свідчить результат, що ринкова вартість його активів буде більша ніж балансова.

Стан і розвиток господарського потенціалу підприємств аграрного сектору економіки України та його вплив на вартість господарюючих систем наочно продемонстровано в табл. 2.5.1 – 2.5.6.

Таблиця 2.5.1
Чистий дохід підприємств сільського і лісового господарства
та мисливства

(млн. грн.)

Регіони (області)	Роки			Динаміка за 2001-2008 роки	
	2001	2004	2008	+/-	середньорічна, %
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
Автономна Республіка Крим	1112	1670	3301	2189	19,9
Вінницька	1511	1765	4440	2929	19,7
Волинська	420	644	1225	805	19,5
Дніпропетровська	1656	2570	6087	4431	24,2
Донецька	1371	1678	3846	2475	18,8
Житомирська	768	980	1623	855	13,3
Закарпатська	179	211	320	141	10,2
Запорізька	1107	1308	2803	1696	16,7
Івано-Франківська	181	349	1068	887	34,4
Київська	1811	4485	7940	6129	27,9
Кіровоградська	930	1402	3231	2301	23,1
Луганська	596	995	2338	1742	25,6
Львівська	389	643	2677	2288	37,9
Миколаївська	1369	2107	2337	968	9,3
Одеська	1643	1624	3346	1703	12,6
Полтавська	1380	1996	4947	3567	23,7

Продовження таблиці 2.5.1

1	2	3	4	5	6
Рівненська	433	647	1941	1508	28,4
Сумська	954	987	2362	1408	16,3
Тернопільська	488	696	2773	2285	33,6
Харківська	1598	2006	5303	3705	22,1
Херсонська	868	990	2663	1795	20,5
Хмельницька	1070	1001	2856	1786	17,8
Черкаська	1317	2157	6633	5316	30,9
Чернівецька	267	313	860	593	21,5
Чернігівська	734	1128	3023	2289	26,6
м. Київ	836	2604	4324	3488	31,5
м. Севастополь	74	47	92	2189	3,7
Україна	25062	37003	84022	2929	22,3

Таблиця 2.5.2

Рентабельність (прибутковість) виробництва в сільськогосподарських підприємствах

(%)

Регіони (області)	Роки		
	2001	2004	2008
Автономна Республіка Крим	-5,5	10,6	5,6
Вінницька	3,1	5,8	7,5
Волинська	-5,4	10,7	7,2
Дніпропетровська	8,6	9,5	9,2
Донецька	6,7	3,6	5,7
Житомирська	-3,6	1,2	4,7
Закарпатська	-7,2	-0,2	1,3
Запорізька	6,3	9,7	16,2
Івано-Франківська	-9,2	3,2	1,3
Київська	5,0	7,1	7,6
Кіровоградська	4,0	12,5	13,6
Луганська	4,1	9,9	9,5
Львівська	-3,0	8,6	2,4
Миколаївська	4,8	5,9	12,4
Одеська	5,8	10,6	7,7
Полтавська	6,3	8,7	10,2
Рівненська	-0,6	9,5	2,8
Сумська	0,9	0,2	-8,8
Тернопільська	-3,4	7,2	8,2
Харківська	5,5	4,9	0,9
Херсонська	-1,4	7,0	10,2
Хмельницька	-5,5	4,1	12,1
Черкаська	5,7	11,0	6,9
Чернівецька	-2,5	8,5	9,4
Чернігівська	-0,7	6,5	14,2
м. Київ	2,6	-2,7	-5,0
м. Севастополь	0,5	-15,1	-11,7
Україна	2,8	6,8	6,9

Таблиця 2.5.3

Фінансовий чистий результат підприємств сільського і лісового господарства та мисливства

(млн. грн.)

Регіони	Роки									Динаміка за 2001-2008 роки			
	2001			2004			2008			+/-		середньорічна, %	
	всього	в т.ч.		всього	в т.ч.		всього	в т.ч.		прибуток	збиток	прибуток	збиток
		прибуток	збиток		прибуток	збиток		прибуток	збиток				
Автономна Республіка Крим	-62	92	154	177	277	100	184	469	285	377	131	31,2	10,8
Вінницька	47	141	94	102	215	113	333	694	362	553	268	30,4	25,2
Волинська	-23	29	52	69	87	18	89	174	85	145	33	34,8	8,6
Дніпропетровська	142	223	81	246	354	108	558	820	261	597	180	24,2	21,5
Донецька	92	168	76	60	180	120	218	479	262	311	186	19,1	22,9
Житомирська	-28	61	89	11	74	63	76	150	74	89	-15	16,1	-3,1
Закарпатська	-13	12	25	-1	11	12	4	15	10	3	-15	3,2	-13,6
Запорізька	70	138	68	126	192	66	455	536	80	398	12	25,4	2,8
Івано-Франківська	-17	7	24	11	40	29	14	106	92	99	68	57,2	25,1
Київська	90	196	106	319	423	104	602	944	343	748	237	30,0	21,6
Кіровоградська	37	113	76	176	220	44	441	584	143	471	67	31,5	11,2
Луганська	24	72	48	99	144	45	222	291	68	219	20	26,2	6,1
Львівська	-12	30	42	55	75	20	65	366	301	336	259	51,7	38,9
Миколаївська	66	132	66	123	178	55	291	432	142	300	76	21,9	13,6
Одеська	95	145	50	172	211	39	259	532	273	387	223	24,2	32,7
Полтавська	88	162	74	174	253	79	502	728	225	566	151	28,4	20,4
Рівненська	-2	27	29	61	76	15	55	210	155	183	126	40,8	32,3
Сумська	8	72	64	2	78	76	-208	224	432	152	368	20,8	37,5
Тернопільська	-17	31	48	50	77	27	227	418	191	387	143	54,3	25,9
Харківська	88	167	79	98	217	119	47	589	542	422	463	23,4	37,8
Херсонська	-12	93	105	70	146	76	270	483	213	390	108	31,6	12,5
Хмельницька	-59	63	122	41	99	58	346	493	146	430	24	40,9	3,1
Черкаська	75	130	55	238	322	84	457	1014	557	884	502	40,8	47,1
Чернівецька	-7	20	27	26	41	15	81	129	48	109	21	36,4	10,1
Чернігівська	-4	53	57	74	118	44	430	635	205	582	148	51,3	23,7
м. Київ	22	49	27	-70	50	120	-218	306	524	257	497	35,7	63,9
м. Севастополь	0	4	4	-7	2	9	-11	4	14	-1	10	-2,2	23,7
Україна	688	2430	1742	2502	4160	1658	5789	11823	6033	9393	4291	30,2	23,0

Таблиця 2.5.4

*Господарський потенціал сільськогосподарських підприємств в регіонах
(у % до регіональних обсягів реалізації)*

Регіони (області)	Роки		Відхилення (+/-)
	2004	2008	
Автономна Республіка Крим	3,4	3,1	-0,3
Вінницька	8,9	7,6	-1,3
Волинська	1,6	2,1	0,5
Дніпропетровська	0,9	0,9	0,0
Донецька	0,6	0,7	0,1
Житомирська	3,7	5,5	1,8
Закарпатська	1,4	1,5	0,1
Запорізька	1,8	1,9	0,1
Івано-Франківська	1,2	2,3	1,1
Київська	4,3	4,1	-0,2
Кіровоградська	8,7	9,3	0,6
Луганська	1,1	1,4	0,3
Львівська	0,9	1,4	0,5
Миколаївська	4,4	4,2	-0,2
Одеська	2,6	1,7	-0,9
Полтавська	3,5	4,6	1,1
Рівненська	3,5	4,3	0,8
Сумська	6,1	6,2	0,1
Тернопільська	6,8	9,8	3,0
Харківська	1,8	2,2	0,4
Херсонська	5,6	6,5	0,9
Хмельницька	5,9	7,0	1,1
Черкаська	8,6	8,6	0,0
Чернівецька	4,3	3,4	-0,9
Чернігівська	8,5	8,7	0,2
м. Київ	0,1	0,0	-0,1
м. Севастополь	0,7	1,0	0,3
Україна	1,7	1,7	0,0

Таблиця 2.5.5

*Характеристика обсягів реалізованої продукції (робіт, послуг) за
розмірами підприємств*

Види підприємств	Роки		Відхилення (+/-)
	2005	2008	
Великі	<u>1918,5</u>	<u>13420,5</u>	<u>11502,0</u>
	7,1	21,8	14,7
Середні	<u>21646,2</u>	<u>37972,7</u>	<u>16326,5</u>
	80,6	61,6	19,0
Малі	<u>3305,3</u>	<u>10274,4</u>	<u>6969,1</u>
	12,3	16,6	4,3

Чисельник – обсяг реалізованої продукції, млн. грн., знаменник – частка в структурі, %.

Таблиця 2.5.6

Вартісний потенціал підприємств аграрного сектору

(млн. грн.)

Показники за підприємствами	Роки		Динаміка за 2006-2008 роки	
	2006 (на початок)	2008 (на кінець)	+/-	разів
1. Власний капітал (чисті активи)	32872,8	62845,2	29972,4	1,9
• великі	1455,7	12378,7	10923	8,5
• середні	25549,2	38048,7	12499,5	1,5
• малі	5867,9	12417,8	6549,9	2,1
2. Зобов'язання (залучені активи)	22266,3	70241,2	47974,9	3,2
• великі	1271,0	12267,0	10996	9,7
• середні	15741,8	41347,5	25605,7	2,6
• малі	5253,5	16626,7	11373,2	3,2
3. Авансований капітал (вкладені активи)	55139,1	133086,4	77947,3	2,4
• великі	2726,7	24645,7	21919	9,0
• середні	41291,0	79396,2	38105,2	1,9
• малі	11121,4	29044,5	17923,1	2,6
4. Чисті доходи за рік	38736,8	78232,4	39495,6	2,0
• великі	2190,5	15770,5	13580	7,2
• середні	31160,4	46762,7	15602,3	1,5
• малі	5385,9	15627,3	10241,4	2,9
5. Чистий прибуток за рік	2478,2	5789,2	3311	2,3
• великі	224,5	1766,3	1541,8	7,9
• середні	2495,3	3507,2	1011,9	1,4
• малі	-241,6	515,7	757,3	-2,1
6. Величина власного капіталу в авансованому (коп. на 1 грн.)	59,6	47,2	-12,4	0,8
• великі	53,4	50,2	-3,2	0,9
• середні	61,9	47,9	-14	0,8
• малі	52,8	42,8	-10	0,8
7. Чистий дохід на 1 грн. вкладених активів, коп.	70,3	58,8	-11,5	0,8
• великі	80,3	64,0	-16,3	0,8
• середні	75,5	58,9	-16,6	0,8
• малі	48,4	53,8	5,4	1,1
8. Чиста рентабельність (прибутковість) доходу, коп.	6,4	7,4	1	1,2
• великі	10,2	11,2	1	1,1
• середні	8,0	7,5	-0,5	0,9
• малі	-4,5	3,3	7,8	-0,7
9. Рентабельність (прибутковість) вкладених активів, коп.	4,5	4,3	-0,2	1,0
• великі	8,2	7,2	-1	0,9
• середні	6,0	4,4	-1,6	0,7
• малі	-2,2	1,8	4	-0,8
10. Рентабельність (прибутковість) власного капіталу (чистих активів), коп.	7,5	9,2	1,7	1,2
• великі	15,4	14,3	-1,1	0,9
• середні	9,8	9,2	-0,6	0,9
• малі	-4,1	4,2	8,3	-1,0

Дані табл. 2.5.1 – 2.5.6. оцінюють господарський потенціал підприємств за наступними напрямками: формування доходів, створення чистого фінансового результату, рентабельність (прибутковість) діяльності, регіональний розвиток аграрного сектору економіки за обсягами господарювання, стан вартісного потенціалу підприємств.

Проведений моніторинг дозволяє зробити такі висновки:

1. Основні проблеми ринку продукції аграрного сектору економіки визначаються наступними факторами: значна частка виробництва знаходиться у населення; відсутність організованих каналів збуту; невелика кількість оптових ринків сільськогосподарської продукції; відсутність розвинутої інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції.

Все це призводить до значної тінізації ринку продукції аграрного сектору економіки. Так, тінізація ринку тільки плодоовочевої продукції складає 60 відсотків або \$ 14 млрд.

2. Для підприємств сільського господарства за період 2001-2008 роки (табл. 2.5.1) характерна висока середньорічна динаміка зростання чистого доходу. Щорічно обсяги реалізації об'єктів діяльності підприємств зростали на 22,3 %. Водночас, за обсягами приросту чистого доходу наявні істотні розбіжності в розрізі регіонів України. У 2008 році в порівнянні з 2001 роком він коливався за областями від 145 млн. грн. (Закарпатська область) до 6129 млн. грн. (Київська область).

3. Вихідним показником для оцінки якості доходу суб'єктів господарювання є чистий фінансовий результат (прибуток, збиток). Дослідження показало, що на підприємствах недостатньо повно реалізується відтворювальна функція ресурсного потенціалу (табл. 2.5.2). В 2008 році підприємства сільського господарства одержали 6033 млн. грн. збитку, що на 4291 млн. грн. більше ніж в 2001 році. Лідирують за показником збиткової діяльності Черкаська і Харківська області, у Сумській області результат господарювання підприємств у 2008 році в цілому збитковий. Найбільший прибуток формують підприємства Черкаської (1014 млн. грн.), Київської (944 млн. грн.) і Дніпропетровської (820 млн. грн.) областей.

Наведені дані говорять про те, що розвиток ресурсного потенціалу підприємств через інвестування чистого прибутку та поліпшення його якості відбуваються дуже повільно.

4. У контексті аналізу ефективності аграрного виробництва безперечний інтерес становить відносний показник рівня прибутковості господарської діяльності. Протягом 2000-2008 років помітною стала позитивна тенденція збільшення рентабельності виробництва продукції у сільськогосподарських підприємствах (табл. 2.5.2). Проте величина чистого прибутку, що надходить підприємствам з виручкою надто низька. Характеризуючи рівень рентабельності, можна зазначити такі моменти: у

2008 році серед сільськогосподарських підприємств найкращі результати мали Миколаївська (27,3 %), Кіровоградська (24,2 %) і Львівська (24,0 %) області, найгірші, збиткові, – Закарпатська (-4,5 %), Сумська (-2,4 %) і Житомирська (-1,7 %) області. Негативним моментом є те, що в Україні збитково працює у цілому галузь тваринництва, а також здійснюється виробництво, крім виробництва у 2008 році молока (4,1 %), м'яса свиней (0,3 %) і яєць (13,0 %) (табл. 2.5.2). Так, якщо кожна гривня, що використовувалася для виробництва зернових та зернобобових культур приносила сільськогосподарським підприємствам 16,4 коп. прибутку, то вирощування великої рогатої худоби 24,1 коп. збитку.

5. Мають місце позитивні зрушення в структурі господарського потенціалу щодо сільськогосподарських підприємств за регіонами і у цілому Україні (табл. 2.5.4). Питома вага в національній економіці України обсягів реалізації сільськогосподарських підприємств у 2008 році становила 1,7 %. Відчутно підвищилися за 2004 – 2008 роки частки обсягів реалізації продукції в аграрному секторі Тернопільської (3,0 відсоткових пункти) і Житомирської (1,8) областей. І хоча в цілому по Україні простежується стала позитивна тенденція частки сільськогосподарського виробництва, у 7 регіонах відбувається зворотній процес. Зменшення питомої ваги в регіональних обсягах реалізації продукції найбільше відбулося Вінницькій, Одеській і Чернівецькій областях.

Порівняльний аналіз підприємств в розрізі груп за їх величиною показує, що найбільш динамічно розвиваються, відносно формування частки обсягів господарювання, середні за розміром суб'єкти підприємницької діяльності (табл. 2.5.5).

6. Головний індикатор потужності та значимості аграрного сектору для економіки України (чисті активи підприємств) за підсумками кінця 2008 року проти початку 2006 року зросли в цілому на 1,9 рази (табл. 2.5.6). За авансованим капіталом (вкладеними активами) зростання становило 2,4 рази. Щодо окремих видів підприємств, то в сільському господарстві при формуванні вартісного потенціалу перевага надається великим господарюючим структурам. При формуванні майнового і господарського потенціалів підприємств перевага надається залученому капіталу.

На особливу увагу заслуговує питання рентабельності чистих активів, тобто вартісного потенціалу підприємств. Слід враховувати, що залучення власних активів в сільське господарство супроводжується збільшенням рентабельності. Найбільш ефективною формою господарювання щодо формування вартісного потенціалу підприємств є великий бізнес.

В цілому зміни в економічному потенціалі (ЕП) сільськогосподарських підприємств можуть відбуватися за рахунок таких чинників:

- кількості та якості залучених у виробництво майнових об'єктів:

$$EP = KM \times PM,$$

де KM – кількість майнових об'єктів; PM – продуктивність майнових об'єктів;

- родючості і кількості використовуваних земельних угідь:

$$EP = KZ : ZH,$$

де KZ – кількість земельних угідь; ZH – земленавантаження;

- продуктивності біологічних активів та їх кількості:

$$EP = KB \times PA,$$

де KB – кількість біологічних активів; PA – продуктивність біологічних активів;

- чисельності персоналу і рівня продуктивності праці:

$$RP = KP \times PP,$$

де KP – кількість персоналу; PP – продуктивність праці.

Саме нарощування кількості і якісних характеристик ресурсних об'єктів сільськогосподарських підприємств загалом, і окремих його елементів, на основі вкладення зростаючих обсягів капітальних інвестицій, з одного боку, та більш ефективне використання їх потенціалів, з другого, спроможні забезпечити підвищення реальної вартості економічного потенціалу.

На жаль, в Україні майже за всі роки незалежності і здійснення ринкових перетворень мали місце прямо протилежні тенденції.

Розв'язання проблем використання ресурсного потенціалу підприємств потребує комплексного підходу і вжиття заходів як на державному рівні, так і на рівні конкретного суб'єкта господарювання. Щодо заходів макrorівня, то це оптимізація рівня цін і збільшення в них частки доходів безпосередніх виробників, поступове зменшення і подальше усунення диспаритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію, державна підтримка підприємств, які дбають про інноваційний розвиток.

На рівні підприємства це мають бути заходи, спрямовані на підвищення ефективності виробництва, зменшення ресурсомісткості і підвищення продуктивності праці.

РОЗДІЛ 3. ОРГАНІЗАЦІЯ МОНІТОРИНГУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Інформаційні ресурси моніторингу економічного потенціалу підприємства

Ключовою ланкою в ринковій економіці є інформованість системи управління, створення інформаційного сервісу для осіб, які приймають рішення та збільшення інтелектуального ресурсу. Ресурси інформації використовуються безупинно для зв'язку і координації кожної фази процесу господарської діяльності. Управління підприємством ґрунтується на інформації та породжує нову інформацію. Ефективність функціонування підприємства багато в чому залежить від умінь учасників господарської діяльності ретельно готувати і обґрунтовувати прийняті рішення. Інформаційні ресурси є продуктом інтелектуальної діяльності найбільш кваліфікованої і творчо активної частини персоналу підприємства. Умови ринкової економіки висувають серйозні вимоги до надійності, своєчасності і ефективності інформації, глибини аналізу економічних показників. Особливе значення має здатність інформації перетворюватися в процесі оброблення на нові знання, які можуть бути використані для прийняття управлінських рішень і поновлення знань управлінського персоналу. Для того, щоб інформація стала реальним засобом прискорення економічного розвитку підприємства, необхідно забезпечити її створення і споживання.

Організація моніторингу економічного потенціалу підприємств неможлива без побудови сучасної, гнучкої та прозорої системи її інформаційного забезпечення. Як приклад, виконання цього завдання є першочерговим в рамках реалізації положень Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року [62]. Практичне вирішення проблеми розбудови інформаційного простору аграрного сектору економіки можливе лише шляхом впровадження в дію Стратегії розвитку інформаційного забезпечення АПК і сільського населення України до 2015 року [307], метою якої є створення умов для задоволення інформаційних потреб всіх учасників аграрних відносин на проголошених ООН принципах забезпечення сталого розвитку сільськогосподарського виробництва та інтеграції сільськогосподарських суб'єктів господарювання України в світовий економічний простір. Великого значення система моніторингу інформації набуває в процесі реалізації Концепції державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 р. [121] через створення і формування індикаторів для оцінки результатів її виконання.

Місце та роль інформації на сучасному етапі розвитку глобальних економічних відносин складно переоцінити. Вона відіграє роль провідного ресурсу та головного фактора економічного розвитку, формує конкурентні переваги як для окремих господарюючих суб'єктів, так і для держави в цілому. Роль інформаційного фактора зростає з розвитком спеціалізації та кооперації і формуванням інтеграційних зв'язків між країнами. Нині у світі відбувається якісна трансформація економічних відносин, в основі якої перенесення акцентів з матеріального виробництва на інформаційні технології. Для цього етапу розвитку суспільства властиві високий рівень розвитку науки й інформаційних технологій, збільшення кількості персональних комп'ютерів і витрат на програмне забезпечення. За даними ЮНЕСКО більше половини зайнятого населення в розвинутих країнах беруть участь у виробництві або розповсюдженні інформації. Сформовані технічні та аналітичні можливості збору, передачі й обробки інформації створили передумови для формування нового типу суспільства, де провідне місце належить інформації та знанням. Цей етап суспільно-історичного розвитку отримав у сучасній літературі назву постіндустріального або інформаційного, суспільства [36]. Інформаційне суспільство – це суспільство, в якому виробництво та споживання інформації є найважливішим видом діяльності, а інформація визнається найбільш значимим ресурсом [272].

158

„Інформація (в широкому сенсі) є основою механізмів, які обумовлюють еволюцію природи, однією із форм якої являється соціально-економічний розвиток. Саме інформація визначає темпи, напрямки та характер процесів, які відбуваються в суспільстві і економіці. Будь-які процеси ціленаправленої трансформації соціально-економічної системи можуть привести до задуманої мети тільки за умови їх системного інформаційного забезпечення. При цьому під останнім розуміється не лише збір, обробка та прогнозування необхідних даних, але і залучення можливо більш повного спектру наведених функціональних особливостей інформаційної сутності...” [156, с. 84].

Справедливою є думка Д. Н. Філімонова, який визначає інформацію як посередника та зв'язкового між даними (як емпіричною основою) і знанням (як результатом переосмислення, обробки та застосування наявних даних) [327]. Отже, на вході в систему моніторингу знаходиться інформація, яка представляє собою оброблені за допомогою певних методів дані. На виході із системи моніторингу продукується інноваційна інформація, яка представляє собою знання (рис. 3.1.1).

Структура інформаційного сегменту, що забезпечує моніторингові дослідження, є багатоаспектною як з точки зору технології його формування, так і переліку суб'єктів що продукують інформацію.



Рис. 3.1.1. Взаємозв'язок між даними, інформацією і знаннями в процесі моніторингу

Під інформаційним забезпеченням діяльності підприємства розуміється сукупність форм, методів та інструментів управління інформаційними ресурсами, необхідних і придатних для реалізації аналітичних і управлінських процедур, що забезпечують стабільне функціонування підприємства, його стійкий перспективний розвиток.

Як би не організовувався моніторинг, але першою і тому надзвичайно важливою його процедурою є відбір релевантної інформації. „Ця процедура слугує певним фільтром, який відкидає непотрібне та захищає аналітика від інформаційного шуму (надлишковості). Зміст цієї процедури полягає, перш за все, в установленні сутності, важливості, точності, повноти та значимості інформації на основі її розподілу (дроблення) та співставлення” [130, с. 30].

„Інформаційне забезпечення моніторингу – це створення, організація і забезпечення функціонування системи збору, зберігання, обробки і надання інформації зацікавленим користувачам у встановлений термін, належної якості і при дотриманні всіх правил поведіння з інформацією” [29, с.88].

Класифікацію інформації моніторингу при перетворенні її для управління відображено на рис. 3.1.2.

За технологією формування та використання інформації моніторингу для управлінських рішень її поділяють на такі види.

Початкова – інформація, що надходить для моніторингу (вхідна).

Планова інформація пов'язана з функцією планування, відображає ймовірне твердження про майбутній стан господарських процесів із високим ступенем вірогідності. Фактична інформація пов'язана з

функціями оперативного, бухгалтерського, статистичного і податкового обліку та відбиває господарські процеси, що вже здійснилися, за їх фактичним станом. Нормативна інформація пов'язана з формуванням показників, що характеризують господарську діяльність, обґрунтовану

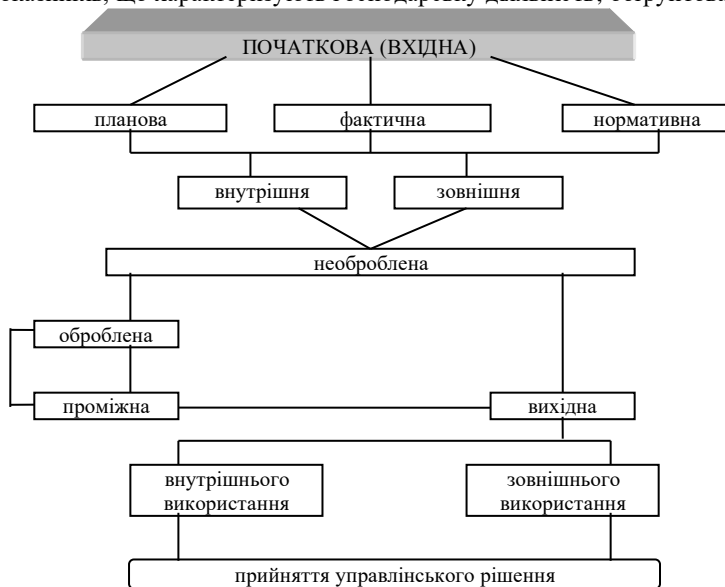


Рис. 3.1.2. Класифікація інформації в процесі моніторингу з метою використання для прийняття управлінських рішень

відповідними нормами і визначають її оптимальний стан.

Внутрішня – інформація, що виникає в процесі господарської діяльності на підприємстві. Зовнішня – інформація, що виникає за межами підприємства.

Необроблена – інформація, що не підлягає ніяким перетворенням і в незмінному вигляді переходить із вхідної у вихідну. Оброблена – заново створена інформація в процесі оброблення необробленої інформації. Проміжна – оброблена інформація, що знову надходить для чергового оброблення.

Вихідна – видається системою моніторингу для використання в управлінні. Вихідна інформація може бути зовнішнього використання в системах управління більш високо рангу або інших суб'єктів господарювання, а також для внутрішнього використання – це власне інформація для управління підприємством.

Система планової інформації в процесі моніторингу формується за показниками фінансового плану. План – це наперед намічена система

діяльності, яка передбачає порядок, послідовність і терміни виконання робіт [192].

Фінансовий план [170; 242; 243; 244; 245; 246; 269; 270] має дві специфічні мети: максимізація прибутку і стає зростання вартості підприємства. Перша мета обумовлюється тим, що прибуток є основним джерелом поліпшення фінансового стану, а досягнення другої мети забезпечує фінансову стійкість підприємства в майбутньому. Рівень вартості підприємства є також основним параметром, за яким власник оцінює ефективність управлінських рішень.

Показники фінансового плану дають можливість:

- забезпечити орієнтири, у відповідності з якими підприємство буде здійснювати свою діяльність;
- зробити вибір найбільш ефективних шляхів розвитку підприємства з можливих альтернативних варіантів;
- визначити в майбутньому економічну ефективність діяльності підприємства;
- визначити мету діяльності, що дозволяє встановлювати критерії оцінки результатів роботи персоналу підприємства.

Фінансовий план підприємства охоплює показники господарської діяльності, які характеризують:

- доходи за видами діяльності і елементами;
- витрати за видами діяльності і елементами;
- фінансові результати від господарської діяльності;
- джерела формування і надходження коштів;
- приріст активів;
- обов'язкові платежі, пов'язані з системою оподаткування, соціальними витратами і формуванням цільових фондів.

Процес моніторингу інформаційних ресурсів фінансового плану дозволяє оцінити:

- який внесок мала зробити і зробила кожна господарська операція в досягнення цілей підприємства;
- відповіді на запитання: що було зроблено?, для чого це потрібно?, коли це було зроблено?, хто його зробив?, де це було зроблено?, що для цього було необхідно? в порівнянні як це повинно було бути?;
- причинно-наслідкові зв'язки та залежності між господарськими операціями за планом і здійсненими фактично;
- потенційні можливості підприємства;
- ефективність використання ресурсів;
- рівень здатності підприємства виконувати план і ризик досягнення поставлених цілей;
- ефективність оперативного втручання для попередження небажаних наслідків ситуації щодо зміни плану;

• синергетичний ефект від забезпечення визначених цілей підприємства;

• відповідальність конкретних виконавців за виконання плану.

Виходячи з цього, проведення моніторингу фактичної діяльності підприємства з використанням показників фінансового плану та з метою оцінки обґрунтованості величини планових показників становить основу забезпечення керованості у створенні об'єктів підприємства. За таких умов виникає можливість обґрунтованого вибору необхідних рішень і оцінки результатів їх здійснення, узгодження і взаємозв'язку завдань, що схвалюються, в єдину систему.

Важливе значення в процесі моніторингу займають нормативна інформація, норми та нормативи. Визначити відмінності в цих поняттях можливо здійснивши їх етимологічний аналіз. Словник С. І. Ожегова визначає норму як встановлену міру, середню величину чогось. В свою чергу, норматив – це економічний чи технічний показник норм, у відповідності до яких проводиться робота.

В економічній інтерпретації під нормою розуміють максимально припустиму величину абсолютних витрат сировини, матеріалів, палива, енергії, праці для виготовлення одиниці продукції (чи виконання роботи) встановленої якості у визначених умовах виробництва. Нормативи – це показники, які характеризують відносну величину (ступінь) використання знарядь і предметів праці, їх витрати на одиницю площі, ваги, обсягу [313].

Для прийняття ефективних управлінських рішень важливо мати на підприємстві фонд моніторингової нормативної інформації, який повинен підлягати постійній інвентаризації та удосконаленню.

Склад нормативної інформації для моніторингу економічного потенціалу підприємства забезпечується наступними основними нормами та нормативами:

1. Нормативи залишків, складу, структури майна і фінансових ресурсів підприємства.

2. Норми амортизації (споживання) необоротних активів.

3. Норми витрат виробничих запасів.

4. Норми потреби в об'єктах основних засобів.

5. Норми затрат і оплати праці.

6. Нормативи соціальних потреб.

7. Нормативи формування і розподілу чистого прибутку.

8. Норми податкових платежів.

9. Нормативи формування окремих складових доданої вартості та їх структури.

В процесі моніторингу нормативної інформації визначається та оцінюється державна політика по відношенню до суб'єктів господарювання. Підприємство за нормативами контролює рівні залишків

ресурсів і раціонального їх використання. В процесі порівняння величин фактичних і нормативних залишків ресурсів визначають їх надлишок чи зниження (рис. 3.1.3).



Рис. 3.1.3. Результати порівняння фактичної наявності та нормативів залишку ресурсів

Невиправданий надлишок, а також значне зниження запасів створюють ланцюг негативних явищ, що призводить до ускладнень господарської діяльності та погіршення економічного потенціалу підприємства.

При порівнянні фактичного використання ресурсів з відповідними нормами визначається ефективність перетворення їх потенціалу в об'єкти господарської діяльності, яка характеризується поняттями – економія та перевитрата.

Перевитрата означає перевищення фактичних витрат ресурсів над витратами, розрахованими за нормами, та характеризується зменшенням економічного потенціалу підприємства і матеріальною відповідальністю. Економія виникає у разі, якщо фактичні витрати ресурсів менші, ніж витрати, розраховані за нормами, та характеризуються збільшенням економічного потенціалу підприємства і матеріальним заохоченням.

Генерування для потреб моніторингу фактичної інформації в системі обліку відбувається в декілька етапів (рис. 3.1.4)

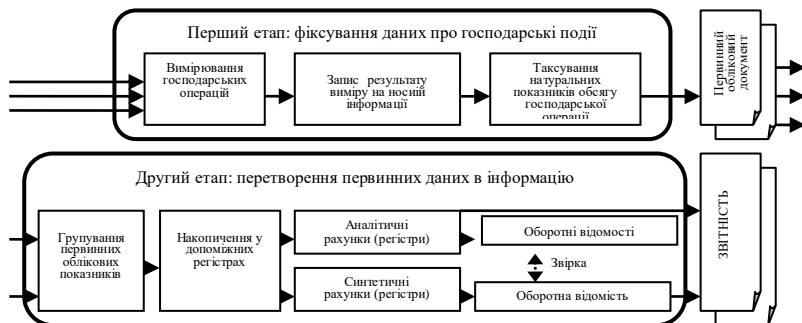


Рис. 3.1.4. Процес формування фактичної інформації в системі обліку

Як видно з рис. 3.1.4 дані про одиничні факти господарської діяльності в процесі обліку систематизуються в інформацію. Іншими словами в ході моніторингу використовуються не дані про окремі факти, а інформація про господарські явища і процеси.

За рахунками бухгалтерського обліку формують два види інформації: моментна та інтервальна (рис. 3.1.5).

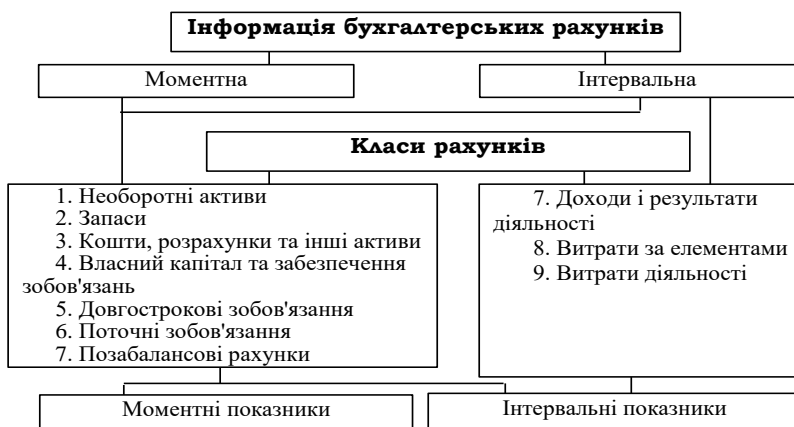


Рис 3.1.5. Характеристика інформації бухгалтерських рахунків

Моментна інформація визначається залишками активів, власного капіталу і зобов'язань підприємства та характеризує їх розмір на певні моменти часу, як правило на кінець останнього дня кожного місяця. На рахунках, де записуються активи, їх залишки (сальдо) відображають у лівій (дебетовій) частині, а власний капітал і зобов'язання – у правій (кредитовій).

Інтервальна інформація визначається оборотами за рахунками, величина яких характеризує розміри господарських операцій відповідних класифікаційних ознак за певні періоди часу (місяць, квартал, рік). Важливе економічне значення має підсумування даних інтервальних показників. Сума даних інтервальної інформації оборотів за бухгалтерськими рахунками характеризує рівень показників за більш тривалий проміжок часу наростаючим підсумком.

Інформація рахунків бухгалтерського обліку з відповідних регістрів узагальнюється у фінансовій звітності. Метою складання фінансової звітності є забезпечення інформаційних потреб щодо:

- обґрунтування рішень з придбання, продажу та володіння майном підприємства;
- прийняття участі у інвестуванні підприємства;
- оцінки якості управління;
- оцінки здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання;
- визначення ризику забезпеченості зобов'язань підприємства;
- розрахунку суми дивідендів та їх розподілу;
- регулювання діяльності підприємства.

Інформація фінансової звітності подається у обов'язкових формах, „Баланс” (ф. № 1), „Звіт про фінансові результати” (ф. № 2), „Звіт про рух грошових коштів” (ф. № 3), „Звіт про власний капітал” (ф. № 4), „Примітки до річної фінансової звітності” (ф. № 5), „Додаток до річної фінансової звітності „Фінансова звітність за сегментами” (ф. № 6).

Для суб'єктів малого підприємництва встановлена скорочена за показниками фінансова звітність у складі „Балансу” (ф. № 1м) і „Звіту про фінансові результати” (ф. № 2м).

Показники балансу [214] є моментними і характеризують підприємство за підсумковою оцінкою на початок року, останній день кварталу та звітного року. Інформація, подана в балансі, дуже важлива для того, щоб прийняти правильні та ефективні інноваційні управлінські рішення щодо вартості підприємства.

Інформація звіту про фінансові результати [215] дає можливість у процесі моніторингу оцінити результати минулої діяльності підприємства, його прибутковість, здатність ефективно використовувати ресурси або ступінь ризику досягнення очікуваних результатів діяльності.

Для моніторингу створення і перетворення грошових коштів за видами діяльності підприємства використовують інформаційні ресурси звіту про рух грошових коштів [216], який показує звідки надходять і куди витрачаються гроші та як впливають різні операції на грошові потоки. Метою звіту є подання інформації про суму чистого надходження або чистого видатку грошової маси підприємства за рік в розрізі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Інформаційні ресурси про частину активів підприємства, що залишаються, після вирахування всіх його зобов'язань формуються у „Звіті про власний капітал” [217]. Його складають щоб показати розмір власного капіталу на початок і кінець календарного року і причини, через які він збільшується або зменшується за окремими елементами і в цілому.

Розкриття інформації у примітках до річної фінансової звітності здійснюється за показниками, визначеними в Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку згідно ф. 5 “Примітки до річної фінансової звітності” [267]. Інформаційні ресурси за показниками ф. 5 “Примітки до річної фінансової звітності” формуються в 13 розділах, а також окремо

відображається середньооблікова чисельність працівників підприємства за рік. Зокрема, за окремими розділами приміток формується інформація, що характеризує: нематеріальні активи; основні засоби; капітальні інвестиції; фінансові інвестиції; доходи і витрати; грошові кошти; забезпечення і резерви; запаси; дебіторську заборгованість; нестачі і втрати від псування цінностей; будівельні контракти; податок на прибуток; використання амортизаційних відрахувань; біологічні активи; фінансові результати від первісного визнання та реалізації сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів.

Моніторинг даних діяльності підприємства за окремими напрямками і територіальним розміщенням виробництва і збуту продукції (товарів, робіт, послуг) може здійснюватися за інформаційними ресурсами „Додатку до річної фінансової звітності „Фінансова звітність за сегментами” [218]. Звітними сегментами є господарські або географічні сегменти, які визначаються підприємством за встановленими критеріями.

Крім показників, які визначаються обов'язковими формами фінансової звітності, всі підприємства, за винятком суб'єктів малого підприємництва, зобов'язані формувати у самостійно обраному вигляді додаткову звітність.

За цією звітністю формуються наступні інформаційні ресурси:

- види і вартість одержаної гуманітарної допомоги та її використання за цільовими напрямками;
- облікова політика підприємства та її зміни;
- зміст та сума помилок;
- показники фінансової звітності минулих періодів, які були переобраховані з метою повторного подання порівняльної інформації;
- факт повторного оприлюднення виправлених фінансових звітів або недоцільність повторного оприлюднення;
- зміст і сума змін в облікових оцінках, які мають суттєвий вплив на поточний період або, як очікується, суттєво будуть впливати на майбутні періоди;
- зміст події, що відбулася після дати балансу, та оцінка її впливу на фінансовий результат або обґрунтування щодо неможливості зробити таку оцінку;
- оцінка вартості (первісна або переоцінена), за якою нематеріальні активи і основні засоби відображені в балансі;
- перелік дебіторів і суми довгострокової дебіторської заборгованості;
- склад і сума доходів та втрат за кожною надзвичайною подією;
- суми встановлених інвентаризацією нестач, лишків, втрат від псування цінностей і, відповідно, зарахованих за пересортицею, списаних в межах норм природного убутку, віднесених на винних осіб, списаних на результати фінансово-господарської діяльності.

Підприємства, для яких встановлено обов'язковість оприлюднення річної фінансової звітності та консолідованої звітності, додатково за примітками наводять всю іншу інформацію, розкриття якої передбачено положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Керівництво підприємства в складі фінансової звітності може на власний розсуд подавати й іншу інформацію, яка вважається суттєвою та дає більш повну характеристику про фінансове становище і результати діяльності підприємства.

Розглядаючи фінансовий облік як основне джерело інформації для моніторингу економічного потенціалу, варто відмітити проблеми, які впливають на результати дослідження показників.

Труднощі у формуванні даних спостерігаються вже на першому етапі фінансового обліку – їх фіксації у первинних документах. Як справедливо зазначає С. А. Кузнецова, первинний документ повинен нести в собі весь спектр необхідної системи управління облікової інформації щодо факту господарського життя, який у ньому фіксується [129]. Це означає, що для організації якісного моніторингу господарської діяльності підприємств їх первинні документи повинні містити необхідний перелік показників.

Проведені дослідження показали наявність проблемних питань у сфері первинного документування господарських операцій на підприємствах. Зокрема, в сільськогосподарських підприємствах велика кількість спеціалізованих первинних документів розроблені ще за часів СРСР у 70-ті роки минулого століття. Виникає ситуація, коли старі бланки документів, що формувалися в період командної системи господарювання, використовуються сьогодні в зовсім інших, ринкових, умовах та не задовольняють їх вимог: не враховують нових класифікаційних ознак об'єктів обліку, не придатні до комп'ютерної обробки. Крім того, за нових економічних умов значно змінився зміст самих господарських процесів та фактів.

Вивчаючи практику реформування бухгалтерського обліку в країнах СНД, слід відмітити, що, наприклад, в Росії ще в 1996 році було затверджено нові спеціалізовані форми первинних документів за всіма об'єктами обліку. В Білорусії в 2005 році затверджено альбом уніфікованих первинних документів для сільськогосподарських підприємств. В Україні зроблено лише певні кроки щодо удосконалення системи первинного документування шляхом прийняття спеціалізованих форм у сфері основних засобів, виробничих запасів, біологічних активів [168; 170; 256].

На наявні проблеми в системі бухгалтерського обліку України також звертають увагу зарубіжні спеціалісти. Зокрема, німецька консультативна служба виділила такі з них.

По-перше, діючі правила бухгалтерського обліку і звітності тягнуть за собою високі економічні витрати для корпоративного сектору. Вони

перешкоджають покращенню ділового клімату і призводять до негативних наслідків у роботі підприємства, особливо приймаючи до уваги важливість сектору малого і середнього бізнесу. При цьому на здійснення тільки розрахунків за податковими платежами працівникам підприємств доводиться витратити близько 657 годин на рік, при 313,9 годин в країнах Східної Європи та Середньої Азії і 199,3 години в розвинених країнах [86].

По-друге, сучасна обліково-звітна система є тягарем для економіки в цілому. Вона призводить до марнування економічних ресурсів, які могли б використовуватись з більш високою продуктивністю в інших сферах економіки. Крім того, змінивши стандарти бухгалтерського обліку, країна, напевне, отримає користь від іноземних інвестицій і досягне більш високої і стабільної бази оподаткування [109].

Сумніви щодо об'єктивності облікових даних викладені в літературі з питань оцінки вартості підприємства. „Перш ніж детально досліджувати будь-яку модель, що опирається на дані обліку, важливо зрозуміти обмеження поточної облікової практики ...” [53, с. 16]. Наявність інформаційної проблеми підкреслює В. М. Рутгайзер „Діючі умови організації бухгалтерської і статистичної звітності не забезпечують формування тієї інформаційної основи, без якої абсолютно неможливі будь-які достовірні оцінки вартості бізнесу” [286, с.18]. Особливо автор звертає увагу на недостовірність звітності в зв'язку з тим, що вона не фіксує інфляційні процеси. Автори [199] також наполягають на необхідності інфляційних коригувань . „В умовах інфляції інформація балансу про майновий стан підприємства є нереальною, оскільки переоцінюються тільки основні засоби, не розраховуються втрати компанії в грошових нетто-інвестиціях. Тому оцінити реальний майновий і фінансовий стан підприємств за даними фінансової звітності практично неможливо” [199, с. 85].

Ведуться також дискусії щодо можливості фінансової звітності забезпечити якісні характеристики інформаційних ресурсів. Г. М. Соколова [297] до причин невідповідності звітності якісним вимогам відносить наступні. По-перше це, ненавмисні чи навмисні дії облікових працівників, що призводять до викривлення, вуалювання чи фальсифікації показників фінансової звітності. По-друге, це сама специфіка облікової роботи, що передбачає використання ряду припущень (принципів) та вимог, яка, крім того, знаходиться під впливом несприятливої макроекономічної ситуації з сильно вираженими інфляційними процесами.

Перехід на національні стандарти обліку, які надали можливість підприємствам самостійно формувати облікову політику, створив проблему невідповідності звітних показників господарської діяльності підприємств їх фактичному стану. Обираючи облікову політику суб'єкти господарювання можуть досягати за звітністю такого фінансового стану,

за яким активи чи дохід завищуються, а зобов'язання чи витрати занижуються.

Звернемо увагу на деякі проблеми оцінки достовірності даних в процесі моніторингу економічних показників стану та розвитку сільського господарства.

По-перше, первісна і залишкова вартість основних засобів, відображених в балансі підприємства, залежить від податкової політики держави щодо відшкодування податку на додану вартість, а їх оцінка не відповідає справедливій вартості з причин не здійснення переоцінки. Невідшкодований податковий кредит збільшує первісну вартість основних засобів щодо об'єктів невиробничого призначення та придбаних у суб'єктів господарювання, які не є платниками податку на додану вартість. Підприємство самостійно визначає необхідність переоцінки основних засобів, якщо власник вважає, що їх залишкова вартість суттєво відрізняється від справедливої вартості.

По-друге, балансова вартість необоротних матеріальних активів повністю залежить від внутрішньої, в багатьох випадках суб'єктивної, облікової політики підприємства, зокрема щодо:

- розмежування об'єктів основних засобів і малоцінних необоротних матеріальних активів за вартісною оцінкою;

- розрахунку ліквідаційної вартості, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації) за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією);

- строку, протягом якого необоротні активи використовуються підприємством або обсягу продукції (робіт, послуг), який буде виготовлений з їх використанням;

- визначення амортизаційної політики відповідно до можливих методів нарахування амортизації. Знос необоротних матеріальних активів підприємства за балансом відображає його нормативну (розрахункову) величину, яка суттєво відрізняється від фактичного зносу об'єктів.

Визначена облікова політика підприємств у сфері вищезгаданих питань, як правило, відображає реальний стан показників з дуже малою ймовірністю.

По-третє, підприємства можуть відображати фінансові інвестиції за вартістю, що визначається без урахування зміни загальної величини власного капіталу об'єкта інвестування. Особливо це небезпечно для інвесторів при збитковій діяльності асоційованих підприємств, коли за балансом підприємства, що аналізується, відображені значні суми довгострокових фінансових інвестицій, а фактично вони можуть мати нульову вартість.

По-четверте, балансова вартість запасів залежить від методу їх оцінки і наявності малоцінних та швидкозношуваних предметів безпосередньо у

місяцях здійснення господарських операцій за технологічним процесом в структурних підрозділах підприємства.

За об'єктами малоцінних та швидкозношуваних предметів, які знаходяться в експлуатації підприємство організовує тільки позабалансовий облік. Для реальної оцінки вартості готової продукції і товарів за балансом підприємства її можна скоригувати на рівень валової рентабельності, тобто на можливий валовий прибуток, який буде одержаний при майбутній реалізації. Крім того, оцінка вартості запасів за нормативними затратами безпосередньо впливає на собівартість реалізованої продукції і валовий прибуток підприємства. Це означає, що використані ресурси, які не дають економічної вигоди, списують у витрати звітного періоду.

По-п'яте, вартість активів підприємства залежить від об'єктивної оцінки дебіторської заборгованості, яка характеризується рівнем ризику її непогашення. Тому, при оцінці якості інформаційної бази, особливу увагу слід звернути на наявність у підприємства дебіторської заборгованості і рівень створеного резерву сумнівних боргів. Величина резерву сумнівних боргів визначається виходячи з платоспроможності окремих дебіторів, питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг на умовах наступної оплати або на основі класифікації дебіторської заборгованості.

177

Крім облікової політики на точність інформації впливає сумнівність облікових працівників щодо фіксування первинних даних, а також законодавчо створені передумови формування недостовірних показників. Якщо за часів СРСР проблемою обліку та звітності було завищення даних з метою виконання планових завдань, то в сучасних умовах, навпаки, заниження, які обумовлені фіскально-регулятивними інтересами. Формування нових економічних відносин створює не лише проблему приховування прибутків з метою несплати податкових платежів, але і не зовсім зрозумілу для нашого сьогодення проблему приховування збитків, тобто складного фінансового стану підприємств.

Вагомий вплив на формування достовірних облікових показників здійснює також недосконалий механізм накладення відповідальності за порушення у сфері обліку та звітності. Держава, в особі органів державної статистики як одного із основних користувачів інформації фінансової звітності, має право перевіряти її показники на предмет їх достовірності та накладати, відповідно до законодавства, штрафні санкції [253]. Наразі, порушення звітної дисципліни карається штрафами в розмірі від 170 до 255 грн. [114]. В сучасних умовах таке фінансове покарання є незначним (особливо в порівнянні з відповідальністю за порушення податкового законодавства), а судовий порядок його призначення поглиблює складність стягнення зазначених сум з несумлінних респондентів.

Достатньо складним сьогодні є процес моніторингу ринкової вартості підприємства, що пов'язано з браком інформації про цю складову економічного потенціалу в системі звітності. Хоча, як відмічають відомі економісти Р. С. Каплан і Д. П. Нортон, фіксування в обліку та звітності такого виду активів є особливо корисним, „... оскільки в інформаційному столітті вони значно важливіші для успіху компанії, ніж традиційні матеріальні активи” [104].

В Україні основним джерелом інформації для фіксування невідчутних активів є баланс, де відображається гудвіл, вартість якого, однак, може бути визначено лише в момент реалізації підприємства як цілісного майнового комплексу.

Наразі існують різні підходи до відображення інтелектуального капіталу в обліку: оцінювати і визнавати як об'єкти в складі активів підприємства; визнавати як об'єкти в складі капіталу (пасивів); використовувати спеціальні позабалансові рахунки; розкривати інформацію в примітках до фінансової звітності; відображати лише в рамках управлінського обліку; складати окремі звіти про інтелектуальний капітал [320].

Виникають труднощі і при визначенні чіткої структури гудвілу. Уяву про його окремі елементи можна отримати лише через наявні трактування цього поняття в економічній літературі. „Визначення складових елементів гудвілу, створеного в організації, а також співставлення їх з майбутніми прибутками – складне питання” [348]. Так до факторів, які сприяють виникненню гудвілу згідно різних джерел відносять: престиж фірмового (комерційного) найменування підприємства, торговельних марок та інших належних йому нематеріальних активів серед кола споживачів його товарів та послуг [254]; кращі управлінські якості, домінуюча позиція на ринку товарів (робіт, послуг), нові технології [232; 209].

Не існує чіткого переліку складових гудвілу і в наукових дослідженнях. Так, В. М. Діба до ресурсів гудвілу відносить ділову репутацію, знання і кваліфікацію працівників включно з першокласним менеджментом, назви фірм, марок, клієнтів, бази даних [66]. Л. Городянська складовими гудвілу вважає фірмове найменування, компетенцію персоналу, наявність системи мотивації персоналу та унікальних програм професійної підготовки, вигідні контракти, ефективну організацію управління, ділові зв'язки, систему якості, бази даних, сприятливий або пільговий нормативно-правовий режим роботи підприємства, наявність яких забезпечує додаткові переваги на ринку та отримання підприємством доходів і прибутку [51]. На думку О. А. Щербакової, облік гудвілу можливо налагодити за наступною класифікацією його складових: ділова репутація, стійка репутація якості, кадровий потенціал, навички маркетингу та збуту, наявність ділових зв'язків, налагоджена та ефективна система управління, стійка клієнтська

база, вигідне місцезнаходження підприємства [358]. В дослідженні В. Подольної встановлено, що позитивний гудвіл підприємства забезпечується розвитком восьми складових елементів: відомістю торгової марки чи назви фірми; рекламою та просуванням продукції; наявністю стабільних споживачів; наявністю постійних постачальників; високою якістю продукції; вигідним територіальним розташуванням; кваліфікацією персоналу та використанням кращих управлінських якостей; використанням нових технологій, ліцензій, патентів [211].

Всі наведені вище елементи гудвілу є безумовно вірними, однак, відсутній системний підхід до визначення їх структури є неприйнятним як для його обліку, так і для моніторингу.

Розвиваючи вище наведену тезу щодо необхідності відображення гудвілу через об'єкти активів та капіталу, пропонуємо доповнити баланс підприємства додатковими статтями: в активі – комерційні активи, в пасиві – інтелектуальний капітал. Враховуючи вплив цих статей на вартість підприємства та величину його економічного потенціалу вважаємо доцільним також розшифровувати їх структуру в Примітках до фінансової звітності за наступним змістом (табл. 3.1.1).

Таблиця 3.1.1

Інформація про інтелектуальну складову економічного потенціалу підприємства, яка повинна розкриватися в Примітках до фінансової звітності та підлягати моніторингу

179

<i>Комерційні активи*</i>	<i>Інтелектуальний капітал</i>
<i>Компетенція персоналу</i>	<i>Людський капітал</i>
Рівень освіти, знань, навичок персоналу	
Досвід роботи персоналу	
Здоров'я персоналу	
Творчі здібності	
Компетентність та професіоналізм персоналу	
Моральні цінності персоналу	
Культура праці персоналу	
<i>Організація господарської діяльності</i>	<i>Організаційний (структурний) капітал</i>
Бази даних	
Комунікаційні системи	
Організаційна структура	
Етика бізнесу	
Культура організації	
Філософія управління	
Електронні мережі	
Система управління бізнесом	
<i>Позиція на ринку</i>	<i>Клієнтський (споживчий) капітал</i>
Зв'язки з клієнтами	
Інформація про клієнтів	
Історія взаємовідносин з клієнтами	
Рівень виконання контрактних зобов'язань	
Торгова марка (бренд)	

* перелік складових комерційних активів узагальнено автором на підставі аналізу літературних джерел.

Для накопичення наведеної в таблиці інформації необхідно внести зміни до рахунків бухгалтерського обліку. По-перше, потрібно змінити назву активного рахунку 19 з „Гудвіл” на „Комерційні активи”, одночасно ввівши до нього субрахунок 192 „Гудвіл за справедливою вартістю”. В

свою чергу до зазначеного субрахунку підприємства можуть відкривати рахунки третього порядку: 1921 „Компетенція персоналу”, 1922 „Організація господарської діяльності”, 1923 „Позиція на ринку”. Аналітичний облік за вищевизначеними рахунками може вестися за наведеними в таблиці об’єктами, перелік яких не є виключним та може варіюватися відповідно до особливостей господарської діяльності підприємства.

По-друге, пропонуємо до рахунку 42 „Додатковий капітал” ввести субрахунок 426 „Інтелектуальний капітал”, інформація на якому може накопичуватися в розрізі наступних рахунків 4261 „Людський капітал”, 4262 „Організаційний (структурний) капітал”, 4263 „Клієнтський (споживчий) капітал”.

В методологічному аспекті виникає два основні невирішені питання щодо постановки комерційних активів на облік: по-перше, як правильно оцінити їх поточну вартість, по-друге, хто повинен займатися такою оцінкою.

Очевидно, що оцінка загальної поточної вартості комерційних активів не є проблемою для акціонерних товариств, де на будь-який момент можна визначити як номінальну (балансову), так і реальну (ринкову) вартість акцій. Різниця між цими двома видами вартісних оцінок і буде становити загальну суму інтелектуального капіталу підприємства. Щодо підприємств інших організаційно-правових форм господарювання, то пропонуємо механізм оцінки комерційних активів проводити у відповідності до національних стандартів оцінки [186; 187]. Більш складним питанням, що вимагає подальшого вивчення, є оцінка вартості окремих складових комерційних активів.

Суб’єктом оціночної діяльності може виступати як безпосередньо підприємство – об’єкт оцінки, так і професійний оцінювач. Для внутрішніх користувачів (власників, керівників, акціонерів, персоналу) більш прийнятним є перший варіант оцінки, оскільки він не вимагає значних фінансових витрат та повністю задовольняє їх вимоги. Разом з тим, у випадку формування інформації для зовнішніх споживачів більш доцільно скористатися послугами офіційного суб’єкта оціночної діяльності, що сприятиме формуванню неупередженої та об’єктивної інформації для оцінки економічного потенціалу підприємства.

Складнощі виникають і з організацією моніторингу окремих частин доданої вартості, абсолютна величина яких формується за рахунок інфляційних процесів. Неврачування їх в обліку та звітності призводить до

заниження як загальної величини економічного потенціалу, так і всіх його складових.

„Рівень інфляції на фінансову звітність кожного підприємства залежить від багатьох факторів. До найбільш суттєвих з них належать галузеві особливості господарської діяльності, методи оцінки і оборотність товарно-матеріальних запасів, структура витрат підприємства. Незалежну оцінку наявності, розміщення та використання ресурсів також складують термін існування підприємства, вік та структура його капіталу. Все це свідчить про те, що бухгалтерський баланс і звіт про прибутки і збитки, підготовлені традиційним способом в умовах зростання цін на товари і послуги, можуть бути невірно інтерпретовані користувачами оприлюднених даних при проведенні фінансового аналізу. Як наслідок, виникає необхідність підготовки спеціальної звітності, яка б розширила наявні проблеми, надавала б партнерам підприємства недостатню інформацію про вплив інфляції на фінансовий стан підприємства та результати його діяльності” [297, с. 147].

Наприклад, в міжнародній практиці формування звітної інформації згідно МСБО 29 „Фінансова звітність в умовах гіперінфляції” [332] фінансова звітність минулого та звітного періоду повинна надаватися в одиницях виміру, що діють на дату складання звітності.

В Україні з метою достовірного відображення об’єктів бухгалтерського обліку в умовах інфляційних процесів в більшості випадків застосовується переоцінка. Про її проведення та суми можна отримати інформацію з приміток до річної фінансової звітності, зокрема щодо основних засобів та їх зносу, нематеріальних активів та їх зносу, незавершеного будівництва. Однак, варто відмітити, що переоцінка здійснюється на основі суджень експертів-оцінювачів та не завжди враховує офіційний індекс інфляції. Напротивагу, в податковому обліку одним з методів коригування вартості основних фондів є індексація, сутність якої полягає в застосуванні річного індексу інфляції.

В умовах входження підприємств України у світовий економічний простір надзвичайно великого значення набуває використання у моніторингу інформаційних ресурсів статистичної звітності. Статистика підприємств передбачає інтеграцію потоків інформації для організації наскрізного спостереження за процесами виробництва та продажу продукції, фінансово-майновим станом господарюючих систем, витратами на виробництво і реалізацію товарів, робіт і послуг, доходами, станом розрахунків, інвестиціями, наявністю персоналу та його використанням.

Останнім часом громадськість дедалі глибше усвідомлює важливість офіційної статистики для обґрунтування та розробки заходів у сфері забезпечення сталого розвитку. Статистична інформація є основою у прийнятті рішень з питань формування соціально-економічної політики та моніторингу досягнутого прогресу, в інформуванні громадян про те, що

відбувається у країні та її регіонах, а також у забезпеченні можливості участі широких верств населення в обговоренні актуальних питань розвитку держави, що є необхідною умовою демократизації суспільства. Ефективне управління всіма цими процесами неможливе без сучасної статистичної системи, здатної оперативно, об'єктивно та цілісно відображати динамічні зміни, тенденції розвитку і структурні зрушення в економіці та соціальній сфері. Головною метою встановлення партнерських відносин з респондентами і користувачами статистичної інформації є максимальне задоволення інформаційних потреб користувачів з одночасним зменшенням звітного навантаження на респондентів. Укріплення зв'язків органів державної статистики з користувачами статистичної інформації та респондентами вимагає поліпшення процедур збирання та поширення статистичної інформації, що, у свою чергу, залежить від удосконалення законодавства в галузі статистики, забезпечення наукової обґрунтованості статистичної методології та оптимізації державної статистичної діяльності, технічного переоснащення й зміцнення кадрового потенціалу органів державної статистики [194].

Між тим, як зазначають Н. Л. Глекова та О. Я. Кравець, значні труднощі в становленні повноцінної системи моніторингу, пов'язані з особливістю сучасного періоду, полягають в різкому скороченні об'єктів, масштабів та повноти обов'язкової статистичної звітності, у випаданні з поля зору офіційної статистики цілих пластів соціально-економічної дійсності [48].

Наразі інформація статистичної звітності щодо економічного потенціалу підприємств подається в обов'язкових формах.

Інформація звіту з праці [258] дозволяє в ході моніторингу оцінити середньооблікову кількість штатних працівників та їх рух на підприємстві; ефективність використання робочого часу штатних працівників; формування фонду оплати праці за видами заробітної плати (основна, додаткова, інші заохочувальні та компенсаційні виплати); виплати, які не входять до фонду оплати праці; політику підприємства щодо рівня оплати праці.

Показники звіту про основні економічні показники сільськогосподарських підприємств [261] є важливими при дослідженні: рівня витрат, що несе підприємство на виробництво сільськогосподарської продукції як в цілому, так і за статтями калькуляції собівартості продукції; чистого доходу, отриманого підприємством від реалізації сільськогосподарської продукції; державної підтримки виробництва продукції рослинництва, розвитку тваринництва, відтворення водних живих ресурсів; середньооблікової кількості працівників, зайнятих в рослинництві та тваринництві; землекористування.

Звіт про основні показники діяльності підприємства [260] інформує про: зміни в організаційній структурі, що відбулися на підприємстві; обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг); інтегровану діяльність, що здійснюється на підприємстві; операційні витрати з реалізованої продукції (робіт, послуг) за елементами витрат; залишки запасів за основними їх видами (поточні біологічні активи, незавершене виробництво, готова продукція); кількість працівників та оплату їх праці; валові капітальні інвестиції; витрати підприємства на інновації та інформатизацію; основні показники діяльності (чистий дохід від реалізації продукції, середня кількість працівників та фонд оплати їх праці, валові капітальні інвестиції) в розрізі місцевих одиниць підприємства. Важливість показників цього звіту полягає в тому, що практично всі вони формуються в розрізі видів економічної діяльності підприємства, що дозволяє аналізувати вклад кожного з них в загальний результат господарювання.

Для моніторингу наявності, надходження, вибуття основних засобів та формування коштів на їх відтворення використовуються дані звіту про наявність і рух основних засобів, амортизацію (знос) [259]. Метою цього звіту є формування деталізованої інформації про основні засоби в розрізі видів економічної діяльності.

За допомогою показників звіту про капітальні інвестиції [259] можна здійснити моніторинг інвестиційної діяльності підприємства, зокрема щодо вкладень, здійснених в матеріальні та нематеріальні активи, джерел їх фінансування, розподілу інвестицій в основні засоби за видами економічної діяльності.

Важливим джерелом статистичної інформації в процесі моніторингу є розміщені на сайті Державного комітету статистики [196] показники про діяльність підприємств, представлені в статистичних збірниках та бюлетенях. На жаль, ця інформація є знеособленою та дозволяє здійснювати моніторинг лише узагальнених індикаторів регіонального стану та розвитку економічного потенціалу підприємств. Дотримання принципу конфіденційності до інформації статистичної звітності не дозволяє в повній мірі оцінити економічний потенціал підприємств і є значною перешкодою для формування думки зовнішніх користувачів у прийнятті рішень інвестиційного характеру. Водночас, розкриття статистичної інформації не несе жодних загроз фінансовій безпеці підприємств та повинно здійснюватися аналогічно до розкриття даних емітентами цінних паперів.

Серед зовнішньої звітності підприємств в процесі моніторингу особливе місце займає податкова звітність, яка формується для потреб адміністрування податків.

Податкова звітність – обов'язковий офіційний документ, в якому формуються дані про господарську діяльність у вигляді заповненої декларації, що подається у податкові органи для підтвердження об'єктів

оподаткування та податкових платежів.

У складі податкової звітності подаються дані щодо:

- фактів господарської діяльності для розрахунку об'єктів оподаткування;
- показників, які характеризують наявні, пільгові і розрахункові значення для визначення об'єктів оподаткування;
- нарахування податкових платежів;
- сум фактично сплачених або зарахованих у зменшення до сплати податкових платежів;
- сум податкових платежів, які підлягають сплаті або поверненню підприємству.

У податковій звітності використовується система показників, які мають дещо інший алгоритм розрахунку, ніж у фінансовій і статистичній звітностях. Їх моніторинг дозволяє: забезпечити достовірність визначення об'єктів оподаткування; систематизувати отримані дані декларацій порівняно з показниками бухгалтерського обліку; розкрити причинні зв'язки господарської діяльності, податкового потенціалу, податкових платежів, податкової системи і податкової політики; визначити вплив і взаємодію різних факторів на податкові платежі; оцінити ефективність прийнятих рішень та можливі економічні і соціальні наслідки від ситуації, що складається в системі оподаткування.

Зокрема, інформація декларації з податку на додану вартість [209] дозволяє здійснювати моніторинг складових, що формують об'єкт оподаткування (податкових зобов'язань та податкового кредиту) податком на додану вартість в розрізі ставок оподаткування.

Показники декларації з податку на прибуток підприємства [209] інформують про джерела отриманого суб'єктом господарювання доходу, понесені витрати, суму амортизаційних відрахувань за основними засобами. Цінність цієї декларації полягає у її широких аналітичних можливостях завдяки розшифруванню формування окремих показників в додатках.

Податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, і сум утриманого з них податку [209] є корисним для моніторингу нарахованого та фактично виплаченого доходу персоналу підприємства, сум нарахованого та перерахованого до бюджету податку з доходів фізичних осіб.

Загалом, моніторинг індикаторів податкової звітності дозволяє оцінити податкове навантаження та податкову політику держави по відношенню до суб'єктів господарювання та визначити їх вплив на господарюючі системи виходячи із сукупності загальнодержавних та місцевих податків і платежів. Основними загальнодержавними податками для оцінки в ході моніторингу є податок на прибуток підприємств; податок на доходи фізичних осіб; податок на додану вартість;

акцизний податок; збір за першу реєстрацію транспортного засобу; екологічний податок; рентна плата; плата за користування надрами; плата за землю; збір за користування радіочастотним ресурсом України; збір за спеціальне використання води; збір за спеціальне використання лісових ресурсів; фіксований сільськогосподарський податок; збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства; мито.

Серед місцевих податків, об'єкти оподаткування якими є важливими в ході моніторингу можна виділити: податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; єдиний податок [209].

В процесі моніторингу показників податкової звітності варто звернути увагу на об'єктивність представленої в ній інформації. За даними податкових органів щодо результатів перевірки достовірності економічних показників податкових декларацій порушення виявлено в переважній більшості платників податків (табл.3.1.2).

Таблиця 3.1.2

Рівень наявних порушень при формуванні показників податкової звітності платників податків України

(%)

Регіони (області)	Роки							Відхилення 2009 р. в порівнянні до 1998 р., в. п.
	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2009	
Автономна Республіка Крим	70,0	73,5	90,9	96,2	94,9	95,0	95,3	25,3
Вінницька	76,9	79,2	88,3	97,5	98,5	98,8	98,2	21,3
Волинська	63,2	59,6	86,7	91,3	95,9	95,8	97,9	34,7
Дніпропетровська	58,1	75,7	88,3	98,4	97,2	95,8	97,8	39,7
Донецька	58,3	58,0	81,5	95,3	96,5	96,0	95,4	37,1
Житомирська	51,0	59,9	74,4	95,2	95,3	97,0	97,7	46,7
Закарпатська	60,3	60,8	85,1	88,1	97,5	95,8	96,4	36,1
Запорізька	58,0	62,3	77,7	92,3	95,7	96,9	96,4	38,4
Івано-Франківська	72,1	76,2	93,5	98,5	98,5	97,4	97,5	25,4
Київська	64,8	65,1	85,3	95,1	93,8	95,0	95,3	30,5
Кіровоградська	76,7	79,5	88,4	98,9	96,8	98,3	96,2	19,5
Луганська	60,7	66,2	83,3	93,3	95,4	95,7	96,4	35,7
Львівська	65,7	67,5	90,0	98,5	95,5	87,0	83,5	17,8
Миколаївська	59,8	63,7	81,2	93,7	96,7	84,2	93,4	33,6
Одеська	76,1	67,1	84,2	94,3	94,7	93,3	92,2	16,1
Полтавська	59,0	68,2	81,1	92,9	90,7	91,5	93,8	34,8
Рівненська	68,2	67,8	82,0	93,6	87,0	89,5	65,8	-2,4
Сумська	57,6	54,6	83,4	97,9	94,5	96,0	91,8	34,2
Тернопільська	69,2	81,0	88,5	94,6	97,4	86,3	94,9	25,7
Харківська	68,8	69,5	75,0	92,5	87,9	82,1	91,7	22,9
Херсонська	58,5	72,7	77,5	97,4	94,8	94,7	94,5	36,0
Хмельницька	77,9	70,0	91,8	96,5	98,0	94,6	94,9	17,0
Черкаська	66,4	80,7	91,2	96,5	98,0	97,1	98,7	32,3
Чернівецька	70,8	71,5	70,4	84,3	91,7	93,6	93,9	23,1
Чернігівська	77,1	65,8	83,7	98,1	80,5	95,3	96,3	19,2
м. Київ	64,2	73,8	92,0	97,4	97,7	97,4	98,7	34,5
м. Севастополь	71,9	63,5	83,6	93,2	92,0	93,6	95,2	23,3

Україна	64,9	68,4	84,7	95,7	95,3	94,3	95,0	30,1
---------	------	------	------	------	------	------	------	------

Розраховано автором за даними [68].

Аналізуючи рівень достовірності податкової звітності (табл. 3.1.2) з впевненістю можна стверджувати про її погіршення. Якщо в 1998 р. викривлення економічних показників спостерігалось у 64,9% суб'єктів господарювання, то в 2009 р. – 95,0 %.

Виключне значення в процесі оцінки економічного потенціалу підприємств відіграє моніторинг податкової інформації. Під останньою розуміють сукупність відомостей і даних, що створені або отримані суб'єктами інформаційних відносин у процесі діяльності і необхідні для реалізації покладених на органи державної податкової служби завдань та функцій [237]. З точки зору моніторингу економічного потенціалу корисною є періодична (щоквартальна) інформація, що подається великими платниками податків. Великий платник податків – це юридична особа, обсяг доходу від усіх видів діяльності якої за останні чотири послідовні податкові квартали перевищує п'ятсот мільйонів гривень або загальна сума сплачених податкових платежів за ідентичний період перевищує дванадцять мільйонів гривень. Джерелом походження періодичної податкової інформації є документи з обліку доходів, витрат та інших показників, пов'язаних із визначенням об'єктів оподаткування; первинні документи, які ведуться в електронному вигляді; реєстри бухгалтерського обліку; фінансова звітність; інші документи, що пов'язані з обчисленням і сплатою податків [209; 237].

Важливим джерелом інформації при моніторингу вартості робочої сили є звіт щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [262]. Вартість робочої сили являє собою розмір фактичних видатків роботодавця на її утримання та включає в себе такі складові: пряма оплата; оплата за невідпрацьований час; премії та нерегулярні виплати; заробітна плата в натуральній формі, пільги, послуги, допомоги в натуральній і грошовій формах; витрати підприємств на оплату житла працівників; витрати підприємств на соціальне забезпечення працівників; витрати на професійне навчання; витрати на утримання громадських служб; витрати на робочу силу, які не віднесені до інших груп; податки, що відносяться до витрат на робочу силу [101]. За показниками вищезазначеного звіту можливо оцінити витрати, що несе підприємство на забезпечення соціального захисту свого персоналу, зокрема за такими видами страхування як: пенсійне; на випадок безробіття; у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та похованням; від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності.

Зовнішній моніторинг за діяльністю підприємств – емітентів цінних паперів можна здійснювати на підставі оприлюдненої інформації. В сучасних умовах кожне підприємство повинно розуміти, що його

діяльність у прозорому режимі, за зрозумілими для всіх правилами дозволяє підвищувати його конкурентоспроможність, сприяти залученню інвестиційних ресурсів. Розкриття інформації є потужним інструментом корпоративного управління підприємством. „Результати глобального опитування інвесторів, проведеного компанією McKinsey, свідчать, що капіталовкладники готові платити більше за компанії з належним корпоративним управлінням. При цьому 52% респондентів вважають оперативне та широке розкриття інформації одним із головних пріоритетів корпоративного управління для керівництва, а 31% опитаних зазначають, що підвищення ефективності розкриття інформації має бути пріоритетним завданням законотворчості” [285].

Склад оприлюдненої інформації формується з показників [197]: чисельності працівників та оплати їх праці; опису бізнесу; володіння акціями емітента; основних засобів за залишковою вартістю; вартості чистих активів; зобов'язань; форм фінансової звітності.

На окрему увагу в процесі моніторингу заслуговує інформація, що формується в ході здійснення банківської діяльності та пов'язана з уникненням кредитних ризиків. Інформаційні ресурси про підприємство-позичальника можуть створюватися в межах кожного банку внутрішніми скоринговими службами, які накопичують інформацію про своїх позичальників, здійснюють оцінку їх кредитоспроможності та проводять моніторинг показників підприємств. У відповідності до рекомендацій НБУ [227] основними індикаторами такого моніторингу можуть бути: платоспроможність (коефіцієнти миттєвої, поточної та загальної ліквідності); фінансова стійкість (коефіцієнти маневреності власних коштів, співвідношення залучених і власних коштів); обсяг реалізації; обороти за рахунками (співвідношення надходжень на рахунки позичальника і суми кредиту, наявність рахунків в інших банках; наявність картотеки неплатежів); склад та динаміка дебіторсько-кредиторської заборгованості; собівартість продукції; прибутки та збитки; рентабельність; кредитна історія (погашення кредитної заборгованості в минулому, наявність діючих кредитів). Також можуть бути враховані суб'єктивні чинники, що характеризуються такими показниками: ринкова позиція позичальника та його залежність від циклічних і структурних змін в економіці та окремому виді економічної діяльності; наявність державних замовлень і державна підтримка позичальника; ефективність управління позичальника; професіоналізм керівництва та його ділова репутація; інша інформація. Однак банківська установа може на свій власний розсуд коригувати зазначену систему показників.

Крім внутрішніх банківських служб, все більшої популярності в Україні набувають бюро кредитних історій, які шляхом ведення та збереження кредитних історій позичальників мережі банківських установ мають в своєму розпорядженні великі масиви інформації, моніторинг яких

дозволяє значно знижувати кредитні ризики, що виникають в банківській сфері. Бюро кредитних історій - юридична особа, виключною діяльністю якої є збір, зберігання, використання інформації, яка складає кредитну історію. Кредитна історія - це сукупність інформації про юридичну або фізичну особу, що її ідентифікує, відомостей про виконання нею зобов'язань за кредитними правочинами, іншої відкритої інформації. Джерелами формування кредитних історій є: відомості, що надаються до бюро кредитних історій за письмовою згодою суб'єкта кредитної історії; відомості державних реєстрів; інформація з інших баз даних публічного користування; відкритих для загального користування джерел за винятком відомостей (інформації), що становлять державну таємницю [265]. За даними Міністерства юстиції в Україні наразі отримали ліцензію та здійснюють профільну діяльність п'ять бюро кредитних історій [198].

Додаткова інформація про недобросовісних позичальників може формуватися колекторськими компаніями, які займаються стягненням проблемної простроченої заборгованості перед банківськими установами. І хоча в Україні правові основи їх діяльності досі не визначено, експерти свідчать про функціонування на вітчизняному ринку не менше сорока таких підприємств [117].

Проведене дослідження дозволило констатувати наявність проблем побудови закінченого циклу моніторингу економічного потенціалу підприємств, пов'язаних з недосконалістю формування інформаційних ресурсів у сфері окремих складових доданої вартості. Наведені вище показники у сфері оплати праці, витрат на соціальне страхування, коштів на відновлення необоротних активів, чистого прибутку свідчать, з однієї сторони, про звітне перенавантаження виконавців обліково-звітних робіт, а з іншої, про складність використання інформаційних ресурсів звітності користувачами для прийняття управлінських рішень. Велика кількість індикаторів, що наведені в звітності під різними назвами, насправді досить часто мають однакову методику розрахунку. І навпаки, при однаковій назві показників, їх зміст суттєво відрізняється. З іншої сторони, за такими складовими економічного потенціалу як комерційні активи та вартість, що створена в результаті інфляції відчувається гострий брак інформації.

3.2. Організаційні етапи моніторингу економічного потенціалу підприємства

Умовою успішного проведення моніторингу є чітка його організація як системи раціональних, скоординованих дій вивчення об'єкта дослідження відповідно до визначеної мети.

За дослідженням Ш. Гумерова „організація” – це поняття, що виникло на початку ХХ ст. як спеціальний науковий термін у межах біології та

соціології і було перенесено представниками органічної школи в соціології на суспільство методом екстраполяції, що сприяло розвитку поняття “організація” як міждисциплінарного терміна, пов’язаного з визначенням компонентів та функцій різних об’єктів [57, с. 99-100].

Хоча сьогодні термін “організація” претендує на віднесення до класу загальнонаукових категорій, проте в наукових колах ще й досі немає єдності щодо визначення змісту цього поняття. Наприклад, з точки зору філософії термін “організація” трактується як форма взаємозв’язку, встановленого між елементами системи відповідно до законів її існування, а також як процес чи стан упорядкування, як будова або тип функціонування системи [330, с. 456]. В тлумачному словнику С. І. Ожегова „організація” визначається як: 1) організованість; планомирний, продуманий пристрій; внутрішня дисципліна; 2) суспільне об’єднання чи державна установа. Похідне від нього слово „організувати” трактується як: 1) заснувати; 2) підготувати, налагодити; 3) об’єднати; 4) впорядкувати [192].

Сьогодні найбільшого поширення термін „організація” набув в управлінні. На думку Ф. Тейлора, організація означає функціональне управління, тобто виконує виробничу функцію. З позиції А. Файоля, організація означає забезпечення підприємства всіма необхідними ресурсами для виконання своєї діяльності. За визначенням Саймона Г., організація – це комплексна структура комунікацій і відношень між учасниками її діяльності в процесі прийняття рішень. П. Друкер визначає організацію як процес аналізу діяльності, рішень і відносин заради ідентифікації праці і її розподілу на різні види і функції, якими можна управляти [135].

Деякі автори виділяють два підходи до визначення сутності організації: системний та функціональний. У межах системного підходу організація (organization) є соціальним утворенням, що має спеціально створену структуру та визначену мету, якій підпорядкована його діяльність, а в рамках функціонального (organizing) – управлінська функція, яка передбачає призначення виробничих завдань, їх угруповання у відділах компанії і розподіл ресурсів між ними; розміщення організаційних ресурсів для досягнення стратегічних цілей [60; 103; 159]. Організація як функція управління направлена на об’єднання людських, фінансових і матеріальних ресурсів [192].

Найбільш комплексно визначення організації подано С. В. Мочерним, який під нею розуміє сукупність процесів або дій, які викликають об’єднання елементів, частин в ціле, утворення життєздатної, стійкої системи; це внутрішня впорядкованість, взаємодія відносно незалежних частин цілого, зумовлена його будовою та загальною метою [75].

Незважаючи на те, що моніторинг є складною системою, яка потребує розробки механізму її раціонального функціонування, питанню його

організації в літературних джерелах приділено недостатньо уваги. На думку Н. Л. Глекової та О. Я. Кравець, організація моніторингу визначається комплексом механізмів практичної реалізації стратегії підприємства [48, с. 1020]. На переконання інших дослідників [174], організація моніторингу включає: визначення мети, моделі, суб'єкта моніторингу, набору параметрів (показників) та розробку програми моніторингу. При цьому визначаються способи зв'язку між суб'єктом та об'єктами моніторингу. Існує думка [177, с.7], що організаційна схема моніторингу повинна забезпечити, з однієї сторони, безперервність динамічних рядів найважливіших показників, а з іншої – можливість постійного розвитку і актуалізації досліджень.

Д. В. Ісаєв в якості основних елементів системи моніторингу виділяє компоненти властиві і іншим системам управління: методику моніторингу; процеси (регламенти) моніторингу; учасники процесу моніторингу; інформаційні системи і технології [98]. Т. І. Боровкова та І. А. Морев під системою моніторингу розуміють: сукупність таких елементів як суб'єкти моніторингу, комплекс моніторингових показників; інструментарій та інструменти моніторингової діяльності, моніторингова діяльність [25].

Узагальнюючи вищевикладене, під організацією моніторингу варто розуміти сукупність засобів, способів і методів, які забезпечують його оптимальне функціонування та подальший розвиток. Організація моніторингу забезпечується взаємодією окремих її складових (рис. 3.2.1)

061



Рис. 3.2.1. Складові організації моніторингу економічного потенціалу підприємства

Оскільки процес моніторингу не є самопливним у часі і просторі, для його організації потрібні, насамперед, виконавці (рис. 3.2.2).



Рис. 3.2.2. Характеристика виконавців моніторингових досліджень економічного потенціалу підприємства

Організація моніторингу на рівні суб'єктів господарювання може відбуватися різними способами. Функції проведення моніторингових досліджень можуть бути покладені на окремих працівників відділів обліку, економічного аналізу та економічного відділу. З цією метою також може бути створено окремий відділ моніторингу господарської діяльності. „Більшість керівників розуміють важливість своєчасного прийняття рішень, збору і обробки інформації про зміни, що відбуваються, тобто здійснення моніторингу діяльності підприємства. Тільки на одних підприємствах це робиться безсистемно, а на інших організуються спеціальні підрозділи, які систематично працюють в наступних напрямках: виявлення, структурування та регулярне уточнення інформаційних потреб підприємства; відбір джерел інформації; збір інформації, оцінка її достовірності, повноти та значимості; аналіз інформації та виявлення тенденцій в сферах аналізу; розробка прогнозів та альтернативних сценаріїв дій підприємства у відповідності з проведеним моніторингом; оцінка та порівняння альтернативних сценаріїв, вибір стратегії дій та прийняття управлінських рішень для реалізації обраної стратегії” [46, с. 174 - 175].

Надзвичайно важливо, щоб людина, яка займається моніторингом, адекватно оцінювала ті процеси, які відбуваються на підприємстві. В іншому випадку стратегічні напрями розвитку суб'єкта господарювання можуть бути розроблені опираючись на досить суб'єктивну інформацію, яка є несумісною з цілями стійкого розвитку господарюючого суб'єкту.

Кількість виконавців моніторингових досліджень в межах кожного підприємства залежить від масштабів його господарської діяльності. Більш важливим для організації моніторингу є чітке визначення функціональних обов'язків працівників у сфері моніторингу, встановлення оптимальних нормативів часу для виконання певних операцій за відповідними етапами та напрямками моніторингу. Організація праці працівників моніторингу перебуває під впливом соціального,

ергономічного та мотиваційного забезпечення діяльності персоналу, що здійснює моніторинг.

Особливого значення набуває моніторинг для державного управління. Його методологія може використовуватися для перевірки виконання вимог законодавства в окремих галузях, розробки державної економічної політики. Виконавцями моніторингу в цьому випадку є працівники органів законодавчої та виконавчої влади, місцевого самоврядування.

Одним із суб'єктів моніторингу в державному управлінні є органи державної податкової служби. Сьогодні вони можуть здійснювати моніторинг не лише за об'єктами оподаткування та сумами податкових платежів підприємств згідно декларацій, але за показниками їх господарської діяльності та фінансового стану у відповідності до відомостей додаткових документів, що є обов'язком для подання в податковій інспекції [209; 237].

Широкого вжитку сьогодні набув державний фінансовий моніторинг як сукупність заходів, які здійснюються суб'єктами державного фінансового моніторингу, спрямованих на запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму.

Особливістю фінансового моніторингу є те, що він здійснюється на двох взаємопов'язаних рівнях. На першому рівні відбувається виявлення операцій, які підлягають обов'язковому фінансовому моніторингу та операцій, пов'язаних з легалізацією доходів, шляхом порівняння нормативно закріплених ознак операцій, які підлягають обов'язковому та внутрішньому фінансовому моніторингу, з ознаками операцій, які проводить суб'єкт первинного фінансового моніторингу. А на другому – перевірка вищевказаної інформації про зв'язок фінансових операцій з легалізацією доходів, здобутих злочинним шляхом.

Суб'єктами державного фінансового моніторингу за законодавством визначено Національний банк України, Міністерство фінансів України, Міністерство юстиції України, Міністерство транспорту та зв'язку України, Міністерство економіки України, Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку, Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України, Державний комітет фінансового моніторингу України [255]. Між тим, як справедливо зазначають С. В. Васильчак та С. В. Теплий, цей перелік потребує розширення шляхом долучення до нього суб'єктів в сфері торгівлі нерухомістю, дорогоцінними металами та камінням, адвокатів, нотаріусів, бухгалтерів, аудиторів, довірчих товариств та деяких інших осіб, що надають юридичні послуги та здійснюють фінансові операції [31].

Однією із предметних сфер застосування моніторингу в зарубіжній практиці державного регулювання є система пенсійного забезпечення. Наприклад, в Туреччині основним контролюючим органом недержавного

пенсійного забезпечення є Центр пенсійного моніторингу, який, хоча є і приватною організацією, однак виступає в якості постачальника інформації про фінансовий механізм недержавних пенсійних органів Казначейства країни [338].

Прикладом державної системи моніторингу є моніторинг довкілля - це система спостережень, збирання, оброблення, передавання, збереження та аналізу інформації про стан довкілля, прогнозування його змін і розроблення науково-обґрунтованих рекомендацій для прийняття рішень про запобігання негативним змінам стану довкілля та дотримання вимог екологічної безпеки. Державний екологічний моніторинг здійснюється МНС, МОЗ, Мінагрополітики, Держкомлісгоспом, Мінприроди, Держводгоспом, Держкомземом, Держжитлокомунгоспом, їх органами на місцях, а також підприємствами, установами та організаціями, що належать до сфери їх управління, які є суб'єктами системи моніторингу за загальнодержавною і регіональними (місцевими) програмами реалізації відповідних природоохоронних заходів [220].

Все більшого значення моніторинг набуває в процесі оцінки програм регіонального розвитку. На жаль, в Україні запровадження сучасних підходів до моніторингу та оцінювання таких програм – поки що нова управлінська практика для органів влади, попри те, що є достатній і доступний масив теоретико-методичних розробок західних і вітчизняних фахівців. Упродовж останніх півтора десятиліть у державному управлінні здебільшого використовували застарілі підходи щодо оцінки діяльності органів влади, а саме: застосування великої кількості якісних показників, не підкріплених об'єктивними кількісними даними; зіставлення неадекватних показників; зведення оцінки програм до контролю за цільовим використанням коштів.

Такі ж тенденції були притаманні моніторингові й оцінюванню державних цільових програм у сфері регіонального розвитку, регіональних програм, схвалених обласними органами влади. Брак новизни й, головне, системності, у формуванні підходів щодо моніторингу та оцінювання – характерні риси також регіональних стратегій розвитку, що впродовж останніх двох років були розроблені в окремих областях [247].

В сучасних умовах моніторинг все частіше стає інструментом економічної розвідки (бізнес-розвідки, конкурентної розвідки). За словами провідного російського теоретика менеджменту, ректора Вищої школи бізнесу МГУ О. Віханського, наразі в управлінні бізнесом головне не аналітика, а шпіонаж, знання того, що робить конкурент [90]. Господарючі суб'єкти прекрасно розуміють цінність відомостей, отриманих шляхом розвідки, та необхідність систематичної роботи по збору інформації.

За дослідженнями української консалтингової фірми „Рента Груп” система економічної розвідки складається з трьох етапів: внутрішнього

моніторингу, зовнішнього моніторингу, аналітичної роботи. Внутрішній моніторинг передбачає роботу служби безпеки підприємства по його захисту від шпигунів та розвідників, а також відслідковуванні дотримання внутрішніх правил по розголошенню конфіденційних даних. Зовнішній моніторинг є економічною розвідкою в чистому вигляді та передбачає збір інформації про конкурентів: технології, управління, обсягів збуту, факторів конкурентних переваг, стратегічних планів на майбутнє, стратегії завоювання ринку, можливих загроз для свого підприємства, методів оптимізації роботи, інновацій. Аналіз даних представляє собою проведення порівняльної характеристики, виявлення своїх сильних і слабих сторін, розробку конкретних рекомендацій для менеджменту [359].

В. К. Потьомкін взагалі ототожнює економічну розвідку з діловим моніторингом та розуміє під ним організацію збору інформації про об'єкти зовнішнього середовища. Його метою автор визначає отримання інформації для коригування господарської діяльності та поведінки підприємства на ринку. На відміну від економічного шпідіажа, задачею ділового моніторингу, є отримання інформації лише законодавчо дозволеними шляхами. Основними методами законного отримання інформації визначаються: збирання та аналіз офіційно опублікованих даних, вивчення рекламних матеріалів, вивчення продукції конкурентів. Основними схемами ділового моніторингу автор визначає: оперативну діагностику партнера по бізнесу; аналіз фірмового стилю партнера; аналіз рекламної політики партнера; аналіз господарських договорів партнера; оцінка служби безпеки партнера; аналіз фінансового стану партнера; аналіз схем дистрибуції; аналіз установчих документів партнера [249].

Як інструмент економічної розвідки моніторинг забезпечує економічну безпеку підприємства. Тому, доцільним, особливо для підприємств з великими обсягами господарювання, є створення підрозділу економічної розвідки, на який необхідно покласти задачі єдиного в рамках господарюючого суб'єкта інформаційного центру, який би здійснював обробку результатів моніторингових досліджень

Моніторинг господарської діяльності підприємств на замовлення можуть здійснювати відповідні спеціалізовані інформаційні служби, науково-дослідні установи, навчальні заклади, аудиторські фірми, дорадчі служби, окремі фахівці.

Наразі окремі функції моніторингу виконують державні та недержавні інформаційні агентства, які створюються для надання інформаційних послуг. Їх діяльність полягає у обробці, створенні, зберіганні, підготовці інформації до поширення, випуску та розповсюдженні інформаційної продукції [263].

Ще одним суб'єктом моніторингу є бюро кредитних історій, яке постійно відслідковує показники діяльності господарюючих суб'єктів що здійснює кредитні правовідносини. Результати моніторингових

досліджень формуються у вигляді кредитного звіту, тобто сукупності інформації про підприємство, яка є повним або частковим відображенням його кредитної історії [265].

Науково-дослідні установи за результатами моніторингу можуть надавати обґрунтовані науково-практичні рекомендації як безпосередньо підприємствам, так і органам державної влади для розробки ефективної державної економічної політики в сфері діяльності підприємств. Наприклад, методика моніторингу широко застосовується під час проведення досліджень структурним підрозділом Національної академії аграрних наук України Національним науковим центром „Інститут аграрної економіки”.

Велике значення моніторинг займає в провадженні наукової та консультаційної діяльності навчальних закладів різних рівнів акредитації. Варто відмітити, що сьогодні майже в кожному вищому навчальному закладі створені та діють інформаційно-консультаційні центри.

Особливу роль моніторинг відіграє при дослідженні економічного потенціалу підприємств сільськогосподарськими дорадчими службами. Сільськогосподарська дорадча служба - юридична особа незалежно від її організаційно-правової форми та форми власності, що здійснює дорадчу діяльність, у складі якої працює не менше трьох дорадників та яка пройшла реєстрацію відповідно до законодавства і внесена до Реєстру дорадчих служб [268]. Наразі в Україні внесено до реєстру сільськогосподарських дорадчих служб біля 70 підприємств. Основним призначенням моніторингу в процесі діяльності дорадчих служб є систематичне спостереження за господарською діяльністю сільськогосподарських підприємств та, на його основі, розробка управлінських рішень щодо підвищення її ефективності, підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва. Крім того, здійснення в процесі дорадницької діяльності моніторингу на систематичній основі є важливим елементом розробки та реалізації планів соціально-економічного розвитку органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування. Результати регіонального моніторингу можуть бути використані для впровадження на сільських територіях несільськогосподарського підприємництва, наприклад, зеленого туризму.

Між тим, сьогодні існують і проблеми бюрократичного характеру, пов'язані з наданням соціально спрямованих дорадчих послуг, що свідчить про недостатню підтримку держави в розвитку дорадчого сектору діяльності.

Серед різноманіття служб, що можуть здійснювати моніторинг економічного потенціалу суб'єктів господарювання, підприємствам потрібно обрати таких, які б відповідали вимогам щодо формування ними достовірної, своєчасної, об'єктивної інформації. На думку А. К. Єналеєва та А. Ю. Заложнева, проведення моніторингу силами спеціалістів, що

працюють на підприємстві, в більшій мірі виключають витік конфіденційної інформації [79].

Незважаючи на те, який саме фахівець буде здійснювати моніторинг, головне, щоб він був аналітиком. „Аналітик – це поняття більш широке, ніж просто експерт в деякій галузі знань, його інтелектуальний інструментарій та досвід практичної діяльності набагато ширший та не замикається в рамках однієї предметної галузі. Аналітик володіє сукупністю інтелектуальних технологій, яка дозволяє адекватно відображати сутність явищ і процесів, виявляти основні тенденції їх розвитку, прогнозувати і створювати наукову основу для управлінських рішень” [130, с. 15]. „Сучасний аналітик повинен професійно оперувати широким спектром різних знань, мати хорошу методологічну забезпеченість та багато інших якостей” [130, с. 21].

Наступною складовою організації процесу моніторингу є визначення його технології. В цьому аспекті моніторинг слід розглядати як цілісну систему, механізм оцінки, ефективна дія якого забезпечується чітким дотриманням його технології. Термін „технологія” в словниках традиційно трактується виключно в технічному значенні. Зокрема у великому енциклопедичному словнику під нею розуміють сукупність методів обробки, виготовлення, зміни стану, властивостей, форми сировини, матеріалу, що здійснюються в процесі виробництва продукції [20]. Між тим, це слово, що прийшло від греків (від грецького τέχνη — мистецтво, майстерність, уміння; та давньогрецького λόγος — думка, причина, методика, спосіб виробництва) було розраховано на більш універсальне використання та включає також мистецтво оволодіння процесом.

Отже, моніторинг можна уявити як технологічний процес, в якому необхідні аналітичні процедури здійснюються у встановленому порядку і реалізуються за допомогою сукупності організаційних, методичних і технічних методів, способів і прийомів. Виходячи із терміну, змісту і призначення виконуваних аналітиком процедур, процес моніторингу умовно можна поділити на окремі складові.

Проведений аналіз літератури з питань моніторингу свідчить, що дослідження власне його етапів здійснюється дуже рідко. Перш за все, варто відмітити, що серед спеціалістів не склалося єдиної думки щодо того, якими термінами називати послідовні складові моніторингових досліджень: етап, напрямок, процедура, дія, роль, алгоритм, процес, задача, блок. Досить часто вони просто ототожнюються.

Для правильного розуміння й адекватного вживання зазначених термінів звернемося до словника С. І. Ожегова, де зазначено, що “стадія – це період, ступінь у розвитку будь-чого; етап – окремий момент, стадія розвитку якого-небудь процесу; фаза – момент, окрема стадія в ході розвитку зміни будь-чого” [192].

Отже, можна зробити висновок, що в широкому розумінні це майже

слова-синоніми. Проте слід зважати на контекст вживання цих термінів стосовно поняття “моніторингу”.

На наш погляд, термін “стадія” доречно застосовувати при визначенні складових моніторингової методології. Щодо термінів “етап” та “фаза”, то слухним поясненням є те, що кілька процедур утворюють технологічну фазу, а фази – етап моніторингу. На підставі викладених вище думок ми дійшли висновку, що при поділі процесу моніторингу на окремі складові, найбільш вдалим буде застосування терміна „етап моніторингу”.

Інша важлива проблема полягає у визначенні кількості етапів, їх назви та змісту. Наведемо окремі точки зору з цього питання.

Так, Ю. А. Израель виділяє три основні напрями моніторингу: спостереження; оцінка фактичного стану; прогноз стану; оцінка прогнозованого стану [94]. Т. І. Боровкова та І. А. Морєв до процедур моніторингу відносить збір, обробку та надання інформації [25], а до його етапів – попереднє завдання на моніторинг; завдання на моніторинг, створення робочого завдання на моніторинг, уточнення завдання, створення інструментарію, проведення опитувань, обробку результатів, первинний аналіз результатів, обговорення, підготовку заключного документу, використання результатів в управлінській діяльності [25, с. 116 - 117]. Г. В. Бушмельова, з однієї сторони, виділяє дії моніторингу в процесі реалізації різних функцій управління: планування – збір даних, аналіз інформації, ідентифікація проблем, формування цілей і задач діяльності, визначення об’єктів, визначення критеріїв, розробка варіантів; організація – вибір варіантів, прийняття рішень, вироблення дій; контроль – оцінка дій; регулювання – прийняття управлінських рішень у відповідності до конкретної ситуації і їх реалізація. З іншої сторони, до етапів моніторингу вона відносить ціль, проблеми, альтернативи, рішення [29, с. 88].

В. І. Зарубінім та С. Г. Чефрановим запропоновано здійснювати моніторинг в наступній послідовності: розробка концепції організації побудови процесу моніторингу, яка передбачає встановлення цілей системи моніторингу, вибір її виду та формування сукупності завдань управління; створення алгоритму процесів і окремих його технологічних етапів; розробка і вибір індикаторів моніторингу; визначення основних характеристик моделей ідентифікації і управління; побудова експертно-аналітичних моделей прогнозу і управління; розробка системи візуального відображення стану об’єктів управління; вибір варіантів реалізації рішень [87, с. 90].

В. К. Соловійова до етапів моніторингу відносить: збір необхідної і достатньої інформації; аналіз та оцінку інформації; контроль за об’єктом моніторингу; організацію стимулюючо-мотиваційного впливу на об’єкт моніторингу; прогноз подальшого розвитку об’єкту моніторингу; надання рекомендацій про внесення конкретних коректив [299, с. 55].

Суперечливу позицію щодо виділення етапів моніторингу займає Н. Гільц. З однієї сторони, автор вважає, що моніторинг повинен включати в себе встановлення цілі підприємства; поточний збір і обробку інформації для прийняття управлінських рішень; здійснення функції контролю відхилення фактичних показників діяльності підприємства від планових; підготовку рекомендацій для прийняття управлінських рішень. З іншої сторони, на її думку, найважливішими етапами побудови системи моніторингу є: визначення інформаційних потреб підприємства (яка саме інформація потрібна); забезпечення фізичної наявності інформаційних потоків (на яких носіях буде формуватися інформація необхідна для моніторингу); встановлення регулярності моніторингу та визначення форми надання кінцевих результатів” [46, с. 175].

Л. К. Єгорова, трактуючи моніторинг як основу для інформаційного забезпечення контролю, окремо виділяє етапи організації системи моніторингу [73, с. 67] та етапи побудови системи моніторингу показників, що контролюються [73, с. 67 - 68]. В першому випадку, на її думку, до них належать: аналіз та співставлення визначених для минулих умов господарювання цілей, прийнятого раніше курсу дій, стратегії і тактики з видами діяльності; аналіз ефективності наявної структури управління, її коригування; розробка формальних типових процедур контролю за зміною показників розвитку. В другому випадку: побудова системи інформаційних звітних показників за даними обліку; розробка узагальнюючих (аналітичних) показників; визначення структури та переліку показників звітних форм; визначення періоду спостереження за кожною групою показників; встановлення розмірів відхилень фактичних значень показників від встановлених стандартів як в абсолютних, так і у відносних показниках; виявлення основних причин відхилень.

Л. Репіна технологію здійснення моніторингових процедур зводить до таких процесів: збір інформації, розповсюдження інформації серед її користувачів; обробка і аналіз отриманих даних. В свою чергу, перша процедура – збір інформації – умовно автором поділяється на три етапи: підготовчий, основний, заключний [282, с. 6].

Деталізацію етапів моніторингу надає Л. Іванютіна: підготовчий (визначення цілі дослідження; постановка основних задач дослідження; вибір об'єкту і предмету дослідження; розробка програми проведення дослідження; збір і попередня обробка інформації для проведення аналізу), основний (моніторинг окремих блоків показників; узагальнення результатів проведення моніторингу), заключний (прогнозування і визначення перспектив розвитку; визначення рекомендацій по подальшого розвитку [89, с. 106].

А. Гвоздева визначає такі етапи моніторингу: інформаційно-аналітичний; процесуальний; результативно-корекційний [44, с.105]. Група науковців [230, с. 229] вважає за доцільне організувати

моніторинг в наступній послідовності етапів: передпроектний; проектний; організаційний; дієвий (практичне здійснення моніторингу); координаційний (за результатами моніторингу).

Н. Глекова та О. Кравець ототожнюють етапи моніторингу з його задачами та виділяють такі їх види: збір фактів, що характеризують економічні процеси; аналіз та інтерпретація інформації [48, с. 1022].

М. О. Боровська наголошує, що будь-який моніторинг складається з семи етапів: виявлення джерел отримання інформації; визначення методів отримання інформації; визначення критеріїв вимірювання; збір інформації; вибір і використання методів обробки інформації; аналіз результатів вимірювання; документування і надання результатів дослідження керівництву [176, с. 93 - 94].

На переконання групи авторів [174, с. 124 - 127], моніторинг повинен відбуватися в наступній послідовності етапів: організаційний; дослідницький; аналітичний; звітно-інформаційний; заключний.

О. Єлісеєва та М. Зайцева виділяють такі етапи моніторингу: побудова системи інформаційних звітних показників; визначення структури та контрольних періодів по кожному методу аналізу і по кожній групі контролюючих показників, визначення дії дестабілізуючих факторів на ранніх етапах; експертна діагностика ймовірних відхилень цільових показників (прогноз); розробка управлінських рішень щодо нейтралізації ймовірності відхилень [80].

При дослідженні системи антикризового моніторингу підприємства Н. М. Соколова передбачає наступні його етапи [298]:

- ✓ визначення узагальнюючих показників, що відображають фактичні результати діяльності підприємства;
- ✓ визначення групи інформативних показників – індикаторів, необхідних для спостереження за благополуччям підприємства;
- ✓ оцінка наявності кризових явищ на підприємстві та їх ідентифікація;
- ✓ розробка управлінських рішень з метою подальшого оздоровлення діяльності підприємства або його розвитку.

Н. В. Перловська [264] зазначає, що моніторинг може бути представлений трьома етапами: формування інформаційної бази; прогнозування показників; визначення впливу прогнозних показників на управління та їх регулювання при відхиленні від встановленого рівня.

В. Швець та О. Царук пропонують розділити цикл обробки інформації в системі моніторингу на наступні блоки: визначення характеру об'єкту спостереження та основних ознак; спостереження (отримання первинних даних та їх перетворення); відновлення пошкоджених даних чи їх інтерполяція; групування даних за критеріями; обробка та аналіз інформації; передача інформації для користувачів. З іншої сторони, вони вказують на важливості визначення власне етапів моніторингу як його

елементів, оскільки неналежне чи неточне виконання одного з них призводить до викривлення результатів дослідження та хибних висновків поточного та перспективного стану досліджуваного явища. До таких етапів вони відносять: формування інформаційного забезпечення моніторингу; відбір показників (індикаторів), які відображають стан об'єкту; оцінка поточного стану об'єкту; багатомірний аналіз даних; прогнозування розвитку об'єкту; візуалізація та інтерпретація одержаних результатів, підготовка узагальнюючих висновків та рекомендацій щодо управління об'єктом [247].

Г. Г. Аралбаєва виділяє три загальні етапи моніторингу: початок, реалізація та закінчення. Однак їх зміст відрізняється з точки зору трактування моніторингу як системи та процесу. При організації моніторингу як системи автором наводиться така послідовність дій: початок – ціль, програма, фінансування, методи, технічна база, високваліфіковані кадри; реалізація – спостереження, агрегування даних, обробка даних, діагностика, облік, аналіз, прогноз, контроль; закінчення – висновки, рекомендації. При організації моніторингу як процесу – послідовність наступна: початок – порядок дій, засоби здійснення дій; реалізація – дослідження, спосіб здійснення дій, процедури, підфункції, функції; закінчення – аналіз ситуації, прийняття рішення, оцінка результату (рішення) [6].

Результати досліджень даної сфери, репрезентовані А. О. Денисенко, визначають послідовність моніторингу за трьома етапами: підготовчий (мета, об'єкт, критерії, інструментарій); практичний (збір інформації); аналітичний (обробка, систематизація і аналіз інформації, висновки, розробка рекомендацій, удосконалення моделі) [208].

Р. М. Аляутдинова виділяє підготовчий, практичний і узагальнюючий етапи моніторингу [5].

Група науковців [247] вважає, що визначення необхідної системи моніторингу загалом означає пошук відповідей на такі питання: хто має здійснювати моніторинг, що необхідно моніторити, коли й де має відбуватися процес моніторингу. На їх думку організація системи моніторингу повинна складатися з наступних етапів: планування, підготовка, збір даних, аналіз та порівняння даних, звітування, використання результатів.

Наведені вище думки різних учених і практиків щодо класифікації етапів статистичного аналізу свідчать про велике різноманіття поглядів на цю проблему. Кожна з викладених класифікацій має свої переваги та недоліки. Наприклад, окремі з них є занадто деталізованими, громіздкими, включають описування конкретних процедур [6; 25; 80; 87; 89; 299; 347]; або, навпаки, дуже загальні [5; 44; 48; 94; 174; 230; 247; 282]; інші містять внутрішні суперечності, дублювання інформації [29; 46; 73].

Жодна з наведених класифікацій етапів моніторингу не дає комплексного уявлення про суть і зміст дій в процесі моніторингу; в який період аналітичного дослідження ці дії повинні виконуватись; повною мірою не охоплює усі передбачувані моніторингом процедури; часто назви конкретного етапу позбавлені логічної послідовності та стислості.

Вважаємо також нелогічним включення до етапів моніторингу процесу спостереження оскільки його проведення забезпечується системою обліку на підприємстві.

Не претендуючи на бездоганність поділу процесу моніторингу на окремі етапи, пропонуємо власне бачення цієї проблеми. Визначена нами класифікація етапів моніторингу ґрунтується на результатах дослідження спеціальної економічної літератури, де вивчаються питання моніторингу, та практичного досвіду, набутого автором під час здійснення моніторингових досліджень при оцінці економічного потенціалу підприємств.

Технологічний процес моніторингу можливо умовно поділити на шість основних етапів (рис. 3.2.3).

201

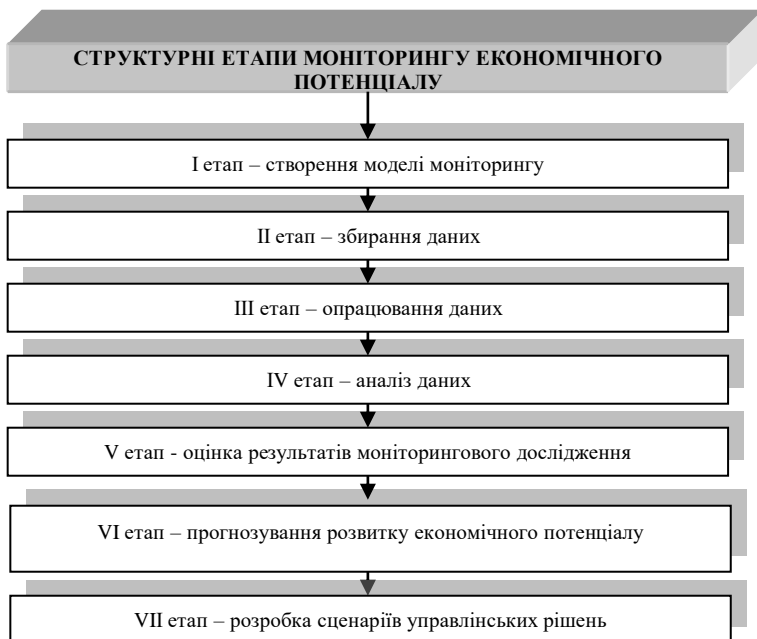


Рис. 3.2.3. Аналітична схема процесу моніторингу економічного потенціалу підприємства

Моніторинг, незалежно від суб'єктів його проведення, реалізується в системному підході до структури етапів його методики, їх складу, зв'язках та змісту. Коротко пояснимо зміст кожного з етапів моніторингу.

Визначальним етапом розроблення методики моніторингу економічного потенціалу є процес формування його моделі. Термін „модель” походить від латинського слова "modelium", що означає міру, спосіб. В багатьох дискусіях, присвячених гносеологічній ролі і методологічному значенню моделювання, цей термін вживається як синонім пізнання, теорії, гіпотези. Однак найбільш вдале визначення моделі, що може бути використане при її побудові в моніторингових дослідженнях, надав В. А. Штофф, який розуміє під нею таку систему, яка відображаючи чи відтворюючи об'єкт дослідження, спроможна замінити його так, що її вивчення дає нам нову інформацію про цей об'єкт [356].

Найбільша увага до побудови моделі моніторингу приділялася в педагогічній сфері. Наприклад, Л. П. Репіна під моделлю моніторингу розуміє систему, яка відображає зв'язки і відносини компонентів його об'єкту. Вона повинна включати чотири взаємопов'язані та взаємобумовлені блоки: управління моніторинговою діяльністю; умови її здійснення; процес; результат. Автор пропонує виділяти в моделі два рівні: інваріативну частину, що передбачає оцінку об'єкту за узагальненими показниками; варіативну частину, де узагальнені показники будуть доповнені специфічними критеріями, що дозволить своєчасно коригувати об'єкт моніторингу [282].

М. В. Кірнас та Н. А. Щербініна вважають, що модель моніторингу будуватиметься на спостереженні та співставленні фактичних його результатів з запланованими. При цьому, до його компонентів вони відносять умови, процес і результат моніторингу [108].

На думку Р. Н. Аляутдинової, модель моніторингу повинна обов'язково включати: назву; короткий опис способу застосування методики; контекст моделі (де і за яких умов модель ефективна); внутрішні можливості оптимізації моделі; управління (вказівки по розробці і впровадженню методики); вимоги до суб'єктів здійснення моніторингу; вимоги до матеріально-технічного забезпечення процесу моніторингу; інтегральну модель оцінювання; принципів переваги та недоліки моделі [5].

Л. П. Коробович визначає технологію застосування моделі моніторингу як системну діяльність з відповідним методичним супроводом, що представлена у формі програми, плану, алгоритму, які дають змогу уявити процесуальну характеристику діяльності та поетапного досягнення результату. На думку автора, алгоритм діяльності щодо застосування розробленої моделі повинен мати чотири компоненти:

методологічний, змістовий, технологічний та прогностично-регулятивний [123].

Враховуючи вищевикладене, можна стверджувати що побудова моделі моніторингу полягає у визначенні його завдання, мети і об'єктів, вивченні матеріалів та результатів раніше проведених моніторингових досліджень, складанні плану моніторингу і графіка його проведення, розробці програми і всього інструментарію методичних прийомів і алгоритмів розрахунків для моніторингу, обмеженні кола необхідної інформації для проведення моніторингу і попередньому ознайомленні з нею.

Моделювання дає змогу: визначити оптимальну структуру інформаційних потоків об'єктів для розв'язання всієї сукупності поставлених завдань; забезпечити максимальну оперативність та економічність моніторингового процесу; виявити взаємозв'язки за видами і напрямками моніторингу; досягти максимальної адаптації методики моніторингового дослідження до запиту користувачів.

Визначення завдань моніторингу впливає з його мети. Наприклад, Л. А. Айдаров визначає такі основні завдання моніторингу: регулярне спостереження за станом підприємницької структури та її підрозділів за обмеженим переліком індикаторів, які представляють інтерес з позиції оцінки можливостей реалізації економічної політики підприємства; діагностика стану процесів, які реалізують відповідні функціональні стратегії; прогнозування тенденцій розвитку діяльності підприємства та розробка рекомендацій по вирішенню проблем, які виникають при здійсненні різних проєктів з оцінкою необхідних для цих цілей ресурсів [4].

В. Л. Плєскач визначає завдання як те, що має здійснюватися в процесі моніторингу: оцінка ситуації й підтримка рішень на її основі; збір, виявлення і підготовка інформації для прийняття й аналізу рішень на різних напрямках управління; створення надійної й об'єктивної основи для вироблення політики регулювання розвитку та визначення його пріоритетів та виявлення кола факторів, які регулюються для підготовки і прийняття рішень [61].

О. Єлісеєва та М. Зайцева до завдань економічного моніторингу відносять: відстеження показників зовнішнього і внутрішнього середовища; деталізований порівняльний і факторний аналіз; параметризація управлінських впливів антикризової адаптації; аналіз і прогнозування тенденцій стану підприємства; формування ефективної стратегії управління на основі оптимізаційних рішень, що приймаються [80].

Формування об'єктів моніторингу повинно забезпечити вирішення поставлених завдань і відповідати принципам оптимізації інформаційних потреб, повноти і об'єктивності відображення економічних явищ та

процесів, єдності інформаційної моделі показників та максимальної алгоритмізації розрахунків до комп'ютерних технологій.

Наприклад, О. Єлісеєва та М. Зайцева основними об'єктами економічного моніторингу вважають підприємство (чи іншу виробничо-економічну систему, наприклад, вид економічної діяльності), параметри його економічного потенціалу (баланс, коефіцієнти стійкості, вартість здійснених операцій тощо), митні правила, податкові та інші умови в регіоні, де знаходиться підприємство [80].

Стосовно моніторингу економічного потенціалу, то, як це визначено вище, його основним об'єктом є додана вартість за її елементами.

Ознайомлення з матеріалами і результатами раніше проведеного моніторингу за окресленою програмою чи відібраними об'єктами дасть змогу не лише оцінити ефективність вже проведеної аналітичної роботи, а й врахувати при подальшому плануванні допущені раніше помилки та недоліки.

Планування моніторингових досліджень охоплює широке коло питань. До них належать не лише встановлення термінів виконання окремих робіт, переліку виконавців і розподілу обов'язків між ними, а й складання самої програми моніторингу, визначення його інформаційної бази.

На думку аналітиків [247], план моніторингу – це детальне визначення очікуваних результатів, для досягнення яких запроваджується моніторинг, індикаторів кожного з очікуваних результатів, джерел, методів і частоти збору інформації та її аналізу, а також відповідальних за збір інформації та основних її користувачів.

Графік виконання моніторингових робіт має передбачати найстисліші терміни. Чим оперативніший моніторинг, тим ефективніше використовуються його результати для вирішення проблем користувачів.

Кількість і кваліфікація виконавців залежить від програми моніторингу і від термінів його проведення. Розподіл обов'язків між виконавцями потребує диференційованого підходу. Значна частина моніторингових робіт має більш чи менш технічний характер (збір, систематизація, обробка даних) і тому її можна виконати з допомогою обчислювальної техніки і вручну без участі найбільш кваліфікованих працівників. Інша частина робіт – безпосередній аналіз оброблених і згрупованих даних, інтерпретація отриманих результатів, розробка висновків і пропозицій – потребує участі в них добре підготовлених теоретично і практично фахівців.

Розробка програми і вибір методики моніторингу – один з важливих етапів, що значною мірою визначає обсяг та ефективність всієї моніторингової роботи. У програмі потрібно відобразити мету, об'єкти й основні напрями аналізу, період, який він охопить, ступінь деталізації і глибину вивчення окремих сторін діяльності, його інформаційне і технічне забезпечення. Відображення у програмі обсягу використаної в аналізі

інформації залежить від того, який аналіз проводять – повний (комплексний) чи тематичний (цільовий), за який період часу (місяць, квартал, рік, декілька років), на якому рівні управління, за якими класифікаційними ознаками суб'єктів господарювання, хто є суб'єктом аналізу. У ряді випадків програма може передбачати можливі заходи щодо поповнення дослідження додатковою інформацією.

Можливості використання при моніторингу обчислювальної техніки знаходять відображення у програмі залежно від того, хто і якою технічною базою володіє. В усіх випадках потрібно передбачити максимальне використання техніки для аналітичної обробки інформації, оскільки це не лише полегшує працю фахівців, звільняє їх від рутинної роботи, а й дає змогу поглибити і прискорити аналіз.

Програма моніторингу передбачає розробку макетів аналітичних таблиць, алгоритмів їх заповнення, методичних вказівок виконавцям щодо використання конкретних джерел даних технічних прийомів аналізу й оформлення результатів проведеної роботи.

Планування моніторингової роботи містить два аспекти: складання комплексного плану організації і проведення всієї моніторингової роботи та складання планів для різних тематичних видів моніторингу, передбачених комплексним планом. Незважаючи на те, що в обох випадках основні елементи плану (мета, об'єкти, терміни, виконавці, програма, інформаційне і технічне забезпечення моніторингу) однакові, зміст їх значно відрізняється.

У першому випадку мова йде про планування на рік (квартал) постійно діючої розгалуженої системи комплексного моніторингу з визначеною метою, об'єктами, системою аналітичних показників, суб'єктами моніторингу, інформацією, що відображають специфіку окремих функціональних служб. При цьому необхідно забезпечити осіб, які приймають рішення, у встановлені терміни і в достатньому обсязі потрібною аналітичною інформацією. У такому комплексному плані доречно використати сіткові графіки для зв'язку черговості, термінів і виконавців окремих аналітичних робіт, а також для фіксування того, хто, коли і куди спрямовує вихідну інформацію, що відображає результати проведеного моніторингу.

План тематичного моніторингу характеризується певною фрагментарністю щодо його об'єктів, виконавців і користувачів. Головна умова успішності моніторингу – це достатня і достовірна інформація щодо адекватності у висвітленні реальних господарських явищ та процесів і, лише впевнившись в останньому, можна починати безпосередньо обробляти і досліджувати інформаційну базу моніторингу.

Другий структурний етап моніторингу – збирання інформації. Зібрати означає одержати інформацію з різних джерел та зосередити і поєднати в одному місці [20]. „Інформаційною основою моніторингу є дані державної

статистичної звітності, які доповнюються матеріалами обстежень, що проводяться в організаціях для вирішення задач управління, стратегічного планування, маркетингу інвестиційних програм і проєктів. Інформаційні фонди моніторингу повинні представляти собою систематизовані багатоаспектні дані про інвестиційну діяльність підприємницької структури, довідково-інформаційні матеріали про розвиток нормативно-правового забезпечення інвестиційних процесів, про зміни зовнішнього середовища, зведені у відповідні інформаційні бази” [4].

Опрацювання накопичених даних — важливий, третій, етап моніторингу. Опрацювати — означає піддати обробці, змінам, аналізу, зробити готовим для чого-небудь [20]. Поняття опрацювання інформаційних ресурсів пов'язане як з необхідністю ухвалювати ефективні рішення з використанням сучасних інформаційних технологій, так і з вимогами до організації баз даних, які зберігають інформацію про економічний потенціал підприємства. Від того, як вирішено питання опрацювання даних, значною мірою залежать строки, вартість і взагалі успіх моніторингу.

Для оцінки господарської діяльності необхідно мати не тільки відповідні показники підприємств, але і знати прийоми їх дослідження. Це визначає важливість четвертого етапу організації моніторингу — аналітичного дослідження накопичених та оброблених даних. Методи дослідження інформації щодо формування та використання економічного потенціалу підприємств ґрунтуються на поєднанні аналізу і синтезу. Цей момент, незважаючи на його теоретичний аспект, є дуже важливим для практичної роботи, оскільки вивчення економічного потенціалу діяльності без глибокого аналізу інформаційних ресурсів є одностороннім процесом, а теоретичні і практичні висновки недостатньо повними.

В процесі моніторингу економічного потенціалу застосовується комплекс методів та прийомів. При цьому, кожний із методів володіє відповідними інформаційними, візуальними, узагальнюючими або аналітичними можливостями. Всю різноманітність методів моніторингу, що застосовуються для розв'язання конкретних завдань управління, можливо згрупувати за системами.

1. Трансформаційні інструменти — спрямовані головним чином на перетворення інформаційної бази моніторингу в більш зручний для сприйняття вид (агрегування даних, трансформація в певний формат). Вони не несуть аналітичної функції й не призводять прямо до яких-небудь висновків і рекомендацій. Прийоми трансформації інформації, що використовують офіційні індекси інфляції, іноземні валюти й оцінки експертів, покликані, в першу чергу, забезпечити порівнянність даних різних звітних періодів.

2. Зведення — дозволяє здійснювати систематизацію одиничних фактів та вийти на узагальнюючі показники, що стосуються всієї досліджуваної в

процесі моніторингу сукупності та її окремих частин. Зведення як перша сходинка моніторингу виступає важливою підготовчою стадією для більш глибокого аналізу та прогнозування досліджуваних явищ і процесів.

Насамперед, необхідно в повному обсязі використати просте підсумкове зведення, яке не має попереднього розподілу одержаної інформації на відповідні групи показників. При простому зведенні визначають загальний підсумок всіх одиниць сукупності або загальний обсяг досліджуваних показників.

Поряд з простим зведенням для висвітлення певних аспектів конкретного дослідження використовують групове зведення, на яке можливо покласти наступні аналітичні функції:

- розподіл всієї сукупності явищ і процесів на якісно однорідні групи (складові елементи економічного потенціалу);
- вивчення складу досліджуваних явищ і структурних зрушень;
- виявлення взаємозв'язків між ознаками (елементами економічного потенціалу).

Відповідно до цих завдань виділяють три види групувань: типологічні, структурні, аналітичні. Слід зауважити, що види групувань при дослідженні показників носять дещо умовний характер, оскільки вони застосовуються в комплексі. Це зумовлено багатогранністю процесів, які відбуваються в господарській діяльності та формують економічний потенціал.

Отже, зведення, спираючись на діалектичну єдність синтезу і аналізу, як взаємодоповнюючих один одного способів пізнання, допускає певний ступінь абстракції, поділяє велику кількість інформаційних ресурсів на відмінні між собою, але внутрішньо однорідні частини, об'єднуючи їх у типові групи за певною істотною ознакою. Саме при таких підходах до вивчення господарської діяльності групування виступає важливим методом дослідження, який дозволяє простежити перехід кількісних змін в якісні і навпаки, виявити закономірності їх розвитку.

3. Горизонтальний (часовий) аналіз – здійснюється для оцінки розвитку явищ і процесів, які характеризують економічний потенціал підприємства у часі (динаміці). В процесі моніторингу можна будувати одномірні і багатомірні ряди динаміки.

Одномірні ряди динаміки характеризують зміну в часі одного показника, а багатомірні – зміну в часі двох, трьох і більше показників. У свою чергу, багатомірні динамічні ряди поділяються на паралельні і ряди взаємопов'язаних показників. Паралельні ряди динаміки відображають зміну в часі або одного показника різних об'єктів, або різних показників одного об'єкта. Ряди взаємопов'язаних показників характеризують залежність одного явища від іншого.

При побудові динамічних рядів за інформаційними ресурсами підприємства в процесі моніторингу потрібно дотримуватись

порівнянності всіх рівнів ряду між собою за періодами часу, за територією, колом охоплених об'єктів, методом обчислення показників, одиницями виміру та іншими параметрами. В цьому аспекті важливе місце необхідно відводити виявленню змін, які відбуваються з показниками внаслідок інфляційних процесів.

Завдання моніторингу полягає в тому, щоб шляхом побудови рядів динаміки розкрити і охарактеризувати закономірності, що проявляються на різних етапах формування того чи іншого явища, виявити тенденції та особливості їх розвитку.

У процесі аналізу показників за рядами динаміки обчислюють і використовують наступні характеристики величин: абсолютний приріст, темп зростання, темп приросту і абсолютне значення одного процента приросту.

Динамічні ряди показників складаються з багатьох рівнів, а тому, як будь-яка сукупність, вони потребують деяких узагальнюючих характеристик. Для цього вираховують середні показники: середні рівні ряду, середні абсолютні прирости, середні темпи зростання і приросту.

Показникам діяльності підприємства притаманні більш-менш стійкі внутрішньорічні, сезонні коливання в рядах динаміки, які зумовлені специфічними умовами господарської діяльності. Щоб виявити і дати характеристику тенденції розвитку показників господарюючих суб'єктів в динаміці, можуть використовуватись різні способи згладжування та аналітичного вирівнювання динамічних рядів, які дозволяють оцінити закономірність зміни з різною точністю, надійністю і трудомісткістю.

4. Вертикальний (структурний) аналіз в процесі моніторингу – дає можливість визначити структуру підсумкових показників з оцінкою впливу кожної позиції на результати в цілому.

Структурний аналіз використовується для всіх показників, які мають адитивні моделі розрахунку (активи, власний капітал, зобов'язання, витрати, доходи, фінансові результати, додана вартість та її елементи). Зіставляючи структуру одного і того ж показника за різні періоди часу, можна простежити її зміну.

Поглиблений аналіз структури передбачає оцінювання співвідношень, пропорцій між окремими складовими узагальнюючих показників за допомогою відносних величин координації. Вони показують, у скільки разів зрівнювальна частина сукупності є більшою чи меншою від тієї частини, яку взято за базу порівняння.

5. Інструменти оцінки показників діяльності підприємства щодо рівня їх фактичної величини, визначення основної тенденції за динамікою та розрахунку ймовірного значення у майбутньому. До найбільш розповсюджених методів формування норм величини показників, що використовуються для оцінки фактичних їх даних відносять:

нормативний; параметричний; дослідно-статистичний; експериментальний; індексний; екстраполяції (інтерполяції).

6. Відносні величини інтенсивності – дослідження співвідношень між окремими показниками діяльності підприємства, які характеризують ступінь поширення і розвиток явищ у певному середовищі.

Відносні величини інтенсивності за показниками діяльності підприємства завжди є результатом порівняння двох абсолютних різночасових величин. За чисельник цього відношення беруться обсяги явища (показник), ступінь поширення якого вивчається, а у знаменнику – обсяги того середовища, в якому розвивається (поширюється) це явище. У кожному конкретному випадку таке співвідношення характеризує інтенсивність поширення явища в середовищі і показує, скільки одиниць однієї сукупності припадає на одиницю іншої сукупності. На відміну від інших видів відносних величин, відносні величини інтенсивності завжди є величинами іменованими.

7. Факторний аналіз – дослідження впливу окремих показників-факторів на величину показника, який розглядається як результат стохастичних і детермінованих (функціональних) зв'язків. У аналізі під фактором (від лат. factor – роблячий, виробляючий) слід розуміти умови, які необхідні для здійснення господарського процесу, а також причину, яка його змінює та визначає характер або основні риси. При цьому виходять з того, що досліджувані показники характеризуються як жорстко детерміновані (функціональні), мультиплікативні та кратні моделі.

8. Індексний аналіз – визначається функцією, яку виконує індекс у конкретному аналізі та характером порівнянь. В процесі моніторингу використовують дві функції індексів:

- синтетичну, пов'язану з побудовою узагальнюючих характеристик динаміки чи просторових порівнянь. Динамічний індекс характеризує інтенсивність динаміки, просторовий – визначає ступінь відхилення значень показників у просторі за класифікаційними ознаками господарюючих суб'єктів;

- аналітичну, спрямовану на вивчення закономірностей динаміки, взаємозв'язків між показниками, структурних зрушень.

Основою аналітичної індексної моделі є мультиплікативний зв'язок між певною множиною показників, один з яких розглядається як результат, інші – як фактори.

При побудові індексної моделі функція розглядається для двох періодів: базисного (з яким порівнюють) і поточного (який зіставляється і оцінюється). Абсолютну і відносну зміну показника функції можна розкласти за факторами-множниками. Оцінювання ступеня та абсолютного розміру впливу кожного з них на динаміку функції здійснюється в рамках індексної моделі, в якій відтворюються взаємозв'язки між показниками.

Щодо вибору форми індексу, то він повинен, насамперед, передбачати вивчення впливу кількісних факторів шляхом ранжування від найбільш важливих до найменш важливих, а потім якісних. Це цілком узгоджується з методикою побудови економічних показників мультиплікативного характеру в умовах ринкової економіки. При цьому, якщо є кількісний фактор, то завжди буде і якісний, а також відповідний результат. За наявності тільки якісного фактора і відсутності кількісного – результат завжди буде нульовий.

Індексною системою при факторному аналізі можливо користуватися для визначення одного з показників, якщо відомі всі інші, що входять в систему.

9. Подання цифрових характеристик показників за допомогою статистичних таблиць і графіків – здійснюється для наочного відображення загальної картини стану чи розвитку явищ і процесів, розкриття зв'язків і залежностей між різними показниками.

Значення статистичних таблиць полягає в тому, що вони дозволяють охопити матеріали зведення в цілому, значно полегшують їх моніторинг, дозволяють без додаткових розрахунків зіставляти різні показники, виявляти ті чи інші характерні особливості досліджуваних явищ господарської діяльності.

Проте таблична форма викладу цифрового матеріалу не завжди дозволяє достатньо наочно і чітко відобразити загальну картину стану чи розвитку якого-небудь явища, розкрити закономірності зв'язку показників між собою або їх розподілу. А тому для розгляду цих та інших завдань у процесі фінансового аналізу поряд із статистичними таблицями доцільно широко застосовувати графічний спосіб зображення інформаційних ресурсів.

Графік у процесі моніторингу – це особливий спосіб наочного зображення і узагальнення явищ і процесів у сфері господарської діяльності через геометричні образи, малюнки або схематичні географічні карти та пояснення до них.

При моніторингу показників можливо виділити такі основні напрями використання графіків:

- порівняння розвитку показників у просторі;
- дослідження динаміки (зміни в часі) показників;
- вивчення структури і структурних зрушень;
- організація контролю за виконанням прогнозних показників;
- вивчення розміщення явищ у просторі і поширення їх в часі;
- вивчення зв'язків та залежностей між різними показниками або

щодо значень варіаційної ознаки.

Електронні таблиці Excel дають змогу будувати різні типи графіків для потреб оцінки діяльності господарюючих систем.

Всі прийоми дослідження інформаційних ресурсів при моніторингу господарюючих суб'єктів потребують визначення оптимальної бази з метою порівняння показників. Для забезпечення порівняльного дослідження можуть слугувати:

- фактичні показники діяльності господарюючих суб'єктів за попередні звітні періоди;
- середні значення показників економічних систем;
- показники діяльності економічних систем, що є найбільш привабливими за своїм рівнем господарювання;
- певні нормативні значення показників відповідно до законодавчих документів та рекомендацій науковців;
- цільові значення показників, визначені замовниками дослідження;
- оптимальні та критичні значення показників, розраховані аналітиками для економічної системи, яка аналізується;
- усереднені за часом значення показники, обчислені за минулими даними діяльності економічної системи.

Отже, лише системний підхід з використанням всіх можливих аналітичних прийомів, наявних фактичних, нормативних і прогнозних показників у динаміці дає можливість реально оцінювати ефективність формування економічного потенціалу в процесі господарської діяльності. Ігнорування хоча б однієї з складових аналітичних прийомів значно знижує ефективність моніторингових досліджень економічного потенціалу підприємства.

Для кожного об'єкту моніторингу необхідно формувати окрему підсистему показників, враховуючи принципи їх достатності, для відповідної глибини аналітичних досліджень. Водночас вивчаються взаємозв'язки між показниками та рівні їх значень. „Без індикаторів здійснити моніторинг неможливо. Це показники, за допомогою яких здійснюється моніторинг і визначається рівень прогресу щодо виконання окремих завдань програми, досягнення очікуваних результатів (короткотермінових та середньотермінових) тощо” [247, с. 22].

„В ролі основних регістрів моніторингової інформації виступають аналітичні показники. Вони мають безпосереднє відношення до процесів та аспектів, що вивчаються, та є тими індикаторами, які використовуються користувачами системи моніторингу в процесі аналізу, інтерпретації даних та формуванні суджень. Аналітичні показники можуть бути як кількісні, так і якісні. Кількісні (вимірювані) показники являються традиційними і мають ряд переваг, але в той же час вони можуть здаватися ненадійними, неповними чи неоднозначними при оцінці результативності в певних сферах. Тому якісні показники (що вимагають текстового опису), можуть розглядатися в якості необхідного доповнення до кількісних, що дозволяє сформувати більш повну картину явищ та тенденцій, які розглядаються. При цьому рекомендується, щоб якісні показники були

співвіднесені з певною шкалою, що буде сприяти співставляємості показників моніторингу” [98, с. 24].

Л. А. Айдаров вказує на особливе місце при розробці системи індикаторів питання структури показників, які відображають функціональні складові економічної політики підприємства. На його думку необхідно виділяти наступні структурні елементи моніторингу: нормативно-правове забезпечення; моніторинг виробничо-господарської діяльності; моніторинг фінансового потенціалу; моніторинг стану основних фондів; моніторинг інвестиційної діяльності; моніторинг розвитку корпоративного управління (як потенціалу розвитку та перетворення підприємницької структури) [4].

П’ятий етап являє собою оцінювання. За етимологією термін «оцінювання» означає думку про цінність, рівень чи значення чого-небудь [20]. Процес оцінювання полягає в інтерпретації розрахованих показників.

На етапі інтерпретації системи показників аналітичного дослідження здійснюють в текстовому вигляді описовий якісний виклад кількісних показників моніторингу відображених в таблицях і на графіках; дають оцінку стану ефективності динаміки розвитку і потенційних можливостей діяльності господарюючих суб’єктів щодо класифікаційних ознак; узагальнюють досягнення і недоліки, виявляють наявні резерви і визначають заходи з їх реалізації; доводять до відома користувачів результати аналізу. “Кожний крок дослідження завершується інтерпретацією одержаних результатів. Який висновок можна зробити, виходячи із проведеного аналізу, що говорять нам цифри, чи підтверджують вони вихідні передбачення або відкривають щось нове?” [305, с. 10].

„Слід відмітити, що інтерпретація показників моніторингу не завжди очевидна та однозначна. Тому система моніторингу повинна, в першу чергу, бути постачальником об’єктивної інформації, залишаючи достатній простір для інтерпретації цієї інформації, аналізу та суджень” [98, с.23].

Аналітики вважають, що на етапі інтерпретації результатів моніторингового дослідження відбувається процес синтезу показників аналізу залежно від їх складу та факторів, які на них впливають. Чим більше таких факторів, тим складніше підготувати висновки. У цьому разі необхідно зосередити увагу на групуванні факторів за певними ознаками і вибрати головні. Виходячи з цього, вихідна інформація моніторингу може бути розподілена у відповідності до його проєкцій, тобто кола питань, що відображають ту чи іншу сторону розвитку підприємства, наприклад щодо операційних, тактичних та стратегічних цілей формування економічного потенціалу в процесі господарської діяльності.

Одним з найскладніших завдань моніторингу є передбачення майбутнього розвитку економічного потенціалу та пошук управлінських рішень, які підвищать ефективність його формування та використання в

умовах невизначеності. Інструментом мінімізації невизначеності слугує прогнозування, а прогнозом називають науково обґрунтований висновок про майбутні події, про перспективи розвитку процесів, про можливі наслідки управлінських рішень. Прогнозування розвитку економічного потенціалу в майбутньому здійснюється на шостому етапі моніторингу.

В процесі прогнозування необхідно розуміти, що майбутнє неможливо спостерігати, а очікуваний результат — виміряти, його можна лише передбачити за певних умов, скажімо, «... якщо тенденція не зміниться, то...» або «... якщо станеться подія А, то...». Якщо умови зміняться, то автоматично зміниться й результат прогнозування. Отже, прогноз, побудований за схемою «... якщо, то...», завжди є умовним [82, с. 9].

В процесі моніторингу можна будувати прогнози з різним часовим горизонтом або періодом упередження: короткострокові (до 1 року), середньострокові (до 5 років) і довгострокові (від 5 до 20 років і більше).

Основним інструментом прогнозування в процесі моніторингу є екстраполяція. Її суть полягає в поширенні закономірностей, зв'язків і відношень, виявлених в певному періоді, за його межі. Залежно від гіпотез щодо механізму формування і подальшого розвитку економічного потенціалу використовуються різні методи прогновної екстраполяції, які можна об'єднати в дві групи: екстраполяція закономірностей розвитку — тенденцій і коливань; екстраполяція причинно-наслідкового механізму формування процесу — багатофакторне прогнозування.

Ці методи різняться не процедурою розрахунків прогнозу, а способом описування об'єкта моделювання. Екстраполяція закономірностей розвитку економічного потенціалу ґрунтується на вивченні його передісторії, виявленні загальних і ustalених тенденцій, траскторій зміни в часі. Абстрагуючись від причин формування економічного потенціалу, закономірності його розвитку розглядають як функцію часу. Інформаційною базою прогнозування слугують одномірні динамічні ряди.

При багатофакторному прогнозуванні економічний потенціал слід розглядати як функцію певної множини факторів, вплив яких аналізується одночасно або з деяким запізненням. Інформаційною базою виступає система взаємозв'язаних динамічних рядів. Оскільки фактори включаються в модель у явному вигляді, то особливого значення набуває апріорний, теоретичний аналіз структури взаємозв'язків.

Важливим етапом прогнозування є верифікація прогнозів, тобто оцінювання їх точності та обґрунтованості. На етапі верифікації використовують сукупність критеріїв, способів і процедур, які дають можливість оцінити якість прогнозу.

Заключним, сьомим, етапом моніторингу є розробка сценаріїв управлінських рішень за його результатами. Серед п'яти золотих правил організації моніторингових досліджень (чітке формулювання та розуміння цілей, для оцінки досягнення яких можна розробити показники-вимірники;

вибір показників; раціоналізація рівня затрат на моніторинг, облік та звітність при збереженні надійності отриманої інформації; прийняття рішення відносно затрат на збір і аналіз зовнішніх даних; організації процесу прийняття управлінських рішень на основі результатів моніторингу) саме останній компонент, на переконання В. А. Сурової, є ключовим, бо без нього система моніторингу не має змісту, оскільки її результати стануть всього лише інформацією, що кладеться на полицю [309].

Управлінське рішення – це результат аналізу, прогнозування, оптимізації, економічного обґрунтування та вибору альтернативи з множини варіантів досягнення конкретної мети системи управління [323]. Вибір відповідного варіанта рішення здійснюється з урахуванням рівня показників моніторингу щодо критеріїв часу, величини і ймовірності одержання необхідного результату.

Остаточне управлінське рішення за даними моніторингу приймається на основі аналізу сценаріїв його ухвалення. Весь набір альтернатив управлінських рішень в сфері розвитку економічного потенціалу підприємства можна звести до п'яти сценаріїв:

1) позитивний сценарій: рішення приймається беззастережно, оскільки іншого варіанта не існує і дане рішення з високою часткою ймовірності припускає позитивний результат – рішення є стійким стосовно ризику.

2) кращий сценарій: рішення приймається в умовах наявності альтернатив, але ймовірність досягнення позитивного результату від нього досить висока – рішення є стійким стосовно ризику.

3) невизначений сценарій: рішення приймається в умовах наявності альтернатив, ймовірність успішного результату не визначається, але можливі загрози не носять критичного характеру, і можливі вигоди нівелюють ризик – рішення є відносно стійким стосовно ризику.

4) негативний сценарій: рішення приймається в умовах наявності альтернатив, ймовірність успішного результату визначається як низька, можливі погрози носять критичний характер, але можливі вигоди можуть істотно підвищити економічний потенціал підприємства – рішення є не стійким стосовно ризику.

5) безальтернативний сценарій: рішення приймається беззастережно, оскільки іншого варіанта не існує і дане рішення з високою ймовірністю припускає негативний результат – рішення є нестійким стосовно ризику.

Розглянувши технологічний процес моніторингу економічного потенціалу підприємства, можна констатувати, що абсолютно точного і повного переліку ключових процедур кожного його етапу визначити практично неможливо через невизначеність поведінки явищ і процесів господарської діяльності. Тому розглянуті процедури і операції окремих етапів моніторингу не є сталі і повинні формуватися виходячи із запитів користувачів.

Ще однією, не менш важливою, складовою організації моніторингу економічного потенціалу підприємства є побудова системи контролю за його результатами. В науковому дослідженні Р. О. Костирко переконливо доводиться виключна роль контролю в системі управління економічним потенціалом господарюючого суб'єкта. Між тим, дещо незрозумілою є позиція автора щодо визначення ролі моніторингу в забезпеченні процесу контролю. З однієї сторони, дослідник розглядає моніторинг як одне із джерел інформації (з поміж бухгалтерського та управлінського обліку, планування, внутрішнього аудиту, операційного та фінансового аналізу), що необхідне для здійснення контролю [125, с. 100]. З іншої – як складову контролю в системі управління економічним потенціалом поряд з внутрішнім корпоративним контролем та внутрішнім аудитом [125, с.110].

Як було доведено вище, моніторинг, будучи складною комплексною моделлю формування інформаційних ресурсів про стан та розвиток економічного потенціалу, може слугувати повноцінною основою контролю.

Значення контролю за результатами моніторингу економічного потенціалу полягає у забезпеченні зворотнього зв'язку. Зворотній зв'язок – вид з'єднання елементів, за яким вихідний вплив одного елемента передається на вхід того самого елемента. Відсутність механізму зворотного зв'язку може привести до перетворення стабілізуючої управлінської дії в силу дію негативного характеру, тобто до прояву ризикової ситуації.

Системний підхід до організації моніторингу підприємства дозволить створити ефективну систему управління його економічним потенціалом.

3.3. Оцінка показників моніторингу економічного потенціалу підприємства

В сучасних умовах функціонування підприємства значно зростає потреба в ефективних управлінських рішеннях. Це вимагає впровадження сучасних методик управління, адекватних по складності до умов діяльності підприємства, які б відповідали вимогам відкритості, оперативності та адекватності. Невід'ємною частиною управлінського процесу є система моніторингу, функціональна важливість якого полягає в забезпеченні зворотного зв'язку між суб'єктом та об'єктом управління: можливості виявлення потреб об'єкту, оцінки ефективності і результативності обраних методів та інструментів впливу на нього зі сторони суб'єкта управління. Для забезпечення виконання вказаної функції необхідно створити механізм оцінки фактичних значень показників, що отримуються в процесі моніторингу, розробити можливі

напрями управлінських дій, пов'язаних з вибором кращого варіанта господарської діяльності.

Проведені нами дослідження переконливо свідчать, що моніторинг є досить новим видом аналітичних досліджень в економічній науці. На сучасному етапі відбувається становлення його поняття, змісту і механізму проведення [42]. Науковцями визнається, що моніторинг є основою для прийняття управлінських рішень [79; 311], однак питання практичної оцінки його показників лишаються наразі не вивченими. Враховуючи, що моніторингові дослідження виконують контролюючу функцію щодо господарських процесів підприємства, систему оцінки їх результатів потрібно будувати у відповідності до вимог управлінської науки. Систематичне спостереження за змінами в господарській діяльності та формування про них інформації дозволяє своєчасно вносити корективи в об'єкти управління і одержувати кращі економічні результати.

Розробка механізмів оцінки показників моніторингу економічного потенціалу підприємства, визначення порядку ідентифікації результатів їх господарської діяльності та встановлення рівня інерційності прийняття управлінських рішень забезпечують можливість розрахунків ефективності діяльності господарюючої системи.

Реалізація всіх функцій управління (планування, організація, мотивація і контролювання) забезпечується підтримкою та здійсненням зв'язуючих процесів – оцінки інформації та управлінських рішень. М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі пишуть, що майже все, що роблять в системі управління, щоб полегшити підприємству досягнення цілей, потребує ефективного використання інформації [159, с. 65]. Управлінське рішення – це результат аналізу, прогнозування, оптимізації, економічного обґрунтування і вибору альтернативи з безлічі варіантів досягнення конкретної мети системи управління. Імпульсом управлінського рішення є необхідність ліквідації, зменшення чи актуальності рішення проблеми, тобто наближення в майбутньому дійсних параметрів об'єкта (явища) до бажаних (прогнозних) рівнів.

Для інтерпретації економічних показників моніторингу діяльності господарюючих систем необхідно мати обґрунтовані нормативні (еталонні, стандартні) величини, які будуть характеризувати допустимі (критичні) межі їх зміни [190].

Щодо термінів „еталон”, „норматив” і „стандарт”, „норма” то їх тлумачення дається в словниках. Еталон (*фр. etalon*) – вимірник, зразок для порівняння з чим-небудь. Норматив (від *лат. normatio* – упорядкування) – економічний, технічний та інший показник норм, у відповідності з яким проводиться будь-яка робота, виконується будь-яка програма. Стандарт (*англ. standard*) – зразок, еталон, модель, які приймаються за вихідні для співставлення з ними інших подібних об'єктів. Норма – це максимально або мінімально допустиме значення

параметра об'єкта управління.

Використовуючи фактичні і нормативні величини показників, можна здійснювати ідентифікацію діяльності господарюючих систем за наступними рівнями:

- достатній та позитивний – фактична величина показника (P_1) перевищує критеріальну (еталонну, нормативну) межу (P_e) в коридорі значень, що забезпечують ефективну діяльність (K_{e3}), а в порівнянні з минулим періодом (P_0) має тенденцію до покращення:

$$P_e < P_1 > P_0;$$

- достатній, але негативний – фактична величина показника перевищує критеріальну (еталонну, нормативну) межу в K_{e3} , а в порівнянні з минулим періодом має тенденцію до погіршення:

$$P_e < P_1 < P_0;$$

- недостатній, але позитивний – фактична величина показника нижча за критеріальну (еталонну, нормативну) межу в K_{e3} , а в порівнянні з минулим періодом має тенденцію до покращення:

$$P_e > P_1 > P_0;$$

- недостатній та негативний – фактична величина показника нижча за критеріальну (еталонну, нормативну) межу в K_{e3} , а в порівнянні з минулим періодом має тенденцію до погіршення:

$$P_e > P_1 < P_0.$$

217

Для показників, що використовуються в моніторингу, як правило, визначають нормативні величини за оптимальним коридором їх мінімального і максимального значення.

При цьому як зниження значень показників у межах коридору нижче нормативних, так і перевищення, а також рух в одному із названих напрямів варто трактувати як погіршення характеристики досліджуваного підприємства (рис. 3.3.1).

Таким чином, за рис. 3.3.1 варто виділити декілька рівнів величини показника:

- рівень 1 – значення показника перебуває у межах визначеного коридора нормативних величин, а динаміка його зміни рухається до середини коридора. Стан формування економічного потенціалу підприємства можна оцінити як „відмінний”;

- рівень 2 – значення показника перебуває у межах визначеного нормативу, динаміка стабільна. Стан підприємства щодо формування економічного потенціалу можна оцінити як „відмінний”, якщо значення показника перебуває в середині коридора або „добрий” – на межах коридора;

- рівень 3 – значення показника перебуває у межах визначеного коридора, але динаміка свідчить про його рух від середини коридора до визначених максимальних і мінімальних меж. Стан формування економічного потенціалу підприємства „добрий”;

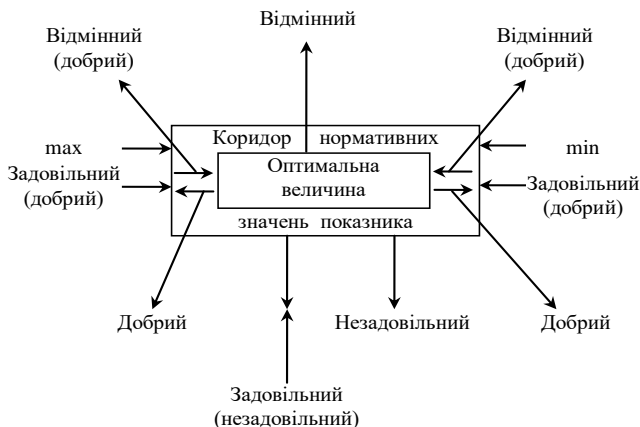


Рис.3.3.1. Оцінка стану формування економічного потенціалу підприємства за величиною його показників

- рівень 4 – значення показника перебуває за межами коридора, але спостерігається тенденція до поліпшення. Стан формування економічного потенціалу підприємства визначається величиною відхилення показника від норми і темпів руху до еталонного значення, може бути „добрий” або „задовільний”;

- рівень 5 – значення показника стійко перебуває за межами коридора. Залежно від величини відхилення від нормативного рівня стан формування економічного потенціалу підприємства „задовільний” або „незадовільний”;

- рівень 6 – значення показника за межами коридора і має тенденцію до погіршення. Стан формування економічного потенціалу підприємства „незадовільний”.

Показники моніторингу, величини яких ненормовані, оцінюють за тенденцією зміни їх значень в динаміці. При цьому стан формування економічного потенціалу підприємства може поліпшуватись, бути стабільним або погіршуватись.

Оцінка розвитку підприємства щодо економічного потенціалу при аналітичному дослідженні фактичних, планових і нормативних показників здійснюється за видами порівнянь (табл. 3.3.1).

Для застосування прийому порівняння необхідна єдність: в ціннісній оцінці вартісних показників і методології їх розрахунку; організаційної структури підприємства; у структурі показника; календарних періодів; умов, які забезпечують технологічний процес діяльності підприємства. Зіставлення вартісних показників передбачає використання порівняльних цін та врахування інфляційних процесів.

Таблиця 3.3.1.

Види порівнянь показників моніторингу та їх інтерпретація

Порівнювана величина показника	Базова величина показника	Інтерпретація результатів порівняння показників
Фактична	За планом	Рівень виконання показників плану
За планом	Фактична	Рівень формування планових показників
Фактична у звітному періоді	Фактична у минулому періоді	Динаміка розвитку показників
Фактична	За нормативом	Рівень оптимізації величини фактичних показників
За планом	За нормативом	Рівень оптимізації величини планових показників
За нормативом	Фактична	Рівень інтенсивності фактичних показників
За нормативом	За планом	Рівень інтенсивності планових показників

Найбільш складним питанням є розробка обґрунтованих нормативних рівнів показників для оцінки формування економічного потенціалу підприємства. У багатьох країнах світу національні нормативи економічних показників визначаються спеціальними агентствами, що значно полегшує проведення діагностики конкретної господарюючої системи. На жаль, в Україні, сьогодні такі дослідження практично не проводяться, і аналітики вимушені використовувати в своїх роботах або нормативні рівні показників, запозичені з іноземних джерел без жодних змін, або з певною їх адаптацією, на розсуд окремих економістів, до умов діяльності господарюючих суб'єктів. Такі підходи суттєво погіршують обґрунтованість висновків для потреб управління, які формуються в процесі аналітичного дослідження.

Оцінку діяльності господарюючих систем за показниками моніторингу можна подати на графіку двома лініями:

- за еталонною траєкторією ($x_{e1}, x_{e2} \dots x_{en}$), як відповідна пряма, дані якої забезпечують стійкий розвиток підприємства;
- за фактичною траєкторією ($x_{f1}, x_{f2} \dots x_{fn}$), яка подається у вигляді кривої, пов'язаної з наявними відхиленнями від еталонних величин в ту чи іншу сторону (плюс, якщо $x_f : x_e > 1,0$ або мінус, якщо $x_f : x_e < 1,0$).

Діагностику стану економічного потенціалу підприємств здійснимо на прикладі оцінки фрагменту системи показників (табл. 3.3.2).

Для оцінки рівня показників, що характеризують стан економічного потенціалу підприємства було використано 5 індикаторів (табл.3.3.2).

1. Коефіцієнт придатності основних засобів як відношення величини балансової (залишкової) і первісної їх вартості, відбиває частку, яка за розрахунком ще не зносилась і, отже, не перенесена на об'єкти господарської діяльності.

Таблиця 3.3.2

Фрагмент системи показників моніторингу для оцінки стану економічного потенціалу підприємства

Показники	Норматив [340]	Фактичні дані за роками			Відхилення співвідношення фактичної величини показника до еталону від 1.0		
		2001	2005	2008	2001	2005	2008
1. Коефіцієнт придатності основних засобів	0,5	0,52	0,55	0,58	0,04	0,10	0,16
2. Загальна платоспроможність	1,0	1,20	1,46	1,62	0,20	0,46	0,62
3. Абсолютна автономія	0,5	0,65	0,55	0,47	0,30	0,10	-0,06
4. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними активами	0,5	0,19	0,06	0,05	-0,62	-0,88	-0,90
5. Продуктивність авансованих капітальних інвестицій за первісною вартістю в активах	1,0	0,36	0,49	0,86	-0,64	-0,51	-0,14

Розраховано автором для підприємств сільського і лісового господарства та мисливства за даними статистичних збірників [69; 70; 331].

2. Загальна платоспроможність, що показує, скільки гривень всіх платіжних засобів підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань.

3. Абсолютна автономія – відношення власного капіталу (чистих активів) до загальної вартості активів.

4. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними активами – розраховують як відношення власних (чистих) оборотних активів (різниця між оборотними активами і зобов'язаннями підприємства) до їх загальної величини.

5. Продуктивність авансованих капітальних інвестицій за первісною вартістю в активах – показує, які обсяги господарської діяльності (виробничі, товарні) здійснює підприємство протягом року в розрахунок на кожну гривню розміщених фінансових ресурсів в основних засобах за їх первісною вартістю.

Для підприємств за фрагментом системи показників моніторингу оцінки стану формування економічного потенціалу (табл. 3.3.2) характерна позитивна тенденція щодо частки зносу основних засобів, платоспроможності і продуктивності авансованих коштів в капітальні інвестиції. Показники автономія і забезпеченість власними оборотними активами підприємств характеризуються зворотнім процесом. При формуванні економічного потенціалу підприємства надають перевагу залученому капіталу. Поряд з позитивною тенденцією продуктивність основних засобів має недостатній рівень. У контексті поліпшення використання економічного потенціалу підприємствам необхідно

збільшити частку прибутку, що надходить з чистим доходом та забезпечити інвестування його у власний капітал.

Оцінку стану формування економічного потенціалу підприємств можна подати на графіку (рис. 3.3.2).

Стійкий стан формування економічного потенціалу підприємства забезпечується за умови, що показники максимально наближені до еталонної прямої, або якщо вони знаходяться вище її значень. Передумови розвитку загрози банкрутства підприємств можна виявити за негативними відхиленнями фактичних і еталонних нормативних показників рівня їх економічного потенціалу.

Прийняття управлінських рішень на підставі моніторингу може здійснюватися для:

- відновлення номінального рівня параметру за умови, що буде встановлено нерівність:

$$Піф - Пін = |Пі| > Ві$$

де $Піф$ – фактична величина i -го показника; $Пін$ – нормативна величина i -го показника; $|Пі|$ – відхилення фактичної і нормативної величини показника; $Ві$ – допустима величина відхилення показника, що не потребує втручання в процес управління.

- підтримки фактичного рівня параметру за умови, якщо:

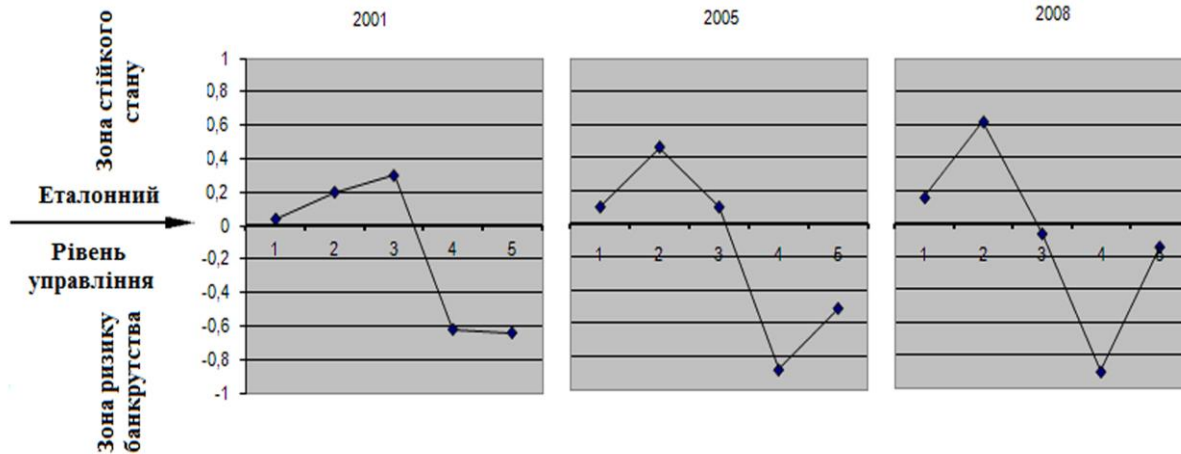
$$Піф - Пін = |Пі| < Ві$$

Одним із основних критеріїв ефективності функціонування системи моніторингу є рівень її інерційності, який кількісно характеризується інтервалом часу T між моментом виявлення нерівності $Ві < |Пі|$ та її відновлення в результаті реалізації управлінського рішення. Чим більший T , тим більша інерційність системи моніторингу і менша оперативність, а, відповідно, ефективність її функціонування.

$$T = T_{oi} + T_{vv} + T_{pr} + T_{ru}$$

де T_{oi} – час одержання показника про об'єкт моніторингу; T_{vv} – час на виявлення відхилення фактичного розміру показника від нормативного рівня; T_{pr} – час на прийняття управлінського рішення; T_{ru} – час реалізації управлінського рішення щодо його впливу на об'єкт моніторингу.

Величини T_{oi} , T_{vv} , T_{pr} , T_{ru} характеризують інерційність, відповідно, формування показника, системи оцінки одержаної інформації, діяльності органу, що приймає управлінське рішення і рівень успішності рішення щодо об'єкту управління.



Назва показника за номером в табл. 2	1	2	3	4	5
Відхилення фактичної величини показника від еталону (рівень якості управління)	0,04	0,20	0,30	- 0,62	- 0,64

1	2	3	4	5
0,10	0,46	0,10	- 0,88	- 0,51

1	2	3	4	5
0,16	0,62	- 0,06	- 0,90	- 0,14

Рис. 3.3.2. Рівень управління системою показників стану економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств України

Рівняння Т показує місце і дозволяє оцінити роль моніторингу в системі управління об'єктом. З цього рівняння випливає, що моніторинг є важливою складовою господарської діяльності і системи управління. Персонал, що займається моніторингом, збирає, опрацьовує і подає необхідну інформацію для управління господарськими операціями.

Якщо сума $T_{пр} + T_{ру}$ значно перевищує величину $T_{оі} + T_{вв}$, то за рахунок зменшення останньої неможливо значно підвищити оперативність управління підприємством. Якщо ж навпаки, або суми рівні, то зменшення часу формування інформації моніторингу дозволяє суттєво підвищити оперативність, та відповідно, і ефективність функціонування системи управління.

На роль моніторингу в прийнятті ефективних управлінських рішень впливає якість наступних факторів: нормативні параметри показників, формування фактичних величин даних про діяльність підприємства, робота персоналу з організації моніторингу. Тому головний акцент в системі оцінки показників моніторингу економічного потенціалу підприємств має бути зроблений на вдосконалення механізму інтерпретації факторів, що впливають на процес прийняття рішень.

3.4. Оцінка ефективності моніторингу економічного потенціалу підприємства

Однією з центральних проблем побудови системи моніторингу є оцінка її ефективності. Наразі не вирішеними лишаються питання як теоретичного та методологічного характеру щодо встановлення сутності категорії «ефективність» по відношенню до моніторингу, так і практичного – щодо побудови критеріїв і показників оцінки ефективності моніторингових досліджень.

Поняття ефективності моніторингової діяльності тісно пов'язано з загальнотеоретичними підходами до визначення її сутності. Етимологія терміну «ефективність» пов'язана з латинськими словами «effectus» (ефект) – результат дії, наслідок і «effectivus» (ефективний) – продуктивний, дієвий, такий що дає результат. У великому тлумачному словнику сучасної української мови терміни, що близькі за значенням до ефективності, трактуються наступним чином. Ефект - це результат, внаслідок яких-небудь причин, сил, дій, заходів, а економічний ефект - корисний результат економічної діяльності, зиск від неї. Ефективний – який приводить до потрібних результатів, наслідків, дає найбільший ефект. Ефективність – характеристика якого-небудь об'єкта, що відображає його суспільну користь, продуктивність та інші позитивні

якості. Абсолютна ефективність – економічна ефективність, що оцінюється співвідношенням отриманого ефекту та всієї суми витрат [34, с.366]. Як видно з наведених визначень терміни «ефект» та «ефективність» фактично прирівнюються до термінів «результат» і «результативний».

Такої думки притримуються і деякі вчені [316, с. 11-14]. На їх погляд, щоб бути успішним протягом тривалого часу, щоб вижити та досягти своїх цілей, підприємство має бути як ефективним, так і результативним.

Досліджуючи терміни «результативність» та «ефективність», П. Друкер вважає, що результативність є наслідком певних процесів, виконання функцій, завдань, досягнення цілей, а ефективність – наслідком правильності таких дій, проте як перше поняття, так і друге є однаково важливими. Якщо мету підприємства визначено правильно, то діяльність організації спрямована на задоволення конкретної важливої потреби. Результативність у такому ракурсі є чимось невідчутним, ефективність, навпаки, можна кількісно виміряти [72].

Під терміном «результат» розуміють те, що отримано в завершення будь-якої діяльності, роботи, підсумок [192].

Таким чином, виходячи з проведеного термінологічного аналізу, очевидно, що досить часто поняття результат, ефект та підсумок між собою ототожнюються. Однак, між цими термінами прослідковується чітка супіядність: висновок → результат → ефект. Проведені нами дослідження дозволили встановити відмінності між цими поняттями та визначити їх наступним чином:

- підсумок – кількісний або якісний абсолютний показник, який характеризує певний аспект діяльності підприємства в конкретний момент часу;

- результат – сукупний (інтегральний) підсумок, що характеризує один або декілька аспектів діяльності підприємства або його весь процес господарювання;

- ефект – результат, що характеризує позитивні тенденції розвитку підприємства.

Як протилежне за значенням до терміну «ефект» можна використовувати термін «деструкція» (від лат. destruction – розрушення), тобто результат, що характеризує негативні тенденції діяльності підприємства, його деградацію.

З наведених визначень очевидно, що:

- результативність – відносний показник, який характеризує ступінь досягнення підприємством поставленої цілі в одній чи декількох сферах або у всій господарській діяльності в певний момент часу.

- ефективність – відносний показник, що характеризує позитивну динаміку розвитку суб'єкта господарювання в певний момент часу, що

дорівнює відношенню результату (ефекту) до витрат, за які понесло підприємство.

Протилежним за значенням до «ефективності» є термін «деструктивність», що характеризує негативну динаміку діяльності суб'єкта господарювання та визначається як відношення деструкції до витрат, що були понесені підприємством.

Серед можливих підходів до оцінки ефективності найбільшої популярності набув класичний принцип її виміру, який полягає у співвідношенні між ефектом та ресурсами або витратами. Для покращення ефективності результат такого співвідношення повинен прямувати до максимуму:

$$EE = \frac{E}{P(B)} \rightarrow \max$$

де EE – економічна ефективність; E – ефект; P (B) – ресурси (витрати).

Не заперечуючи важливість розглянутого підходу, деякі автори вважають за необхідне доповнити його рядом специфічних показників, що, на їх думку, покращить комплексність оцінки ефективності. До цих індикаторів належать традиційні фінансові коефіцієнти ліквідності, фінансової незалежності, ділової активності.

225 Останнім часом існують пропозиції оцінювати ефективність розвитку підприємства показником гнучкості, під якою розуміють спроможність суб'єкта господарювання змінювати свої параметри (структуру, технології, функції) під впливом зовнішнього середовища. Гнучкість вимірюється швидкістю реакції підприємства на зовнішні зміни та кількістю нововведень, оновленням асортименту продукції та іншими аналогічними параметрами. В результаті проведених інновацій господарюючий суб'єкт отримує додатковий прибуток за рахунок збільшення обсягів виробництва та зменшення витрат. Основним фактором зростання є збільшення доданої вартості. Однак, цей підхід до оцінки ефективності обговорюється на рівні ідеї та детально не розроблений.

Деякі спеціалісти пропонують в якості узагальнюючого показника ефективності використовувати конкурентоспроможність підприємства, який синтезує в собі всі найважливіші сторони функціонування підприємства. Однак, методи оцінки конкурентоспроможності не є загальноприйнятими та мають труднощі для використання на практиці.

Проводячи оцінку ефективності будь-якого процесу, в тому числі і моніторингу, варто враховувати, що вона підлягає впливу різних факторів, в тому числі і суб'єктивних. На цю обставину вказує П. Хейне, на думку якого, ефективність може змінюватися із зміною оцінок факторів, на підставі яких вона визначається та значення яких носять суб'єктивний характер [335, с. 170]. Цю думку підтримує і Е. Хелферт: «Ніякі спроби

оцінити діяльність підприємства не можуть гарантувати однозначної відповіді. Всі зроблені висновки будуть мати відносний характер, так як стан підприємств в цілому і їх поточна діяльність будуть в значній мірі відрізнятися від компанії до компанії та від галузі до галузі» [337, с. 116].

Розглядаючи питання оцінки ефективності системи моніторингу економічного потенціалу підприємства найбільш доцільно використовувати наведену вище класичну формулу ефективності. Однак для цілей моніторингу показники ефекту та витрат мають свою інтерпретацію.

Ефект, по відношенню до системи моніторингу, може бути вимірний трьома критеріями: ступенем досягнення мети підприємства; вартісною оцінкою в цілому економічного потенціалу підприємства та окремими його складовими; швидкістю та своєчасністю ідентифікації та попередження ризиків господарської діяльності.

Моніторинг відіграє важливу роль при формуванні кожного елементу, який забезпечує створення економічного потенціалу, зокрема:

- моніторинг доходу суб'єкта господарювання дозволяє відслідковувати систему ціноутворення на продукцію, що виробляє підприємство, досліджувати ринки її збуту, здійснювати пошку покупців;

- здійснення моніторингу матеріальних витрат сприяє пошуку найбільш вигідних постачальників, які пропонують оптимальні ціни на матеріальні цінності; дозволяє оцінити раціональність та ефективність використання виробничих запасів; допомагає розробити систему норм та нормативів використання матеріалів у виробництві; дозволяє сформувати облікову політику підприємства у сфері матеріальних витрат через визначення найбільш вдалого методу оцінки списання запасів у виробництво;

- моніторингові дослідження амортизаційних витрат є основою розробки на підприємстві ефективної амортизаційної політики, яка б сприяла якнайшвидшому оновленню його необоротних активів;

- за допомогою моніторингу доходів персоналу підприємства господарюючий суб'єкт може сформувати оптимальну структуру фонду оплати праці, розробити заходи по підвищенню продуктивності праці персоналу шляхом мотивації працівників додатковими заохочувальними виплатами;

- основним призначенням моніторингу витрат підприємства на соціальне забезпечення персоналу є сприяння у розробці соціального пакету, який є не лише інструментом соціального захисту працівників, але і потужним мотиваційним важелем їх праці;

- важливе значення відіграє моніторинг податкових платежів, який дозволяє оцінювати та оптимізувати податкове навантаження на

господарську діяльність підприємства, здійснювати податкове планування та прогнозування, визначати податковий потенціал підприємства;

- моніторинг чистого прибутку дозволяє оцінити синергетичний ефект від здійснення господарської діяльності підприємства та проаналізувати фактори, що вплинули на його величину: обсяг реалізації, ціни, виробнича собівартість, асортимент, адміністративні витрати, витрати на збут. Такий факторний аналіз дозволить побудувати стратегію та розробити тактику подальшої господарської діяльності підприємства. Крім абсолютного показника прибутку, моніторинг дозволяє дослідити в цілому ефективність господарської діяльності суб'єкта господарювання за відносними індикаторами рентабельності;

- моніторингові дослідження комерційних активів є інформаційною базою для оцінки вартості підприємства в цілому, її інтелектуальної складової та окремих елементів: компетенції персоналу, організації господарської діяльності, позиції на ринку;

- враховуючи, що економічний потенціал кожного окремого підприємства є складовою національного багатства країни, важливим в процесі моніторингу є оцінка участі кожного суб'єкта господарювання у створенні цього показника. При цьому моніторинг є інформаційним джерелом та інструментом розробки державної політики, яка б сприяла підтримці та розвитку економічної діяльності підприємств.

Для забезпечення моніторингових досліджень підприємство несе певні витрати, що поділяються у відповідності до загальноприйнятої класифікації. Змінною є лише їх структура, яка залежить від способу організації моніторингу.

Під час проведення моніторингу його внутрішніми економічними службами виникають внутрішні витрати, що пов'язані із забезпеченням роботи економічних підрозділів підприємства, зокрема на:

- оплату праці виконавців моніторингу. Як правило, на малих підприємствах повноваження по проведенню моніторингу включаються до посадових обов'язків головного бухгалтера або економіста. На великих підприємствах можуть бути організовані окремі відділи моніторингу. В будь якому випадку витрати на оплату праці полягають у нарахованій заробітній платі персоналу економічних служб суб'єкта господарювання. Відображення таких витрат в системі обліку здійснюється бухгалтерською проводкою за рахунками Дт 92 Кт 66;

- соціальне забезпечення виконавців моніторингу. Ці витрати пов'язані з нарахуванням єдиного соціального внеску, а також забезпечення виплат за соціальним пакетом, що надається підприємством. Їх нарахування в обліку відображається за рахунками Дт 92 та Кт 65;

- амортизацію обладнання, що задіяне в процесі моніторингу. До такого обладнання в основному належить комп'ютерна техніка, засоби

зчитування та друку інформації, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони. Наведені технічні засоби можуть відноситися до складу основних засобів або малоцінних необоротних активів в залежності від вартісного критерію їх розмежування, встановленого підприємством самостійно. Основними факторами впливу на формування амортизаційних витрат є встановлені та зафіксовані у наказі про облікову політику господарюючого суб'єкта методи нарахування амортизації, термін корисної експлуатації та ліквідаційна вартість об'єктів. В обліковому процесі такі витрати відображаються кореспонденцією рахунків Дт 92 Кт 13;

- матеріальне забезпечення моніторингових досліджень. Основними видами матеріалів, що використовуються в процесі моніторингу, є папір та канцелярське приладдя. Фіксування матеріальних витрат відбувається за допомогою бухгалтерської проводки Дт 92 Кт 20;

- придбання економічної літератури та передплату періодичних видань для розробки підходів до моніторингу економічного потенціалу. Такі витрати відображаються, відповідно, кореспонденцією рахунків Дт 92 Кт 63 та Дт 92 Кт 39;

У разі відсутності на підприємстві персоналу, компетентного в методичці моніторингових досліджень, суб'єкт господарювання може залучати до їх проведення сторонні організації або фахівців-підприємців. В цьому випадку витрати в системі обліку будуть відобразитися у відповідності до укладених договорів на виконання робіт бухгалтерськими проводками Дт 92 Кт 63 (на суму витрат) та Дт 64 Кт 63 (на суму податкового кредиту з ПДВ).

Крім зазначених витрат можуть виникати витрати змішаного характеру, коли роботи про проведенню моніторингу виконуються залученими організаціями, а його результати обробляються в межах підприємства. До останніх можуть належати: опрацювання даних моніторингу, формулювання альтернативних управлінських рішень та вибір з них найбільш ефективного. При цьому облікові записи здійснюються у відповідності до наведеної вище кореспонденції рахунків.

Отже, виходячи з розглянутих вище можливих ефектів від здійснення моніторингу економічного потенціалу та витрат, що виникають в процесі їх одержання, можна виділити три підходи до оцінки ефективності моніторингових досліджень (рис. 3.4.1.).

Перший підхід базується на оцінці здатності моніторингу до вирішення поставленої мети, формування та вибір якої є відправним пунктом моніторингових досліджень.



Рис. 3.4.1. Підходи до оцінки ефективності моніторингу економічного потенціалу підприємства

Ще Арістотель у своїй "Політиці" вказував, що благо геть усього залежить від дотримання двох умов: правильного визначення кінцевої мети всякого роду діяльності та відшукування відповідних заходів, які ведуть до кінцевої мети [7]. Слушною є також думка А. Д. Виварця та Л. В. Дістергефта, які стверджують, що у найбільш загальному значенні, ефективність будь-якого процесу, будь-якого виду діяльності характеризує ступінь досягнення поставленої мети [40, с. 5].

Встановлення мети моніторингу економічного потенціалу полягає у побудові критеріїв, стандартів, нормативів, що використовуються для оцінювання економічного потенціалу загалом та його окремих складових; порівнянні мети та досягнутих параметрів стану економічного потенціалу, розрив між якими є «полем проблем», які треба розв'язати; визначенні загального попереднього варіанта рішення щодо підвищення ефективності формування економічного потенціалу.

Слід мати на увазі, що в моніторингових дослідженнях мета ніколи не може бути тотожною результату. При взаємодії із засобами, навіть при досягненні мети, в результат привносяться інші наслідки, які не збігаються із початковим передбачуваним результатом. Це означає, що при формулюванні мети необхідно враховувати можливі наслідки, до яких приведе моніторинг по її досягненню.

В моніторингових дослідженнях встановлення мети тісно пов'язане з прогнозуванням та плануванням. Однак, мету не можна ототожнювати з планом або прогнозом. Прогноз визначає напрям розвитку, мета — найбільш прийнятний стан системи в межах цього напрямку, а план — шлях досягнення мети, «кроки» (послідовні етапи) та окремі «сходи» руху до них. Мета моніторингу потребує всебічного якісного оцінювання майбутнього стану економічного потенціалу і має давати закінчене та комплексне уявлення про майбутній його стан. Цілі моніторингу економічного потенціалу відбивають концепцію та напрями його розвитку.

Кінцева мета моніторингу економічного потенціалу складається не з того, щоб зібрати інформацію, встановити стандарти і виявити проблеми, а з того, щоб вирішити задачі які стоять перед підприємством.

Виходячи з вище наведеного, моніторинг є засобом досягнення мети і його ефективність буде вимірюватися ступенем досягнення підприємством встановлених цілей та формулюванням нових, які забезпечать його існування в майбутньому.

За другим підходом ефективність моніторингу визначається як співвідношення результатів від його здійснення та витрат, що були понесені на моніторингові дослідження.

Результатом моніторингу економічного потенціалу можуть виступати кількісні (зростання створеної на підприємстві доданої вартості, оптимізація її структури за окремими складовими) та якісні показники (підвищення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання, зменшення ризиків його господарської діяльності). В даному випадку не варто ототожнювати загальний результат діяльності підприємства та результат, отриманий від впровадження системи моніторингу.

При визначенні витрат, що пов'язані з моніторингом, необхідно враховувати не лише їх вартісний вимір (оплата праці персоналу, витрати на його соціальне забезпечення, матеріальні витрати, амортизаційні відрахування), але і якісні характеристики (тривалість моніторингу, кількість виконавців моніторингових досліджень).

Третій підхід до оцінки ефективності моніторингу базується на його можливості своєчасно виявляти та нейтралізувати ризики господарської діяльності. Моніторинг ризику – це процес функціонування регулярної незалежної системи оцінювання та контролю за ризиком з механізмом зворотного зв'язку. Моніторингові дослідження є основним інструментом управління ризиками. Під управлінням ризиками варто розуміти процеси, пов'язані з ідентифікацією, аналізом ризиків та прийняттям рішень, які включають максимізацію позитивних і мінімізацію негативних наслідків настання ризикованих подій.

Ризик відображає міру відхилення від цілей або очікуваного результату з урахуванням впливу керованих і некерованих чинників, прямих і зворотних зв'язків відносно об'єкта управління, а також ставлення до ризику суб'єктів господарювання. Для ідентифікації ризику варто розуміти його відмінності від невизначеності, ускладнення та проблеми. У випадку недостатності інформації для визначення імовірності настання події та неспроможності особи, яка приймає рішення, оцінити характер її впливу на підприємство, маємо *невизначеність*; якщо подія напевне трапиться і управлінський персонал упевнений, що вона матиме негативний вплив на діяльність підприємства, маємо *ускладнення*; а подія, яка вже відбулася, і яка негативно вплинула на діяльність підприємства

насправді є не зовсім ризиком - це вже *проблема*. Отже, ідентифікація ризиків полягає у їх виявленні та категоризації ще до того, як вони стають проблемами.

Основними напрямками моніторингу ризиків є дослідження їх джерел, факторів впливу на них та можливих їх наслідків на розвиток економічного потенціалу підприємства.

Ризики поділяються на:

1. Пов'язані з впливом зовнішніх обставин, що не залежать від підприємства, зокрема:

- виникнення форс-мажорних обставин;
- випадкове знищення майна або його частини, що використовується для господарської діяльності;
- істотна зміна економічної ситуації, що унеможливує здійснення господарської діяльності.

2. Політичні:

• реквізиція, конфіскація чи інший спосіб примусового відчуження майна, необхідного для ведення господарської діяльності підприємства;

- внесення змін до податкового законодавства;
- застосування стандартів, якими встановлюються підвищені вимоги до товарів, що виготовляються, робіт, які виконуються, або послуг, що надаються;

• відмова у видачі органами виконавчої влади або органами місцевого самоврядування дозвільних документів, необхідних для здійснення господарської діяльності.

3. Пов'язані з невиконанням партнерами умов договорів:

- несвоєчасне або не в повному обсязі здійснення інвестицій та платежів;
- виконання робіт (надання послуг) в обсязі, меншому, ніж передбачено договором, або неналежної якості;
- недотримання строків і порядку виконання робіт (надання послуг).

4. Комерційні:

• неотримання прибутку від здійснення господарської діяльності, зокрема через зміну ринкової ціни або зменшення попиту на товари, що виготовляються, роботи, які виконуються, або послуги, що надаються;

- залучення інвестицій в обсязі, недостатньому для здійснення господарської діяльності;
- здійснення непередбачуваних витрат, необхідних для ведення господарської діяльності;
- неефективне управління господарською діяльністю підприємства;
- зміна умов договору одним партнером без погодження з іншим;

- розірвання договору в односторонньому порядку.

5. Фінансові:

- зміна курсу валюти, яка використовується для проведення розрахунків, що виникають в процесі господарської діяльності;

- підвищення процентних ставок за отриманими кредитами;
- інфляційні процеси.

6. Екологічні:

- заподіяння шкоди здоров'ю персоналу підприємства та навколишньому природному середовищу;

- техногенні аварії.

Результатом моніторингу повинен стати реєстр ризиків, який буде містити: перелік виявлених ризиків; потенційні реакції на них з боку підприємства; основні фактори, які є причинами ризиків.

Ступінь ефективності моніторингу за цим підходом вимірюється швидкістю реагування управлінського персоналу на будь-які зміни в стані та розвитку економічного потенціалу та прийнятті ними своєчасних рішень по усуненню ризиків.

Загальна ефективність моніторингу економічного потенціалу полягає в комплексній її оцінці за сукупністю наведених підходів. В залежності від отриманого результату моніторингових досліджень економічного потенціалу підприємства можливо виділити чотири варіанти можливих рівнів ефективності моніторингу: максимальна; середня; мінімальна; нульова.

Усе викладене вище дає підстави зробити висновок, що проведення моніторингу економічного потенціалу заради самого моніторингу на підприємстві не потрібно. Важливим є розроблення шляхів підвищення формування економічного потенціалу, які розробляються та впроваджуються за результатами моніторингу. Лише запропонований синергетичний підхід з використанням всіх можливих прийомів та підходів до оцінки ефективності моніторингових досліджень дає можливість реально оцінювати його вплив на господарську діяльність підприємства, формування та використання його економічного потенціалу.

РОЗДІЛ 4. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ТА ПРАКТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ МОНІТОРИНГУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

4.1. Системний підхід до організації моніторингу економічного потенціалу в комп'ютерному середовищі

В сучасних умовах господарювання формування інформаційних ресурсів повинно бути корисним, перш за все, для виконання функцій управління господарськими процесами на підприємствах. „Саме володіння достовірною та актуальною інформацією разом з умінням ефективно застосовувати адекватні методи та засоби її збору, перетворення та передачі слугує основою успішної діяльності будь-яких підприємств та організацій, незалежно від їх організаційно-правової форми” [45, с. 5]. На Заході аналітичні технології вже давно стали невід’ємною частиною бізнесу. Всі господарські процеси підприємств, як правило, формалізовані, а всі дані про їх діяльність консолідуються в єдиному сховищі даних. В Україні ж тенденція масового переходу господарюючих суб’єктів на аналітичні системи виражена не так яскраво, тому управлінські рішення, які найчастіше приймаються на основі інтуїції керівника, не підкріплені всебічним аналізом діяльності підприємств.

Стрімке зростання та диференціація попиту на всі види інформації, особливо економічної, а також підвищення вимог до її змісту та форм надання є серйозними стимулами розвитку ринку інформаційних та комунікаційних технологій. Автоматизовані управлінські інформаційні системи відіграють важливу роль в реалізації стратегії підприємства в цілому. „Для того, щоб ефективно управляти підприємством в сучасних умовах необхідно вести моніторинг основних виробничих бізнес-процесів ...” [105, с. 33]. Інформаційні технології в системі моніторингу виконують багато функцій: від аналізу великих масивів даних з метою вироблення стратегічної лінії розвитку підприємства до діагностики детальної первинної інформації для вирішення поточних тактичних питань. Вони більш глибоко та оперативно, ніж традиційний паперовий кругообіг, відображають поточний стан підприємства, більш повно пояснюють факти господарської діяльності, що дозволяє виробляти альтернативні варіанти рішень, на підставі яких приймаються обґрунтовані управлінські рішення.

Наявна на підприємстві інформація зберігається в різних інформаційних системах як на електронних, так і паперових носіях. З метою її моніторингових досліджень доцільно та логічно створити в межах підприємства єдиний інформаційний простір, за якого будь-які

відомості, які наявні на підприємстві, можуть бути отримані по запити в різних розрізах та поєднаннях.

В сучасних умовах розвитку інформаційні технології займають більш значне місце в системі інформаційної економіки. Різні аспекти системного підходу до дослідження інформаційних технологій, їх впливу на розвиток економічних систем, тенденції та динаміка розвитку ринків інформаційних продуктів на сучасному етапі, проблеми визначення ролі автоматизованих систем накопичення і обробки інформації в аналітичній діяльності суб'єктів господарювання відображені в працях К. В. Балдіна [9], Н. Л. Борщової [26], А. С. Гергенова [45], Є. Н. Єфімова [96], Г. А. Тігоренко [97], А. М. Кармінського [105; 106], М. І. Татарчука [173], А. В. Місюрлова [314], Л. О. Терещенка [315]

Незважаючи на стрімкий розвиток інформаційних систем до сьогодні відсутній комплексний підхід до формування інформації: від первинного фіксування даних до прийняття управлінських рішень. Програмні продукти, що використовуються в Україні, забезпечують окремі ланки обліково-аналітичної роботи: облік, аналіз, контроль, планування.

Інформаційні облікові технології вирішують ряд задач: накопичують дані в електронному вигляді, зберігають їх в централізованих сховищах даних, формують різні види вихідної інформації у вигляді звітності, Сьогодні вітчизняний ринок інформаційних систем обліку, як основа формування економічних показників, представлений широким асортиментом програмних продуктів – від самих найпростіших, спроможних виконувати мінімальний набір операцій, до багатofункціональних, які здійснюють розширене їх коло з глибокою аналітикою (табл. 4.1.1).

Таблиця 4.1.1

Характеристики основних класів бухгалтерського програмного забезпечення підприємств України [372]

Клас	Основні характеристики	Приклади програмних продуктів і фірми-розробники
1	2	3
Домашня бухгалтерія	Облік особистих та сімейних коштів	"1С: Деньги" ("1С"), Quicken (Intuit Corp.), MS Money (Microsoft)
Міні-бухгалтерія	Введення й обробка бухгалтерських записів. Роздрукування первинних документів та звітності	"Инфин -бухгалтерия" ("Инфин"), "Финансист" ("Атей"), "Соло для бухгалтера с компьютером" ("Баланс-центр"), "Финансы без проблем" ("Хакере Дизайн"), "Сводный учет финансов" ("Логос"), "Ажур" ("Тернет")
Універсальні бухгалтерські системи (міди-бухгалтерія)	Потужний аналітичний облік. Кількісний і валютний облік. Облік праці та заробітної плати	"Турбо Бухгалтер 6" ("ДИЦ"), "1С: Бухгалтерия 8.0" ("1С"), "ГРАН-БУХ", "Гранит-Центр", "Инотек бухгалтер" ("Инотек ИТ"), "Инфо-Бухгалтер" ("Инфор-магик"), "Главный бухгалтер" ("Паритет-Софт"), "Бухгалтерский учет и расчет баланса" ("Синко"), "Дебет плюс" ("ДИЦ"), FinExpert (IDM)

Продовження таблиці 4.4.1

1	2	3
Локальні АРМ	Комплексна реалізація окремих завдань обліку	"1С: Расчет" ("1С"), "Инвентаризация" ("Инфин"), "Торговый склад" ("Компьютер-сервис"), "АиТ: Зарплата", "Зарплата" (Звезда), "Расчет заработной платы" ("Ин-кософт"), "Зарплата (УТЗП)" (НИПИ ста-тинформ), АРМ "ЗАРПЛАТА" ("Электронные деньги"), "Зарплата", "Склад", "Учет МБП", "Банк", "Зарплата", "Таможня" ("Компьютер-Приз"), "Комплекс задач по труду и заработной плате" ("Вызов"), "ZARP" ("АгроИнфоМир"), "WAGES" ("Баланс-Центр")
Комплекси пов'язаних АРМ	Комплекс програм. Мережева архітектура. Досить повна реалізація облікових функцій	"Парус" ("Парус"), RS-balance (R-Style Software Lab), "БЭСТ-4" ("Интеллект-Сервис"), GRIMO (GRIMO), "БОСС-компания" (АйТи), "Комплексная система бухгалтерского учета" ("Звезда"), "Тектон" ("Интелгруп"), "Интегратор" ("Инфософт"), "Монолит — NT" ("Монолит-Инфо")
Управлінські системи	Управлінський облік. Планування та управління. Підстроювання під клієнта (кастомізація). Відкритість архітектури. Можливість масштабування	"Галактика" ("Галактика"), Platinum (Platinum Software Corporation), "Текон" (Интелгруп), SyteLine, SPTISA, SPFIL (SOCAP), "АККОРД" ("Атлант-Информ"), Scala (Scala), SAP RB (SAP AG)
Фінансово-аналітичні системи	Фінансовий аналіз на основі бухгалтерських даних. Комп'ютеризація завдань зовнішнього і внутрішнього аудиту	"ПІОНІ (Планування, Оптимізація, Податки, Інвестиції)" (GI-consulting), "Інвестор", "Аналітик", "Економічний аналіз і прогноз діяльності підприємства" ("Інек"), "1С: АФС" ("1С"), "Баланс-2 (камеральна перевірка)" ("Овионит")
Правові бази даних	Упорядковані і довідкові системи, які містять підібрані в тематичному чи хронологічному порядку законодавчі акти з питань податків, бухгалтерського обліку тощо	"Гроссбух", "Бизнес-эксперт", "Сапфир" ("Дйнай"), Libra (Libra)

Оскільки основним постачальником інформації в систему моніторингу є саме бухгалтерський облік, то доцільно проаналізувати роль кожного програмного забезпечення в моніторингових дослідженнях.

Найменш інформаційними є вузькоспеціалізовані автоматизовані системи, так звані міні-бухгалтерії, які призначені для ведення обліку на малих підприємствах з невеликою кількістю облікових працівників, без яскраво вираженої їх спеціалізації за конкретними ділянками обліку. Ці

програми орієнтовані, в основному, безпосередньо на бухгалтерів, дозволяють їм швидко і якісно здійснювати групування господарських операцій в системі рахунків та відображати їх коригування. За їх допомогою забезпечується ведення якісного синтетичного та нескладного аналітичного обліку, складання основних форм фінансової звітності. Однак можливості використання інформації, що формується за допомогою цих інформаційних систем, в моніторингових дослідженнях є незначними.

Більше аналітичних можливостей надають інтегровані (комплексні) бухгалтерські інформаційні системи, які є найбільш розповсюдженими на вітчизняному ринку. Як правило, вони працюють локально на одному комп'ютері чи в мережевому варіанті. Такі системи відносяться до програм, що об'єднують та підтримують ведення всіх основних функцій та розділів. Вони реалізуються, як правило, в рамках однієї програми, що складається з декількох модулів, кожен з яких призначений для ведення окремої ділянки обліку. З розширенням основних функцій, що виконують комплексні інформаційні системи, зростає і перелік показників, які вони формують, та, відповідно, збільшуються можливості їх моніторингу.

В Україні, як і у всьому світі, останнім часом набули широкого застосування корпоративні інформаційні системи або ERP-системи (Enterprise Resource Planning — управління ресурсами підприємства), які являють собою методологію ефективного планування та управління всіма ресурсами підприємства. Вони передбачають переведення в площину комп'ютерних технологій всіх основних господарських процесів підприємства та реалізують набір функцій управління від планування бізнесу до аналізу результатів діяльності суб'єктів господарювання. Підсистема бухгалтерського обліку є лише складовою частиною такої системи. ERP-системи включають також і моніторинговий компонент, що дозволяє повністю автоматизувати збір важливої для моніторингу інформації; проводити фільтрацію та аналіз загального потоку оперативних даних, агрегуючи отримані результати та перетворюючи їх в управлінську інформацію; отримувати миттєвий доступ до будь-якої інформації в системі.

Крім розглянутих вище комплексних програм, необхідно відмітити роль в моніторингових дослідженнях продуктів, основним завданням яких є формування звітної інформації. До них, наприклад, належать автоматизована система формування звітної документації „Бест звіт плюс” та програмний комплекс підготовки, обробки та аналізу фінансової звітності „Бест-звіт корпорація”.

Попри наведені переваги щодо формування інформаційних ресурсів для моніторингу, що надають розглянуті вище програми автоматизованої обробки облікової інформації, одним з їх недоліків є труднощі їх використання на підприємствах за окремими видами економічної діяльності. Складний процес аграрного виробництва зумовлює

необхідність впровадження спеціально розроблених інформаційних продуктів. В Росії, наприклад, з цією метою створено програму ІС : „Бухгалтерія сільськогосподарського підприємства” та її комплексний варіант „ІС : Підприємство 8. Управління сільськогосподарським підприємством”, які можуть використовуватися на різних типах сільськогосподарських підприємствах: від фермерського господарства до агрохолдингу. В Україні ж, на жаль, ця програма не застосовується. Одним з позитивних прикладів впровадження у вітчизняному сільському господарстві комп’ютерних технологій обліку є конфігурації „МІКСТ : Сільськогосподарське підприємство” та „ІН-АГРО: Конфігурація для підприємств АПК України”.

На жаль, в Україні відсутня практика використання корпоративних інформаційних систем в обліку аграрних підприємств, що надзвичайно ускладнює процес моніторингу стану та розвитку їх господарської діяльності.

Крім облікових програмних продуктів, сьогодні широкого застосування набуло програмне забезпечення аналітичних розрахунків. На думку Г. М. Соколової, це викликано тим, що управління підприємством не може бути зведено лише до реалізації облікових функцій, тому цілком закономірно і виправдано розширення автоматизації самих трудомістких функцій, пов’язаних з управлінням, якою і є аналітична функція процесу управління [297, с. 58 -59].

Перелік програмних продуктів, які забезпечують автоматизацію аналітичного процесу постійно зростає, а також розширюються їх функціональні можливості.

Одним з провідних виробників сучасного програмного забезпечення наразі є компанія «Константа», перелік програмних продуктів якої налічує понад 20 програм [373].

Найбільшої популярності в системі діагностики фінансового стану підприємств набули програми «Финансовый анализ: Проф» та «Финансовый анализ: Проф + Оценка бизнеса». Перша програма дозволяє здійснити аналіз ймовірності банкрутства підприємства на підставі відразу чотирьох моделей: 4-х факторної моделі Таффлера; 4-х факторної моделі Ліса; 5-и факторної моделі Альтмана; 2-х факторної моделі оцінки ймовірності банкрутства. До переваг зазначеного програмного забезпечення слід також віднести можливість діагностики підприємства з позиції банківської установи, що дозволяє сформулювати професійне судження про рівень кредитоспроможності суб’єкта господарювання.

Щодо другого програмного продукту, то крім зазначених вище функціональних можливостей, він надає можливість здійснити оцінку бізнесу за допомогою трьох методів: оцінки надлишкового прибутку при збереженні поточних умов; оцінки надлишкового прибутку при використанні гудвілу; на основі модифікованої моделі Ольсона.

Варто констатувати, що модель Ольсона є однією з найбільш перспективних сучасних розробок в теорії оцінки вартості підприємства. Вона дозволяє синтезувати переваги доходного і майнового підходів, мінімізуючи їх недоліки. У відповідності до цієї моделі, вартість підприємства виражається через поточну вартість його чистих активів та дисконтований потік доходів, які виникають за рахунок відхилення фактичного прибутку від середньої його величини у галузі [368].

До загальноновизначених переваг зазначеної моделі у сфері моніторингу відносять: наявність суттєвих статистичних зв'язків між вартістю підприємства та даними бухгалтерського обліку; багатогранність та можливість її використання для моніторингу різних національних систем обліку та, більше того, розробка на її основі ідеальної облікової системи з подальшою конвергенцією національних систем обліку в напрямку, вказаному моделлю; високий потенціал при розробці стратегії господарської діяльності на підставі використання реальних балансових даних [369].

Запропонована компанією програма Audit Expert не лише допоможе швидко проаналізувати в динаміці фінансовий стан підприємства за 20 ключовими фінансовими коефіцієнтами, але і реалізувати власні методики фінансового аналізу суб'єкта господарювання. Безперечною перевагою даного програмного продукту є можливість здійснення бенчмаркінгу шляхом порівняння основних показників господарювання з аналогічними індикаторами підприємств-конкурентів та лідерів галузі.

Комп'ютерна модель «Мастер финансов: Анализ Проф» представляє собою професійну систему, призначену для комплексного ретроспективного аналізу за блоками показників (ліквідність, фінансова стійкість, прибутковість, беззбитковість, оборотність, рентабельність, ефективність праці), а також прогнозування фінансового стану підприємства на основі бухгалтерського балансу. Модель розроблена в середовищі електронних таблиць Microsoft Excel.

Однією з найкращих та унікальних в своєму класі програм, на думку спеціалістів, є модель «Мастер финансов: Анализ». Це єдиний продукт, який генерує найбільш повний звіт за будь-який період моніторингу. Його перевагою є відкритість, тобто можливість самостійно коригувати перелік та методику обрахунку коефіцієнтів, необхідних для формування комплексної уяви про фінансовий стан підприємства. Серед системи сервісів, які має в своєму розпорядженні програма, є можливість скласти наглядну діаграму за будь-якою таблицею та діапазоном даних; переклад всіх формул та таблиць на англійську мову.

Варто також звернути увагу на програми, що допомагають проаналізувати та оцінити інвестиційну діяльність підприємства. До таких, зокрема, належать «Инвестиционный анализ», «Invest for Excel», «Мастер проектов: бюджетный подход», «Project Expert» компанії «Константа».

Широкого використання в практиці аналітичної роботи набули програмні продукти групи «ИНЭК», яка є однією з найбільших ІЕ та консалтингових компаній Росії. Набір її програмних продуктів, що об'єднані під загальною назвою «Аналитик», включає продукти "ИНЭК-АФСП", "ИНЭК-АДП", "ИНЭК-Аналитик", "Банковский Аналитик"[374].

Серед представленої серії програм базовою є програма "ИНЭК-АФСП", яка містить мінімальний набір розрахунків, а кожна наступна за ієрархією складності включає в себе, поряд з можливостями попередньої, нові функції.

Зокрема, програма "ИНЭК-АФСП" дає можливість провести комплексний моніторинг і аналіз фінансового стану підприємства, "ИНЭК-АДП" – фінансовий та економічний аналіз, "ИНЭК-Аналитик" – фінансово-економічний аналіз та розробку планів розвитку підприємства.

Важливо, що всі зазначені види програмного забезпечення компанії «ИНЭК» дозволяють проводити моніторинг, зокрема по комплексній оцінці фінансового стану з розподілом на групи інвестиційної привабливості; за інтегральними показниками (ефективності інвестицій, оцінки вартості бізнесу); на предмет наявності ознак банкрутства. При цьому в режим моніторингу закладений зручний механізм відбору підприємств: за видами економічної діяльності, організаційно-правовими формами господарювання, територією.

Проводячи огляд програмного забезпечення, не можливо не звернути увагу на лінію продуктів консалтингової компанії «Експерт Системс». [375], особливо такої аналітичної моделі як Audit Expert.

Audit Expert – аналітична система діагностики, оцінки та моніторингу фінансового стану одного чи групи підприємств на основі даних фінансової та управлінської звітності. Програмні продукти забезпечують автоматизацію роботи з великими обсягами інформації. Їх безумовною перевагою є можливість проводити фінансовий аналіз за близько 16 різноманітними методиками. Серед них заслуговують на увагу комплексні, зокрема моделі Дюпона, Альтмана, Фулмера, Чессера. Між тим, заявлена виробником можливість моніторингу даних полягає лише в порівняльному аналізі та рейтингуванні.

Використання в аналітичних дослідженнях програмного продукту «Альт-фінансы», розробленого консалтинговою компанією «Альт-Інвест» [376] дозволить комплексно оцінити діяльність підприємства, виявити основні тенденції розвитку, розрахунок базових нормативів для планування і прогнозування, оцінку кредитоспроможності підприємства. Відкритість і адаптивність зазначеної програми дозволяє користувачу можливість самостійно вносити зміни в програму, враховуючи свої вимоги чи конкретні умови. Даний продукт використовує основні методи проведення аналізу: горизонтальний, вертикальний, порівняльний, факторний.

Крім зазначених вище програмних продуктів, в практичній діяльності можуть також використовувати системи АБФИ-предприятие (Вестона), Корпоративний фінансовий аналіз (Т-Consult), Мастер фінансов (Воронов и Максимов), ОЛИМП:ФинЭксперт (РосЭкспертиза), ФинЭк Аналіз (Южная аналитическая компания), Analyser-Финансы (ProAct). [377].

Всі розглянуті нами програми мають певні спільні функції, зокрема, введення даних за декілька періодів, завантаження даних із системи бухгалтерського обліку, розрахунок системи із 30 – 100 фінансових показників, різні методи аналізу динаміки фінансових показників, побудова графіків і діаграм. Основним їх призначенням є оцінка фінансового стану підприємства, що значно обмежує сферу їх використання, особливо по відношенню до моніторингу економічного потенціалу.

Оскільки система моніторингу включає в себе, крім аналітичних розрахунків, ще й прогнозування розвитку явищ та процесів, окремо доцільно розглянути програмне забезпечення, що підтримує функції планування. Широкі функціональні можливості в цьому напрямку діяльності надають програми «Бюджет», «Мастер фінансов: бюджет предприятия», «Мастер фінансов: планирование».

Програма «Бюджет» призначена для планування і аналізу діяльності підприємства та його структурних підрозділів на основі планових і фактичних показників та оптимального планування ресурсів підприємства для досягнення поставлених цілей. В результаті використання цього продукту можна отримати бюджетні форми, зокрема бюджети продажу, виробництва, виробничих запасів, прямих затрат на матеріали, загальновиробничих, адміністративних та комерційних витрат. За результатами аналізу можна отримати аналітичні таблиці розрахунку точки безбитковості, чистої приведенної вартості.

Основними задачами, що вирішуються в результаті використання програми «Мастер фінансов: бюджет предприятия» є планування змінних та постійних витрат, грошових потоків, побудова бюджетної моделі.

Модель «Мастер фінансов: планирование» призначена для підготовки комплексного фінансового плану, дозволяє провести повний комплекс робіт по розробці, контролю та план-факторному аналізу даних. В цій програмі реалізована велика кількість оригінальних рішень, що забезпечують контроль правильності процедур планування та зручність використання для кінцевого споживача. Програма створена в розповсюджується в декількох типових версіях: для виробничих і торгівельних підприємств та тих, які надають послуги.

Самою популярною в країнах СНД є аналітична система Project Expert компанії «Експерт Системс», призначена для розробки бізнес-планів та оцінки інвестиційних проєктів. Створені на Project Expert бізнес-плани,

фінансові моделі компаній в цілому та окремих проектів дозволяють оцінювати потреби та можливості фінансування капіталовкладень в умовах відсутності грошових коштів, що особливо актуально в умовах кризи ліквідності.

Аналітична система Prime Expert представляє собою виражений підхід до планування, аналізу та прийняття інвестиційних рішень. Ця програма призначена для фінансового моделювання та оцінки запланованої діяльності компанії з врахуванням зниження фінансових ризиків.

З розглянутого вище зрозуміло, що всі програмні продукти не є комплексними, а лише забезпечують окремі напрями аналітичної та планової роботи. Таким чином, жодна з них не може підтримувати моніторингові дослідження господарської діяльності підприємства та його економічного потенціалу. На нашу думку, ефективність моніторингу економічного потенціалу та прийняття на його основі управлінських рішень може бути підвищена за рахунок впровадження в практичну діяльність комп'ютерної програми, яка б інтегрувала автоматизовані системи декількох напрямів: бухгалтерського, аналітичного, контролюючого, планового та моніторингового. Функціональний склад фрагменту програмного продукту в частині моніторингу економічного потенціалу представлено в табл. 4.1.2.

Таблиця 4.1.2

Фрагмент програмного продукту моніторингу економічного потенціалу підприємства за його функціональним складом

Модулі	Функціональні можливості
1	2
<p>Модуль 1 Обробка вхідної інформації в систему моніторингу економічного потенціалу підприємства</p>	<ul style="list-style-type: none"> • систематизація вхідної інформації в систему моніторингу; • класифікація вхідної інформації за: <ul style="list-style-type: none"> - її видами (фактична, планова); - складовими доданою вартості; - видами економічної діяльності підприємства; • оцінка облікової політики підприємства щодо можливого впливу на складові економічного потенціалу; • контроль достовірності вхідної інформації.
<p>Модуль 2 Моніторинг нарахованої амортизації необоротних активів підприємства</p>	<ul style="list-style-type: none"> • формування системи показників для моніторингу нарахованої амортизації; • аналіз розрахованих показників; • аналіз впливу амортизаційної політики на економічний потенціал підприємства; • оцінка амортизаційної політики підприємства; • контроль показників моніторингу нарахованої амортизації необоротних активів; • варіанти управлінських рішень щодо формування амортизаційної політики підприємства; • прогнозування розвитку амортизаційної політики підприємства.
<p>Модуль 3 Моніторинг доходів персоналу підприємства</p>	<ul style="list-style-type: none"> • формування системи показників для моніторингу доходів персоналу підприємства; • аналіз розрахованих показників;

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> •аналіз впливу витрат підприємства на оплату праці на економічний потенціал підприємства; •оцінка політики підприємства в сфері оплати праці; •контроль показників моніторингу доходів працівників; •варіанти управлінських рішень щодо формування доходів працівників підприємства; •прогнозування розвитку показників доходів персоналу.
<p>Модуль 4 Моніторинг витрат на соціальні гарантії</p>	<ul style="list-style-type: none"> •формування системи показників для моніторингу витрат на соціальні заходи; •аналіз розрахованих показників; •аналіз впливу витрат на формування соціального пакету підприємства на економічний потенціал; •аналіз впливу витрат на соціальні заходи згідно законодавства на економічний потенціал підприємства; •оцінка політики підприємства щодо соціального забезпечення персоналу; •контроль показників моніторингу витрат на соціальні гарантії; •варіанти управлінських рішень щодо формування витрат на соціальні гарантії підприємства; •прогнозування розвитку витрат на соціальні гарантії.
<p>Модуль 5 Моніторинг чистого прибутку підприємства</p>	<ul style="list-style-type: none"> •формування системи показників для моніторингу чистого прибутку; •аналіз розрахованих показників; •аналіз впливу створеного чистого прибутку на економічний потенціал підприємства; •оцінка політики підприємства в сфері формування доходів підприємства; •оцінка політики підприємства в сфері формування витрат підприємства; •контроль показників моніторингу чистого прибутку підприємства; •варіанти управлінських рішень щодо формування чистого прибутку підприємства; •прогнозування формування чистого прибутку підприємства.
<p>Модуль 6 Моніторинг податкових платежів підприємства</p>	<ul style="list-style-type: none"> •формування системи показників для моніторингу бази оподаткування та сум нарахованих податкових платежів підприємства; •аналіз розрахованих показників; •аналіз впливу факторів на базу оподаткування та суми нарахованих податкових платежів; •аналіз впливу нарахованих податкових платежів на економічний потенціал підприємства; •оцінка державної політики в сфері оподаткування; •оцінка політики підприємства в сфері нарахування податкових платежів; •контроль показників моніторингу податкових платежів підприємства;

Продовження таблиці 4.1.2

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> • варіанти управлінських рішень щодо формування податкової бази підприємства; • прогнозування показників нарахованих податкових платежів.
<p>Модуль 7 Моніторинг комерційних активів підприємства</p>	<ul style="list-style-type: none"> • формування системи показників для моніторингу комерційних активів підприємства; • аналіз розрахованих показників; • аналіз впливу вартості комерційних активів на економічний потенціал підприємства; • контроль показників моніторингу комерційних активів підприємства; • варіанти управлінських рішень щодо формування вартості комерційних активів підприємства; • прогнозування зміни вартості комерційних активів підприємства.
<p>Модуль 8 Моніторинг економічного потенціалу підприємства за допомогою системи збалансованих показників</p>	<ul style="list-style-type: none"> • розробка системи збалансованих показників моніторингу економічного потенціалу; • моніторинг складових збалансованої системи показників; • моніторинг економічного потенціалу за : <ul style="list-style-type: none"> - розрахунками моделі DuPont; - показниками безпеки розвитку підприємства; - окупністю авансованих фінансових ресурсів.
<p>Модуль 9 Моніторинг зовнішнього середовища підприємства</p>	<ul style="list-style-type: none"> • накопичення показників господарської діяльності підприємств-конкурентів; • бенчмаркінг розвитку економічного потенціалу підприємства; • варіанти управлінських рішень щодо оптимізації господарської діяльності підприємства.

Запропонований в табл. 4.1.2 блок модулів моніторингу економічного потенціалу, вмонтований в програмне забезпечення господарської діяльності підприємства, створює умови для підвищення ефективності його системи управління.

Перший модуль є ланкою, що пов'язує інформаційні ресурси обліку та систему моніторингу. Дані, що поступають до цього модуля обробляються, систематизуються, класифікуються та контролюються.

Модулі 2 – 7 забезпечують дослідження окремих складових економічного потенціалу підприємства у відповідності до основних етапів моніторингу: аналіз, оцінка, прогнозування, прийняття управлінських рішень.

Модуль 8 надає інтегральну оцінку розвитку економічного потенціалу за допомогою моніторингу показників комплексних економічних моделей.

За допомогою модуля 9 можливо зробити порівняльну оцінку механізмів формування економічного потенціалу підприємств та прийняти рішення щодо покращення управління їх господарською діяльністю

використовуючи досвід конкурентів. Між тим, попри наявність в мережі Інтернет великої кількості інформації про результати господарювання підприємств-конкурентів, відсутня можливість їх моніторингу шляхом автоматичної обробки даних. Усунення цієї проблеми можливе шляхом впровадження в програмне забезпечення функції, яка б створила умови порівняльного моніторингу офіційно оприлюдненої інформації про господарську діяльність підприємств-конкурентів та даних господарюючого суб'єкта.

Використання запропонованої модульної структури програмного продукту дозволить вирішити проблеми організації моніторингу економічного потенціалу в комп'ютерному середовищі та забезпечить її перехід на якісно новий рівень. Автоматизація моніторингових досліджень дає можливість знизити трудомісткість та терміни виконання робіт, скоротити витрати на моніторинг та підвищити продуктивність праці його виконавців, підвищити гнучкість управління господарською діяльністю підприємства.

4.2. Збалансована система показників моніторингу економічного потенціалу підприємства

Моніторинг економічного потенціалу підприємства на основі окремих ізольованих показників, як правило, не дозволяє глибоко вивчити його стан та розвиток, оскільки вони здатні відобразити лише одну чи небагато сторін явищ, що пов'язані з формуванням економічного потенціалу. В господарській діяльності будь-яке явище має велику кількість характеристик та особливостей, які можуть бути розглянуті в різних аспектах. Відобразити такий багатогранний перелік явищ неможливо якимось одним показником. Разом з тим, оскільки сторони даних явищ об'єктивно взаємопов'язані, то їх вивчення повинне здійснюватись за допомогою сукупності взаємодоповнюючих показників.

Кожний економічний показник абстрагує лише одну складову, один момент економічного потенціалу підприємств, тому він може і повинен надавати можливість пізнавати процес, який вивчається, з однієї сторони. Для того, щоб подолати односторонність, абстрактність і досягнути багатостороннього і взаємопов'язаного відображення процесу, який вивчається, потрібна система показників. „В якості інструменту моніторингу розвитку може виступати система збалансованих показників...” [91, с.382].

Протягом багатьох років методичні основи оцінки господарської діяльності господарюючого суб'єкта еволюціонували. Але дана проблема по мірі розвитку економічної науки та управління підприємством завжди вирішувалась, по суті, за рахунок виділення тієї чи іншої пріоритетної

мети, і, відповідно, показника, що характеризує ступінь її досягнення. Прослідковуються певні тенденції в розвитку показників ефективності управління господарюючим суб'єктом. Починаючи з 20-х років минулого століття протягом довгого часу основним показником рахувалась рентабельність інвестицій (ROI), а також індикатори, на яких базувалась модель Дюпона (Du Pont Model). В 70-ті роки активно стали використовуватися такі індикатори як чистий прибуток на одну акцію (EPS) та коефіцієнт співвідношення ціни акції та чистого прибутку (P/E). У 80-ті рр. актуалізувалися більш глибокі характеристики управління господарюючим суб'єктом, що реалізувалося через запровадження таких показників як, наприклад, коефіцієнт співвідношення ринкової та балансової вартості акцій (M/B), рентабельності акціонерного капіталу (ROE), рентабельності чистих активів (RONA), грошового потоку (Cash Flow). В 90-ті роки все більшої популярності набувають такі показники як економічна додана вартість (EVA), прибуток до виплати процентів, податків та дивідендів (EBITA), ринкова додана вартість (MVA), показник сукупної акціонерної дохідності (TSR), грошовий потік віддачі на інвестований капітал (CFROI) [281].

В американській практиці рекомендації щодо використання показників для оцінки ефективності діяльності підприємства викладені в стандарті „Вимірювання ефективності підприємства” (Statement on Management Accounting "Measuring entity performance"; SMA 4D). Стандарт пропонує використовувати наступні показники: чистий прибуток і прибуток на акцію, грошові потоки, рентабельність інвестицій, остаточний дохід, вартість підприємства. При цьому для їх оцінки необхідно враховувати наступні правила: фінансові показники повинні бути всеосяжними; протягом життєвого циклу підприємства різні показники мають різний ступінь важливості; в процесі оцінки фактичні значення показників потрібно порівнювати з плановими; розрахунки повинні враховувати інфляційні процеси [3].

Однак „ще 1970-х роках окремі менеджери виражали скептицизм з приводу того, що ефективність компанії можливо зафіксувати за допомогою одного фінансового показника...” [155, с.115]. Це спричинило виникнення методів комплексної оцінки ефективності на основі системи показників. Серед них варто виділити такі як бортове табло (Tableau de Bord), система покращення та виміру продуктивності (Productivity Measurement and Enhancement System (ProMES)), модель вимірювання досягнень (Performance Measurement Model), піраміда досягнень (Performance Pyramid), квантове вимірювання досягнень (Quantum Performance Measurent), вимірювання досягнень за підходом компанії «Ернст & Янг», ділове вікно управління (Business Management Window), збалансована система показників (Balanced Scorecard), концепція компанії «ДжАйКейс» (J.I. Case Agricultural Equipment Group), концепція

«Катерпілар», концепція внутрішнього ринку «Хьюлетт-Паккард» [229]. Зазначені системи показників мають як недоліки, так і позитивні сторони. Відмінності між ними, в основному, стосуються форми представлення інформації. Спільною ж рисою є поєднання в запропонованих системах як фінансових, так і не фінансових показників.

Найбільшої популярності серед вище зазначених моделей набула система збалансованих показників (ЗСП), розроблена Р. С. Капланом та Д. П. Нортеном в 1992 р., яка забезпечила новий рівень якісного інформаційно-аналітичного забезпечення управління підприємством. „Збалансована система показників забезпечує менеджмент універсальним механізмом, який інтерпретує світогляд та стратегію компанії через набір взаємозалежності показників” [284, с. 29]. Показники даної системи згруповані за чотирма блоками: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання та кар’єрне зростання персоналу. Таким чином ЗСП доповнює систему фінансових параметрів вже здійсненого минулого системою оцінок перспектив. Концепція збалансованості є центральною для всієї системи та забезпечує рівновагу між фінансовими і нефінансовими показниками, внутрішніми та зовнішніми компонентами підприємства, випереджаючими індикаторами та тими, які запізнюються, орієнтацією на короткострокові та довгострокові цілі.

Ще одна система показників, яка заслуговує на увагу, є універсальна система показників (УСП), розроблена Х. К. Рамперсадом, яка „об’єднує та розвиває такі теорії як ЗСП (BSC), загальний менеджмент на основі якості (Total Quality Management, TQM), управління результативністю (Performance Management), управління компетенціями (Competence Management) [278, с. 24 - 25]. УСП суттєво відрізняється від традиційних підходів до методики оцінки ефективності господарської діяльності, оскільки приділяє значну увагу особистості в досягненні стратегічних цілей підприємства. В зв’язку з цим, її автор пропонує виділяти в УСП дві підсистеми: ЗСП підприємства та особиста ЗСП.

Будь-яка система повинна відповідати певним критеріям. Наприклад, Маршал В. Меєр, гостро критикуючи наявні системи показників, виділяє такі вимоги до їх побудови: мінімальність, корисність для прогнозування, всеосяжний характер, стабільність, застосовність до компенсації. Натомість ЗСП висуває лише дві вимоги: мінімальність і корисність для прогнозування [155, с. 22 - 23].

Щодо показників моніторингу, то на думку Т. І. Боровкової та І. А. Морева, вони повинні відповідати таким основним вимогам: максимальна широта охоплення поля можливих проблем; можливість використання в практиці управління; простота та надійність визначення [25].

Основними причинами недосконалості систем показників Маршал В. Меєр визначає [155, с. 23 - 24]:

- перенавантаження системи показників за кількістю індикаторів. Варто відмітити, що питання оптимальної кількості показників є завжди дискусійними при побудові будь-якої їх системи. Наприклад, за концепцією СЗП сума показників за чотирма напрямками оцінки не повинна перевищувати 20-25 індикаторів. Між тим, як справедливо зазначає Маршал В. Меєр, „компанії перевантажені різного роду показниками, і проблеми надлишкового числа показників загострюються навіть при наявності збалансованої системи показників. Досить часто компанії використовують від п'ятдесяти до шестидесяти показників верхнього рівня, як фінансових, так і не фінансових” [155, с. 23].

- складність у відборі індикаторів нефінансового характеру, які містять інформацію про майбутню фінансову ефективність, від тих які її не містять.

- неможливість нефінансових показників охопити всі аспекти господарської діяльності. Простіше знайти універсальні фінансові показники.

- швидка втрата показниками, особливо нефінансовими, можливості сигналізувати про ефективність господарської діяльності. Тобто система показників не є сталою, а постійно повинна змінюватися.

Будь-яка із зазначених вище систем показників не може бути використана в процесі моніторингу економічного потенціалу підприємства в її первинному вигляді. Однак, впровадження принципу збалансованості при створенні такої системи є актуальним.

Для потреб моніторингу економічного потенціалу підприємства логічно буде сформулювати загальне визначення поняття „система збалансованих показників”.

Базуючись на філософській концепції – система (від гр. *systema* – складене з частин) – це сукупність елементів, що знаходяться у відношеннях і зв'язках один з одним, яка утворює цілісність, єдність [18, с. 1005] і комплекс підсистем, елементів та компонентів і їм характерних властивостей, взаємодія між якими та середовищем зумовлює якісно або сутнісно нову інтегративну цілісність [76, с. 361]. Виходячи з того, що кожний компонент системи, в свою чергу, можна розглядати як окрему систему, а кожна система є одним з компонентів більш широкої системи, то система показників економічного потенціалу підприємства – це перелік органічно взаємопов'язаних показників, кожний з яких різнобічно відтворює лише одну грань предмета пізнання, а в сукупності саме вони створюють єдиний комплекс характеристик складного явища чи процесу. Причому система має бути розроблена не просто як механічний набір окремих показників, а містити і відображати їх діалектичну єдність, реально існуючі взаємозв'язки ознак та явищ. Це буде сприяти кращому встановленню виду взаємозв'язку, взаємозалежності та

взаємообумовленості явищ, які спостерігаються в господарській діяльності.

Термін „збалансований” походить від слова „баланс”, яке в свою чергу означає співвідношення взаємопов’язаних показників будь-якої діяльності, процесу [318]. Тобто при побудові системи показників для моніторингу економічного потенціалу необхідно враховувати, що всі її складові повинні бути врівноважені між собою.

Таким чином, система збалансованих показників для моніторингу економічного потенціалу підприємства є об’єктивною єдністю взаємопов’язаних між собою груп показників, що характеризують окремі складові економічного потенціалу, що збалансовують фактори, які в найбільшій мірі впливають на досягнення оптимального розміру економічного потенціалу.

Виходячи з того, що основним джерелом зростання економічного потенціалу підприємств є створена ними додана вартість, така збалансованість може бути описана моделлю.

$$(\max) ДВ = (\max) ЧД - (\min) МВ,$$

де ДВ – додана вартість; ЧД – чистий дохід; МВ – матеріальні та прирівняні до них витрати.

За наведеною моделлю очевидно, що максимальна сума створеної доданої вартості підприємствами може бути отримана лише при забезпеченні збалансованості між максимально можливою сумою отриманого доходу та мінімальним значенням понесених матеріальних витрат.

Система показників повинна надавати можливість здійснювати:

- 1) загальну оцінку розвитку економічного потенціалу підприємства;
- 2) дослідження економічного потенціалу за співвідношеннями індикаторів;
- 3) аналіз впливу факторів на індикатори стану та розвитку економічного потенціалу;
- 4) інтегральну оцінку економічного потенціалу відповідно до комплексних моделей розвитку підприємства.

Розвиток економічного потенціалу підприємства як дуже складна і, водночас, затребувана категорія потребує системної класифікації. У її формуванні важливими є критерії, які дають змогу поділити розвиток економічного потенціалу на різні види (типи). До цих критеріїв можна віднести такі:

1. Оцінка розвитку економічного потенціалу за результатом діяльності:

- дохід від об’єктів діяльності (ДОД);
- додана вартість (ДВП);
- ринкова вартість підприємства (РВП).

2. Оцінка розвитку економічного потенціалу за ефективністю:

- рентабельність доходу від об'єктів діяльності;
- рентабельність матеріальних і прирівняних до них витрат;
- рентабельність активів.

Потрібно зазначити, що відмінною рисою розвитку економічного потенціалу підприємства безвідносно до суб'єкта господарювання є його динаміка (зміна в часі). Тому оцінка розвитку економічного потенціалу має здійснюватися через динамічні показники, у тому числі індексні (Ідод; Ідвп; Ірвп) і приростні (ΔДОД; ΔДВП; ΔРВП).

Основні критерії показників при визначенні різних видів розвитку економічного потенціалу підприємства представлені в табл. 4.2.1.

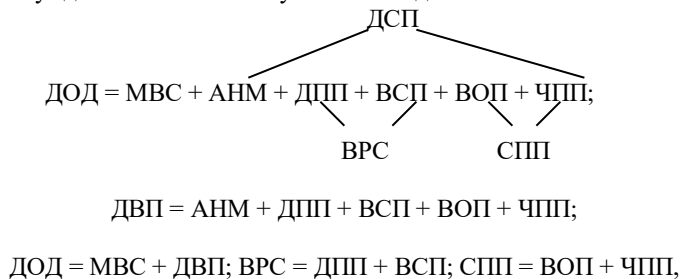
Таблиця 4.2.1

Класифікація видів розвитку економічного потенціалу за критеріями показників підприємства

Вид розвитку економічного потенціалу підприємства	Критерії		
	ДОД	ДВП	РВП
Утворення	0	0	0
Зростання	Ідод > 1,0	Ідвп > 1,0	Ірвп > 1,0
Стабільність	Ідод = 1,0	Ідвп = 1,0	Ірвп = 1,0
Падіння	Ідод < 1,0	Ідвп < 1,0	Ірвп < 1,0
Нульовий фінансовий результат	Ідод ≥ 0	Ідвп ≥ 0	Ірвп = 1,0
Збиток	Ідод ≥ 0	Ідвп ≥ 0	Ірвп < 1,0
Криза	Ідод ≥ 0	Ідвп ≥ 0	Ірвп ≥ 0
Ліквідація	0	0	0

Головним пріоритетним напрямом розвитку економічного потенціалу підприємства є його зростання. Розвиток економічного потенціалу через зростання відображає діалектичний процес руху господарської діяльності як системи, відображає мету підприємства, є джерелом його існування й відтворення, а також визначальною складовою тривалості життєвого циклу.

Загальна оцінка економічного потенціалу підприємств в процесі моніторингу здійснюється за наступними складовими:



де ДОД - дохід від об'єктів діяльності підприємства; МВС - матеріальні та прирівнянні до них витрати (проміжне споживання); АНМ - амортизація неспоживного майна; ДПП – доходи персоналу підприємства; ВСП – витрати на соціальні потреби; ВОП – витрати на оподаткування підприємства; ЧПП - чистий прибуток підприємства; ДСП – дохід для самофінансування підприємства; ВРС - витрати на робочу силу підприємства; СПП - створений прибуток підприємства; ДВП - додана вартість підприємства.

На підставі використання абсолютних величин складових, що формують економічний потенціал розраховують відносні індикатори, які дозволяють визначити змістовне наповнення та здійснювати інтерпретацію ситуації. Основними регулюючими параметрами для оцінки стану і розвитку економічного потенціалу можуть бути наступні співвідношення:

1. МВС/ДОД - свідчить про рівень споживання матеріальних цінностей, товарів, робіт і послуг на формування доходів від об'єктів діяльності, тобто характеризує матеріаломісткість господарюючої системи, зворотня величина показника – матеріаловіддача.

2. ДВП/ДОД – показує величину участі доходу від об'єктів діяльності у формуванні доданої вартості, зворотній – рівень навантаження доданої вартості на створений дохід.

3. АНМ/ДОД – відображає рівень участі амортизації неспоживного майна у формуванні доходів від об'єктів діяльності, а зворотній – віддачу спожитої вартості майна.

4. ДСП/ДОД – демонструє рівень участі доходу в самофінансуванні підприємства.

5. ВРС/ДОД – дозволяє оцінити трудомісткість створеного обсягу доходу із розрахунку величини вартості робочої сили, а зворотній – продуктивність праці.

6. СПП/ДОД – демонструє рівень рентабельності доходу від господарської діяльності за створеним прибутком, а зворотній, відображає скільки необхідно створити доходу, щоб одержати гривню прибутку.

7. ВОП/ДОД – дозволяє оцінити податкове навантаження на дохід підприємства, а зворотній відображає, скільки доходу формує кожна гривня витрат на оподаткування.

8. ЧПП/ДОД – демонструє рівень рентабельності доходу за чистим прибутком, а зворотній відображає, скільки необхідно створити доходу, щоб одержати гривню прибутку.

9. МВС/ДВП – відображає рівень матеріальних та прирівняних до них витрат на формування гривні доданої вартості, а зворотній, скільки доданої вартості формується від використання матеріальних цінностей вартістю в 1 гривню.

10. МВС/АНМ – визначає рівень використання матеріальних і

прирівняних до них цінностей на гривню амортизації неспоживного майна, а зворотній, який знос майна на гривню матеріальних витрат.

11. МВС/ВРС - визначає рівень використання матеріальних і прирівняних до них цінностей на гривню витрат на робочу силу підприємства, а зворотній, скільки необхідно здійснити витрат на робочу силу при створенні матеріальних витрат на 1 гривню.

12. МВС/ДСП – дозволяє оцінити рівень матеріальних і прирівняних до них витрат на створення 1 гривні доходів для самофінансування.

13. МВС/ВОП – демонструє рівень матеріальних і прирівняних до них витрат на гривню податків.

14. МВС/СПП – показує величину матеріальних і прирівняних до них витрат на створення гривні прибутку, а зворотній, скільки прибутку створює гривня використаних матеріальних і прирівняних до них витрат.

15. МВС/ЧПП - показує величину матеріальних і прирівняних до них витрат на формування гривні чистого прибутку, а зворотній, скільки чистого прибутку створює гривня використаних матеріальних і прирівняних до них витрат.

16. АНМ/ДСП – відображає рівень амортизації у самофінансуванні підприємств.

17. АНМ/ВРС – визначає рівень амортизації неспоживного майна на гривню витрат на робочу силу.

18. АНМ/ВОП – дозволяє оцінити рівень амортизації неспоживного майна на гривню податків.

19. АНМ/СПП – показує рівень амортизації неспоживного майна на гривню створеного прибутку.

20. АНМ/ЧПП – відображає рівень амортизації неспоживного майна на гривню чистого прибутку.

21. ДСП/ВРС – дозволяє оцінити рівень доходів самофінансування на гривню витрат на робочу силу.

22. ДСП/ВОП – показує рівень доходів самофінансування на гривню витрат на оподаткування.

23. ВРС/ВОП – свідчить про рівень витрат на робочу силу при створенні гривні податків.

24. ВРС/СПП – вказує на рівень витрат на робочу силу при створенні гривні прибутку.

25. ВРС/ЧПП – показує рівень витрат на робочу силу при формуванні гривні чистого прибутку.

26. ВОП/СПП – демонструє рівень податкового навантаження на створений прибуток.

27. ВОП/ЧПП – визначає рівень податкового навантаження на чистий прибуток.

28. ЧПП/СПП – свідчить про рівень чистого прибутку у створеному прибутку підприємства.

Наведені показники є базою факторного аналізу зміни динаміки складових, які формують додану вартість:

$$EP=OP : PД; \Delta EP_{Op} = \Delta OP \times PД_0 ;$$

$$\Delta EP_{Pд} = -[(\Delta PД \times OP_1) : (PД_0 - PД_1)],$$

де EP – ефективність результату; OP – обсяг ресурсів для формування результату; PД – результат використання ресурсів.

При діагностиці економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств важливе місце займають показники використання земельних угідь (ПЗУ). Для цього можна виокремити наступні індикатори:

1. ДВП/ПЗУ – визначає величину доданої вартості, створеної на одиниці площі сільськогосподарських угідь, зворотній – земленавантаження на додану вартість.

2. ЧПП/ПЗУ – характеризує величину чистого прибутку, створеного на одиниці площі сільськогосподарських угідь, зворотній – земленавантаження на чистий прибуток.

3. СПП/ПЗУ - показує величину створеного прибутку на одиниці площі сільськогосподарських угідь, зворотній – земленавантаження на створений прибуток.

4. ДОД/ПЗУ - визначає величину доходу від об'єктів діяльності, одержаного на одиниці земельної площі сільськогосподарських угідь, зворотній – земленавантаження на дохід, одержаний від об'єктів діяльності.

5. ДПП/ПЗУ - дозволяє оцінити величину доходу персоналу підприємства, одержаного на одиниці площі сільськогосподарських угідь, зворотній – земленавантаження на дохід персоналу підприємства.

6. МВС/ПЗУ - показує рівень використаних матеріальних і прирівняних до них ресурсів на одиницю площі сільськогосподарських угідь.

7. АНМ/ПЗУ – характеризує рівень амортизації неспоживного майна на одиницю площі сільськогосподарських угідь.

Перелік найрепрезентативніших показників, що характеризують потенціал системи управління (адміністративні витрати – АВП) і збуту об'єктів діяльності (витрати на збут – ВЗП) підприємства можна навести за наступною сукупністю:

1. АВП/ДОД – відображає рівень адміністративних витрат на формування гривні доходу від об'єктів діяльності підприємства.

2. АВП/МВС - характеризує рівень адміністративних витрат на управління виробничими запасами в процесі використання матеріальних та прирівняних до них витрат.

3. АВП/АНМ – дозволяє оцінити рівень адміністративних витрат на управління неспоживним майном в процесі його використання.

4. АВП/ВРС - визначає рівень адміністративних витрат щодо управління витратами на робочу силу.

5. АВП/СПП - показує рівень адміністративних витрат при створенні прибутку підприємства.

6. АВП/ЧПП - відображає рівень адміністративних витрат при формуванні чистого прибутку підприємства.

7. АВП/ДВП - визначає рівень адміністративних витрат при формуванні доданої вартості підприємства.

8. ВЗП/ДОД – характеризує інтенсивність використання витрат на збут при формуванні доходу від об'єктів діяльності підприємства.

9. ВЗП/ДВП – дозволяє оцінити інтенсивність використання витрат на збут при формуванні доданої вартості підприємства.

10. ВЗП/СПП – характеризує інтенсивність використання витрат на збут при створенні прибутку підприємства.

11. ВЗП/ЧПП – відображає інтенсивність використання витрат на збут при створенні чистого прибутку підприємства.

На кожен елемент, який формує додану вартість, впливає система факторів, між якими існує функціональний зв'язок. При відслідковуванні динаміки результативних показників слід аналізувати, завдяки чому відбуваються їх зміни і визначати величину впливу на неї окремих факторів. Для цього застосовують такі методи: ланцюгові підстановки, абсолютних різниць, відносних різниць, пропорційного розподілу, інтегральний метод логарифмування, балансовий спосіб.

На показники, які формують додану вартість впливають наступні фактори:

1. $ДОД = КРО \times ЦРО$,

де КРО – кількість реалізованих об'єктів господарської діяльності; ЦРО – ціна на реалізовані об'єкти діяльності.

2. $МВС = КВМ \times ОЦМ$,

де КВМ – кількість використаних майнових ресурсів в процесі створення об'єктів діяльності; ОЦМ – облікова ціна на майнові ресурси.

3. $АНМ = ВНМ \times НАМ$,

де ВНМ – це вартість об'єктів неспоживного майна; НАМ – норма амортизації об'єктів неспоживного майна.

4. $ДПП = ОВР \times РВР$,

де ОВР – обсяг виконаних робіт персоналом підприємства; РВР – розцінка нарахованого доходу за виконані роботи.

5. $ВСП = ОНС \times НСВ$,

де ОНС – об'єкти для нарахування витрат на соціальні потреби; НСВ – норми для нарахування витрат на соціальні потреби.

6. $ВОП = ООП \times ПСО$,

де ООП – об'єкти оподаткування підприємства; ПСО – податкові ставки на об'єкти діяльності.

7. $СПП = ОРО \times (ЦРО - СРО)$,

де ОРО – обсяг реалізованих об'єктів діяльності в асортименті, ЦРО – ціна на реалізовані об'єкти діяльності; СРО – собівартість реалізованих об'єктів діяльності.

$$8. \text{ЧПП} = \text{ОРО} \times \text{ЧФР},$$

де ОРО – обсяг реалізованих об'єктів діяльності; ЧФР – чистий фінансовий результат від реалізації одиниці об'єктів діяльності.

$$9. \text{РВП} = \text{ВЧА} \times \text{ЦЧІ},$$

де РВП – ринкова вартість підприємства; ВЧА – балансова вартість чистих активів; ЦЧІ – ціна чистих активів з врахуванням інвестиційної привабливості підприємства.

Наведені показники є базою факторного аналізу зміни динаміки результатів (РЗ), які формують додану вартість:

$$\text{РЗ} = \text{ОР} \times \text{ПР}; \Delta \text{РЗор} = (\text{ОР}_1 - \text{ОР}_0) \times \text{ПР}_0; \Delta \text{РЗпр} = (\text{ПР}_1 - \text{ПР}_0) \times \text{ОР}_1.$$

де ОР – обсяг ресурсів для формування результату; ПР – продуктивність ресурсів при формуванні результатів.

Крім вище наведених показників, в процесі моніторингу економічного потенціалу можливо використовувати індикатори, що набули поширення у зарубіжній практиці:

1. ЕВІТ (Earnings Before Interest and Taxes) – операційний прибуток до вирахування витрат (процентів) із залучення фінансових ресурсів і податків:

$$\text{ЕВІТ} = \text{ЧП} + \text{ПЗ} + \text{П},$$

де ЧП – чистий прибуток; ПЗ – витрати (проценти) із залучення коштів; П – податки.

2. ЕВІТДА (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization) – прибуток до вирахування витрат із залучення фінансових ресурсів (проценти), податків і амортизації (А):

$$\text{ЕВІТДА} = \text{ЧП} + \text{ПЗ} + \text{П} + \text{А} = \text{ЕВІТ} + \text{А}$$

3. ЕВІАТ (Earnings Before Interest After Tax) – прибуток до вирахування витрат із залучення фінансових ресурсів:

$$\text{ЕВІАТ} = \text{ЧП} + \text{ПЗ}$$

4. NOPAT (Net Operating Profit After Tax) – чистий прибуток:

$$\text{NOPAT} = \text{ЧП}$$

5. ROA (Return On Assets) – відношення прибутку ЕВІАТ до середньорічної вартості активів (СА):

$$\text{ROA} = \frac{\text{ЕВІАТ}}{\text{СА}} = \frac{\text{ЧП} + \text{ПЗ}}{\text{СА}}$$

6. RONA (Return On Net Assets) – відношення чистого прибутку до середньорічної вартості чистих активів (СЧА), як суми середньорічної вартості власного капіталу і середньорічної суми залучених кредитів банку (СКБ):

$$\text{RONA} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СЧА}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СВК} + \text{СКБ}} = \frac{\text{NOPAT}}{\text{СЧА}}$$

7. ROE (Return On Equity) – відношення чистого прибутку до середньорічної вартості статутного капіталу (ССК):

$$\text{ROE} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ССК}} = \frac{\text{NOPAT}}{\text{ССК}}$$

8. ROS (Return On Sales; Net Profit Margin) – відношення прибутку (валового, чистого, ЕВІТ) до чистого доходу (ЧД):

$$\text{ROS} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}}$$

9. ROI (Return On Investment) – відношення прибутку (валового, чистого, ЕВІТ) до інвестицій (ІВ):

$$\text{ROI} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ІВ}}$$

10. MVA (Market Value Added) – створена вартість підприємства за рік, як різниця вартості підприємства на кінець (ВПК) і на початок (ВПП) року або, відповідно, різниця між власним капіталом (ВКК і ВКП), скоригована на коефіцієнт ринкової вартості підприємства, виходячи з його інвестиційної привабливості (КІП):

$$\text{MVA} = \text{ВПК} - \text{ВПП} = (\text{ВКК} - \text{ВКП}) \times \text{КІП}$$

11. EVA (Economic Value Added) – різниця між чистим прибутком підприємства і вартістю використаного для його утворення капіталу (ВКП):

$$\text{EVA} = \text{ЧП} - \text{ВКП}$$

12. EPS (Earnings Per Share) – відношення прибутку (валового, чистого, ЕВІТ) до середньорічної кількості акцій (СКА)

$$\text{EPS} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СКА}}$$

13. CFROI (Cash Flow Return on Investment) – відношення грошових надходжень (ГН) та грошових видатків (ГВ).

$$\text{CFROI} = \frac{\text{ГН}}{\text{ГВ}}$$

В процесі моніторингу економічного потенціалу підприємства, виникає необхідність використання формалізованих методів згортання значної кількості аналітичних характеристик з метою переходу до порівняно невеликої кількості узагальнюючих (інтегральних) показників.

Термін „інтегрувати” означає об’єднувати в одне ціле [192]. Теоретик та практик інтегрального підходу Кен Уілбер під словом „інтегральний” розумів „всеохоплюючий, тей, що включає в себе, не обособлений, охоплюючий”. На його думку, інтегральний підхід в будь-якій галузі всіма силами намагається звести максимально можливу кількість точок зору, шкіл та методологій в єдиний погляд на предмет обговорення. Інтегральний підхід – це мета-парадигма чи спосіб утворення з декількох

вже існуючих розрізнених парадигм взаємопов'язаної системи поглядів, що збагачують один одного [35].

Отже, сутність інтегрального показника полягає в переході від опису досліджуваного об'єкта, який характеризується великою кількістю ознак, до описання меншим числом максимально компактних інформаційних показників, які відображають найбільш суттєві властивості явища.

Зарубіжний досвід визнав і довів життєвість використання інтегральних показників для діагностики ефективності діяльності господарюючих суб'єктів. На основі фінансових показників (обсяг продаж, величина активів, чистий прибуток, власний капітал) американський журнал Forbes щорічно друкує рейтинг 2000 підприємств світу, а Handelsblatt The Wall Street Journal Europe – 500 підприємств Європи. Найяскравішим прикладом побудови рейтингових систем в Україні є оцінка діяльності банків, страхових компаній, бірж, кредитних спілок та суб'єктів в сфері торгівлі цінними паперами .

За допомогою комплексної оцінки можна створити реєстр підприємств для моніторингу формування економічного потенціалу, який повинен свідчити про їх надійність як партнерів в Україні, так і за кордоном.

Велике значення інтегральна оцінка відіграє і в процесі моніторингу економічного потенціалу господарюючих суб'єктів. Зокрема у вітчизняній практиці зарекомендували себе інтегральні (комплексні) моделі: DuPont; золотого правила економіки; впливу факторів на формування фінансових результатів; рівня окупності авансованих фінансових ресурсів; рівня економічної безпеки господарської діяльності; багатофакторної мультиплікативної оцінки рентабельності власного капіталу; оцінки кредитного ризику та прогнозування динаміки показників діяльності позичальника банківськими установами; ймовірності банкрутства; системи нормованих показників оцінки фінансового стану підприємства.

1. Модель DuPont в процесі моніторингу економічного потенціалу підприємства дозволяє досліджувати результативні показники його формування, абсолютні величини чистого прибутку і власного капіталу та відносні величини їх співвідношення – прибутковість власного капіталу. Багатофакторна модель DuPont, адаптована до вітчизняних умов господарювання, представлена на рис. 4.2.1.

Наведена модель дозволяє оцінити в процесі моніторингу вплив на рентабельність власного капіталу таких чинників як: рентабельність чистого доходу, завантаженість активів і структура фінансових ресурсів, авансованих в дане підприємство. Виділені чинники узагальнюють всі

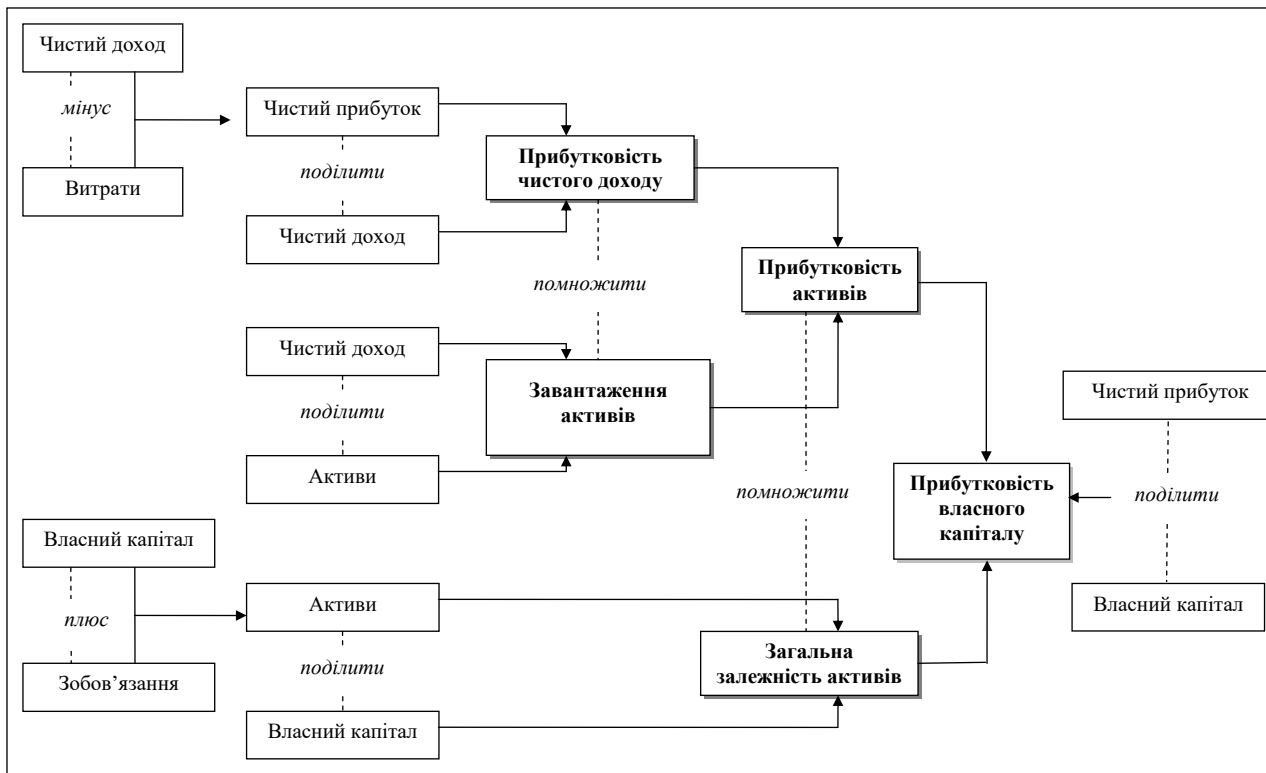


Рис. 4.2.1. Адаптована модель DuPont для моніторингу економічного потенціалу підприємства

сторони економічного потенціалу підприємства, його формування, розподіл і використання. Зокрема, перший чинник узагальнює якість результатів використання потенціалу ресурсів, другий – потенціал ресурсів, третій – чисті активи.

2. Наступна модель, яку доцільно використовувати в процесі моніторингу економічного потенціалу носить назву „золотого правила економіки”, яка за результатами дослідження доповнена нами додатковими складовими. Сутність цієї динамічної моделі полягає в порівнянні темпів зміни показників розвитку господарської діяльності, до яких належать: темп зміни активів (ТА), темп зміни основних засобів та нематеріальних активів за балансовою вартістю (ТО), темп зміни власного капіталу (ТК), темп зміни чистого доходу (ТЧ), темп зміни доданої вартості (ТД), темп зміни прибутку (ТП), темп зміни ринкової вартості підприємства (ТР).

За результатами моніторингу ефективним буде вважатися таке функціонування підприємства, за якого буде виконуватися нерівність:

$$100\% < TA < TO < TK < TC < TD < TP < TR$$

Тракування цієї моделі в процесі моніторингу необхідно здійснювати як за кожним співвідношенням, так і в цілому.

Перша нерівність ($100\% < TA$) показує, що підприємство нарощує вкладення фінансових ресурсів і розміщення їх в активах з метою збільшення обсягів господарської діяльності. Можна стверджувати, що саме рівень розвитку і динамізм інвестиційних процесів формують у сучасних умовах стратегічну основу нарощування економічного потенціалу.

Друга нерівність ($TA < TO$) характеризує оновлення технічної бази господарської діяльності і забезпеченість підприємства основними засобами та нематеріальними активами як найважливішими факторами господарювання. Головною умовою забезпечення і підтримання протягом довгострокової перспективи стабільного розвитку підприємств є високий рівень інноваційного змісту формування основних засобів. Саме у такий спосіб приріст активів стає визначальним чинником зростання економічного потенціалу.

Третя нерівність ($TO < TK$) формує оптимальну структуру джерел фінансових ресурсів, яка вважається одним з основних індикаторів фінансової стійкості. На найближчу перспективу має бути збільшення власного капіталу більшими темпами ніж приріст необоротних активів за рахунок чистого прибутку і амортизаційної політики.

Четверта нерівність ($TK < TC$) свідчить про те, що обсяги господарювання зростають швидше ніж формування власних фінансових ресурсів і це забезпечується підвищенням інтенсивності використання ресурсів.

П'ята нерівність ($TC < TD$) забезпечує ефективне формування фінансових ресурсів для потреб всіх учасників господарської діяльності і

свідчить про зменшення споживання виробничих запасів, робіт, послуг на одиницю створеного чистого доходу.

Шоста нерівність ($ТД < ТП$) означає, що у підприємств в структурі напрямів використання доданої вартості більшими темпами відбувається накопичення фінансових ресурсів в порівнянні з їх споживанням.

Сьома нерівність ($ТП < ТР$) вказує, що створений на підприємстві прибуток використовується ефективно та призводить до зростання ринкової вартості суб'єкта господарювання.

Якщо всі наведені пропорції дотримуються, то це свідчить про динамічність та сталість розвитку підприємства, якісне формування і нарощування його економічного потенціалу.

3. Для моніторингу рівня витрат (ВТ), і, зокрема, змінних (ЗВ) та постійних (ПВ), чистого доходу (ЧД), валового прибутку (ВП) і операційного прибутку (ПО) можливо використати показники їх співвідношень щодо цінового (РЧ), натурального (РВ) факторів, а також моделі функціональних зв'язків впливу цін (Цз) і натуральних обсягів реалізації (Нз) на фінансові результати господарської діяльності.

Показники співвідношень між факторами операційної діяльності характеризуються відносними величинами інтенсивності, які показують скільки одиниць однієї сукупності припадає на одиницю іншої. Це дозволяє за допомогою методів аналізу з високим рівнем точності оцінити величину і виконати прогностні розрахунки показників, між якими існують чіткі причинно-наслідкові (функціональні) зв'язки.

В моделях розрахунків показників операційної діяльності взаємозв'язки ефекту їх зміни реалізуються таким чином:

$РЧ = ЧД : ПО$, рівень чистого доходу для створення операційного прибутку (РЧ) показує, яка сума чистого доходу підприємства створює гривню операційного прибутку;

$РВ = (ЧД - ЗВ) : ПО = ВП : ПО$, рівень валового прибутку для створення операційного прибутку (РВ) показує, яка сума валового прибутку підприємства створює гривню операційного прибутку;

$РЗ = \Delta ПО : ПО = [(РЧ \times Цз) \times (1+Нз)] + (РВ \times Нз)$, рівень зміни операційного прибутку від зміни цін і обсягів реалізації (РЗ) показує темп приросту (спаду) операційного прибутку від зміни цін і обсягів реалізації при заданому рівні РЧ і РВ.

$$Цз = [(\Delta ПО : ПО) - (РВ \times Нз)] : [РЧ \times (1+Нз)];$$

$$Нз = [(\Delta ПО : ПО) - (РЧ \times Цз)] : [(РЧ \times Цз) + РВ].$$

Операційні ціновий, натуральний і комбінований фактори впливу на формування прибутку показують, у скільки разів темпи зміни прибутку перевищують темпи зміни чистого доходу, відповідно від зміни цін, натуральних обсягів реалізації і обох факторів разом при відповідних витратах.

4. Одним з найважливіших показників оцінки зростання економічного потенціалу є рівень повернення (окупності) інвестицій, який характеризує скільки чистого прибутку отримує підприємство на одиницю інвестованих об'єктів в його господарську діяльність, що формують ресурсний потенціал. Моніторинг формування цього показника доцільно здійснювати за розрахунками моделі, представленої на рис. 4.2.2.

Побудована нами модель – це ефективний інструмент управління економічним потенціалом підприємства з метою швидкої окупності інвестиційних ресурсів. На її основі можливо визначити елементи господарської діяльності, які створюють позитивні та негативні передумови для формування, накопичення та використання економічного потенціалу підприємства.

З представленої моделі видно, що рівень повернення (окупності) інвестицій залежить від 2-х основних чинників: рентабельності чистого доходу (якості доданої вартості) та рівня завантаженості активів (результату використання потенціалу ресурсів).

5. У процесі моніторингу економічної безпеки підприємства необхідно формувати і аналізувати наступні показники:

- валовий прибуток підприємства (ВП_п), грн.

$$ВП_{п} = ЧД_{п} - ЗВ_{п}; ВП_{п} = АВ + ВЗ + ЧП_{п};$$

$$ВП_{п} = ПВ_{п} + ЧП_{п},$$

де ВП_п – валовий прибуток; ЧД_п – чистий дохід; ЗВ_п - змінні витрати; ЧП_п – чистий прибуток; АВ - адміністративні витрати; ВЗ – витрати на збут; ПВ_п - постійні витрати.

Чистий прибуток підприємства визначається як різниця між ЧД_п і ВВ_п, де ВВ_п – витрати підприємства, що призводять до зменшення активів, або до збільшення зобов'язань, крім пов'язаних з формуванням капітальних інвестицій. ЧП_п = ЧД_п – ВВ_п. Якщо ВВ_п більші ніж ЧД_п - господарська діяльність збиткова. ЧЗ_п = ВВ_п – ЧД_п;

- валову прибутковість (рентабельність) чистого доходу (ПВ_{чд}), коп. $ПВ_{чд} = ВП_{п} : ЧД_{п}$. Показник свідчить, скільки приносить підприємству валового прибутку (ВП_п) 1 грн. одержаного чистого доходу (ЧД_п);

- витратомісткість чистого доходу за змінними витратами (ВМ_{чд}), коп. $ВМ_{чд} = ЗВ_{чд} : ЧД_{п}$. Показник виражає величину змінних витрат (ЗВ_п), що здійснює підприємство для одержання 1 грн. чистого доходу (ЧД_п).

- чистий дохід підприємства, який забезпечує беззбиткову господарську діяльність (ЧД_б), грн. $ЧД_{б} = ПВ_{п} : ПВ_{чд}$. Показник виражає який обсяг чистого доходу забезпечує підприємству беззбитковий рівень господарської діяльності;

- змінні витрати підприємства, які забезпечують беззбиткову господарську діяльність (ЗВ_б), грн. $ЗВ_{б} = ЧД_{б} \times ВМ_{чд}$. При такому показнику обсягу змінних витрат забезпечує підприємству беззбитковий рівень господарської діяльності.

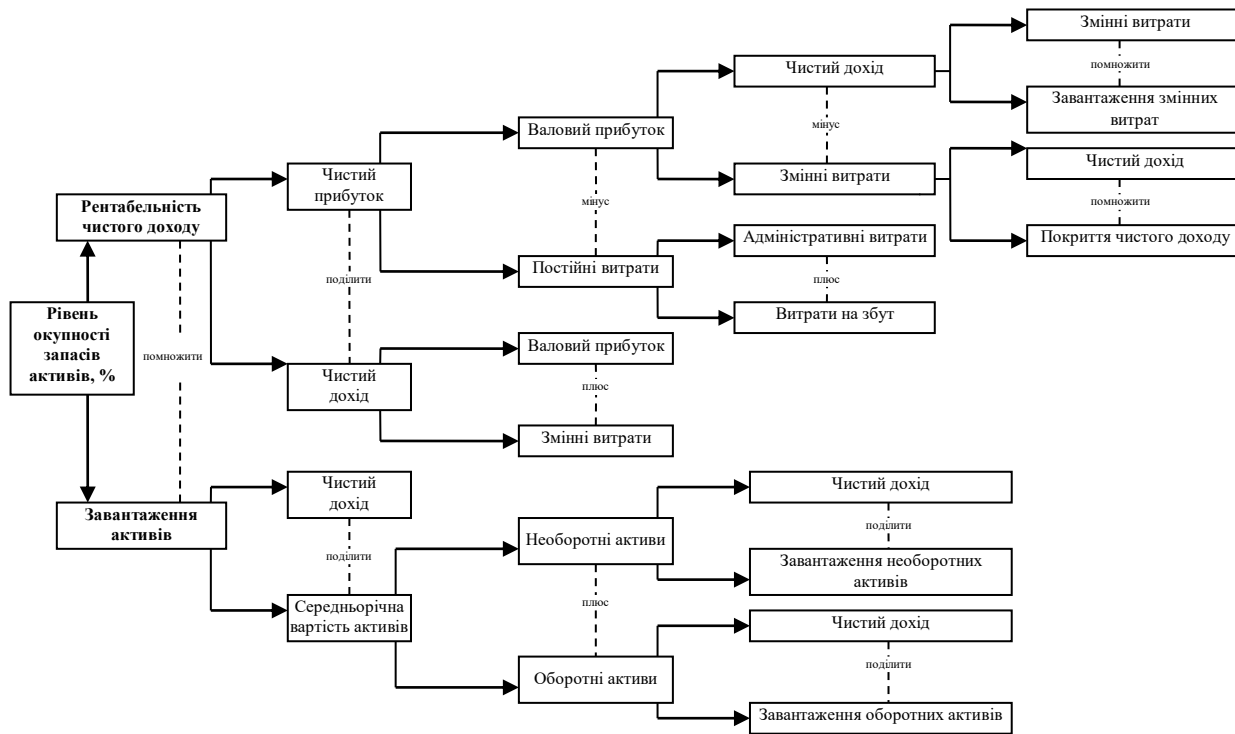


Рис. 4.2.2. Модель моніторингу рівня окупності авансованих фінансових ресурсів в запаси активів підприємства

Перевірка достовірності розрахунку показників ЧД_б і ЗВ_б (точка безбитковості) здійснюється таким чином:

$$\text{ЧД}_6 - \text{ЗВ}_6 - \text{ПВ}_n = 0 \text{ (нуль); } \text{ЗВ}_6 + \text{АВ} + \text{ВЗ} = \text{ЧД}_6;$$

• рівень (коефіцієнт) економічної безпеки (фінансової стійкості) господарської діяльності підприємства (К_б), процентів.

$$K_b = (\text{ЧД}_n - \text{ЧД}_6) : \text{ЧД}_n \times 100$$

Показує на скільки відсотків (разів) чистий дохід (фактичний, плановий) від господарської діяльності підприємства більший (менший) чистого доходу, який забезпечує його безбиткову діяльність.

б. Центральне місце в моніторингу економічного потенціалу підприємства посідає оцінка рівня прибутковості власного капіталу (чистих активів). При цьому розглядаються в основному три-, чотири-, п'яти- та шестифакторні мультиплікативні моделі.

За трифакторною моделлю рентабельність власного капіталу (РВ) можна подати:

$$PВ = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}} \times \frac{\text{ЧД}}{\text{АК}} \times \frac{\text{АК}}{\text{ВК}},$$

де ЧП – чистий прибуток; ЧД – чистий дохід; АК – середньорічна вартість активів; ВК – середньорічна вартість власного капіталу (чистих активів).

Отже, на прибутковість чистих активів (вартості підприємства) впливають:

- прибутковість чистого доходу;
- оборотність активів (завантаження активів чистим доходом);
- загальна залежність підприємства.

Тобто, оцінюючи зміни в прибутковості чистого доходу, одержаного від продажу об'єктів діяльності, віддачу потенціалу майнових ресурсів, структуру фінансових ресурсів, досліджуємо вплив господарської діяльності на прибутковість чистих активів.

Чотирьохфакторна модель формує рентабельність власного капіталу наступним розрахунком:

$$PВ = \frac{\text{ОА}}{\text{ВК}} \times \frac{\text{КЗ}}{\text{ОА}} \times \frac{\text{ЧД}}{\text{КЗ}} \times \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}},$$

де ОА – середньорічна вартість оборотних активів; КЗ – середньорічна кредиторська заборгованість.

За моделлю необхідно досліджувати:

- рівень завантаження власного капіталу (чистих активів) оборотними активами;
- навантаження поточної кредиторської заборгованості на оборотні активи;
- стійкість покриття чистим доходом підприємства кредиторської заборгованості;

- прибутковість чистого доходу.

Максимальний рівень інтегрального показника прибутковості вартості підприємства може бути досягнутий на підставі раціональної системи управління активами, фінансовими ресурсами, об'єктами діяльності, елементами доданої вартості.

П'ятифакторна модель для визначення впливу чинників на прибутковість власного капіталу має вигляд:

$$PB = \frac{ЧП}{ЧД} \times \frac{АП}{ВК} \times \frac{ПЗ}{АП} \times \frac{ПА}{ПЗ} \times \frac{ЧД}{ПА},$$

де ПЗ – середньорічна величина поточних зобов'язань підприємства (платіжних зобов'язань); ПА – середньорічна величина поточних активів (платіжних засобів).

Таким чином, розширена формула включає такі показники:

- прибутковість чистого доходу;
- загальна залежність підприємства;
- залежність майна від поточних зобов'язань;
- поточна платоспроможність;
- завантаженість оборотних активів чистим доходом.

Шестифакторна модель прибутковості власного капіталу розширює кількісний склад факторів щодо оцінювання ролі чистих активів у формуванні економічного потенціалу.

$$PB = \frac{ВК}{ПА} \times \frac{ЧП}{ЧД} \times \frac{АП}{ВК} \times \frac{ПА}{ПЗ} \times \frac{ЧД}{АП} \times \frac{ПЗ}{ВК},$$

Наведена формула доповнює трифакторну модель трьома показниками: ВК/ПА – рівень покриття поточних активів власним капіталом; ПА/ПЗ – поточна платоспроможність; ПЗ/ВК – навантаження поточних зобов'язань на чисті активи підприємства.

Алгоритм розрахунку спрямований на оцінку структури об'єктів майнових ресурсів та джерел їх формування, процесу створення елементів економічного потенціалу в напрямі збільшення чистого прибутку.

7. Для оцінки формування економічного потенціалу підприємства можна використати національну шкалу кредитних рейтингів (табл.4.2.2)

Таблиця 4.2.2

Національна шкала кредитних рейтингів

Позначки кредитних рейтингів	Характеристика позичальника
1	2
1. Довгострокові кредитні рейтинги (понад один рік)	
<i>1.1. Інвестиційний рівень</i>	
uaAAA	Винятковий (найвищий) рівень спроможності позичальника своєчасно та в повному обсязі виплачувати відсотки і основну суму за борговими

Продовження таблиці 4.2.2

1	2
	зобов'язаннями
uaAA	Дуже високий рівень спроможності позичальника своєчасно та в повному обсязі виплачувати відсотки і основну суму за борговими зобов'язаннями
uaA	Високий рівень спроможності позичальника своєчасно та в повному обсязі виплачувати відсотки і основну суму за борговими зобов'язаннями. Однак такий позичальник чутливіший до несприятливих змін у комерційних, фінансових та економічних умовах порівняно з позичальниками з більш високими рейтингами
uaBBB	Достатня спроможність позичальника своєчасно та в повному обсязі виплачувати відсотки і основну суму за борговими зобов'язаннями. Однак такий позичальник частіше перебуває під впливом несприятливих змін у комерційних, фінансових та економічних умовах, порівняно з позичальниками з більш високими рейтингами
<i>1.2. Спекулятивний рівень</i>	
uaBB	Боргові зобов'язання позичальника найменшою мірою піддаються ризику невиконання порівняно з позичальниками з рейтингами спекулятивного рівня. Однак можуть виникнути труднощі із своєчасною та в повному обсязі виплатою відсотків і основної суми за борговими зобов'язаннями у разі несприятливих змін у комерційних, фінансових та економічних умовах, хоча найближчим часом вірогідність невиконання позичальником боргових зобов'язань мінімальна
uaB	На даний час позичальник спроможний виплачувати відсотки і основну суму за борговими зобов'язаннями, але має більш високу вірогідність дефолту за зобов'язаннями, ніж позичальник з рейтингом "uaBB". У позичальника більша вірогідність перебувати під впливом несприятливих змін у комерційних, фінансових та економічних умовах порівняно з позичальниками з більш високими рейтингами, що може послабити його спроможність своєчасно і в повному обсязі виплачувати відсотки і основну суму за борговими зобов'язаннями
uaCCC	Існує вірогідність дефолту за борговими зобов'язаннями позичальника. Своєчасність і обсяг виплати відсотків та основної суми за борговими зобов'язаннями значною мірою залежать від комерційних, фінансових та економічних умов
uaCC	Існує висока вірогідність дефолту за борговими зобов'язаннями позичальника в комерційних, фінансових та економічних умовах
uaC	Найближчим часом очікується дефолт за борговими зобов'язаннями позичальника (зокрема у разі порушення справи про банкрутство, анулювання ліцензії на провадження основної діяльності, очікуваної ліквідації позичальника, винесення судового рішення про накладення стягнення на майно чи в іншому аналогічному випадку), але виплати за борговими зобов'язаннями на даний час не припинені
uaD	Виплати відсотків і основної суми за борговими зобов'язаннями припинені позичальником без досягнення згоди кредиторів щодо реструктуризації заборгованості до настання строку платежу
2. Короткострокові кредитні рейтинги (до одного року)	
<i>2.1. Інвестиційний рівень</i>	

1	2
uaK1	Винятковий (найвищий) рівень спроможності позичальника своєчасно та в повному обсязі виплачувати відсотки і основну суму за борговими зобов'язаннями. Фінансовий стан позичальника дає змогу запобігти будь-яким ризикам, що можуть виникнути в короткостроковому періоді
uaK2	Дуже високий рівень спроможності позичальника своєчасно та в повному обсязі виплачувати відсотки і основну суму за борговими зобов'язаннями. Фінансовий стан позичальника дає змогу запобігти передбачуваним ризикам у короткостроковому періоді
uaK3	Достатня спроможність позичальника своєчасно та в повному обсязі виплачувати відсотки і основну суму за борговими зобов'язаннями. Фінансовий стан позичальника задовільний, щоб запобігти передбачуваним ризикам у короткостроковому періоді
<i>2.2. Спекулятивний рівень</i>	
uaK4	Сумнівна спроможність позичальника своєчасно та в повному обсязі виплачувати відсотки і основну суму за борговими зобов'язаннями. Фінансовий стан позичальника найвірогідніше є недостатньо високим, щоб запобігти передбачуваним ризикам у короткостроковому періоді
uaK5	Вірогідна неспроможність позичальника своєчасно та в повному обсязі виплачувати відсотки і основну суму за борговими зобов'язаннями. Фінансовий стан такого позичальника не дає змоги запобігти передбачуваним ризикам у короткостроковому періоді
uaKD	Позичальник оголосив дефолт за борговими зобов'язаннями

Кредитний рейтинг позичальника характеризує рівень його спроможності своєчасно та в повному обсязі виплачувати відсотки і основну суму за борговими зобов'язаннями.

Кредитні рейтинги можуть бути короткостроковими (кредитний ризик у короткостроковій перспективі – до одного року) і довгостроковими (кредитний ризик у довгостроковій перспективі – понад один рік).

Значення кредитних рейтингів варіюються в межах від позначки „uaAAA” (найвища кредитоспроможність) до позначки „uaD” (дефолт) – для довгострокових кредитних рейтингів; у межах від позначки „uaK1” (найвища кредитоспроможність) до позначки „uaKD” (дефолт) – для короткострокових кредитних рейтингів.

Прогноз кредитного рейтингу (позитивний, стабільний чи негативний) є коментарем стосовно переважних тенденцій формування економічного потенціалу.

Критерії оцінки економічного потенціалу позичальників встановлюються кожним банком його внутрішніми положеннями. Банки самостійно встановлюють нормативні значення та відповідні бали для кожного показника залежно від його вагомості (значимості) серед інших показників, що можуть свідчити про найбільшу ймовірність виконання підприємством зобов'язань.

8. У вітчизняній практиці інтегральні моделі ймовірності банкрутства підприємства застосовуються мало, тому що йдеться про суто теоретичний характер оцінки економічного потенціалу. Проведені дослідження системи показників наявних моделей оцінки банкрутства надали можливість сформулювати окремі застереження їх практичного застосування.

- факторні моделі розроблено з використанням вибіркового сукупностей підприємств, які завжди будуть суттєво відрізнятися від досліджуваних економічних систем;

- методичні прийоми розрахунку показників, які використовуються в моделях, не відповідають їх економічному змісту за обліковим процесом українських підприємств. Різні автори наповнюють один і той же термін різними значеннями;

- моделі поєднують дані, для розрахунку яких одночасно використовують моментні та інтервальні показники. Водночас, інформаційна база та алгоритми розрахунку показників чітко не визначаються, а формулюються кожним дослідником на власний розсуд.

- визначення окремих показників не забезпечено необхідною інформаційною базою звітності;

- моделі показників мають чітко визначені вагові коефіцієнти, які не враховують особливості формування економічного потенціалу окремих підприємств.

Таким чином, оцінка і прогнозування формування економічного потенціалу підприємства за допомогою моніторингу інтегральних коефіцієнтних моделей не є ідеальним механізмом для прийняття управлінських рішень.

9. Інтегральна оцінка стану розвитку економічного потенціалу підприємства на основі системи показників за їх нормованими величинами в економічній літературі подається за наступними функціональними блоками:

- стану активів – відображають можливість підприємства здійснювати стабільну господарську діяльність. Згідно з цим досліджуються придатність, знос, надходження і вибуття основних засобів; зміни активів та джерел їх формування в динаміці і структурі; координація між окремими елементами активів; рівень сумнівних боргів тощо;

- платоспроможності – визначають забезпеченість поточних зобов'язань підприємства об'єктами платіжних засобів, розміщених в активах. Дана підсистема передбачає вивчення показників щодо рівня платоспроможності та забезпечення розрахунків за зобов'язаннями;

- фінансової стійкості – характеризують рівень самофінансування і залежності підприємств від зовнішніх залучених фінансових ресурсів для формування активів. Це одна з найбільших підсистем, яка показує ефективність структури фінансових ресурсів, достатність та збалансовану

зміну власного капіталу;

- ділової активності – характеризують результативність використання ресурсів та обсяги господарської діяльності. Ця підсистема передбачає можливість оцінки підприємств щодо нарощування обсягів господарської діяльності за показниками зміни чистого доходу, оборотності активів, продуктивності праці, капіталовіддачі, доданої вартості тощо;

- ефективності господарської діяльності – показують співвідношення величин результативних і факторних (витратних) ознак, а збільшення цих показників тлумачать як підвищення ефективності використання ресурсів у процесі господарювання. За даною підсистемою показників оцінюють ефективність поточної діяльності господарюючих суб'єктів щодо рівня їх прибутковості;

- ринкової активності – характеризують рівень та результативність інвестування коштів при формуванні власного капіталу підприємств. Підсистема показників забезпечує оцінку інвестиційної привабливості господарюючих систем та зміни їх економічного потенціалу.

При відборі показників для кожного функціонального блоку необхідно проаналізувати всю систему наявних інформаційних ресурсів, які найбільш репрезентативно характеризують рівень фінансового стану підприємства.

Для розрахунку інтегральної оцінки стану формування економічного потенціалу підприємства та інтерпретації його рівня одиничні показники повинні мати обґрунтовані нормативні (еталонні, стандартні) величини, які будуть характеризувати допустимі (критичні) межі їх зміни.

Як свідчить зарубіжний досвід, розробка обґрунтованих нормативних рівнів показників, що характеризують економічний потенціал підприємства, є найбільш складним питанням як з методичної, так і з практичної точки зору. Обґрунтоване вирішення цього завдання має передбачати, по-перше, використання репрезентативної інформаційної бази, по-друге, застосування сучасних математичних методів обробки показників для встановлення висновку відносно їх нормативних меж для оцінювання економічного потенціалу підприємства. У багатьох країнах світу національні нормативи показників економічного потенціалу підприємства визначаються спеціальними агентствами, що значно полегшує проведення моніторингу конкретного господарюючого суб'єкта. На жаль, в Україні сьогодні такі дослідження практично не проводяться і аналітики вимушені використовувати в своїй роботі або нормативні рівні показників, запозичені з іноземних джерел без жодних змін або з певною їх адаптацією, на розсуд окремих економістів, до умов діяльності господарюючих суб'єктів. Такі підходи суттєво погіршують обґрунтованість висновків, які формуються в процесі моніторингу економічного потенціалу українських підприємств за системою

показників, які його характеризують.

4.3. Моніторинг безпеки розвитку економічного потенціалу підприємства

Характерною ознакою сучасних умов господарювання є високий рівень невизначеності зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування суб'єктів господарювання. Підприємства повинні вміти виживати у жорстоких умовах конкурентної боротьби, пристосовуватись до динамічних змін в економіці, політиці, суспільстві у цілому. Чинниками економічної небезпеки діяльності підприємств є застарілі необоротні активи, некомпетентний персонал, низький рівень організації та координації господарської діяльності. Зазначені умови сприяють зародженню багатьох непередбачуваних небезпек, реальних та потенційних загроз. За цих умов перед власниками та керівниками господарюючих систем стоїть проблема забезпечення їх економічної безпеки, стабільної й прибуткової господарської діяльності.

Економічна безпека - це стан захищеності суб'єктів господарювання від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, дестабілізуючих факторів, при якому забезпечується стійка реалізація основних господарських інтересів та цілей статутної діяльності [264]. Головна мета економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування і високий потенціал розвитку в майбутньому. Створення належного рівня економічної безпеки підприємства вимагає аналітичного забезпечення цього процесу, який передбачає здійснення постійного моніторингу, аналізу та прогнозування виникнення загроз, ризиків та небезпек для суб'єктів господарювання.

В основі моніторингу економічної безпеки повинна знаходитися система показників. Сьогодні існує декілька підходів до її побудови. Наприклад, індикативний підхід передбачає вимірювання економічної безпеки через систему індикаторів. За цією методикою індикатори розглядаються як порогові значення показників, що характеризують діяльність підприємства в різних функціональних галузях. До них належать виробничі, фінансові та соціальні показники. Основною проблемою є некваліфіковане встановлення точності індикаторів через відсутність методичної бази, що може призвести до невірного визначення рівня економічної безпеки та прийняття невважених управлінських рішень по її попередженню [306, с.5].

У відповідності до іншого підходу, який носить назву ресурсно-функціонального, оцінка рівня економічної безпеки здійснюється на основі дослідження стану корпоративних ресурсів за спеціальними критеріями. В якості корпоративних ресурсів розглядаються фактори

бізнесу, які використовуються власниками та менеджерами підприємства для досягнення цілей господарювання. При цьому вони аналізують сім різних функціональних складових: інтелектуально-кадрову, фінансову, техніко-технологічну, політико-правову, екологічну, інформаційну і сивову [195, с. 143 – 146].

В. Забродським запропоновано використовувати для оцінки рівня економічної безпеки підприємства підхід, що відображає принципи та умови програмно-цільового управління та розвитку. У відповідності до нього оцінка рівня економічної безпеки базується на інтегрованій сукупності показників. При цьому використовується декілька рівнів їх інтеграції, а також кластерний та багатомірний аналіз. Такий підхід відрізняється високим ступенем складності через використання методів математичного аналізу і швидше носить теоретичний характер, а його впровадження в практичну діяльність має певні складнощі [84].

Групою вітчизняних науковців [115] запропоновано оцінювати рівень економічної безпеки за допомогою порівняння величини інвестицій підприємства, причому переважно за рахунок реінвестування прибутку, з обсягом засобів, необхідних для забезпечення економічної безпеки підприємства.

Д. П. Пілова пропонує аналізувати рівень економічної безпеки підприємства через зіставлення рівнів раціонального та фактичного чистих прибутків. При цьому обсяг раціонального прибутку передбачає такий його рівень, що відповідає витратам на обсяг випуску, який планується, з урахуванням податків та виручки від реалізації продукції підприємства, за умови зміцнення фондів нагромадження та споживання. На думку автора, цей підхід до вимірювання рівня економічної безпеки дає можливість враховувати галузеві особливості функціонування та ступінь пристосування підприємств до них, а також порівнювати їх за станом безпеки з метою впровадження елементів успішних стратегій господарської діяльності [207].

О. М. Бондаренко для розрахунку оцінки економічної безпеки підприємства пропонує використовувати індикатори за наступними складовими: фінансова (рентабельність основної діяльності), техніко-технологічна (фондовіддача), енергетична (коефіцієнт покриття запасів), кадрова (продуктивність праці), екологічна (коефіцієнт екологічної складової), безпеки руху (коефіцієнт авіаційних подій), правова (коефіцієнт правової складової) [23].

В дослідженнях І. Нагорної виділяється десять складових економічної безпеки: фінансова, інтелектуальна, кадрова, техніко-технологічна, політико-правова, екологічна, інформаційна, силова, інноваційна, ретроспективна. Дані складові економічної безпеки запропоновано вимірювати за шкалою порядку, яка застосовується для опису належності об'єкта до певного класу та встановлення пріоритетів і порівнянь. Ця

шкала широко використовується при експертному оцінюванні. Для визначення кожної складової обираються ті показники, які найбільше її характеризують. Статистичним методом визначають верхні та нижні границі показників кожної складової економічної безпеки. За допомогою експертів визначають вагомість кожного показника відповідної складової. Після визначення рівня стану економічної безпеки за показниками відповідної складової кожному показнику призначають відповідне число. Для визначення узагальненого показника відповідної складової використовується формула середньозваженої [180].

Як показують дослідження, вирішальну роль у забезпеченні економічної безпеки підприємства відіграє її фінансова складова. Це пояснюється значенням фінансів в їх господарській діяльності. І. О. Бланк розглядає фінансову безпеку з точки зору кількісного і якісного детермінованого рівня фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих потенційних та реальних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному і перспективному періоді [14].

Сучасний стан розробки механізму проведення діагностики фінансової безпеки господарюючих систем характеризується різноманітністю підходів. Серед багатьох наявних методик перевага науковцями надається аналітичним дослідженням за допомогою системи коефіцієнтів, які визначають фінансовий стан. Доцільність їх використання доводять фінансисти [37; 54; 138; 202], спеціалісти з економічного та фінансового аналізу [50; 65; 83; 113; 136; 171; 189; 340], статистики [339]. Крім того, фінансові показники набули широкого вжитку при оцінці державними органами управління кризових явищ господарюючих систем як в Україні [160; 165; 166; 167; 169; 225; 227; 241], так і інших країнах [95; 162; 163; 164; 252].

Індикатори фінансового стану використовуються для оцінки фінансового стану платників податків [166], об'єктів аудиту [169], бенефіціарів [241], позичальників [227], підприємств, що підлягають приватизації [225], об'єктів інвестицій [160], потенційних банкрутів [167].

Особливий інтерес викликають зарубіжні методики оцінки фінансового стану підприємств, зокрема Альтмана, Лису, Таффлера, Тішоу, Спрінгейта, які базуються на мультиплікативному дискримінантному аналізі кризових явищ [310, с.298-312].

Наявні методики діагностики фінансової безпеки відрізняються між собою за рядом ознак: ступенем формалізації показників (кількісні, якісні, комбіновані), характером залежності результативних і факторних ознак (детерміновані, стохастичні), складом критеріїв (однокритеріальні,

багатокритеріальні), походженням (вітчизняні, зарубіжні), статусом (авторські, регламентовані нормативними актами), можливістю практичного застосування щодо окремих підприємств (загальні, спеціальні).

Система моніторингу фінансової безпеки повинна включати в себе сукупність послідовних і взаємопов'язаних між собою етапів діяльності.

Перший етап пов'язаний з відбором системи показників, основним принципом формування яких повинна бути їх адекватність завданням діагностичного дослідження, тобто можливість за їх допомогою забезпечити виявлення й оцінку глибини розвитку кризи та її окремих фаз, здійснення аналізу наявності передумов для її поглиблення або послаблення.

Проаналізувавши наявні в економічній літературі та нормативних джерелах підходи щодо побудови системи фінансових коефіцієнтів можливо виділити окремі неузгоджені питання.

По-перше, значною лишається проблема некоректного використання понятійного апарату оцінки фінансової безпеки. Авторами пропонується велика кількість термінів і методик розрахунку для одних і тих же індикаторів. Наприклад, деякі дослідники ототожнюють ліквідність та платоспроможність [202], інші ж вказують на їх різне походження [83; 138]. Інколи платоспроможність взагалі співставляють з фінансовою стійкістю [160; 225]. На диспропорції, що склалися в термінології діагностики фінансового стану господарюючих систем звертає увагу Ю. С. Цал-Цалко, досліджуючи різноманітність підходів до обрахунку показника рентабельності [339, с. 244 - 247].

По-друге, науковці не дійшли згоди щодо групування коефіцієнтів в блоки з метою діагностики причин фінансової небезпеки. Більшість економістів поділяють думку щодо необхідності виділення шести блоків, які характеризують майновий стан, ліквідність, фінансову стійкість, ділову активність, прибутковість, ринкову активність [54; 65; 202; 207; 339; 340]. За окремими методиками їх коло звужується [14; 37; 164; 166; 201; 225; 227], або ж взагалі показники використовуються хаотично без врахування окремих напрямків дослідження [162; 163; 165; 241]. Цікаву позицію висловив І. А. Жулега, об'єднуючи показники не в блоки, а в окремі інтегральні індикатори [83].

Для встановлення рівня фінансової безпеки важливою є не стільки сама система показників, скільки їх порогові значення, недотримання яких буде свідчити про ознаки нестійкого стану господарюючих систем. Тому, на другому етапі здійснюється обґрунтування критичних рівнів обраних показників.

На жаль, встановлюючи нормативні значення для оцінки показників, вітчизняні науковці та законодавці в більшій мірі враховують зарубіжну практику, ніж особливості функціонування певних видів економічної

діяльності в умовах України. Наприклад, значення коефіцієнта поточної ліквідності в сільському господарстві значно вище нормативного і при цьому спостерігається практично нульова абсолютна ліквідність. Це пояснюється високою часткою запасів в загальній структурі оборотних активів, переважна частина яких формується в натуральному вигляді, минаючи грошову фазу кругообігу (насіння, корми, добрива, тварини на вирощуванні та відгодівлі тощо) і вони витрачаються одноразово за короткий проміжок часу. В результаті такі особливості формування оборотних активів в сільському господарстві впливають на нормативні значення не лише показників ліквідності, але і інших блоків індикаторів.

Серед вітчизняних наукових методик комплексної діагностики фінансового стану лише одна стосується безпосередньо сільського господарства [136]. Але, варто констатувати, що автор використав загальноприйнятні підходи до встановлення нормативів наведених ним коефіцієнтів та не вказав на доцільність їх уточнення в умовах сільського господарства.

В даному зв'язку доцільно відмітити вітчизняну методику оцінки фінансового стану бенефіціара [241], в якій використовується диференційований підхід до кожного виду економічної діяльності, в тому числі і сільського господарства. На нашу думку, ця методика має суттєву перевагу перед іншими за вибором системи показників, а також встановленням їх нормативів. Однак, на жаль, сфера її застосування досить вузька.

Деяко інше відношення до якості методичного забезпечення діагностики фінансової безпеки демонструють найближчі країни-сусіди України Білорусія та Росія. Наприклад, в Білорусії розроблено методику оцінки фінансового стану та платоспроможності [95], яка носить універсальний характер та використовується у всіх випадках аналізу фінансової безпеки незалежно від мети та виду економічної діяльності об'єкта діагностики. При цьому для сільського господарства встановлено одні з найвищих порогові значення індикаторів в порівнянні з іншими галузями.

В Росії розроблено окрему методику оцінки фінансового стану лише для сільськогосподарських підприємств [162], де також нормативи коефіцієнтів в більшій мірі наближені до умов аграрного виробництва, а російськими науковцями ведуться пошуки її удосконалення та оптимізації [31].

На третьому етапі здійснюється розподіл (рейтингування) підприємств на якісно однорідні групи за глибиною фінансової безпеки та розроблюються сценарії розвитку окремо для кожного кластеру господарюючих систем. Наразі існує декілька підходів до класифікації суб'єктів господарювання з метою прийняття антикризових управлінських рішень.

Найбільш поширеною є думка щодо виділення чотирьох типів стійкості фінансового стану [50; 136; 340]: абсолютна стійкість, нормальна стійкість, нестійкий (передкризовий) стан, кризовий стан.

Згідно порядку [241] підприємства за рівнем їх фінансового стану поділяються на 5 груп: 1 – стійкого розвитку, 2 - зони невизначеності з позитивною динамікою, 3 - зони невизначеності з негативною динамікою, 4 - ознаки загрози банкрутства, 5 - ознаки банкрутства або високого рівня загрози банкрутства.

У вищезгаданій російській методиці [162] всі сільськогосподарські підприємства поділяються на 5 груп, що визначають умови реструктуризації їх боргів. Перевагою цієї класифікації є розроблена бальна оцінка значень коефіцієнтів, загальна сума балів яких становить 100. З точки зору статистики ця методика містить певні неточності, оскільки встановлений інтервальний крок між групами є нерівним. Однак, за умови її коригування з врахуванням статистичної методології вона може використовуватися в практиці оцінки фінансової безпеки.

Дослідження вказують на доцільність розподілу сценаріїв управлінських рішень щодо оцінки розвитку економічного потенціалу господарюючих систем на п'ять груп.

В першій групі, яку умовно можна назвати „Фінансове благополуччя”, повинні бути представлені високорезультативні підприємства з найкращими показниками діяльності. Всі без виключення індикатори фінансової безпеки знаходяться в межах порогових значень, а їх динаміка є позитивною. Суб'єкти господарювання, що її представляють, повністю плато- та кредитоспроможні, мають високий запас стійкості і будь-якого примусового втручання відносно диверсифікації їх діяльності не потребують.

В другій групі „Достатньо ефектні та ефективні підприємства” будуть знаходитися господарюючі структури, в яких показники оцінки фінансової безпеки відповідають встановленим нормам, однак динаміка їх розвитку негативна. Для цих підприємств розробляється стратегія необхідних управлінських рішень для забезпечення моделі стійкого розвитку потенціалу.

Третя група підприємств може мати назву „Початок фінансової кризи”. Для них характерні ознаки неплатоспроможності, про що може свідчити недотримання нормативів за блоками показників, що визначають ліквідність та фінансову стійкість. Однак ці підприємства ще зберігають реальні шанси відновити платоспроможність економічними методами.

В підприємствах четвертої групи „Невдале підприємництво” рівень фінансової безпеки наближається до критичного рівня, про що засвідчує переважна більшість коефіцієнтів. Відновлення платоспроможності та фінансової стійкості таких господарюючих суб'єктів власними силами практично неможлива. В таких умовах необхідно ставити питання про

систему антикризового управління підприємством, зміну його управлінського персоналу.

В п'яту групу „Стіїкі ознаки рецесії” об'єднуються підприємства з самими низькими значеннями показників рівня фінансової безпеки, де процес простого відтворення не забезпечується. Рецесія спричиняє зменшення кількості персоналу та зменшення його доходу, спад і повну зупинку діяльності, падіння в період більше ніж півроку створеної доданої вартості. Природно, що негативний ефект рецесії відчувають всі види бізнесу – від малого до мегакорпоративного, але через те, що в малих і середніх підприємствах потенціал менший, вони збанкрутують з більшою ймовірністю і на багато швидше, ніж великі і мега великі підприємства. Відновлення господарської діяльності цієї групи суб'єктів господарювання передбачає значні фінансові вкладення.

Однак самі лише фінансові коефіцієнти не можуть в повній мірі слугувати достовірній оцінці економічної безпеки підприємств та її фінансової складової. У зв'язку з цим, на окрему увагу в процесі моніторингу заслуговує модель розрахунку рівня економічної безпеки господарської діяльності. Особливо актуальним цей метод є для сільськогосподарських підприємств України, для яких ключовою проблемою є збільшення операційного прибутку шляхом приросту чистого доходу при оптимізації рівня постійних витрат, нарощуванні обсягів реалізації об'єктів діяльності та зменшення змінних витрат на одиницю продукції за рахунок продуктивності ресурсів.

Дослідження сценарію господарювання за цінами і змінними витратами на одиницю продукції (товарів, робіт, послуг) певного звітного періоду свідчить, що валова прибутковість чистого доходу – величина постійна. Тому приріст (зменшення) створеного прибутку можна моделювати за алгоритмом:

$$\Delta \text{СП} = \Delta \text{ЧД} \times \text{ПВчд},$$

де СП – створений прибуток; ЧД – чистий дохід; ПВчд – валова прибутковість чистого доходу.

$$\text{ПВчд} = \text{ВП} : \text{ЧД}; \text{ВП} = \text{ЧД} - \text{ЗВ} = \text{ПВ} + \text{СП};$$

$$\text{ПВ} = \text{АВ} + \text{ВЗ} + \text{СВ}; \text{СП} = \text{ЧП} + \text{ПП},$$

де ВП – валовий прибуток; ЗВ – змінні витрати (виробнича собівартість реалізованої продукції, СР); ПВ – постійні витрати; ЧП – чистий прибуток; АВ – адміністративні витрати; ВЗ – витрати на збут; СВ – соціальні витрати; ПП – податок на прибуток.

Діяльність підприємства щодо продажу продукції вважається врівноваженою, коли чистий дохід від їх продажу дорівнює операційним витратам ($\text{ЧД} = \text{СР} + \text{АД} + \text{ВЗ} + \text{СВ}$). Цей обсяг продукції ще називають точкою беззбитковості. Зазначений обсяг реалізації – точка беззбитковості – розмежовує сфери збиткової і прибуткової діяльності.

Через наявність постійних витрат ($ПВ = АВ + ВЗ + СВ$) реалізація продукції до певного її обсягу (точки беззбитковості ТОБ) є збитковою, оскільки операційні витрати ($СР + АВ + ВЗ + СВ$) > ЧД. Зі зростанням обсягу продажу за умови, що змінні витрати на одиницю продукції менші за ціну, тобто $ЗВ < ЦП$, збитки зменшуються, і в точці беззбитковості вони дорівнюють нулю. Якщо економічна система досягла точки беззбитковості, тобто її чистий дохід зрівнявся з обсягом постійних та змінних витрат, то продукування кожної додаткової одиниці продукції до споживача забезпечуватиме підприємству створений прибуток в обсязі її валового прибутку.

Беззбитковий обсяг реалізації може визначатися у натуральному і грошовому виразах. Натуральний вираз найбільш прийнятний для монономенклатурної діяльності. При багатоніменклатурній діяльності виникає проблема розподілу постійних витрат між реалізацією окремих об'єктів господарювання. За інформаційними ресурсами звітності можна визначити загальний обсяг беззбиткової діяльності у грошовому виразі, тобто в обсязі чистого доходу. У точці беззбитковості чистий дохід визначається за розрахунком: $ЧДб = ПВ : ПВчд$, а постійні витрати (ПВ) покриваються валовим прибутком.

На основі беззбиткового обсягу реалізації визначається рівень безпеки діяльності підприємства. Критерієм такої безпеки є рівень перевищення беззбиткового обсягу реалізації над фактичним обсягом реалізованої продукції. Коефіцієнт безпеки діяльності (Кб) за показниками звітності обчислюється так:

$$Кб = (ЧД - ЧДб) : ЧД.$$

Коефіцієнт безпеки діяльності можна вважати мірою ризику. Чим він більший, тим безпечніша ситуація з огляду на можливість прибуткової діяльності. З його зростанням зменшується ризик зниження обсягу реалізації до точки рівноваги, і навпаки – при його зниженні такий ризик зростає.

Створений прибуток підприємств залежить від їх активності, яка виражається передусім обсягом продажу продукції. Якщо йдеться про динаміку активності, тобто темп її зміни, то на величину прибутку істотно впливає ще структура витрат, а саме їх поділ на змінні та постійні.

Під час моніторингу залежності прибутку від активності підприємства з'ясовується два питання:

- ✓ який обсяг реалізації забезпечує створення цільового прибутку підприємства і, відповідно, інших складових економічного потенціалу;
- ✓ як реагує величина прибутку на зміну обсягу реалізації.

Цільовим у даному випадку називається прибуток, який підприємство хотіло б одержати в певному періоді виходячи зі своїх стратегічних завдань. Тому виникає питання, скільки треба продавати продукції за певних цін і

рівня витрат, щоб забезпечити такий прибуток. Обсяг чистого доходу за даними звітності можна обчислити за наступними формулами:

- якщо визначена цільова сума прибутку, необхідна для розвитку економічної системи:

$$\text{ЧДц} = \text{ЧДб} + (\text{СПц} : \text{ПВчд}),$$

де ЧДц – обсяг продукції, який необхідно реалізувати, щоб забезпечити цільовий прибуток; СПц – цільовий прибуток;

- якщо необхідно забезпечити певний нормативний рівень прибутковості чистого доходу:

$$\text{ЧДц} = \text{ЧД} + (\text{СП} - \text{ЧД} \times \text{РЧДн}) : (-\text{ПВчд} + \text{РЧДн}),$$

де РЧДн – нормативний рівень прибутковості чистого доходу.

Наведені формули функціональних залежностей дають змогу за показниками звітності визначати цільові обсяги чистого доходу для формування нормативної суми прибутку або рівня прибутковості.

Щодо відносної реакції прибутку на зміну обсягу чистого доходу, то цей аспект можна назвати господарською залежністю. Вона визначається за допомогою такого показника, як емпіричний коефіцієнт еластичності щодо співвідношення взаємопов'язаних показників: прибутку (СП) і чистого доходу (ЧД).

Коефіцієнт еластичності співвідношення прибутку і чистого доходу (КЕП) характеризує приріст прибутку на одиницю приросту обсягу реалізації продукції, тобто:

$$\text{КЕП} = \text{Тсп} : \text{Тчд},$$

де Тсп – темп приросту прибутку, %; Тчд – темп приросту обсягу реалізації, процентів.

Отже, Тсп і Тчд визначаються відповідно:

$$\text{Тсп} = \Delta \text{СП} : \text{СП};$$

$$\text{Тчд} = \Delta \text{ЧД} : \text{ЧД}$$

Величина КЕП – показує, на скільки відсотків зміниться прибуток при зміні обсягу реалізації продукції (господарської активності) на 1%, тобто $\Delta \text{СП} = \Delta \text{ЧД} \times \text{КЕП}$.

Аналогічні розрахунки щодо оцінки безпеки розвитку економічного потенціалу можна зробити в цілому за сукупністю всіх витрат і доходів підприємства. Продемонструємо вище викладене на конкретному прикладі показників, що формують фінансові результати діяльності підприємства, за ф. 2 «Звіт про фінансові результати».

Загальний чистий дохід підприємства визначається таким чином:

$$\text{ЧД}_{\text{п}} = \text{ЧД}_{\text{о.д.}} + \text{ЧД}_{\text{і.о.}} + \text{ЧД}_{\text{ф.д.}} + \text{ЧД}_{\text{і.д.}} + \text{ЧД}_{\text{п.п}} + \text{ЧД}_{\text{н.п.}} + \text{ПБ}_{\text{в.і.}}$$

де ЧД_п – чистий дохід (надходження чистих грошових потоків) підприємства від господарської діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної) та надзвичайних подій за досліджуваній період; ЧД_{о.д.} – чистий дохід від основної операційної діяльності (реалізації товарів, готової продукції, робіт, послуг); ЧД_{і.о.} – чистий дохід від іншої операційної діяльності (реалізації виробничих запасів, оренди активів);

ЧД_{ф.д.} – чистий дохід від фінансової діяльності; ЧД_{і.д.} – чистий дохід від інвестиційної діяльності; ЧД_{н.п.} – чистий дохід від надзвичайних подій; ЧД_{п.п.} – чистий дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності; ПБ_{в.і.} – прибуток від впливу інфляції на монетарні статті.

Алгоритм розрахунку ЧД_{п.} за звітом про фінансові результати визначається сумою рядків 035; 060; 110; 120; 130; 165; 185; 200. Всі складові чистого доходу підприємства залежать від двох факторів:

- ✓ обсягу реалізації (КР) об'єктів діяльності (надходжень);
- ✓ ціни (ЦП) за одиницю реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг та інших об'єктів, які формують грошові потоки.

$$\text{ЧД}_п = \sum \text{КР} \times \text{ЦП}$$

Загальні витрати підприємства визначаються наступним чином:

$$\text{ВВ}_п = \text{СР}_{о.д.} + \text{ОВ}_{і.о.} + \text{АВ} + \text{ВЗ} + \text{ВВ}_{ф.д.} + \text{ВВ}_{і.д.} + \text{ЗБ}_{в.і.} + \text{ВВ}_{н.п.}$$

де ВВ_{п.} – витрати підприємства, що призводять до зменшення активів, або до збільшення зобов'язань, крім пов'язаних з формуванням капітальних інвестицій, за досліджуваний період; СР_{о.д.} – собівартість реалізованих об'єктів основної операційної діяльності (товарів, готової продукції, робіт, послуг); ОВ_{і.о.} – собівартість об'єктів іншої операційної діяльності (виробничих запасів); АВ – адміністративні витрати; ВЗ – витрати на збут; ВВ_{ф.д.} – витрати від фінансової діяльності; ВВ_{і.д.} – витрати від інвестиційної діяльності; ВВ_{н.п.} – витрати від надзвичайних подій; ПП_{г.д.} – податок на прибуток підприємства від господарської діяльності; ЗБ_{в.і.} – збиток від впливу інфляції на монетарні статті.

Алгоритм розрахунку ВВ_{п.} за звітом про фінансові результати визначається сумою рядків 040; 070; 080; 090; 140; 150; 160; 165; 205.

Окремі складові витрат підприємства залежать від двох факторів:

- ✓ обсягу реалізації (КР) об'єктів діяльності;
- ✓ собівартості (СВ) одиниці реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг та інших об'єктів діяльності, які формують грошові потоки.

$$\text{ВВ}_п = \sum \text{КР} \times \text{СВ}$$

Відображені у звітності витрати підприємства можна поділити на змінні (ЗВ_{п.}) та постійні (ПВ_{п.}).

$$\text{ЗВ}_п = \text{СР}_{о.д.} + \text{ОВ}_{і.о.} + \text{ВВ}_{ф.д.} + \text{ВВ}_{і.д.} + \text{ВВ}_{н.п.}$$

$$\text{ПВ}_п = \text{АВ} + \text{ВЗ}; \quad \text{ЗВ}_п = \text{ВВ}_п - \text{ПВ}_п$$

Алгоритми розрахунку ЗВ_{п.} і ПВ_{п.} визначаються сумою рядків, відповідно (040; 090; 140; 150; 160; 205) та (070; 080).

Розрахунок показників, які характеризують рівень безпеки розвитку економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств Житомирської області в 2009 році наведено в табл. 4.3.1.

Таблиця 4.3.1

*Розрахунок рівня безпеки формування економічного потенціалу
сільськогосподарських підприємств Житомирської області*

Чистий дохід			Витрати		
показники	рядок за звітністю	сума, тис. грн.	показники	рядок за звітністю	сума, тис. грн.
Показники діяльності підприємства за звітом про фінансові результати					
ЧД _{о.д.}	035	904352	СР _{о.д.}	040	790972
ЧД _{о.о.}	060	90516	АВ	070	65435
ЧД _{ф.д.}	120	9639	ВЗ	080	9597
ЧД _{і.д.}	130	23493	ОВ _{і.о.}	090	52716
ЧД _{сп}	185	–	ВВ _{ф.д.}	140	30315
ЧД _{н.п.}	200	–	ВВ _{і.д.}	150, 160	22680
			ЗВ _{в.д.}	165	135
			ВВ _{н.п.}	205	1999
Разом (ЧД _п)	х	1028000	Разом (ВВ _п)	х	973849
Створений прибуток підприємствами 54151 тис. грн. (1028000 - 973849)					
Розрахункові показники					
Найменування	Алгоритм розрахунку	Розрахунок	Величина показника		
Постійні витрати (ПВ _п)	АВ+ВЗ	65435+9597	75032 тис. грн.		
Змінні витрати (ЗВ _п)	ВВ _п -ПВ _п	973849-75032	898817 тис. грн.		
Валовий прибуток (ВП _п)	ПВ _п +ЧП _п	75032+54151	129183 тис. грн.		
Валова прибутковість чистого доходу (ВР _{чд})	ВП _п : ЧД _п	$\frac{129183}{1028000}$	0,126 грн. (12,6 коп.)		
Витратомісткість чистого доходу за змінними витратами (ВМ _{чд})	ЗВ _п : ЧД _п	$\frac{898817}{1028000}$	0,874 грн. (87,4 коп.)		
Чистий дохід, який забезпечує беззбиткову діяльність (ЧД _б)	ПВ _п : ВР _{чд}	$\frac{75032}{0,126}$	595492 тис. грн.		
Змінні витрати, які забезпечують беззбиткову діяльність (ЗВ _б)	ЧД _б · ВМ _{чд}	595492 × 0,874	520460 тис. грн.		
Рівень (коефіцієнт) економічної безпеки діяльності підприємства (К _б)	$\frac{ЧД_{п} - ЧД_{б}}{ЧД_{п}}$	$\frac{1028000 - 595492}{1028000}$	0,421 (42,1%)		

За даними табл. 4.3.1 сільськогосподарські підприємства Житомирської області у 2009 році створили 54151 тис.грн. прибутку, що свідчить про повне формування інших складових доданої вартості в межах визначених нормативів. Рівень безпеки формування економічного потенціалу становить 42,1 %.

Водночас, домінуючою проблемою підприємств є максимізація економічного потенціалу щодо кожного об'єкту господарської діяльності.

Розглянемо стан цієї проблеми у 2009 році при вирощуванні жита і виробництві молока за регіонами Житомирської області (табл. 4.3.2 і табл.4.3.3).

Таблиця 4.3.2

Оцінка рівня безпеки формування економічного потенціалу при вирощуванні жита
в сільськогосподарських підприємствах Житомирської області

(грн.коп./ц)

Регіони	Урожайність, ц/га	Реалізовано, ц	Ціна	Витрати			Створений прибуток		Додана вартість		Рівень безпеки, %
				змінні	постійні	разом	валовий	фінансовий	нарахована	створена	
Андрушівський	19,2	3819	54,73	80,39	5,50	85,89	-25,66	-31,16	7,67	-	< 0
Бердичівський	21,6	18427	63,33	69,25	6,78	76,03	-5,92	-12,70	17,14	4,44	< 0
Любарський	23,2	2596	65,49	45,84	3,08	48,92	19,65	16,57	31,35	31,35	Оп
Попільнянський	21,3	6405	94,61	43,56	8,74	52,3	51,05	42,31	61,65	61,65	Оп
Ружинський	27,0	650	61,54	83,08	3,07	86,15	-21,54	-24,61	11,40	-	< 0
Чуднівський	23,5	13331	57,61	61,36	8,63	69,99	-3,75	-12,38	10,52	-	< 0
Романівський	19,3	11520	59,81	64,41	7,73	72,14	-4,60	-12,33	10,70	-	< 0
Житомирський	19,6	5300	109,25	94,34	12,45	106,79	14,91	2,46	13,11	13,11	Оп
Коростишівський	11,9	8385	59,39	63,92	9,43	73,35	-4,53	-13,96	13,16	-	< 0
Нов.Волинський	23,7	50366	83,75	69,63	8,18	77,81	14,12	5,94	13,65	13,65	Оп
Черняхівський	18,3	27158	84,76	55,38	9,90	65,28	29,38	19,48	30,73	30,73	Оп
Баранівський	14,7	19176	66,39	77,23	8,19	85,42	-10,84	-19,03	17,32	-	< 0
Вол.Волинський	8,4	5571	72,52	79,70	10,59	90,29	-7,18	-17,77	28,68	10,91	< 0
Смільчинський	17,5	31987	63,06	77,16	11,75	88,91	-14,10	-25,85	13,90	-	< 0
Коростенський	10,4	16372	79,16	86,61	15,82	102,43	-7,45	-23,27	25,88	2,61	< 0
Лугинський	15,2	12884	80,25	105,17	21,89	127,06	-24,92	-46,81	24,60	-	< 0
Малинський	13,5	14051	78,64	76,01	11,31	87,32	2,63	-8,68	14,51	5,83	Пе
Народицький	11,5	5174	80,40	72,28	11,60	83,88	8,12	-3,48	30,57	27,09	Пе
Овруцький	14,7	39372	70,68	71,27	7,49	78,76	-0,59	-8,08	23,27	15,19	< 0
Олевський	13,4	2959	103,08	104,77	27,37	132,14	-1,69	-29,06	18,46	-	< 0
Радомишльський	18,1	26530	101,13	52,28	4,41	56,69	48,85	44,44	51,58	51,58	Оп
Червоноармійський	16,0	61880	65,85	60,88	12,23	73,11	4,97	-7,26	13,61	6,35	Пе
Брусилівський	20,8	23308	74,14	64,36	5,87	70,23	9,78	3,91	21,47	21,47	Оп
Разом	16,7	407221	74,57	68,81	9,77	78,58	5,76	-4,01	15,24	11,23	Пе

Таблиця 4.3.3

Оцінка рівня безпеки формування економічного потенціалу при виробництві молока
в сільськогосподарських підприємствах Житомирської області

(грн.коп./ц)

Регіони	Продуктивність, кг/корову	Реалізовано, ц	Ціна	Витрати			Створений прибуток		Додана вартість		Рівень безпеки, %
				змінні	постійні	разом	валовий	фінансовий	нарахована	створена	
Андрушівський	2652	28889	155,84	152,17	11,39	163,56	3,67	-7,72	48,25	40,53	Пе
Бердичівський	2592	10739	179,72	154,02	11,08	165,1	25,70	14,62	62,86	62,86	Оп
Любарський	2178	35340	138,88	138,96	17,21	156,17	-0,08	-17,29	56,97	39,68	< 0
Попільнянський	3613	172062	185,68	149,75	28,93	178,68	35,93	7,00	68,87	68,87	Оп
Ружинський	4720	61953	192,84	137,14	16,64	153,78	55,70	39,06	81,30	81,30	Оп
Чуднівський	2289	14453	142,46	131,60	19,51	151,11	10,86	-8,65	47,35	39,00	Пе
Романівський	1943	23516	142,63	144,75	22,41	167,16	-2,12	-24,53	51,18	26,65	< 0
Житомирський	1653	4360	206,65	245,41	114,45	359,86	-38,76	-153,21	70,33	-	< 0
Коростишівський	1747	4641	109,89	121,96	16,16	138,12	-12,07	-28,23	21,78	-	< 0
Нов.Волинський	2490	71555	151,56	135,11	17,22	152,33	16,45	-0,77	52,77	52,00	Пе
Черняхівський	1872	12567	140,69	151,43	29,28	180,71	-10,74	-40,02	67,09	27,07	< 0
Баранівський	928	3544	108,07	140,52	21,73	162,25	-32,45	-54,18	58,45	4,27	< 0
Вол.Волинський	1286	3643	167,72	156,19	24,98	181,17	11,53	-13,45	71,69	58,24	Пе
Смілянський	2546	32821	142,20	135,83	18,43	154,26	6,37	-12,06	56,22	44,16	Пе
Коростенський	1778	16294	180,80	146,43	21,12	167,55	34,37	13,25	77,68	77,68	Оп
Лугинський	1999	8211	125,08	125,08	22,53	147,61	0,00	-22,53	54,09	31,56	< 0
Малинський	1436	5310	144,82	177,02	17,52	194,54	-32,20	-49,72	46,68	-	< 0
Народичський	1219	7647	108,80	139,14	14,25	153,39	-30,34	-44,59	72,23	27,64	< 0
Овруцький	1996	66976	128,93	161,43	16,96	178,39	-32,50	-49,46	64,72	15,26	< 0
Олевський	1890	5643	121,03	106,33	17,36	123,69	14,70	-2,66	40,58	37,92	Пе
Радомишльський	3700	13835	142,46	150,20	19,30	169,5	-7,74	-27,04	49,88	22,84	< 0
Червоноармійський	1604	16126	118,26	149,14	17,30	166,44	-30,88	-48,18	54,45	6,27	< 0
Брусилівський	2941	27039	184,92	146,75	17,94	164,69	38,17	20,23	68,39	68,39	Оп
Разом	2487	647164	160,86	146,09	21,35	167,44	14,77	-6,58	55,84	49,26	Пе

Розрахунок рівня безпеки формування економічного потенціалу за окремими об'єктами діяльності сільськогосподарських підприємств можна здійснити за формулами:

а) вартісні показники:

$$РБ_{\text{ен}} = \frac{ЧД_{\text{ф}} - [(ПВ \times ЧД_{\text{ф}}) : ВП]}{ЧД_{\text{ф}}} \times 100,$$

де $ЧД_{\text{ф}}$ - чистий дохід (ціна) за об'єктами діяльності; $ПВ$ – постійні витрати; $ВП$ – валовий прибуток.

Як приклад, рівень безпеки формування економічного потенціалу при вирощуванні жита в Любарському районі становить:

$$РБ_{\text{ен}} = \frac{65,49 - [(3,08 \times 65,49) : 19,65]}{65,49} \times 100 = 84,3\% .$$

б) кількісні показники:

$$РБ_{\text{ен}} = \frac{КРП_{\text{ф}} - [(ПВ \times КРП_{\text{ф}}) : ВП]}{КРП_{\text{ф}}} \times 100,$$

де $КРП_{\text{ф}}$ - кількість реалізованої продукції.

Як приклад, рівень безпеки виробництва молока в Ружинському районі становить:

$$РБ_{\text{ен}} = \frac{61953 - [(16,64 \times 61953) : 55,70]}{61953} \times 100 = 70,1\% .$$

Для оцінки ризику формування економічного потенціалу за окремими об'єктами діяльності підприємства обсяги господарювання можна замінити якісними ознаками: оптимістичний (активний), песимістичний (обмежений), збитковий (ризиковий) сценарії розвитку.

При збитковому сценарії формування економічного потенціалу додана вартість не створюється, чистий дохід не забезпечує фінансування відтворення основних засобів, витрат на робочу силу, податкових платежів і створення чистого прибутку. За цим сценарієм рівень безпеки формування економічного потенціалу менше 0. Найвищий рівень безпеки серед регіонів щодо вирощування жита має Лугинський район, де створений чистий дохід не забезпечує фінансування 46,81 грн. витрат.

Песимістичний (Пе) сценарій формування економічного потенціалу забезпечує часткове фінансування елементів доданої вартості і збитковий фінансовий результат.

Активний процес формування економічного потенціалу забезпечується при оптимістичному (Оп) сценарії створення доданої вартості, який дозволяє одержати чистий прибуток і фінансувати повний

обсяг нарахованих підприємством доходів, необхідних для відтворення основних засобів, оплати праці персоналу, покриття витрат на соціальні заходи і сплати податків. Серед регіонів з оптимістичним сценарієм формування економічного потенціалу за елементами доданої вартості при вирощуванні жита досить виразно виділяється Попільнянський район. В цьому районі сільськогосподарські підприємства при реалізації 1 ц жита створюють 61,65 грн. доданої вартості.

Прибуткова діяльність підприємства характеризується сценарієм: $ЧДп = ВВп + СПп$, а збиткова $ВВп = ЧДп + СЗп$, де $СЗп$ – створений збиток підприємства, який не дозволяє покрити підприємству певну суму витрат. При цьому складові економічного потенціалу на підприємстві зменшуються та припиняється інвестиційна діяльність.

Якщо витратомісткість чистого доходу підприємства за його змінними витратами ($ЗВп : ЧДп$) менша 1,0 то підприємство формує валовий прибуток, дотримується прибуткового сценарію розвитку і, за умови одержання фактичного збитку, має можливість, збільшивши обсяги господарювання, забезпечити його беззбитковість. Водночас, якщо витратомісткість чистого доходу підприємства за його змінними витратами ($ЗВп : ЧДп$) більша 1,0, то підприємство позбавлене можливості формувати валовий прибуток, має збитковий сценарій розвитку і за умови недосягнення показника витратомісткості чистого доходу за змінними витратами величини менше 1,0 стає банкрутом. При цьому підприємство потребує обов'язкової системи антикризового управління як щодо формування витрат, особливо змінних, так і у створенні доходу.

В процесі моніторингу підприємство може бути оцінене за одним з трьох можливих сценаріїв розвитку економічного потенціалу:

- а) $ЗВп : ЧДп < 1,0$ при прибутку;
- б) $ЗВп : ЧДп < 1,0$ при збитку;
- в) $ЗВп : ЧДп > 1,0$ при збитку.

Максимізація прибутку за сценарієм “а” можлива при певному поєднанні змін всіх факторів: цін, обсягів реалізації, виробничої собівартості і постійних витрат щодо їх зменшення і збільшення за умови не збільшення показника “витратомісткість чистого доходу”.

Підприємство, що розвивається за сценарієм “б”, може ліквідувати збитковість не змінюючи показника “витратомісткість чистого доходу”, але за умови приросту виручки, виходячи із кількісних обсягів реалізації.

Якщо ринок збуту об'єктів діяльності підприємства за фактичним асортиментом обмежений, необхідно зменшувати змінні і постійні витрати на створення 1 грн. чистого доходу, поліпшувати структуру продукції, здійснювати пошук покупців з більш ефективними ціновими пропозиціями.

Збитковим підприємствам, які здійснюють господарську діяльність

за сценарієм “в”, насамперед необхідно мінімізувати допустиму величину змінних витрат на створення 1 грн. чистого доходу. За допомогою моніторингу при заданій величині витратомісткості чистого доходу обґрунтовують критичні рівні розвитку підприємства щодо:

- а) цін на об'єкти господарської діяльності;
- б) цін на ресурси для виробництва готової продукції, надання послуг і виконання робіт;
- в) витрат окремих видів ресурсів (земленавантаження) на одиницю об'єктів господарської діяльності;
- г) структури ресурсів на виробництво;
- д) асортименту об'єктів господарської діяльності.

В основі цих розрахунків лежить модель формування валового прибутку, що враховує взаємозв'язок: витрати – чистий дохід – додана вартість – прибуток – економічний потенціал.

Якщо граничний чистий дохід підприємства більший від витрат, які забезпечують його створення, то далі зростання обсягів реалізації збільшує загальну суму валового прибутку і навпаки. Отже, для максимізації валового прибутку підприємство має збільшувати обсяги реалізації до того часу, поки граничний дохід вищий за граничні витрати, і припинити розширення господарської діяльності як тільки граничні витрати почнуть перевершувати граничний дохід. За дотримання цієї умови для збільшення чистого прибутку необхідно мінімізувати постійні витрати на 1 грн. чистого доходу.

На основі проведених розрахунків максимізації чистого доходу, валового і чистого прибутку та мінімізації змінних і постійних витрат вибирають один з варіантів управлінських рішень щодо збільшення економічного потенціалу за елементами доданої вартості.

4.4. Моніторинг рівня окупності авансованих фінансових ресурсів в діяльність підприємства

Сталий розвиток економічного потенціалу підприємства безпосередньо пов'язаний з інвестиційною діяльністю, яка є сукупністю практичних дій щодо авансування фінансових ресурсів в запаси активів, які формуються за балансом як однократні і спрямовуються на забезпечення господарського процесу протягом тривалого часу.

Інвестиційна діяльність підприємства триває, як правило, весь період його існування і тому має здійснюватися з урахуванням певної перспективи формування економічного потенціалу. Інвестиційна стратегія формування активів за балансом підприємства – це складний творчий процес. Складність полягає у тому, що її вибір пов'язаний з пошуком і

оцінкою альтернативних варіантів інвестиційних рішень, які найбільше відповідають меті підприємства і перспективам його розвитку. Певні труднощі є в тому, що інвестиційна стратегія не є незмінною, а потребує постійного перегляду з урахуванням змін зовнішнього середовища та нових можливостей підприємства.

Інвестиційна стратегія визначає можливість поліпшення результатів господарювання суб'єкта за допомогою інвестицій, тобто окреслює напрями інвестування з метою одержання прибутків і збільшення власних активів. Така стратегія зазвичай називається активною або агресивною, за умови максимальної спрямованості на прибуток. Противагою активній стратегії є пасивна, за якої підприємство прагне забезпечити за рахунок інвестицій непогіршення показників своєї господарської діяльності.

Авансування фінансових ресурсів в запаси необоротних і оборотних активів за балансом підприємства передбачає відокремлення їх від поточного постійного виробничого споживання. Необоротні активи відшкодовуються поступово у процесі експлуатації об'єктів через створені та реалізовані товари, продукцію, роботи, послуги. У зв'язку з цим, кругообіг коштів авансованих в необоротні активи можна подати так:

- авансування нагромаджених коштів для створення об'єктів необоротних активів;

- поступова втрата споживної вартості об'єктів та перенесення її на собівартість готової продукції, робіт, послуг;

- часткове відтворення вартості необоротних активів у створених об'єктах господарської діяльності й нагромадження її у формі амортизації (формування коштів, призначених для фінансування процесу відтворення зношених об'єктів, створених за рахунок авансування фінансових ресурсів в запаси активів);

- формування протягом відносно тривалого періоду тимчасово вільних коштів для відтворення об'єктів необоротних активів;

- періодичне поновлення об'єктів необоротних активів у натурально-речовій формі.

Недотримання цих умов може спричинити порушення у безперервному процесі господарської діяльності і знизити її ефективність.

Економічний потенціал підприємства (ЕПП) формується рівнем використання потенціалу необоротних активів і залежить від наступних факторів:

- величини (кількості, вартості) об'єктів необоротних активів (ВНА);
- часу використання об'єктів (ЧВО);
- продуктивності одиниці необоротних активів щодо використання матеріальних та прирівняних до них цінностей при створенні об'єктів господарської діяльності (ПНА);

- цін на створені об'єкти господарської діяльності (ЦОГ):

$$\text{ЕПП} = \text{ВНА} \times \text{ЧВО} \times (\text{ЦОГ} - \text{ПНА}).$$

Для господарської діяльності підприємству поряд з необоротними активами потрібні також оборотні активи. Підприємство потребує такого обсягу оборотних активів, який забезпечив би йому створення виробничих запасів і був би достатнім для обслуговування процесу реалізації об'єктів діяльності. Від забезпечення оборотними активами залежить ритмічність, злагодженість і висока результативність роботи підприємства. Оптимальна потреба підприємства в оборотних активах визначається шляхом їх нормування.

Кожне підприємство повинно контролювати рівень залишків оборотних активів з метою можливого зниження витрат на їх формування, зберігання і захисту в процесі господарської діяльності за відносними величинами:

$$\frac{\text{СО}}{\text{ДВ}} \text{ і } \frac{\text{СО}}{\text{ЧД}} \rightarrow \min,$$

де СО – середній залишок оборотних активів за балансом; ДВ – додана вартість; ЧД – чистий дохід.

Таким чином, з економічного погляду сутність авансованих фінансових ресурсів в активи підприємства полягає в забезпеченні господарюючої системи запасами необоротних і оборотних активів для безперервної і ритмічної діяльності.

Головною умовою авансування коштів в запаси активів є тривалість повернення фінансових ресурсів їх власникам за рахунок створеного прибутку в процесі господарської діяльності.

На період повернення (окупності) авансованих фінансових ресурсів в активи підприємства впливають наступні фактори:

- ефективність використання потенціалу ресурсів по відношенню до їх вартості за показниками змінних і постійних витрат;
- величина чистого доходу за обсягами реалізованих об'єктів діяльності;
- створений чистий прибуток в складі економічного потенціалу;
- величина залишків активів за балансом підприємства;
- вартість авансованих фінансових ресурсів у формуванні активів підприємства.

Схема участі авансованих фінансових ресурсів в запаси активів у формуванні економічного потенціалу підприємства показана на рис. 4.4.1.



Рис. 4.4.1. Функціональна схема перетворення ресурсного потенціалу в економічний потенціал підприємства (інформаційно бухгалтерський аспект)

Моніторинг формування терміну окупності авансованих коштів в запаси активів підприємства доцільно здійснювати за системою показників представлених на моделі на рис.4.2.2. в розділі 4.2.

Якщо підприємство прагне підвищити рівень прибутковості, йому, звісно, слід або скоротити витрати, або збільшити чистий дохід. Рівень рентабельності підвищується завдяки:

- продажу продукції за вищими цінами;
- продажу більших обсягів прибуткової продукції;
- зменшення собівартості реалізованої продукції, а також рівня адміністративних витрат і витрат на збут;
- оптимізації асортименту реалізованої продукції щодо збільшення питомої ваги більш прибуткових її видів.

З огляду на це, основна мета аналізу показників рентабельності – це оцінка, моделювання і прогнозування оптимального співвідношення між споживчою вартістю (чистим доходом), одержаною від об'єкта витрат, і витратами на її формування.

Побудована нами модель – це ефективний інструмент управління потенціалом ресурсів підприємства з метою одержання максимального економічного потенціалу і швидкої окупності авансованих коштів в запаси активів підприємства. На її основі в процесі моніторингу можливо визначити елементи господарської діяльності, які створюють позитивні та негативні передумови для формування економічного потенціалу підприємства.

В моделі оцінки окупності авансованих фінансових ресурсів у формування активів підприємства використовується система показників.

1. Абсолютні величини, що характеризують сукупність здійснених господарських операцій.

1.1. Змінні витрати від використання ресурсів для здійснення технологічного процесу щодо створення об'єктів діяльності. Ці витрати формуються у структурних підрозділах, які за технологічним процесом безпосередньо приймають участь у створенні об'єктів господарської діяльності (продукції, робіт, послуг), а вартість використаних ресурсів створює виробничу собівартість, тобто ресурси перетворюються в об'єкти діяльності підприємства.

За економічними елементами витрати виробничої собівартості поділяють на:

- матеріальні – вартість використаних матеріальних та прирівняних до них цінностей, робіт і послуг:

$$MB = KM \times OM,$$

де MB – матеріальні та прирівняні до них витрати; KM – кількість використаних матеріальних цінностей (виконаних робіт, наданих послуг); OM – облікова ціна використаних матеріальних цінностей (робіт, послуг).

- оплату праці – нараховані доходи працівникам:

$$OP = OR \times PP,$$

де OP – оплата праці; OR – обсяг виконаних робіт (створених об'єктів діяльності); PP – розцінка за виконану роботу.

- соціальні заходи – здійснені відрахування на соціальні внески:

$$C3 = BV \times NB,$$

де C3 – витрати на соціальні заходи; BV – витрати для здійснення відрахувань на соціальні внески; NB – норма відрахувань.

- амортизацію – вартість активів, яка амортизується протягом визначеного строку їх корисного використання:

$$AM = VA \times CA,$$

де AM – сума нарахованої амортизації; VA – вартість активів для амортизації; CA – ставка амортизаційних відрахувань.

Загальні виробничі витрати за об'єктом калькуляції (центром витрат) визначаються наступним чином:

$$3B = BV + 33 + ПЗ; BV = НП + ПВ - НК,$$

де ЗВ – витрати для визначення виробничої собівартості (кредит рахунку 23); ВВ – витрати пов'язані з виробництвом готової продукції, виконаних робіт, наданих послуг (дебет рахунку 23); ЗЗ – розподілені змінні загальновиробничі витрати; ПЗ – розподілені постійні загальновиробничі витрати; НП – вартість незавершеного виробництва на початок звітного періоду; ПВ – поточні витрати виробництва за звітний період (дебет рахунку 23); НК – вартість незавершеного виробництва на кінець звітного періоду.

Виробнича собівартість реалізованих товарів, продукції, робіт, послуг формується в процесі передачі їх покупцям і створенні чистого доходу підприємства:

$$BP = KP \times OO,$$

де BP – виробнича собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг); KP – кількість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг); OO – облікова ціна реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Загальні витрати реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) складаються з виробничої собівартості об'єктів діяльності, які були реалізовані протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) формується, здебільшого, прямими змінними витратами. До змінних витрат належать витрати, абсолютна величина яких зростає із збільшенням обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) і зменшуються із його зниженням.

1.2. Постійні – це витрати, абсолютна величина яких із збільшенням (зменшенням) обсягу реалізованої продукції істотно не змінюються. Якщо при спаді реалізації продукції змінні витрати скорочуються пропорційно, то сума постійних витрат не змінюється, що призводить до зростання витрат на одиницю чистого доходу і зменшення суми прибутку.

Постійні витрати не включаються до виробничої собівартості і розглядаються як витрати того періоду, в якому вони були здійснені. Це витрати, які спрямовуються на обслуговування і управління підприємством та збут продукції.

До витрат на обслуговування і управління підприємством належать:

- загальні корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо);
- витрати на службові відрядження і утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу;
- витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання (операційна оренда, страхування майна, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення, охорона);

- винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо);
- витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні, телекс, факс тощо);
- амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання;
- витрати на врегулювання спорів у судових органах;
- податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів та обов'язкових платежів, що включаються до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг);
- плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків;
- інші витрати загальногосподарського призначення.

До витрат на збут належать:

- витрати пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції на складах готової продукції;
- витрати на ремонт тари;
- оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут;
- витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг);
- витрати на передпродажну підготовку товарів;
- витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом;
- витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона);
- витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів) відповідно до умов договору (базису) поставки;
- витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування;
- витрати на страхування призначеної для подальшої реалізації готової продукції (товарів), що зберігається на складі підприємства;
- витрати на транспортування готової продукції (товарів) між складами підрозділів (філій, представництв) підприємства;
- інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг.

1.3. Чистий дохід підприємства формується як загальний дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за вирахуванням непрямих податків. Об'єктивна необхідність одержання доходів підприємства полягає в тому, що їх воно отримує в результаті господарської діяльності, яка неможлива без здійснення ризиків

цілеспрямованих витрат. Доходи підприємства – це своєрідне повернення покупцями витрат на створення об'єктів діяльності, які необхідні йому для забезпечення власних потреб.

Доходи формуються вартістю об'єктів господарської діяльності, які передані покупцям:

$$\text{ДП} = (\text{КР} \times \text{ЦП}) + \text{НП} + \text{ДД}; \text{ЧД} = (\text{КР} \times \text{ЦП}) + \text{ДД}; \text{ЧД} = \text{ДП} - \text{НП} + \text{ДД},$$

де ДП – доходи підприємства; ЧД – чистий дохід підприємства; КР – кількість реалізованих об'єктів діяльності (продукція, товари, роботи, послуги); ЦП – ціна підприємства за одиницю продукції (товарів, робіт, послуг); НП – непрямі податки, які формують податкове зобов'язання підприємства; ДД – дотації держави.

Доходи характеризуються показниками: створені, нараховані, одержані, заборговані.

Створені доходи (СД) визначаються загальними обсягами об'єктів діяльності підприємства, нараховані (НД – реалізованими (переданими) покупцям, одержані (ОД) – оплаченими покупцями і заборговані (ЗД) – неоплаченими покупцями (дебіторською заборгованістю).

$$100\% \geq \text{СД} \geq \text{НД} \geq \text{ОД} \geq \text{ЗД}.$$

Ціни підприємства на реалізовані об'єкти діяльності можуть бути вільні, регульовані, фіксовані.

$$\text{ЦП} = \text{СР} + \text{АВ} + \text{ВЗ} + \text{ВФ} + \text{СП},$$

де СР – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг); АВ – сума адміністративних витрат; ВЗ – сума витрат на збут; ВФ – сума витрат, що не входять до фонду оплати праці; СП – сума прибутку, що необхідно створити підприємству.

Вільна ціна – це реальна вартість товару для підприємства, яка визначається покупцями і продавцями в процесі домовленості між ними. Регульована ціна – формується за принципами вільного ціноутворення шляхом обмеження державою суми створеного прибутку підприємством. Фіксована ціна – встановлюється державою без врахування витрат підприємства.

1. 4. Валовий прибуток – формується величиною чистого доходу, яка залишається підприємству після покриття витрат собівартості реалізованої продукції.

$$\text{ВП} = \text{ЧД} - \text{СР}; \text{ВП} = \text{АВ} + \text{ВЗ} + \text{ВФ} + \text{СП}.$$

За рахунок валового прибутку підприємство покриває адміністративні витрати, витрати на збут, витрати на соціальний пакет послуг працівникам, що не входять до складу фонду оплати праці та створює необхідну суму прибутку для формування економічного потенціалу.

На величину валового прибутку впливає 4 фактори: обсяг реалізації продукції, ціна за одиницю продукції, собівартість реалізованої продукції та структура і асортимент реалізованої продукції.

1. 5. Активи за балансом підприємства – ресурси авансовані в запаси, які забезпечують безперерйну, безперервну і ритмічну господарську діяльність, що призводить до надходження економічних вигод у майбутньому та формування економічного потенціалу. Запаси активів на балансі підприємства нерозривно пов'язані з його виробничою потужністю. Вона відображає максимально можливий обсяг господарської діяльності підприємства за певний час (рік) в номенклатурі та асортименті при повному завантаженні об'єктів необоротних активів з урахуванням інноваційних технологій, організації праці і виробництва. За балансом активи поділяють на необоротні, оборотні, витрати майбутніх періодів, необоротні активи та групи вибуття.

Необоротні активи - об'єкти, що використовуються для здійснення процесу господарської діяльності протягом періоду, що перевищує 12 місяців чи операційний цикл створення продукції.

Серед найважливіших об'єктів необоротних активів, які забезпечують господарську діяльність підприємства виділяють:

- основні засоби – речові необоротні (неспоживчі) об'єкти, що, як передбачається, будуть використовуватися більше 365 календарних днів з дати введення в експлуатацію (операційного циклу, якщо він довший за рік) для потреб, процесу виробництва або постачання товарів і послуг, надання в оренду іншим особам або здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, вартість яких більша величини, яка визначена підприємством для малоцінних необоротних матеріальних активів.

- малоцінні необоротні матеріальні активи – об'єкти, строк корисного використання яких більше одного року, але за вартісними ознаками підприємство їх не зарахувало до складу основних засобів.

- нематеріальні активи – немонетарні об'єкти, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані (відокремлені від підприємства) та утримуватися підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (одного операційного циклу, якщо він перевищує 1 рік) для виробництва, торгівлі, адміністративних потреб чи надання в оренду іншим особам.

- довгострокові фінансові вкладення – це корпоративні права підприємства на частку майна в інших підприємствах.

- незавершені капітальні вкладення являють собою витрати на створення об'єктів матеріальних і нематеріальних необоротних активів. Після завершення придбання, виготовлення (створення) об'єктів та введення їх в експлуатацію, понесені витрати формують необоротні активи.

- довгострокові біологічні активи – біологічні активи здатні давати сільськогосподарську продукцію та / або додаткові біологічні активи, або

в інший спосіб приносити економічні вигоди протягом періоду, що перевищує 12 місяців (операційний цикл, якщо він більше 12 місяців) та біологічні активи, що створюються протягом періоду, більшого ніж один рік, за винятком тварин на вирощуванні і відгодівлі.

Оборотні активи – об'єкти, що формують необхідний (оптимальний) розмір залишків для забезпечення найбільш ефективної господарської діяльності на усіх стадіях їх кругообігу. В балансі підприємства оборотні активи розподіляються за наступними ознаками:

- виробничі запаси – забезпечують процес споживання матеріальних та прирівняних до них цінностей при створенні об'єктів господарської діяльності. Серед виробничих запасів виділяють поточні біологічні активи – це активи, здатні давати сільськогосподарську продукцію та / або додаткові біологічні активи, приносити в інший спосіб економічні вигоди протягом періоду, що не перевищує 12 місяців, а також тварини на вирощуванні та відгодівлі.

- товарні запаси (готова продукція, товари) – формуються з метою продажу, забезпечують потреби покупців і надходження грошових коштів для господарської діяльності підприємства;

- кошти в розрахунках – борги підприємству, які формуються при розрахунках з покупцями товарних запасів як сума дебіторської заборгованості, якщо існує ймовірність отримання майбутніх економічних вигід та може бути достовірно визначена її сума;

- грошові кошти - готівка, кошти на рахунках в банках та депозити до запитання, які отримують при сплаті дебіторської заборгованості і можуть бути використані для забезпечення поточних операцій з поповнення необоротних активів, виробничих запасів і товарів.

Витрати майбутніх періодів – використані активи в поточному або попередньому періодах у формі авансування наступних платежів, які належать до наступних звітних періодів.

Необоротні активи та групи вибуття – сукупність активів, які плануються до продажу або відчуження в інший спосіб.

Варто зауважити, що за економічним змістом витрати майбутніх періодів можна визнати як активи в розрахунках, необоротні активи та групи вибуття як товари і віднести до оборотних активів. Крім того, серед запасів активів за балансом виділяють невиробничі об'єкти, які безпосередньо не беруть участі у процесі створення об'єктів господарської діяльності, і призначені для задоволення соціально-побутових потреб персоналу підприємства.

1.6. Чистий прибуток – кількісно визначається як різниця між сукупним чистим доходом та сукупними витратами на реалізовані об'єкти діяльності і залишається в розпорядженні власників підприємства.

$$\text{ЧП} = \text{ЧД} - \text{СР} - \text{АВ} - \text{ВЗ} - \text{ВФ} - \text{ПП};$$

$$СП = ЧД - СР - АВ - ВЗ - ВФ;$$

$$ЧП = СП - ПП; ПП = ОП \times СО,$$

де ЧП – чистий прибуток; СР – виробнича собівартість реалізованих об'єктів діяльності; АВ – адміністративні витрати; ВЗ – витрати на збут; ВФ – витрати, що не входять до фонду оплати праці; ПП – податок на прибуток; СП – створений прибуток; ОП – оподатковуваний прибуток відповідно до податкового законодавства; СО – ставка оподаткованого прибутку.

Створений прибуток характеризує загальний фінансовий результат, зароблений підприємством для всіх зацікавлених сторін. Економічний потенціал підприємства залежить не від обсягу чистого прибутку, а від напрямів його розподілу. За характером використання чистий прибуток поділяють на капіталізований і споживаний.

$$ЧП = КП + ПС; КП = ЧП - ПС,$$

де КП – капіталізований прибуток; ПС – споживаний прибуток.

Капіталізований прибуток – це частина чистого прибутку, який спрямовується на фінансування приросту чистих активів підприємства і створення національного багатства. Споживаний прибуток – та його частина, яку витрачають на виплату доходів власникам, і може формувати економічний потенціал підприємства через його інвестиційну привабливість.

2. Відносні показники, що є результатом порівняння абсолютних величин витрат та їх результатів.

2.1. Завантаження змінних витрат (ЗВ) чистим доходом – характеризує суму чистого доходу (ЧД) створеного 1 грн. вартості використаних ресурсів, які формують змінні витрати (ЗВ).

$$ЗВ = ЧД : ЗВ \rightarrow \max.$$

2.2. Покриття чистого доходу (ПЧД) змінними витратами – характеризує суму змінних витрат (ЗВ), що створює 1 грн. чистого доходу (ЧД).

$$ПЧД = ЗВ : ЧД \rightarrow \min.$$

2.3. Завантаження необоротних активів (ЗНА) чистим доходом – показує, які обсяги реалізованих об'єктів господарської діяльності здійснює підприємство протягом року в розрахунку на кожну гривню розміщених фінансових ресурсів в необоротних активах за їх первісною вартістю.

$$ЗНА = ЧД : СН \rightarrow \max.$$

$$СН = СБ + ЗН + ПН,$$

де ЧД – чистий дохід за звітний період; СН – середня вартість запасів необоротних активів за первісною вартістю; СБ – середня вартість запасів необоротних активів за балансовою вартістю; ЗН – знос необоротних активів щодо їх середнього залишку за первісною вартістю; ПН – вартість

необоротних активів, що формують ресурсний потенціал та обліковуються поза балансом.

Збільшення цього відношення слід тлумачити як підвищення ефективності використання потенціалу об'єктів необоротних активів. Показник (ЗНА) характеризує рівень інтенсивності формування економічного потенціалу, що забезпечується кожною гривнею доданої вартості. За допомогою цього показника можна розраховувати можливий приріст економічного потенціалу за рахунок зростання розміщення фінансових ресурсів в необоротні активи.

$$\Delta\text{ЧД} = \Delta\text{СН} \times \text{ЗНА}.$$

2.4. Завантаження оборотних активів (ЗОА) – характеризує величину чистого доходу (ЧД) в розрахунку на 1 гривню залишків оборотних активів за балансом (СО).

$$\text{ЗОА} = \text{ЧД} : \text{СО} \rightarrow \max.$$

$$\text{СО} = \text{БО} + \text{ОС} + \text{ПО},$$

де СО – середня вартість залишку запасів оборотних активів за первісною вартістю; БО – середня вартість залишку запасів оборотних активів за балансовою вартістю; ОС – вартість сумнівних оборотних активів щодо їх первісної вартості; ПО – вартість оборотних активів, що формують ресурсний потенціал та обліковуються поза балансом.

Для підприємств, залежно від їх класифікаційних ознак і, особливо, виду економічної діяльності та регіонального розміщення, показник завантаження оборотних активів має індивідуальне значення. Тому, аналізуючи цей показник, слід обов'язково порівнювати його величину з моніторинговими та нормативними значеннями і розраховувати коефіцієнт еластичності щодо темпів зміни приросту чистого доходу і залишків оборотних активів.

$$\text{КЕ} = \frac{\text{ЧД}_1}{\text{ЧД}_0} : \frac{\text{СО}_1}{\text{СО}_0},$$

де ЧД₁, СО₁ та ЧД₀, СО₀ - відповідно чистий дохід і середня вартість залишку запасів оборотних активів в періоді, що аналізується, і попередньому періоді.

Якщо коефіцієнт еластичності буде більше 1,0, тобто темп приросту чистого доходу вищий за темп приросту залишків запасів оборотних активів, це завжди свідчитиме про оптимальне співвідношення розміщення фінансових ресурсів в оборотних активах і одержаної виручки на підприємстві. Водночас, необхідно врахувати, що високий показник завантаження оборотних активів може характеризувати недостатність запасів і подальше гальмування бізнесу, а інколи низький показник завантаження виправданий, наприклад, за наявності інфляційних процесів.

2.5. Завантаження активів (ЗАП) – показує, які обсяги реалізованих об'єктів господарської діяльності здійснює підприємство протягом року в розрахунку на кожну гривню розміщених фінансових ресурсів в активах за їх первісною вартістю.

$$\text{ЗАП} = \text{ЧД} : \text{СА} \rightarrow \text{max.}$$

$$\text{СА} = \text{БА} + \text{ЗН} + \text{ОС} + \text{ПН} + \text{ПО},$$

де СА – середній залишок активів підприємства за первісною вартістю.

Потенціал активів використовується для формування економічного потенціалу підприємства під впливом робочої сили, природних ресурсів, підприємницьких здібностей, системи управління та економічної політики держави.

2.6. Рентабельність чистого доходу (РЧД) – забезпечує вивчення ефективності формування економічного потенціалу за співвідношенням ефекту (чистого прибутку) і чистого доходу.

$$\text{РЧД} = \text{ЧП} : \text{ЧД} \rightarrow \text{max.}$$

де ЧП – чистий прибуток.

Цей показник дозволяє оцінити рівень прибутковості чистого доходу, що надходить на підприємство від реалізації об'єктів господарської діяльності. Показник показує, скільки з 1 грн. чистого доходу підприємства надходить чистого прибутку. Зростання цього показника може бути наслідком двох факторів. По-перше, це свідчить про зменшення витрат на одиницю доходу або цін придбаних ресурсів. По-друге, це може бути результатом зростання цін на продані товари, продукцію, роботи і послуги. Крім, підприємницьких здібностей на чистий прибуток і чистий дохід підприємства впливає державна політика в сфері оподаткування щодо розподілу створених доходу і прибутку.

Щоб визначити, наскільки високий рівень окупності запасів активів (ОЗА) за балансом підприємства необхідно помножити величину чистого прибутку в 1 грн. чистого доходу на величину чистого доходу, що формується 1 грн. авансованих коштів в залишки активів.

$$\text{ОЗА} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}} \times \frac{\text{ЧД}}{\text{СА}} \times 100 = \frac{\text{ЧП}}{\text{СА}} \times 100 \rightarrow \text{max} (\%, \text{ коп.})$$

Співвідношення чистого прибутку і залишку активів дозволяє виміряти, який прибуток приносить кожна гривня, вкладена в активи підприємства, незалежно від того чи є вона власним капіталом, чи одержана в борг.

Термін окупності авансованих коштів в залишки активів підприємства (ТОА) за рахунок створеного чистого прибутку дорівнює:

$$\text{ТОА} = 100 : \text{ОЗА} (\text{роки}).$$

Результати розрахунку терміну окупності авансованих коштів в залишки активів за показниками сільськогосподарських підприємств Житомирської області представлені в табл. 4.4.1.

Таблиця 4.4.1

Розрахункові показники для побудови моделі моніторингу рівня окупності запасів активів сільськогосподарськими підприємствами Житомирської області

Показники	Роки		Відхилення (+, -)
	2008	2009	
1. Чистий дохід, тис.грн.	969137	1028000	58863
2. Змінні витрати, тис.грн.	802779	899171	96392
3. Валовий прибуток, тис.грн.	166358	128829	-37529
4. Адміністративні витрати, тис.грн.	61062	65435	4373
5. Витрати на збут, тис.грн.	5472	9597	4125
6. Постійні витрати, тис.грн. (гр. 4 + гр.5)	66534	75032	8498
7. Чистий прибуток, тис.грн. (гр. 3 - гр.6)	99824	53797	-46027
8. Середньорічна вартість необоротних активів, тис.грн.	980834	979044	-1790
9. Середньорічна вартість оборотних активів, тис.грн.	840549	936823	96274
10. Середньорічна вартість активів, тис. грн. (гр. 8+ гр.9)	1821383	1915867	94484
11. Завантаження змінних витрат чистим доходом, грн. (гр. 1 / гр. 2)	1,21	1,14	-0,07
12. Покриття чистого доходу змінними витратами, коп. (гр. 2 / гр. 1)	82,8	87,5	4,7
13. Рентабельність (прибутковість) чистого доходу, коп. (гр. 7 / гр. 1)	10,3	5,2	-5,1
14. Завантаження чистим доходом:			
14.1. необоротних активів, грн. (гр. 1 / гр. 8)	0,99	1,05	0,06
14.2. оборотних активів, грн. (гр. 1 / гр. 9)	1,15	1,10	-0,05
14.3. активів, коп. (гр. 1/ гр. 10)	53,2	53,7	0,5
15. Рівень окупності запасів активів, % (гр. 13 x гр. 14.3.) x 100	5,48	2,79	-2,69

Дані табл. 4.4.1 переконливо свідчать про неефективно побудовану стратегію формування економічного потенціалу сільськогосподарськими підприємствами Житомирської області внаслідок непродуктивного використання їх майна.

Так, на одну авансовану гривню фінансових ресурсів в запаси необоротних і оборотних активів в 2009 році отримано лише 2,79 коп. прибутку, що майже в два рази менше ніж в 2008 році. Така динаміка збільшує тривалість періоду, протягом якого інвестовані в активи кошти

повернуться власникам у вигляді прибутку. Тобто, за умовами господарської діяльності 2008 року термін окупності авансованих коштів в залишки активів становить 18 років, а 2009 – 35 років.

Першою та основною причиною такої ситуації є погіршення політики управління формуванням фінансових результатів, які за досліджуваний період зменшилися, зокрема, валовий прибуток - на 37529 тис.грн. або 22,6 % та чистий прибуток – на 46027 тис.грн. або 46,1 %. Негативна динаміка зміни валового прибутку була спричинена зростанням змінних витрат більш швидкими темпами ніж чистого доходу, в результаті чого завантаження змінних витрат зменшилося на 7,0 коп., а покриття чистого доходу змінними витратами збільшилося на 4,7 коп. В свою чергу, погіршення якості управління витратами на забезпечення функціонування системи управління сільськогосподарських підприємств, до яких належать адміністративні витрати та витрати на збут, стало причиною різкого зменшення чистого прибутку.

Друга причина пов'язана з погіршенням ефективності використання активів. Зокрема, додаткове авансування в запаси оборотних активів фінансових ресурсів – на 96274 тис. грн. або 11,45 % призвело до зростання чистого доходу лише на 58863 тис. грн. 6,07 %, в результаті чого зменшився показник завантаження оборотних активів – 0,05 грн. Водночас, збільшення завантаження необоротних активів (0,06 грн.) відбулося не за рахунок підвищення ефективності їх використання, а внаслідок зменшення інвестування коштів в їх запаси. Очевидно, що підвищення ефективності використання як необоротних, так і оборотних активів, може призвести до збільшення загального рівня завантаження активів .

Отже, внаслідок синергетичного впливу наведених вище причин відбулося загальне скорочення рівня окупності запасів активів на 2,69 п.п.

Для досягнення в подальшому зростання показника рівня окупності авансованих фінансових ресурсів у запаси активів та формування такого його рівня, який би був достатнім для розвитку економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств Житомирської області, можна розглянути наступні сценарії розвитку їх господарської діяльності.

1. Прискорення темпів зростання чистого доходу при одночасному зменшенні змінних витрат.

2. Покращення якості управління системою управління господарською діяльністю підприємств, що призведе до зменшення постійних витрат на одиницю змінних.

3. Збільшення рівня завантаження активів як за рахунок оборотної, так і необоротної їх складової шляхом оптимізації вартості активів.

4. Комбінована стратегія, що полягає у комплексному підході до формування вищезазначених сценаріїв розвитку показників, що призведе до збалансованого зростання рівня окупності запасів активів.

Забезпечення визначених заходів за вказаними сценаріями створить умови для досягнення бажаного рівня економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Використані джерела

1. Абалкин Л. И. Диалектика социалистической экономики / Л. И. Абалкин. — М.: Мысль, 1981. — 351 с.
2. Авдеенко В. Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В. Н. Авдеенко, В. А. Котлов. — М.: Экономика, 1989. — 240 с.
3. Аверчев И. Как оценить эффективность работы компании [Электронный ресурс] / И. Аверчев // Финансовый директор. — 2006. — №3. — Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_30/article_2941/.
4. Айдаров Л. А. Методы реализации экономической политики предпринимательских структур: контроллинг, мониторинг / Л. А. Айдаров // Экономическое возрождение России. — 2005. — № 2. — С. 47 — 52.
5. Аляутдинова Р. Н. Мониторинг как основа модели управления качеством обучения в дошкольном учреждении [Электронный ресурс] / Р. Н. Аляутдинова // Международный журнал экспериментального образования. — 2010. — № 5. — Режим доступа: www.econf.rae.ru/pdf/2010/04/fe73f687e5.pdf
6. Аралбаева Г. Г. Методология и организация мониторинга региональной социально-экономической ситемы: авторефер. дис. на соискание уч. степени док. экон. наук / Г. Г. Аралбаева. — Оренбург : ОГУ, 2009. — 38 с.
7. Аристотель. Сочинения: в 4-х т. Т. 4. — М.: Мысль, 1983. — 619 с.
8. Архангельский В. Н. Управление научно-техническим прогрессом в машиностроении / В. Н. Архангельский, Л. Е. Зиновьев. — М.: Машиностроение, 1983. — 120 с.
9. Балдин К. В. Информационные системы в экономике : учеб. / К. В. Балдин, В. Б. Уткин. — [5-е изд., перераб. и доп.]. — М.: ИТК «Дашков и Ко», 2008. — 395 с.
10. Бестужев-Лада И. В. Прогнозное обоснование социальных нововведений / И. В. Бестужев-Лада. — М.: Наука, 1993. — 320 с.
11. Бизнес-словарь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://slovar.plib.ru/dictionary/d6/7942.html>
12. Бикова В. Г. Оцінка та планування фінансово-економічного потенціалу підприємств загальнодержавного значення: авторефер. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / В. Г. Бикова; Н.-д. фінанс. ін-т при М-ві фінансів України. — К., 2006. — 20 с.
13. Білик М. Д. Нові підходи до оцінки ефективності діяльності підприємств державного сектора економіки України в Україні / М. Д. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. — 2006. — № 5. — С. 3 — 7.

14. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. — К.: Эльга, Ника- Центр, 2004. — 784 с.
15. Блонська В. І. Методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства у ході формування стратегічних переваг / В. І. Блонська, С. Я. Нагірна // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. — Львів : НЛТУ України. — 2009. — Вип. 19.2. — С. 150 — 155.
16. Бойченко М. В. Визначення економічного потенціалу антрацитових шахт у депресивних регіонах Донбасу : авторефер. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 “Економіка, організація і управління підприємствами” / М. В. Бойченко; Нац. гірн. ун-т. — Д., 2005. — 19 с.
17. Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]: — Режим доступа : <http://bse.sci-lib.com/article125658.html>
18. Большой экономический словарь / [под ред. А.Н. Азрилияна]. — [6-е изд., доп.]. — М.: Институт новой экономики, 2004. — 1376 с.
19. Большой энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.slovoedia.com/2/204/244202.html>
20. Большой энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.vedu.ru/BigEncDic/default.asp?enc_string
21. Бондаренко В. М. Моніторинг і діагностика життєздатності підприємства (за матеріалами акціонерних товариств Закарпатської області): авторефер. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (машинобудування та приладобудування)» / В. М. Бондаренко; Ужгород. нац. ун-т. — Ужгород, 2010. — 20с.
22. Бондаренко Л. В. Методические подходы к мониторингу рынка образовательных услуг в области высшего профессионального образования / Л. В. Бондаренко, Н. Н. Терещенко // Проблемы современной экономики. — 2007. — № 2 (22). — С. 391 – 396.
23. Бондаренко О.М. Оцінка економічної безпеки авіакомпанії: авторефер. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.04 «Економіка транспорту і зв'язку» / О.М. Бондаренко; Нац. авіац. ун-т. — К., 2004. — 19 с.
24. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. — М. : Книжный мир, 1999. — 895 с.
25. Боровкова Т. И. Мониторинг развития системы образования: учебное пособ.: в 2 – х ч. Ч. 1: Теоретические аспекты / Т. И. Боровкова, И. А. Морев. — Владивосток: Изд-во Дальневосточного университета, 2004. — 150 с.
26. Борщёва Н. Л. Информационные системы в экономике: учеб. пособ. / Н. Л. Борщёва. — Томск: Издательство Томского политехнического университета, 2007. — 115 с.

27. Брежнева-Єрмоленко О. В. Інтелектуальна складова в структурі елементів нової економіки / О. В. Брежнева-Єрмоленко // Актуальні проблеми економіки. — 2010. — № 3. — С. 4-12.
28. Бурдин К. С. Основы биологического мониторинга / К. С. Бурдин. — М.: МГУ, 1985. — 158 с.
29. Бушмелева Г. В. Место управленческого учета в системе мониторинга промышленного предприятия / Г. В. Бушмелева // Вестник ИжГТУ. — 2008. — № 1. — С. 86 — 88.
30. Вайс Керол Г. Оцінювання: методи дослідження програм та політики / Вайс Керол Г.: пер. з англ. Р. Ткачука та М. Корчинської; наук. ред. пер. О.Кілієвич. — К.: Основи, 2000. — 671 с.
31. Васильчак С. В. Фінансовий моніторинг в Україні / С. В. Васильчак, С. В. Теплий // Науковий вісник НЛТУ України. — 2009. — Вип. 19.13. — С. 302 — 306.
32. Васьковська Я. В. Оцінка економічного потенціалу підприємства як складова процесу реструктуризації: методичний аспект / Я. В. Васьковська // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2009. — № 28. — С. 121 — 124.
33. Вейц В. Потенциальные и кинетические производительные силы мирового хозяйства: Кн. 1 / В. Вейц. — М.: Книжный мир, 1927. — 326 с.
34. Великий тлумачний словник сучасної української мови / гол. ред. В.Т.Бусел. — К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. — 1728 с.
35. Википедия: свободная энциклопедия [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org>.
36. Винарик Л. С. Вхождение Украины до інформаційного суспільства / Л. С. Винарик // 36. наук. праць. — К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України. 2006. — Вип. 30. — С. 56 — 63.
37. Власова Н. О. Фінанси підприємств: навч. посіб. / Н. О. Власова О. А. Круглова, Л. І. Безгінова. — К.: ЦУЛ, 2007. — 271 с.
38. Воблый К. Г. Производительные силы Украины. Техника, экономика и право / К. Г. Воблый // Науч. записки Ин-та нар. хоз-ва. — 1924. — № 4—5. — С. 126 — 149.
39. Воловик І. А. Моніторинг економічного розвитку сільськогосподарських підприємств в умовах ринкових перетворень: авторефер. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / І. А. Воловик; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В.Докучаєва. — Х., 2005. — 20 с.
40. Выварец А.Д. Эффективность производства: теория, методология и методика оценки / А. Д. Выварец, Л. В. Дистергефт // Экономическая эффективность: теория, методология, практика: сб. научн. стат. — Екатеринбург : Изд-во "УГТУ". — 2000. — С. 323.

41. Гавва В. Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навч. посіб. / В. Н. Гавва. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 224 с.
42. Галіцин В. К. Системи моніторингу: монографія / В. К. Галіцин — К. : КНЕУ, 2000. — 231 с.
43. Гарбадин Т. Є. Сутність потенціалу та теоретичні засади його визначення / Т. Є. Гарбадин // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». — 2009. — № 28. — Ч. 1. — С. 69 — 72.
44. Гвоздева А. В. Мониторинг как эффективная результативно-оценочная составляющая педагогической технологии в ВУЗе // Вестник ТГУ. — 2007. — Выпуск 10 (54). — С. 104 — 106.
45. Гергенов А. С. Информационные технологии в управлении : учеб. пособ. / А. С. Гергенов. — Улан –Уде: ВСГТУ, 2005. — 72 с.
46. Гильц Н. Е. Методические подходы к мониторингу производственно-сбытовой деятельности промышленного предприятия / Н. Е. Гильц // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М. Ф. Решетнева. — 2009. — № 2. — С. 412 – 416.
47. Гильц Н. Е. Мониторинг производственно-сбытовой деятельности промышленного предприятия / Н. Е. Гильц // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М. Ф. Решетнева. — 2006. — № 6. — С. 174 — 176.
48. Глекова Н. Л. Проблемы получения оперативной и достоверной информации о состоянии сложных систем на региональном уровне / Н. Л. Глекова, О. Я. Кравец // Информационные технологии моделирования и управления. — 2005. — № 7 (25). — С. 1020 — 1026.
49. Головач А. В. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика: навч. посіб. / А. В. Головач, В. Б. Захожай, Н. А. Головач. — К.: КНЕУ, 2005. — 333 с.
50. Головки В. І. Фінансово-економічна діяльність підприємств: контроль, аналіз та безпека : навч. посіб. / В. І. Головки, А. В. Мінченко, В. М. Шарманська. — К.: ЦУЛ, 2006. — 448 с.
51. Городянська Л. Гудвіл та відтворювані інтелектуальні ресурси / Л. Городянська // Бухгалтерський облік і аудит. — 2009. — № 5. — С. 42 — 49.
52. Господарський кодекс України: науково-практичний коментар / [О. І. Харитонов, Є. О. Харитонов, В. М. Коссака та ін.]; за ред. О. І. Харитонової. — Х.: Одиссей, 2006. — 832 с.
53. Грегори А. Стратегическая оценка компаний: практическое руководство / А. Грегори: пер. с англ. Л. И. Лопатников. — М.: Квинто-Консалтинг, 2003. — 224 с.

54. Гриньова В. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. / В.М.Гриньова. — [2-ге вид. перероб. і доп.]. — К.: Знання-Прес, 2004. — 424 с.

55. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини: підруч. / О. А. Грішнова. — 3-тє вид., випр. і доп. — К.: Знання; КОО, 2007. — 559 с.

56. Гукова А. В. Мониторинг операций с инвестиционным капиталом предприятия / А. В. Гукова, А. А. Гавриленко // Известия ВоГГТУ, 2005 — № 6. — С. 102 — 105.

57. Гумеров Ш. А. Методологические проблемы системного анализа организации / Ш. А. Гумеров; под ред. Д. М. Гвишиани // Философско – методологические основания системных исследований. Системный анализ и системное моделирование: сбор. науч. работ. — М.: Наука, 1983. — С. 97 — 113.

58. Давидова Н. Від розмов – до інвестпроектів / Н. Давидова // Аграрний тиждень України. — 2010. — № 32 (158). — С. 6

59. Давискіба К. В. Економічний потенціал регіону та його ефективне використання в умовах ринкової трансформації: авторефер. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / К. В. Давискіба; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. — Харків, 2005. — 20 с.

60. Демчук О. Н. Теория организации: учеб. пособ. / О. Н. Демчук, Т. А. Ефремова. — М.: Флинта; МПСИ, 2009. — 264 с.

61. Денисенко А. О. Організація моніторингу виховної системи вищих педагогічних навчальних закладів: авторефер. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук: спец. 13.00.01 «Загальна педагогіка та історія педагогіки» / А. О. Денисенко; Харк. нац. пед. ун-т ім. Г.С.Сковороди. — Х., 2008. — 20 с.

62. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року [Електронний ресурс]: постанова Кабінету міністрів України від 19.09.2007 р. № 1158. — Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua>

63. Державне управління: словник-довідник / В. Д. Бакуменко, Д. О. Безносенко, І. М. Варзар [та ін.]; ред. В. М. Князев, В. Д. Бакуменко. — К. : Вид-во УАДУ, 2002. — 228 с.

64. Держкомзем інформує про укладення договорів оренди та плати за оренду земельних часток (паїв) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://dkzr.gov.ua>

65. Деєва Н. М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Н. М. Деєва, О. І. Деліков. — К.: ЦУЛ, 2007. — 328 с.

66. Диба В. Концепції гудвілу та інтелектуальний капітал / В. Диба // Бухгалтерський облік і аудит. — 2010. — № 3. — С. 30 — 34.

67. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: монографія / ред. проф. А. Е. Воронкова. — 2-е вид., перероб. і доп. — Харків: ІНЖЕКТ, 2008. — 520 с.

68. Діяльність державної податкової служби України за 2009 рік: статистичний збірник. — К.: ДПАУ, 2010. — 68 с.
69. Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності за 2005 рік : статистичний збірник. Ч. 1. — К. : Держкомстат України, 2006. — 164 с.
70. Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності за 2008 рік : статистичний збірник. — К. : Держкомстат України, 2009. — 327 с.
71. Донец Ю. Ю. Эффективность использования производственного потенциала / Ю. Ю. Донец. — К.: Знание, 1978. — 123 с.
72. Друкер П. Эффективное управление / П. Друкер : пер. с англ. М. Котельниковой. — М.: Изд-во "Астрель", 2004. — 284 с.
73. Егорова Л. К. Методические основы формирования системы мониторинга инвестиционной привлекательности региона / Л. К. Егорова // Транспортное дело России. — 2009. — № 4. — С. 67 — 69.
74. Економіка підприємства: підруч. / ред. А. В. Шегда. — К.: Знання, 2006. — 614 с.
75. Економічна енциклопедія. У 3-х т. Т. 2 / ред. С. В. Мочерний. — К.: Видавничий центр «Академія», 2001. — 848 с.
76. Економічна енциклопедія. У 3-х т. Т. 3 / ред. С. В. Мочерний]. — К.: Видавничий центр „Академія”, 2002 — 952 с.
77. Економічний енциклопедичний словник. В 2-х томах. Т. 1 / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій; ред. С. В. Мочерний. — Львів: Світ, 2005. — 616 с.
78. Економічний словник-довідник / ред. С. В. Мочерний. — К.: Феміна, 1995. — 368 с.
79. Еналеев А. К. Мониторинг как метод организационного управления. Мониторинг финансово-промышленной группы / А. К. Еналеев, А. Ю. Заложнев // Управление большими системами: сборник трудов. — 2004. — № 6. — С. 84 — 89
80. Єлісеєва О. Моніторинг як метод інформаційно-статистичного дослідження стану виробничо-економічних систем / О. Єлісеєва, М. Зайцева // Економіст. — 2007. — № 2. — С. 58-60.
81. Єлісеєва О. К. Економічна діагностика в управлінні виробничо-економічними системами (статистичний аспект) : монографія / О. К. Єлісеєва. — Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2006. — 292 с.
82. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування: навч. посібник / А. М. Єріна. — К.: КНЕУ, 2001. — 170 с.
83. Жулега І. А. Методологія аналізу фінансового стану підприємства : монографія / І. А. Жулега. — СПб: ГУАП. — 2006. — 235 с.

84. Забродский В. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы / В. Забродский, Н. Капустин // Бизнес-информ. — 1999. — № 15 — 16. — С. 35 — 37.

85. Задорожна Н. Т. Підхід до проектування системи моніторингу як складової інформаційних технологій підтримки діяльності органів державного управління / Н. Т. Задорожна, О. О. Каплун, Т. В. Кузнецова / Проблеми програмування. — 2002. — № 1-2. — С. 368 — 377.

86. Закрити бізнес складніше, ніж відкрити // Голос України. — № 208 від 05.11.2010 р.

87. Зарубин В. И. Мониторинг в управлении региональной экономикой / В. И. Зарубин, С. Г. Чефранов // Известия ВУЗов. Северо-Кавказский регион. Серия „Общественные науки”. — 2003. — № 2. — С. 87 — 90

88. Иванов Е. Потенциал предприятия СССР / Е. Иванов // Плановое хозяйство. — 1977. — № 6. — С. 12 — 18.

89. Иванютина Л. В. Методические подходы к мониторингу рынка образовательных услуг высшего профессионального образования / Л. В. Иванютина // Известия ИГЭА, 2007. — №. 3 (53). — С. 104 — 107.

90. Иванющенко М. Менеджмент мертв. Следующий маркетинг [Электронный ресурс] / М. Иванющенко // Секреты фирмы. — 2005. — № 5 (100). — Режим доступа: www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=311819

91. Ивлева Л. Н. Методика построения системы сбалансированных показателей как инструмента мониторинга развития предприятия / Л. Н. Ивлева // Весник Чувашского университета им. И.Н.Ульянова. — 2008. — № 1. — С. 382 — 384.

92. Игнатенко Н. Т. Производственно-ресурсный потенциал территории: географический анализ и синтез / Н. Т. Игнатенко, В. П. Руденко. — Львов: Вища школа, 1986. — 263 с.

93. Йеннер Т. Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента / Т. Йеннер // Проблемы теории и практики управления. — 1999. — № 2. — с. 83 — 87.

94. Израэль Ю.А. Глобальная система наблюдений. Прогноз и оценка изменений состояния окружающей природной среды. Основы мониторинга / Ю.А. Израэль // Метеорология и гидрология. — 1974. — № 7. — С. 3 — 8.

95. Инструкция по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : постановление Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь и Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 14.05.2004 г. № 81/128/65 [в редакции постановления Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь и

Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 27.04.2007 г. № 69/76/52]. — Режим доступа : http://spravka-jurist.com/base/part-ix/tx_rsxaty.htm

96. Информационные системы в экономике / Е. Н. Ефимов, С. М. Патрушина, Л. Ф. Панферова [и др.]. — М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов на Дону : ИЦ «МарТ», 2004. — 352 с.

97. Информационные системы в экономике : учеб. / ред. Г. А. Титоренко. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ –ДАНА, 2008. — 463 с.

98. Исаев Д. В. Применение VI-систем для мониторинга развития сети федеральных университетов / Д. В. Исаев // Бизнес-информатика. — 2009. — № 1(07). — С. 22 — 27.

99. Исторический словарь [Электронный ресурс]. — Режим доступа:http://mirslovarei.com/content_his/MONITORING-3700.html

100. Ільчук О. О. Стратегічне управління економічним потенціалом торговельного підприємства: авторефер. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (економіка торгівлі та послуг)» / О. О. Ільчук; Укоопспілка; Львів. комерц. акад. — Л., 2010. — 20 с.

101. Інструкція по визначенню вартості робочої сили [Електронний ресурс]: наказ Мінстату України від 29.05.97 р. № 131. — Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0258-97>

102. Каблак М. Моніторинг розвитку господарюючих суб'єктів / М. Каблак // Економіка АПК. — 2010. — № 4. — С. 133 — 137.

103. Кабушкин Н. И. Основы менеджмента: учеб. пособ. / Н. И. Кабушкин. — 11-е изд. испр. — М.: Новое знание, 2009. — 336 с.

104. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. — М.: ЗАО „Олимп-Бизнес“, 2003. — 210 с.

105. Карминский А. М. Информационные системы в экономике: учеб. пособ. В 2-х ч. Ч. 2: Практика использования. / А. М. Карминский, Б. В. Черников. — М.: Финансы и статистика, 2006. — 240 с.

106. Карминский А. М. Информационные системы в экономике: учеб. пособ. В 2-х ч. Ч.1: Методология создания / А. М. Карминский, Б. В. Черников. — М.: Финансы и статистика, 2006. — 336 с.

107. Карпінський Б. А. Моніторинг збалансованості фінансової системи території як новий метод державного управління [Електронний ресурс] / Б. А. Карпінський, О. В. Герасименко // Теоретичні та прикладні питання державотворення: електронне наукове фахове видання. — 2008. — № 2. — Режим доступа: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/tpdp/2008-2/index.html>

108. Кирнас М. В. Внутришкольный мониторинг как способ повышения успеваемости и качества обучения учащихся [Электронный

ресурс] / М. В. Кирнас, Н. А. Щербинина // Интернет-журнал «Эйдос», 2008. — Режим доступа: <http://www.eidos.ru/journal/2008/index.htm>

109. Кірхнер Р. Зміна системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні: економічна необхідність і практичні кроки до реформи / Р.Кірхнер, Т.Оттен, Р.Джуччі. — Берлін, Київ: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, Німецька консультативна група, 2010. — 16 с.

110. Клейнер Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность / Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Качалов. — М.: Экономика, 1997. — 288 с.

111. Клопов А. В. Информация как ресурс развития и управления // Среднее профессиональное образование. — 2007. — № 7. — С. 9 -12.

112. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. / В.В.Ковалев, О. Н. Волкова. — М.: ООО ТК Велби, 2002. — 272 с.

113. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 560 с.

114. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.1984 р. № 8073-X [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=80731-10>.

115. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. — К.: Лібра, 2003. — 280 с.

116. Козирева С.О. Сутність та особливості управління економічним потенціалом підприємства / С. О. Козирева, С. Т. Дуда // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.- техн. праць. — 2007. — Вип. 17.1. — С. 234 — 239.

117. Колекторські компанії: бізнес народжений кризою [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.11channel.dp.ua/news/dp/2009/01/30/16034.html>

118. Кондратюк О. І. Економічний потенціал країни, його суть та тенденції розвитку / О. І. Кондратюк // Актуальні проблеми економіки. — 2010. — № 3. — С. 91 — 98.

119. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананькина, С.В.Данилочкин, Н.Г.Данилочкина [и др.]; ред. Н. Г. Данилочкина. — М.: ЮНИТИ, 2002. — 279 с.

120. Контроллинг: учеб. / А. М. Карминский, С. Г. Фалько, А. А. Жевага, Н. Ю. Иванова; ред. А. М. Карминский, С. Г. Фалько. — М. : Финансы и статистика, 2006. — 336 с.;

121. Концепція державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 р. [Електронний ресурс]: розпорядження Кабінету міністрів України від 01.02.10 р. № 121. — Режим доступу: <http://www.minagro.kiev.ua/page/?9689>

122. Кореньков В. В. История развития технологий мониторинга информационных систем // В. В. Кореньков, А. В. Ужинский // Системный анализ в науке и образовании. — 2009. — № 1. — С. 36 — 49.

123. Коробович Л. П. Технологія використання моделі моніторингу результативності навчального процесу в системі педагогічного менеджменту приватних ВНЗ [Електронний ресурс] / Л.П.Коробович // Теорія та методика управління освітою: електронне наукове фахове видання. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/ttmuo/2008_1/08klpmpv.pdf

124. Короткий тлумачний словник [Електронний ресурс]. — Режим доступу:http://www.vuzlib.net/eco_pr/dict.htm

125. Костирко Р. О. Контроль і аналіз в системі управління економічним потенціалом господарюючого суб'єкта: методологія та організація: монографія / Р. О. Костирко. — Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2010. — 728 с.

126. Костирко Р. О. Контроль і аналіз в управлінні економічним потенціалом підприємств: методологія та організація : авторефер. дис. на здобуття наук. ступеня д.е.н. — К.: Національна академія статистики, обліку та аудиту, 2010. — 36 с.

127. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 352 с.

128. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика підприємства: теорія, методологія та практика застосування : монографія / І. В. Кривов'язюк. — Луцьк : Надстир'я, 2007. — 260 с.

129. Кузнецова С.А. Організація облікової інформації в управлінні діяльністю суб'єктів господарювання / С. А. Кузнецова. — Мелітополь: ТОВ «Вид. будинок МТД», 2008. — 224 с.

130. Курносов Ю. В. Аналітика: методологія, технологія і організація інформаційно-аналитической работы / Ю. В. Курносов, П. Ю. Конотопов. — М.: РУСАКИ, 2004. — 512 с.

131. Лагун М. І. Економічний потенціал як основа розвитку бізнесу / М. І. Лагун // Формування ринкових відносин в Україні. — 2008. — № 5. — С. 77 — 82.

132. Лапін Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия: монографія / Е. В. Лапін. — Сумы: ИТД „Университетская книга”, 2004. — 360 с.

133. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління: авторефер. на здобуття наук. ступеня д.е.н. : спец. 08.07.01 «Економіка промисловості» / Є. В. Лапін; Нац. техн. ун-т "Харк. політехн. ін-т" — Х., 2006. — 36 с.

134. Латинін М. А. Теоретичні підходи щодо визначення механізму державного регулювання розвитку аграрного сектора економіки України

[Електронний ресурс] / М.А.Латинін // Державне управління: теорія і практика: електронний науковий фаховий журнал. — 2005. — № 2. — Режим доступу: www.academy.gov.ua/ej/ej2/txts/galuz/051maseu.pdf

135. Лафта Дж. К. Теория организации: учеб. пособ. / Дж. К. Лафта. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. — 416 с.

136. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств: навч. посіб. / Л.А. Лахтіонова. — К.: КНЕУ, 2004. — 365 с.

137. Лебідь Л. Капітальний інтерес сільського господарства / Л.Лебідь // Аграрний тиждень України. — 2010. — № 32 (158). — С. 5

138. Лернер Л. И. Финансы предприятия / Л.И. Лернер. — Харьков: Центр „Консуль“, 2007. — 384 с.

139. Литвак Б. Г. Разработка управленческого решения: учеб. / Б. Г. Литвак. — 3-е изд., испр. — М.: Дело, 2002. — 392 с.

140. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: словарь современной экономической науки [Електронний ресурс] / Л. И. Лопатников. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2003. — 520 с. — Режим доступу : <http://slovari.yandex.ru/~книги/Лопатников/Экономический%20потенциал/>

141. Лугінін О. Є. Статистика: підруч. / О.Є.Лугінін. — 2-ге вид., перероб. та доп. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 608 с.

142. Лукинов И. Аграрный потенциал: исчисление и использование / И. Лукинов, А. Онищенко, Б. Пасхавер // Вопросы экономики. — 1988. — № 1. — С. 12 — 21.

143. Лукін С.О. Економічний потенціал регіону та регулювання його розвитку (в умовах ринкових перетворень): авторефер. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / С. О. Лукін; НАН України. Ін-т регіон. дослідж. — Л., 2001. — 20 с.

144. Макара О. В. Організація моніторингу соціально-економічного розвитку країни / О. В. Макара // Вісник Хмельницького національного університету. Т.1. — 2009. — № 5. — С. 26 – 30.

145. Маковоз О. С. Оцінка економічного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі: авторефер. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О. С. Маковоз; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. — Х., 2009. — 18 с.

146. Максимов В. В. Методологія оцінки та забезпечення ефективного використання економічного потенціалу регіону : авторефер. дис. на здобуття наукового ступеня док. екон. наук: спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / В. В. Максимов; Інститут економіко-правових досліджень НАН України. — Донецьк, 2002. — 20 с.

147. Максимов В.В. Экономический потенциал региона (анализ, оценка и использование) / В. В. Максимов. — Луганск: ВНУ им. Владимира Даля. — 2002. — 360 с.

148. Малышев М. Л. Мониторинг социально-трудовой сферы: учеб. пособ. / М. Л. Малышев. — М.: Издательство РГСУ «Союз»; «Перспектива», 2007. — 276 с.

149. Мамонов К. А. Економічний потенціал: теоретичні аспекти та лінія трансформації / К. А. Мамонов, О. І. Угоднікова // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2009. — № 26. — С. 98 – 202.

150. Маркс К. Сочинения. Т. 23 / К. Маркс, Ф. Энгельс. — 2-е изд. — М.: Изд-во политической литературы, 1960. — 920 с.

151. Марушков Р. В. Оценка использования экономического потенциала предприятия (на примере предприятий печатной отрасли): авторефер. дис. на получение науч. степени канд. экон. наук / Р. В. Маршуков. — М., 2000. — 39 с.

152. Масалитина Е.С. Экономический мониторинг в стратегическом управлении предприятием : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: промышленность)»; ГОУВПО «Дальневосточная академия государственной службы». — Хабаровск, 2007. — 24 с.

153. Матвієнко О.В. Основи інформаційного менеджменту: навч. посіб. / О. В. Матвієнко. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 128 с.

154. Матковський Р. Б. Економічний потенціал України та шляхи його ефективного використання: авторефер. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : спец. 08.01.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / Р. Б. Матковський; Київ. нац. экон. ун-т. — К., 2003. — 20 с.

155. Мейер М.В. Оценка эффективности бизнеса / М. В. Мейер: пер. с англ. А.О.Корсунского. — М.: ООО «Вершина», 2004. — 272 с.

156. Мельник Л. Г. Информационная экономика / Л. Г. Мельник. — Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. — 288 с.

157. Мельникова М. В. Проблеми оцінки потенціалу розвитку виробничо-господарських комплексів / М. В. Мельникова // Вісник Хмельницького національного університету. — 2009. — № 4. — Т.2. — С. 95 — 98.

158. Мельничук М. В. Экономический потенциал Ростовской области и резервы его роста / М. В. Мельничук, А. А. Скоробагатов // Аудит и финансовый анализ. — 2008. — № 4. — С. 425 — 431.

159. Меском М. Основы менеджмента / М. Меском, М. Альберт, Ф. Хедоури: пер. с англ. — М.: Дело, 1992. — 702 с.

160. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [Електронний ресурс] : наказ агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.98 р. № 22. — Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1036.155.1&nobreak=1>.

161. Методика моніторингу створення робочих місць [Електронний ресурс]: постанова Кабінету Міністрів України від 12.04. 2006 р. № 512. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=512-2006-%EF>

162. Методика расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей [Електронний ресурс] : постановление Правительства Российской Федерации от 30.01.2003 г. № 52. — Режим доступу : <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=83744>.

163. Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса [Електронний ресурс] : распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12.08.1994 г. № 31. — Режим доступу : <http://1fin.ru/?id=5.3.2>.

164. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций [Електронний ресурс] : приказ Федеральной службы по финансовому оздоровлению и банкротству Российской Федерации от 23.01.2001 г. № 16. — Режим доступу : <http://1fin.ru/?id=5.3.1>

165. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств [Електронний ресурс] : центральна спілка споживчих товариств України від 28.07.2006 р. — Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.16704.1&nobreak=1>

166. Методичні рекомендації по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій [Електронний ресурс] : лист ДПАУ від 27.01.98 р. № 759/10/20-2117. — Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1008.5319.1&nobreak=1>

167. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [Електронний ресурс] : наказ Міністерства економіки України від 19.01.2006 р. № 14. — Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.3220.2&nobreak=1>

168. Методичні рекомендації щодо застосування спеціалізованих форм первинних документів з обліку довгострокових та поточних біологічних активів в сільськогосподарських підприємствах [Електронний ресурс]: наказ Міністерства аграрної політики України від 21.02.2008 р. № 73. — Режим доступу: <http://www.minagro.kiev.ua/page/?7082>

169. Методичні рекомендації щодо підготовки аудиторського висновку при перевірці відкритих акціонерних товариств та підприємств - емітентів облигацій (крім комерційних банків) [Електронний ресурс] : протокол засідання Аудиторської палати України від 23.02.2001 р. № 99. — Режим доступу: <http://www.uazakon.com/document/spart33/inx33825.htm>

170. Методичні рекомендації щодо порядку складання та погодження (затвердження) річного фінансового плану господарського товариства, у статутному фонді якого більше 50 відсотків акцій належать державі [Електронний ресурс]: наказ Фонду державного майна України від 21.02.2002 р. № 343. — Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1009.550.0>

171. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посіб. / В. О. Мец. — К.: Вища школа, 2003. — 278 с.

172. Мику А. А. Роль мониторинга в системе обеспечения экономической безопасности государства / А. А. Мику // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, 2007. — № 43 — 1. — С. 215 — 219.

173. Місюров А. В. Інформаційні системи і технології в обліку: навч. посіб. / А. В. Місюров. — Харків: ХНАМГ, 2007. — 80 с.

174. Мониторинг государственных и муниципальных услуг в регионе как стратегический инструмент повышения качества регионального управления: опыт, проблемы, рекомендации / С. И. Неделько, А. В. Осташков, С. В. Матюкин [и др.]; ред. В. В. Маркин, А. В. Осташкова. — М.: Экслибрис Пресс, 2008. — 321 с.

175. Мониторинг рынка, мониторинг СМИ, мониторинг активности конкурентов, цен, поведения потребителей [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://addirection.ru/node/26>

176. Мониторинг студентов и выпускников вуза как инструмент системы управления востребованностью молодых специалистов на рынке труда / ред. проф. М.А. Боровская. — Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2008. — 336 с.

177. Мониторинг экономики образования: организационная схема и инструментарий / Е. Б. Галицкий, Л. М. Гохберг, Н. В. Ковалева, М. Д. Красильникова [и др.]. — М.: ГУ — ВШЭ, 2007 — 212 с.

178. Мониторинг управління методичною роботою: семінар заступників директорів з навчально-виховної роботи шкіл Малинського району [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.metodist-r.ucoz.ru/metod/Sevinar.ppt

179. Мягких І. М. Аналіз і оцінка використання ресурсного потенціалу в системі споживчої кооперації / І. М. Мягких // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 1 (19). — С. 136 — 142.

180. Нагорна І. І. Оцінка стійкої економічної безпеки промислового підприємства / Нагорна І. І. // Економічний простір. — 2008. — №19. — С.243 — 255.
181. Национальная экономика: учебник / ред. П. В. Савенко. — М.: Экономистъ, 2005. — 813 с.
182. Національна економіка: навч. посіб. / В. В. Білоцерківець, О. О. Загородня, В. К. Лебедева [та ін.]; ред. В. М. Тарасевич. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 280 с.
183. Національна економіка: навч. посіб. / В. І. Мельникова, О. П. Мельникова, Т. В. Сідлярук, І. Ю. Тур [та ін.]. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 248 с.
184. Національне багатство України / ред. С. І. Дорогунцов. — К.: Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2005. — 124 с.
185. Національний класифікатор України „Класифікація видів економічної діяльності” : наказ Держспоживстандарту України від 26.12.2005 р. № 375. — Режим доступу : http://www.ubc.ua/Links/codes_ua2.html
186. Національний стандарт № 1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав" [Електронний ресурс]: постанова Кабінету міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1440-2003-%EF>
187. Національний стандарт № 4 "Оцінка майнових прав інтелектуальної власності" [Електронний ресурс]: постанова Кабінету міністрів України від 03.10.2007 р. № 1185. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1185-2007-%EF>
188. Немчинов В. С. Экономико-математические методы и модели: избр. произв. В 6 т. Т. 2 / В. С. Немчинов. — М.: Высшая школа, 1967. — 370 с.
189. Нестеренко Ж. К. Економічний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства: навч. посіб. / Ж.К.Нестеренко, А.В.Череп. — К.: ЦУЛ, 2005. — 122 с.
190. Нестеров В. Ф. Нормы и нормативы в планировании и управлении / В. Ф. Нестеров. — Рига: Авотс, 1990. — 149 с.
191. Одегов Ю. Г. Трудовой потенциал предприятия: пути эффективного использования / Ю. Г. Одегов, В. Б. Бычин, К. Л. Андреев. — Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1991. — 110 с.
192. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. — М. : Азбуковник, 1998. — 944 с.
193. Організація управління економічним потенціалом промислових підприємств: монографія / В. М. Гончаров, М. В. Савченко, Д. В. Солоха [та ін.]. — Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2008. — 202 с.
194. Осауленко О. Вітчизняна статистика визнана міжнародною спільнотою [Електронний ресурс] / О. Осауленко // Урядовий кур'єр. —

2009. — № 226. — Режим доступу : <http://www.ukurier.gov.ua/index.php?articl=1&id=8049>

195. Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятие, личность) / ред. Е. А. Олейников. — М.: ЗАО "Бизнес-школа" "Интел-синтез", 1997. — 288 с.

196. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

197. Офіційний сайт загальнодоступної інформаційної бази Комісії цінних паперів та фондового ринку України про ринок цінних паперів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua>

198. Офіційний сайт Міністерства юстиції України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua>.

199. Оценка бизнеса: учебник / ред. А. Г. Грязнова, М. А. Федотова. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 512 с.

200. Пантелеев В. П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація: монографія / В. П. Пантелеев; державна академія статистики, обліку та аудиту. — К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2008. — 491 с.

201. Папехин Р. С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятий / Р. С. Папехин // авторефер. дис. на присвоение уч. степени канд. экон. наук: Волгоградский государственный университет. — В.: ВГУ, 2007. — 16 с.

202. Паргин Г. О. Фінанси підприємств : навч. посіб. / Г. О. Паргин, А. Г. Загородній. — 2-ге вид. допов. і перероб. — К.: Знання, 2006. — 379 с.

203. Педагогический мониторинг [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://phrue.minsk.edu.by/main.aspx?uid=59522>

204. Перловська Н. В. Моніторинг управління грошовими потоками підприємства: авторефер. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Н. В. Перловська; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2008. — 20 с.

205. Перминова О. М. Мониторинг инновационной деятельности ВУЗа / О. М. Перминова, А. О. Войт // Вестник ИжГТУ, 2006. — № 4. — С. 69 — 72.

206. Перченко Н. С. Моніторинг фінансової конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості на регіональному рівні (на прикладі м'ясної промисловості): авторефер. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Н. С. Педченко; Укр. акад. банк. справи. — Суми, 2004. — 19 с.

207. Пілова Д. П. Формування та оцінка економічної безпеки гірничо-збагачувальних підприємств: авторефер. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Д. П. Пілова; Криворізь. техн. ун-т. — Кривий Ріг, 2007. — 20 с.

208. Плескач В. Л. Концептуальні підходи щодо створення інформаційно-аналітичної системи моніторингу доходів і видатків бюджетів регіонів / В. Л. Плескач // *Фінанси України*. — 2009. — № 5. — С. 41 — 45.

209. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>

210. Подкуйко М. С. Особенности проведения мониторинга финансовой безопасности России в условиях глобализации / М. С. Подкуйко // *Финансовые исследования*. — 2008. — № 2. — С. 5 — 12.

211. Подольна В. В. Формування позитивного гудвілу на малих підприємствах : авторефер. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук.: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / В. В. Подольна; Київ. нац. ун-т технологій та дизайну. — К., 2009. — 19 с.

212. Политическая экономия: словарь / ред. О. И. Ожерельев. — М. : Политиздат, 1990. — 607 с.

213. Политический словарь [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://mirslovarei.com/content_pol/

214. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 „Баланс” [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. № 87. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0396-99>

215. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 „Звіт про фінансові результати” [Електронний ресурс]: наказ Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. № 87. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0397-99>

216. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 "Звіт про рух грошових коштів" [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів України 31.03.99 р. № 87. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0398-99>

217. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 5 "Звіт про власний капітал" [Електронний ресурс]: наказ Міністерства фінансів України 31.03.99 р. № 87. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0399-99>

218. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 29 "Фінансова звітність за сегментами" [Електронний ресурс]: наказ Міністерства фінансів України від 19.05.2005 № 412. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0621-05>

219. Положення про апробацію та моніторингові дослідження навчальної літератури для загальноосвітніх навчальних закладів

[Електронний ресурс] : наказ МОН від 08.05.2008 р. № 401. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0711-08>

220. Положення про державну систему моніторингу довкілля [Електронний ресурс]: постанова Кабінету Міністрів України від 30.03.1998 р. № 391. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=391-98-%EF>.

221. Положення про здійснення моніторингу працевлаштування магістрів за спеціальностями галузі знань "Державне управління" [Електронний ресурс]: наказ Головного управління державної служби України від 03.10.2008 р. № 269. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1304-08>

222. Положення про моніторинг ґрунтів на землях сільськогосподарського призначення [Електронний ресурс]: наказ Міністерства аграрної політики України від 26.02.2004 р. № 51. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0383-04>.

223. Положення про моніторинг земель [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 20.08.93 р. № 661. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=661-93-%EF>.

224. Положення про моніторинг потенційно небезпечних об'єктів [Електронний ресурс] : наказ МНС України 06.11.2003 р. № 425. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1238-03>

225. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [Електронний ресурс]: наказ Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України від 26.01.2001 р. № 49/121. — Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1028.100.0#>

226. Положення про порядок складання річного фінансового плану державним підприємством [Електронний ресурс]: наказ Міністерства економіки України від 25.12.2000 р. № 277. — Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/file/link/37727/file/Polog.doc;jsessionid=F76EE3BC8D D8D2BF98F0FD1064A5E0B5>

227. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків [Електронний ресурс]: постанова Правління Національного банку України від 06.07.2000 № 279. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0474-00>

228. Положення про систему моніторингу риболовних суден [Електронний ресурс]: наказ Міністерства аграрної політики України 09.11.2004 № 407. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1491-04>

229. Попов Д. Эволюция показателей стратегии развития предприятия [Электронный ресурс] // Управление компанией. — 2003. — №2. — Режим доступа: <http://www.management.com.ua/strategy/str070.html>

230. Попова А. О. Концепция мониторинга трансформации культуры управления предпринимательской деятельностью / А. О. Попова, Р. Х. Гибадулин, С. В. Костромина // Известия УрГЭУ. — 2009. — № 2 (24). — С. 225 – 230.

231. Попова Л. В. Совершенствование методического обеспечения оценки финансового состояния сельхозтоваропроизводителей / Л. В. Попова, Л. А. Мелихова // Экономический анализ: теория и практика. — 2008. — № 16. — С.12

232. Порядок експертної оцінки нематеріальних активів [Електронний ресурс] : наказ Фонду державного майна України та Державного комітету з питань науки і технологій від 27.07.95 р. № 969/97. — Режим доступу: <http://uazakon.com/document/spart97/inx97294.htm>

233. Порядок залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 15.02.2002 р. № 153. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=153-2002-%EF>

234. Порядок здійснення державного моніторингу вод [Електронний ресурс]: постанова Кабінету Міністрів України від 20.07.1996 р. № 815. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=815-96-%EF>

235. Порядок зовнішнього незалежного оцінювання та моніторингу якості освіти [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 25.08.04 р. № 1095. — Режим доступу : http://www.mon.gov.ua/main.php?query=zno/zno2010/normat/postanova_kmu_1095/

236. Порядок організації та проведення моніторингу в галузі охорони атмосферного повітря [Електронний ресурс]: постанова Кабінету Міністрів України від 09.03.1999 р. № 343. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=343-99-%EF>

237. Порядок періодичного подання інформації органам державної податкової служби та отримання інформації зазначеним органам за письмовим запитом [Електронний ресурс]: постанова Кабінету міністрів України від 27.12.2010 р. № 1245. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1245-2010-%EF>.

238. Порядок проведення державного соціально-гігієнічного моніторингу [Електронний ресурс]: постанова Кабінету Міністрів України від 22.02.2006 р. № 182. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=182-2006-%EF>

239. Порядок проведення моніторингу підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців у сфері європейської та євроатлантичної

інтеграції [Електронний ресурс]: наказ Міністерства освіти і науки України від 02.09.2005 р. № 506. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1066-05>

240. Порядок проведення моніторингу цін і тарифів на споживчому ринку [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 13.06.2002 р. № 803. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=803-2002-%EF>

241. Порядок проведення оцінки фінансового стану бенефіціара та визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів України від 01.04.2003 р. № 247. — Режим доступу: <http://www.uazakon.com/document/fpart96/idx96479.htm>

242. Порядок складання фінансового плану державним підприємством (крім казенного) та контролю за його виконанням [Електронний ресурс]: наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 27.05.2003 р. № 137. — Режим доступу: <http://www.dtk.com.ua/show/2cid04303.html>

243. Порядок складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану суб'єкта господарювання державного сектору економіки [Електронний ресурс]: наказ Міністерства економіки України 21.06.2005 № 173 (у редакції наказу Міністерства економіки України від 16.03.2009 N 216). — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0729-05>

244. Порядок складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану казенним, державним підприємством та господарським товариством, де державна частка у статутному фонді складає більше 50 %, що належать до сфери управління Міністерства промислової політики України [Електронний ресурс]: наказ Міністерства промислової політики України від 17.08.2005 р. № 308. — Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.12541.0>

245. Порядок складання, затвердження та контролю за виконанням фінансових планів державних комерційних та казенних підприємств, господарських товариств сфери управління МНС України, у статутному фонді яких більше 50 відсотків акцій (часток, паїв) належить державі [Електронний ресурс]: наказ Міністерства України з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи від 25.07.2006 р. № 477. — Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN22503.html

246. Порядок складання, затвердження фінансових планів державних підприємств, акціонерних, холдингових компаній та інших суб'єктів господарювання, у статутному фонді яких більше 50 відсотків акцій (часток, паїв) належать державі, та їх дочірніх підприємств, що належать до сфери

управління Мінпаливенерго, та контролю за їх виконанням [Електронний ресурс]: наказ Міністерства палива та енергетики України від 15.08.2006 р. № 289. — Режим доступу: <http://uazakon.com/document/fpart13/idx13525.htm>

247. Посібник з моніторингу та оцінювання програм регіонального розвитку / М. Лендбел, Б. Винницький, Ю. Ратейчак, І. Санжаровський; ред. І. Санжаровський, Ю. Полянський. — К.: К.І.С., 2007. — 80 с.

248. Поташник М. М. Мониторинг качества образования – основа анализа и самоанализа учебно-воспитательного процесса / М. М. Поташкин [Електронний ресурс]. — Режим доступу: lenue.minsk.edu.by/sm.aspx?uid=91250

249. Потемкин В. К. Деловой мониторинг (экономическая разведка) [Електронний ресурс] / В. К. Потемкин. — Режим доступу: <http://www.klerk.ru/boss/articles/10957/>

250. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку: монографія / Ю. В. Кіндзерський, М. М. Якубовський, І. О. Галиця [та ін]; ред. Ю. В. Кіндзерський. – К.: НАН України, Ін-т ек-ки та прогнозування, 2009. — 928 с.

251. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / О.К.Добикіна, В.С.Рижиков, С.В.Касьянок [та ін.]. — К.: ЦНЛ, 2007. — 208 с.

252. Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа [Електронний ресурс] : постановление Правительства Российской Федерации от 25.06.2003 г. № 367. — Режим доступу : <http://1fin.ru/?id=5.3.3>

253. Про державну статистику [Електронний ресурс]: закон України від 17.09.1992 р. № 2614-ХІІ. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2614-12>

254. Про деякі питання практики застосування господарськими судами законодавства про інформацію [Електронний ресурс] : інформаційний лист Вишого господарського суду України від 28.03.2007 р. № 01-8/184. — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v_184600-07

255. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом [Електронний ресурс]: закон України від 18.05.2010 року № 258-IV. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=2&nreg=249-15>

256. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо застосування спеціалізованих форм первинних документів з обліку виробничих запасів в сільськогосподарських підприємствах [Електронний ресурс]: наказ Міністерства аграрної політики України від 21.12.2007 р. № 929 . — Режим доступу: http://uazakon.com/documents/date_by/pg_gscmoz/index.htm

257. Про затвердження спеціалізованих форм первинних документів з обліку основних засобів і інших необоротних активів сільськогосподарських підприємств та Методичних рекомендацій щодо їх застосування [Електронний ресурс]: наказ Міністерства аграрної політики України від 27.09.2007 р. № 701. — Режим доступу: <http://www.minagro.kiev.ua/page/?5649>

258. Про затвердження форм державних статистичних спостережень зі статистики праці [Електронний ресурс]: наказ Держкомстату від 28 липня 2010 р. № 307. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

259. Про затвердження форм державних статистичних спостережень зі статистики капітальних інвестицій, інвестицій зовнішньоекономічної діяльності, інвестиційних проєктів, основних засобів і будівництва [Електронний ресурс]: наказ Держкомстату 05.07.2010 р. № 255. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

260. Про затвердження форм державних статистичних спостережень зі структурної статистики [Електронний ресурс]: наказ Держкомстату 30.08.2010 р. № 365. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

261. Про затвердження форм державних статистичних спостережень у галузі сільського та рибного господарства [Електронний ресурс]: наказ Держкомстату 21.06.2010 р. № 234. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

262. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс]: закон України від 08.06.2010 року № 2464-VI. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2464-17>

263. Про інформаційні агентства [Електронний ресурс]: закон України від 28.02.1995 р. № 74/95-ВР. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=74%2F95-%E2%F0>

264. Про Концепцію економічної безпеки споживчої кооперації України [Електронний ресурс]: постановою Ради центральної спілки споживчих товариств України від 12.11.2008 р. — Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=n0007626-08>

265. Про організацію формування та обігу кредитних історій [Електронний ресурс]: закон України № 2704-IV від 23.06.2005 р. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2704-15>

266. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні [Електронний ресурс]: закон України від 05.04.2001 р. № 2346-III. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=2&nreg=2346-14>

267. Про примітки до річної фінансової звітності [Електронний ресурс]: наказ Міністерства фінансів України від 29.11.00 № 302. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0904-00>

268. Про сільськогосподарську дорадчу діяльність [Електронний ресурс]: закон України від 17.06.2004 р. № 1807-IV. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1807-15>.

269. Про складання фінансових планів підприємств [Електронний ресурс]: розпорядження Кабінету Міністрів України. — 13.04.2005 р. — № 95-р. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=95-2005-%F0>

270. Про складання фінансових планів підприємств та звітність про їх виконання [Електронний ресурс]: наказ Міністерства транспорту України від 16.07.2003 р. № 539. — Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1040.1780.0>

271. Производственный потенциал: обновление и использование / Н. И. Иванов, Е. В. Левина, В. А. Михальская [и др.]. — К.: Наукова думка, 1989. — 254 с.

272. Прокопов О.А. Українська інформаційна трансформація: проблеми та шляхи їх вирішення // Економічний вісник НТУУ „КПІ”. — 2010. - № 7. — С. 43 — 45.

273. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій: монографія / ред. Ю. В. Кіндзерський . — К.: НАН України, Ін-т ек-ки та прогнозування, 2007. — 408 с.

274. Прохорова В. В. Ресурсний потенціал економічного зростання / В. В. Прохорова // Науковий вісник Ужгородського університету: зб.наук.пр. Серія «Економіка». — 2009. — Вип.28. — Ч.2. — С. 120 — 124.

275. Психологическая энциклопедия [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://mirslouvrei.com/content_psy/MONITORING-40319.html

276. Пугачова М.В. Методологічні засади статистичного моніторингу ділової активності підприємств: монографія / М. В. Пугачова. — К.: ДП „Інформ.-анал.агентство”, 2007. — 535 с.

277. Разработка сбалансированной системы показателей. Практическое руководство с примерами / ред. А. М. Гершун, Ю. С. Нефедьева. — 2-е изд., расшир. — М.: ЗАО „Олимп-Бизнес”, 2005. — 128 с.

278. Рамперсад Х. К. Универсальная система показателей деятельности: Как достигать результатов, сохраняя целостность / Х. К. Рамперсад; пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 352 с.

279. Рамперсад Х. К. Универсальная система показателей для оценки личной и корпоративной эффективности. Сорок вопросов для размышления с примерами разных вариантов действий / Хьюберт К. Рамперсад, Кари Туоминен. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006 — 148 с.

280. Регіональні ресурси: теорія та практика використання: монографія / І. В. Заблодська, Є. М. Ахромкін [та ін.]; Луганська філія

Інститут економіко-правових досліджень. – Луганськ : Вид-во: «Ноулідж», 2010. – 355 с.

281. Редченко К. EVAлюция сбалансированной системы показателей [Электронный ресурс] / К. Редченко. — 2002. — Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/controlling/evaluation.shtml>.

282. Репина Л. П. Мониторинг как технологическая основа информационного обеспечения педагогической системы / Л. П. Репина // Качество образования. — 2006. — № 11. — С. 5 — 6.

283. Репіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І. М. Репіна // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України, 1998. — № 2. — С. 262 — 271.

284. Роберт С. Каплан Сбалансована система показників. Від стратегії до дії / Роберт С. Каплан, Дейвід П. Нортон. — М.: ЗАО „Олимп-Бизнес“, 2003. — 210 с.

285. Румянцев С. Міжнародні стандарти розкриття інформації [Електронний ресурс] / С. Румянцев // Цінні папери України. — Режим доступу: <http://www.corporation.com.ua/library/publication/pub.php?id=214>

286. Рутгайзер В.М. Оценка стоимости бизнеса: учеб. пособ. / В. М. Рутгайзер — М. : Маросейка, 2007. — 448 с.

287. Рысьмятов А. З. Мониторинг финансовой устойчивости предприятия во время экономического кризиса / А. З. Рысьмятов, Е. В. Кошелева // Научный журнал КубГАУ. — 2010. — № 57 (03). — С. 45 – 53.

288. Рябова Е. П. Теоретические основы адаптации сельскохозяйственных предприятий к изменениям среды функционирования / Е. П. Рябова, А. А. Тютюников // Вестник ТГУ. — 2008. — Вып. 1 (57). — С. 133 — 136.

289. Савчук Л. М. Компетенції персоналу в умовах економіки знань [Електронний ресурс] / Л. М. Савчук // Збірник наукових праць «Проблеми системного підходу в економіці»: електронне наукове фахове видання. — 2009. — № 3. — Режим доступу: http://www.nbuiv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_3/Savchuk_309.htm

290. Самоукин А. И. Потенциал нематериального производства / А. И. Самоукин. — М. : Знание, 1991. — 62 с.

291. Свободин В. И. Потенциал сельскохозяйственного предприятия и оценка эффективности его использования / В. И. Свободин // Вестник статистики. — 1984. — № 10. — С. 7 — 9.

292. Системи фінансового моніторингу / ред. О. В. Мозенков. — Х.: ІНЖЕКТ, 2005. — 151 с.

293. Словарь Ефремовой [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://mirslovari.com/content_efr/

294. Словарь основных понятий, определяющих концепцию мониторинга правового пространства и правоприминительной практики

[Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://council.gov.ru/files/journalsf/item/20061018160126.pdf>

295. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — 2-е изд., исправ. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 479 с.

296. Соглашение о сотрудничестве в области экологического мониторинга между Арменией, Белоруссией, Грузией, Казахстаном, Киргизией, Молдавией, Россией, Таджикистаном, Узбекистаном [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=997_314

297. Соколова Г. Н. Информационные технологии экономического анализа / Г. Н. Соколова. — М.: Экзамен, 2002. — 320 с.

298. Соколова Н. М. Антикризисний моніторинг підприємств дорожньої галузі: авторефер. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Н.М. Соколова; Нац. транспорт. ун-т. — К., 2006. — 19 с.

299. Соловьева В. К. Мониторинг функционирования и развития системы образования как способ повышения его качества / В. К. Соловьева // Среднее профессиональное образование, 2007. — № 6. — С. 53 — 55.

300. Сосненко Л. С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия / Л. С. Сосненко. — М.: Экономическая литература, 2003. — 208 с.

301. Социологический словарь [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://mirslovarei.com/content_soc

302. Спирин В. С. Анализ экономического потенциала предприятия / В. С. Спирин. — М. : Финансы и статистика, 1994. — 295 с.

303. Справочник директора предприятия / ред. М. Г. Лапуста. — 5-е изд., испр. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 750 с.

304. Статистика : підруч. / С. С. Герасименко, А. В. Головач, А. М. Єріна; ред. С. С. Герасименко. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2000. — 467 с.

305. Статистика: учеб. / ред. И. И. Елисеева. — М.: ООО “ВИТРЭМ”, 2002. — 448 с.

306. Стратегія розвитку державної статистики на період до 2012 року [Електронний ресурс] : розпорядження Кабінету Міністрів України від 05.11.2008 р. № 1413-р. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1413-2008-%F0>

307. Стратегія розвитку інформаційного забезпечення АПК і сільського населення України до 2015 року [Електронний ресурс]: рішення Колегії Мінагрополітики від 29.06.2006 р. №6. — Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua>

308. Струмилин С. Г. К вопросу об изменении народного благосостояния / С. Г. Струмилин // Вопросы статистики. — 1954. — № 5. — С. 12 — 28.
309. Сурова В. А. Создание системы статистического мониторинга трудоустройства выпускника ВУЗа / В. А. Сурова // Учет и статистика. — 2005. — № 5. — С. 33 — 40.
310. Тамбовцев В. Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура проблемы / В. Л. Тамбовцев // Вестник Московского гос. ун-та. Сер. 6 "Экономика". — 1995. — №3. — С. 3—9.
311. Тарабрін О. Є. Інформаційно-аналітична система економічного моніторингу господарюючих суб'єктів АПК України [Електронний ресурс] / О. Є. Тарабрін // Історія науки і біографістика: електронне наукове фахове видання. — 2008. — № 1. — Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/E-Journals/INB/2008-1/08toesau.pdf>
312. Тарасенко І. О. Сталий розвиток підприємств легкої промисловості: теорія, методологія, практика: монографія / І. О. Тарасенко. — К.: КНУТД, 2010. — 390 с.
313. Тарасюк Г.М. Планування діяльності підприємств: навч. посіб. / Г. М. Тарасюк, Л. І. Шваб. — К.: Каравела, 2003. — 432 с.
314. Татарчук М. І. Корпоративні інформаційні системи : навч. посіб. / М. І. Татарчук. — К.: КНЕУ, 2005. — 291 с.
315. Терещенко Л. О. Інформаційні системи і технології в обліку : навч. посіб. / Л. О. Терещенко, І. І. Матвієнко-Зубенко. — К.: КНЕУ, 2004. — 187 с.
316. Тищенко А. Н. Экономическая результативность деятельности предприятий : монография / А.Н. Тищенко, Н. А. Кизим, Я. В. Догодайло. — Х.: Инжек, 2005. — 144 с.
317. Глумачний словник термінів, пов'язаних із моніторингом та оцінкою ефективності [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://psa.kiev.ua/Uploads/Files/glossary_of_ME_terms.pdf
318. Толковый словарь русского языка. В 4-х т. [Електронний ресурс]: / под ред. Д. Н. Ушакова. — М.: Гос. ин-т "Сов. энцикл."; ОГИЗ; Гос. изд-во иностр. и нац. слов. — Режим доступу: <http://ushakovdictionary.ru/>
319. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд А.Дж.: пер. с англ. — М.: Вильямс, 2006. — 924 с.
320. Уманців Г. Облікова інтерпретація інтелектуального капіталу в контексті становлення ринкової економіки / Г. Уманців // Бухгалтерський облік і аудит. — 2008. — № 9. — С. 9 — 15.
321. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент: учеб. пособ. / Р. А. Фатхутдинов. — М.: Дело, 2005. — 448 с.

322. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 312 с.
323. Фатхутдинов Р.А. Разработка управленческого решения: учеб. для ВУЗов / Р. А. Фатхутдинов. — М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез". — 2-е изд., доп. —1998. — 272 с.
324. Фатхутдінов Р.А. Управління конкурентоздатністю організації: підруч. / Р. А. Фатхутдінов, Г. В. Осовська. — К.: Кондор, 2009. — 470 с.
325. Федонін О. С. Потенціал підприємства : формування та оцінка : навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. — К. : КНЕУ, 2004. — 316 с.
326. Фигурнов Э. Потенциал предприятия социалистического общества / Э. Фигурнов // Политическое самообразование. — 1982. — № 1. — С. 5 — 12.
327. Филимонов Д. Н. Информационные ресурсы государственного регулирования социально-экономических систем: монография / Д. Н. Филимонов, Т. И. Ставцева. — Орел: ОРАГС, 2006. — 144 с.
328. Филобокова Л. Ю. Экономический потенциал малого предприятия и методика его оценки / Л. Ю. Филобокова // Аудит и финансовый анализ. — 2008. — №3. — С. 281 — 284.
329. Философский энциклопедический словарь / ред. Е.Ф.Губский [и др.]. — М.: Инфра-М, 2009. — 570 с.
330. Філософський словник / ред. В. І. Шинкарук. — 3-є вид., перероб. і доп. — К.: Українська радянська енциклопедія, 1986. — 800 с.
331. Фінанси України за 2001 рік : статистичний збірник. — К. : Держкомстат України, 2002. — 116 с.
332. Фінансова звітність в умовах гіперінфляції: міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 10 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/document/81056/10a.pdf>
333. Формирование стратегии реализации потенциала предприятия: монография / В. Н. Гончаров, Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха [та ін.]. — Донецьк: СПД Куприянов В.С., 2008. — 304.
334. Хачатуров Т. Эффективность социалистического общественного производства / Т. Хачатуров // Вопросы экономики. — 1980. — № 7. — С. 3 — 16.
335. Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне: пер. с англ. — 2-е изд. — М. : Дело, 1992. — 704 с.
336. Хейнман С. Производственный и научно-технический потенциал СССР // Вопросы экономики. — 1982. — № 12. — С. 13— 20.
337. Хелферт Э. Техника финансового анализа / Э. Хелферт. — 10-е изд. — СПб.: Питер, 2003. — 640 с.
338. Хомутенко А. В. Фінансовий контроль недержавних пенсійних фондів: зарубіжний досвід / А. В. Хомутенко // Науковий вісник

Ужгородського університету. Серія „Економіка”. — 2009. — № 28. — Ч. 2. — С. 190 — 195.

339. Цал-Цалко Ю.С. Статистичний аналіз фінансової звітності: теорія, практика та інтерпретація: монографія / Ю.С.Цал-Цалко. — Житомир: Житомирський державний технологічний університет, 2004. — 506 с.

340. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: підруч. / Ю.С.Цал-Цалко. — вид. 2-ге, доп. — Житомир: ЖОО ГО „Спілка економістів України”, 2009. — 504 с.

341. Череп А. В. Методи управління витратами виробництва продукції та їх порівняльний аналіз / А. В. Череп, І. О. Лазнева // Формування ринкових відносини в Україні. — 2005. — № 11. — С. 67 — 76.

342. Черников Д. Эффективность использования производственного потенциала и конечные народнохозяйственные результаты / Д. Черников // Экономические науки. — 1981. — № 10. — С. 89 — 97.

343. Чуліпа І.Д. Моніторинг економічних показників діяльності підприємства: авторефер. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (машинобудування та приладобудування)» / І. Д. Чуліпа; Нац. ун-т "Львів. політехніка". — Л., 2009. — 24 с.

344. Шарапова С. В. Правове забезпечення екологічного моніторингу в Україні: авторефер. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.06 «Земельне право; аграрне право; екологічне право; природноресурсове право» / С.В. Шарапова; Нац. юрид. акад. України ім. Я.Мудрого. — Х., 2002. — 19 с.

345. Шатин А. Ю. Мониторинг производственной деятельности предприятия / А.Ю.Шатин // Вестник Челябинского университета. Серія 7 „Государственное и муниципальное управление”. — 1998. — № 1. — С. 92 — 93.

346. Шатковська-Шморгай В. Б. Принципи формування та місце моніторингу в стратегії управління валютним ризиком в банках / В. Б. Шатковська-Шморгай // Науковий вісник Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка. — Серія „Економіка і регіон”, 2008. — № 4 (19). — С. 119 — 123.

347. Швець В. Методологічні засади побудови системи статистичного моніторингу державного боргу // В. Швець, О. Царук // Вісник КНУ ім. Т.Шевченка. — Серія „Економіка”, 2008. - № 99-100. — Режим доступу: http://www.tsaruk.org.ua/docs/Visnik_KNU_99-100_2008.pdf

348. Швець Л. В. Інтелектуальний капітал підприємства: економічний зміст і оцінка [Електронний ресурс] / Л. В. Швець // Вісник національного транспортного університету. — 2008. — № 17. Ч.1 — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vntu/2008_17_1/58.pdf

349. Шевченко Д. К. Проблемы эффективности использования экономического потенциала / Д. К. Шевченко. – Владивосток: Из-во Дальневосточного университета, 1984. — 235 с.

350. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А.Д.Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В.Негашев. — М. : ИНФРА-М, 2000. — 208 с.

351. Шимків І. В. Моніторинг якості освіти в школах Німеччини другої половини ХХ століття: авторефер. дис. на здобуття наук. ступеня канд.пед. наук : спец. 13.00.01 «Загальна педагогіка та історія педагогіки» / І.В. Шимків; Терноп. нац. пед. ун-т ім. В. Гнатюка. — Т., 2008. — 20 с.

352. Шиндеровская И. Ю. Концептуальный подход к определению понятия «региональный социально-экономический мониторинг» / И. Ю. Шиндеровская // Вісник Хмельницького національного університету. — Т.3. — 2009. — № 3. — С. 194 — 198.

353. Шишкин А. Сущность, задачи и принципы мониторинга [Электронный ресурс] / Рабочее совещание «Экономический рост в регионах России». — 2003. — Режим доступа : <http://www.aspe.spb.ru/Workshop/Shishkin.pdf>.

354. Шталь Т. В. Комплексна оцінка ресурсного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі: авторефер. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.05 «Економіка торгівлі та послуг» / Т. В. Шталь; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. — Х., 2006. — 18 с.

355. Штангрет А. М. Статистика : навч. посіб. / А. М. Штангрет, О.І.Копилук — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 232 с.

356. Штофф В. А. Моделирование и философия / В. А. Штофф. — М.: Наука, 1966. — 304 с.

357. Щербаков В. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В. А. Щербаков, Н.А. Щербакова. — М.: Омега-Л, 2006. — 288 с.

358. Щербакова О. А. Гудвилл: важнейшая составляющая нематериальных активов в учете коммерческих предприятий / О. А. Щербакова // Аудит и финансовый анализ. — 2008. — № 5. — С. 29 — 36.

359. Экономическая разведка – это Ваша рука на пульсе конкурента [Электронный ресурс] / Рента Груп. — Режим доступа: <http://arenta-group.com/showarticle/171.html>

360. Экономическая энциклопедия / ред. Л. И. Абалкин; Институт экономики Российской академии наук. – М. : Экономика, 1999. — 1055 с.

361. Экономический потенциал административных и производственных систем : монография / ред. О. Ф. Балацкий. — Сумы: Университетская книга, 2006. — 973 с.

362. Экономический словарь / ред. А. Н. Азрилян. — М.: Институт новой экономики, 2007. — 1152 с.

363. Экономический словарь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://abc.informbureau.com/html/yeiiiexanee_iiioioae_nodaiu.html

364. Экономический словарь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://mirslovarei.com/content_eco

365. Юридичний словник [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://mirslovarei.com/content_yur/MONITORING-16701.html

366. Ященко Л. О. Статистичний моніторинг цін у будівництві на базі якісної та кількісної інформації: авторефер. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец 08.00.10 «Статистика» / Л. О. Ященко; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. — К., 2010. — 20с.

367. Monika Schneider, Toralf Richter, Christoph Spahn, Katrin Portmann. Overview of international organic market development and potential export markets for organic products of Ukraine. — April, 2005. Research Institute of Organic Agriculture FiBL, Frick, Switzerland.

368. Герасимов Н. Применение модели Ольсона в оценке стоимости компании [Электронный ресурс] / Н. Герасимов. — Режим доступа: http://www.cfin.ru/finanalysis/value_ohlson.shtml

369. Меладзе В. Э. Модель Эдвардса-Белла-Ольсона (ЕВО) [Электронный ресурс] / В. Э. Меладзе. — Режим доступа: <http://www.valnet.ru/m7-232.phtml>

370. Валентюк І. В. Класифікація моніторингу регіонального розвитку: теоретичний аспект / І. В. Валентюк // Держава та регіони. Серія: Державне управління. Науково-виробничий журнал, 2010. - № 2. - С. 14- - 143.

371. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: монографія / [за ред. З. С. Варналія]. — К.: Знання України, 2005. — 498 с.

372. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту : навч. посіб. / С. В. Івахненко. — 4-те вид., випр. і доп. — К.: Знання, 2008. — 343 с.

373. <http://www.finanalisis.ru>

374. <http://www.inec.ru>

375. <http://www.expert-systems.com>

376. <http://www.alt-invest.ru>

377. <http://www.cfin.ru>