

Податкові фінанси як елемент перерозподільних відносин регулюють соціально-економічні процеси. Призначення податкових фінансів - вилучати частину фінансових ресурсів у певній категорії економічних агентів - податкоплатників з метою її розподілу (у формі надання суспільних благ) серед всіх громадян. Функціонування позикових фінансів, в свою чергу, зменшуючи обсяги вилучених оподаткуванням фінансових ресурсів у податкоплатників або виступаючи альтернативою додаткових податків, дозволяє фінансувати суспільно необхідні видатки шляхом залучення кредитних ресурсів, але пізніше - зумовлює зворотній рух цих ресурсів і процентних платежів за користування ними за рахунок централізованих у бюджетах та початкове призначених для фінансування створення суспільних благ надходжень податків. Це коригує початкові (податкові) форми перерозподільних процесів, зумовлюючи формування інших пропорцій відтворення. Крім того, позики, частково вилучаючи для фінансування державних потреб вільні ресурси ринку капіталів, викликають зміни в обсягах капіталовкладень економічних суб'єктів, що також впливає на розвиток соціальних та економічних процесів. Все це свідчить про виконання податковими фінансами розподільчо-регулюючої, а позиковими - регулюючої функцій та про економічний і соціальний зміст цих явищ.

Таким чином, функціонування податкових форм фінансування державних потреб забезпечує існування держави як суспільного інституту, а також, залежно від характеру акумулювання і використання податкових надходжень, коригує розвиток соціально-економічних відносин. Позикове фінансування суспільно необхідних видатків посилює (послаблює) позитивний (негативний) вплив на відтворення зумовлених функціонуванням оподаткування перерозподільних процесів, а також створює нові перерозподільні і економічні умови для покращення (погіршення) динамізму економічного зростання та суспільного розвитку в цілому. Це потрібно враховувати при побудові фіскальних стратегій макроекономічного регулювання: форми функціонування пов'язаних із акумулюванням надходжень податків і трансформацією податки - суспільні блага податкових фінансів та зумовлених кредитним збалансуванням бюджетів позикових фінансів повинні забезпечувати максимально позитивний вплив перерозподілу ВВП на розвиток соціально-економічної системи із мінімальними негативними наслідками (боргових) змін розміщення капіталу.

В умовах активізації державного запозичення (характерні для переважної більшості країн із розвиненими ринковими і транзитивними економіками) податкові фінанси покликані, забезпечуючи стабільну дохідну базу бюджетів для фінансування суспільно необхідних видатків та формуючи сприятливі для прискорення відтворювальних процесів перерозподільні відносини, створювати умови для функціонування позикових фінансів (обслуговування і погашення державного боргу). І лише взаємоузгоджена економічно обґрунтована розбудова оподаткування та державного запозичення, яка, крім того, не вступатиме у суперечність із розвитком інструментарію грошово-кредитного регулювання, - найкраща фіскальна основа демократичного соціально-ринкового державотворення.

**Кулик Ю.Р.**

### **ЗАСТОСУВАННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНОГО АНАЛІЗУ ПРІ ВИБОРІ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ БІЗНЕС-СИСТЕМИ**

У сучасних умовах ринку України, коли відбуваються значні зміни у формах власності, методах управління, економічних відносинах, неминуче повинна змінитися і методика оцінки діяльності бізнес-системи відповідно до вимог нової економічної реальності.

В сучасних реаліях основною метою оцінки діяльності бізнес-системи є допомога в обґрунтуванні ухвалення управлінських рішень, пов'язаних з наступними основними напрямками діяльності даної бізнес-системи [1]:

1. інвестиційна діяльність (куди вкласти грошові кошти, чи не слід змінити структуру активів, який повинен бути страховий запас тих або інших видів оборотних коштів і ін.);
2. пошук і оптимізація джерел фінансування (чи оптимальна структура джерел, чи може бізнес-система підтримувати структуру пасивів, що склалася, чи немає сенсу вийти на ринок капіталу з своїми цінними паперами і ін.);
3. поточна діяльність (яке становище з ліквідністю і платоспроможністю, чи забезпечують оборотні кошти ритмічність виробничого процесу, чи оптимальна політика бізнес-системи відносно своїх кредиторів і дебіторів і ін.);
4. оцінка положення на ринку капіталу, товарів і послуг (яку нішу займає бізнес-система на ринку даної продукції, які тенденції відносно цього показника, яка динаміка власних індикаторів на ринку капіталу і ін.);
5. доцільність встановлення або продовження бізнес-контрактів з даною бізнес-системою (яке фінансове положення фактичного або потенційного контрагента в динаміці, чи надійний цей контрагент в плані виконання своїх зобов'язань і ін.)

Виходячи з приведеного переліку, можна виділити суть оцінки діяльності бізнес-системи в ринкових умовах господарювання - вона зводиться до аналізу фінансово-економічного стану і ефективності роботи даної бізнес-системи для подальшого ухвалення управлінських рішень по оптимізації її діяльності або участі в цій діяльності.

Інформаційну базу оцінки діяльності бізнес-системи в ринкових умовах функціонування складає система показників, що розраховуються на основі діючої звітності (статистичної і фінансової). Практика показала, що керівництво залишає за собою право вибору тих аналітичних оціночних показників, які, з позицій

**ЗАСТОСУВАННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНОГО АНАЛІЗУ  
ПРИ ВИБОРІ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ БІЗНЕС-СИСТЕМИ**

цього керівництва, дають достатньо повне уявлення про економічний стан бізнес-системи та ефективності її роботи [2].

Останнім часом питанню оцінки діяльності бізнес-системи приділяється велика увага. Даною проблемою займаються такі дослідники, як Шеремет А.Д., Сайфулін Р.С., Негашев Е.В., Круш П.В., Поліщук С.В., Федонін О.С., Божко Е.А., Беллендир М.В., Белобородова В.А., Данилочкіна Н.Г., Донцова Л.В., Ефимова О.В., Ковалев А.І., Ковбасюк М.Р., Савицкая Г.В., Стародубцева Е.Б., Федотова М.А., Фомина Л.В., Хеддервік Д.О., Хелферт Е. та інші.

На даний час відсутня єдина система показників, а це створює проблему правильності порівняльної оцінки результатів роботи бізнес-системи. Для успішного вирішення даної проблеми необхідно провести відбір показників, які дозволяють б глибоко і реально охарактеризувати діяльність будь-якої бізнес-системи різної галузевої приналежності.

Існує безліч показників оцінки діяльності бізнес-системи, що пропонуються різними авторами. Оскільки діяльність бізнес-системи багатоаспектна, з неминучістю виникає проблема вибору цих показників. Для вирішення даної проблеми автор пропонує новий підхід, в основі якого лежить метод функціонально-вартісного аналізу.

При функціонально-вартісному аналізі всі показники оцінки діяльності бізнес-системи розглядаються як комплекс виконуваних нею функцій, з яких одні є основними, оскільки витікають з самого призначення системи показників; інші - допоміжними, такими, що створюють умови для реалізації основних функцій; а треті - зовсім непотрібними.

Запропоновані різними авторами показники оцінки діяльності бізнес-системи необхідно розділити на три частини по ступеню значущості функцій, які несе в собі кожний з цих показників. В результаті будуть виявлені можливості вдосконалення системи показників оцінки діяльності бізнес-системи шляхом:

- включення в неї показників, що несуть в собі основні функції;
- виключення показників, що несуть в собі непотрібні функції;
- виключення частини показників, що несуть в собі допоміжні функції.

На думку автора, діяльність бізнес-системи необхідно оцінювати в двох напрямках - з погляду її економічного стану і з позицій ефективності її поточної діяльності. Причиною цього розподілу служить той факт, що між результатами функціонування бізнес-системи і її фінансово-економічним станом існує стійкий, тісний взаємозв'язок.

Все це і зумовило основні напрями вибору показників оцінки діяльності бізнес-системи, що приводяться в даній статті:

- вибір системи показників, що найоб'єктивніше характеризують економічний стан бізнес-системи;
- вибір показників оцінки ділової активності і рентабельності бізнес-системи.

При цьому економічний стан бізнес-системи необхідно оцінювати за показниками платоспроможності і стійкості (група 1), а оцінку ефективності проводити за показниками ділової активності (група 2) і рентабельності (група 3).

Групу 1 можна розділити на дві частини: показники платоспроможності і показники стійкості функціонування бізнес-системи.

Показники платоспроможності бізнес-системи дозволяють з'ясувати її здатність відповідати за своїми поточними зобов'язаннями, тобто встановити, чи в достатній мірі бізнес-система забезпечена оборотними коштами для розрахунків з кредиторами. На думку автора, ці показники є «відправним пунктом» при проведенні аналізу поточної діяльності, оскільки перш, ніж приступати до оцінки результатів роботи бізнес-системи, потрібно мати загальне уявлення про ступінь її платоспроможності, щоб потім, в ході аналізу ефективності, з'ясувати причини стану справ, що склалися. Тому починати оцінку діяльності бізнес-системи необхідно з розрахунку і аналізу показників платоспроможності.

При виборі показників платоспроможності застосування принципів функціонально-вартісного аналізу не є можливим, оскільки кількість абсолютних і відносних показників, за допомогою яких можна оцінити ліквідність і платоспроможність бізнес-системи, невелика. Дані показники практично не дублюють один одного і несуть в собі самостійне інформативне навантаження.

Основним абсолютним показником вважається величина власних оборотних коштів. Його економічна інтерпретація може бути двоякою. По-перше, даний показник характеризує ту частину власного капіталу бізнес-системи, яка є джерелом покриття її поточних активів (тобто активів, що мають оборотність менше одного року). По-друге, він показує, яка сума оборотних коштів залишиться у розпорядженні бізнес-системи після розрахунків за короткостроковими зобов'язаннями. Все це підкреслює важливість розрахунку даного показника, оскільки саме на нього орієнтуються існуючі і потенційні контрагенти бізнес-системи, вирішуючи питання про продовження (початок) взаємин з нею.

Проте у показника величини власних оборотних коштів бізнес-системи є і недоліки: по-перше, він є абсолютним, тобто використовувати його для просторово-часових зіставлень не можна, а по-друге, поки що не існує якихось орієнтирів по його величині або бажаності тієї або іншої динаміки. Тому, оцінюючи ефективність роботи бізнес-системи, головний акцент необхідно робити на розрахунок і аналіз відносних показників ліквідності: коефіцієнтів абсолютної, критичної і поточної ліквідності.

Коефіцієнти ліквідності досить різносторонньо дають кожному учасникові економічних відносин відповідь на питання про надійність бізнес-системи як партнера діючого або потенційного [2].

Застосовуючи принципи функціонально-вартісного аналізу із значної кількості відомих показників

стійкості можуть бути вибрані шість: коефіцієнт маневреності, коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними джерелами, коефіцієнт автономії джерел формування запасів і витрат, коефіцієнт незалежності, коефіцієнт співвідношення позикових і власних засобів, коефіцієнт співвідношення мобільних і іммобілізованих засобів.

Відібрані показники допоможуть бізнес-системі визначити майбутню фінансову політику, а кредиторам - ухвалити рішення про надання їй додаткових позик. Аналізуючи економічні інтерпретації даних коефіцієнтів, можна відзначити наступне: вони дозволяють оцінити стійкість функціонування бізнес-системи з позиції структури джерел засобів.

В другу групу „Ділова активність” рекомендовано включити наступні показники:

1. Показники ділового потенціалу бізнес-системи
2. Показники інтенсивності використання основних засобів бізнес-системи
3. Показники ефективності використання трудових ресурсів бізнес-системи
4. Показники ефективності використання оборотних і фінансових ресурсів
5. Коефіцієнт стійкості економічного зростання

При проведенні оцінки ділової активності бізнес-системи слід мати на увазі, що в умовах ринкових відносин бізнес-системи набувають самостійності і несуть повну відповідальність за результати своєї діяльності перед акціонерами, банками, кредиторами, власними працівниками. І в цих умовах головного значення набуває здатність швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища, своєчасний перехід на новий перспективний вигляд технології або види продукції, рівень кваліфікації робочих і службовців, на респект, престиж бізнес-системи. Саме ці моменти є першоосовою ефективного функціонування бізнес-системи в умовах ринку. Тому варто використовувати поняття - діловий потенціал [3].

Для кількісної оцінки ділового потенціалу бізнес-системи в даній статті пропонується використовувати систему показників:

1. рівня кваліфікації і стану кадрів бізнес-системи:
  - чисельність персоналу
  - коефіцієнт кваліфікації робочих і управлінського персоналу
  - коефіцієнт стабільності колективу
  - коефіцієнт поєднання професій
  - коефіцієнт укомплектування робочих місць
  - ступінь збалансованості робочих місць і працівників
2. якості продукції:
  - коефіцієнт оновлення
  - коефіцієнт сертифікації
  - коефіцієнт експортизації
  - коефіцієнт реклаमाції

В обліково-аналітичній практиці економічно розвинених країн для характеристики ділової активності бізнес-системи використовується коефіцієнт, що часто виключається з системи показників ділової активності українських бізнес-систем, - коефіцієнт стійкості економічного зростання (Кст). Він показує, якими в середньому темпами може розвиватися бізнес-система надалі, не змінюючи співвідношення, що вже склалися, між різними джерелами фінансування, фондівдачею, рентабельністю виробництва, дивідендною політикою і т.п.

Якихось рекомендацій з приводу оптимального значення даного показника і коментарів по динаміці його значень за певний проміжок часу в економічній літературі не існує. Причиною цього є вже згадана недостатність розгляду (вивчення) коефіцієнта стійкості економічного зростання у вітчизняній літературі і недостатнє його впровадження в практиці роботи українських бізнес-систем. Проте логічним шляхом можна зробити висновок про те, що збільшення даного коефіцієнта говорить про підвищення стійкості економічного зростання бізнес-системи, тобто про те, що найближчим часом їй банкрутство не загрожує, і навпаки. А якнайповнішу оцінку ділової активності за допомогою даного показника можна отримати шляхом зіставлення отриманих в результаті розрахунків значень з аналогічними показниками бізнес-систем-конкурентів даної галузі (за аналогічний проміжок часу).

В даній статті для оцінки ділової активності пропонується застосовувати систему показників, що характеризує ефективність використання ресурсів бізнес-системи, оскільки це дозволить проаналізувати всі сторони її господарювання; виміряти не просто результативність, але і економічну доцільність функціонування бізнес-системи не тільки на даний час, але і на перспективу.

Показники інтенсивності використання основних засобів бізнес-системи (частка активної частини основних коштів, коефіцієнт зносу основних засобів, коефіцієнт придатності основних засобів, коефіцієнт оновлення основних засобів, коефіцієнт вибуття основних засобів, фондівдача основних засобів) можуть бути лише умовними, а тому несуть в собі допоміжну функцію. При проведенні оцінки ефективності, щоб уникнути серйозних помилок і /або суперечностей вони можуть бути використані тільки як інформаційна основа для подальшої аналітичної роботи, і так само як доповнення до показника фондівдачі.

Показники ефективності використання трудових ресурсів при дослідженні питань оцінки ефективності роботи бізнес-системи розглядаються дуже рідко. Можливо, причиною цього є певна конфіденційність, властива даним показникам (зазвичай вони розраховуються в рамках внутрішнього аналізу). Тим часом, розрахунок даних показників при оцінці ефективності діяльності бізнес-системи дуже важливий, оскільки вони дозволяють виявити резерви виробництва і підвищення стійкості бізнес-системи (що особливо

**ЗАСТОСУВАННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНОГО АНАЛІЗУ  
ПРИ ВИБОРІ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ БІЗНЕС-СИСТЕМИ**

підкреслює зв'язок даної групи показників з іншими показниками ефективності її діяльності).

Відомо, що найважливішим показником, що характеризує ефективність виробництва, стабільність фінансового стану і економічну стійкість бізнес-системи є продуктивність праці (зворотний показник - трудомісткість), що характеризує об'єм виробництва (у вартісному вимірюванні) на одного працівника; при цьому можуть використовуватися дані про середньоспискову чисельність працівників в цілому або окремої їх групи.

При оцінці ефективності використання трудових ресурсів практично не розглядаються так звані приростні показники (коефіцієнт випередження, коефіцієнт приросту). На думку автора, розрахунок і аналіз даних показників необхідний для точнішої оцінки ділової активності, оскільки швидше зростання продуктивності праці в порівнянні із зростанням середньої заробітної плати є однією з найважливіших умов "виживання" бізнес-системи в умовах ринкових відносин.

При проведенні оцінки ділової активності бізнес-системи основний акцент робиться на розрахунок і аналіз показників оборотності її оборотних і фінансових ресурсів.

Автор вважає, що система показників оборотності повинна складатися з найбільш істотних і порівняно нескладних в обчисленні показників, які б з різних боків характеризували ефективність роботи бізнес-системи. Вибір показників оборотності за принципами функціонально-вартісного аналізу необхідно здійснювати по наступних напрямках:

- ефективність використання майна бізнес-системи в цілому і по окремих складових (оборотність необоротних і оборотних коштів, власного капіталу і кредиторської заборгованості);
- ефективність використання окремих складових оборотних коштів, запасів, готової продукції, дебіторської заборгованості, вільних грошових коштів і цінних паперів.

При проведенні функціонально-вартісного аналізу в групу показників, що несуть в собі основні функції, увійшли коефіцієнти, що відповідають розглянутим напрямкам вибору. У групу показників, що несуть в собі допоміжні функції, увійшли коефіцієнти, які дублюють або доповнюють показники попередньої групи. Решта показників була визнана непотрібною, оскільки вони не відповідають призначенню системи показників.

Звідси автором пропонується наступна система показників оборотності засобів бізнес-системи: показники загальної оборотності капіталу, оборотності оборотних (мобільних) коштів, запасів, готової продукції, дебіторської заборгованості, кредиторської заборгованості, власного капіталу.

Проведене автором статті дослідження робіт провідних вітчизняних економістів, що займаються вивченням питання оцінки рентабельності бізнес-системи, показало, що із значного числа відомих показників рентабельності за принципами функціонально-вартісного аналізу можуть бути вибрані п'ять:

1. чиста рентабельність активів;
2. чиста рентабельність інвестованого капіталу;
3. чиста рентабельність власного капіталу;
4. фондорентабельність;
5. чиста рентабельність продаж.

Розглянуті показники рентабельності відображають як економічний стан бізнес-системи, так і ефективність управління господарською діяльністю, наявними активами і вкладеним власним капіталом, тому дані показники цікавлять всіх користувачів. Проте хотілося б відзначити, що особливий інтерес для зовнішньої оцінки ефективності діяльності бізнес-системи представляють показники рентабельності активів і рентабельності власного капіталу. Вони дозволяють не просто оцінити результати діяльності бізнес-системи в цілому, але і з'ясувати її сильні і слабкі сторони (тобто причини і «винуватців» фінансового стану даної бізнес-системи).

Відібрані показники оцінки діяльності бізнес-системи дозволять максимально точно оцінити результати роботи бізнес-системи і з'ясувати, як зробити її більш прибутковою, а аналізовану бізнес-систему - інвестиційно привабливою.

Перевагами запропонованої системи показників оцінки діяльності бізнес-системи є:

- відібрані показники з високим ступенем точності відображають економічну ситуацію бізнес-системи - наскільки інтенсивно використовуються її ресурси, яка її здатність отримувати доходи і прибуток (чи рентабельне її виробництво), яке її фінансове становище (тобто, чи здатна бізнес-система своєчасно і в повному об'ємі погашати свої боргові зобов'язання) і т.д.;
- показники нескладні в обчисленні, кількість їх невелика, що дозволяє постійно відстежувати їх динаміку і робити відповідні висновки;
- розрахунок показників дає можливість глибоко і реально охарактеризувати діяльність бізнес-системи і вибрати оптимальні шляхи її розвитку;
- запропонована система показників дозволяє провести порівняльну аналітичну оцінку роботи бізнес-систем різної галузевої приналежності і визначити їх місце в певному сегменті ринку.

**Джерела та література**

1. Круш П.В., Поліщук С.В. Оцінка бізнесу. К, ЦНЛ, 2004.
2. Ефимова О.В. Анализ показателей ликвидности // Бухгалтерский учет. -1997,-№6.
3. Хеддервик К. Финансовый и экономический анализ деятельности предприятий / пер. с англ. Д.П. Лукичевой и А.О. Лукичевой / под ред. Ю.Н. Воропаевой - М.: Финансы и статистика, 1996.