

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ПРАВОВІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ОБЛІКОВІ, АНАЛІТИЧНІ ТА КОНТРОЛЬНІ АСПЕКТИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

МАТЕРІАЛИ

Міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції

Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

(м. Полтава, 22 листопада 2018 року)



Полтава
2018

**Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»
(ПУЕТ)**

**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ПРАВОВІ
ЧИННИКИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ОБЛІКОВІ, АНАЛІТИЧНІ
ТА КОНТРОЛЬНІ АСПЕКТИ В СУЧАСНИХ
УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

МАТЕРІАЛИ

**Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції
Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі»**

(м. Полтава, 22 листопада 2018 року)

**Полтава
ПУЕТ
2018**

Програмний комітет

Нестуля О. О., д. і. н., професор, голова, ректор Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»;
Гулієв Е. А., д. е. н., професор, ректор Азербайджанського університету кооперації;
Лебідєва С. М., д. е. н., професор, ректор Білоруського торгово-економічного університету споживчої кооперації;
Аймагамбетов Е. Б., д. е. н., професор, ректор Карагандинського економічного університету Казспоживспілки;
Шавга Л. А., д. е. н., професор, ректор Кооперативно-торгового університету Молдови;
Статі Статєв, д. е. н., професор, ректор Університету національної та світової економіки.

Президія організаційного комітету

Гаркуша С. В., д. т. н., професор, проректор з наукової роботи Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»;
Кулик В. А., д. е. н., доцент, завідувач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»;
Карпенко О. В., к. е. н., професор, професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі».

Члени організаційного комітету

Прохар Н. В., к. е. н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»;
Мілька А. І., к. е. н., доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі».

Соціально-економічні та правові чинники розвитку національної економіки України: облікові, аналітичні та контрольні аспекти в сучасних умовах інтеграційних процесів: матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» (м. Полтава, 22 листопада 2018 року). – Полтава: ПУЕТ, 2018. – 345 с. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM). – Текст укр., рос., англ. мовами.

ISBN 978-966-184-330-0

У матеріалах конференції розкрито основні актуальні тематичні напрями, проблемні аспекти та перспективи наукових досліджень, пов'язані з формуванням і розвитком облікових, аналітичних та контрольних аспектів національної економіки України в сучасних умовах інтеграційних процесів.

Конференцію проведено з метою залучення молодих науковців до проблем теорії та практики сучасного бухгалтерського обліку, аналізу, оподаткування, аудиту та контролю, а також для популяризації наукового доробку вчених.

УДК 658:657:330.35:330.111.4:33.012.8 – 045.45 (063)

*Матеріали друкуються в авторській редакції мовами оригіналів.
За виклад, зміст і достовірність матеріалів відповідають автори.
Розповсюдження та тиражування без офіційного дозволу ПУЕТ заборонено*

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ... 10

<i>Адамян Т. Г., Єгоричева С. Б.</i> Фінансова безпека домогосподарств як умова розвитку національної економіки	10
<i>Більовський М. О., Майстро С. В.</i> Концептуальні основи публічного управління та адміністрування в контексті необхідності розвитку економіки України на засадах енергоефективності та енергозбереження.....	13
<i>Гевлич Т. І., Гевлич І. Г.</i> Сучасні ознаки соціальної економіки	16
<i>Єніфанова М. А., Потапенко Л. В.</i> Вплив міжнародної міграції на макроекономічні показники України в умовах глобалізації.....	19
<i>Заворотній С. І., Ніколенко С. С.</i> Інноваційно-інвестиційні напрями розвитку сучасних підприємницьких стратегій	22
<i>Іванюта В. Ф.</i> Перспективні напрями підвищення рівня конкурентоспроможності економіки України	25
<i>Карцева В. В., Сиротюк А. Ф.</i> Збалансована система показників у стратегічному управлінні суб'єкта господарювання.....	28
<i>Князькова В. Я., Задерей Р. А.</i> Необхідність вдосконалення майнового оподаткування в Україні та його основні напрями.....	30
<i>Кравчук А. В., Перерва П. Г.</i> Аналіз джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств	33
<i>Лозова Т. І.</i> Формування статутного капіталу ТОВ, при зміні мінімальної заробітної плати	35
<i>Ніколенко С. С.</i> Концептуальні засади формування валютного курсу у нестабільній економіці	38
<i>Помилуйко Є. О., Ніколенко С. С.</i> Вплив механізмів амортизації на розвиток економічної системи.....	41
<i>Радєвич Т. В., Ночовна Ю. О.</i> Вплив галузевих особливостей олійно-жирових підприємств на організацію обліку та аналізу капітальних інвестицій	44
<i>Стельмах А. В., Зомчак Л. М.</i> Прогнозування макроекономічної динаміки України на основі векторної авторегресії	47

<i>Трофімова Т. К., Заволока Ю. М.</i> Залучення іноземних інвестицій в економіку України: проблеми та шляхи їх вирішення	50
<i>Чмихун Ф. Р., Педченко Н. С.</i> Галузеві особливості управління конкурентоспроможністю нафтогазсервісних підприємств	53
<i>Шимановська-Діанич Л. М., Яхно Т. П.</i> Соціальна відповідальність бізнесу як чинник переходу національної економіки України від «економіки товару» до «економіки людини»	57
<i>Щербак С. М., Ніколенко С. С.</i> Концепція «держави добробуту» у розбудові сучасної вискоєфективної ринкової економіки	59

СЕКЦІЯ 2. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ 63

<i>Грелюс Ю. С., Нікольчук Ю. М.</i> Теоретичні аспекти банківського кредитування юридичних осіб в Україні	63
<i>Лукашук М. В., Бондарук Т. Г.</i> Основні тенденції та перспективи банківського інвестиційного кредитування в Україні	66
<i>Марііна Д. Ю., Надієвець Л. М.</i> Впровадження фінансових інновацій у банківських установах	69
<i>Уманська В. Г.</i> Державні платіжні системи національного банку України	72
<i>Яріш О. В., Копитіна А. С., Мироненко В. М.</i> Основні тенденції розвитку банківського сектору України	75

СЕКЦІЯ 3. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ 79

<i>Бойко І. В., Ночовна Ю. О.</i> Облік нематеріальних активів підприємства: сучасні реалії та перспективи розвитку	79
<i>Біленко Д. В.</i> Стратегічні напрямки розвитку нових фінансово-економічних механізмів управління університетами інноваційного типу	82
<i>Bochulia T., Korobkina I.</i> The trend of intellectualization in the innovative development of accounting and analytical provision of managing an enterprise	84

Верига Ю. А., Пономаренко П. Г., Мілька А. І. Деякі аспекти впливу внутрішньогрупових операції на статті консолідованої фінансової звітності.....	89
Войтенко А. О., Троц І. В. Теоретичні аспекти обліку та аудиту поточних зобов'язань підприємства.....	91
Деньга С. М. Якісна оцінка ризиків для учасників інвестиційного проекту виробництва продукції нафтогазохімічної галузі в Республіці Казахстан	94
Дмитрів А. В. Економічна сутність фінансових результатів	99
Жидєєва Л. І. Обліково-аналітичне забезпечення управління основними засобами.....	102
Жидєєва Л. І., Новікова О. П. Обліково-аналітичний аспект управління кредиторською заборгованістю	105
Жуган Н. С., Мілька А. І. Етапи розвитку бухгалтерського балансу	108
Запаря Є. В., Прохар Н. В. Підходи науковців до визначення сутності категорії «заробітна плата».....	110
Казачук Я. А., Деньга С. М. Проблеми обліку основних засобів.....	114
Карпенко Є. А., Горбуля М. В. Торговельні знижки: класифікація та організація обліку	117
Карпенко О. В., Плікус І. Й., Головіна Д. В. Вплив цифровізації на розвиток бухгалтерського обліку	120
Карпенко О. В., Шишкіна А. В. Зміна підходів до створення інформації про рух товарних запасів.....	124
Коваленко Ю. В., Разборська О. О. Аналіз собівартості готової продукції в системі. Управління витратами виробничого підприємства	126
Ковач Ю. В., Мілька А. І. Підходи до трактування змісту поняття «товар».....	129
Колісник О. П. Вплив облікової політики на формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами.....	131
Кушніта Д. О., Дутова Н. В. Баланс в умовах інтеграційних процесів в Україні.....	134
Марчева А., Симеонова Р. Анализ современных методов прогнозирования финансового состояния предприятия.....	137
Марчук О. В., Троц І. В. Теоретичні основи розрахунків з оплати праці та їх нормативно-правове регулювання.....	139
Мілька А. І., Артюх-Пасюта О. В. Оцінка вартості нефінансових активів суб'єкта державного сектору.....	142

Неруш А. Ю., Ночовна Ю. О. Проблеми обліку та аналізу основних засобів підприємства.....	146
Остафійчук М. М., Подоконна О. М. Використання МСФЗ для складання фінансової звітності вітчизняних підприємств	149
Падалка Л. І., Томчук В. В. Доходи та витрати торговельного, підприємства: теоритичний аспект	151
Пастух А. С., Троц І. В. Внутрішній аудит як один із напрямків забезпечення оптимального використання бюджетних коштів.....	156
Перегорихатенко І. А., Прохар Н. В. Особливості планування кадрового забезпечення підприємства.....	159
Рудь А. А., Мілька А. І. Методи оцінки вибуття виробничих запасів: зарубіжний досвід	161
Савостьянова Г. В., Дутова Н. В. Методологічні аспекти аудиту виробничих запасів.....	163
Саприкіна Т. М., Дутова Н. В. Особливості організації обліку витрат на виробництво продукції кормових культур	166
Синявіна А. О., Прохар Н. В. Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід): особливості складання у вітчизняній та зарубіжній практиці	170
Стасюк М. В., Іонін Є. Є. Методи аналізу фінансових звітів, які відповідають вимогам МСФЗ.....	173
Табачун Н. Р., Любимов М. О. Політика управління дебіторською заборгованістю	177
Тесленко Т. І. Особливості обліку резервного капіталу.....	179
Тимошук А. В., Деньга С. М. Визначення і класифікація дебіторської заборгованості підприємства	182
Троніна О. О. Бондаренко Т. Ю. Витрати як складова управління збутовою діяльністю	185
Хлівецька В. С., Любимов М. О. Елементи облікової політики щодо власного капіталу та їх регулювання у внутрішніх регламентах.....	188
Чернявський Р. В., Троц І. В. Проведення аудиту готової продукції сільськогосподарського підприємства в умовах використання компютерних технологій.....	191
Юзвик Я. В., Троц І. В. Фінансова звітність – основне джерело аналізу діяльності суб'єкта господарювання.....	193
Юхимович В. А., Деньга С. М. Визначення і класифікація власного капіталу	195

<i>Ющенко О. С., Ночовна Ю. О., Карпенко О. В.</i> Проблеми обліку і аудиту нематеріальних активів в інституційному середовищі	199
<i>Яріш О. В., Попович А. Ю., Кушер Н. С.</i> Структурно-функціональна модель діагностики фінансової безпеки підприємства	202
<i>Ярмолюк О. К., Троц І. В.</i> Класифікація витрат – генератор розширення інформаційної бази для прийняття управлінських рішень	205

СЕКЦІЯ 4. ОБЛІК ТА КОНТРОЛЬ У КОНТЕКСТІ ПЕРСПЕКТИВ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІСКАЛЬНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ.... 208

<i>Бутко Н. В.</i> Аспекти інтеграції облікових підсистем суб'єктів господарювання	208
<i>Вільман Д. Ю., Іонін Є. Є.</i> Аналітичні процедури аудиту основних засобів	210
<i>Жидєєва Л. І. Андрієнко О. М.</i> Проблеми обліку витрат та ціноутворення на медичні послуги	216
<i>Карпенко Є. А., Бричка О. В.</i> Організація обліку кредиторської заборгованості: значення та завдання	219
<i>Кондзера В. А., Головіна Д. В.</i> Система адміністрування податків та напрями її вдосконалення	222
<i>Максимчук А. С., Подоконна О. М.</i> Сутність витрат згідно міжнародних та національних стандартів обліку і звітності	225
<i>Прохар Н. В.</i> Формування первісної вартості імпортованих товарів: проблеми та напрями їх вирішення	228
<i>Сідач К. І., Разборська О. О.</i> Інвентаризація як метод обліку	231
<i>Соболь Г. О., Кучеренко К. В.</i> Проблеми обліку грошових коштів та їх вплив на управління грошовими коштами підприємства	234
<i>Сорока Р. С.</i> Організація контролю оборотних активів підприємства	237
<i>Циновник А. Є.</i> Основні тенденції фіскального та правового регулювання інститутів спільного інвестування в Україні	240
<i>Чевельова А. Д., Булат Г. В.</i> Шляхи удосконалення внутрішнього контролю поточних зобов'язань як складової системи управління платоспроможністю підприємства	243
<i>Циба І. С., Кулик В. А.</i> Особливості нормативно-правового регулювання та обліку міжнародних акредитивів	245

СЕКЦІЯ 5. ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ Й ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ..... 249

<i>Андрєєва А., Ночовна Ю. О.</i> Проблеми удосконалення документально-інформаційного забезпечення діяльності підприємства	249
<i>Литвиненко Ю. В., Кулик В. А.</i> Вплив інформаційно-комунікаційних технологій на якість облікової інформації.....	251
<i>Троц І. В.</i> Стан і тенденції розвитку сучасних інформаційних систем в обліку та оподаткуванні.....	253
<i>Шкодова Пармова Д., Кулик В. А.</i> Использование нематериальных активов неоперационной деятельности предприятия	258
<i>Янковенко О. О., Нескородєва Т. В.</i> Оцінка ефективності функціонування інтернет платформ електронної комерції	259

СЕКЦІЯ 6. МАРКЕТИНГ І МЕНЕДЖМЕНТ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ..... 263

<i>Андрущенко С.</i> Креативне мислення в сучасному бізнесі як першоджерело становлення креативної особистості	263
<i>Блоконь С. О.</i> Роль маркетингу для успішної діяльності підприємства	267
<i>Бовкун Г. О., Шквиря Н. О.</i> Стратегічні напрямки діяльності підприємства на ринку сирів.....	270
<i>Богацька Н. М.</i> Сутність управління інноваційною діяльністю у функціонуванні підприємства.....	273
<i>Брежнєва-Єрмоленко О. В., Москаленко К. О.</i> Управління банківськими інвестиційними ризиками	276
<i>Власенко В. А.</i> Процес формування інформаційно-розрахункової системи для здійснення моніторингу фінансово-економічної діяльності підприємства	278
<i>Вороніна В. Л., Ляшенко Є. Ю.</i> Концептуальні засади економічної безпеки	282
<i>Гостєв С. П., Донченко Л. М., Рибальченко Н. П.</i> Вплив фактору сезонності на динаміку туристичного попиту	284
<i>Гусейнов Заур Аліах огли, Зейналзаде Ельвін Джаббар огли, Шимановська-Діанич Л. М.</i> Теоретичні передумови формування конкурентних переваг підприємства на основі знань.....	288
<i>Дихаминджия И., Гелашвили М., Джалагония Д.</i> Управления высшим учебным заведением: проблемы формирования и использования бизнес-информации.....	291

Дорофєєв О. В., Мауєр Д. Р., Хоменко І. О. Управління ефективністю діяльності підприємства	293
Єніфанова М. А., Кочума І. Ю. Сучасні стратегії управління людськими ресурсами на підприємствах	295
Каишуба Н. І., Шквирия Н. О. Стратегічні напрямки розвитку м'ясопереробних підприємств	298
Коваль М. В., Власенко В. А. Формування ефективної системи антикризового фінансового управління на підприємстві у ринкових умовах	301
Козак А. Р., Боєнко О. Ю. Аромамаркетинг як чинник впливу на поведінку споживача	305
Лозова О. В. Процес формування інтелектуального потенціалу підприємства	307
Марчук Л. С., Посохов И. М. Экономические риски интеллектуального потенциала на промышленном предприятии	309
Михайлова Н. В., Шульга М. В. Внутрішній моніторинг як інструмент управління фінансовою стійкістю підприємства	312
Михайлова М. С. Маркетингові інновації в діяльності підприємств України	315
Михайлова М. С., Шквирия Н. О. Формування комунікаційної стратегії підприємства	318
Мілька А. І., Вороніна В. Л. Напрями управління прибутком підприємств	321
Охріменко І. В. Планово-аналітична робота – як складова менеджменту забезпечення соціально-економічної стабільності аграрної сфери	323
Романчик Т. В. Просування: дослідження термінологічного апарату	326
Сапрун О. В. Економічні чинники охорони громадського порядку	328
Сергєєва Ю. А., Шквирия Н. О. Маркетингове дослідження споживачів на ринку молока і молочної продукції	332
Феньків А. В., Власенко В. А. Процес управління формуванням персоналу на підприємстві в умовах трансформаційних змін	335
Шквирия Н. О. Обґрунтування стратегічних орієнтирів розвитку підприємства на ринку овочів	338
Шквирия С. В., Шквирия Н. О. Дослідження поведінки споживачів на ринку кондитерської продукції	342

СЕКЦІЯ 1. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯК УМОВА РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Т. Г. Адамян

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», магістрант*

С. Б. Єгоричева

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
професор кафедри фінансів та банківської справи,
д. е. н., професор, науковий керівник*

Одним із суб'єктів економічних відносин, який найбільш гостро потребує захисту в умовах ринкової економіки, є домогосподарство. Безумовно, у порівнянні з іншими економічними одиницями домогосподарства мають більшу стійкість, оскільки в них передбачається наявність тісних взаємозв'язків суб'єктів не лише за економічними інтересами, але й за ступенем спорідненості. Як економічна система домогосподарство має резерви самодостатності і саморозвитку. Домогосподарства, здійснюючи надзвичайно важливі функції по накопиченню капіталу з можливістю подальшого інвестування у національну економіку, а також по споживанню товарів і послуг, тобто по формуванню попиту, можуть значною мірою сприяти стабілізації економічного становища і виходу країни з кризи.

Під фінансовою безпекою домогосподарства, зазвичай, розуміється сукупність соціально-економічних, організаційно-економічних та інституційно-економічних відносин, що забезпечують захищеність життєво важливих інтересів домогосподарств від ризиків і загроз, які виникають. На наш погляд, поняття фінансової безпеки домогосподарства, крім зазначеного у наведеному визначенні, має включати елемент, що характеризує необхідність його соціально-економічного розвитку, а не лише пасивного захисту від загроз, що виникають.

Домогосподарства формують базову основу стабільності і розвитку національної економіки завдяки всебічній участі в економічному процесі: і щодо перерозподілу ресурсів, і у відно-

шенні виробництва, а також щодо споживання вироблених благ, тобто повноцінно беруть участь в системі відтворення. Тому можна зробити висновок, що стабільний розвиток домашніх господарств забезпечує безпечне функціонування національної економіки, а порушення цілісності системи фінансової безпеки домашніх господарств може призвести до дестабілізації системи безпеки суспільства [1, с. 64].

Виходячи з вищевикладеного, в умовах ринкової економіки України представляється необхідним приділяти найпильнішу увагу проблемі забезпечення фінансової безпеки домогосподарств та їх адаптації до мінливих умов кризової економіки.

На даний час національна економіка переживає два процеси, які паралельно розвиваються: формування нових економічних механізмів й виникнення нових джерел доходів громадян (підприємництво і володіння власністю) та економічна криза, що виявляється, перш за все, у спаді виробництва. Шляхи виживання домогосподарств в цих умовах різні, оскільки домогосподарства існують з фіксованими та змінними доходами. До перших відносяться домогосподарства, чиї доходи не залежать від рівня трудової активності їх членів (пенсіонери, безробітні, інваліди, студентські та багатодітні сім'ї, сім'ї військових, лікарів, вчителів тощо). У другу категорію входять ті домогосподарства, члени яких працюють у виробничих галузях, а також підприємці та творча інтелігенція. На жаль, економіка України складається із застарілих підприємств, багато з яких збанкрутувало в результаті конкуренції та невмілого менеджменту. Скорочення робочих місць призвело до збільшення безробіття, несвочасної виплати заробітної плати та різних соціальних допомог – все це впливає на доходи та витрати домогосподарств.

У домашніх господарств в трансформаційний період є вибір стратегій адаптації до негативних економічних процесів, пов'язаних зі зниженням рівня життя – від різкого підвищення фінансової активності, розвитку індивідуально-трудової, підприємницької діяльності, вторинної зайнятості, сімейного лізингу (здачі в оренду житла, дач, предметів тривалого користування) до розвитку самозабезпечення, вимушеної відмови від деяких видів споживчої активності. При цьому найважливішу роль в адаптації до нестабільних економічних умов відіграє ситуація в домашньому господарстві як базовому суб'єкті виживання. Вона визначається рядом його характеристик: складом, типом,

структурою наявних доходів, рівнем і різноманітністю потреб, ресурсним потенціалом, доступністю тих чи інших можливостей життєзабезпечення, наявністю тих чи інших пріоритетів.

У результаті, не лише загострення проблем з роботою на індивідуальному рівні впливає на стан і перспективи домашнього господарства, але і ситуація в домашньому господарстві цілком здатна подолати динаміку статусу зайнятості, при цьому обираються способи виживання в кожному конкретному випадку. Серед факторів, що забезпечують цілісність системи фінансової безпеки домашніх господарств, можна виділити соціально-фінансову групу, яка в першу чергу надає можливість контролю розвитку соціальної стійкості.

Основними відправними позиціями в цієї групі факторів є: рівень доходів, структура витрат, економічна свобода, економічна активність, державна соціальна політика, державна економічна політика [2, с. 10]. На наш погляд, соціально-економічна політика, що проводиться в Україні, не відповідає основним вимогам щодо забезпечення фінансової безпеки домогосподарств, особливо якщо взяти до уваги загальний кризовий стан економіки. Аналіз змін в структурі доходів і витрат населення відображає всю складність і проблематичність ситуації, що складається в сфері фінансової безпеки домашніх господарств.

Таким чином, зробимо висновок, що роль держави при формуванні фінансової безпеки домогосподарств повинна проявлятися в розробці та дотриманні нормативно-правових актів; у сприянні розвитку економіки домогосподарства; веденні підприємницької діяльності і підвищенні зайнятості членів сім'ї, оплати робочої сили, а також у формуванні умов забезпечення соціальних гарантій, зростанні рівня життя окремих категорій, груп населення та домогосподарств, у цілому. У свою чергу, стабільні та фінансово спроможні домогосподарства є основою забезпечення соціально-економічної стабільності держави.

Список використаних інформаційних джерел

1. Воробйов Ю. М. Фінанси домашніх господарств у фінансовій системі держави : монографія / Ю. М. Воробйов, В. В. Ворошило. – Сімферополь : ВД «АРІАЛ», 2013. – 232 с.
2. Сухоруков А. І. Щодо методології комплексного оцінювання складників економічної безпеки держави / А. І. Сухоруков, Ю. М. Харазішвілі // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 3 (28). – С. 5–15.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ В КОНТЕКСТІ НЕОБХІДНОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА ЗАСАДАХ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ТА ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ

М. О. Більовський

*Національний університет цивільного захисту України,
аспірант*

С. В. Майстро

*Національний університет цивільного захисту України,
завідувач кафедри публічного адміністрування у сфері
цивільного захисту, д. держ. упр., професор, науковий керівник*

До першочергових пріоритетів реалізації Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» віднесено реформу національної енергетики, адже існуючий рівень енергетичної безпеки країни характеризується високою енергоємністю галузей економіки та соціальної сфери, значною часткою імпорту в балансі енергоспоживання, нераціональною структурою паливно-енергетичного балансу, неефективним використанням енергетичних ресурсів, високим рівнем шкідливого впливу об'єктів енергетики на навколишнє середовище [4].

Очевидно, що реформування енергетики України має враховувати світові тенденції розвитку цієї сфери.

Гелетуха Г. та Железна Т. вважають, що у довгостроковій перспективі (до 2050 р.) Україні слід намагатись брати приклад з країн світу та Європи, що ставлять собі високі цілі (50 % і більше) щодо переходу на ВДЕ, скороченню викидів парникових газів та підвищенню рівня енергоефективності [2].

На наш погляд, концептуальні основи публічного управління та адміністрування в контексті необхідності розвитку економіки України на засадах енергоефективності та енергозбереження мають враховувати вищенаведені загальносвітові тенденції розвитку енергетики в напрямку декарбонізації та підвищення енергоефективності та енергозбереження.

Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18 серпня 2017 р. № 605-р. схвалено «Енергетичну стратегію України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність», яка передбачає, що до 2035 р. здебільшого буде завершено реформування енергетичного комплексу України, досягнуто першочергових цільових показників з безпеки та енер-

гоефективності, забезпечено його інноваційне оновлення та інтеграцію з енергетичним сектором ЄС [3].

Вкрай важливим є формування громадської думки та суспільної поведінки щодо енергоефективності та енергозбереження, чому мають сприяти органи публічної влади країни шляхом прийняття відповідних державно-управлінських рішень, наприклад, запровадження в Україні Дня енергоефективності та енергозбереження, метою якого має стати формування свідомості та культури раціонального енергоспоживання в суспільстві.

Адже, наприклад, кожен рік 11 листопада (з 2008 року), відзначається Міжнародний день енергозбереження (International Day of Energy Saving). Це свято отримало статус міжнародного, оскільки участь у проєкті беруть біля 20 країн світу. Основна мета свята – привернути увагу влади і громадськості до раціонального використання ресурсів та розвитку відновлюваних джерел енергії.

У Міжнародний день енергозбереження в усіх країнах, де відзначається це свято, проходять заходи, спрямовані на те, щоб проінформувати людей про способи енергозбереження та відновлювані джерела енергії, розповісти, чому важливо економити енергію. У багатьох містах світу в цей день проводяться тематичні конференції, виставки та акції, в навчальних закладах проходять уроки, присвячені темі енергозбереження [1].

Вказаний досвід доцільно запроваджувати і в Україні. Цікавою, з точки зору імплементації в українських реаліях є також стала загальносвітова тенденція переходу цілих міст на використання виключно відновлюваних джерел енергії.

Тому не випадково, що чотири українські міста запланували в довгостроковій перспективі перевести свої енергетичні системи на поновлювані джерела енергії: Львів, Житомир, Кам'янець-Подільський та Чортків підписали відповідний меморандум 13 вересня 2018 р., під час IV Міжнародного Екофоруму «Вода і Енергія».

Перехід на відновлювану енергетику означає, що вказані міста скоротять споживання енергії, відмовляться від викопного палива і поступово переведуть енергобаланс на поновлювані джерела енергії.

Відзначимо, що Житомир першим в Східній Європі починає публічний процес переходу, причому активно включаючи в нього громадськість. Львів є першим містом-мільйонником України,

який перейде повністю на відновлювану енергію до 2050 р. Це означає і максимальну підтримку електротранспорту, і максимальні інвестиції в очисні споруди і новітні технології, які дадуть можливість використовувати не нафта або газ, а енергію сонця і вітру [5].

Слід зазначити, що це та мета, яку ставлять перед собою найуспішніші міста і країни світу в сучасних мовах.

В цілому, на наш погляд, кінцевою метою та змістом публічного управління та адміністрування в сфері енергоефективності та енергозбереження в Україні в довгострокові перспективи має стати запровадження розумних енергоефективних та енергозберігаючих технологій у всіх сферах та на всіх рівнях: мікрорівні, мезорівні та макрорівні шляхом сприяння розвитку смарт-домогосподарств, стартап-підприємств і організацій, смарт-селищ, смарт-міст, смарт-регіонів. В кінцевому рахунку – це шлях до формування смарт-держави Україна – енергоефективної, заможної та незалежної.

Список використаних інформаційних джерел

1. Вербицкая Л. 11 ноября – Международный день энергосбережения [Електронний ресурс] / Л. Вербицкая. – Режим доступу: http://ru.golos.ua/suspilstvo/11_noyabrya___mejdunarodnyiy_den_energo_sberejeniya_4175. – Назва з екрана.
2. Гелетуха Г. Аналіз енергетичних стратегій країн ЄС та світу і ролі в них відновлювальних джерел енергії [Електронний ресурс] / Г. Гелетуха, Т. Железна. – Режим доступу: <http://greenergy.com.ua/info-data/analiz-energetichnih-strategij-krayin-es-ta-svitu-i-rol-i-v-nih-vidnovlyuval-nih-dzherel-energiyi/>. – Назва з екрана.
3. «Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/article?art_id=245239564. – Назва з екрана.
4. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>. – Назва з екрана.
5. Четыре города Украины перейдут на возобновляемую энергетику [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://news.enovosty.com/news_economy/full/1409-chetyre-goroda-ukrainy-perejdut-na-vozobnovlyаемую-energetiku. – Назва з екрана.

СУЧАСНІ ОЗНАКИ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Т. І. Гевлич

*Донбаська національна академія будівництва і архітектури,
студент*

І. Г. Гевлич

*Донецький національний університет ім. Василя Стуса
к. т. н., доцент,
доцент кафедри бізнес-статистики та економічної
кібернетики, науковий керівник*

Сьогодні у багатьох країнах світу склалася соціально-орієнтована економіка як економічна система, при якій ринкові методи господарювання ефективно поєднуються із соціальною спрямованістю національної економіки. Але разом з тим конкретні ознаки соціальної економіки знаходяться поза увагою багатьох дослідників. Розробкою концептуальних засад соціальної економіки займалися такі вітчизняні дослідники, як О. В. Макара, І. В. Музичук, О. В. Лозова [1–3]. Але конкретні маркери такої економіки не були виокремлені. Метою роботи є ідентифікація показників сучасної соціальної економіки.

Соціальна (соціально-орієнтована) економіка функціонує в рамках соціальної держави, зміст діяльності якої характеризують як піклування про добробут суспільства, соціальний захист, проведення багатоаспектної соціальної політики, реалізацію різноманітних соціальних програм тощо [4]. При цьому соціальна держава має бути орієнтована на забезпечення інтересів усього суспільства при особливому акценті на захисті тих груп і верств населення, які опинилися в скрутній життєвій ситуації [5]. Побудова соціальної держави передбачає забезпечення соціально-економічних прав людини і громадянина – певний рівень «соціальної безпеки»: з одного боку, наявність ознак правової держави – верховенства права, пріоритету прав людини і громадянина, законності, а з другого – відповідні економічні чинники, які дають змогу забезпечувати ці права [6].

У трактуванні соціальної економіки вітчизняними і зарубіжними вченими загальним є визнання її спрямованості на розв'язання питань соціальної справедливості, загального добробуту, рівної питомої ваги соціальних цінностей та економічних показників [7]. Разом з тим жодних конкретних показників, що б характеризували таку економіку, дослідники не виділили.

На нашу думку, формалізація показників для характеристики соціальної економіки є важливим кроком ідентифікації громадянського суспільства, що є особливо актуальним для сучасної України. Ми пропонуємо оцінку «соціальності» економіки за рівнем задоволення громадянами діями органів виконавчої влади, зокрема, місцевого самоврядування. Одним із можливих маркерів соціальної економіки в такому випадку виступає якість адміністративних та соціальних послуг, що надаються державою.

Адміністративні послуги – це публічні державні та муніципальні послуги, що надаються органами виконавчої влади, виконавчими органами місцевого самоврядування та іншими уповноваженими суб'єктами. Соціальні послуги – це комплекс заходів з надання допомоги особам, окремим соціальним групам, які перебувають у складних життєвих обставинах і не можуть самотійно їх подолати, з метою розв'язання їхніх життєвих проблем. Одним з прикладів якісного надання зазначених послуг в Україні на сьогодні є Центри адміністративних послуг «Прозорий офіс» м. Вінниці, які згідно із затвердженим виконкомом міської ради Положенням є робочими органами виконкому міської ради, що об'єднують представників адміністративних органів, державних адміністраторів та державних реєстраторів для забезпечення взаємодії усіх учасників Центрів у досягненні їх мети. В даних центрах надаються соціальні і господарсько-адміністративні послуги (оформлення пенсій та житлових субсидій, призначення соціальних виплат та пільг, надання матеріальної допомоги, оформлення дозволів на під'єднання до мереж газопостачання тощо).

Учасниками «Прозорого офісу» є державні, територіальні та обласні управління (Держземагенства, Держтехногенбезпеки, Держгірпромнагляду, УДАІ УМВС України, Державна реєстраційна служба, Державна міграційна служба, УПФУ, Фонд соціального страхування та ін.); департаменти, відділи та служби міської ради (архітектури містобудування і кадастру, комунальних ресурсів, житлового господарства, економіки і інвестицій; міська служба у справах дітей, соціального захисту та ін.); ПАТ «Вінницягаз». В системі надається 269 різновидів послуг, в т. ч. адміністративні: документів дозвільного характеру – 45, адміністративних послуг, реєстраційних процедур – 90, послуг з питань соціального захисту – 45, з питань соціального страхування – 9, пенсійного забезпечення – 27, послуг організаційного та

інформаційно-довідкового характеру – 53. В єдину комп'ютерну мережу об'єднані 224 робочих місця державних реєстраторів, адміністраторів, кадастрових реєстраторів, реєстраторів речових прав по м. Вінниця та Вінницькому району, спеціалістів управління Пенсійного Фонду в м. Вінниці, спеціалістів Департаменту праці і соціального захисту населення міської ради, спеціалісти Фонду соціального страхування, адміністратори та консультанти з питань надання адміністративних послуг, спеціалісти ПАТ «Вінницягаз» та КП «Вінницяоблводоканал» [7]. За допомогою цифрових технологій клієнти «Прозорого офісу» мають можливість ознайомитись з детальною інформацією про кількість людей у черзі в даний момент, періоди найбільшого/найменшого завантаження, найбільш затребувані адміністративні послуги. Наявність дитячих кімнат, зручних місць для очікування, доступність для осіб з обмеженими можливостями швидко перетворили Центри надання адміністративних послуг на ефективний інструмент просування місцевого самоврядування та предмет гордості не тільки мерії міста Вінниці, а й пересічних городян. У 2018 р. за результатами оцінки якості 22 сфер та послуг Вінниця в четвертий раз була названа найкомфортнішим містом країни. Презентуючи досвід функціонування «Прозорих офісів» на Міжнародній конференції «Кращі практики місцевого самоврядування-2012» у Ялті, Вінниця посіла перше місце у номінації «Ефективне управління і надання громадських послуг».

За результатами дослідження можна констатувати, що якість надання адміністративних та соціальних послуг держави може бути визнана маркером соціальної економіки. Пошук інших показників соціально-орієнтованої економіки буде напрямом подальших досліджень.

Список використаних інформаційних джерел

1. Макара О. В. Соціально орієнтована національна економіка: теоретико-методологічні засади та механізми інституційного забезпечення / О. В. Макара. – Луцьк : Вежа-Друк, 2012. – 416 с.
2. Музичук І. В. Критерії класифікації моделей соціально орієнтованої ринкової економіки / І. В. Музичук // Економіка. Серія 18. Економіка і право. – 2010. – № 10. – С. 29–35.
3. Лозова О. В. Концептуальні засади соціального розвитку в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки України / О. В. Лозова // Науковий вісник Херсонського державного

- університету. Серія Економічні науки. – 2014. – Випуск 6. – Частина 1. – С. 242–245.
4. Головащенко О. С. Поняття та ознаки соціальної держави [Електронний ресурс] / О. С. Головащенко. – Режим доступу: <http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/11501/1/Golovaschenko.pdf>. – Назва з екрана.
 5. Рабінович П. Соціальна сутність держави: теоретико-методологічні засади дослідження / П. Рабінович, Ю. Лобода // Право України. – 2001. – № 8.
 6. Скрипнюк О. Соціальна держава і проблеми забезпечення соціальної безпеки / О. Скрипнюк, В. Тихий // Вісн. Конституц. Суду України. – 2002. – № 2.
 7. Кірнос І. О. Предмет пізнання соціальної економіки / І. О. Кірнос // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2 (20). – С. 35–39.
 8. Сайт центру адміністративних послуг «Прозорий офіс» Вінницької міської ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://transparent.vmr.gov.ua/default.aspx>. – Назва з екрана.

ВПЛИВ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ НА МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

М. А. Єпіфанова

*ДВНЗ «Університет банківської справи»
Черкаський навчально-науковий інститут, магістр*

Л. В. Потапенко

*ДВНЗ «Університет банківської справи»
Черкаський навчально-науковий інститут, к. ф. н., доцент,
науковий керівник*

В умовах глобалізаційних процесів міжнародна міграція трудових ресурсів стала актуальним питанням ХХІ століття. Рух трудового потенціалу є невід'ємною частиною формування світового ринку праці, а також є однією із форм зливання зі світовим господарством провідних країн Європи.

Переміщення людських ресурсів зумовлене різними чинниками, такими як: соціальні, економічні, етнічні, релігійні, військові, особистісні та інші фактори, що впливають на збільшення кількості мігруючого населення. Значне розширення обсягів міжнародного руху трудових ресурсів зумовлює необхідність дослідження такого процесу в Україні, а також проведення до-

слідження щодо причин міжнародної міграції та її впливу на розвиток національної економіки країни у період глобалізаційних процесів.

Проблему міжнародної еміграції людських ресурсів досліджено у працях, таких вітчизняних науковців, як: М. Жибак, Г. Чайка, Е. Лібанова, М. Романюк, І. Гнибіденко, Т. Ромащенко та інші вчені.

У загальному розумінні міжнародна трудова міграція – це рух людського капіталу між країнами, з метою підвищення рівня добробуту, пошуку нових сфер реалізації своїх здібностей і кращих умов життя.

Як правило, даний процес здійснюється під впливом економічних і неекономічних (позаекономічних) причин, які зумовлюють певні наслідки для країни.

Наслідки трудової міграції для країни-донора:

- зменшення рівня внутрішнього валового продукту (далі – ВВП);
- втрата значної частини трудового працездатного населення;
- зростання цін на товари, роботи та послуги внаслідок збільшення грошової маси в країні;
- депопуляція населення країни;
- створення додаткової вартості в економіці інших держав.

Підсумовуючи всі вищевикладені негативні наслідки міжнародної міграції для нашої країни, можна стверджувати, що стрімкий рух працездатного населення може стати загрозливим фактором, що призведе до зменшення людських ресурсів в Україні та можливого зникнення невеликих міст і селищ, якщо своєчасно не знайти шляхи вирішення даної проблеми.

Однією з позитивних рис трудового переміщення є фінансові надходження від українських робітників із-за кордону, а це як наслідок, призводить до розвитку фінансово-банківського сектора та збільшення рівня добробуту населення країни.

Для того, щоб розрахувати втрати національної економіки від трудової еміграції пропонуємо розрахувати втрати ВВП, оскільки частина працездатного населення не бере участі у його формуванні через виїзд за межі своєї країни. Обсяг цих втрат можна обчислити за формулою:

$$LGDP, m - \frac{GDP}{S_1} S_m,$$

де $LGDP$, m – втрати ВВП від трудової еміграції;
 GDP – ВВП, вироблений за даний період;
 S_1 – середня кількість зайнятого населення за даний період;
 S_m – середня кількість трудових емігрантів за даний період [2].

На основі використаних макроекономічних даних, а також інформації про чисельність трудових емігрантів (згідно з офіційними статистичними даними) ми здійснили розрахунок втрати ВВП від трудової еміграції за 2015–2017 рр. (табл. 1).

Таблиця 1 – Розрахунок втрат ВВП від трудової еміграції українців за 2015–2017 рр.

Рік	ВВП, тис. грн	Зайняте насе- лення, тис. осіб	Середня кіль- кість трудо- вих емігран- тів, тис. осіб	Втрати ВВП, тис. грн	Частка від ВВП, 0025
1	2	3	4	$5=(2)/(3)*4$	$6=(5)/(2)*100$
2015	1 988 544 000	16 443,2	1303,3	157 613 444,7	7,92
2016	2 385 367 000	16 276,9	1303,3	190 997 598,5	8,00
2017	2 982 920 000	16 156,4	1303,3	240 625 364,3	8,06

Джерело: розроблено авторами на основі [1, 2].

Отже, можна зробити висновок, що втрати від трудової еміграції становлять від 190 997 598,5 до 240 625 364,3 тис. грн, якщо особи працюють на території України, то ВВП сягав від 8,00 до 8,06 %.

Основними шляхами вирішення даної проблеми в Україні є:

- удосконалення системи державного регулювання з питань міжнародної руху населення;
- підвищення рівня розвитку науково-технічного прогресу;
- зміна макроекономічної політики України з метою продуктивного використання фінансових надходжень отриманих від трудових мігрантів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.
2. Звірі́д Н. В. Кількісні методи аналізу впливу трудової міграції на соціально-економічний розвиток регіону [Електронний ресурс] / Н. В. Звірі́д. – Режим доступу: archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/su/2010_4/Zvirid%2048-52.pdf. – Назва з екрана.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРАТЕГІЙ

С. І. Заворотній

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», аспірант*

С. С. Ніколенко

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», д. е. н., професор,
науковий керівник*

У сучасному глобалізованому світі співвідношення сил між державами, їх міжнародна вага, конкурентоздатність національної економіки визначаються порівнянням інноваційних можливостей, умінням ефективно використовувати національний та світовий науково-технічний потенціал. На початку ХХІ століття саме рівень розвитку науки багато в чому визначає ефективність економічної діяльності, духовну і політичну культуру населення країни, захищеність особистості і суспільства від впливу несприятливих природних та антропогенних чинників. Світовий економічний розвиток вийшов на такий рівень, коли науково-технічний прогрес набуває стратегічного значення для економіки, зайнятості та якості життя у будь-якій країні світу.

Сучасний етап розвитку науки, техніки, економіки і всього суспільства характеризується наявністю величезних обсягів накопичених знань. Тому у ХХІ столітті спроможність суспільства використовувати ці знання, нові технології стає основним чинником виживання, розвитку і добробуту країни, а науково-технологічний та інноваційно-інвестиційний розвиток – невід’ємною складовою задоволення широкого комплексу національних інтересів держави. Реальну незалежність і безпеку можуть мати лише ті країни, які здатні забезпечувати оволодіння новими знаннями та ефективно їх використання. Країни, які своєчасно визначилися, що саме інноваційна стратегія є одним з головних чинників сталого довгострокового соціально-економічного розвитку, неодмінно досягають економічних успіхів. Яскравими прикладами дієвості таких процесів є Японія, США, Південна Корея, Китай, Тайвань, Сінгапур, Малайзія та інші країни світу.

У сучасних умовах формування і розвитку інноваційної економіки важливою складовою економічної безпеки країни стає інвестиційна безпека, під якою слід розуміти впорядкованість руху капіталовкладень, що спрямовуються в окремі галузі та

сектори національної економіки. Інвестиції у нові галузі, технології та сфери економіки виступають головним чинником економічної безпеки держави. Вони мають спрямовуватись в основні фонди та в людський капітал, створювати можливість їх розширеного інноваційного відтворення, підтримувати конкурентоспроможність національної економіки, гарантувати стійке економічне зростання при досягненні необхідного рівня макроекономічних та соціальних параметрів, що характеризують економічну систему країни.

Економічні, соціальні, екологічні, оборонні та інші національні інтереси України вимагають здійснення комплексу негайних та ефективних заходів, які б сприяли підвищенню якісних характеристик вітчизняного науково-технологічного потенціалу до рівня стандартів розвинених країн, інтенсифікації процесу опанування науковими знаннями, новими технологіями та їх практичному використанню для подолання кризових явищ у економічному та соціальному розвитку. Розвиток ринкових відносин в Україні, визначення її місця у глобальній економічній моделі світу висувають перед економічною наукою і практикою проблеми принципово нового характеру. Однією з таких проблем є розробка інноваційної стратегії держави, формування нової, інноваційно-інвестиційної моделі соціально-економічного розвитку та підприємницької діяльності.

Актуальним шляхом інноваційно-інвестиційної динаміки є розвиток інноваційних кластерів, які володіють низкою конкурентних переваг порівняно з іншими економічними об'єднаннями: отримання позитивного синергетичного ефекту; динамічність, гнучкість та висока адаптивність до зовнішніх змін; наявність як вертикальних так і горизонтальних зв'язків між учасниками; володіння потужним науково-дослідним потенціалом; стимулювання інноваційної діяльності; налагодженість системи комерціалізації результатів нововведень; ефективне використання залучених інвестицій, у тому числі зовнішніх; тісна співпраця бізнесу, науки та влади; взаємодія освіти, наукових досліджень та інновацій; налагодженість комунікаційних взаємозв'язків між учасниками; сприяння створенню нових підприємств та робочих місць; зростання продуктивності підприємств та організацій; скорочення обсягів різних видів витрат, у тому числі інноваційних; комплексний розвиток інфраструктури, включаючи інноваційну; сприяння розвитку малих і середніх інноваційних підприємств.

Важливим інструментом інноваційного розвитку є венчурні технології, про що свідчить досвід розвинутих країн, який показує значну роль венчурного фінансування в розвитку інноваційної діяльності. На превеликий жаль, в Україні цей спосіб залучення фінансових ресурсів для здійснення інноваційних проєктів не набув належного поширення. Разом з тим, значні можливості для цього можуть бути сформовані в межах використання потенціалу венчурних інститутів спільного інвестування. Проте, прагнучи мінімізувати ризики, венчурні фонди ухиляються від фінансування інноваційних процесів, зосереджуючись на фінансуванні менш ризикових і більш прибуткових проєктів. Головним бар'єром налагодження ефективної співпраці суб'єктів підприємництва і венчурних фондів є відсутність прямої фінансової участі держави у венчурних фондах. Держава не впливає на вироблення інвестиційної політики венчурних фондів, не має ефективного інструментарію економічного стимулювання венчурних інвесторів, також не відпрацьовані механізми страхування ризиків венчурних інвесторів, існує законодавча неврегульованість організаційних основ створення і функціонування венчурних фондів.

Таким чином, інноваційна стратегія та кластерні ініціативи відіграють першорядну роль у сучасних досягненнях індустріально розвинутих країн світу. За відсутністю інноваційної стратегії, яка є основною силою, що створює вирішальні чинники підвищення конкурентоздатності національного виробництва, неможливо зупинити негативні тенденції у динаміці економіки України в цілому, знайти адекватні відповіді на зовнішні виклики та загрози у сучасному глобальному середовищі. Тому необхідна цілеспрямована політика формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку вітчизняної економіки.

Отже, можна стверджувати про наявність певної взаємозалежності, прямих і обернених зв'язків між інноваційними процесами, рівнем економічної безпеки та інвестиційною динамікою, що дозволяє правильно оцінювати загрози та небезпеки для національної економіки та знаходити засоби їх нейтралізації, а подекуди й перетворювати загрози в стимули для економічного зростання. Поява загроз в економічній сфері, з одного боку, стримує потік інвестицій, а, з іншого – сприяє інтенсифікації нових капіталовкладень, що здатні нівелювати ці загрози і одночасно створювати нові можливості для економічного зростання.

Тому поглиблене дослідження таких взаємозв'язків є необхідним для розробки виваженої національної економічної політики, яка здатна як протистояти викликам глобального економічного середовища, так і забезпечувати стає інноваційно-інвестиційне економічне зростання в умовах достатнього рівня економічної безпеки.

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В. Ф. Іванюта

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
професор кафедри менеджменту, д. е. н., доцент*

Національна економіка є історично сформованою системою суспільного відтворення країни, яка ґрунтується на використанні наявних національних ресурсів, забезпечує реалізацію національних економічних інтересів країни та функціонує за об'єктивними економічними законами.

Соціально-економічний підхід розглядає національну економіку як сукупність виробничих відносин, яким властиві певний рівень розвитку продуктивних сил, характер суспільного відтворення, специфічний господарський механізм, рівень життя населення, зовнішньоекономічні зв'язки.

Базисними компонентами національної економіки, які її визначають, є: досягнутий рівень розвитку продуктивних сил; стан техніки та технологій, тенденції їх удосконалення; збалансованість і рівновага ринку; відносини власності; організація виробництва і система управління; принципи розподілу, перерозподілу та споживання благ; ресурсний потенціал. Основу національної економіки утворюють суб'єкти економічної діяльності, які виконують чітко визначені функції і об'єднані в єдину систему економічних взаємовідносин.

Функціонування національної економіки у спрощеному вигляді може бути представлено в моделі кругообігу реальних і грошових потоків, де реальні потоки являють собою рух товарів і послуг, а грошові – рух доходів і витрат господарських суб'єктів.

Кінцевою метою будь-якої економічної системи є забезпечення оптимальних умов життєдіяльності суспільства і кожного його члена на основі економічного зростання. Реалізація цієї

мети пропонує вибір певної соціально-економічної моделі розвитку суспільства.

Ключовими елементами, механізмами упорядкування економічних дій, які становлять основу економічної системи суспільства є інститути національної економіки. Комбінація базових економічних інститутів – це формування елементів та складних підсистем господарської системи і взаємозв'язків між ними у кожному конкретному суспільстві. Найважливішими інститутами національної економіки є грошова система, податки, доходи, виробництво, обмін, розподіл, споживання та інше, оскільки вони є формами вияву базових економічних інститутів.

Забезпечення економічного зростання потребує перебудови стратегії управління економічними процесами в межах усієї національної економіки. Стратегічна мета національної економіки України в умовах ринкової трансформації спрямована на об'єднання механізмів ринкового саморегулювання й державного регулювання, на побудову соціально орієнтованої ринкової економіки. Для досягнення поставленої мети за дорученням Кабінету Міністрів України, за участю центральних органів виконавчої влади, науковцями розроблено Стратегію розвитку України в період до 2020 року. Головною проблемою, для вирішення якої розроблено стратегію є неготовність економіки України до адекватної відповіді на зовнішні та внутрішні шоки в умовах постійного загострення глобальних викликів. Україна хронічно відстає від більшості країн майже за всіма макроекономічними критеріями та оцінками, залишається на периферії світових інноваційних систем, що гальмує подальший розвиток.

Через не конкурентоспроможність занепадають цілі галузі, а галузі, що функціонують, не повністю використовують свої виробничі потужності. Для національних виробників немає достатньої внутрішньої мотивації застосування інновацій, що дає можливість іноземним конкурентам використовувати суперечності внутрішнього законодавства для знищення контрагентів на внутрішньому ринку. У такій ситуації інтеграція позначається на руйнації цілих галузей.

Нині Україна не використовує всі свої конкурентні переваги (достатня ресурсозабезпеченість різними видами сировини, дешева робоча сила, використання вигідного гео економічного розташування тощо), оскільки офіційний сектор економіки неефективний. Натомість конкуренти України широко застосовують

високі й запатентовані технології, стимулюють виробництво унікальних товарів, знижують собівартість виробництва й оволодівають новими ринками збуту. За такого низького рівня економічного розвитку навряд чи можна розраховувати на швидку й ефективну інтеграцію до економічних об'єднань. Науковці стверджують, що наша країна не готова до глобальної інтеграції і конкуренції.

Цілком очевидно, що будь-яка держава, у першу чергу, має бути зацікавлена в нарощуванні внутрішніх інвестицій, тому на сучасному етапі важливо створювати умови для подолання вищевказаних негативних явищ. Але, навіть за умови успішного нарощування національних інвестицій в Україні, їх обсягу буде, вочевидь, недостатньо для реалізації всіх завдань структурної політики. Отже, залучення іноземних інвестицій є необхідною умовою створення ефективної структури національної економіки України. На користь цього твердження свідчить досвід багатьох країн світу, які за рахунок іноземних інвестицій за короткий проміжок часу вийшли на передові з метою підвищення рівня конкурентоспроможності економіки, України, у першу чергу, слід досягти економічної та політичної стабільності, знизити рівень корупції, створити дієву судову владу, підвищити рівень довіри населення до державних та фінансових інститутів, а також сприяти підтримці й розвитку людського потенціалу. Для підвищення конкурентоспроможності українські підприємства повинні впроваджувати інновації. Але нині 80–90 % пропонуваніх інноваційних ідей відхиляються (у США приймається 52 % запропонованих ідей).

Для підвищення якості та збільшення кількості інноваційних ідей, потрібно розробити ефективну систему стимулювання. Необхідно реформувати систему оплати праці, аби працівники були зацікавлені у генерації нових ідей.

З метою підвищення рівня конкурентоспроможності економіки України, у першу чергу, слід досягти економічної та політичної стабільності, знизити рівень корупції, створити дієву судову владу, підвищити рівень довіри населення до державних і фінансових інститутів, а також сприяти підтримці й розвитку людського потенціалу. Покращити становище України на світовому ринку можливо завдяки застосуванню ефективної інноваційної діяльності.

Список використаних інформаційних джерел

1. Іванюта В. Ф. Стратегія економічного розвитку національної економіки / В. Ф. Іванюта // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2016. – № 2 (74). – С. 122–127.
2. Юхименко В. Україна в глобальних інтеграційних процесах / В. Юхименко // Вісник КНТЕУ. – 2007. – № 3. – С. 16–25.

ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

В. В. Карцева

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», д. е. н., доцент,*

А. Ф. Сиротюк

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», аспірант*

Визначення стратегічних пріоритетів діяльності суб'єкта господарювання ґрунтується на оцінці ефективності їхнього функціонування. Тому дана проблема є досить актуальною та важливою, оскільки вимір результатів є необхідним для забезпечення подальшого розвитку та стабільності суб'єкта господарювання.

Разом з тим оцінка ефективності діяльності суб'єкта господарювання, що базується переважно на фінансових показниках, не дає можливості комплексного представлення результатів його діяльності.

У розв'язанні цієї проблеми важливу роль відіграє система збалансованих показників BSC (Balanced Scorecard), яка надає змогу представити у взаємній залежності господарський, фінансовий, інноваційний, управлінський аспекти діяльності суб'єкта господарювання.

Огляд літературних джерел [1, 2, 3, 4] свідчить про те, що умовах сьогодення значна увага, при формуванні системи стратегічного управління суб'єктом господарювання, приділяється факторам нефінансового характеру. Серед таких факторів можна виділити наступні, а саме: нематеріальні активи, сучасні інформаційні та інноваційні технології, рівень підготовки фахівців.

Практичне впровадження обраної стратегії, потребує чіткого визначення відповідного інструментарію. Збалансована система

показників (BSC) посідає важливе місце серед стратегічних інструментів контролінгу. Використання збалансованої системи показників у стратегічному управлінні суб'єкта господарювання, надасть можливість забезпечити підтримку прийняття та реалізації управлінських рішень.

Американські дослідники Р. Каплан та Д. Нортон звернули увагу на те, що усі розроблені стратегії ґрунтувались на фінансових показниках і не були погоджені з іншими – нефінансовими [2, 3]. Фінансові показники більш чітко розкривають історичний і сучасний моменти діяльності суб'єкта господарювання, але виконати визначені на перспективу фінансові показники неможливо без узгодження рівня впливу на них нефінансових показників.

В умовах інформаційних і глобалізаційних змін «збалансована система показників забезпечує менеджмент універсальним механізмом, який інтерпретує світогляд і стратегію компанії через набір взаємопов'язаних показників» [2].

Ці чотири складові (перспективи) збалансованої системи показників дають можливість досягти баланс між:

- довго- та короткостроковими цілями;
- бажаним результатом і фактором його досягнення;
- внутрішніми та зовнішніми факторами впливу[1].

При використанні збалансованої системи показників у стратегічному управлінні суб'єктом господарювання необхідно забезпечити правильне визначення цілей, спрямованих на виконання обраної стратегії.

Запропоновані Р. Капланом і Д. Нортоном перспективи, які входять до складу збалансованої системи показників не є незмінними, тому суб'єкт господарювання може їх доповнювати з урахуванням особливостей діяльності та економічної ситуації, в якій воно працює.

Використання збалансованої системи показників дає можливість об'єднати бізнес-процеси суб'єкта господарювання в єдиний ланцюг та в подальшому виокремити пріоритети.

Цілі та показники складової внутрішніх бізнес-процесів мають бути сформовані відповідно до стратегії, спрямованої на задоволення сподівань клієнтів. Такий послідовний (від загального до приватного, згори вниз) підхід дає можливість виявити абсолютно нові бізнес-процеси, по яких організація повинна досягти успіху [1, 2, 3].

Набір показників по різних перспективам має відповідати цілям, яких треба досягти, причому необхідно розуміти, що показник – це формалізоване визначення цілі. Крім того, між показниками мають бути встановлені причино-наслідкові зв'язки та обсяг інформації по кожній перспективі має збільшуватися «знизу вгору». При дотриманні таких правил формування набору показників у збалансованій системі, керівництво суб'єкта господарювання зможе своєчасно реагувати на зміни макро- і мікросередовища. Це сприятиме ефективному виконанню намічених стратегічних цілей суб'єкта господарювання. Використання збалансованої системи показників у стратегічному управлінні суб'єктом господарювання дає можливість ув'язати стратегію підприємства та його оперативні плани.

Список використаних інформаційних джерел

1. Карцева В. В. Фінансовий контролінг підприємств і організацій споживчої кооперації : монографія / В. В. Карцева. – Полтава : ПУЕТ, 2013. – 335 с.
2. Kaplan R. S., Norton D. P. The Balanced Scorecard Translating Strategy Action. – Cambridge Mass, 1996.
3. Kaplan R. S., Norton D. P. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System // Harvard Business Review. – 1996, Vol. 74. – № 1. – P. 75–85.
4. Хорват П. Концепция контролинга: управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / П. Хорват. – Київ : Вища освіта, 2008. – 269 с.

НЕОБХІДНІСТЬ ВДОСКОНАЛЕННЯ МАЙНОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ОСНОВНІ НАПРЯМИ

В. Я. Князькова

Одеський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

к. е. н., доцент

Р. А. Задерей

Одеський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

студент II курсу групи МФ-0117 ОС «Магістр»

спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування

Незважаючи на багатий світовий досвід, реформування системи майнового оподаткування в Україні почалось із прийнят-

тям Податкового кодексу України, коли на законодачому рівні було впроваджено податок на нерухомість. Земельне оподаткування та оподаткування транспорту також потребувало суттєвих змін, спрямованих на підвищення їх фінансової ефективності. Останнім часом порядок справляння майнових податків досить суттєво змінювався, зазнавши як кількісних, так і якісних змін. Але незважаючи на постійні зміни у податковому законодавстві, механізм адміністрування податків на майно, їх роль у формуванні доходів місцевих бюджетів на сьогоднішній день досі є недосконалими.

Простеживши динаміку надходжень майнових податків до Зведеного бюджету України за ряд останніх років, можна констатувати її прогресивне зростання (рис. 1)

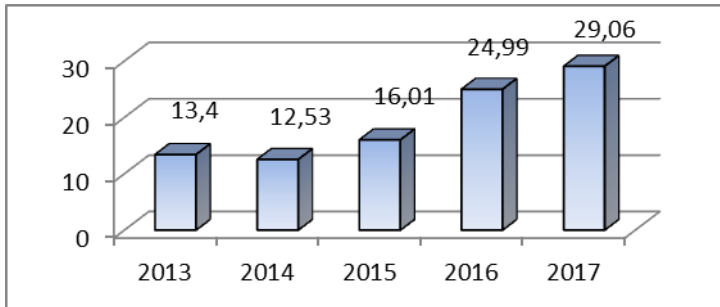


Рисунок 1 – Динаміка надходжень майнових податків в Україні, 2013–2017 рр., млн грн

Побудовано автором на основі даних [1]

Винятком є 2014 рік, коли надходження майнових податків до бюджету зменшились з причини загострення кризових явищ в національній економіці під впливом військових дій, що розпочалися в квітні 2014 року на сході України.

Але і загальне абсолютне зростання цих податків навряд чи можна оцінити як позитивне явище, адже воно здебільшого відбулось під впливом інфляційних процесів, зростання розміру мінімальної заробітної плати, введення коефіцієнту індексації нормативної грошової оцінки землі, а зовсім не є результатом покращення податкового адміністрування або зростання багатства народу.

Питома вага податку на майно в доходах місцевих бюджетів України коливається в межах від 5 до 7 відсотків. Зарубіжний досвід свідчить, що за рахунок майнових податків може бути сформовано більше половини доходів місцевих бюджетів, а в деяких країнах – і всі 100 відсотків. В податковій системі Великобританії, наприклад, є лише один місцевий податок, а саме податок на майно, за рахунок якого формується вся доходна частина місцевих бюджетів.

Отже, наведена характеристика сучасного стану майнового оподаткування в Україні свідчить про необхідність його подальшого реформування. Податок на майно може бути як стабільним джерелом надходжень місцевих бюджетів, так і важливим податковим важелем регулювання економічних процесів в країні.

Зважаючи на досить низьку фіскальну роль податків на майно у формуванні доходів місцевих бюджетів, доцільно реформувати механізми нарахування та сплати податків на майно та оптимізувати їх структуру в доходах місцевих бюджетів з метою максимального реалізації фіскального потенціалу без збільшення навантаження на незаможні верстви суспільства [2, с. 60].

Отже, система майнового оподаткування, зокрема кількісний та якісний склад її інструментів у національній податковій системі України, однозначно має численні неврегульовані на нормативно-законодавчому рівні питання. Для підвищення її фіскальної та регулюючої ролі в національній економіці пропонуємо наступні заходи.

Для підвищення фіскальної ефективності податку на нерухоме майно, відмінного від земельної ділянки, доцільно переглянути базу оподаткування, збільшити коло пільг, що надаються малозабезпеченим верствам населення, запровадити диференціальну шкалу ставок оподаткування, переглянути механізм обкладення нежилої нерухомості, надати більшої самостійності місцевим органам влади та переглянути пільги зі зменшення оподаткованої площі у бік зменшення граничного розміру пільги.

Також з метою покращення механізму оподаткування землі слід було б запровадити порядок визначення бази справляння земельного податку, що має ґрунтуватись на основі доходів від використання землі, законодавчо визначати ставки на орендовані землі, зменшити вплив державних службовців до питань оподаткування землі, здійснювати оцінку землі за ринковою вартістю, збільшити вплив держави при проведенні трансакцій земельних угод.

Для вдосконалення механізму оподаткування транспортних засобів пропонується запровадження диференційних ставок з податку, при якому її розмір буде залежати від вартості самого автомобіля, здійснити оподаткування інших коштовних транспортних засобів, здійснити перегляд бази оподаткування з урахуванням критерія екологічності та вдосконалити методику щодо обробки даних щодо вартості транспортного засобу.

Список використаних інформаційних джерел

1. Виконання Державного бюджету України 2012–2017 [Електронний ресурс] : Річний звіт // Державна казначейська служба України. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=185635>. – Назва з екрана.
2. Сибірянська Ю. В. Система майнового оподаткування в Україні: ефекти реформування та напрямки оптимізації / Ю. В. Сибірянська, О. Ю. Кондратюк // Економіка: теорія та практика. – 2015. – № 1. – С. 55–64.

АНАЛІЗ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

А. В. Кравчук

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», аспірант,
спеціальність 051 Економіка*

П. Г. Перерва

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», завідувачий кафедрою організації виробництва та управління персоналом, д. е. н., професор,
науковий керівник*

В сучасних умовах рівень інноваційної діяльності на підприємствах України залишається досить низьким, що в більшості випадків зумовлено недостатнім фінансуванням, необхідним для реалізації інноваційних заходів та проектів, що робить вкрай необхідним проведення дослідження та аналізу проблем інвестиційної діяльності підприємств. Метою дослідження є аналіз джерел фінансування інноваційної діяльності (ІД) промислових підприємств, які представлені на рисунку 1 [1].

З проведеного аналізу статистичних даних видно, що основним джерелом фінансування інноваційної діяльності є власні кошти підприємств, які у 2015 році складали цілих 97,2 % за-

гальних витрат, які знизились у 2017 році до 84,5 % переважно за рахунок росту інших джерел фінансування.

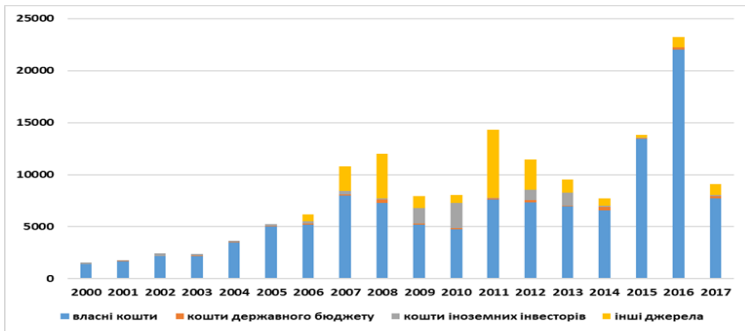


Рисунок 1 – Джерела фінансування ІД промислових підприємств

Для розвитку інноваційних проектів практично відсутнє державне фінансування та іноземні інвестиції через складне економічне становище та непривабливі умови для іноземних інвестицій, що негативно позначається на ІД українських підприємств. З рисунку 1 видно, що після 2013 року частка коштів іноземних інвесторів почала різко скорочуватись.

До основних країн-інвесторів належать Кіпр – 25,6 %, Нідерланди – 16,1 %, Російська Федерація – 11,7 %, Велика Британія – 5,5 %, Німеччина – 4,6 %, Віргінські Острови – 4,1 %, і Швейцарія – 3,9 % (рис. 2) [2].

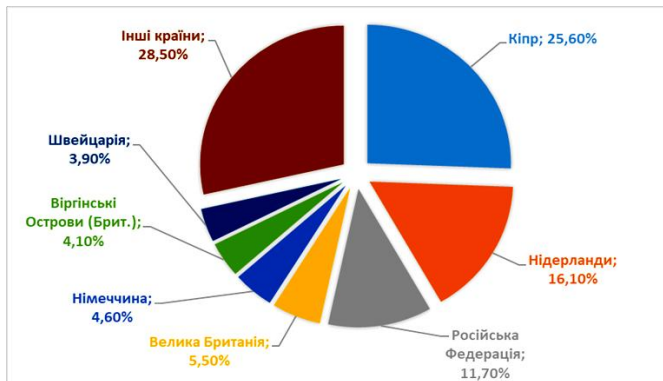


Рисунок 2 – Основні країни-інвестори в економіку України

Можна зробити висновки, що в більшості випадків низький рівень ІД на підприємствах України зумовлений недостатнім фінансуванням, необхідним для реалізації інноваційних проєктів, що викликано відсутністю власних коштів підприємств, нестабільною політичною ситуацією, що спричиняє недовіру з боку іноземних інвесторів [3].

Список використаних інформаційних джерел

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.
2. Інвестиційна діяльність в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=09ebfb1d-0c58-490b-96dd-453a41285d4b>. – Назва з екрана.
3. Кравчук А. В. Сучасний стан і перспективи розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств України / А. В. Кравчук, П. Г. Перерва // Бізнес Інформ. – 2018. – № 7. – С. 57–65.

ФОРМУВАННЯ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ ТОВ, ПРИ ЗМІНІ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

Т. І. Лозова

ОНАЗ ім. О. С. Попова

д. е. н. проф. ННІ «Економіки та менеджменту»

Товариство з обмеженою відповідальністю (далі – ТОВ) є господарським товариством, створюється і діє на підставі статуту, який містить: вид товариства, предмет і цілі його діяльності, склад засновників та учасників, найменування, розмір та порядок утворення Статутного (складеного) капіталу, порядок розподілу прибутків та збитків, склад та компетенцію органів товариства та порядок прийняття ними рішень, порядок підписання установчих документів та порядок ліквідації та реорганізації підприємства.

ТОВ має Статутний (складений) капітал поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями, тільки своїм майном. Учасники товариства, які повністю сплатили свої вклади, несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, у межах своїх вкладів [1 ст. 80]. Слід визначити, що вкладами учасників та засновників господарського товариства можуть бути земельні

ділянки, будинки, споруди, інші матеріальні цінності, права користування землею та іншими природними ресурсами, а також інші майнові права (право інтелектуальної власності), кошти, в тому числі в іноземній валюті [1 ст. 86].

Вклади, оцінюються в гривнях, і визначають (становлять) частку учасників та засновників у Статутному капіталі товариства. Статутний капітал ТОВ складається з вартості вкладів його учасників, а його мінімальний розмір відповідає інтересам засновників та кредиторів. Розмір Статутного капіталу ТОВ законодавством України не встановлено [3]. На це вказує і Мінюст у листі від 27.09.2013 р. № 903-0-3-13/8. Тому засновників товариства ніщо не обмежує. Але важливо знати, що відомості про розмір Статутного капіталу і частка кожного учасника в ньому обов'язково мають бути відображені у статуті [1 ст. 57; 2 ст. 143] або в установчих документах по створенню ТОВ [1 ст. 82].

В установчих документах повинні бути відомості про розмір часток кожного з учасників, розмір, склад та порядок формування резервного фонду, порядок передання (переходу) часток у статутному капіталі. Зміна вартості майна, внесеного як вклад, та додаткові внески учасників не впливають на розмір їх частки у Статутному капіталі, вказаній в установчих документах товариства, якщо інше не передбачено установчими документами.

Законом України «Про господарські товариства», було визначено що у ТОВ Статутний (складений) капітал повинен становити не менше суми, еквівалентної 100 мінімальним заробітним платам, виходячи із ставки мінімальної заробітної плати діючої на момент створення товариства [2 ст. 115].

Таким чином, Статутний капітал при створенні господарського товариства мав відповідати розміру, який встановлений був Законом, на момент його створення.

Роз'яснення до даної статті Закону зазначає, що зміна розміру мінімальної заробітної плати не потребують зміни (збільшення) Статутного (складеного) капіталу вже створених та зареєстрованих в ТОВ, якщо інше не буде встановлене Законом.

З нашої точки зору змінювати статутний (складений) капітал доцільно і розумно і це дозволено Законом [2 ст. 16]. Збільшення Статутного (складеного) капіталу може бути здійснено лише після внесення повністю всіма учасниками своїх вкладів. Рішення про зміну розміру Статутного (складеного) капіталу товари-

ства набирає чинності з дня внесення таких змін до Єдиного державного реєстру юридичних та фізичних осіб підприємців.

Відомості про розмір статутного капіталу і частка кожного учасника в ньому обов'язково мають бути відображені у статуті [1 ст. 57 та 82; 2 ст. 41; 3 ст. 51] або у рішенні про створені ТОВ.

Формування Статутного капіталу це найважливіші та непрості етапи створення ТОВ. Для функціонування товариства потрібно зібрати достатню для функціонування суму внесків, та слід урахувати певні обмеження, які висуваються законом, у тому числі до видів і розмірів таких внесків, а ще про облікові нюанси [4]. Слід розуміти що Статутний капітал підприємства не обмежується його формуванням. Він може збільшуватись або зменшуватися, учасники можуть вийти з ТОВ, продати свою частку третім особам або самому товариству.

Відсутність відомостей про розмір та порядок формування Статутного капіталу в установчих документах є підставою для відмови в держреєстрації [3 ст. 27]. Протягом 24 годин після отримання держреєстром від органів статистики та ДФСУ даних про взяття на облік юридичної особи державний реєстратор видає (надсилає поштовим відправленням) засновнику або уповноваженій особі, один примірник оригіналу установчих документів з відміткою про проведення держреєстрації юридичної особи та виписку з ЕДРПОУ [5 ст. 25].

Висновки:

- Мінімальний розмір Статутного капіталу для більшості ТОВ законодавством не встановлено.
- Відомості про розмір Статутного капіталу і частка кожного учасника в ньому обов'язкове має бути відображені в статуті або рішенні про створення ТОВ.
- Розмір мінімальної заробітної плати не впливає на розмір Статутного капіталу.
- Вносити до Статутного капіталу ТОВ можна грошові кошти, ціні папери, майно та майнові права (крім випадків, прямо передбачених законом).
- Внески до Статутного капіталу ТОВ у вигляді майна або майнових прав вимагають проведення грошової оцінки
- Відсутність відомостей про розмір та порядок формування Статутного капіталу в установчих документах є підставою для відмови у держреєстрації.

Список використаних інформаційних джерел

1. Господарський кодекс України від. № 436-IV 16.01.03 р. зі змінами.
2. Цивільний кодекс України від № 435-IV 16.01.03 р. зі змінами.
3. Закон України « Про господарськи товариства» № 1576-XII від 19.09.91 р. зі змінами.
4. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. зі змінами
5. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб підприємців» № 755-IV від 15.05.2003 р. зі змінами.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ У НЕСТАБІЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

С. С. Ніколенко

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», д. е. н., професор*

У сучасних умовах глобалізації світового господарства зовнішньоекономічна діяльність, міжнародна торгівля набувають пріоритетного значення у структурі та динаміці економіки кожної країни. Інтернаціоналізація виробництва і обміну об'єктивно призводять до підвищення ролі валютних відносин у всій системі світогосподарських зв'язків, серед яких особливо виділяється проблема валютного курсоутворення та його впливу на національний економічний розвиток.

Об'єктивна необхідність у чіткому визначенні співвідношень обміну національних грошових одиниць є неодмінною складовою сучасного світогосподарського механізму. Інструментом, що забезпечує вартісне вираження міжнародного економічного обміну, є валютний курс.

Валютні курси та їх коливання суттєво впливають на конкурентоспроможність національної продукції на світових ринках, до певної міри визначають обсяги та напрямки зовнішньоторговельних потоків, руху капіталів. Через зміни валютного курсу відбувається перерозподіл створеного у світовому господарстві національного доходу і національного багатства. Всезростаюче значення зовнішніх ринків для все більш відкритих національних економік підсилює вплив валютних курсів на внутрішні

процеси нагромадження, темпи і структуру економічного розвитку окремих країн, на весь відтворювальний процес у цілому.

За цих умов актуальним з точки зору як теорії, так і практики, і передусім для транзитивних економік, стає завдання визначення об'єктивних принципів формування курсу національної грошової одиниці, визначення її оптимального співвідношення з валютами інших країн світу. Це оптимальне співвідношення, в силу дії іманентних законів ринкової економіки, базується на формуванні паритету купівельної спроможності валют, який пов'язує ціни у національних грошових одиницях із валютними курсами.

Сучасні національні грошові системи базуються на нових принципах, коли у повну силу проявляється кредитний характер сучасних грошей, виявляються іманентні характеристики грошей як сутнісної властивості ринкової економіки. сучасні гроші є цілісною системою взаємопов'язаних відособлених знаків вартості. Функцію загального еквівалента виконує вся система знаків вартості, яка має кредитну природу і представницьку вартість стосовно товарів і послуг, що знаходяться в обігу в економіці. Окремі знаки вартості є «частковими грошима», які мають до певної міри відособлене існування як спеціалізовані інструменти грошових та фінансових ринків. Як світові гроші вони виконують свою роль через формування валютного курсу національної грошової одиниці.

З цієї точки зору валютний курс необхідно розглядати як зовнішню форму вираження купівельної спроможності національної грошової одиниці, що формується на основі паритетного співвідношення з купівельною спроможністю валют інших країн. Купівельна спроможність валюти являє собою пропорції обміну між грошовою одиницею певної країни і масою товарів і послуг, яку вона обслуговує. На нашу думку, її можна виразити лише через усю сукупність товарів і послуг кожної країни, тому що національна праця матеріалізується у всій цій сукупності.

У сучасній концепції паритету купівельної спроможності є два важливі положення. По-перше, валютний курс короткострокової рівноваги є функцією курсу довгострокової рівноваги. Це означає, що вартісні пропорції, які визначаються дією закону вартості, формують рівноважні співвідношення, навколо яких відбуваються поточні коливання. По-друге, паритет купівельної спроможності є не тільки валютним курсом довгострокової рівноваги, але й головним його визначальником.

Це дозволяє сформулювати монетарну концепцію валютного курсоутворення, згідно якої оптимальна адаптація національної економіки до глобальних світогосподарських процесів здійснюється за умови максимального наближення курсу валюти до паритету купівельної спроможності.

Саме купівельна спроможність, яка є відбитком, результатом показником реального стану національної економіки, і котра визначається внутрішнім ринковим механізмом, є базисним чинником формування курсу національної валюти. З цієї точки зору усі інші чинники, що впливають на поточний валютний курс, можна вважати другорядними, хоча на практиці саме вони визначають його короткострокові флюктуації.

Система плаваючих валютних курсів, яка притаманна сучасній світовій валютній системі, найбільш повно відповідає внутрішнім законам ринкового механізму і є адекватною процесам її глобалізації. Проте для транзитивних економік використання вільно плаваючих валютних курсів є надто ризикованою і не завжди достатньо обгрунтованою політикою.

Це обумовлено насамперед закономірною нестабільністю національної економіки у трансформаційному періоді, що неминуче перетворює коливання валютного курсу у додатковий дестабілізаційний чинник. Інакше кажучи, якщо система і так знаходиться у стані внутрішньої нерівноваги, будь-які додаткові дестабілізуючі фактори роблять непередбачуваною її майбутню динаміку. Курсова стабільність, навпаки, є важливим чинником монетарної, фінансової та загальноекономічної стабілізації для країн з перехідною економікою, оскільки вона створює необхідні умови для проведення урядом успішної політики економічних реформ та економічного зростання.

Отже, в сучасних умовах транзитивні економіки знаходяться у суперечливому стані з точки зору вибору певного варіанту політики валютного курсоутворення: курс одночасно має бути гнучким (плаваючим) і стабільним (передбачуваним).

Виходячи із сучасного розуміння теорії паритетів купівельної спроможності для країн з нестабільною економікою пропонується ґрунтувати свій вибір курсової політики на монетарній концепції валютного курсоутворення. Остання доводить, що за цих умов найбільш ефективною є стратегія «повзучої прив'язки» валютного курсу відповідно до очікуваних темпів інфляції та динаміки валового внутрішнього продукту з визначенням гра-

ничних меж відхилення курсу, тобто політика поступової девальвації (або ревальвації) національної валюти.

Реалізація рекомендованої валютної політики сприятиме встановленню як зовнішньоекономічної, так і внутрішньої макроекономічної рівноваги, створенню необхідних передумов переходу національної економіки до економічного зростання.

ВПЛИВ МЕХАНІЗМІВ АМОРТИЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Є. О. Помилуйко

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», здобувач

С. С. Ніколенко

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»,

д. е. н., професор, науковий керівник

Амортизаційна політика є складовою частиною системи зовнішнього керування відтворення зношених основних засобів підприємства. Вона визначає рівень індивідуалізації й можливість внутрішньої варіативності амортизаційної політики окремого підприємства. Амортизація являє собою економічний механізм поступового переносу зносу основних засобів і нематеріальних активів на реалізований готовий продукт, в результаті чого їх первісна вартість розподіляється в часі протягом повного терміну їх служби і формується спеціальний грошовий фонд, що забезпечує їх відтворення. Механізм амортизаційної системи покликаний і повинен вирішувати відразу три взаємозв'язані завдання: відшкодування витрат по створенню виробництва; накопичення грошових коштів; використання накопичених грошових коштів з метою відновлення, оновлення і розширення виробництва.

Механізми амортизаційної системи, які вже використовуються в сучасній світовій економічній практиці, на наш погляд, можна розділити на чотири типи, так, як це представлено в таблиці 1.

Критеріями визначення конкретного механізму амортизації виступають: залежність від способу нарахування, контроль над використанням амортизаційних засобів та характер оподаткування.

Таблиця 1 – Типи механізмів амортизаційної системи

Тип амортизаційного механізму	Нарахування амортизацій	Використання амортизацій	Оподаткування
1	Вільне	Вільне	Податок на прибуток
2	Нормативне	Вільне	Немає
3	Вільне	Контрольоване	Немає
4	Нормативне	Контрольоване	Немає

Джерело: розроблено автором

Амортизаційний механізм першого типу найбільш переважний для суб'єктів малого бізнесу. Для таких підприємств набагато зручніше платити податок на прибуток, можливо, в зниженому розмірі без всяких амортизаційних виключень з бази оподаткування, а набувати нового устаткування, його модернізувати воно може вже з прибутку. Вільний, ненормований амортизаційний механізм використовується в багатьох країнах, що розвиваються. Це дає їм перевагу в конкурентній боротьбі, особливо на стадії завоювання ринку. На наш погляд, даний тип можна тільки з певною часткою умовності назвати амортизаційним механізмом, оскільки відбувається тільки нарахування амортизаційних сум (відшкодування за вартістю), використання яких надалі на відшкодування невідомо.

Найбільш поширеним у високорозвинутих країнах є другий і третій типи амортизаційного механізму. У першому випадку, на законодавчому рівні затверджуються нормативи, а використання амортизаційних засобів здійснюється самостійно. У другому випадку, навпаки, по нормах, прийнятими підприємцем самостійно, проводиться нарахування амортизації при строго цільовій витраті нарахованих засобів. Це відбувається в цілях збереження інтересів справедливості держави і господарюючого суб'єкта, оскільки амортизаційна політика перетинається з бюджетною політикою держави.

Четвертий амортизаційний механізм з нормативним нарахуванням амортизації і з контрольованим використанням амортизаційних засобів – це є державно-адміністративний амортизаційний механізм. Нарухування здійснюється по нормативах, а використання контролюється державою через систему консолідації амортизаційних засобів міністерствами і контроль над їх використанням через систему державних банків.

Реформування механізмів амортизаційної політики в процесі розбудови ринкової економіки повинно були забезпечити перехід головним чином до другого типу механізму амортизаційної системи. Проте механізм, що добре працює в західних країнах, опинився непридатним для України, зважаючи на відсутність ефективного (відповідального) власника. З цієї причини він видозмінився таким чином, що до сьогодні не тільки не відповідає західним аналогам, але і не вписується в рамки існуючих в ринковій економіці амортизаційних механізмів. Сформувався його особливий тип: нормативне нарахування амортизації, зменшення прибуткової бази оподаткування, у зв'язку з вивільненням амортизації, відсутність повномасштабної стадії накопичення і утворення значущих об'ємів амортизаційних засобів, не контрольоване використання амортизаційних відрахувань.

Економічна криза, брак грошових коштів змусили підприємства використовувати засоби амортизації в поточному господарському обороті. Амортизаційні засоби використовувалися, наприклад, для покриття приросту готової продукції, дебіторської заборгованості, виплату заробітної плати і так далі. Через нестачу фінансових коштів постійно відкладалося проведення назрілих економічних і технічних перетворень, тому використання амортизації розглядається як прихована форма дотування потенційних інвесторів, а не як джерело відшкодування основного капіталу. Слід відмітити, що практика використання амортизаційних засобів на поточне споживання, його «проїдання» стала закономірним і обов'язковим явищем.

Основні концептуальні ідеї амортизаційної політики нового типу: нормалізація і дотримання відтворювальної пропорції, згідно якої матеріальне споживання вартості основного капіталу відповідає засобам амортизації, створення умов для прискорення технічного переоснащення і модернізації виробничого апарату, на сучасному етапі розвитку України не реалізуються.

Отже, спроби застосування заходів ринкового реформування амортизаційних механізмів, у цілях адаптації амортизаційної політики до нових економічних умов, на наш погляд, відбуваються не успішно. Цьому є об'єктивне пояснення: економічний стан України тривалий час не дозволяв розглядати податки з погляду амортизації, амортизаційної політики, а основним напрямом амортизаційної політики був тільки чисто фіскальний, тобто регулювання надходжень до бюджету. Механізм національної

амортизаційної системи не вписується в рамки виділених нами типів амортизаційних механізмів, оскільки не функціонують дві підсистеми: накопичення амортизаційних засобів і їх цільове використання.

Таким чином, зміна принципів структури господарського механізму управління, визнання змісту економічної амортизації, що є дійсними витратами підприємств на відшкодування авансованого капіталу, на сьогодні цікавить державу в меншій ступені. Тепер предметом її уваги стає головним чином амортизація бухгалтерська і податкова, тобто ті суми амортизаційних відрахувань, які як складова собівартості продукції впливають на розмір прибутку до оподаткування.

Це свідчить про те, що потенційні можливості податкових пільг по амортизації не реалізуються унаслідок високого ступеня зносу основного капіталу, наявна недостатня оптимальність норм амортизації, що діють, а також неможливість варіювання методами амортизації результативно призводять до негативних тенденцій у національній економіці України.

ВПЛИВ ГАЛУЗЕВИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ОЛІЙНО-ЖИРОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОРГАНІЗАЦІЮ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Т. В. Радевич

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі», аспірант*

Ю. О. Ночовна

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», доцент кафедри
бухгалтерського обліку і аудиту, к. е. н., доцент,*

Протягом останніх років в Україні з'явилась ціла низка наукових досліджень, присвячених проблемам функціонування та розвитку олійно-жирової промисловості. Зростання кількості захищених дисертацій за цим напрямком є свідченням підвищеного інтересу науковців різних спеціальностей до вирішення актуальних проблем забезпечення продовольчої безпеки країни, розвитку вітчизняної харчової промисловості та її інтеграції у європейський та світовий економічний простір, підтримки агропромислового комплексу України та його експортного потенціалу, теоретичних та практичних аспектів державного регулюван-

ня їх діяльності. Утім, незважаючи на численні наукові розробки наших попередників, галузеві особливості олійно-жирових підприємств та їх вплив на організаційно-методичне забезпечення обліку та аналізу капітальних інвестицій залишаються недостатньо узагальненими і потребують подальшого дослідження.

Автором розроблено узагальнену схему впливу галузевих особливостей підприємств олійно-жирової промисловості на формування інформаційних потоків в обліку й аналізі капітальних інвестицій (рис. 1). Дані цієї схеми засвідчують, що виробництво олії характеризується низкою організаційно-технологічних та соціальних особливостей, які мають значний вплив на побудову обліку, визначаючи структуру, зміст, способи накопичення і групування, технологію обробки, форми подання, методи оцінки та аналізу капітальних інвестицій. Основними з них є наступні:

- високий рівень концентрації виробництва і централізації капіталів як за рахунок нарощування потужностей і будівництва нових заводів, так і за рахунок поглинання тих компаній, що є найбільш небезпечними конкурентами на ринку. Як наслідок, більшість спеціалізованих олійно-жирових підприємств входять до складу великих корпоративних агропромислових формувань, холдингів, концернів та корпорацій. Така ситуація посилює монополізацію ринку, підриває конкуренцію, зумовлює можливість монопольних змов і спекулятивних дій з боку виробників олії;

- сезонність випуску олійної продукції, яка виражається у підйомі, скороченні або повному припиненні виробництва в окремі періоди року у зв'язку з нерівномірним надходженням сировини;

- орієнтація олійно-жирової продукції на експорт. Адже її внесок у збільшення експортного потенціалу країни останніми роками поступово збільшується і є вагомим індикатором розвитку виробництва, ефективне управління котрим, набуває все більшого значення за умов зatoryжної економічної кризи, фінансової нестабільності та коливань валютних курсів;

- недостатня інноваційно-інвестиційна спрямованість підприємств-виробників олії, яка в силу недостатності вільних обігових коштів не дозволяє повною мірою виявити і використати увесь потенціал олійно-жирової промисловості;

- спрямованість на задоволення фізіологічних потреб людини в олії та жирах, що потребує підвищення якості олійної

продукції, використання екологічно чистої сировини, застосування надсучасних виробничих технологій та систем контролю за виробничим процесом, підтвердження якості продукції відповідними сертифікатами вітчизняного, європейського та світового зразків;

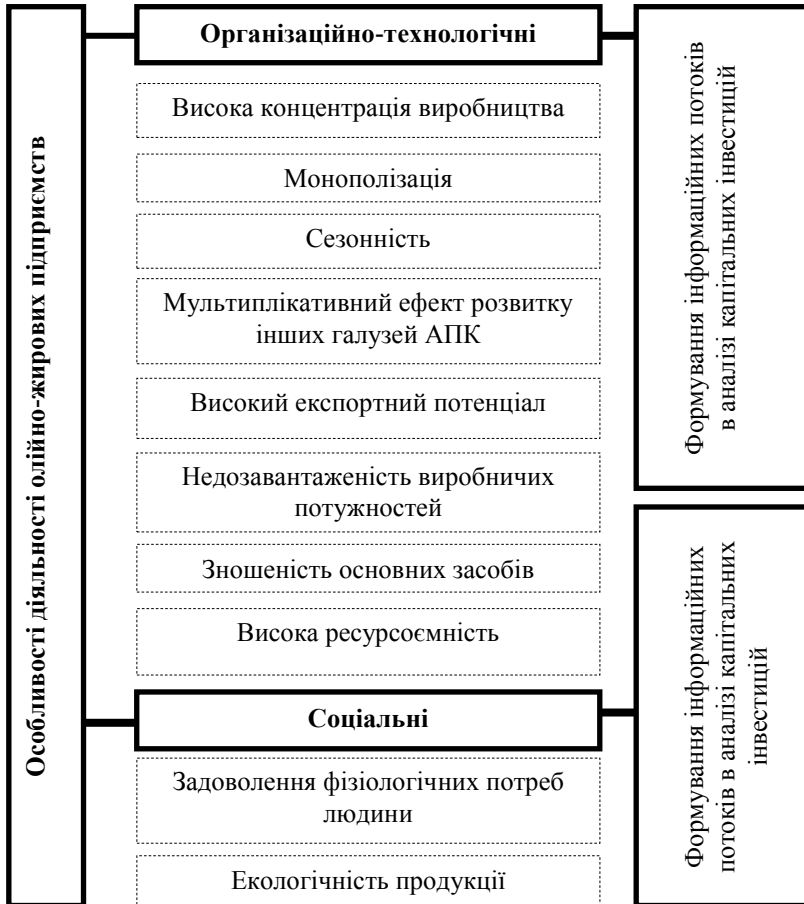


Рисунок 1 – Вплив галузевих особливостей олійно-жирових підприємств на формування інформаційних потоків в обліку та аналізі капітальних інвестицій

– високий фізичний та моральний знос технологічного обладнання та устаткування. Адже застосування фізично і морально зношеного обладнання не тільки викривлює реальний стан виробничих потужностей олійно-жирової промисловості України, але і призводить до нераціонального використання сировини і значних втрат продукції. Це засвідчує наявну потребу у подальшому нарощенні капітальних інвестицій і їх все ж таки нестачу на сучасному етапі розвитку галузі.

ПРОГНОЗУВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ВЕКТОРНОЇ АВТОРЕГРЕСІЇ

А. В. Стельмах

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
магістр*

Л. М. Зомчак

*Львівський національний університет імені Івана Франка
к. е. н., доцент, науковий керівник*

Однією з умов забезпечення сталого розвитку країни є впровадження дієвих механізмів державного управління, що дозволяють успішно функціонувати економіці. Однак, мінливість та динамічність зовнішнього середовища значно ускладнює аналіз динаміки макроекономічних процесів класичними методами. Відповідно, необхідним є розроблення нових методології економічного опису та прогнозування, що сприятиме прийняттю обґрунтованих рішень. У сучасних дослідженнях з макроекономіки для аналізу часових рядів широко використовуються моделі векторної авторегресії (VAR) [1].

VAR (vector autoregressive) моделі є розширенням концепції ARIMA – моделювання окремого часового ряду. Термін «авторегресійні» означає включення лагових значень залежних змінних у праву частину кожного окремого рівняння системи.

Записують модель VAR так [2]:

$$Y_t = c + A_1 Y_{t-1} + A_2 Y_{t-2} + \dots + A_p Y_{t-p} + e_t$$

$$E(e_t) = 0$$

$$E(e_t, e_s) = 0, t \neq s$$

$$E(e_t, e_s) = \Omega, t = s$$

де Y_t – вектор змінних розмірністю $m \times 1$ за часом t ;

$t = 1, \dots, N$;

$c, A_1, \dots, A_p$ – це параметри моделі;

e_t, e_s – випадкові величини;

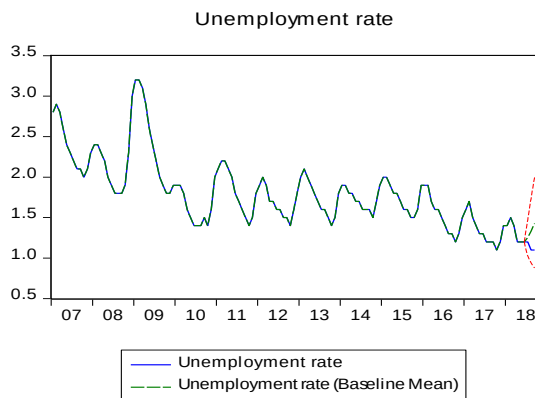
Ω – стала дисперсія випадкових величин.

Для прогнозування макроекономічної динаміки України розроблено VAR модель на липень – вересень 2018 року на основі щомісячних статистичних даних щодо динаміки рівня безробіття (unemployment rate), інфляції (inflation rate), відсоткової ставки (interest rate) за період 2007–2018 роки [3] за аналогією із кейнсіанським підходом [4]. Всі показники виражені у відсотках.

За допомогою розширеного тесту Дікі–Фулера було перевірено ряди на стаціонарність. З результатів тесту розглянуті часові ряди є стаціонарними.

Для того щоб визначити оптимальну структуру лагів для VAR моделі, використано найпоширеніший тест на максимальний лаг – Lag Length Criteria. Отримано різні значення оптимальної максимальної кількості лагів, відповідно, обрано найбільш частотну кількість лагів, що дорівнює двом для базової моделі, тобто оцінено VAR(2) модель.

Прогноз проведено на три місяці: липень – вересень 2018 року. Крім того, вказано довірчі інтервали для прогнозу (рис. 1.).



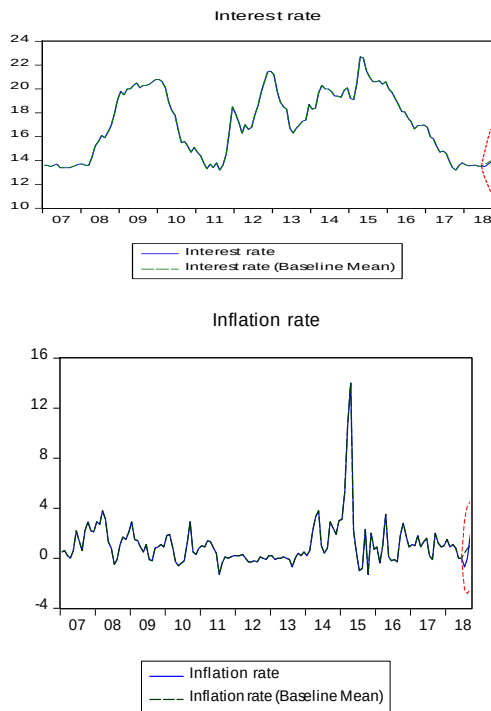


Рисунок 1 – Прогноз показників інфляції, відсоткової ставки та рівня безробіття України на липень – вересень 2018 року та відповідні їм інтервали довіри

Оскільки, прогноз здійснено на вже пройдений період, отримані дані порівняли з реальними. Для цього використано такі критерії (табл. 1):

Таблиця 1 – Оцінювання точності прогнозу

Змінні	Період прогнозу	RMSE	MAE	MAPE	Theil
Рівень інфляції	3	1,122120	0,941347	3,050195	0,766697
Відсоткова ставка	3	0,119551	0,117137	0,857122	0,004367
Рівень безробіття	3	0,091946	0,072514	5,851637	0,039262

Вважається, що менше 10 % значення критеріїв дає високу точність прогнозу, а отже, і якості моделі, від 10 % до 20 % – добру точність, від 20 % до 50 % – задовільну, більше 50 % – незадовільну.

Можна зробити загальний висновок що прогноз макроекономічних часових рядів безробіття, інфляції та відсоткової ставки України задовільний для всіх показників, оскільки значення критеріїв є менше 10 %, що підтверджує доцільність застосування методів векторної аворегресії для моделювання вітчизняної економіки.

Список використаних інформаційних джерел

1. Баженова О. В. Моделювання впливу системно значимих економік світу на динаміку макроекономічних показників України / О. В. Баженова // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2015. – № 2 (167). – С. 36–45.
2. Лук'яненко І. Г. Аналіз часових рядів. Побудова Var і Vecm моделей з використанням пакета E.Views 6.0 / І. Г. Лук'яненко, В. М. Жук. – Київ : НУКМА, 2013. – 176 с.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана.
4. Koop G. Bayesian Multivariate Time Series Methods for Empirical Macroeconomics / G. Koop, D. Korobilis. – Now Publishers Inc, 2010. – 94 p.

ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Т. К. Трофімова

*Університет імені Альфреда Нобеля,
072 Фінанси, банківська справа та страхування, ФБСкр-17вм*

Ю. М. Заволока

*Університет імені Альфреда Нобеля,
к. е. н., доцент, науковий керівник*

Інвестиції є важливим елементом економіки, оскільки визначають стан економічного розвитку підприємств та держави в цілому і є однією з умов виходу України з фінансової та економічної кризи.

На сьогоднішній день проблема інвестиційного забезпечення є однією з найскладніших для України. Як свідчить вітчизняний досвід, державних коштів та коштів вітчизняних підприємців бракує для подальшого швидкого та ефективного економічного розвитку нашої держави. Тому, питання залучення іноземних інвестицій стало останнім часом найбільш актуальним, як для економіки України, так і для будь-якої молоді держави, котра має наміри стабілізувати свою економіку та поступово завоювати гідне місце на світовій арені.

У цьому зв'язку винятково важливу роль набуває проблема формування в нашій країні привабливого інвестиційного клімату. На жаль, в нашому випадку, існує дуже багато причин, які кардинально стримують іноземних інвесторів і притік іноземних інвестицій. До таких причин можна віднести, насамперед, недосконале законодавство, політичну та економічну нестабільність в країні.

Звісно інвестор буде почуватися невпевнено, коли політичний курс країни змінюється майже щодня. Невідомо яку політику провадитиме нова влада, а слабка економіка України не завжди може запропонувати такі швидкі і високі прибутки, щоб ризикувати капіталом.

Іншою, досить таки вагомою причиною – є висока корупційність влади. У період, коли економіка приносила інвесторам великі дивіденди, вони закривали очі на цю причину. На сьогоднішній день ситуація докорінно змінилася, адже кожному інвестору важливо знати, що держава, в економіку якої він вкладає свої кошти, здатна забезпечити достатній механізм здійснення інвестування та гарантувати належний захист його прав.

Першим кроком на шляху до забезпечення такого механізму є формування необхідної законодавчої бази та створення сприятливого інвестиційного клімату.

Вирішуючи задачу створення позитивного інвестиційного клімату, важливо мати на увазі, що глобалізація економіки, розширюючи доступ до наявних в світі інвестиційних ресурсів, тим самим неминуче загострює конкуренцію між їх (інвестицій) реципієнтами. Відповідно, якщо ми хочемо збільшити обсяг залучених ззовні вкладень, необхідно мати для них умови, кращі, ніж у конкурентів.

У контексті зазначеного для формування сприятливого інвестиційного клімату слід відзначити такі напрями:

- досягнення вищого ступеня політичного консенсусу, який має забезпечити партійна структуризація і перехід до нової парламентсько-президентської форми правління, що в свою чергу має сприяти послідовній державній політиці у напрямку поглиблення реформ;
- завершення формування стабільної і передбачуваної нормативно-правової бази, яка б ґрунтувалася на принципі рівності всіх інвесторів і забезпечувала всебічне регулювання питань інвестиційної діяльності;
- гармонізація взаємовідносин між органами державної влади та управління і підвищення їх ефективності, усунення бюрократизму і проявів корупції;
- подальше реформування податкової системи, в тому числі шляхом зниження податкового навантаження, підвищення прозорості процедури адміністрування податків, диференціації податкових ставок, скасування окремих податків чи їх заміни;
- реформування чинної системи корпоративного управління, створення механізму ефективного захисту прав та законних інтересів акціонерів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Бут І. О. Інвестиції як основа структурних зрушень в економіці / І. О. Бут // Інвестиційні пріоритети епохи глобалізації: вплив на національну економіку та окремий бізнес: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – Дніпропетровськ. – 2008. – Т. 1. – С. 3–4.
2. Жукова А. Г. Інноваційно-інвестиційна діяльність промислового підприємства: проблеми та інструментарій забезпечення розвитку / А. Г. Жукова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 2(9). – С. 46–53.
3. Шевченко С. Ю. Економічна сутність інвестицій та інвестиційної діяльності / С. Ю. Шевченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 1. – С. 7–10.

ГАЛУЗЕВІ ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ НАФТОГАЗСЕРВІСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ф. Р. Чмихун

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі», аспірант*

Н. С. Педченко

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
д. е. н., професор, науковий керівник*

Нафта, газ, нафтопродукти є основними ресурсами відносно загального споживання енергоресурсів з середньостатистичним показником більше 50 відсотків світового та українського значення і будуть залишатись актуальними за прогнозом Організації країн-експортерів нафти (ОПЕК) в різних регіонах світу від 20 до 50 років.

Нафтогазова галузь України – основна складова енергетичного сектору української економіки, від якої залежить загальний стан макроекономічних, мікроекономічних, соціальних, інноваційних, екологічних показників загального розвитку держави. Згідно світових та державних геологічних та геофізичних досліджень український енергетичний ринок є високорентабельним з точки зору розробки свердловин в довгостроковій перспективі, однак успіх може бути гарантований тільки через стратегічно сформовану енергетичну політику в сфері реорганізації всіх сфер нафтогазової галузі, виходячи з досвіду впровадження успішних нафтогазових організацій. Дослідженням управління конкурентоспроможністю нафтогаз сервісних підприємств займалися наступні українські та світові вчені: Я. Витвицький, Б. Данилишин, М. Данилюк, Є. Докучаєв, Р. Коуз, Д. Норт, Ш. Райт, Дж. Стерн. Основними нафтогазоносними регіонами в Україні є – Східноукраїнський (Нафтогазоносний регіон (НГНР), Західноукраїнський (ЗУНГР) та Південноукраїнський (ПУНГР). Зважаючи на агресивну енергетичну політику з боку східних держав СНД, непередбачувану ситуацію на світовому ринку нафти та газу в Україні вкрай гостро стоять питання забезпеченості газовими та нафтовими енергоресурсами, які важливо вирішити впродовж п'яти років. Український нафтогазовий «полігон» характеризується високою регіональною концентрацією об'єктів видобутку, переробки, зберігання та транспорту-

вання нафти і газу на території країни, наслідком чого є значне техногенне навантаження на навколишнє природне середовище окремих областей.

Нафтогаз сервісні підприємства в Україні є потенціальним високорентабельним, комплексно технічним, геотехнологічним, соціально-орієнтованим та екологічно-інноваційним сектором економіки країни. Водночас є комплексно регульованою через значний вплив політичних аспектів, тому їй властиві кризові ситуації неефективного управління на законодавчому рівні, монополні інтереси окремих груп нафтогаз сервісних підприємств. Світовими лідерами в розвитку обладнання і технологій нафтогаз сервісу є США, Норвегія, Китай. У цих країнах впроваджується комплексний підхід до сервісу нафти і газу, в тому числі важливого спектру обладнання, технологій, кваліфікованого персоналу, а також є у наявності найбільший сервісний та інтелектуальний потенціал для виконання комплексу робіт – від пошуку та розвідки до видобутку вуглеводнів із використанням екологічно безпечних технологій та методів виконання робіт.

Нафтова і газова промисловість згідно даних «Співки буровиків України» передає на виконання підрядникам (сервісним підприємствам) від 60 до 90 відсотків робіт із пошуку, буріння і видобутку природних ресурсів, тобто велика частина робіт нафтогазового сектору переходить в управління сервісних підприємств [3]. На середніх та малих за запасами родовищах використовують морально та фізично зношене обладнання, ремонтуючи його та доводячи до рівня конкретних потреб власними силами за допомогою професіонально кваліфікованих кадрів підприємств.

Україна, за радянських часів тримала порівняно розвинене нафтогаз сервісне обладнання та технології, не зберегла свій потенціал через високий рівень технічної застарілості та неактуальності основних засобів на виробничих підприємствах (близько 75–80 %) [1]. У результаті на вітчизняному нафтогазовому ринку сьогодні працюють такі всесвітньо відомі нафтогаз сервісні компанії, як Schlumberger, MI-Swaco, Halliburton, Weatherford, TacRom, Crosco, Beiken, «Беларусь Нефть» і т. д., виконуючи замовлення із постачання високоякісного нафтового обладнання, операцій з кривильного сервісу свердловин, інтенсифікації мало дебітних свердловин, капітального ремонту свердловин, супроводу бурових розчинів, постачання запчастин і

матеріалів до обладнання, оренді інструменту для ліквідації аварій підприємствам галузі.

Галузеві особливості управління конкурентоспроможністю нафтогаз сервісних підприємств характеризується системою факторів зовнішнього та внутрішнього середовища його функціонування [2].

До факторів зовнішнього середовища відносять:

- рівень державного регулювання та розвитку економіки країни (система оподаткування, кредитно-фінансова та банківська система, система зовнішньоекономічних зв'язків країни, рентна ставка);

- система політико-економічних механізмів регулювання інтересів нафтогаз сервісу;

- ємність ринку, вимоги замовників до якості впровадження технологій, обладнання, результатів технологічної діяльності.

Фактори внутрішнього середовища підприємства характеризують наступні внутрішньовиробничі показники:

- технічний рівень якості обладнання;

- технологія як конкурентна перевага нафтогаз сервісу;

- організація управління нафтогаз сервісних підприємств;

- система формування та стимулювання попиту на впровадження нафтогаз сервісних підприємств.

- персонал як механізм реалізації інтелектуально-трудових впроваджень.

Посилити розвиток ринку українського нафтогазового сервісу може урядова ініціатива законопроекту (№ 5459) про зміни до Податкового кодексу. У повідомленні видання «День» йдеться про впровадження по-справжньому стимулювальної рентної ставки (12 %) для нових газових свердловин, буріння яких розпочалось з 1 січня 2017 року – вперше в українській історії [4]. Законопроект прийнятий передусім на користь державної компанії «Укргазвидобування», яка планує забезпечити значне зростання видобутку газу за рахунок освоєння нових родовищ і, відповідно, буріння великої кількості нових свердловин. До 2020 року компанія має намір вкласти 3 млрд дол. США в закупівлю і модернізацію бурових верстатів, а також у залучення сторонніх підрядних організацій для проведення відповідних робіт. Ще з 2017 року намічено залучити 15 бурових верстатів у підрядчиків з інших країн. Програма «Укргазвидобування» наці-

лена на нарощування видобутку газу з 14,5 мільярда кубометрів 2016 року до 20,1 мільярда – 2020 року [1].

Галузеві особливості управління конкурентоспроможністю нафтогаз сервісних підприємств в контексті підрядників є однією із ключових проблем управління для нафтогазової компанії НАК «Нафтогаз України». НАК «Нафтогаз України» – своєрідний «полігон» для діяльності нафтогаз сервісної галузі України в особі всіх структурних підрозділів, які надають підряди українським та міжнародним нафтогаз сервісним підприємствам. На основі узагальненого розгляду нафтогаз сервісної галузі слід зробити висновок, що НАК «Нафтогаз України» в особі структурного підрозділу запроваджує стратегію, яка кардинально змінює всю енергоресурсну політику держави, що в довгостроковій перспективі дає результат забезпечення України повністю газовими енергоносіями і також експорт українського газу в країни союзники.

Список використаних інформаційних джерел

1. Княжанський В. «Фінансовий сенс» для пошуку українського газу [Електронний ресурс] / В. Княжанський // День. – 2016. – Режим доступу: <http://m.day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/finansovyy-sens-dlya-poshukuukrayinskogo-gazu>. – Назва з екрана.
2. Педченко Н. С. Деякі аспекти конкуренції і конкурентоспроможності в ринковій економіці / Н. С. Педченко // Регіональні перспективи : науково-практичний журнал. – 2000. – № 4 (11). – С. 48–49.
3. Степанюк Г. С. Проблеми управління підрядниками у нафтогазовій галузі як фактор екологічної безпеки / Г. С. Степанюк // Економіка та управління в нафтогазовому комплексі України: актуальні проблеми, реалії та перспективи: Міжнар. наук.-практ. конф., м. Івано-Франківськ, 21–23 вересня 2016 р.: тези доп. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ – С. 228–229.
4. Сторчак С. О. Актуальні аспекти екологічної політики в нафтогазовому комплексі (на прикладі Національної акціонерної компанії НАК «Нафтогаз України») / Сторчак С. О., Маслюченко В. Г., Дмитрик В. В. // Нафтогазова галузь України. – 2015. – № 2. – С. 40–45.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ ЯК ЧИННИК ПЕРЕХОДУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ВІД «ЕКОНОМІКИ ТОВАРУ» ДО «ЕКОНОМІКИ ЛЮДИНИ»

Л. М. Шимановська-Діанич

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,*

д. е. н., професор

Т. П. Яхно

Львівський торгово-економічний університет,

к. е. н., доцент,

Сучасний світ живе в умовах формування постіндустріального суспільства для якого, на жаль, характерною є і наявність гострих соціальних проблем. Тому особливо велике значення нині набувають нові ефективні інструменти вирішення даних проблем, що є можливим за умови повномасштабного переходу до концепції сталого розвитку. У цьому контексті, варто зазначити, що в якості апробованого і ефективного інструменту забезпечення сталого розвитку, по всьому світу, набуває поширення концепція соціальної відповідальності бізнесу [1–2].

Проведене нами дослідження сукупності визначень соціальної відповідальності в цілому, і бізнесу, зокрема, які представлені в різноманітних джерелах дозволяє виявити найбільш типові її ознаки [1–4]:

- можливість вирішення широкого кола соціальних проблем на різних рівнях ієрархічної структури держави;
- інтеграція бізнесу із базовими загальнолюдськими цінностями;
- гармонійне співіснування, взаємодія і діалог представників влади, бізнесу і суспільства.

Крім того, спільним для більшості визначень є те, що соціальна відповідальність розглядається як прояв зв'язку і взаємозалежності особи/підприємства і суспільства.

Тому, на основі визначення сутнісних ознак соціальної відповідальності та її відмінностей від подібних соціально-економічних категорій, нами сформульоване таке визначення: соціальна відповідальність бізнесу – це сукупність зобов'язань, які відповідають специфіці і рівню розвитку компанії, регулярно переглядаються і динамічно змінюються, добровільно і погоджено виробляються за участю ключових зацікавлених сторін,

які приймаються керівництвом компанії, з особливим урахуванням думок персоналу і акціонерів і, в основному, виконуються за рахунок коштів компанії та націлена на реалізацію значущих внутрішніх і зовнішніх соціальних програм, результати яких сприяють розвитку компанії (зростання обсягів виробництва, підвищенні якості продукції та у слуг, і ін.), поліпшенню репутації та іміджу, становленню корпоративної ідентичності, розвитку корпоративних брендів, а також розширенню конструктивних партнерських зв'язків з державою, діловими партнерами, місцевими громадами та громадськими організаціями.

Отже, можна говорити про дві складові соціальної відповідальності бізнесу – добровільної та обов'язкової: які включають соціальну відповідальність не заради вигоди та соціальну активність заради вигоди і дотримання законодавства.

Представлене нами визначення соціальної відповідальності бізнесу дає підстави визначити такі основні компонент концепції СББ, зокрема: корпоративну соціальну політику щодо суспільства; корпоративне управління та корпоративна етика; охорону здоров'я та охорона праці; політику в сфері охорони навколишнього середовища; права людини (включаючи основні трудові права); управління людськими ресурсами; взаємодія з суспільством, розвиток та інвестування; корпоративна благодійність і волонтерство; задоволення вимог споживача і прихильність принципу чесної конкуренції; боротьба з хабарництвом і заходи по боротьбі з корупцією; звітність, прозорість та інформування про діяльність; питання дотримання прав людини в стосунках з постачальниками, як в національній, так і в міжнародній ланцюжку підрядників – постачальників і багато іншого.

Список використаних інформаційних джерел

1. Амоша О. Соціальна відповідальність в контексті розвитку людського потенціалу / О. Амоша, О. Новікова // Держава і суспільство. – № 1. – 2011. – С. 122–127.
2. Бібік Н. В. Корпоративна соціальна відповідальність в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / Н. В. Бібік // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – 2012. – № 14. – С. 9–16.
3. Зінченко А. Г. Соціальна відповідальність в Україні: Погляди різних стейкхолдерів. Регіональний аспект / А. Г. Зінченко, М. А. Саприкіна. – Київ, 2008. – 60 с.

4. Литовченко С. Что такое «хорошо» и что такое КСО? (Из выступления исполнительного директора Ассоциации Менеджеров VIII Петербургском международном экономическом форуме в июне 2004 года) [Электронный ресурс] / С. Литовченко // Вестник Ассоциации Менеджеров. – 2004. – № 6/7. – С. 7. – Режим доступа: <http://vam.amr.ru/articles/cm/64>. – Назва з екрана.

КОНЦЕПЦІЯ «ДЕРЖАВИ ДОБРОБУТУ» У РОЗБУДОВІ СУЧАСНОЇ ВИСОКОЕФЕКТИВНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

С. М. Щербак

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі», аспірант*

С. С. Ніколенко

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
д. е. н., професор, науковий керівник*

Перша концепція соціальної держави (тобто держави, яка забезпечує певний рівень добробуту для всіх) була породженням консервативної думки, оскільки її початковим пунктом завжди була установка на неприпустимість революційних змін, які загрожують основам існуючого режиму. Саме тому свого часу консерваторами було долучено ідеологічну складову, як необхідну щодо практичної побудови соціальної держави. Першим кроком в напрямку свідомого формування принципів, що є фундацією для створення держави загального добробуту сучасного рівня прийнято вважати звіт Беверіджа. Беверідж запропонував створити соціальну стратегію, яка б ліквідувала п'ять найтяжчих проблем – бідність, байдкуватість, нещасття, неповноцінність та хворобливість [1]. Звіт відстоював ідею про введення соціального страхування задля створення загальної системи соціального забезпечення (включаючи допомогу багатосім'ям) та універсальної, усебічної, вільної служби охорони здоров'я.

Практичний інструментарій з метою забезпечення добробуту на підставі неокласичної теорії розробив Артур Пігу у своїй роботі «Економічна теорія добробуту» (1925 р.). Він зробив висновки, що держава повинна не тільки забезпечувати максимі-

зацію суспільного добробуту через механізм перерозподілу доходів та облік «зовнішніх ефектів», але й забезпечувати розвиток фундаментальної науки, освіти, впроваджувати природоохоронні проекти, захищаючи «інтереси майбутнього» [2].

Одним із прикладів практичної реалізації концепції соціальної держави є Швеція. У першій половині 20-го століття голова соціал-демократичної робітничої партії Швеції П. А. Хансон запропонував програму виходу з економічної кризи. Відповідно до неї передбачалося збільшення соціальних видатків, встановлення загальних пенсій за віком та у випадку безробіття, створення нових робочих місць (шляхом введення суспільних робіт), державний контроль, націоналізація та збереження у державній власності стратегічних підприємств, а також стимулювання економіки за допомогою незначного дефіциту державного бюджету, адже народ потребував грошей [3].

Деяко інший підхід до засад побудови держави добробуту пропонував Людвіг Ерхард. Ерхард був переконаний, що держава має встановити прозорі та зрозумілі усім правила «гри» в економіці, не допускаючи жодних невинуватених привілеїв, і разом з цим – жодної дискримінації певних суб'єктів господарювання. При цьому Людвіг Ерхард розумів, що в умовах значного впливу соціалістичних ідей йому не обійтися без використання заходів щодо соціального захисту населення та без використання етатистської риторики. Ерхард намагався мінімізувати прояви етатизму, але не боротися з тією силою, яку розумніше та доцільніше було б поставити на свою сторону. В цьому складається суть стратегії, що отримала назву «соціальне ринкове господарство». Наголос ставиться на «ринковому», а не на соціальному забезпеченні, за принципом: «Конкуренція – всюди, де можливо, державне регулювання – там, де необхідно» [4].

Незважаючи на особливості, що властиві кожній країні, історичні передумови виникнення «держави добробуту» очевидні. Формування принципів держави добробуту наприкінці 19-го століття у Німеччині виникло під зростаючим тиском робочого та профспілкового руху. Позиція німецьких консерваторів була не стільки охоронна, тобто направлена на блокування будь-яких змін та перетворень, скільки еволюційно-реформаторською. При цьому реформаторські тенденції мали єдину мету – не допустити революційних змін. Чим гострішою ставала небезпека рево-

люції, тим активніше проявляла себе ліберальна, а пізніше соціалістична думка, тим рішучішою ставала готовність німецьких консерваторів до соціального реформаторства. Після революційних виступів 1846 року, що промайнули хвилиною у Європі, безальтернативність політики соціальних реформ стала очевидною.

Переконливим є висновок сучасного американського дослідника Дж. Уїла, який стверджував, що: «саме консерватори заклали підвалини держави загального добробуту, причому виходячи із консервативних міркувань – примирення мас із негараздами індустріальної економіки, що розвивалася» [5].

Таким чином, кінцева мета соціальної держави, «держави добробуту», – це збереження соціально-політичної стабільності, тобто умов, за яких державна влада почувається у повній безпеці. Ця стабільність досягається шляхом встановлення балансу між різними суспільними інтересами. Мета соціальної держави полягає не у зниженні соціальної нерівності, а у зниженні його гостроти за допомогою надання усім громадянам однакових можливостей для гідного існування. Тому у діяльності соціальної держави немає нічого альтруїстичного, тобто такого, що держава робила би собі зі збитком.

Зважаючи на вищесказане, можна стверджувати, що справжня сутність держави добробуту складається з того, щоб надати імпульс, саме такий напрямок розвитку економіки держави, коли ідеологічна складова сходиться нанівець, а метою державної політики стає не пошук компромісу між працею та капіталом, а реалізація конституційно закріпленої стратегії, що спрямована на свідоме та поступове підвищення рівня добробуту громадян.

Отже, «держава добробуту» ніколи не була суто економічним феноменом. Зберігаючи сильну ідеологічну складову, її прибічники завжди використовували моральні аргументи держави добробуту для задоволення особистих поглядів та інтересів. Згодом «держава добробуту» стала не просто реформованим капіталізмом, а у більшості існуючою альтернативою як соціалізму з комунізмом, так і «традиційному» капіталізму.

Список використаних інформаційних джерел

1. Экономическая концепция всеобщего благоденствия [Електронний ресурс] / Алексей Булатов. – Режим доступу: http://www.peoples.ru/science/economy/william_beveridge/ вільний. – Назва з екрана.

2. Теория благосостояния Сиджевика и Пигу [Электронный ресурс]: Український діловий інформаційний каталог. – Режим доступу: <http://udik.com.ua/books/book-997/chapter-34646/> вільний. – Назва з екрана.
3. Опыт семейной и демографической политики в Швеции в 30-е годы XX века в интерпритации американського фаமிлиста А. Карлсона [Электронный ресурс] / Степанида Око-нешникова. – Режим доступу: <http://demographia.net/opyt-semeynoy-i-demograficheskoy-poltiki-v-shvecii-v-30-e-gody-hh-veka-v-interpretacii-amerikanskogo> вільний. – Назва з екрана.
4. Благосостояние для всех [Электронный ресурс] / Л. Эрхард. – Режим доступу: <http://www.e-reading.club/book.php?book=67568> вільний. – Назва з екрана.
5. Этапы становления социального государства [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://lektsii.net/3-35564.html> вільний. – Назва з екрана.

СЕКЦІЯ 2. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

Ю. С. Грелюс

*Хмельницький кооперативний торговельно-економічний
інститут, студентка групи ФБ(м)-21
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування*

Ю. М. Нікольчук

*Хмельницький кооперативний торговельно-економічний
інститут, к. е. н., завідувач кафедри фінансів, обліку та
аудиту, науковий керівник*

У сучасних умовах ринкових відносин одним із основних завдань банківської системи є створення сприятливих умов для безперервності відтворювального процесу, насамперед, шляхом своєчасного задоволення потреби економічних агентів у необхідному капіталі.

Основна проблема полягає в тому, що в сучасних умовах система банківського кредитування не повною мірою задовольняє потреби економіки: істотним є дефіцит позикового капіталу, що зумовлено низькими доходами домогосподарств, недостатньою ефективністю економіки, відплив капіталу за кордон, наявністю значних коштів поза банками, в тіньовій економіці. Це, своєю чергою, зумовлює застосування недостатньо ефективних методів кредитування. Серед них переважає короткострокове кредитування і зовсім низька частка середньо- і особливо довгострокових кредитів, кредит здебільшого використовується для покриття дефіциту оборотного капіталу, слабким є його вплив на здійснення структурних зрушень, підвищення науково-технологічного рівня виробництва, конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Ситуація, що склалася, не відповідає отриманому статусу країни з ринковою економікою й потребує розробки системи заходів, які б забезпечили розвиток кредитної системи задля задоволення економічних агентів позиковим капіталом, підвищення темпів економічного зростання.

Банківський кредит можна розглядати у вузькому та широкому розуміннях. У широкому розумінні банківський кредит ви-

значають як форму руху позичкового капіталу, в якій посередником виступає комерційний банк. Таке визначення призводить до того, що банк досліджується як у ролі кредитора (здійснення активних операцій), так і в ролі позичальника (здійснення пасивних операцій) [1, 298].

З теоретичної точки зору це правильно. Проте з практичної – таке широке тлумачення банківського кредиту призводить до того, що ускладнюється об'єкт дослідження, тому що за своєю природою активні й пасивні операції банків мають не тільки різне призначення, а й різні механізми формування та управління. У вузькому розумінні банківський кредит – це форма руху позичкового капіталу між банком як кредитором та іншими економічними суб'єктами як позичальниками. Обов'язковим атрибутом банківського кредиту є принципи його надання, а саме забезпеченість, повернення, терміновість, платність, цільове спрямування та кредитоспроможність позичальника.

Роль, яку відіграє банківський кредит у розвитку економіки країни, залежить передусім від ступеня розвитку економічних відносин. В умовах трансформації економіки кредит може відігравати як позитивну, так і негативну роль. Позитивна роль банківського кредиту розкривається за такими напрямками: вплив на розвиток та структурний склад видів економічної діяльності, сприяння розвитку діяльності суб'єктів господарювання, підвищення платоспроможності населення, скорочення витрат обігу через створення кредитних документів.

Банківський кредит сприяє розвитку різних видів економічної діяльності та впливає на їх структурний склад. У цьому випадку доцільно говорити про сприяння саме тим видам економічної діяльності, які є достатньо рентабельними, щоб відшкодувати вартість кредиту, а такими сьогодні в Україні є лише оптова і роздрібна торгівля, обробна промисловість, сільське господарство, операції з нерухомістю та сільське господарство. Кредитування всіх інших видів економічної діяльності відбувається за залишковим принципом, оскільки конкуренція унеможливується внаслідок низького рівня прибутковості. Утім, можливі й винятки. Йдеться, передусім, про стратегічно важливі види економічної діяльності, підтримку яких здійснює держава за кошти Державного бюджету.

Також банківський кредит в умовах недосконалого й остаточно несформованого фондового ринку вважається одним із важ-

ливих джерел поповнення ресурсів суб'єктів підприємницької діяльності як короткострокових, так і особливо довгострокових.

Банківське кредитування домогосподарств сприяє не тільки підвищенню їх платоспроможності – споживче кредитування, а й формує основу для соціальної стабільності – підтримка програм іпотечного кредитування за двома напрямками: ресурсна підтримка банків та компенсація державою відсотків за іпотечними кредитами молодим сім'ям.

Банківський кредит позитивно впливає на економію витрат обігу. Адже завдяки кредиту скорочуються витрати на виготовлення, випуск в обіг, перевезення, облік, зберігання банкнот. Саме банківський кредит сприяв виникненню таких кредитних документів, як вексель, чек, які частково можуть виконувати функції грошей. В Україні розрахунки цими платіжними інструментами здійснюються в набагато менших масштабах, ніж за кордоном. Це пояснюється, насамперед, тим, що обіг цих інструментів регламентується законодавством і обов'язково ґрунтується на традиціях та негласних правилах ведення бізнесу. Водночас, законодавство України надзвичайно гнучке (зміни в ньому відбуваються майже щомісяця, тоді як за кордоном внесення змін є швидше винятком, ніж правилом), а правила ведення бізнесу взагалі відсутні.

Таким чином, кредитування підприємств в Україні розвивається досить низькими темпами, тому для його подальшого розвитку, на мою думку, необхідно вжити таких заходів:

- сприяти розвитку довгострокового кредитування;
- розширити спектр методів надання та погашення кредитів;
- удосконалити управління проблемними кредитами банку (активізація претензійно-позовної роботи банку по даному кредиту, реструктуризація, списання кредиту, продаж проблемного кредиту третій особі);
- налагодити ефективну систему кредитного моніторингу;
- запровадити в Україні іноземний досвід у сфері мінімізації кредитних ризиків.

Отже, банківське кредитування відіграє досить важливу роль в функціонуванні всіх сфер за умов розвитку ринкової економіки, що зумовлює необхідність реалізації усіх можливих заходів задля забезпечення ефективності організації, надання та повернення банківських кредитів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Кузнєцова Л. В. Роль банківського кредитування у фінансовому забезпеченні розвитку реального сектора економіки України / Л. В. Кузнєцова // Економічний простір. – 2017. – № 20/1. – С. 107–115.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ БАНКІВСЬКОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

М. В. Лукашук

*Національна академія статистики, обліку та аудиту,
магістрант, спеціальність «Фінанси, банківська справа та
страхування»*

Т. Г. Бондарук

*Національна академія статистики, обліку та аудиту
д. е. н., професор*

В умовах трансформації економіки України, постійної соціальної та політичної нестабільності – інвестиційна сфера економіки переживає скрутні часи. Для модернізації національної економіки необхідне створення гнучкої та ефективної інвестиційної системи мобілізації та розміщення позичкових капіталів, нарощування інвестиційних ресурсів, поліпшення структури інвестиційних джерел та активізації напрямків їх вкладень. Водночас банківська система України на сучасному етапі розвитку перебуває в кризовому стані: наслідки світової фінансово-економічної кризи, знецінення національної грошової одиниці, пригальмоване реформування – є серйозним випробовуванням банківської системи на міцність, яке суттєво послабило банківський сектор та значно ускладнило умови його функціонування.

Тому актуальним питанням сучасного етапу розвитку банківського сектору є розвиток банківського інвестиційного кредитування разом з відтворенням та розвитком реального сектору економіки.

Метою дослідження є аналіз сучасного стану та перспектив розвитку банківського інвестиційного кредитування в Україні.

Інвестиційне кредитування – це довгострокове кредитування інвестиційних цілей позичальника (боржника), зміст яких, як правило, викладено у формі інвестиційного проекту, переважно під майбутні доходи, очікувані від результатів реалізації цього

проекту позичальником (боржником), за рахунок яких відбувається повернення кредитних коштів [1, с. 306].

Дослідивши структуру джерел фінансування капітальних інвестицій в Україні, відповідно до даних Державної служби статистики, можна дійти висновку, що кредитування банківським сектором суб'єктів господарювання не відповідає реальним потребам економіки. Підприємства фінансують свій розвиток переважно за рахунок власних коштів, частка яких протягом 2015–2017 рр. збільшилась з 67,4 % до 69,9 %, на другому місці – фінансування за рахунок місцевих бюджетів, частка яких за аналізований період збільшилась з 4,9 % до 9,3 %, що пояснюється проведенням політики децентралізації в країні, за рахунок якої місцеві громади отримали можливість розпоряджатись більшою частиною коштів.

Частка фінансування інвестицій за рахунок банківських кредитів за 2015–2017 рр. скоротилась з 7,3 % до 5,3 %, хоча при цьому частка кредитів в абсолютних показниках збільшилась з 18,3 млрд грн до 21,5 млрд грн. Це пов'язане з високою вартістю кредитних ресурсів, відсутністю у потенційних позичальників ліквідного заставного майна, нав'язування банками додаткових умов а також обережною кредитною поведінкою банків.

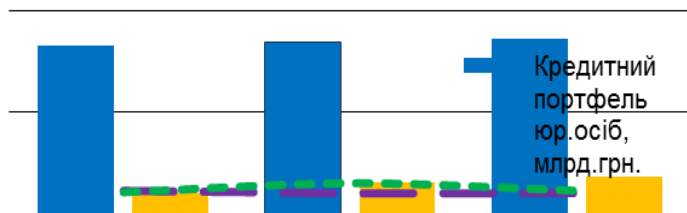


Рисунок 1 – Динаміка кредитного та інвестиційного портфелів юридичних осіб у 2015–2017 рр.

Джерело: складено автором на основі даних Національного банку України [3].

За даними рис. 1 видно, що обсяг кредитного портфелю юридичних осіб значно перевищує обсяг інвестиційного портфелю. Хоча в останні роки спостерігається поштовх банківського інвестиційного кредитування – воно відбувається недостатніми темпами.

Аналізуючи досвід зарубіжних країн в організації і стимулюванні інвестиційного кредитування, можна сказати, що не існує універсальної моделі, яка підійде для реалізації в Україні, оскільки вона має бути адаптована до особливостей сучасної економіки України. За основу доцільніше взяти «німецьку» модель інвестиційного кредитування, яка має такі риси:

- підприємства використовують банківські кредити як основне джерело зовнішнього фінансування;
- банки володіють істотною частиною капіталів підприємств-позичальників;
- на фондовому ринку панують банки і дуже мало незалежного інвестиційного бізнесу.

Основними перевагами «німецької» моделі є:

- провідна роль банків на фінансовому ринку ставить підприємства під їх фінансовий контроль;
- банки, володіючи корпоративними акціями, можуть легко контролювати ефективність використання своїх кредитів і задовольняти потреби промисловості у доступних довгострокових позиках [2, с. 299–300].

Отже, на сьогодні одним з важливих шляхів виходу України з кризового стану займає удосконалення та подальший розвиток банківського інвестиційного кредитування, основними гальмуючими силами якого є висока вартість кредитних ресурсів, відсутність у позичальників ліквідного заставного майна, обережна кредитна політика банків. Для вирішення цієї проблеми необхідно виробити національну стратегію розвитку інвестиційного кредитування на основі зарубіжного досвіду, яка включатиме створення дієвого механізму державного стимулювання до вкладення ресурсів у пріоритетні напрямки розвитку економіки шляхом державної підтримки інвесторів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Герасименко О. В. Теоретичні засади механізму банківського інвестиційного кредитування в Україні / О. В. Герасименко // Науковий вісник Ужгородського університету. – Ужгород, 2015. – № 2 (46). – С. 305–309.
2. Грицюк Н. О. Зарубіжний досвід банківського кредитування інноваційної діяльності / Н. О. Грицюк // Наукові записки. Фінансова система України. Серія «Економіка». – Острог, 2010. – № 15. – С. 298–302.

3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>. – Назва з екрана.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана.

ВПРОВАДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ У БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ

Д. Ю. Марііна

*Хмельницький кооперативний торговельно-економічний
інститут, магістрант спеціальності «Фінанси, банківська
справа і страхування», група ФБ (м)-21*

Л. М. Надісвець

*Хмельницький кооперативний торговельно-економічний
інститут, к. е. н., науковий керівник*

Комерційні банки як повноцінні «гравці» фінансового ринку перебувають в умовах жорсткої конкуренції у пропозиції фінансових послуг інноваційного типу. Клієнт комерційного банку сьогодні вимагає мобільного, інноваційного доступного (режим 24/7) обслуговування і задоволення його фінансових потреб. Високою ціною є адаптовані для потреб споживача банківські інноваційні продукти та інновації у механізмі надання банківських послуг. Окрім задоволення потреб споживачів фінансових послуг, впровадження інноваційних технологій у систему банківського обслуговування підвищує інвестиційний клімат держави та підвищення її рейтингу серед показників ділової активності для іноземних контрагентів.

За глумаченням міжнародного банківського порталу Bank Innovation, банківська інновація – це реалізований у короткостроковому періоді Fintech-стартап (від одного до трьох місяців), продукт якого користується зростаючим попитом на ринку від одного до шести місяців [1]. По закінченню шести місяців «інновація» вважається «технологією». Зважаючи на таке трактування, експерти ринку банківських послуг зазначають, що ринок банківських інновацій в Україні не є тотожним закордонному. Інновація в українських банках досить часто є вже застосованою технологією у закордонних банківських установах. За трактування українських науковців, банківську інновацію визна-

чають як результат новаторської діяльності банків, наслідком якої є новий продукт, послуга чи технологія. Така діяльність пов'язана зі зміною зовнішнього середовища банківського сектора та призводить до реорганізації бізнес-процесів і створення нових ресурсів, результатом чого є підвищення стратегічних конкурентних переваг банку [2, с. 44–45].

Підтримуючи тренд світових банківських інновацій, експерти ринку стверджують, що перспективи розвитку банківських послуг в Україні лежать у площині технологічного банкінгу. Ми виокремили основні з них:

1) спрощення отримання банківських послуг у віддаленому доступі через розширення можливостей системи BankID, яка дозволить клієнтам використовувати особисті дані з їхнього банку для онлайн-ідентифікації в інших не тільки державних, але й приватних установах. Успіх реалізації ідеї залежить від кількості підключених до BankID банків. НБУ намагається зробити BankID універсальним цифровим ключем доступу українців до банківських та комерційних послуг, щоб вони змогли отримувати банківські послуги дистанційно, а в банк приходили тільки «познайомитися» з банком. Використання BankID для отримання адміністративних послуг – перший етап в концепції НБУ. На другому етапі сервіс повинен забезпечити доступ до банківських та комерційних послуг. Для цього Нацбанк оприлюднив проект змін до положення про роботу BankID. Регулятор пропонує банкам через BankID дистанційно ідентифікувати клієнтів, які мають рахунки, картки і підключені до інтернет-банкінгу, щоб в режимі онлайн пропонувати їм банківські послуги.

2) сервіси, пов'язані з цифровою ідентифікацією особистості, інтеграцією з міжнародними платіжними системами, такими як Android Pay і PayPal. Передбачається повноцінний перехід бізнесу і державних служб на безпаперовий цифровий документообіг із використання цифрового підпису;

3) адаптація можливостей використання криптовалюти як форми платежу та блокчейн як захищений реєстр операцій. Блокчейн – база даних, у якій відсутній центр управління. Всі процеси, що відбуваються в ній, – без контролю вищих інстанцій. Наприклад, укласти в блокчейні договір можна без послуг нотаріуса, а при покупці нерухомості, орган державної реєстрації не знадобиться. Якщо висловитись іншими словами, блок-

чейн працює без посередників, а достовірність всіх укладених угод підтверджується самою мережею та її учасниками. Такі світові банківські організації як Goldman Sachs, JP Morgan, Credit Suisse і Barclays спільно взяли за вивчення роботи блокчейну. Головною перевагою цієї бази даних можна назвати те, що її неможливо зламати, на відміну від банківських [3].

4) активний розвиток корпоративного онлайн-банкінгу, який дозволяє здійснювати і контролювати платіж шляхом надання документів та їх підписання за допомогою електронного ключа;

5) розробка мережі віртуальних інтернет-банків на базі фізичної банківської установи. Сьогодні на ринку банківських послуг здійснюють свою діяльність такі онлайн-банки як Ally Bank, Discover Bank і First Internet Bank. За своїми функціональними можливостями вони практично не поступаються традиційним банкам. Навпаки, вони доступні клієнтам в будь-якому місці, де є зв'язок з інтернетом. Інтернет-банки своїм клієнтам пропонують ті ж самі послуги, що й традиційні, створюючи при цьому ще й комфортні умови. Клієнтам не потрібно їздити до банківських установ для заповнення різного роду паперів. Ще однією перевагою інтернет-банків перед своїми конкурентами стане перехід на цифрову валюту. Подібного роду сервіс існує і в Україні – це MonoBank.

6) розробка, апробація та впровадження програмного забезпечення високої надійності для реалізації у 2019 році механізму обміну валюти онлайн [4, с. 112–113].

Таким чином, впровадження банківських інновацій є не лише механізмом реалізації ряду технологічних новинок та стартапів, це широкоформатний проект, покликаний підняти рівень ділової активності, інвестиційної привабливості, репутаційного клімату України в цілому.

Список використаних інформаційних джерел

1. Bank Innovation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bankinnovation.net/whitepapers/>. – Назва з екрана.
2. Ткачук В. О. Інноваційна політика банків на ринку банківських послуг / В. О. Ткачук // Економічний аналіз : зб. наук. праць, 2013. – Том 14. – № 2. – С. 43–51.
3. Українці активно переходять на «безготівку»: чому це потрібно робити частіше [Електронний ресурс]: Портал Finance.ua. – Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/>

/428019/ukrayintsi-aktyvno-perehodyat-na-bezgotivku-chomu-tse-potribno-robyty-shhe-chastishe. – Назва з екрана.

4. Золотарьова О. В. Інноваційні банківські продукти та специфіка їх упровадження в Україні / О. В. Золотарьова, А. А. Чекал // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. Економічні науки. – 2016. – Вип. 16. – С. 112–115.

ДЕРЖАВНІ ПЛАТІЖНІ СИСТЕМИ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

В. Г. Уманська

Черкаський національний університет імені Богдана

Хмельницького

доцент кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту,

к. е. н., доцент

Ринок платіжних систем і супутня інфраструктура в останні роки активно розвиваються, вони виконують одну з ключових функцій фінансової системи, а саме є провідниками, що сполучають між собою всі складові банківської системи, по них проходять величезні обсяги трансакцій.

Законом, що визначає загальні засади функціонування платіжних систем в Україні та загальний порядок проведення переказу коштів у межах України, є Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» [1].

Згідно даного Закону, систему електронних платежів визначено державною системою міжбанківських розрахунків. Платіжною організацією та розрахунковим банком системи електронних платежів виступає Національний банк України.

Основними досягненнями на сучасному етапі розвитку безготівкових платіжних інструментів є зменшення обігу готівки, розвиток нових платіжних інструментів, прискорення доставки платежів та забезпечення надійності і швидкості розрахункових операцій. Окрім того, система електронних платежів НБУ забезпечує можливість виконувати міжбанківський переказ у двох режимах: файлового та режимі реального часу [2].

Система електронних платежів Національного банку України (далі – СЕП) є державною банківською платіжною системою, яка створена з метою проведення міжбанківського переказу коштів в Україні в національній валюті через кореспондентські

рахунки банків-резидентів та рахунки інших установ – учасників СЕП, відкриті в Національному банку України.

Завдяки законодавчим змінам створено правову основу для розбудови національного платіжного простору, що забезпечить фінансову незалежність країни. Врегульовано визначення електронних грошей, електронних платіжних засобів, їх емісії та обігу. Це дає змогу учасникам ринку працювати у правовому полі.

СЕП постійно розвивається для підвищення надійності її функціонування, розширення спектру послуг банкам-учасникам СЕП, розвитку бухгалтерської моделі. Вона забезпечує здійснення розрахунків у межах України між банками як за дорученнями клієнтів банків, так і за зобов'язаннями банків та інших учасників системи. Як вже зазначалось вище, у СЕП виконуються міжбанківські перекази у файловому режимі та в режимі реального часу. Здійснення банком початкових платежів у файловому режимі є обов'язковим, а в режимі реального часу – за його вибором. Водночас з тим, учасник системи, який працює в СЕП у файловому режимі, забезпечує приймання платежів у режимі реального часу. У файловому режимі обмін міжбанківськими електронними розрахунковими документами здійснюється шляхом приймання-передавання документів, сформованих у файл. Тривалість такого технологічного циклу становить 15–20 хвилин. У режимі реального часу кошти зараховуються на рахунок отримувача негайно, у момент надходження платежу від відправника до СЕП. Саме це є головною ознакою платіжних систем класу RTGS згідно з міжнародною класифікацією.

Значна частина учасників ринку усвідомили значущість безготівкових розрахунків, адже це зручно, надійно, швидко і безпечно. Очевидно, що мати платіжну картку значно зручніше і безпечніше, ніж оперувати готівкою. В Україні є інфраструктура для широкого впровадження безготівкових розрахунків, це 33 млн активних карток, мережа банкоматів – 30 тис., POS-терміналів – 172 тис. штук. При цьому користувачів необхідно стимулювати до безготівкових розрахунків, надаючи їм певні бонуси і знижки, а також залучаючи до програм лояльності. Банкам необхідно активно працювати над підвищенням рівня фінансової грамотності населення.

Основними ризиками, які необхідно мінімізувати у процесі впровадження безготівкових розрахунків, є: операційний, ліквід-

ності, кіберзлочинності. Нині рівень шахрайств із банківськими платіжними картками в Україні незначний, проте необхідно діяти на випередження, враховуючи поступове зростання кількості безготівкових операцій у майбутньому.

В Україні у 2004 р. введена в експлуатацію внутрішньодержавна платіжна система – Національна система масових електронних платежів (далі – НСМЕП). Національна система масових електронних платежів (НСМЕП) – це внутрішньодержавна банківська багатомітентна платіжна система масових платежів, в якій розрахунки за товари та послуги, одержання готівки та інші операції здійснюються за допомогою платіжних смарт-карток за технологією, що розроблена Національним банком України [3].

В подальшому, в рамках проекту ребредингу Національної системи масових електронних платежів, Національний банк України обрав нову назву, логотип та слоган для національної платіжної системи. Відтепер НСМЕП має назву – ПРОСТІР.

Національний банк України як платіжна організація Український платіжний ПРОСТІР докладає максимум зусиль щодо сприяння створенню в Україні привабливого клімату для масового використання платіжних карток та інших електронних платіжних засобів під час здійснення безготівкових роздрібних платежів на території України.

Так, Національним банком України була проведена модернізація рішення платіжної системи, що базувалось на національних стандартах і забезпечено перехід на відкриті міжнародні стандарти. Побудовано центральний маршрутизатор, розрахунково-кліринговий центр, здатний забезпечити маршрутизацію та проведення розрахунків з використанням платіжних карток з магнітною смугою та EMV-чипом [4].

Вступ банківських установ до ПРОСТІР та подальше впровадження карток цієї платіжної системи нададуть нові можливості для розвитку банків та дозволять оптимізувати їх витрати.

Сучасні платіжні системи є високотехнологічними, дають змогу переводити значні кошти за декілька хвилин. Нагляд за їхньою діяльністю має бути належним, саме тому необхідно посилити повноваження НБУ та інших державних органів для забезпечення дієвого контролю, безпечності та прозорості платежів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні [Електронний ресурс] : Закон України [від 05.04.2001 р., № 2346-14 ; зі змінами та доповненнями]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>. – Назва з екрана.
2. Некрасенко Л. А. Сучасний стан та перспективи розвитку безготівкових платіжних інструментів в Україні / Л. А. Некрасенко, О. Ю. Смолянська // Вісник НТУ «ХП», 2014. – № 66 (1108). – С. 128–134.
3. Національна Система Масових Електронних Платежів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=75431&cat_id=36046. – Назва з екрана.
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>. – Назва з екрана.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

О. В. Яріш

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
доцент кафедри фінансів та банківської справи,
к. е. н., доцент,*

А. С. Копитіна, В. М. Мироненко

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі», магістр*

Протягом 2013–2017 рр. банківський сектор України зіткнувся з комплексом проблем, основна частина яких носить загальноекономічний характер, а частина – породжена невваженою політикою Національного банку України. Найбільш вагомі тенденції розвитку банківського сектору в Україні протягом 2014–2017 років відображено на рис. 1.

1. Скорочення кількості банківських установ. Станом на 01.01.2018 року ліцензію Національного банку України мали 82 банківських установ (в т. ч. 38 банків з іноземним капіталом) [1].

Вказані тенденції з одного боку, можна визнати як позитивні за умови реального підвищення рівня платоспроможності складових банківського сектору. В протилежному випадку, такі дії

державного регулятора лише тільки підбивають довіру до всього банківського сектору України.



Рисунок 1 – Найбільш вагомі тенденції розвитку банківського сектору України протягом 2013–2017 років

2. Тенденція до скорочення кількості банків з іноземним капіталом.

Протягом останніх років у банківському секторі України спостерігалася тенденція до зменшення кількості банків з іноземним капіталом: якщо станом на 01.01.2014 р. їх кількість становила 49, то у 2017 р. – лише 38) [2].

Із введенням Нацбанком санкцій, щодо українських банків з російським державним капіталом, заборонено здійснювати будь-які фінансові операції підсанкційних банків на користь пов'язаних з ними осіб, зокрема, материнських структур, в тому числі вводиться заборона на [3]: пряме та/або опосередковане здійснення будь-яких активних операцій; виплату дивідендів, процентів, повернення міжбанківських кредитів/депозитів, коштів із кореспондентських рахунків, субординованого боргу; розподіл прибутку та капіталу.

3. Недовіра до діяльності банківських установ. Зазначена тенденція в значній мірі обумовлена діючою політикою Національного банку та засвідчена світовими рейтингами Так, за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2017–2018 (The Global Competitiveness Index), за показником «міцність банків» Україна посідає останнє 135 місце з 137 країн [4].

За даними американського Інституту Геллапа лише 28 % українців довіряють вітчизняним банкам та фінансовим установам. А 61 % опитаних висловлюють недовіру усій банківській системі країни. З таким показником Україна займає дев'яте місце серед країн з найнижчим рівнем довіри до банків.

4. Зростання частки державних банків в структурі активів банківської системи України. Внаслідок переходу системного ПАТ «Приватбанк» у стовідсоткову власність держави частка державних банків в структурі активів банківської системи України значно зросла протягом 2016 року та станом на 01.01.2018 р. складала 55 %.

5. Тенденція до зростання вартості кредитних ресурсів в Україні. Зазначена тенденція обумовлена динамікою облікової ставки НБУ (рис. 2). Дії регулятора щодо стрімкого підвищення рівня облікової ставки (2015 р.) зрештою лише призводили до зменшення можливостей банку виконувати одну з основних функцій – кредитування економіки, що ще більше посилювало економічну кризу в Україні [5].

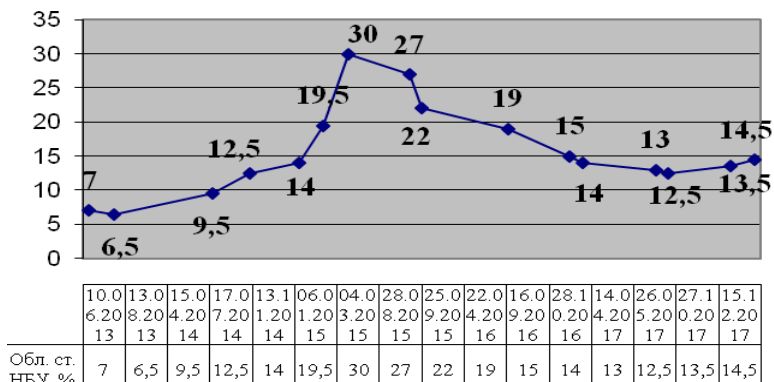


Рисунок 2 – Динаміка облікової ставки НБУ за 2013–2017 рр., % [2].

Тим не менш, незважаючи на суттєве скорочення кількості банків на фінансовому ринку України та нестабільну тенденцію змін їх основних показників банківський сектор залишається ключовим фінансовим посередником на ринку фінансових послуг в Україні.

Список використаних інформаційних джерел

1. Аналітичний огляд банківської системи України за 2017 рік [Електронний ресурс] / Національне рейтингове агентство «Рюрік». – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_2017.pdf (дата перегляду 07.10.2018). – Назва з екрана.
2. Річний звіт НБУ за 2017 рік [Електронний ресурс] / Національний банк України – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=71165707> (дата перегляду 07.10.2018). – Назва з екрана.
3. Національний банк запропонував введення санкцій щодо банків [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=45410963 (дата перегляду 07.10.2018). – Назва з екрана.
4. Позиція України в рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2017–2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2-> (дата перегляду 07.10.2018). – Назва з екрана.
5. Черничко С. Ф. Банківський сектор економіки України: огляд основних тенденцій і перспектив розвитку / С. Ф. Черничко, С. С. Черничко, І. І. Пелехач // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – Серія Економіка. Випуск 2(8). – 2017. – С.182–189.

СЕКЦІЯ 3. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

ОБЛІК НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

І. В. Бойко

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», магістр*

Ю. О. Ночовна

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
к. е. н., доцент, науковий керівник*

Формування нового інституційного типу економіки стало причиною суттєвого зростання протягом останніх десятиліть ролі та значущості нематеріальних активів як основних об'єктів інтелектуальної власності та інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання.

Цінність нематеріальних активів для розвитку підприємств та організацій доводить наявна тенденція до переважання ринкової вартості останніх над балансовою. Так наприклад, у бухгалтерському балансі шведської фірми «Scandia FSA» відображено не більше 15 % від її ринкової вартості, а з погляду матеріальних активів така компанія, як «Visa International» взагалі не існує, хоча і здійснює операції по всьому світу на суму близько 300 млрд дол. щорічно [1].

У нашій країні подібних оцінок не проводилося, проте якщо взяти до уваги, що в Україні обсяг операцій на ринку технологій складає 25–30 млн доларів США, а у Великобританії цей показник вимірюється мільярдами доларів [2], то стає цілком очевидним то й факт, що в нашій країні частка нематеріальних активів у капіталізації компаній набагато менша.

За оцінками експертів розмір нематеріальних активів, не залучених до господарського обороту у вітчизняній промисловій галузі в середньому складає 50 % від вартості активів, а у високотехнологічних галузях промислового виробництва цей показник досягає близько 70–80 % [2].

Це пов'язано з особливостями нематеріальних активів як об'єктів бухгалтерського обліку, основними з яких є наступні:

- нематеріальні активи не мають матеріально-уречевленої форми, або їх матеріально-уречевлена форма не має сутнісного значення для використання в господарській діяльності;

- нематеріальні активи є немонетарними активами, які мають вартісну оцінку. Тільки у випадку вартісної оцінки вони можуть відображатися в обліку зі всіма наслідками фінансово-економічного характеру;

- нематеріальні активи є засобом отримання економічної вигоди для їх власника. Вони створюють конкурентну перевагу підприємства, прямо або опосередковано приносять дохід, внаслідок чого досягається ефект капіталізації;

- нематеріальні активи мають тривалий термін експлуатації, що дає змогу враховувати їх у складі необоротних активів і через обраний метод нарахування амортизації встановлювати більш доцільний термін погашення їхньої первинної вартості у разі загальної невизначеності термінів функціонування;

- нематеріальні активи, як правило, не підлягають фізичному зносу, але їм притаманний швидкий моральний знос, що стає предметом особливої уваги при формування амортизаційної та облікової політики щодо цих об'єктів;

- нематеріальні активи мають різноплановий характер експлуатації, що дає змогу використовувати їх на різних ділянках діяльності підприємства (при виробництві окремих видів продукції, виконанні робіт або наданні послуг, у сфері управління чи збуту);

- нематеріальні активи мають підвищений ступінь ризику за спробу одержати дохід від застосування бувших у вжитку подібних активів, а відтак, у користувача відсутнє прагнення перепродавати нематеріальні активи за нормальних умов користування ними;

- окремі види нематеріальних активів важко вирізнити із загального обсягу майна підприємства або відокремити у самостійний вид майна через їх нематеріальну основу [2, 3, 4].

З огляду на це основними невирішеними проблемами в обліку нематеріальних активів залишаються можливість їх ідентифікації та визнання як окремих відокремлених об'єктів інтелектуальної власності підприємства, вибір адекватних методів та порядку оцінки їх вартості, формування ефективної аморти-

заційної та облікової політики щодо нематеріальних активів, напрацювання адекватної методики обліку та аудиту специфічних об'єктів інтелектуального капіталу, вдосконалення чинного законодавства з метою врегулювання юридичних взаємовідносин між власниками та користувачами інтелектуальних прав тощо.

Адже саме нематеріальні активи в сучасних умовах господарювання здатні стати для вітчизняних підприємств засобом сталого розвитку, забезпечити їх високу конкурентоспроможність на ринку та зростання ринкової вартості бізнесу. Оскільки як свідчать реалії сьогодення, в умовах зростаючої ролі інформації та знань в діяльності суб'єктів господарювання, лідируючі позиції в світі бізнесу займають підприємства та організації, які в своїй практичній діяльності значну увагу приділяють формуванню та використанню нематеріальних активів. Нажаль, недооцінка ролі даної складової ресурсного потенціалу для стратегічного розвитку підприємства вітчизняним менеджментом, відсутність ефективного механізму управління нематеріальними активами на рівні останніх і дієвого нормативно-правового регулювання цієї сфери на рівні держави стали причинами того, що поступово знижується інвестиційна привабливість українських підприємств на світовому ринку, нівелюється цілий ряд їх конкурентних переваг, втрачаються можливості правильного вибору стратегії подальшого розвитку.

Список використаних інформаційних джерел

1. Тарасюк Д. С. Проблеми та перспективи стратегічного управління нематеріальними активами [Електронний ресурс] / Д. С. Тарасюк. – Режим доступу: <http://libfor.com/index.php?newsid=13>. – Назва з екрана.
2. Інтелектуальний капітал підприємств АПК в регіональній інноваційній системі : монографія / Г. В. Жаворонкова, В. О. Жаворонков, Д. М. Соковніна, Л. Ю. Мельник, М. О. Гоменюк / за ред. д. е. н. Г. В. Жаворонкової. – Умань : Видавець «Сочінський», 2012. – 550 с.
3. Гребешкова О. М. Базові положення стратегічного управління нематеріальними активами підприємства / О. М. Гребешкова, О. В. Мельник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 6. – Т. 2 (122). – С.132–135.

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ НОВИХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ УНІВЕРСИТЕТАМИ ІННОВАЦІЙНОГО ТИПУ

Д. В. Біленко

*Донецький національний університет імені Василя Стуса,
доцент кафедри бізнес-статистики та економічної
кібернетики, к. е. н.*

Пріоритетним напрямком одержання конкурентоспроможних наукових і науково-прикладних результатів, а також формування сучасного наукового кадрового потенціалу, здатного забезпечити розробку та впровадження інноваційних наукових розробок відповідно до Закону України про вищу освіту [1] є інноваційна діяльність в закладах вищої освіти, яка, в тому числі, полягає в інтеграції освітньої та наукової діяльності на основі інноваційних підходів та методів управління. Одним з найважливіших елементів розвитку університету інноваційного типу є вдосконалення фінансового управління.

Внесення змін в Бюджетний кодекс України щодо розподілу обсягу видатків державного бюджету на вищу освіту на основі формули, яка включає параметри з кількості здобувачів вищої освіти за освітньо-кваліфікаційними рівнями та спеціальностями і співвідношення вартості освітніх послуг, рівня результатів зовнішнього незалежного оцінювання вступників та показників якості освітньої і наукової діяльності вищого навчального закладу [2] загостила проблему використання дуже обмежених бюджетних коштів. Для сучасних ВНЗ в умовах недостатності бюджетного фінансування зміна механізмів фінансового управління полягає в розвитку напрямків платних форм навчання. Так, обсяги прийому державного замовлення на підготовку фахівців з вищою освітою в 2017 році склали 194,4 тис. осіб, а кількість осіб, прийнятих на навчання до ВНЗ – 325,5 тис. осіб [3]. Тобто в даний час у ВНЗ України усіх рівнів акредитації та форм власності понад 65 % студентів навчаються на платній основі.

Особливою рисою діяльності українських державних ВНЗ виступає те, що, вони є неприбутковими організаціями, доходи від платного навчання повинні відшкодовувати тільки понесені за платне навчання витрати. Інше обмеження передбачено законом «Про вищу освіту» – «Розмір плати за весь строк навчання для здобуття відповідного ступеня вищої освіти, підвищення кваліфікації встановлюється закладами вищої освіти в націо-

нальній валюті. Заклад вищої освіти має право змінювати плату за навчання у порядку, передбаченому договором, не частіше одного разу на рік і не більш як на офіційно визначений рівень інфляції за попередній календарний рік» [1]. На основі цього Закону Державна інспекція цін перевіряє розмір збільшення вартості навчання по кожній спеціальності в порівнянні з попереднім календарним роком і в тому, випадку, якщо ціна вище офіційно встановленого рівня інфляції за попередній рік, робить висновок про порушення закону [4].

Звідси, досить складним стає питання про розмір планованої норми прибутку. Якщо в якості бази для її обчислення використовується повна собівартість, то ВНЗ буде зацікавлений у зростанні собівартості для збільшення маси прибутку та диверсифікації джерел фінансування. Традиційно розширення джерел фінансування ВНЗ проявляється в залученні в сферу освіти різноманітних позабюджетних ресурсів, таких як [4]:

- навчання на підготовчих курсах;
- платне консультування з навчальних дисциплін;
- перепідготовка та підвищення кваліфікації фахівців;
- надання другої вищої освіти;
- поглиблене вивчення окремих дисциплін;
- здача в оренду приміщень, обладнання, земельних ділянок;
- консалтинг.

Однак необхідно відзначити, що велика різноманітність платних послуг не призводить до значного позитивного ефекту, оскільки не веде до диверсифікації джерел фінансування.

В якості основного джерела фінансування для університетів інноваційного типу повинні виступати результати комерціалізації результатів наукової діяльності. Отже, стратегічні напрямки розвитку нових фінансово-економічних механізмів управління університетами інноваційного типу включають в себе технології управління підприємствами, пов'язані з виділенням центрів фінансової відповідальності, впровадження системи управлінського обліку і методів бюджетування.

Для вирішення задачі забезпечення фінансової самостійності структурних підрозділів університетів інноваційного типу необхідно передавати права розпорядження частиною бюджетних і позабюджетних коштів на більш низькі рівні управління, що дозволить впровадити систему бюджетування на рівні структурних підрозділів.

Задля диверсифікації джерел фінансування доцільно створювати «центри прибутку», що займаються освітньою, дослідницькою, консультаційною та іншими видами діяльності. Такий крок безумовно призведе до зменшення залежності від окремих джерел фінансування та збільшення фінансових коштів.

Таким чином, широке застосування бізнес-технологій в області бюджетного планування, фінансового управління та управління рухом грошових коштів дозволить університетам інноваційного типу забезпечувати комплексну підготовку своїх випускників і ефективно здійснювати комерціалізацію наукового продукту.

Список використаних інформаційних джерел

1. Закон України «Про вищу освіту» № 1556-VII від 01.07.2014 р. // Голос України. – 2014. – № 148. – С. 9–19.
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 50–51.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана.
4. Проблеми управління фінансами вищих навчальних закладів : монографія / за заг. ред. к. е. н., професора А. З. Підгорного. – Одеса : ФОП Гуляєва В. М., 2017. – 152 с.

THE TREND OF INTELLECTUALIZATION IN THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL PROVISION OF MANAGING AN ENTERPRISE

T. Bochulia

*Kharkiv State University of Food Technology and Trade,
Head of Accounting, Audit and Taxation Department,
Doctor of Economics, Professor*

I. Korobkina

*Kharkiv State University of Food Technology and Trade,
Senior Lecturer of Accounting, Audit and Taxation Department*

Modern conditions of economic development are characterized by turbulence, namely the unstable state of economic phenomena, processes, policies, mechanisms and development tools. This phenomenon has been identified and is accompanied by complexity, permanence, depth of changes and transformations, the transitional

state of formal and informal institutions, spatial and temporal gaps in the development of economic systems, micro and macrolevel that cumulatively leads to new reality of global economic environment. Changes are accompanied by the definition of new driving forces that become objects of investment policy and are developing with the aim of achieving a larger scale of economic development. Initially, information technologies and technical support became such a force that in a short time allowed automating socio-economic processes and relations, establishing a new size of transformations and changes in rules, installations, basic provisions and patterns of development of economic systems. The trend of informatization has become an objective and organic phenomenon of the transition to a new level of the economy, increasing its adaptability to the planetary scale of production and distribution of hardware and communication equipment, software, information systems and networks. Although it was precisely information and communication technologies that stimulated the development of a new economy, this was not enough for modern conditions and phenomena of increasing innovation activity. Knowledge, intelligence, information have much greater value for the development of the economy, generation and implementation of which led to qualitative changes in socio-economic relations and brought out a new formula for the formation of the economy. The priority of intelligence and knowledge is explained by the ability to produce a new kind of capital and resources that provide greater quality results in comparison with its purely technical and technological processing. Knowledge allows modulating situations, predicting and developing measures and models of reaction to changes in the external economic environment, namely, to foresee events that increase the controllability of economic systems. Technologies do not develop on their own, but are the result of in-depth study, involvement of experience, knowledge, rational and irrational thinking, personal approach and individual opinion. Having successfully started in economic processes, the knowledge and intelligence were required in the development of information systems, processing, transmission and storage of information.

The relevance of intellectualization in the development of information provision of management increases as far as understanding direct dependence of business on the quality of information and living examples of successful implementation of intellectual resources in the formation of data to substantiate managerial decisions. In management, decision making and performing tasks needs special

information that is characterized by signs of relevance, timeliness, clarity and reliability. The last sign is decisive for the development of the enterprise's activities, since it allows realistically assessing the current situation and making decisions corresponding to the place and time.

Intellectualization can be interpreted as a phenomenon that encompasses the permanent and dynamic processes of generation, accumulation, reproduction and dissemination of knowledge with the formation of new knowledge with increasing the level of harmonization of the economy. This is the growth of the general level of intellectual development of the individual as prerequisite of formation of the information society, which is characterized by large-scale attraction of knowledge. Intellectualization is considered as a result of the development of informatization [1] and the basis of technological transformations [2]. These different approaches to the definition of the essence of intellectualization and its role in the development of the modern economy are explained by the ambivalent position of scientists towards ensuring the stability of the progressive development of economic systems. We share the position of scientists, who give for intellectualization priority as the large-scale development of the economy and the evolution of the paradigm of economic theory. Intellectualization is a process of irreversible qualitative transformations of economic and information systems based on a system of new knowledge, methods, concepts, approaches, phenomena, the formation of complex links, stable reproduction of installations that oriented towards a constant striving for novelty. Intellectualization is not limited to the framework of the formal manifestation of knowledge, intelligence and experience, suggesting the implementation of behavioral aspects of the individual's activity that is manifested in a creative, non-standard, irrational approach to perception, evaluation of information and decision making. Irrationality and behavior are effective factors of development, because they allow to evaluate the unexplored facets of transformations and fill the «empty niches» of information systems update.

A distinctive feature of intellectualization is the primacy of the motives and motivations of the individual with the prevalence of corporate goals over personal ones that brings knowledge, experience, competences and skills to the macro level, stimulating transformation and change. This is an increase in the development potential not of a separate economic agent, but of the whole system with the achievement of a new quality of decision making.

If we proceed from the postulate that the development and implementation of scientific and intellectual resources is one of the most important attributes of the development of the information economy, then the logical beginning of modifying the accounting and analytical provision of management is to stimulation the use of intellectual potential in the processes of preparation, registration, generalization, analytical study of economic information. This means a transition to the definition of new indicators of development of accounting and analytical provision of management that implies the development of integrated programs and scenarios for the development of professional competencies, regulation of the development of intelligent solutions and monitoring of measures to adapt accounting and analytical processes to new ideas with the support of innovations as a system of basic provisions, settings and conditions. We propose to consider the system of changes in accounting and analytical provision of management in the trinity of informatization, institutionalization and intellectualization, contributing to the achievement of a new quality of the accounting process and analytical research with their coordination in accordance with the formation of multivariate tree of the hierarchy of business objectives and development of enterprise.

Intellectualization has the fundamental components of a large-scale, socially and economically necessary measure to improve the quality parameters of knowledge development as a new development policy of the modern world. This is not only the mind (integration of the minds), but its implementation in the processes of cognition, balancing with consciousness, the realization of irrational thinking under the influence of a behavioral aspect that determines the ability to generate new knowledge, ideas, laying the foundation for flexibility of accounting and analytical processes.

Informatization characterizes the potential of technical, technological and communication actualization of process, which regulates and coordinates regulatory, organizational, socio-economic, production, and scientific and technical processes, stimulating changes in information processes, being the trend of changing conditions for the development of economic systems.

Institutionalization includes the parameters of the modern paradigm of economic development as an objective process of developing and consolidating rules, norms, principles, requirements, their systematization and implementation to meet the needs of developing socio-economic relations. The modern institutional paradigm of

development of economic systems acquires an intellectual basis, since it is characterized by incentives with the development of mechanisms of reaction to models of socio-economic relations, in which the personal aspect of the analysis of the current situation is implemented.

Intellectualization of accounting and analytical provision of management is the process of formation of accounting and analytical information in quantitative and qualitative parameters, which most closely match time context of user requests and the expected effect of the task, based on a continuous process of change and learning, opening up the possibility of organizing a system adapted to complex and multidimensional innovations. This is a process of not only updating of accounting and analytical provision of management, but also increase of all processes occurring at the stages of its formation, maintenance, development and implementation. Intellectualization of accounting and analytical provision of management contributes to the willingness to change, their distribution at the stages of the accounting cycle and analytical research.

Intellectualization provides for the accumulation of development and improvement of the structure of intellectual potential in order to ensure the strategic goals of the enterprise in the context of deepening globalization and hypercompetition. Intellectualization of accounting and analytical provision of management is a method of implementing continuous transformations in the qualitative characteristics of the accounting cycle and analysis through the integration of the processes and phenomena necessary for the creation and dissemination of new methods provided by the intellectual activity of specialists. The main focus is on: expanding professional judgment through activating intellectual potential without limiting it only with professional knowledge, using an interdisciplinary approach to improving the skills of staff; creating a team of «by interest», citing the increased activity of self-development and self-learning, focusing on the bottom line and giving responsibility for the decisions made; taking into account the peculiarities of the character, thinking and implementation of acquired knowledge of employees to identify constraints that may hinder the development of aggregate intellectual potential in the actualization of accounting and analytical provision of management.

Prospects for the intellectualization of accounting and analytical provision of management consist in the implementation of new technologies and intelligent solutions at the stages of the accounting

cycle and analytical research. This contributes to increasing the flexibility of process of preparing, registering, summarizing and analytic processing of economic information with the expansion of the methodological boundaries of basic accounting and analysis provisions, helping to improve the efficiency of accounting and analytical solutions by achieving visualization of the logic of expert considerations as the highest level of implementation of professional competencies.

References

1. Pylypchuk, V. H., Dzoban, O. P. (2014). Informatsiine suspilstvo: filosofsko-pravovyi vymir : monohrafiia [Information society: philosophical and legal dimension: monograph]. Uzhhorod, TOV «IVA», 292.
2. Poperechniuk, V. M. (2015). Intelktualizatsiia suspilstva yak pravova katehoriia: teoretychnyi analiz definitsii [Intellectualization of society as a legal category: theoretical analysis of the definition]. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu, Serii «Pravo», Vol. 30, 2, 58–61.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВПЛИВУ ВНУТРІШТЬОГРУПОВИХ ОПЕРАЦІЙ НА СТАТТІ КОНСОЛІДОВАНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Ю. А. Верига

*Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка, професор кафедри обліку і аудиту,
к. е. н., професор*

П. Г. Пономаренко

*Білоруський торгово-економічний університет
споживчої кооперації, завідуючий кафедрою
бухгалтерського обліку, к. е. н., доцент*

А. І. Мілька

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту, к. е. н.*

З метою реалізації фінансово-промислових проєктів підприємства об'єднуються в групи: асоціації, концерни, холдингові компанії тощо, що пов'язані економічною субординацією, але водночас залишаються самостійними юридичними особами, де головна (материнська) компанія контролює одну або декілька дочірніх, при цьому економічно розглядається як один суб'єкт

господарювання. Групи підприємств є основними платниками податків і відіграють важливу роль в економіці країни, тому актуальним є формування достовірної інформації, що характеризує його фінансове становище і результати господарської діяльності.

Вагомий внесок у дослідження теоретичних, організаційних та методичних аспектів формування консолідованої фінансової звітності здійснили такі українські вчені як С. Ф. Голов, В. М. Костюченко, М. Р. Лучко, В. П. Онищенко, І. В. Семчук, Г. В. Уманців та інші.

Однак, необхідно відмітити не розробленість питань щодо визначення передумов виникнення внутрішньогрупових операцій, розкриття відмінностей між внутрішньогруповими операціями та іншими внутрішніми операціями: внутрішньогосподарськими операціями, внутрішньовідомчими операціями, внутрішньо-системними операціями.

Процеси приватизації великих вітчизняних підприємств спричинили появу складних організаційних структур – груп підприємств, в межах яких учасники взаємодіючи між собою, здійснюють внутрішньогрупові операції. Нині в бухгалтерському обліку відображаються різні види внутрішніх операцій, їх особливості залежать від структури та виду установ або суб'єктів господарювання, в яких вони здійснюються.

Внутрішньогрупові операції – операції між материнським та дочірніми підприємствами, або між дочірніми підприємствами однієї групи [1].

Підтримуємо думку І. В. Семчук, яка чітко розділила внутрішньо-групові операції на:

- вертикальні внутрішньогрупові операції, які здійснюються в межах групи підприємств між материнським та дочірніми підприємствами, що є окремими юридичними особами;
- горизонтальні внутрішньо групові операції, які здійснюються в межах групи підприємств між дочірніми підприємствами, що є окремими юридичними особами [2].

Зазначимо, що здійснювані внутрішні операції призводять до виникнення внутрішніх розрахунків. При внутрішньогосподарському розрахунку підрозділи не мають права юридичної особи, вони є частиною підприємства, їх самостійність обмежується лише виробничою сферою, вони не можуть укладати угоди, здійснювати взаємовідносини з іншими підприємствами, не мо-

жуть мати рахунків у банку. В той час як при здійсненні внутрішньогрупових розрахунків дочірні підприємства мають статус юридичної особи, можуть укладати договори і надавати послуги як материнській компанії, так і іншим підприємствам, мають рахунки в банку та складають баланс та інші форми фін зві.

Виходячи із зазначеного, можна стверджувати, що в цілому в межах об'єднання (групи) підприємств можуть здійснюватись такі операції: внутрішньогрупові операції на рівні групи підприємств, які здійснюють вплив на консолідовану фінансову звітність та внутрішньогосподарські операції на рівні окремого підприємства, які здійснюють вплив на фінансову звітність.

Список використаних інформаційних джерел

1. Національне Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 2 «Консолідована фінансова звітність»: Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 628 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] / Україна. Міністерство Фінансів України. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>. – Назва з екрана.
2. Семчук І. В. Внутрішньогрупові операції та їх вплив на формування звітності / І. В. Семчук // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 260: В 6 т. – Т. І. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. – 308 с. – С. 274–284.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВА

А. О. Войтенко

*Хмельницький кооперативний торговельно-економічний
інститут, 071 Облік і оподаткування,
ОП (м)-21, магістр*

І. В. Троц

*Хмельницький кооперативний
торговельно-економічний інститут,
декан факультету економіки та підприємництва,
к. е. н., науковий керівник*

В сучасних умовах фінансової кризи гостро постає потреба в удосконаленні методики визнання, розподілу, документування, відображення в системі бухгалтерського обліку і оцінки поточних зобов'язань, а також їх аналізу та аудиту.

Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», зобов'язання – це заборгованість підприємств, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в собі економічні вигоди [1]. Для правильного ведення бухгалтерського обліку зобов'язань важливим є визначення моменту їх виникнення. Зобов'язання реєструються в обліку бухгалтерським записом тільки тоді, коли у зв'язку з ним виникає заборгованість.

Порядок формування та відображення в звітності інформації про зобов'язання визначає П (С) БО 11 «Зобов'язання» [2].

Для визнання зобов'язань повинні бути дотримані дві умови відповідно до П(С)БО 11: оцінка їх може бути достовірно визначена; існує ймовірність зменшення економічних вигод внаслідок їх погашення.

В П(С)БО 11 «Зобов'язання» відсутнє визначення критеріїв визнання того чи іншого виду зобов'язань. Зобов'язання виникають на балансі підприємства та відображаються у фінансовій звітності в наступних випадках: при визнанні активу, придбаного в борг; при створенні забезпечення за рахунок витрат (резерв на оплату відпусток та інші забезпечення) звітного періоду, що супроводжується збільшенням витрат та збільшенням зобов'язань; при зменшенні забезпечення та збільшенні зобов'язання.

Відповідно до П(С)БО 11 для відображення в бухгалтерському обліку зобов'язань їх класифікують як довгострокові (банківські кредити), поточні, забезпечення (кредиторська заборгованість), не передбачені зобов'язання (пеня за несвоєчасну поставку чи розрахунок за товари, роботи, послуги), доходи майбутніх періодів (авансові орендні платежі) (рис. 1).

Зобов'язання виникають через існуючі борги підприємства щодо передачі певних активів чи надання послуг іншому підприємству в майбутньому. Визначення теперішньої вартості залежить від умов та виду зобов'язання. Поточні зобов'язання відображаються в балансі за сумою погашення. Непередбачені зобов'язання відображаються на позабалансових рахунках підприємства за обліковою оцінкою.

Проблема аудиту поточних зобов'язань набуває актуальності у зв'язку з фінансовою кризою та зростаючою проблемою неплатежів. Аудит поточних зобов'язань є вкрай важливим оскільки поточні зобов'язання суттєво впливають на ліквідність та

інші показники фінансового стану підприємства і водночас операції з ними можуть мати багато помилок, порушень і шахрайства.

Аудит поточних зобов'язань передбачає перевірку дотримання правильності відображення в обліку методологічних засад формування інформації про поточну заборгованість підприємства перед іншими підприємствами й організаціями, а також розкриття інформації про них у фінансовій звітності.

Джерелами інформації для аудиту поточних зобов'язань виступають: наказ про облікову політику; первинні документи; облікові регістри, що використовуються для відображення поточних зобов'язань; акти і довідки попередніх аудиторських перевірок та звітність.



Рисунок 1 – Класифікація зобов'язань відповідно до П(С)БО 11
[сформовано на основі [2]]

Правильна та точна оцінка поточних зобов'язань проводиться на основі опрацювання договорів і документів, у яких підтверджується її зміна. Відповідно до П(С)БО 11 «Зобов'язання» поточні зобов'язання на дату балансу оцінюються за вартістю погашення [1]. У цьому випадку аудитору потрібно повторити процедуру класифікації зобов'язань для визначення правильності бухгалтерської оцінки [2, с. 443].

Таким чином, за результатами дослідження можемо зробити висновок, що раціональна організація обліку зобов'язань сприяє зміцненню договірної і розрахункової дисципліни, прискоренню оборотності коштів, поліпшенню фінансового стану підприємства, а правильно розроблена стратегія управління зобов'язаннями сприяє формуванню репутації надійної і відповідальної фірми.

Список використаних інформаційних джерел

1. Загальні вимоги до фінансової звітності [Електронний ресурс]: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. – Назва з екрана.
2. Зобов'язання [Електронний ресурс]: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11, затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31 січня 2000 р. № 20. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>. – Назва з екрана.
3. Стоянова-Коваль С. С. Аудит поточних зобов'язань / С. С. Стоянова-Коваль, В. О. Берднікова // Економіка та суспільство. – 2016. – Вип. 5. – С. 441–445.

ЯКІСНА ОЦІНКА РИЗИКІВ ДЛЯ УЧАСНИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ НАФТОГАЗОХІМІЧНОЇ ГАЛУЗІ В РЕСПУБЛІЦІ КАЗАХСТАН

С. М. Деньга

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», доцент кафедри
бухгалтерського обліку і аудиту, к. е. н., доцент*

Інвестиційні ризики – це ризики, пов'язані з інвестиційною діяльністю. У наукових джерелах досліджені технічні, економічні, технологічні, фінансові, політичні, правові та інші види ін-

вестиційних ризиків. Вони містять у собі підвиди ризиків, зокрема, ризик упущеної вигоди, ризик зниження прибутковості, ризики прямих фінансових втрат. Галузь знань управління інвестиційними ризиками є слабо формалізованою, незважаючи на це, ризики, що виникають в інвестиційних проектах, потребують оцінки та управління ними.

Найбільшого поширення при оцінці ризику інвестиційних проектів отримали кількісні методи, такі як: статистичний метод; аналіз чутливості (метод варіації параметрів); метод перевірки стійкості (розрахунок критичних точок); метод сценаріїв (метод формалізованого опису невизначеностей); імітаційне моделювання (метод статистичних випробувань, метод Монте-Карло); метод коригування ставки дисконтування. Серед якісних методів оцінки інвестиційного ризику найбільш часто використовуються: аналіз доречності витрат; метод аналогій; метод експертних оцінок. Відомі також методи побудови «дерева подій», графічний спосіб, «подія-наслідок», побудова «дерева відмов», аналіз доцільності витрат, експертне оцінювання [1, 2].

Часто кількісно оцінити інвестиційні ризики досить проблематично, проте якісне оцінювання ризиків інвестиційного проекту є необхідною умовою для оцінки інвестиційного проекту. Нами зроблений якісний аналіз ризиків виробництва продукції нафтогазохімічної галузі в Республіці Казахстан, що дозволило виділити ряд ризиків, ступінь їх впливу на реалізацію проекту та можливі заходи щодо їх нейтралізації.

У даному проекті були виділені наступні підвиди ризиків: операційні, техніко-технологічні, фінансові, управлінські, ринкові, специфічні.

Серед операційних ризиків – затримка введення проекту в експлуатацію. Даний ризик є середнім і пов'язаний з тим, що процедура реєстрації введених потужностей довга, складна, надто формалізована, надмірно розтягнута в часі. Причиною затримок можуть бути порушення договорів, помилки при запуску нових технологій, нездатність запрошених фахівців виконувати свої зобов'язання, а також затримка постачання та неукладованість обладнання.

Заходи щодо нейтралізації цього підвиду ризику наступні: 1. Пропозиція механізмів стимулювання приватно-державного партнерства. 2. Вибір типового набору обладнання, що значно здешевлює проект, спрощує використання та знижує ризик по-

дорожчання обладнання. 3. Максимально повна технічна розробка майбутнього проекту, навчання персоналу. 4. Відмова від контрактів «під ключ» з підрядниками, самостійне формування технічного завдання, організація конкурсів на проектування, будівельно-монтажні та пусконаладжувальні роботи, участь у процесі укладання договорів, координація дій підрядників, здійснення приймання робіт, організація конкурсів на замовлення основного обладнання. Концентрація цих повноважень в компанії дозволяє перш за все взяти під управління ризики, пов'язані з будівництвом, і за рахунок цього здешевити проект. 5. Внесення в договір пункту про штрафи у разі прорахунку спеціалістів-позаштатних осіб, встановлення фіксованої вартості та переліку виконуваних спеціалістами робіт, оформлення гарантій тимчасової поставки обладнання.

Техніко-технологічний ризик пов'язаний з порушеннями технологій, неточностями планування, зміною продуктової конфігурації, пошкодженням продукції при зберіганні та перевезенні, збільшенням термінів випуску продукції, втратою конкурентоспроможності на ринку, можливими пошкодженнями та перебоями в роботі обладнання; простоями обладнання; нестачею комплектуючих; недотриманням графіків виконання робіт; низькою продуктивністю праці та кваліфікацією співробітників, незаконними діями персоналу. Рівень цього ризику оцінюється як середній.

Заходами по його нейтралізації є: 1. Точність планування, оптимальний облік технічних та економічних факторів, стандартизація процесів, застосування гнучких переналагоджуваних виробничих систем. 2. Навчання персоналу, розширення універсалізації і кваліфікації виробничого персоналу, автоматизація обліку операцій та робочого часу, дотримання техніки безпеки та охорони праці. 3. Проведення внутрішнього аудиту та контролю дотримання технологій. 4. Страхування обладнання.

Ризики, пов'язані із закупівельною діяльністю та логістикою, викликані такими чинниками як зростання цін на сировину та матеріали і фінансовими втратами, пов'язаними з перевищенням фактичних витрат над запланованими. Даний підвид ризику оцінюється як середній. Заходи для його нейтралізації – це: 1. Моніторинг цін, планування закупок. 2. Проведення регламентних закупівель з дотриманням вимог діючого порядку.

Високі фінансові ризики інвестиційного проекту поділяються на валютний, ризик інфляції та ризик ліквідності.

Валютний ризик пов'язаний з можливими коливаннями курсу національної валюти до іноземних валют та відповідними змінами цін на обладнання та продукцію.

Заходи для його нейтралізації: 1. Використання розрахунків у національній валюті. 2. При очікуванні майбутніх можливих змін валютних курсів прискорити або відкласти існуючі платежі, надаючи знижки за зміну термінів оплати. 3. Неттинг платежів, хеджування відкритої валютної позиції. 4. Використання деривативів, фіксованих цін.

Ризик інфляції пов'язаний зі зниженням купівельної спроможності внаслідок інфляції та відповідних змін цін

Заходи для його нейтралізації: 1. Врахування інфляційних процесів та їх прогнозування при плануванні діяльності. 2. Систематичний моніторинг, контроль та аналіз макроекономічних показників. 3. Реалізація комплексу заходів, спрямованих на отримання позитивної чистої рентабельності, який охоплює різні види витрат. 4. Використання в розрахунках за проектом адекватної дисконтної ставки, індексування цін і витрат.

Середній ризик ліквідності пов'язаний з появою тимчасових касових розривів, викликаних несумісністю у часі між вхідними та вихідними грошовими потоками

Заходи для його нейтралізації: 1. Оптимізація структури оборотного капіталу. 2. Оцінка фінансової стійкості. 3. Оперативне планування та виконання бюджетів (процедура бюджетування, система обліку руху грошових коштів), календарне фінансове планування. 4. Контроль стану дебіторської заборгованості. 5. Використання додаткових інвестицій та власних вкладень на покриття касових розривів.

Управлінські ризики охоплюють передусім ризик менеджменту, який пов'язаний з можливими недоліками менеджменту в сфері управління інвестиційним проектом. Рівень цього ризику оцінюється як низький, оскільки на підприємстві створена система менеджменту високої якості, дотримуються норми ділової етики.

Заходи для його нейтралізації: 1. Умови, пред'явлені до підрядників – дотримання вимог законодавства та корпоративних стандартів у сфері безпеки праці. 2. Під час виконання інвестиційних проектів виступати не тільки замовником, але й організатором та координатором дій підрядних організацій, накладаючи на себе інжинірингові функції. 3. Надання гарантій того, що

проект протягом всього періоду використання інвестиційних ресурсів буде керуватися узгодженою з інвестором компетентною групою спеціалістів.

Ринкові ризики оцінюються як низькі. Серед них – ризик зменшення обсягу реалізації послуг, пов’язаний зі зміною кон’юнктури ринку, з ціновими скачками, невідповідністю фактичних результатів з розрахунками та прогнозами. Заходи для його нейтралізації: використання довгострокових договорів на надання продукції та послуг з споживачам; постійний моніторинг ринку.

Високий ризик конкуренції пов’язаний з можливою появою сильних конкурентів; недобросовісною конкуренцією, демпінгом; агресивною маркетинговою політикою конкурентів. Заходи для його нейтралізації: заключення договорів про добросовісну конкуренцію та підприємницьку етику, активна маркетингова політика.

Специфічні ризики передбачають форс-мажорні ризики, які важко передбачити: землетруси, пожежі, інші стихійні лиха тощо. Ризик їх виникнення – низький. Захід для його нейтралізації: страхування нерухомості надійними страховими компаніями.

Екологічний ризик пов’язаний з негативним впливом діяльності на навколишнє середовище. Це спричинить підвищення плати за негативний вплив на навколишнє середовище. Ймовірність екологічного ризику – низька.

Заходи для його нейтралізації: 1. Розробка проекту нормативів утворення відходів та обмежень на їх розміщення, гранично допустимих викидів. 2. Моніторинг змін законодавства. 3. Розрахунок плати за негативний вплив на навколишнє середовище.

В управлінні інвестиційними ризиками використовуються методи зниження ризику і ліквідації ризику. Існує чотири основних способи зниження ризику: диверсифікація; розподіл ризику між учасниками проекту – хеджування; страхування; резервування коштів на покриття непередбачених витрат. Використання кожного з методів передбачає застосування низки заходів для впливу на рівень інвестиційних ризиків.

Якісна оцінка ризиків інвестиційного проекту дозволила виявити операційні, фінансові, управлінські, ринкові та специфічні ризики, які можуть бути нейтралізовані за допомогою запропонованих заходів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Баланська Т. В. Сучасні методи управління інвестиційними ризиками / Т. В. Баланська, М. Я. Постан // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті, 2014. – № 4 (49). – С. 53–66.
2. Данченко О. Б. Огляд сучасних методологій управління ризиками в проектах / О. Б. Данченко // Управління проектами та розвиток виробництва, 2014. – № 1(49). – С. 16–25.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

А. В. Дмитрів

Криворізький економічний інститут, магістрант спеціальності облік і оподаткування, гр. ОіОп-17-1м

Тема фінансових результатів діяльності підприємства завжди актуальна і є предметом постійного обговорення серед науковців та практиків у сфері економіки та управління підприємством. Тому з метою визначення ролі та значення показників фінансового результату необхідно в першу чергу проаналізувати трактування даної категорії.

Вивчення нормативно-правової бази України, дає змогу зазначити, що в законодавстві безпосередньо не розглядається сутність поняття «фінансові результати». Зокрема, в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» обґрунтовано лише сутність дефініцій «прибуток» та «збиток». Саме це і спричиняє розмитість у визначенні сутності, ролі та значення фінансових результатів.

Згідно з НП(С)БО 1, прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. А збитки – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійсненні ці витрати [1].

Поняття «фінансовий результат» і «прибуток» («збиток») не зовсім тотожні, оскільки фінансовий результат ширший за своїм змістом. Фінансовий результат відображує всю господарську діяльність підприємства, характеризує кількісні і якісні показники результативності діяльності підприємства, тоді як прибуток (збиток) є підсумком цієї діяльності, оскільки результат може бути як позитивним, так і негативним.

Тож проаналізуємо теоретичні підходи до визначення сутності поняття «фінансові результати» за допомогою таблиці 1.

Таблиця 1 – Теоретичні підходи до визначення сутності поняття «фінансові результати»

Автор	Трактування
Бутинець Ф. Ф.	Співставлення доходів та витрат підприємства відображених у звіті. Прибуток або збиток організації.
Загородній А. Г., Вознюк Г. Л.	Різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час. Приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді.
Лондар С. Л., Тимошенко О. В.	Приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період.
Мочерний А. Д.	Грошова форма підсумків господарської діяльності організації або її підрозділів, виражена в прибутках або збитках.
Опарін В. М.	Зіставлення регламентованих податковим законодавством доходів і витрат. Перевищення доходів над витратами становить прибуток, зворотнє явище характеризує збиток.
Пушкар М. С.	Прибуток або збиток, отриманий в результаті господарської діяльності.
Скалюк Р. В.	Якісний та кількісний показник результативності господарської діяльності підприємства.
Ткаченко Н. М.	Доходи діяльності підприємства за вирахуванням витрат діяльності.
Худолій Л. М.	Зіставлення доходів і витрат, регламентованих податковим законодавством.
Чебанова М. С., Василенко С. С.	Прибуток або збиток, одержаний від діяльності підприємства.

Примітка. Джерело [2]

Проведений аналіз наукових праць, дозволяє зробити висновок, що поняття «фінансовий результат» науковці трактують порізно, проте вкладають однаковий зміст у своє трактування.

Сучасна міжнародна практика бухгалтерського обліку в основному виокремлює три головні підходи до трактування змісту фінансових результатів діяльності підприємства:

– перший, згідно з яким різниця між вартістю чистих активів підприємства протягом звітного періоду становить фінансовий результат. При цьому чисті активи підприємства дорівню-

ють різниці між загальною вартістю майна підприємства та загальною сумою його заборгованостей і додаткових внесків власників;

- другий, згідно з яким фінансовий результат діяльності підприємства дорівнює різниці між величинами його доходів і витрат діяльності протягом звітного періоду;

- третій, згідно з яким показник фінансового результату визначається шляхом порівняння величини власного капіталу на початок звітного періоду та на кінець звітного періоду [3].

Найбільшого поширення в міжнародній практиці набув другий підхід, відповідно до якого фінансовий результат трактується як різниця між доходами та витратами діяльності підприємства, із врахуванням коригувань на суму зміни залишків запасів та незавершеного виробництва за звітний період. Дана тенденція є характерною і для української системи бухгалтерського обліку.

На основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що загальноекономічний зміст фінансових результатів розкриває зіставлення доходів суб'єкта господарювання із його витратами в певному періоді, однак висвітлити всю сутність економічного змісту фінансових результатів в одному комплексному визначенні практично неможливо. Тому теорія походження фінансових результатів залишається питанням постійного вивчення і аналізу.

Список використаних інформаційних джерел

1. Загальні вимоги до фінансової звітності [Електронний ресурс] : Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 (зі змінами і доповненнями). – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. – Назва з екрана.
2. Зудова І. Ю. Сутність та значення фінансових показників в системі функціонування підприємства [Електронний ресурс] / І. Ю. Зудова, О. Г. Стась. – 2017. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/10/202.pdf>. – Назва з екрана.
3. Йолтухівська Т. В. Аналіз теоретичних підходів до визначення поняття «фінансовий результат» [Електронний ресурс] / Т. В. Йолтухівська, В. Г. Лопатовський. – 2015. – Режим доступу: elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/4273/3/1.pdf. – Назва з екрана.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ

Л. І. Жидєєва

*Університет державної фіскальної служби України,
к. е. н, доцент*

В умовах економічного розвитку та технічного прогресу виникає необхідність постійного оновлення основних засобів. Особливо гостро ця проблема існує в Україні та пов'язана вона з високим ступенем зношеності основних засобів. Підприємства України, в умовах дефіциту фінансових ресурсів, не тільки не можуть здійснити технологічне оновлення виробництва, а й навіть запобігти подальшому катастрофічному старінню наявних основних засобів.

Стан основних засобів в Україні протягом 2000–2017 років подано в таблиці 1.

**Таблиця 1 – Стан основних засобів на підприємствах
України протягом 2000–2017 років**

Рік	Первісна вартість, млн грн	Залишкова вартість, млн грн	Стан зносу, %
2000	828 822	466 448	43,7
2001	915 477	503 278	45,0
2002	964 814	512 235	47,2
2003	1 026 163	538 837	48,0
2004	1 141 069	587 453	49,3
2005	1 276 201	661 565	49,0
2006	1 568 890	774 503	51,5
2007	2 047 364	993 346	52,6
2008	3 149 627	1 251 178	61,2
2009	3 903 714	1 597 416	60,0
2010	6 648 861	1 731 296	74,9
2011	7 396 952	1 780 059	75,9
2012	9 148 017	2 135 987	76,7
2013	10 401 324	2 356 962	77,3
2014	13 752 117	2 274 922	83,5
2015	7 641 357	3 047 839	60,1
2016	8 177 408	3 428 908	58,1
2017	7 733 905	3 475 242	55,1

За джерелом <http://www.ukrstat.gov.ua/>

За результатами дослідження необхідно зазначити, що при збільшенні вартості введених у експлуатацію основних засобів та їх залишкової вартості із року в рік протягом 2000 до 2014 року спостерігається значне збільшення зношеності основних засобів від 43,7 % до 83,5 % відповідно. Крім того, необхідно зазначити, що з 2000 до 2007 року оновлення основних засобів становить від 2,8 % до 6,2 %, з 2008 до 2012 року спостерігається знову скорочення темпів їх оновлення з 4,7 % до 2,0 %, а до 2000 року процентне відношення було ще меншим. А все це свідчить, що розмір коефіцієнта оновлення значно нижчий від середнього розміру норм амортизації основних засобів, тобто сума нарахованої амортизації не використовується повністю на оновлення основних засобів. На підприємствах України навіть просте відновлення основних засобів не проводиться. Все це свідчить, що керівництво підприємств, нараховуючи амортизацію основних засобів, закладаючи її у вартість продукції, робіт, послуг, одночасно збільшуючи свої витрати, оновлення основних засобів не проводять. Це свідчить про неефективне управління основними засобами, а також не бажання розвитку підприємства чи збільшення надприбутків (не вкладаючи кошти у розвиток виробництва, придбання основних засобів, введення більш оновлених технологічних ліній чи виробництв).

При постійному нарахуванні суми амортизації, яка повинна бути направлена підприємствами на просте відновлення основних засобів: придбання, капітальний ремонт та інше оновлення основних засобів, підприємства України направляли досить незначний відсоток [1].

П. Я. Хомин [4] зазначив, що в Україні, невирішеною є проблема методології та методики нарахування амортизації та зносу основних засобів на підприємствах, а в результаті чого необ'єктивність їх оцінки та, що такий парадокс обумовлений помилковим методологічним підходом за яким знос основних засобів ототожнюється з нарахованою амортизацією, не враховуючи різну економічну сутність їх категорій.

Так, і в Податковому кодексі і в ПСБО 7 «Основні засоби» передбачено одні й ті ж методи нарахування амортизації, але в Податковому кодексі передбачено розподіл основних засобів, виходячи з мінімальних термінів корисної дії, за нормами амортизації на 16 груп.

Нарахування амортизації може здійснюватися з урахуванням мінімально допустимих строків корисного використання основ-

них засобів, встановлених податковим законодавством (крім випадку застосування виробничого методу) [2]. Разом з тим, амортизація об'єкта основних засобів нараховується, виходячи з нового строку корисного використання, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання (крім виробничого методу нарахування амортизації) [3]. Між тим, слід зазначити, не використання виробничого методу нарахування амортизації до основних засобів (технологічних ліній, обладнання) зайнятих виробництвом продукції веде до невірної, невідповідної та несвоечасного перенесення вартості основних засобів на виготовлену продукцію чи надані послуги, а в результаті неефективного використання та оновлення цього обладнання. Відсутній стимул до оновлення основних засобів і застосування прискореного методу нарахування амортизації.

Безперервний процес виробництва вимагає постійного відтворення фізично спрацьованих і технічно застарілих основних засобів. Необхідною умовою відновлення засобів праці в натурі є їх відшкодування у вартісній формі, що здійснюється через амортизацію. Несвоечасна заміна морально застарілих основних виробничих засобів призводить до того, що собівартість підвищується, а якість знижується порівняно з продукцією, виготовленою на досконаліших машинах та устаткуванні, разом з тим основні засоби повністю зношуються і стають непридатними для використання у виробничому процесі.

Для України необхідно передбачити проведення контролю за постійним оновленням активної частини основних засобів за рахунок нарахованої амортизації, а також за рахунок прибутку.

Постійне оновлення основних засобів не тільки дасть можливість технічного переоснащення виробництва, а й розвитку підприємств, що виготовляють саме обладнання.

Список використаних інформаційних джерел

1. Розвиток бухгалтерського обліку в умовах інтеграційних процесів [текст] : монографія / В. О. Осмятченко, Є. Ю. Шара, Т. М. Сторожук та інші. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2016. – С. 167–186.
2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>. – Назва з екрана.
3. Основні засоби [Електронний ресурс] : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7, затв. наказом МФУ від 27.04.99

№ 2000 № 92. Бібліотека бухгалтерського обліку. – Режим доступу: <http://www.pro-u4ot.info/>. – Назва з екрана.

4. Хомин П. Я. Амбівалентність і мімікрія облікової теорії: монографія / Журавель Г. П., Клевець В. Г., Олійничук В. М., Хомин П. Я. – Тернопіль: ТНЕУ. – 474 с.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Л. І. Жидєєва

*Університет державної фіскальної служби України,
к. е. н., доцент*

О. П. Новікова

*Університет державної фіскальної служби України,
ст. викладач*

Невід'ємною частиною діяльності будь-якого підприємства є встановлення договірних зв'язків з партнерами, що передбачають безперервне постачання матеріальних ресурсів, надання послуг чи виконання робіт з боку контрагентів та своєчасне проведення розрахунків у повному обсязі. Між учасниками розрахункових відносин, під впливом негативних чинників та фінансово-економічної кризи, виникають ряд непорозумінь, а тому виникає потреба у розробці такого інформаційно-аналітичного середовища, яке б сприяло ефективному управлінню, як підприємства в цілому, так і кредиторською заборгованістю. Різні аспекти управління: проблеми організації, контролю й оптимізації обліку розрахунків з різними кредиторами, а також відображення інформації в формах звітності висвітлено у працях багатьох учених: Ф. Ф. Бутинця, Ю. А. Вериги, Г. В. Власюка, С. Ф. Голова, В. М. Костюченко, О. Є. Кузьміна, М. Ф. Огійчука, Е. Ф. Югаса та інших. Незважаючи на висвітлення в наукових працях проблем, надалі залишаються питання, що потребують подальшого дослідження та вирішення, а саме: необхідно звернути увагу на неефективну організацію обліку та контролю за станом кредиторської заборгованості, низьким рівнем керованості окремими етапами розрахунків, відсутністю необхідних для управління внутрішніх форм управлінської звітності та інші обліково-аналітичних проблем.

Розрахунки з різними кредиторами займають вагоме місце в системі розрахункових операцій суб'єктів господарської діяльності. Інформаційною базою для управління цими розрахунками

виступає бухгалтерський облік, який передбачає виконання таких завдань: формування достовірної інформації про стан розрахунків з різними кредиторами, необхідної користувачам бухгалтерської звітності; контроль за станом кредиторської заборгованості та дотриманням форм розрахунків, установлених у договорах; своєчасне проведення інвентаризації та взаємної звірки заборгованості з контрагентами.

Оскільки підприємство може мати партнерські відносини з необмеженою кількістю кредиторів, документи, що підтверджують факти такої співпраці, потребують чіткої систематизації. Тобто, організовуючи первинний облік розрахунків з постачальниками і підрядниками, доцільно сформувати графік документообігу, зважаючи на те, що ці облікові операції здійснюються виконавцями в різні періоди.

Ефективність управління товарною чи нетоварною кредиторською заборгованістю залежить від якості відображення інформації про розрахунки з кредиторами на всіх етапах облікового процесу.

У системі економічних відносин підприємство одночасно є як продавцем (кредитором), так і покупцем (дебітором). Оскільки дебіторська та кредиторська заборгованості неоднорідні за своїм складом, більшість науковців зазначає, що від правильної класифікації залежить не тільки порядок обліку таких заборгованостей, але й ефективність управління. Так, І. І. Бродська пропонує розв'язати цю проблему, систематизувавши вказані заборгованості за такими напрямками: об'єктами, суб'єктами, строками погашення, чинниками виникнення, характером виникнення, за виконанням умов договору, за ймовірністю повернення, за тривалістю взаємовідносин, за умовами кредитування. З нашої точки зору доцільно розглядати напрями класифікації за наступними ознаками: перш за все за тривалістю взаємовідносин (постійні і тимчасові), за доброчесністю партнерських взаємовідносин і можливістю проведення розрахунків, за видами договорів, суб'єктів та об'єктами, за ймовірністю повернення та ймовірністю ризику.

Питання щодо теоретичних аспектів класифікації заборгованості також висвітлені у працях Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, В. М. Костюченко. Таким чином, можна стверджувати, що на сьогодні відсутні єдині систематизовані ознаки класифікації заборгованості підприємства, яка виникає під час реалізації розрахункових відносин між діловими партнерами.

Здійснивши аналіз наукових праць, можна сформуванати систему факторів, що впливають на ефективність управління кредиторською заборгованістю та організацію її обліку: кількість кредиторів підприємства; характер взаємовідносин з кредиторами; рівень економічної довіри; узгодженість умов договорів; контроль строків поставки та оплати; надійність постачання.

Від правильної організації розрахунків з різними кредиторами залежить організація матеріального забезпечення й постачання відповідно до договірних зобов'язань і комерційних угод, а також платоспроможність та фінансовий стан підприємства в цілому. Для уникнення проблем, пов'язаних з несвочасністю постачання матеріальних цінностей, послуг, робіт тощо, або в повному обсязі чи неналежної якості, підприємство найчастіше йде шляхом співпраці з перевіреними часом і досвідом діловими партнерами. Проте це не завжди є гарантією того, що контрагент виконає свої зобов'язання належним чином. У цьому випадку, виходячи з умов договору та чинного законодавства, виникає потреба у проведенні претензійно-позовної роботи проти кредитора. З іншого боку, вчасно не розраховуючись за поставлену продукцію, виконані роботи, надані послуги підприємство саме може стати об'єктом застосування штрафних санкцій, а саме: при великому обсязі виробництва, великій кількості контрагентів неможливо відстежити кожну поставку та кожне проведення розрахунків і вчасно зреагувати на їх наслідки. З цього приводу А. Р. Скрипка зазначає, що «ключова роль і місце бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками полягає у налагодженні системи своєчасного інформування управлінців про момент настання виконання зобов'язань як з боку контрагентів, так і з боку самого підприємства з метою прийняття рішень та вжиття оперативних заходів» [1]. При цьому система бухгалтерського обліку повинна виконувати функції не лише щодо інформування про терміни, але й щодо обсягу взятих зобов'язань. Таким чином, підприємство зможе планувати необхідний обсяг вивільнення оборотних коштів на певну дату, що у свою чергу є основною передумовою повних і своєчасних розрахунків.

Обліково-аналітичне забезпечення розрахунків підприємства з кредиторами потребує належної організації, оскільки ця заборгованість може стати причиною розвитку негативних явищ його діяльності. Завдання щодо підвищення ефективності управління

кредиторською заборгованістю повинне бути одним із пріоритетних для кожного суб'єкта господарювання: з одного боку, це створить запобіжний механізм щодо стрімкого зростання зобов'язань та його впливу на економічну безпеку підприємства, а з іншого – дозволить отримати максимальний ефект від використання залучених ресурсів.

На основі проведеного дослідження отримано такі результати:

1. При організації первинного обліку розрахунків з іншими кредиторами запропоновано формувати графік документообігу, оскільки ці облікові операції здійснюються виконавцями в різні періоди. 2. Виокремлено систему факторів, що впливають на ефективність управління кредиторською заборгованістю та організацію її обліку. 3. З метою забезпечення дієвого механізму регулювання розрахунків підприємства з контрагентами запропоновано згрупувати заборгованість, що виникає під час реалізації розрахункових відносин між діловими партнерами, за найбільш вагомими класифікаційними ознаками.

Список використаних інформаційних джерел

1. Бродська І. І. Ефективність управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємства: обліково-аналітичний аспект / І. І. Бродська // Економічні науки. Серія: Економіка та менеджмент. – 2012. – Вип. 9(2). – С. 75–81.
2. Скрипка А. Р. Значення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками для управління підприємством / А. Р. Скрипка // Економічні науки. – 2010. – № 14. – С. 88–90.

ЕТАПИ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО БАЛАНСУ

Н. С. Жуган

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі», магістр*

А. І. Мілька

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
к. е. н., науковий керівник*

Баланс – це не просто складова методу бухгалтерського обліку, його елемент; це найважливіший документ бухгалтерської звітності, суттєве джерело інформації для управління, плануван-

ня, організації виробництва, нормування, аналізу, контролю. Баланс є обліковою категорією, синтезом облікових записів, а тому його треба вміти читати і критично оцінювати з погляду змісту, будови, раціонального використання даних.

Вважаємо, що перший етап розвитку балансу розпочався ще в стародавні часи. Так, О. Р. Сьоміна стверджує, що матеріальні баланси широко використовувалися у Стародавньому Китаї для забезпечення контролю за рухом і збереженням цінностей [1, с. 45].

Другий етап розвитку балансу розпочався з моменту появи подвійної бухгалтерії в містах Італії. Вважається, що слово «баланс» вперше зустрічається у фінансових звітах у 1427 р., хоча деякі вчені ведуть мову про появу балансу лише в звіті банку Медічі за 1495 рік [1, с. 53].

Третій етап розвитку бухгалтерського балансу пов'язаний з появою новоіталійської форми. Зокрема Ф. Гаратті запровадив розмежування рахунків на синтетичні й аналітичні, причому аналітичні рахунки велись в окремих допоміжних книгах. Операції з первинних документів відображалися в журналі хронологічних записів, потім інформація розносилася за рахунками головної книги, узагальнювалася в оборотній відомості, на підставі якої складали баланс [3, с. 171].

Четвертий етап розвитку балансу пов'язаний з формуванням шкіл бухгалтерського обліку, які мали свій погляд на поняття «баланс», «рахунки» і «подвійний запис».

Так, серед французьких вчених слід назвати Ж. Саварі (1622–1690), який поділяв кінцевий баланс на інвентарний і конкурсний, та доводив необхідність застосування різних підходів до складання балансу залежно від потреб управління. Інвентарний передбачав оцінку за собівартістю, а конкурсний – за продажними цінами на день складання балансу.

Підтримуємо думку Кулик В. А., яка пропонує виокремлювати п'ять основних етапів розвитку бухгалтерського балансу, що ілюструють еволюцію даного поняття, набуття ним характерних ознак та властивостей, починаючи з балансу як економічної категорії та, закінчуючи балансом як елементом методу бухгалтерського обліку і формою фінансової звітності:

I етап – зародження балансу як економічної категорії;

II етап – зародження балансу як облікової категорії;

III етап – розвиток балансу у межах різних наукових напрямів;

IV етап – розвиток балансу у межах облікових концепцій;

У етап – уніфікація бухгалтерського балансу.

Отже, на початку свого існування бухгалтерський баланс використовувався виключно як контрольний обліковий прийом, проте його широке застосування у практичній діяльності викликало потребу в поглибленні наукових досліджень у цьому напрямі.

Список використаних інформаційних джерел

1. Сьоміна О. Р. Бухгалтерський баланс: його сутність, історія виникнення та технологія складання / Т. П. Погорелова, О. Р. Сьоміна // Агросвіт. – 2017. – № 1. – С. 44–48.
2. Довбуш В. І. Баланс підприємства: історія виникнення, розвитку та становлення / В. І. Довбуш // Незалежний аудитор. – 2013. – № 6. – С. 52–59.
3. Василенко І. О. Історія формування балансу як форми фінансової звітності / І. О. Василенко, М. В. Єрмолаєва // Економічні науки. – 2012. – № 9. – С. 169–175.
4. Кулик В. А. Бухгалтерський баланс: минуле, сучасне, майбутнє : монографія / В. А. Кулик. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2010. – 186 с.

ПІДХОДИ НАУКОВЦІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ «ЗАРОБІТНА ПЛАТА»

Є. В. Запаря

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
магістрант*

Н. В. Прохар

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
к. е. н., доцент, науковий керівник*

Заробітна плата є основним доходом працюючого населення, а тому порядок її обчислення має бути простим та зрозумілим всім верствам населення. В Україні в сфері розрахунків з персоналом накопичились значні проблеми, а саме: тривалий час утримується низький рівень заробітної плати; існує її надмірна міжгалузева диференціація; оплата праці в недостатній мірі пов'язана з продуктивністю праці та ефективністю виробництва.

Ці та інші проблеми в сфері розрахунків з персоналом вказують на те, що в Україні порушуються загальноекономічні закони щодо сутності та порядку нарахування винагороди за виконану роботу, податкове законодавство є нестабільним та складним для розуміння працівникам, які не мають економічної освіти.

Більшість дослідників з проблем розрахунків з персоналом в Україні значною мірою аналізують механізм організації оплати праці. Різні його аспекти висвітлені в роботах таких відомих українських вчених як, А. В. Базилюк, В. Я. Брич, В. М. Данюк, О. А. Дороніна, Н. В. Дудіна, М. Д. Ведерніков, Ф. Ф. Бутинець, Ю. А. Верига, С. Ф. Голов, В. В. Сопко, Н. М. Ткаченко, Н. В. Шульга, В. Ф. Волик, А. М. Колот, Т. А. Костишина тощо.

Дослідження названих авторів стосувались багатьох аспектів проблеми регулювання доходів і оплати праці у ринкових умовах.

Наразі існує велика кількість трактувань сутності заробітної плати, що пояснюється різними науковими поглядами дослідників (табл. 1).

Таблиця 1 – Економічна сутність категорії «заробітна плата» [авторське узагальнення]

Автор	Визначення
Бутинець Ф. Ф.	Заробітна плата – оплата праці найманих працівників, яка виражає перетворену форму вартості і ціни робочої сили
Грішнова О. А.	Заробітна плата – це елемент витрат виробництва, і водночас головний чинник забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці
Дошак М. В., Іляш О. І.	Заробітна плата як соціально-економічна категорія є певною частиною прибутків громадян, що фіксується у грошовій формі, у структурі національного прибутку країни
Золотогоров В. Г.	Заробітна плата – сукупність виплат у грошовій (валютній) і (або) натуральній формі, отриманих робітником (нарахованих йому) за певний період часу (день, місяць, рік)
Кулішов В. В.	Заробітна плата – ціна використання праці найманого працівника
Мандибура В. О.	Заробітна плата – грошова винагорода, яку отримує працівник за роботу протягом повного робочого часу (рік, тиждень, день)

Автор	Визначення
Михайленко О. В.	Заробітна плата – це елемент ринку праці, ціна, за якою працівник продає послуги робочої сили, тобто виражає ринкову вартість використання найманої робочої сили
Науменко В. І.	Заробітна плата – частина вартості у грошовій формі, яка в результаті його розподілу надходить працівникам залежно від кількості та якості затраченої ними праці
Пищуліна О. М.	Заробітна плата є концентрованим виявленням ефективності економіки і соціальної політики держави та спроможності суспільства в цілому захищати право людини на гідне життя
Поклад І. І.	Заробітна плата – економічна форма, що застосовується суспільством для встановлення міри праці та міри заохочення
Яременко Л. М.	Заробітна плата – це грошовий дохід працівників, що залежить від кількості витраченої праці під час створення матеріального блага або конкретного товару, або витрат робочого часу при наданні послуги
Мартин О. М.	Заробітна плата – це оплата послуг праці робітника, яка відображаючи соціально-економічне становище в національній економіці та рівень життя у суспільстві, дає змогу робітникові і його сім'ї забезпечувати поточне споживання, а також заощаджувати на майбутнє
Череп А. В.	Заробітна плата – це економічна категорія, що відображає відносини між власником підприємства (або його представником) і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості (доходу)
Стаття 14, пп. 14.1.48 Податкового кодексу України	Заробітна плата – це основна та додаткова заробітна плата, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, які виплачуються (надаються) платнику податку у зв'язку з відносинами трудового найму згідно із законом
Закон України «Про оплату праці»	Заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу

Зважаючи на багатоаспектність представленої категорії, вважаємо за доцільне розглядати її з декількох позицій:

➤ з позиції підприємця: по-перше, це стаття витрат, що знижує прибуток; по-друге, оптимальна мотиваційна політика є запорукою підвищення ефективності діяльності організації, оскільки зростає зацікавленість працівників у продуктивності та якості роботи, яку вони виконують;

➤ з позиції працівника – є основним джерелом доходу і, як наслідок, детермінантою підвищення рівня життя;

➤ як елемент ринку праці – її рівень впливає на попит та пропозицію робочої сили;

➤ як грошове вираження вартості та ціни товару «робоча сила» і частково результативності її функціонування;

➤ як економічну категорію, що відображає стосунки роботодавця і найманого працівника.

Таким чином, розрахунки з персоналом є складною соціально-економічною категорією, яка відображає різнобічні інтереси сторін суспільно-трудових відносин – працівників, роботодавців та держави. Заробітна плата має визначальне значення для обчислення рентабельності підприємства, забезпечення добробуту працівників та економічного розвитку держави. Побудова систем оплати праці є досить складним завданням для будь-якого підприємства.

Список використаних інформаційних джерел

1. Про оплату праці [Електронний ресурс]: Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР (зі змінами і доповненнями). – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
2. Олійник В. Оплата праці в державному секторі термінологічний аспект / В. Олійник // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2016. – № 3(7). – С. 56–65.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Я. А. Казачук

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
спеціальність «Облік і оподаткування»,
студентка групи ОА-61м*

С. М. Деньга

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
к. е. н., доцент, науковий керівник*

Для сучасної ринкової економіки країни необхідним є забезпечення тих умов функціонування, які б забезпечили найефективніше її існування і подальший розвиток.

Ефективне використання основних засобів і виробничих потужностей дозволяє збільшити виробництво необхідної суспільству продукції, підвищити віддачу створеного виробничого потенціалу, знизити собівартість продукції, підвищити рентабельність виробництва. Поліпшення використання основних засобів призводить також до зменшення потреб у введенні нових виробничих потужностей під час зміни обсягу виробництва, сприяє вирішенню проблеми скорочення розриву в термінах фізичного та морального зносу, прискорення темпів їх оновлення.

Основні засоби є головним багатством не лише підприємства, а й країни в цілому. Від процесу їх формування та використання залежить економічний ріст держави.

Вивчення теоретичних положень, опублікованих праць вітчизняних і зарубіжних вчених свідчать, що облік основних засобів в останній час дещо ускладнився, а ряд проблем негативно впливають на процес управління виробництвом, знижуючи ефективність використання основних засобів.

Дискусійність багатьох теоретичних положень обліку основних засобів, недостатній рівень їх дослідження з погляду сучасних потреб управління вимагає подальшого їх удосконалення.

Одним з проблемних питань є облік основних засобів, утримуваних для продажу, який регулюється П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність». Згідно із Планом рахунків та Інструкцією № 291, для таких об'єктів передбачено субрахунок 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу», де обліковуються

основні засоби, які не використовуються у виробничих цілях та повинні бути реалізовані протягом року.

Але цей субрахунок знаходиться у складі рахунку 28 «Товари», який використовується для обліку оборотних активів, а основні засоби обліковувати як запаси вважаємо необґрунтованим. Для відображення зазначених активів доцільно використовувати субрахунок 109 «Інші основні засоби».

Суперечними в цьому контексті є зміни, внесені до субрахунків 943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів» та 712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів», де, крім собівартості та отриманих доходів від реалізованих запасів, обліковують й собівартість та отримані доходи від реалізації необоротних активів і груп вибуття. Для вирішення цієї проблеми доцільно використовувати субрахунки 977 «Інші витрати звичайної діяльності» та 746 «Інші доходи від звичайної діяльності» відповідно.

З метою покращення бухгалтерського обліку основних засобів, вважаємо доцільним ввести до Плану рахунків окремий рахунок для відображення витрат на ремонт основних засобів із субрахунками поточного та капітального ремонтів. Цей рахунок повинен бути активним і калькуляційним, де по дебету слід відображати всі витрати на ремонт основних засобів. З кредиту цього рахунку слід списувати витрати закінчених ремонтів на витрати звітного періоду. Залишком на рахунку будуть суми по незавершених поточних та капітальних ремонтах.

Основним джерелом відтворення основних засобів є амортизаційні відрахування. Одним з проблемних питань залишається порядок визначення ліквідаційної вартості основних засобів через складність оцінки активів у майбутньому. Так, для техніки необхідно робити прогноз на 5–10 років, для будівель 40–50 років. При цьому фактично неможливо врахувати вплив на кінцеву вартість багатьох факторів, тому результат буде досить приблизним. Внаслідок цього, в багатьох господарствах ліквідаційна вартість взагалі не визначається. Таким чином, сума, яка підлягає перенесенню на витрати шляхом амортизації, встановлюється на рівні первісної вартості основних засобів, що не відповідає вимогам національного стандарту бухгалтерського обліку.

Для нарахування амортизації у П(С)БО 7 варто розробити підхід, який мав би на меті нарахування амортизації на кожну частину об'єкта основних засобів окремо, якщо ці окремі части-

ни об'єкта мають різний термін експлуатації, що впливає на строки їх зношення.

Запропоновані шляхи удосконалення нормативної бази бухгалтерського обліку основних засобів дозволять гармонізувати вітчизняний облік з міжнародними стандартами та зменшити невідповідності й проблемні питання обліку основних засобів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Артюх О. В. Нарахування амортизації основних засобів у податковому та бухгалтерському обліку / О. В. Артюх, Л. В. Кукава // Вдосконалення результативності політики економічного зростання: теорія, організація та методика: збірник тез наукових робіт учасників міжнародної науково-практичної конференції для студентів, аспірантів та молодих учених (м. Київ, 11–12 листопада 2016 р.). У 2-х частинах. – Київ: Аналітичний центр «Нова Економіка», 2016. – Ч. 2. – С. 28–32.
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України [Електронний ресурс]: Закон України від 17 липня 2015 року № 655-VIII – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/655-19>. – Назва з екрана.
3. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств, організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291 станом на 01.05.2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>. – Назва з екрана.
4. Клюха Н. В. Особливості бухгалтерського обліку основних засобів: вітчизняна та міжнародна практика / Н. В. Клюха // Студентський вісник національного університету водного господарства та природокористування. – 2015. – № 2. – С. 145–149.
5. Колісник О. П. Формування елементів облікової політики щодо основних засобів / О. П. Колісник, М. С. Поліщук // Економіка і суспільство. – 2017. – № 9. – С. 1152–1154.
6. Мазур А. М. Амортизаційна політика: теоретичні аспекти та роль у підвищенні ефективності діяльності суб'єктів підприємництва / А. М. Мазур, М. М. Мазур // Приазовський економічний вісник. – 2017. – № 5. – С. 293–296.
7. Манілюк М. Ф. Проблемні питання обліку основних засобів та напрямки їх вирішення / М. Ф. Манілюк, Л. І. Остапенко // Збірник наукових праць ЧДТУ. – 2017. – № 25. – С. 106–110.

8. Основні засоби [Електронний ресурс] : Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 16. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_014. – Назва з екрана.
9. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG4185.html. – Назва з екрана.
10. Основні засоби [Електронний ресурс] : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 станом на 01.05.2018 р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>. – Назва з екрана.

ТОРГОВЕЛЬНІ ЗНИЖКИ: КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ

Є. А. Карпенко

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», доцент кафедри
бухгалтерського обліку і аудиту, к. е. н., доцент*

М. В. Горбуля

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі», магістр*

У сучасній роздрібній торгівлі магазини все частіше звертаються до такого методу залучення покупців, як надання всіляких торгових знижок. Застосування вказаного методу часто дає можливість отримувати додатковий прибуток за рахунок збільшення товарообігу.

Загально відомо, що знижка – це тимчасове зменшення ціни товару, яке надається покупцям у момент чи після здійснення покупки. Проте на сьогодні відсутня єдина думка науковців щодо класифікації торговельних знижок, що підтверджують дані табл. 1.

При дослідженні специфіки обліку знижок у ПП «Сласвіт» було виявлено, що відображення інформації про надані та отримані знижки ускладнює відсутність чітко розробленої класифікації, що буде враховувати надання усіх різновидів знижок, застосовуваних на практиці.

Таблиця 1 – Класифікація торговельних знижок у науковій літературі

Автор	Види знижок
Ф. Бутинець [1]	знижка за кількість товару; знижки у передсвяткові та святкові дні; сезонні знижки; знижка за придбання товару понад обумовлену суму; спеціальні знижки; конфіденційні знижки; бонусні знижки; знижки-сконто
Н. Білова [2]	рекламні, дисконтні, прогресивні, сезонні, святкові знижки та знижки на товари, що мають найменший попит
О. Прохорова [3]	знижки, надані в момент продажу; знижки надані після продажу
Л. Івченко [4]	зовнішні, від виду угод, внутрішні. Знижки від виду угод поділяються на Прості, складні та серійні знижки. До складних знижок відносять: знижки сконто, знижки за придання на крупну суму, святкові, сезонні, конфіденційні й бонусні
А. Амалян [5]	за суб'єктом надання (знижки виробника або посередника); за часовою перспективою надання (постійні/планові чи тактичні (короткострокові)); за базою нарахування (за оборотом, за обсягом продажу по партнерським програмам); за способом вираження (у вигляді відсотка зниження преїскурантної ціни, числа одиниць товару, грошової суми); за центром видатків (знижки, які компенсуються виробником, рекламодавцем, державою, іншими особами – асоціаціями, спонсорами); за економічною сутністю (маркетингові, збутові, логістичні, фінансові)
Я. Сливка [6]	знижки спрямовані на зміну вартості активів, знижки спрямовані на зміну заборгованості контрагентів, знижки за співробітництво

Тому, з метою відображення знижок в обліку нами запропоновано класифікувати останні за їх направленістью:

1. Знижки, що понижують собівартість одиниці товарних запасів (знижки надані до або в момент реалізації визначених обсягів продукції, сезонні знижки та ін.).

2. Знижки, направлені на зменшення дебіторської заборгованості контрагента (знижки за придбання певного обсягу за певний період, сконто та ін.).

3. Знижки як винагорода покупцю за довготривалу співпрацю (програми лояльності, знижки збутовим організаціям, безкоштовно передані товари, собівартість продукції, передані за символічну ціну тощо).

Вважаємо, що найбільш ефективними з практичної точки зору є не одна-дві знижки на конкретний товар, а ціла система знижок, проста і зрозуміла як співробітникам ритейлу, так і покупцям.

Підставою для відображення в обліку та обґрунтування господарського характеру знижок є відповідний розпорядчий документ, наприклад положення про маркетингову політику підприємства або положення про знижки. Саме у цих документах обґрунтовуються розмір цін та знижок, що застосовуються підприємством (з урахуванням розміру партії реалізованого товару, строків поставки, умов оплати та інших чинників), а також економічна значущість та ефективність маркетингових і рекламних заходів та акцій, що проводяться. Також видається наказ керівника про проведення акції, що передбачає зниження цін.

У бухгалтерському обліку для відображення знижок, наданих після продажу товарних запасів, використовується субрахунок 704 «Вирахування з доходу», по дебету якого відображається сума наданих після дати реалізації знижок покупцям. За кредитом субрахунку 704 відображається списання дебетових оборотів на рахунок 79 «Фінансові результати».

Але за економічною сутністю «знижка» – це витрат підприємства з метою стимулювання збуту продукції. Тому поділяємо думку тих науковців, які, для обліку знижок доцільно використовувати рахунок 93 «Витрати на збут». За таким підходом отримані знижки, надані з одиниці продукції, одразу списуються на зменшення балансової вартості отриманих товарів, однак згрупована інформація на окремому субрахунку в розрізі видів знижок підвищує достовірність даних бухгалтерського обліку, зокрема у випадках отримання комбінованих знижок.

Список використаних інформаційних джерел

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік в торгівлі : підручник для студентів вузів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит». / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця та доц. Н. М. Малюги. – 2-е вид., перероб. і доп. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 576 с.
2. Білова Н. Знижки та розпродажі: правила відображення в обліку / Н. Білова // Податки та бухгалтерський облік. – 2009. – № 87. – С. 19–22.

3. Прохорова О. С. Торговельні знижки та особливості відображення їх в обліку / О. С. Прохорова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 4(16). – С. 187–191.
4. Івченко Л. В. Удосконалення обліку торговельних знижок на підприємствах торгівлі / Л. В. Івченко // Економічний вісник НГУ. – 2007. – № 2). – С. 71–75.
5. Амалян А. В. Облік продажу товарів із наданням знижок та бонусів: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / А. В. Амалян. – Київ : Нац. Академія статистики, обліку та аудиту. – 2016. – 280 с.
6. Сливка Я. В. Бухгалтерський облік і аналіз операцій за розрахунками з покупцями та замовниками : автор. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Я. В. Сливка. – Житомир : ЖДТУ. – 2012. – 23 с.

ВПЛИВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ НА РОЗВТОК БУХГАЛТЕРСЬОГО ОБЛІКУ

О. В. Карпенко

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», професор, к. е. н., професор
кафедри бухгалтерського обліку і аудиту*

І. Й. Плікус

*Сумський державний університет, доцент
кафедри фінансів і підприємництва, к. е. н., доцент*

Д. В. Головіна

*Київський національний торговельно-економічний
університет, доцент кафедри бухгалтерського обліку, к. е. н.*

Усі країни світу розвиваються за напрямом цифровізації суспільства. Деякі з них вже успішно реалізують стратегії розвитку в концепціях «Індустрія 4.0», «Інтернет +» . За даними [6] частка цифрової економіки в ВВП розвинених країн с 2010 року по 2016 рік зросла з 4,3 % до 5,5 %, а в ВВП країн, що розвиваються – з 3,6 % до 4,9 %. У країнах G20 цей показник зріс за п'ять років з 4,1 % до 5,3 %. The Boston Consulting Group (BCG) [9] прогнозує, що обсяг цифрової економіки до 2035 року може досягти \$ 16 трлн, а за оцінками Всесвітнього економічного фо-

руму [10] цифровізація має величезний потенціал для бізнесу та суспільства й може принести для світової економіки до 2025 року додатково понад \$ 30 трлн доходів.

Краус Н. М. (2018) досліджує тренди цифрової економіки у світі [4]; Ляхощька Л. Л. (2018) розкриває взаємозв'язок між цифровою економікою, цифровим суспільством і цифровим навчанням та акцентує увагу на оновленому документі ЄС – цифрова компетентність, проводить аналіз подальшого розвитку системи освіти в Україні [7]. Бородкін Г. О., Бородкіна І. Л. (2018) аналізують передумови, які стали вирішальними факторами для впровадження цифрової грамотності у навчальний процес університетів[1]. Кулик В. В. досліджує особливості професії бухгалтера в постіндустріальному суспільстві (2017) [5] і такий ракурс розгляду розвитку бухгалтерського обліку та професії є цілком обґрунтованим, оскільки динамічність процесів, які відбуваються в цифровій економіці, й виклики, пов'язані з цим та міждисциплінарні аспекти навчання й діяльності вимагають подальшого проведення емпіричних, теоретико-методичних та практичних досліджень з урахуванням зв'язків між новітніми технологіями, зайнятістю й освітою для узгодження потреб економіки та ринку праці в підготовці випускників для створення обліково-аналітичного забезпечення управління. Цифровізація змінює організацію та зміст роботи бухгалтера, дозволяє представляти інформацію більш аналітично та прозоро, але приносить ризик втрати зайнятості та зумовлює ризик зниження рівня якості освіти за фахом. Становлення та розвиток бухгалтерського обліку та звітності в Україні, визначені у [3] також супроводжуються змінами у діяльності практиків та навчальній діяльності студентства.

Емпіричною базою дослідження авторів були статистичні дані Європейського Союзу та управління державної статистики України, аналітичні огляди, звіти та прогнози провідних консалтингових компаній, дослідження АССА та СІМА щодо зміни компетентностей фахівців з бухгалтерського обліку, аудиту, фінансів у зв'язку з цифровою трансформацією економіки та суспільства, результати анкетування випускників, спеціалістів, роботодавців.

Автори дослідили й проаналізували ключові тренди й драйвери технологічного зростання цифрової економіки в світі, рівень цифровізації різних країн та перспективи України; вияви-

ли нові можливості для підприємницької діяльності у сфері бухгалтерського обліку та самостійної зайнятості бухгалтерів, аудиторів, аналітиків в умовах цифровізації:

Узагальнення зібраних емпіричних даних дозволило сформулювати перелік затребуваних компетентностей відповідно до вимог цифрової економіки на прикладі фінансово-облікових спеціальностей.

Доведено, що ринок праці при цифровій трансформації формує попит на бухгалтерів, які, крім знань спеціальності, володіння іноземними мовами, мають навички віртуальної співпраці, креативного мислення, професійної відповідальності, гнучкості й адаптивності.

Зібрано статистичні дані, які засвідчують парадокс: наявність загальної кризи освіти при дефіциті кваліфікованих бухгалтерів-аналітиків, аудиторів та фінансистів. Це пояснюється низкою причин – міграцією населення, небажанням брати на себе відповідальність, консерватизмом вищої школи, в тому числі щодо використання методик навчання та контенту, що не відповідають у повній мірі новим викликам, які з'явилися при переході від індустріального суспільства до постіндустріального інформаційного. Не всі навчальні заклади та окремі викладачі розуміють, що в Україні постіндустріальні трансформації вимагають нової парадигми освіти, яка б відповідала сучасним потребам ринку праці.

Зовнішнє та внутрішнє інституційне середовище функціонування бухгалтерського обліку, аудиту та фінансів в Україні після 2010 року активно змінюється разом із розширенням діяльності, що здійснюється за допомогою електронних мереж, подальшою інтеграцією обліку у систему управління, посиленням уваги до процесу організації роботи обліково-аналітичного персоналу та характеризується удосконаленням підходів до організації мережевого принципу взаємодії учасників фінансово-облікового процесу. В умовах використання локальних та глобальних комп'ютерних мереж для все більшої кількості підприємств застосування комп'ютерних програм для ведення обліку, проведення контрольних та аналітичних процедур стає суцільним. Одночасно стейкхолдери потребують відповідного цифрового багатовекторного представлення інформації, що спонукає бухгалтерів, аудиторів та фінансистів до цифрового вдосконалення, а заклади освіти – до зміни парадигми навчання.

Список використаних інформаційних джерел

1. Бородкіна І. Л. Цифрова грамотність як фактор реформування вищої школи / І. Л. Бородкіна, Г. О. Бородкін // Молодий вчений – № 8 (48), 2017. – С. 395–399.
2. Всемирное исследование Digital IQ. 2017. PwC [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pwc.ru/ru/assets/pdf/2017-global-digital-iq-survey-pharmaceutical-ru.pdf>. – Назва з екрана.
3. Карпенко О. В. Становлення і розвиток бухгалтерського обліку та звітності в Україні у дзеркалі світового визнання / О. В. Карпенко, Г. О. Соболев // Інформаційно-методичне забезпечення функціонування соціально-економічних систем різного рівня : колективна монографія / за заг. ред. д-ра економ. наук, проф. О. К. Єлісєєва. – Д.: ЛІРА, 2018. – 309 с. – С. 194–211.
4. Краус Н. М. Цифрова економіка: тренди та перспективи авангардного характеру розвитку. Ефективна економіка [Електронний ресурс] / Н. М. Краус. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6047>. – Назва з екрана.
5. Кулик В. А. Розвиток бухгалтерського обліку на підприємствах електронного бізнесу : монографія / В. А. Кулик. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2017. – 344 с.
6. Ляшенко В. І. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку : монографія / В. І. Ляшенко, Вишневський О. С. – Київ : НАН України. Інститут економіки промисловості, 2018. – 252 с.
7. Ляхощька Л. Л. Роль цифрових технологій в освітньому процесі закладу післядипломної освіти / Л. Л. Ляхощька // Science Review. – 2018. – № 3(10). – С. 64–67.
8. Digital Planet 2017: How Competitiveness and Trust in Digital Economies Vary Across the World <https://sites.tufts.edu/digitalplanet/dei17/>.
9. GeSISMArTer 2020: The Role of ICT in Driving a Sustainable Future. 2012. Boston: Boston Consulting Group. https://www.telenor.com/wp-content/uploads/2014/04/SMARTer-2020-The-Role-of-ICT-in-Driving-a-Sustainable-Future-December-2012._2.pdf.
10. The Future of Jobs Report 2018. World Economic Forum. http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2018.pdf

ЗМІНА ПІДХОДІВ ДО СТВОРЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО РУХ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ

О. В. Карпенко

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», професор, к. е. н.,
професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту*

А. В. Шишкіна

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», магістр*

Товари є найбільш вагомою складовою активів підприємства, вони займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності. Інформація про обсяг та співвідношення запасів застосовується при визначенні результатів господарської діяльності підприємств та оцінюванні його фінансового стану, що засвідчує актуальність теми [1, 9].

За фактичними матеріалами встановлено, що операції, пов'язані з рухом товарів на досліджуваному підприємстві, яке займається роздрібною торгівлею запасних частин до автомобілів (гідро компенсаторів, фіксаторів сидіння, запобіжників, дисків зчеплення, гальмівних колодок, карбюраторів, фаркопів тощо), впливають на показники господарської діяльності більше, ніж інші активи, що знаходяться у його розпорядженні.

Помилки в обліку з ними призводять до викривлень у відображенні оборотних активів, собівартості реалізації, валового та чистого прибутку, а недостатня аналітичність інформації про них – до прийняття необґрунтованих рішень, що не дозволяє генерувати відповідний грошовий потік і ставить під загрозу існування бізнесу. Останнє є особливо важливим, оскільки середовище функціонування досліджуваного підприємства (Полтавська, Харківська та Сумська області) є високо конкурентним, а вимоги клієнтів постійно зростають щодо часу доставки та якості запасних части. Це вимагає зміни підходів до створення інформації про рух товарних запасів, облік стає клієнтоорієнтованим, виходить за межі традиційного внутрішнього середовища. Для розробки пропозицій ми скористалися методиками, описаними раніше у [1–6].

Реалізація товарів – це операції, що здійснюються на основі договору купівлі-продажу, тому рекомендуємо підприємству переглянути умови співпраці з партнерами та виявляти лояльність до

постачальників, результати співпраці з якими нами досліджена методами управлінського обліку.

Одиницею бухгалтерського обліку товарів є їх назва або однорідна група (вид), які в свою чергу поділяються – на види, сорти, типорозміри тощо. Це важливо для організації аналітичного обліку і може бути використано при застосуванні методик управлінського обліку при оцінці структури логістичних витрат для оптимізації величини первісної вартості придбаних запасів, пошуку видів діяльності, яка не додає вартості, моделюванні витрат та контролі ефективності вкладення капіталу тощо.

На основі вивчення структури первісної оцінки товарних запасів [7] внесено пропозиції щодо перегляду окремих джерел їх надходження з позиції відмови від постачальників, котрі несвоечасно поставляють замовлені товари, або не дотримуються часу поставки. Встановлено тенденцію до зростання суми втрат грошових коштів із-за поставки неякісних запасних частин окремими постачальниками.

Класифікація товарів оформлюється розробленням номенклатури-цінника, тобто систематизованого переліку матеріалів, що використовується підприємством, у якому кожному найменуванню, розміру і сорту присвоюється номенклатурний номер (шифр), а також вказується одиниця виміру і ціна. Нами внесено рекомендації підприємству щодо перегруповування товарів за правилом В.Паретто для організації відповідного контролю за інвестиціями у запаси та підготовки бюджетів [4].

Подальші дослідження будуть спрямовані на вирішення для конкретного підприємства проблеми створення інформації про товарні запаси при зміні стратегій бізнесу на відповідних стадіях життєвого циклу відповідного виду запасів та в умовах е-торгівлі.

Список використаних інформаційних джерел

1. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : навч. посіб. / О. А. Лаговська, С. Ф. Легенчук, В. І. Кузь, С. В. Кучер. – Київ : Кондор, 2018. – 418 с.
2. Голов С. Ф. Управлінський облік на основі теорії обмежень [Текст] / С. Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – Київ : Екаунтинг, 2012. – № 6. – С. 40–48.
3. Єршова Н. Ю. Концептуальні основи стратегічного управлінського обліку / Н. Ю. Єршова // Проблеми економіки – The problems of economy. – 2017. – № 1. – С. 195–202.

4. Карпенко О. В. Товарні запаси: проблеми обліку, контролю та звітності : монографія / Н. В. Хоменко, О. В. Карпенко, Ю. А. Верига. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 153 с.
5. Карпенко О. В. Зміни векторів інформаційних запитів користувачів облікової інформації / О. В. Карпенко // Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку та оподаткування в Україні [Текст] : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. (м. Ірпінь, 22 лютого 2017 року) / Ірпінь : Видавництво Університету ДФС України, 2017. – 195 с. – С. 144–147.
6. Karpenko O. Responsibility Accounting as Strength of Management Accounting / O. Karpenko, D. Karpenko // Ovidius University Annals. Economic Sciences. Volume XIII, Issue 2. – Constanta, 2013. – P. 610–615.
7. Подмешальська Ю. В. Облік виробничих запасів [Електронний ресурс] : електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка», 2018. – Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/3_2018/71.pdf. – Назва з екрана.
8. Запаси [Електронний ресурс] : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99.9>. – Назва з екрана.
9. Федак Л. М. Управління запасами підприємства на засадах функціонального підходу / Л. М. Федак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 21. – С. 308–315.

АНАЛІЗ СОБІВАРТОСТІ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ю. В. Коваленко

*Донецький національний університет імені Василя Стуса,
студентка*

О. О. Разборська

*Донецький національний університет імені Василя Стуса,
к. е. н., доцент, науковий керівник*

В умовах ринкової економіки собівартість готової продукції є найважливішим показником економічної ефективності діяльності підприємства, у якому відбиваються всі сторони господарської діяльності, акумулюються результати використання всіх виробничих ресурсів. Від її рівня залежать фінансові результати

діяльності підприємства, темпи розширеного відтворення, фінансовий стан суб'єктів господарювання, конкурентоспроможність продукції. Дослідження питань планування, аналізу собівартості продукції, управління витратами на підприємстві є актуальними, оскільки зниження собівартості продукції та витрат підприємства стає головним чинником вирішення на підприємстві проблеми підвищення ефективності виробництва, забезпечення конкурентоспроможності та соціально-економічного розвитку підприємства.

Проблеми аналізу собівартості готової продукції на виробничому підприємстві в різних аспектах досліджували у своїх працях наступні науковці: А. Ветрова, Т. Воронаєва, М. Чумаченко, А. Шеремета.

Метою дослідження є розробка концептуальної схеми управлінського аналізу собівартості готової продукції, що сприятиме підвищенню ефективності виробництва.

Управлінський аналіз, як і управлінський облік, повинен забезпечувати управлінський апарат підприємства інформацією, що необхідна для управління і контролю. Ресурси підприємства проходять стадії постачання і виробництва, перетворюючись на підсумкові результати (витрати, продукція, виручка, прибуток), що можуть бути оцінені.

Аналіз собівартості виступає важливим інструментом управління витратами. За допомогою якісної аналітичної інформації виробничі підприємства можуть попередити негативні зміни в структурі та абсолютному значенні витрат, спрогнозувати варіанти поведінки витрат зі зміною зовнішнього середовища, а також визначити резерви скорочення собівартості [1]. У таблиці 1 наведені початкові дані і розрахунки витрат на 1 грн вартості реалізованої продукції підприємства КДНВП «Кварсит». Витрати на 1 грн вартості реалізованої продукції за 2016–2017 роки склали 143,4 коп. та 148,7 коп. відповідно.

Таким чином, за аналізований період операційні витрати підприємства збільшилися на 5,31 %, тому що темпи збільшення собівартості перевищили темпи збільшення виручки від реалізації продукції.

Аналізуючи витрати КДНВП «Кварсит», що формують собівартість готової продукції, можна зробити наступні висновки:

- найбільшу питому вагу в загальному обсязі витрат, що формують собівартість готової продукції, складають витрати на оплату праці;

– вивчення структури витрат за елементами, а також змін, які відбулися за звітні періоди, дає можливість оцінити раціональність такої структури та зробити висновок про трудомісткий характер виробництва підприємства;

– з метою досягнення економії ресурсів, підприємству необхідно проводити політику управління витратами.

Таблиця 1 – Аналіз динаміки операційних витрат на 1 грн вартості реалізованої продукції за 2016–2017 роки

№	Показник	Значення, тис. грн		Відхилення	
		за 2016 рік	за 2017 рік	абсолютне	відносне
1	Чистий дохід	3	14 092	6 496	85,52
2	Матеріальні витрати	563	815	252	44,76
3	Витрати на оплату праці	6 860	11 674	4 814	70,17
4	Відрахування на соціальні заходи	1 394	2 461	1 067	76,54
5	Амортизаційні відрахування	802	669	–133	–16,58
6	Інші операційні витрати	1 270	5 330	4 060	319,69
7	Операційні витрати разом	10 889	20 949	10 060	92,39

Отже, собівартість продукції підприємства є найважливішим узагальнюючим показником економічної ефективності виробництва, в якому віддзеркалюються всі сторони його господарської діяльності [2]. Тому життєво необхідно мати раціонально організовану систему управлінського аналізу. Адже важлива роль у забезпеченні оптимального рівня собівартості належить саме управлінському аналізу, головною метою якого є виявлення можливості раціонального використання виробничих ресурсів, зменшення витрат на виробництво продукції (як з власної зернової сировини, так і з давальницької), реалізацію і забезпечення зростання прибутку.

Список використаних інформаційних джерел

1. Рзаєва Т. Г. Значення, завдання, зміст і джерела аналізу витрат на виробництво та собівартості продукції [Електронний

ресурс] / Т. Г. Рзаєва. – Режим доступу: http://lubbook.net/book_248_glava_50_9.1._Znachennja_zavdannja_zm.html. – Назва з екрана.

2. Миронова М. М. Економічна сутність собівартості продукції та шляхи її зниження [Електронний ресурс] / М. М. Миронова. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum./Eir/2009_3/160-. – Назва з екрана.

ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ «ТОВАР»

Ю. В. Ковач

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі», магістр*

А. І. Мілька

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
Доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
к. е. н., науковий керівник*

Товар є важливою складовою комплексу ефективних засобів впливу на споживачів, продуктом праці, виготовленим для реалізації, має матеріальну форму, утримується підприємством та пропонується на ринок з метою його подальшого продажу, використання або споживання. Ця категорія передує іншим економічним категоріям (грошам, капіталу та ін.) не лише логічно, але й історично, оскільки товарне виробництво існувало до капіталістичних відносин. Тривалий час виготовлені матеріальні блага не вважалися товаром, а виступали в якості речей, оскільки були призначені безпосередньо для споживання.

Розкриттю змісту поняття «товари» присвячені наукові праці таких зарубіжних та вітчизняних науковців, як Ф. Ф. Бутинця, Ю. А. Василенко, Ю. А. Вериги, В. В. Гливенко, В. Г. Горелкіна, О. В. Карпенко, М. В. Кужельного, В. Кюппера, В. Г. Лінника, В. С. Лень, Г. В. Нашкерської, Д. Р. Росситера, Н. М. Ткаченко, Н. В. Чебанової, Е. С. Хендриксена, Н. В. Хоменко та ін.

Розглянемо підходи авторів до трактування змісту поняття «товари», що надасть змогу виокремити основні сутнісні ознаки вищенаведеного терміну (табл. 1).

Таблиця 1 – Підходи авторів до визначення змісту поняття «товар» [1]

Підхід	Автори
Матеріальний виріб, придбаний чи отриманий від юридичних чи фізичних осіб і призначений для продажу	О. С. Бакаєв, Ю. А. Василенко, Г. А. Вознюк, А. Г. Завгородній, М. С. Пушкар, Б. А. Райзберг, Т. С. Смовженко, В. В. Сопко, Н. М. Ткаченко, Н. В. Чебанова
Все те, що може задовольнити певну потребу	О. Б. Білий, В. Г. Герасимчук, Й. С. Завадський, Г. Н. Климо, Л. А. Мороз, В. П. Нестеренко, Г. В. Осовська, О. О. Юшкевич
Матеріальна або нематеріальна власність, яка призначена для реалізації	Ф. Ф. Бутинець, О. М. Діденко, О. Ф. Іткін, Ф. Котлер, М. М. Руженський, В. Г. Федоренко
Продукт праці, що реалізують на ринку, об'єкт купівлі-продажу	А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко, А. А. Зайцев, М. А. Мочерний, Ю. Г. Ожегов, Ю. І. Палкін

Таким чином, результати проведеного дослідження науково-методичних підходів до трактування змісту поняття «товари» дозволяють стверджувати про наявність значної їх кількості. Дана ситуація спричинена існуванням протиріч у змістовному наповненні даної категорії, що призводить до несистемного та неоднозначного її розуміння. Деякі автори розглядають товар з політекономічної точки зору, що є не завжди доцільним при визначенні товару як оборотного активу. Інші дослідники ототожнюють товари та готову продукцію, що є помилковим твердженням з точки зору формування вартості товарів, шляхів їх надходження на підприємство та напрямів використання. Однак, слід зауважити, що більшість авторів дотримуються думки, що товари утримуються на підприємстві з метою їх подальшої реалізації (продажу) для отримання прибутку та задоволення потреби споживачів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Чернін О. Я. Сутність товарів: обліковий аспект [Електронний ресурс] / О. Я. Чернін. – Режим доступу: http://visnyk-onu.od.ua/journal/2013_18_2_1/46.pdf. – Назва з екрана.

ВПЛИВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

О. П. Колісник

*Університет державної фіскальної служби України,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, к. е. н., доцент*

Критерій успішності діяльності підприємств в ринкових умовах визначається насамперед у забезпеченні потреб споживачів та отриманні прибутку. Досягнення таких результатів стає можливим за умов чіткого налагодження процесу управління витратами, що відіграє важливу роль у підвищенні ефективності та рентабельності підприємства. Таким чином, потрібно створити достатньо гнучку систему управління витратами, яка б забезпечувала коригування витрат до їх оптимального рівня.

Формування якісного обліково-аналітичного забезпечення сприяє побудові ефективної системи управління витратами.

На думку Т. М. Безродної обліково-аналітичне забезпечення – це процес підготовки обліково-аналітичної інформації, забезпечення її кількості та якості. Термін «забезпечення» означає виконання, гарантування здійснення процесу постачання обліково-аналітичної інформації системі управління. В це поняття має включатися комплекс дій з підготовки обліково-аналітичної інформації, тобто процес її підготовки [1].

Процес обліково-аналітичного забезпечення включає декілька етапів:

- на етапі первинного обліку відбувається формування первинної інформації у вигляді виявлення, вимірювання, реєстрації та накопичення інформації;
- на етапі узагальнення формується результативна інформація у вигляді форм звітності;
- на етапі аналізу здійснюється аналітична обробка облікової інформації і на виході отримуємо результативну аналітичну інформацію.

До основних елементів системи обліково-аналітичного забезпечення, як єдиного систематизованого інформаційного ресурсу відносять первинні і зведені бухгалтерські документи, облікові регістри, внутрішню звітність, фінансову звітність. Так, на рівні суб'єкта господарювання прийняття управлінських рішень стосовно оптимізації витрат базується на інформації, що міститься

в первинних та зведених бухгалтерських документах, облікових регістрах, а також в фінансовій та внутрішній звітності [2].

До елементів системи управління витратами відносять:

- прогнозування і планування витрат (визначаються основні тенденції зміни витрат);
- нормування витрат (встановлюються технічно-обґрунтовані нормативи загальноовиробничих витрат);
- облік витрат;
- калькулювання собівартості (обчислюється фактична собівартість продукції з урахуванням всіх необхідних витрат);
- аналіз витрат і собівартості (аналізуються фактичні витрати порівняно з плановими, виявляються фактори впливу);
- контроль і регулювання процесу управління витратами [3].

Вагомий вплив на формування системи обліково-аналітичного забезпечення управління витратами має облікова політика підприємства. Комплексний підхід до її складання зумовлений поєднанням елементів, що мають безпосередній вплив на фінансові результати підприємства.

Методичними рекомендаціями щодо облікової політики підприємства визначено наступні елементи облікової політики стосовно витрат:

- порядок обліку і розподілу транспортно-заготівельних витрат, ведення окремого субрахунку обліку транспортно-заготівельних витрат;
- застосування класу 8 та/або 9 Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій;
- перелік і склад змінних і постійних загальноовиробничих витрат, бази їх розподілу;
- перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг);
- базу розподілу витрат за операціями з інструментами власного капіталу;
- підходи до віднесення витрат, пов'язаних з поліпшенням об'єкта основних засобів, до первісної вартості або витрат звітного періоду [4].

Проте, зазначені елементи не достатньо забезпечують управлінський персонал інформацією щодо витрат з метою управління ними.

Саме тому виникає необхідність у визначенні додаткових елементів облікової політики щодо обліку витрат, які слід відображати в наказі про облікову політику суб'єкта господарювання, зокрема: доцільний перелік об'єктів обліку витрат в окремих галузях та видах виробництва; методи обліку витрат, методи та способи калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), види собівартості продукції, які планує визначати підприємство для забезпечення ефективного процесу його управління [5].

Більшість авторів, які досліджують питання впливу облікової політики на фінансовий результат, зосереджуються на відображенні витрат в контексті управлінського обліку.

«Елементи облікової політики щодо доходів, витрат та фінансових результатів передбачають деталізацію інформації щодо окремих видів доходів та витрат, періодичність визначення фінансового результату та тісно пов'язані із елементами облікової політики щодо управлінського обліку» [6].

Таким чином, облікова політика має суттєвий вплив на формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємства. Застосування елементів облікової політики витрат з позиції управлінського обліку є запорукою побудови ефективної системи щодо управління ними.

Список використаних інформаційних джерел

1. Безродна Т. М. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством: визначення сутності поняття [Електронний ресурс] / Т. М. Безродна // Вісн. Східноукраїнського нац. ун-ту ім. В. Даля. – 2008. – № 10 (128). – Ч. 2. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal-/Soc_Gum/VSUNU/2008_10_2/bezrodna.pdf. – Назва з екрана.
2. Обліково-аналітичне забезпечення управління: вітчизняний і міжнародний досвід : [монографія] / за заг. ред. проф. Білопольського М. Г., Сизоненко О. А. ; Макіївський економ.-гуманіт. ін-т. – Донецьк, 2014. – 352 с.
3. Пилипенко А. А. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств та їх об'єднань : монографія / А. А. Пилипенко, І. П. Дзьобко, О. В. Писарчук ; за заг. ред. докт. екон. наук, доцента Пилипенко А. А. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2011. – 344 с. (Укр. мов.).
4. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів

України від 27.06.2013 р. № 635. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/ru/v0635201-13>. – Назва з екрана.

5. Брик Г. Обліково-аналітичне забезпечення управління витратами підприємства [Електронний ресурс] / Г. Брик. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2014_12_16lutsk/sekcija_2_2014_12_16/oblikovo_analitichne_zabezpechennja_upravlinnja_vitratami_pidpriemstva/75-1-0-1139. – Назва з екрана.
6. Кулик В. А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку : монографія / В. А. Кулик. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2014. – С. 373.

БАЛАНС В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Д. О. Кушпіта

*Донецький національний університет імені Василя Стуса,
студентка*

Н. В. Дутова

*Донецький національний університет імені Василя Стуса
к. е. н., доцент, науковий керівник*

В сучасному середовищі, з входженням національного господарства України в світовий економічний простір, постала необхідність адаптації національної системи бухгалтерського обліку до вимог міжнародної практики, що реалізується за міжнародними стандартами фінансової звітності та загальноприйнятими принципами обліку США.

Питання формування балансу стосується будь-якого підприємства, що здійснює господарську діяльність. Однак баланси різних країн мають низку відмінностей, які необхідно враховувати, наприклад, при організації бізнесу за кордоном.

Вивченню проблем та перспектив розвитку бухгалтерського обліку в умовах інтеграції присвячені праці Ф. Бутинця, С. Голова, М. Кужельного, С. Левицької, В. Сопка та ін. Актуальні проблеми складання та подання балансу, дослідження відмінностей у фінансових звітах різних країн світу висвітлено у працях: Т. Михайлова, В. Швеця та ін. Бухгалтерський баланс протягом багатьох століть перебуває в полі зору науковців, тому наукові надбання дозволяють усвідомити еволюційний процес становлення балансу як окремої форми звітності та його сучас-

ний стан, проте, процес удосконалення змісту, форми та структури балансу триває, що викликає необхідність продовження дослідження визначеної проблеми.

Метою даної роботи визначення особливостей та принципів побудови балансів кран світу та вивчення міжнародного досвіду формування звітної інформації, що сприятиме створенню дієвого механізму прийняття управлінських рішень.

У всіх країнах бухгалтерський баланс підприємства є основним документом фінансової звітності, що являє собою головне джерело інформації про фінансово-майновий стан підприємства для зовнішніх і внутрішніх користувачів [1].

Деякі країни, зокрема країни англо-американської системи обліку: США, Велика Британія, Канада, Нідерланди, Австралія, не мають закріпленої форми балансу і відображають комерційний стан підприємств, користуючись принципом повноти розкриття інформації про господарську діяльність.

Однією з відмінностей побудови бухгалтерського балансу у зарубіжних країнах є форма розташування активу та пасиву – вертикальна чи горизонтальна та групування статей. Порядок розміщення статей в балансі може значно варіюватись. Так, в горизонтальній формі баланс подається в Бельгії, Італії, Німеччині, Португалії, Росії, США, Франції – актив ліворуч, пасив праворуч. У Великобританії було прийнято зворотнє розміщення, а в останній час статті балансу записуються одна за одною. В Нідерландах і Швейцарії законодавче закріплені дві форми балансу, які можуть використовуватись – або вертикальна, або горизонтальна.

Принцип групування статей в балансі в різних країнах також неоднорідний. Так, в Італії статті групуються за економічним змістом. У Франції, Росії, Україні, Молдові, Німеччині, де основою національних стандартів є МСФЗ, статті активу розташовуються в порядку збільшення ліквідності, в країнах англо-американської системи обліку, Естонії – в порядку її зменшення. Так, відповідно до вимог США основні компоненти балансового звіту групуються та викладаються в такому порядку: активи – в порядку зменшення їх ліквідності; зобов'язання – в порядку строків їх погашення; власний капітал – в порядку його постійності, тобто першими показуються його різновиди, що найменшою мірою піддаються змінам [2].

В Швейцарії порядок класифікації статей не має значення: оборотні засоби і поточну кредиторську заборгованість відобра-

жають до або після основних засобів і капіталу. Однак законом встановлена мінімально необхідна структура балансу. Так, відповідно до Кодексу зобов'язань, він повинен містити обов'язково чотири розділи: оборотні засоби, основні засоби, кредиторську заборгованість та капітал.

В більшості випадків ті країни, в тому числі і Україна, які мають єдиний загальноприйнятий План рахунків, мають, відповідно, і регламентовану форму балансу. Ті ж країни, де підприємства розробляють власний план рахунків, форма балансу представлена у довільній формі, і законодавство лише регламентує мінімальний набір інформації, яка повинна бути відображена у балансовому звіті.

Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку затверджено МСФЗ, які не ставлять за мету деталізацію всіх процедур та механізмів бухгалтерського фінансового обліку, не визначають форму балансу, але містять вимоги до розкриття статей активів, власного капіталу і зобов'язань. Зокрема, МСБО 1 «Подання фінансової звітності» визначає, що у балансі обов'язково повинні бути відображені наступні статті: основні засоби; нематеріальні активи; фінансові інвестиції; запаси; статутний і резервний капітали; торговельна та інша дебіторська заборгованість; довгострокові кредити; поточні і довгострокові зобов'язання; резерви по виплатам.

Між національним українським і традиційним міжнародним балансовим звітом дуже багато як спільного, так і відмінного. Наприклад, регламентованість побудови, порядок викладення інформації, можливість зміни складу статей та їх зміст, тощо. Міжнародний аналог виглядає більш компактним і зручнішим для сприйняття непідготовленими користувачами – акціонерами та інвесторами, оскільки містить лише 22 статті (без врахування підсумкових) на відміну від 52 статей українського аналогу) [3].

Відмінні риси між НП(с)БО та МСФЗ можна пояснити тим, що міжнародний обліковий стандарт носить загальний рекомендаційний характер та не враховує національних особливостей ведення бухгалтерського обліку, але українські стандарти є дещо суворішими і точнішими відносно підприємства (введення будь-яких «імпровізованих» статей підприємством неможливо, окрім тих, які передбачені відповідним стандартом (як вписувані)). Негативною стороною НП(с)БО є перенавантаженість балансу статтями.

Виявлені основні відмінності в засадах формування балансів дозволяють ідентифікувати розбіжності методики формування статей балансу згідно вимог НП(С)БО та МСФЗ. Міжнародні стандарти є більш гнучкими, не містять регламентів за побудовою балансу, групують статті за критерієм поточності (НП(С)БО – за критерієм ліквідності), передбачають можливість зміни складу статей та відокремлене розкриття фінансових активів, на відміну від вимог НП(С)БО. В сучасних умовах запозичення закордонного досвіду формування балансу сприятиме створенню дієвого механізму для прийняття управлінських рішень, спрямованих на швидке орієнтування суб'єктів господарювання в системі сучасних інтеграційних процесів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс]: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. Дата оновлення: 01.07.2018. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 19.10.2018). – Назва з екрана.
2. Руда І. О. Міжнародна практика складання та подання балансу [Електронний ресурс] / І. О. Руда. – Режим доступу: http://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ001173 (дата звернення: 19.10.2018). – Назва з екрана.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. Дата оновлення: 03.08.2018. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 19.10.2018). – Назва з екрана.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

А. Марчева

*Народнохозяйственная Стопанская Академия «Д. А. Ценова»,
доктор кафедры стратегического планирования, доцент*

Р. Симеонова

*Народнохозяйственная Стопанская Академия «Д. А. Ценова»,
доцент кафедры бухгалтерской отчетности*

В научной литературе существует много различных точек зрения на сущность прогнозирования на микроуровне. В част-

ности, прогнозирования на уровне предприятия рассматривает только с точки зрения разработки бизнес-планов. Данный подход сужает рамки прогнозирования, поскольку бизнес-планирование является одной из составляющих прогнозирования.

Смешивание понятий «прогнозирование» и «планирование», недопустимо, поскольку прогнозирование и планирование это два совершенно разных понятия, хотя между ними и существует определенная взаимосвязь. К этому же следует отметить, что в отдельных источниках встречается утверждение о том, что планирование, как вид деятельности, гораздо шире, чем прогнозирование, поскольку последнее имеет дело только с вероятными событиями и результатами. Трудно согласиться с данным мнением, поскольку прогнозирование является основой планирования, а, как известно, надстройка (планирование) не может быть шире базис (прогнозирование).

Важность прогнозирования финансового состояния заключается, во-первых, в том, что с его помощью можно делать расчеты различных вариантов развития событий, имея возможность при этом сравнить ожидаемые результаты по каждому варианту и выбрать лучший. Во-вторых, важность прогнозирования финансового состояния обуславливается тем, что оно позволяет: 1) выявить финансовые проблемы, которые могут возникнуть у предприятия в перспективе; 2) оценить финансовое состояние предприятия в будущем под влиянием различных факторов; 3) определить возможные перспективные источники финансирования деятельности предприятия в плане его расширения, дальнейшего выживания, борьбы с неплатежеспособностью и тому подобное; 4) определить наиболее приемлемую структуру капитала предприятия.

Среди основных функций прогнозирования в системе стратегического управления можно выделить: 1) определение возможных целей и направлений развития объекта прогнозирования; 2) комплексную оценку различного вида последствий реализации каждого из возможных вариантов развития объектов прогноза: социальных, экономических, научных, технических, экологических; 3) определение содержания мероприятий по обеспечению реализации возможностей и ослабление влияния угроз каждого из вариантов развития событий; 4) тщательную оценку потенциальных затрат и ресурсов на внедрение разработанных мероприятий.

Важним моментом разработки прогноза финансового состояния является правильный выбор методов и приемов. При этом среди ученых нет единства мнения относительно их перечня и классификации. Рассмотрим наиболее общие группы методов, используемых в большинстве научной литературы: 1) эконометрические модели; 2) метод временных рядов (рядов динамики); 3) балансовый метод; 4) методы экспертных оценок.

Таким образом, прогнозирование финансового состояния предприятия является основой для дальнейшего развития и расширения его финансово-хозяйственной деятельности. На основе прогнозных показателей рентабельности, платежеспособности, ликвидности, рационального размещения оборотных и необоротных активов оказывается возможным формирование дальнейшей стратегии развития предприятия и корректировки краткосрочных планов за счет изменения его тактических задач и целей. В условиях нестабильности развития экономической системы прогнозирования позволяет избежать потерь прибыли и снижению конкурентоспособности предприятия на рынке.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА ЇХ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ

О. В. Марчук

*Хмельницький кооперативний
торгівельно-економічний інститут,
071 Облік і оподаткування, ОП (м)-21, магістр*

І. В. Троц

*Хмельницький кооперативний
торгівельно-економічний інститут,
декан факультету економіки та підприємництва,
к. е. н., науковий керівник*

Розвиток господарського життя суспільства, поділ праці та виконання праці різної складності спричинив необхідність виникнення обліку розрахунків за виплатами працівникам.

Виплати працівникам – це широка система, що складається з поточних виплат, виплат по закінченні трудової діяльності, виплат при звільненні, виплат інструментами власного капіталу та інших довгострокових виплат. Для оцінки та обліку розміру виплат працівникам застосовується такий показник як фонд оплати праці.

На сучасному етапі розвитку економіки, термін заробітна плата наповнюється новим змістом і охоплює всі різновиди виплат (різноманітні премії, доплати, надбавки, відпускні, соціальні пільги та інші форми виплат).

Заробітна плата – це одна з найскладніших економічних категорій і одне з найважливіших соціально-економічних явищ. Оскільки вона, з одного боку, є основним (і часто єдиним) джерелом доходів найманих працівників, основою матеріального добробуту членів їхніх сімей, а з іншого боку, для роботодавців є суттєвою часткою витрат виробництва і ефективним засобом мотивації працівників до досягнення цілей підприємства. Тому питання організації заробітної плати і формування її рівня разом з питаннями забезпечення зайнятості складають основу соціально-трудових відносин у суспільстві, оскільки включають нагальні інтереси всіх учасників трудового процесу.

Оплата праці є важливою складовою ринкових відносин, концентрованим вираженням ефективності економіки і соціальної політики держави, інтегральним показником якості та результативності реформи [2]. Оплата праці як багатоаспектна категорія покликана відігравати значну роль в житті суспільства. З одного боку, оплата праці є основним джерелом доходів працівників, тому її величина значною мірою характеризує рівень добробуту всіх членів суспільства. З іншого боку, її правильна організація зацікавлює працівників підвищувати ефективність виробництва, а відтак безпосередньо впливає на темпи й масштаби соціально-економічного розвитку країни.

У сучасній економічній літературі відсутнє загальноприйняте визначення заробітної плати.

Відповідно до статті 1 Закону України «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівнику за виконану роботу [1].

Розмір заробітної плати залежить від складності й умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства, установи, організації.

Держава здійснює регулювання оплати праці працівників підприємств усіх форм власності шляхом установлення розміру мінімальної заробітної плати й інших державних норм і гарантій, установлення умов і розмірів оплати праці керівників підприємств, заснованих на державній, комунальній власності, пра-

цівників підприємств, установ і організацій, які фінансуються або дотуються з бюджету, а також шляхом оподаткування доходів працівників.

Мінімальна заробітна плата – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якої не може проводитися оплата за виконану працівником місячну, погодинну норму праці (обсяг робіт) тобто є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності і господарювання.

Мінімальна заробітна плата залишається державною гарантією, але суть терміну змінилася.

Сутність та значення будь-якої економічної категорії розкриває через свої функції. Якщо ж говорити про заробітну плату, то суспільством на неї покладено визначні функції, щодо розвитку та вдосконалення робочої сили людини – відтворювальну, стимулюючу та регулюючу, соціальну, вимірювально-розподільну та ресурсно-розміщувальну.

Всі перелічені функції тісно взаємопов'язані, й лише при їх сукупному виконанні досягається ефективна організація заробітної плати. Форми та системи оплати праці визначають порядок нарахування і виплати заробітної плати, встановлюють тісний зв'язок заробітку працівників з кількісними та якісними результатами їхньої праці.

Відомі й широко випробувані світовою практикою дві форми заробітної плати: погодинна й відрядна.

Згідно з Законом України «Про оплату праці» заробітна плата поділяється на основну, додаткову заробітну плату та інші заохочувальні та компенсаційні виплати [1].

Розрізняють номінальну, реальну заробітну плату та реальні доходи працівників.

Номінальна заробітна плата – це сума грошей, яку одержує працівник за годину, день, місяць. Реальна заробітна плата виражається в кількості товарів і послуг, які працівник може придбати за свою грошову (номінальну) заробітну плату.

Виплата місячної заробітної плати працівникам відбувається в два етапи: заробітна плата за першу половину місяця та заробітна плата.

Бюджетні установи дотримуються всіх регулятивних документів з оплати праці, які своїми змінами позитивно впливають на організацію оплати праці, рівень життя населення тощо. Проте саме в сфері правового регулювання праці існує низка

проблем, які не дозволяють повною мірою реалізувати закріплені Конституцією України права, свободи та законні інтереси громадян, створити всі необхідні умови для творчого використання працівником своїх здібностей та особистісного потенціалу. Ці проблеми зумовлені суперечливістю та чисельними прогалинами у нормах трудового законодавства України; розширенням локального регулювання трудових взаємин, що не лише сприяє більш повному врахуванню інтересів сторін трудового договору, а й створює небезпеку перекручувань (довільного тлумачення) вимог трудового законодавства та погіршення правового статусу працівника.

Таким чином, заробітна плата як економічна категорія належить до числа найскладніших категорій, тому що вона є основним джерелом грошових доходів працівників і її величина здебільшого характеризує рівень добробуту всіх членів суспільства та спонукає працівників підвищувати ефективність виробництва, а отже, безпосередньо впливає на темпи й масштаби економічного розвитку країни.

Список використаних інформаційних джерел

1. Про оплату праці [Електронний ресурс]: Закон України від 24.03.1995 № 108/95 зі змінами. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>. – Назва з екрана.
2. Кубіцька М. Р. Сутність оплати праці як економічної категорії / М. Р. Кубіцька [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/kubitska-m-r-sutnist-oplati-pratsi-yak-ekonomichnoyi-kategoriyi/>. – Назва з екрана.

ОЦІНКА ВАРТОСТІ НЕФІНАНСОВИХ АКТИВІВ СУБ'ЄКТА ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ

А. І. Мілька

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту, к. е. н.*

О. В. Артюх-Пасюта

*Полтавський інститут економіки і права
Університету «Україна», доцент кафедри управління та
адміністрування, к. е. н., доцент*

Оцінка нефінансових активів суб'єктів державного сектору є одним із найскладніших питань реформування бухгалтерського

обліку. Це впливає, зокрема, з постійного внесення змін до законодавчих актів, які регулюють облік нефінансових активів суб'єкта державного сектору.

Облік нефінансових активів суб'єктів державного сектору регулюється низкою нормативно-правових документів, основними з яких є НП(С)БОДС 121 «Основні засоби», 122 «Нематеріальні активи», 123 «Запаси», Методичні рекомендації щодо облікової політики суб'єкта державного сектору, Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, нематеріальних активів та запасів у державному секторі [1–7].

НП(С)БОДС 121 «Основні засоби», 122 «Нематеріальні активи» облік основних засобів та нематеріальних активів передбачає: первісну оцінку, оцінку після первісного визнання та переоцінки, амортизацію, зменшення корисності основних засобів та нематеріальних активів, оцінку вибуття основних засобів та нематеріальних активів [5, 6]. Облік запасів, відповідно НП(С)БОДС 123 «Запаси», передбачає аналогічні облікові процедури, крім амортизації та зменшення корисності, включає: первісну оцінку, оцінку запасів на дату балансу, оцінку вибуття запасів [7].

Очевидно, що облік нефінансових активів суб'єктів державного сектору пов'язаний з наступними видами оцінки їх вартості:

- вартість, яка амортизується – первісна або переоцінена вартість необоротних активів, за вирахуванням їх ліквідаційної вартості;

- залишкова вартість – різниця між первісною (переоціненою) вартістю необоротного активу і сумою його накопиченого зносу;

- ліквідаційна вартість – сума коштів або вартість інших активів, яку суб'єкт державного сектору очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахування витрат, пов'язаних із продажем (ліквідацією);

- первісна вартість – історична (фактична) вартість активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих, витрачених) для придбання (створення) активів;

- переоцінена вартість – вартість активів після їх переоцінки;

- справедлива вартість – сума, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату;

- чиста вартість реалізації необоротного активу – справед-

лива вартість необоротного активу, за вирахуванням очікуваних витрат на його реалізацію;

- балансова вартість активу – вартість активу, за якою він включається до підсумку балансу;
- відновлювальна вартість – сучасна собівартість придбання;
- чиста вартість реалізації запасів – очікувана ціна реалізації запасів в умовах звичайної діяльності, за вирахуванням очікуваних витрат на завершення їх виробництва та реалізацію.

Хоча зазначені нормативно-правові документи детально описують види оцінки вартості нефінансових активів, однак залишається дискусійним питанням використання терміну «ліквідаційна вартість» для такого об'єкта нефінансових активів як основні засоби. На нашу думку, на практиці важко передбачити, яку суму грошових коштів у майбутньому можна буде отримати внаслідок ліквідації основного засобу.

По-перше, термін корисного використання основних засобів досить величезний. Наприклад, відповідно до додатку 1 Методичних рекомендацій щодо облікової політики суб'єкта державного сектору, термін використання рибопропускних і рибозахисних споруд – 50 років; каналів, облицьованих каменем, бетоном, залізобетоном – 40 років; декоративних насаджень – 25 років; робочих машин та обладнання – 15 років і т. д. [4]. Спланувати вартість активів, які можна буде отримати від ліквідації основних засобів, через такий проміжок часу практично неможливо.

По-друге, навіть у разі визначення суми грошових коштів, які можна отримати від ліквідації основного засобу, їх майбутня вартість може мати зовсім іншу ціну, як правило, нижчу. Тобто 6 000 грн. сьогодні і 6 000 грн. через 50 років – це різні цінові значення, які зумовлені зміною вартості грошових коштів у часі.

По-третє, не є фактом, що грошові кошти, які суб'єкт державного сектору очікує залучити в результаті продажу матеріальних цінностей, отриманих від ліквідації основного засобу, покривають витрати на його демонтаж. У такому випадку взагалі втрачається зміст визначення ліквідаційної вартості.

По-четверте, відповідно до Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектору знос, нарахований у розмірі 100 % вартості основних засобів, що придатні для подальшої експлуатації, не може бути підставою для їх списання.

Виходячи з вищенаведеного, вважаємо, що суб'єктами державного сектору не доцільно визначати ліквідаційну вартість, адже така вартість, встановлена при введенні об'єкта основного засобу в експлуатацію, не відповідатиме реальній вартості коштів та інших активів, які можна буде отримати в результаті ліквідації таких об'єктів через значну кількість років.

Пропозиції авторів сприятимуть удосконаленню облікового відображення основних засобів як об'єкта нефінансових активів для суб'єктів державного сектору.

Список використаних інформаційних джерел

1. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів суб'єктів державного сектору [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України № 11 від 23.01.2015 р. (зі змінами і доповненнями). – Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/treasury/5364-11.html>. – Назва з екрана.
2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів суб'єктів державного сектору [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України № 11 від 23.01.2015 р. (зі змінами і доповненнями). – Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/treasury/536411.html>. – Назва з екрана.
3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектору [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України № 11 від 23.01.2015 р. (зі змінами і доповненнями). – Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/treasury/5364-11.html>. – Назва з екрана.
4. Методичні рекомендації щодо облікової політики суб'єкта державного сектору [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 23.01.2015 р. № 11 (зі змінами і доповненнями). – Режим доступу: <https://buhgalter.com.ua>. – Назва з екрана.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України № 1202 від 12.10.2010 р. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1017-1>. – Назва з екрана.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 122 «Нематеріальні активи» [Електрон-

ний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України № 1202 від 12.10.2010 р. – Режим доступу: http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=293098&cat_id=83023. – Назва з екрана.

7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 123 «Запаси» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України № 1202 від 12.10.2010 р. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=293100&cat_id=83023. – Назва з екрана.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

А. Ю. Неруш

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», магістрант*

Ю. О. Ночовна

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
к. е. н, доцент, науковий керівник*

Забезпечення усіх без винятку господарських процесів на виробничих підприємствах залежить від ефективності використання та утримання об'єктів основних засобів. Саме дані об'єкти складають основу майнового потенціалу підприємства та є важливою складовою його активів, ефективність використання яких впливає на собівартість продукції (товарів, робіт), результативність господарської діяльності, формування показників фінансового стану підприємства.

За останніми статистичними даними питома вага основних засобів у загальній вартості майна підприємств України складає понад 50 %, проте вони зношені майже на 75 %. Ці засоби експлуатуються тривалий період, а кошти, які накопичуються на їх оновлення, модернізацію та реконструкцію внаслідок застосування неефективних методів обчислення амортизації та інфляції фактично втрачаються та не виконують своїх функцій. Тому оновлення матеріально-технічної бази та впровадження інноваційних технологій має відбуватись на фоні формування ефективної амортизаційної та облікової політики підприємства щодо основних засобів, впровадження прогресивних методів їх оцінки, обліку та аналізу. За таких обставин особливого значення

набуває необхідність удосконалення теорії та практики обліку та аналізу основних засобів.

Проблеми обліку й аналізу основних засобів ніколи не втрачали своєї актуальності і завжди залишалися дискусійними, що знайшло своє відображення у дослідженнях багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців.

Значний внесок у розробку теоретичних основ обліку і аналізу основних засобів зробили вітчизняні вчені: В. А. Абасов, З. М. Борисенко, Л. М. Бражнікова, Н. Г. Виговська, С. Ф. Голов, Н. О. Гура, Г. М. Давидов, В. П. Завгородній, А. Г. Загородній, І. Д. Лазаришина, Н. М. Лисенко, В. Ф. Максимова, Я. В. Ошмарін, В. М. Пархоменко, С. Є. Пиріжок, М. С. Пушкар, Н. В. Самбурська, В. В. Сопко, С. В. Хома, П. Я. Хомин, І. Чалий, М. Г. Чумаченко, А. А. Макурін, М. Ю. Самчик, та багато інших. Ця проблема обґрунтовано висвітлена в наукових працях й зарубіжних дослідників: М. Ван-Бреда, Р. Ентоні, Дж. Ріса, А. Кальмеса, Л. І. Кулікової, К. Маттерна, М. Метьюс, М. Перера, Я. В. Соколова, З. Танхойзера, Б. Твісса, Е. Хендріксена, та ін.

За останні роки за даною проблематикою захищено кілька кандидатських дисертацій, які у своїй більшості мають галузеве спрямування. У них, зокрема, розроблено практичний інструментарій обліково-аналітичного забезпечення оцінки ефективності використання основних засобів з урахуванням галузових особливостей підприємств водопостачання та водовідведення (Самбурська Н. І., 2013 р.); розроблено практичні рекомендації з удосконалення організації та методики бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю операцій з експлуатації та вибуття основних засобів (Пиріжок С. Є., 2013 р.); удосконалено теоретичні, методичні та організаційні засади бухгалтерського обліку і внутрішнього аудиту витрат на утримання та поліпшення основних засобів на вуглевидобувних підприємствах (Макурін А. А., 2017 р.); обґрунтовано теоретичні положення та розроблено практичні рекомендації з удосконалення бухгалтерського обліку та внутрішнього аудиту витрат на ремонт основних засобів (Самчик М. Ю., 2017 р.); поглиблено теоретичні засади аудиту ефективності використання ресурсів підприємства на основі комплексного вирішення пов'язаних з цим методологічних та організаційних складових на засадах Міжнародних стандартів вищих органів державного аудиту (ISSAI) (Абасов В. А., 2018 р.).

Проте, потребують подальшого вирішення проблемні питання, пов'язані з визнанням, оцінкою, класифікацією та обліком основних засобів і витрат на їх утримання, оновлення й модернізацію; удосконаленням змісту і структури первинних документів та облікових регістрів з обліку основних засобів та їх амортизації; порядку відображення інформації про них у фінансовій та статистичній звітності; амортизаційної та облікової політики щодо основних засобів; інформаційного забезпечення та методики аналізу основних засобів; методичних підходів до застосування кореляційно-регресійного та трендового аналізу в оцінці ефективності використання основних засобів з метою підвищення якості управління ними. У цьому напрямі і повинні здійснюватися подальші наукові дослідження за обраною тематикою.

Список використаних інформаційних джерел

1. Абасов В. А. Аудит ефективності використання ресурсів підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / В. А. Абасов. – Житомир : ЖДТУ, 2018. – 20 с.
2. Макурін А. А. Бухгалтерський облік і внутрішній аудит витрат на утримання та поліпшення основних засобів на вугледобувних підприємствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / А. А. Макурін. – Житомир : ЖДТУ, 2017. – 21 с.
3. Пиріжок С. Є. Бухгалтерський облік і внутрішній контроль операцій з експлуатації та вибуття основних засобів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. / С. Є. Пиріжок. – Житомир, 2013. – 20 с.
4. Самбурська Н. І. Облік і аналіз основних засобів на підприємствах водопостачання і водовідведення : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / Н. І. Самбурська. – Одеса : ОНЕУ, 2013. – 20 с.
5. Самчик М. Ю. Бухгалтерський облік та внутрішній аудит витрат на ремонт основних засобів підприємств : автореф. дис. ...канд. екон. наук : 08.00.09 / М. Ю. Самчик. – Житомир : ЖДТУ, 2017. – 21 с.
6. Офіційний сайт держаної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.

ВИКОРИСТАННЯ МСФЗ ДЛЯ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

М. М. Остафійчук

*Хмельницький кооперативний
торгівельно-економічний інститут, магістр*

О. М. Подкопна

*Хмельницький кооперативний
торгівельно-економічний інститут, викладач
циклової комісії облікових та фінансових дисциплін*

У зв'язку з прагненням України вступити до Європейського Союзу з'явилась необхідність переведення існуючої в нашій країні системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності у відповідність до вимог ринкової економіки, які отримали найбільш повне відображення в міжнародних стандартах фінансової звітності. Це дозволить звітність українських підприємств зробити зрозумілою та зіставною для іноземних користувачів, що призведе до більш тісного та активного співробітництва.

Перехід до складання звітності за міжнародними стандартами є одним із раціональних шляхів удосконалення бухгалтерського обліку країн світу, оскільки концепція створення міжнародних стандартів ґрунтується на створенні єдиних правил ведення бухгалтерського обліку та увібрала всі найкращі якості міжнародного досвіду.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) – це сукупність загальноприйнятих правил кваліфікації, визнання, оцінки та розкриття господарських операцій і фінансових показників для складання фінансової звітності господарюючими суб'єктами більшості країн світу.

Використання фінансових звітів, складених за міжнародними стандартами мають ряд переваг:

1. Об'єктивність, зіставність та відповідність потребам користувачів фінансових звітів, складених за міжнародними стандартами;
2. Задоволення потреб користувачів фінансової звітності;
3. Полегшення процесу гармонізації стандартів шляхом зіставності і прозорості, незалежно від країни або галузі;
4. Сприяння підвищенню довіри і зрозумілості серед іноземних користувачів;
5. Доступ до міжнародних ринків капіталу.

Практика свідчить, що ухвалення і дотримання МСФЗ забезпечує:

- зменшення ризику для кредиторів і інвесторів;
- зниження витрат кожної країни на розробку власних стандартів;
- поглиблення міжнародної кооперації у сфері бухгалтерського обліку;
- однозначне розуміння фінансової звітності і зростання довіри до її показників у всьому світі.

МСФЗ в Україні застосовують підприємства, чії інвестори зацікавлені в їх складанні, а також компанії, що бажають одержати кредит у банках, які вимагають звітність за МСФЗ, або вийти на міжнародні фондові ринки. Принципи, закладені в порядок формування звітності згідно з МСБО, роблять її адекватнішою й здатною відобразити справжній майновий і діловий стан організації [1].

Але разом з цим, необхідно і виокремити основні перешкоди для ведення звітності та обліку за МСФЗ в Україні:

1. Брак кваліфікованого персоналу. На даний час на ринку праці в Україні недостатньо фахівців з МСФЗ, тому переважно менша кількість підприємств має змогу скласти звітність та вести облік згідно МСФЗ самостійно, більша кількість змушена звертатися до консалтингових і аудиторських компаній.

2. Відсутність прозорості. Забезпечення прозорості суб'єктів національної економіки має величезне значення, оскільки, ринкова вартість капіталу визначається двома ключовими чинниками: майбутніми доходами та майбутніми ризиками. Деякі ризики дійсно характерні для діяльності самих організацій, проте є й такі, які спричинені відсутністю необхідної інформації, відсутністю точних відомостей про прибутковість капіталовкладень. Кредитори і інвестори згодні одержувати менший прибуток, але бути впевненими в тому, що достовірна, справедлива і точна інформація знизить їх ризики.

3. Великі затрати. Найбільш суттєвими витратами для підготовки звітності по МСФЗ, є витрати на наймання компетентного персоналу, таких як фахівців зі складання звітності по міжнародним стандартам або навчання персоналу підприємства, а також на консультаційні та аудиторські послуги. Заробітна плата у спеціалістів з ведення МСФЗ та які мають сертифікати, які підтверджують ці знання, набагато вища, за звичайних бухгалтерів

або у інших фінансових спеціалістів. Зазвичай ці витрати найбільш високі на момент переходу підприємства на МСФЗ, але після впровадження міжнародних стандартів вони суттєво знізняються [2].

Отже, вище перелічені проблеми є суттєвими, тому процес переходу на міжнародні стандарти достатньо тривалий та трудомісткий, тому загальна схема переходу на міжнародні стандарти для України має бути побудована в два етапи: спочатку паралельний облік, а далі поступова заміна стандартів на міжнародні. Міжнародні стандарти розроблені з урахуванням досягнутого рівня економічного і соціально-культурного розвитку і, звісно, вони не охоплюють всіх питань обліку і звітності. Тому і в Європі, і в Україні продовжується розробка нормативної бази, що включала б галузеві особливості обліку і облікової політики.

Список використаних інформаційних джерел

1. Впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності: краща світова практика, українські реалії та досвід країн СНД [Електронний ресурс]: офіц. веб-сайт. – Незалежна асоціація банків України. – Режим доступу: <http://www.nabu.com.ua/Analytics/MSFO.pdf>. – Назва з екрана.
2. Шишина А. О. Стратегія застосування МСФЗ в Україні [Електронний ресурс] / А. О. Шишина. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_NPN_2009/Economics/46739.doc.htm. – Назва з екрана.

ДОХОДИ ТА ВИТРАТИ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРИТИЧНИЙ АСПЕКТ

Л. І. Падалка
студентка

В. В. Томчук

*Донецький національний університет імені Василя Стуса,
м. Вінниця, доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту, к. е. н.,
доцент, науковий керівник*

Враховуючи, що торгівля – ланка між виробником та кінцевим споживачем, то в даний час торгівельні операції поширені досить широко. Ведення господарської діяльності із залученням різного роду торгових посередників, які беруть на себе функцію з реалізації товару замовника, як правило, економічно вигідно,

оскільки дозволяє виробникам і продавцям скоротити відповідні комерційні витрати, пов'язані з організацією власної системи збуту. По суті, в сфері обігу посередницькі організації представляють собою фірми, що спеціалізуються на організації оптимальної системи товарообігу, що формують канали розподілу і збуту товарів, які завдяки своїм контактам, досвіду і спеціалізації дозволяють забезпечити, з одного боку, найбільш широку доступність товарів – для споживачів і, з іншого боку, доведення товарів до цільових ринків збуту – для продавців.

Економічна ефективність діяльності торгівельної організації залежить від безлічі факторів. В умовах ринкової економіки, її розвитку, в економічному житті підприємств торгівлі зростає роль обліку як основного інструменту аналізу, планування і контролю. У сучасних умовах господарювання необхідні трансформація раніше прийнятих і впровадження нових облікових механізмів, здатних забезпечити організацію та ведення обліку, якість і достовірність облікової інформації на тому рівні, який необхідний для успішного функціонування фірми в умовах конкурентного ринкового середовища.

Операції в сфері торгівлі в даний час є однією з найпоширеніших послуг на ринку, тому проблемам їх обліку, питанням організації системи обліку доходів і витрат на підприємствах, що спеціалізуються на здійсненні таких операцій як в науковій обліково-економічній [1, 2, 3], так і в спеціальній бухгалтерській літературі, в тому числі і періодичній, приділено достатньо уваги [4, 5], особливо в умовах дії нового МСФЗ, зокрема IFRS 15 «Дохід від договорів з клієнтами» [6], який замінив вимоги низки МСФО та US GAAP по визнанню доходу.

Взагалі, категорії «дохід» і «витрати» грають чи не найважливішу роль не тільки в бухгалтерському обліку, але і у системі управління підприємством в цілому (рис. 1).

Як результат господарського життя торговельного підприємства доходи і витрати визначаються, класифікуються і відображаються у кожній з підсистем бухгалтерського обліку по-своєму в відповідності до вимог нормативних актів. Користувачі бухгалтерської інформації, визначаючи в процесі своєї діяльності доходи і витрати, надають даним поняттям різне смислове значення.



Рисунок 1 – Роль категорій «дохід» і «витрати» в ієрархії систем обліку і управління організацією

Відповідно до МСБО 18 «Дохід», дохід – збільшення економічних вигод протягом звітного періоду у формі збільшення активів або зменшення зобов’язань, що виражається в збільшенні капіталу (відмінного від вкладів власників). Починаючи з 2018 року основні правила щодо визнання доходу від реалізації товарів покупцям та його відображення в обліку та звітності визначає МСФЗ 15 [7]. За пропонованою моделлю дохід визнається в момент передачі торгівельним підприємством контролю над товарами або послугами покупцю та в сумі, яка за очікуваннями продавця буде йому належати після продажу товарів/послуг. Залежно від того, чи задовольняються певні критерії, виручка визнається: протягом часу виконання підприємством договору; або у певний момент часу, коли право власності на відповідні товари або послуги передано покупцю.

Витрати на продаж, на нашу думку, є вартісним виразом поточних витрат, що обумовлені процесом обігу товарів, які входять в повну собівартість продукції понад її виробничу собівартість. В основі побудови системи обліку витрат на продаж

(рах. 902 «Собівартість реалізованих товарів») лежить концепція обліку витрат за видами діяльності (функцій), відповідно до якої вартість товарів визначається за видами робочих функцій (зокрема, ТЗВ – рах. 289 «Транспортно-заготівельні витрати»; збут – рах. 93 «Витрати на збут»): постачання, зберігання, збут, управління. Для кожного виду діяльності визначається фактор зміни витрат, при цьому для більш достовірного визначення факторів витрат необхідно виділити підфункції до функцій обліку витрат. Після розподілу витрат на види діяльності між товарами вони можуть бути розділені між одиницями товарів пропорційно їх кількості.

Вважаємо, що для прийняття оптимальних управлінських рішень необхідна ділова обізнаність, аналітичне прочитання вихідних даних в залежності від мети аналізу. Основною метою комплексного аналізу витрат на продаж, як важливого елемента поточних витрат торговельного підприємства, є визначення комплексу показників, які дозволять оцінити роль витрат в системі формування фінансових результатів підприємства торгівлі.

При організації безперервної аналітичної функції досягається підвищення оперативності та дієвості системи обліку, оскільки дані для аналізу надходять з облікової системи, яка, в свою чергу, забезпечує кількісною інформацією процес прийняття та реалізації управлінських рішень. Діючи безперервно, аналітична функція розширює рамки практичного застосування облікової інформації, позитивно впливаючи на якість представленої звітності і самі показники, тобто на ефективність облікової інформації для сторонніх користувачів.

За даними фінансового обліку можна визначити фінансовий результат діяльності всієї організації, оскільки він охоплює всі види доходів і витрат. Податковий облік формує інформацію про оподатковуваний прибуток. На основі даних управлінського обліку, оперуючи інформацією про доходи і витрати по звичайних видах діяльності, можна визначити наскільки прибутковим є той чи інший вид товарів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Блакита Г. Бухгалтерський облік в торгівлі та ресторанному господарстві : навч. посіб. рекомендовано МОН України / Г. Блакита. – Київ : Центр навчальної літератури, 2017. – 288 с.

2. Сучасний бухгалтерський облік, аналіз і аудит: галузевий аспект : колективна монографія у 2 т. / за ред. П. Й. Атамас. – Дніпропетровськ : «Герда», 2017. – Т. 1. – 358 с.; Т. 2. – 414 с.
3. Нестерчук Ю. О. Економіка підприємства : навч.-метод. посіб. / Ю. О. Нестерчук, С. А. Сегеда. – Вінниця : Едельвейс і К, 2014. – 372 с.
4. Стахов О. І. Організація обліку реалізації товарів на підприємствах роздрібної торгівлі / О. І. Стахов // Журнал «Young Scientist» – № 4 (56) – April, 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/ru/archive/56/>. – Назва з екрана.
5. Власна справа: роздрібна торгівля // Вісник: офіційно про податки. – № 6 (958) – лютий 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100007144-vlasna-sprava-rozdribna-torgivlya>. – Назва з екрана.
6. Шерер І. Л. Модель організації обліку доходів за програмами лояльності відповідно до Міжнародних Стандартів Фінансової Звітності [Електронний ресурс] / І. Л. Шерер // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць (ISSN 2313-4569) ; за ред. М. І. Зверькова (голов. ред.) та ін. – Одеса : Одеський національний економічний університет. 2018. № 1 (65). – С. 186–195. Annual IMF report Promoting Inclusive Growth. 2017. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2017/eng/pdfs/IMF-AR17-English.pdf>. – Назва з екрана.
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025. – Назва з екрана.
8. МСФЗ (IFRS) 15 «Дохід від договорів з клієнтами. Використання МСФЗ» [Електронний ресурс] // Все про бухгалтерський облік. 2018. – Режим доступу: <http://vobu.ua/ukr/documents/item/msfz-15-dokhid-vid-dohovorivz-kliientamy>. – Назва з екрана.

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМКІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ

А. С. Пастух

*Хмельницький кооперативний
торговельно-економічний інститут,
071 Облік і оподаткування, ОП (м)-21, магістр*

І. В. Троц

*Хмельницький кооперативний
торговельно-економічний інститут,
декан факультету економіки та підприємництва,
к. е. н., науковий керівник*

Основною особливістю функціонування бюджетних установ є фінансування їх діяльності за рахунок бюджетних коштів.

Питанню бюджетного фінансування приділяється особлива увага в сьогодишніх умовах ринкових відносин, оскільки є ряд не вирішених найгостріших та актуальних проблем, що існують наразі в Україні, а саме:

- проблема раціонального використання бюджетних коштів;
- проблема залишкового методу фінансування;
- відсутність суспільного ефекту від використання бюджетних коштів;
- фінансування бюджетних установ, не враховуючи реальних потреб у бюджетних коштах;
- недосконала нормативно-законодавча база.

Для забезпечення їх вирішення необхідно організувати ефективну систему внутрішнього контролю.

Внутрішній контроль – це сукупність процедур, спрямованих на досягнення цілей суб'єкта господарювання, які є результатом дій керівництва з планування, організації, моніторингу, перевірки правильності та достовірності даних бухгалтерського обліку, підвищення ефективності діяльності, забезпечення дотримання унормованих управлінських положень.

Складовими внутрішнього контролю є:

1. Управлінський (адміністративний) контроль.
2. Бухгалтерський контроль.
3. Внутрішній аудит.

Відповідно до статті 26 Бюджетного кодексу України, внутрішнім аудитом є діяльність підрозділу внутрішнього аудиту в бюджетній установі, спрямована на удосконалення системи уп-

равління, запобігання фактам незаконного, неефективного та не результативного використання бюджетних коштів, виникненню помилок чи інших недоліків у діяльності бюджетної установи [1].

Основними напрямками внутрішнього аудиту виконання кошторису бюджетною установою є:

1. Контроль операцій з використання бюджетних і спеціальних позабюджетних коштів на рахунках в казначействі та в банку.
2. Контроль стану збереження майна бюджетних установ.
3. Перевірка фактичних видатків на утримання бюджетних установ.
4. Перевірка стану бухгалтерського обліку та достовірності звітності.

Джерела інформації для проведення внутрішнього аудиту фінансування бюджетних установ подані на рис. 1.

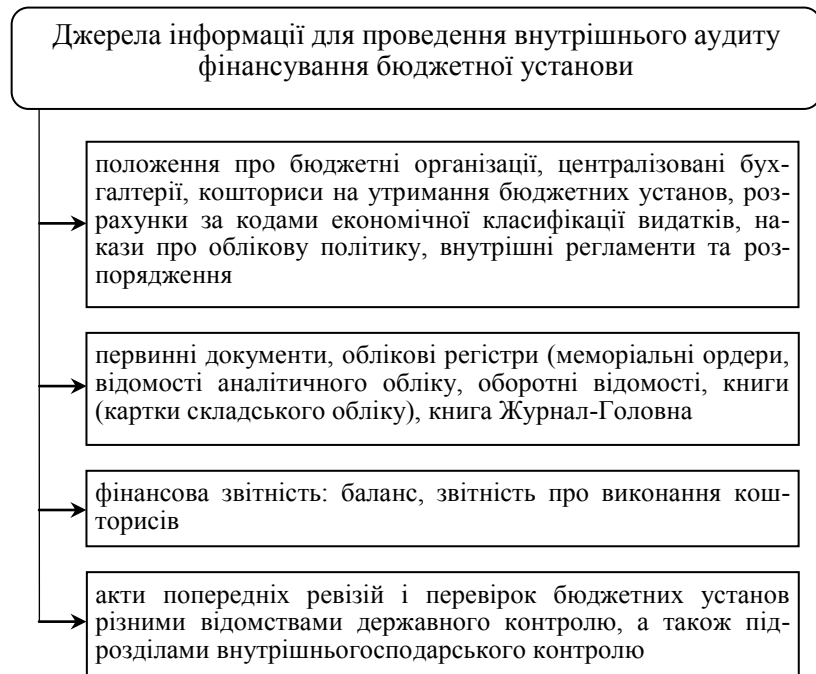


Рисунок 1 – Джерела інформації для проведення внутрішнього аудиту фінансування бюджетних установ

Результати проведеного аудиту оформляють відповідним звітом.

Внутрішній аудит не вважається завершеним до того часу, поки не будуть впроваджені його рекомендації та усунені виявлені порушення.

Погоджуємося із думкою авторів Л. Мікрюкової, О. Млінцової [2], що для бюджетних установ, які отримують фінансування безпосередньо з державного або місцевого бюджетів, а також можуть одержувати кошти з інших спеціальних джерел (різні види наданих платних послуг і робіт, які виконують бюджетні установи залежно від профілю своєї діяльності, платне навчання у вищих навчальних закладах, платні медичні послуги, науково-дослідні роботи, транспортні послуги і т. д.), внутрішній аудит необхідний як інструмент внутрішнього контролю всіх напрямків життєдіяльності та функціонування суб'єкта господарювання. При проведенні внутрішнього аудиту в бюджетних установах потрібно не тільки порівнювати здійснені витрати з отриманими доходами, але й провадити активний пошук ефективного використання коштів та здійснювати жорсткий контроль за витратами [2, с. 17–18].

Для бюджетних установ, які фінансуються безпосередньо з державного або місцевого бюджетів, внутрішній аудит сприятиме ефективному та раціональному формуванню й використанню бюджетних коштів, оперативному реагуванню на виникнення або загрозу виникнення фактів незаконного, неефективного та не результативного їх використання, а також удосконаленню системи управління та прозорості прийняття управлінських рішень за умови виконання покладених на установи завдань [2, с. 20].

Отже, задля успішного функціонування та розвитку бюджетних установ необхідно забезпечити достовірною, точною і повною інформацією про стан державних фінансових ресурсів та основних фондів, що можливо за умови проведення ефективного внутрішнього аудиту.

Список використаних інформаційних джерел

1. Бюджетний кодекс України № 2456–VI від 08.07.2010 р., зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. – Назва з екрана.
2. Мікрюкова Л. Впровадження внутрішнього аудиту в бюджетних установах / Л. Мікрюкова, О. Млінцова // Науковий вісник МНУ імені В. О. Сухомлинського. Економічні науки. – 2016. – № 1 (6). – С. 17–21.

ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

І. А. Перегори́хатенко

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», магістрант*

Н. В. Прохар

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту, к. е. н.,
доцент, науковий керівник*

Із відомих на сьогоднішній день факторів виробництва одним із головних, а частіше і основних, який вимагає найбільших витрат, є праця. Використання трудових ресурсів пов'язане зі зміною показника продуктивності праці, яка залежить від людей, їх кваліфікації, уміння і бажання працювати, а заробітна плата є саме фактором, що стимулює працівника до праці та отримання винагороди за виконану роботу. Тому своєчасне та якісне планування кадрового забезпечення підприємства є запорукою ефективності його функціонування.

Проблеми кадрового забезпечення підприємства та обліку розрахунків з працівниками з оплати праці висвітлені у працях науковців, серед яких Білуха М. Т., Бутинець Ф. Ф., Івахненко В. М., Малюга Н. М., Мних Є. В., Тарасенко Н. В., Череп А. В., Чумаченко М. Г. та інші.

Кадрове забезпечення підприємства – це здатність підприємства до реалізації потреб у людських ресурсах шляхом проведення низки заходів з метою досягнення в певних умовах намічених результатів [1, с. 194].

В процесі планування кадрового складу працівників вирішуються пов'язані між собою завдання економічного, психофізіологічного та соціального змісту.

Економічні завдання виражаються в забезпеченні економічного та раціонального використання трудових ресурсів, підвищенні якості продукції (робіт, послуг).

До складу психофізіологічних завдань входить: створення найкращих умов для використання робочої сили, збереження здоров'я і працездатності працівників, створення сприятливого психологічного клімату в колективі.

Соціальні завдання полягають у забезпеченні всебічного розвитку працівників, росту їх культурної та технічної освіти, підвищення ступеня привабливості праці [3, с. 215].

Кадровий склад підприємства поділяється на дві групи:

- промислово-виробничий персонал;
- невиробничий персонал.

До складу промислово-виробничого персоналу відносять всіх працівників основних, допоміжних, транспортних, підсобних цехів, охорони, апарату управління, які зайняті в основному виробництві.

До невиробничого персоналу відносять працівників, які не зайняті в основній діяльності підприємства, а створюють умови для забезпечення нормального функціонування виробництва в цілому (працівники побутового, медико-санітарного обслуговування тощо).

При плануванні кадрового забезпечення діяльності підприємства використовують також класифікацію працюючих за формами розподілу праці. Найбільш розповсюдженими формами розподілу праці є: функціональний, технологічний, кваліфікаційний, поопераційний.

Функціональний розподіл здійснюється відповідно до функцій, які виконують працівники в загальному процесі виробництва. Весь персонал підприємства поділяється на чотири категорії:

- 1) робітники;
- 2) спеціалісти;
- 3) службовці;
- 4) керівники.

Відповідно до технологічних ознак виконуваних робіт використовують технологічний розподіл праці.

Кваліфікаційний розподіл праці проводиться відповідно до складності виконуваних робіт кожної технологічної групи.

Поопераційний розподіл праці відповідає складу виробничих операцій в даному технологічному процесі (в бригаді робітників).

Важливою є класифікація персоналу за професіями, спеціальностями, кваліфікацією. Професія характеризує вид трудової діяльності. Спеціальність виділяється в межах певної професії і характеризує відносно вузький вид робіт. Кваліфікація характеризує якість, складність праці і є сукупністю спеціальних знань і навиків, які визначають ступінь підготовленості працівника до виконання професійних функцій обумовленої складності.

За рівнем кваліфікації робітники поділяються на групи, а конкретний рівень кваліфікації визначається за допомогою та-

рифно-кваліфікаційних довідників і характеризується розрядами. Рівень кваліфікації керівників, спеціалістів і службовців залежить від рівня освіти і досвіду роботи [2, с. 51].

Отже, кадрове забезпечення підприємства має бути якісним, а не формальним з точки зору різних аспектів кадрової політики. Також повинно враховувати специфіку діяльності підприємства, виконання вимог трудового законодавства, достойну винагороду за виконану роботу тощо.

Список використаних інформаційних джерел

1. Грішнова О. А. Кадрове забезпечення ефективної системи антикризового корпоративного управління [Електронний ресурс] / О. А. Грішнова, Є. Р. Жорова // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 193–198. – Спосіб доступу: http://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2014-1_0-pages-193_198.pdf. – Назва з екрана.
2. Князь С. В. Підприємництво та менеджмент : навч. посіб. / С. В. Князь, Т. І. Данько, Н. Б. Ярошевич ; за наук. ред. С. В. Князь. – Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2016. – 124 с.
3. Менеджмент : навч. посібник / Г. Є. Мошек, М. М. Ковальчук, Ю. В. Поканевич, [та ін.] ; за заг. ред. Г. Є. Мошек. – Київ : Ліра-К, 2016. – 550 с.

МЕТОДИ ОЦІНКИ ВИБУТТЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

А. А. Рудь

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», магістр*

А. І. Мілька

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
к. е. н., науковий керівник*

Для здійснення господарської діяльності підприємствами всіх форм власності та галузей економіки використовуються виробничі запаси, які є найбільш важливою і значною частиною активів підприємства. Питання оцінки виробничих запасів та їх обліку відображено у багатьох працях таких вітчизняних вчених як: Бутинець Ф. Ф., Горещька Л. Л., Лишиленко О. В., Голов С. Ф., Костюченко В. М. тощо. Кожен з авторів намагається показати

переваги та недоліки методів оцінки вибуття виробничих запасів, проте вони здійснюють це за класичним підходом, не враховуючи зарубіжний досвід.

Оцінка запасів в зарубіжних країнах дещо відрізняється від оцінки в бухгалтерському обліку України і має свої певні особливості, зумовлені особливостями ведення бухгалтерського обліку та нормативно-правовою базою.

Методи оцінки запасів при їх вибутті, прийняті у зарубіжній практиці наведено у табл. 1.

Таблиця 1 – Методи оцінки запасів при їх вибутті, прийняті у зарубіжній практиці [1]

Країна	Методи оцінки запасів				
	ФІФО	ЛІФО	Середньозваженої (середньої) вартості	Чистої вартості реалізації	Інші
Великобританія		+	+	+	–
Греція	+	+	+	–	Метод базового запису готових виробів
Іспанія	+	+	+	–	–
Італія	+	+	+	–	–
Люксембург	+	+	+	+	Фактичні витрати
Нідерланди	+	+	+	–	Метод базового запису готових та незавершених робіт
Німеччина	+	+	+	+	–
Португалія	+	+	+	–	Стандартна та ринкова ціна базового запасу
Росія	+	–	+	–	Метод собівартості кожної одиниці
США	+	+	+	–	Роздрібний метод
Франція	+	–	+	+	–
Швейцарія	+	+	+	–	–
Швеція	+	–	–	+	Метод проценту від виконання, метод завершення контракту

Інформація табл. 1 свідчать про те, що найпоширенішими методами обліку запасів є метод ФІФО, ЛІФО, середньої вартості. Усі наведені методи вибуття запасів мають свої переваги та недоліки. Кожне підприємство обирає метод списання залежно від своїх інтересів та цілей.

Отже, вибір підприємством оптимального методу оцінки виробничих запасів сприяє збільшенню прибутку від операційної діяльності, залученню інвестицій, що в підсумку дає можливість отримати більші прибутки та в цілому покращити фінансовий стан підприємства.

Список використаних інформаційних джерел

1. Очеретко Л. М. Шляхи вдосконалення методів оцінки вибуття виробничих запасів [Електронний ресурс] / Л. М. Очеретко, М. В. Пальцева. – Режим доступу: http://eir.zntu.edu.ua/bitstream/123456789/485/1/Ocheretko_Ways_of_improving_methods.pdf. – Назва з екрана.

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Г. В. Савостьянова

*Донецький національний університет імені Василя Стуса,
студентка*

Н. В. Дутова

*Донецький національний університет імені Василя Стуса,
к. е. н., доцент, науковий керівник*

Питання раціонального використання запасів, як однієї з найважливіших умов розвитку підприємства, має постійно перебувати в полі зору управлінців. Отримати кваліфіковану допомогу вони можуть від аудиторів під час проведення аудиторських перевірок операцій із виробничими запасами, що дозволяють підтвердити повноту, точність, достовірність і правомірність відображення в обліку та звітності такої інформації та надати її правову оцінку.

Питання аудиту виробничих запасів висвітлюється в працях таких вчених, як А. Я. Гончарук, В. С. Рудницький, Н. А. Іванова, Л. П. Кулаковська, Н. О. Бондаренко, М. Р. Білик, Б. Ф. Усач, тощо. Враховуючи вагомий внесок науковців, питання потребує подальшого вдосконалення та наукового опрацювання в силу розвитку організаційних та методичних аспектів аудиту під

впливом міжнародного аудиторського законодавства та аудиторської практики.

Згідно чинного законодавства метою аудиту виробничих запасів є висловлення аудитором незалежної думки про відповідність фінансової інформації щодо операцій з виробничими запасами на підприємстві вимогам міжнародних стандартів фінансової звітності або національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та законів України [1].

Для досягнення поставленої мети аудиторська перевірка проходить 3 етапи: підготовчий, основний та заключний. Під час підготовчого аудитор знайомиться з діяльністю клієнта, оцінює систему внутрішнього контролю, визначає ризики, складає план та програму аудиторської перевірки в частині аудиту виробничих запасів. Основний етап характеризується отриманням аудиторських доказів для обґрунтування точності та повноти операцій з виробничими запасами. Під час заключного етапу аудитор формулює висновки та складає аудиторський звіт.

Найбільш трудомістким є другий етап, під час якого аудитор використовує різні методи. В таблиці 1 наведені найпоширеніші порушення при веденні обліку виробничих запасів та методи, за допомогою яких можна виявити ці помилки (шахрайства).

Таблиця 1 – Типові помилки ведення обліку виробничих запасів та процедури виявлення цих помилок

№ з/п	Поширені порушення при веденні обліку виробничих запасів	Методи виявлення порушень	Процедури виявлення помилок
1	Відсутність необхідних реквізитів на первинних документах, що ставить під сумнів достовірність інформації	Документальна перевірка	Перевірка правильності оформлення первинних документів
2	Неповне або несвоєчасне відображення в облікових документах інформації про операції з виробничими запасами	Документальна перевірка, співставлення	Перевірка відповідності прибуткових та видаткових накладних записам в журналі реєстрації
3	Порушення термінів та порядку проведення інвентаризації	Нормативно-правова перевірка та документальне оформлення	Перевірка дотримання строків, порядку, документального оформлення та відображення в обліку результатів проведення інвентаризації виробничих запасів

№ з/п	Поширені порушення при веденні обліку виробничих запасів	Методи виявлення порушень	Процедури виявлення помилок
4	Наявність на складі зіпсованих виробничих запасів	Документальна перевірка, аналітична, арифметична, співставлення	Перевірка документального оформлення виробничих запасів, які знаходяться на відповідальному зберіганні
5	Неповне оприбуткування запасів, що надійшли		
6	Порушення правил приймання вантажів, неправильне визначення та оформлення нестачі		

Аналізуючи наведені дані можна зробити висновок, що найпоширенішими методами для підтвердження достовірності перевіряємої інформації є документальна перевірка, як спосіб дослідження, за допомогою якого визначають правильність, повноту оформлення та заповнення необхідних реквізитів документа, відповідність підписів осіб, які склали документ (зовнішній вид носія облікової інформації); співставлення даних облікових реєстрів з даними первинних документів; арифметична перевірка, як спосіб дослідження, за допомогою якого перевіряється правильність розрахунків показників, здійснених у процесі господарської діяльності та наведених в документах.

Висвітлені мета та основні етапи аудиту виробничих запасів. Наведена таблиця з прикладами типових помилок, які виникають при веденні обліку виробничих запасів, та методами і процедурами виявлення цих помилок. Запропонована таблиця допоможе аудитору звернути увагу на можливі порушення при незадовільному результаті тесту системи внутрішнього контролю.

Список використаних інформаційних джерел

1. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність : [Закон України від 21.12.2017 р. № 2258-VIII-ВР] // Відомості Верховної Ради України. – 2018. – № 9. – С. 50.
2. Макаренко А. П. Розробка програми аудиту виробничих запасів / Макаренко А. П., Ярданова Т. Г. // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії : наук. зб. ; Полтавська державна аграрна академія. – Полтава, 2015 – Вип. 2 (11). – С. 40–48.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ КОРМОВИХ КУЛЬТУР.

Т. М. Саприкіна

*Донецький національний університет ім. Василя Стуса,
студентка, II курс магістратури*

Н. В. Дутова

*Донецький національний університет ім. Василя Стуса,
к. е. н., доцент кафедри облік, аналіз та аудит,
научний керівник*

Облік витрат займає одне з центральних місць при визначенні фінансових результатів діяльності аграрних підприємств, що є найважливішим розділом внутрішньогосподарського обліку. Це одна з найбільш трудомістких та відповідальних ділянок облікової роботи, що вимагає великої уваги безпосередньо на організації та плануванні виробництва.

Вивченням питання організації обліку витрат на виробництво продукції займалося значне коло науковців, однак проаналізувавши ряд літературних джерел зробимо висновок, що організація обліку витрат на виробництво продукції кормових культур та калькулювання її собівартості в аграрних підприємствах потребує подальшого дослідження.

Основні завдання, які повинні бути вирішені при організації обліку процесів виробництва сільськогосподарської продукції, зокрема кормових культур зводяться до такого: раціональна організація документообігу, яка забезпечить своєчасне і правильне оформлення первинних та зведених документів щодо витрат виробництва окремо по структурних підрозділах і підприємству в цілому; повне відображення в обліку продуктивних і непродуктивних витрат на вирощування сільськогосподарських культур з метою оперативного контролю за ними; достовірний облік виходу продукції основного виробництва в розрізі підрозділів та в цілому по підприємству за її видами з урахуванням сортів та їх якісних показників; контроль за фактичним рівнем витрат порівняно з їх нормативами і бюджетами по кожному структурному підрозділу та підприємству в цілому; виявлення та аналіз відхилень у натуральних, трудових і грошових одиницях виміру за статтями витрат, місцями їх виникнення, причинами та винуватцями в разі виявлення суттєвих відхилень; систематизація інформаційних потоків стосовно виробничих витрат для прийняття поточних і стратегічних управлінських рішень. Сучасне

управління агропромисловим виробництвом вимагає від керівників підприємств розробки методики визначення витрат та контроль за рівнем собівартості продукції. Проведені дослідження дають підстави стверджувати, що в практичній діяльності аграрні підприємства ведуть облік витрат виключно з метою визначення собівартості продукції для контролю за правильністю використання ресурсів та оцінки ефективності своєї діяльності. При первинному відображенні витрат, облік витрат необхідно вести окремо за центрами їх виникнення, в залежності від класифікаційних груп та відповідно до характеру виробництва. Процес виробництва продукції кормових культур також обліковується на підставі спеціальних первинних документів, що є характерними для галузі кормовиробництва (табл. 1).

Таблиця 1 – Спеціальні форми первинної документації з обліку витрат і виходу продукції кормових культур

Назва форми	Призначення форм
Акт приймання грубих і соковитих кормів	Ведеться облік за кожним видом заготовлених та прийнятих кормів
Відомість витрати кормів	Призначена для оформлення та обліку щоденної видачі кормів на тваринницькі ферми
Журнал обліку витрати кормів	Узагальнення інформації по обліку затрат кормів
Щоденник надходження сільськогосподарської продукції	Є підставою для оприбуткування урожаю кормових коренеплодів

У зв'язку з використанням нормативно-позамовного методу обліку, окремі первинні документи були вдосконалені, а саме: Акт витрат насіння і садивного матеріалу, Акт про використання мінеральних, органічних і бактеріальних добрив та засобів хімічного захисту рослин. З метою посилення відповідальності за прийняття управлінських рішень у «Акті витрат насіння та садивного матеріалу» запропоновано замість структурних підрозділів створити центри відповідальності; доповнити елементом – «центри виникнення витрат» уточнити у табличній формі: назва культури – замовлення № __ та доповнити наступні реквізити: поза межами встановлених норм у розрізі причин відхилень від

норми, зміна діючої норми та виконавців. Аналогічний підхід використано при вдосконаленні «Акту про використання мінеральних, органічних і бактеріальних добрив та засобів хімічного захисту рослин». Першочергового значення набуває Відомість витрати кормів (ВЗСГ-9) (надалі – Відомість). В даній Відомості оформлюється та обліковується щоденний відпуск кормів (сіна, силосу, зеленої маси) на тваринницькі ферми зі складів (токів, силосних ям. Для об'єктивного аналізу інформації, що відображена в первинних документах, використовуються відповідні рахунки. Облік витрат на виробництво продукції кормових культур потрібно вести на субрахунку, зображеному на рисунку 1.



Рисунок 1 – Загальна схема відображення витрат на виробництво продукції кормових культур на рахунках бухгалтерського обліку

Для того, щоб система нормативно-позамовного методу була завершеною, необхідно забезпечити і відповідний аналітичний облік витрат на виробництво. Для зручності облікового процесу та для достовірності аналітичного обліку витрат на виробництво продукції кормових культур використовуються виробничі звіти, які складає кожний центр відповідальності всю необхідну інформацію про величину витрат по кожній галузі (чи виробництву продукції) для розрахунку собівартості продукції та для прийняття своєчасних оперативних рішень щодо доцільності Використання нормативно-позамовного методу обліку витрат

вимагає визначення відхилень від норм та змін норм, оскільки організація обліку кожного відхилення дозволяє своєчасно виявити недоліки та здійснити оперативне втручання у виробничий процес. Зміни в нормах щодо витрат на виробництво продукції кормових культур доцільно вносити до початку місяця, щоб нормативна калькуляція була незмінною протягом всього місяця. Зміни норм групуються за центрами відповідальності – бригадами; видами кормових культур; центрами виникнення витрат – полями; причинами та ініціаторами змін. Кожне аграрне підприємство самостійно розробляє робочі класифікатори причин змін та відхилень норм. В кінці кожного місяця підсумовуються виявлені відхилення від норм з відображенням у зведених відомості обліку відхилень в розрізі причин та виконавців. Дана відомість є основою наказу, в якому аналізуються причини виникнення таких відхилень та можливі шляхи їх усунення. Одна зведена відомість відхилень за тиждень надає більше інформації про недоліки в роботі аграрного підприємства, ніж акт ревізії. Аналітичний облік відхилень від норм здійснюється за центрами виникнення витрат, видами кормових культур, центрами відповідальності та причинами, що спричинили ці відхилення. Одним із важливих елементів побудови обліку відхилень від норм є визначення методу виявлення відхилень. В економічній літературі розрізняють кілька таких методів: документування; наступних розрахунків з використанням даних інвентаризації; техніко-економічних розрахунків; порівняння фактичної величини витрат з нормативною. Важливого значення набуває документування, оскільки кожний випадок виявленого відхилення повинен бути документально підтвердженим для об'єктивного визначення економії чи перевитрат використаних ресурсів та встановлення винних осіб.

Список використаних інформаційних джерел

1. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс]: затв. Наказом Міністерства аграрної політики України від 18 травня 2001 р. № 132. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
2. Палий В. Ф. Основы калькулирования / В. Ф. Палий. – Москва : Финансы и статистика, 1987. – 288 с.

3. Садовська І. Б. Організація управлінського обліку і контролю вирощування зернових культур : монографія / І. Б. Садовська, І. І. Бабіч, Н. В. Тлущкевич, І. В. Жураковська. – Луцьк : Редакційно-видавничий відділ ЛНТУ, 2009. – 295 с.

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД): ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ У ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ПРАКТИЦІ

А. О. Синявіна

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», магістрант

Н. В. Прохар

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
к. е. н., доцент, науковий керівник*

Об'єктивні умови жорсткої конкуренції, що пов'язані з активним впровадженням ринкових механізмів в управління підприємницькою діяльністю суб'єктів господарювання, вимагають, перш за все, підтримання високої власної конкурентної позиції. За цих обставин значно зростає попит на інформацію бухгалтерського обліку. Саме виняткова роль інформаційного забезпечення в процесах управління спричинює підвищену увагу до фінансової звітності про результати діяльності як основного джерела інформації про прибутковість чи збитковість господарювання за звітний період. Необхідно відмітити, що вплив звітності про фінансові результати на ефективність прийняття рішень визначається тим, наскільки об'єктивно вона відповідає запитам користувачів.

Розв'язанню теоретичних і методичних питань складання Звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід) присвячена низка досліджень вітчизняних вчених, серед яких Ф. Ф. Бутинець, С. В. Голов, М. Я. Дем'яненко, Г. Г. Кірейцев, В. В. Сопко, П. Я. Хомин, В. О. Шевчук, Л. В. Чижевська та інші. Крім того, проблеми звітності, процедури її складання досить повно висвітлені в працях зарубіжних вчених, серед яких Я. В. Соколов, Г. Велш, Ж. Рішар, Д. Колдуел, Б. Нідлз, Е. С. Хендриксен.

Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) в Україні включається до складу як квартальної, так і річної фі-

нансової звітності підприємств та складається за звітний період наростаючим підсумком з початку року.

У Звіті про фінансові результати розкривається інформація про доходи, витрати, прибутки і збитки, інший сукупний дохід та сукупний дохід підприємства за звітний період.

Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) у вітчизняній практиці складається із чотирьох розділів, а саме:

- розділ I. Фінансові результати;
- розділ II. Сукупний дохід;
- розділ III. Елементи операційних витрат;
- розділ IV. Розрахунок показників прибутковості акцій [2].

Для складання Звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід) використовується оборотна відомість або Головна книга за рахунками сьомого, восьмого та дев'ятого класів Плану рахунків бухгалтерського обліку.

При складанні Звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід) необхідно дотримуватися принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, за яким для визначення фінансового результату звітного періоду слід зіставити доходи звітного періоду з витратами, які були здійснені для отримання цих доходів.

Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) у зарубіжних країнах складається за нормами МСБО 1 «Подання фінансової звітності» [1].

Відповідно до МСБО 1 «Подання фінансової звітності», Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) має включати, як мінімум, рядки, які включають такі суми за період:

- дохід;
- прибутки та збитки, що виникають внаслідок припинення визнання фінансових активів, оцінених за амортизованою собівартістю;
- фінансові витрати;
- частку прибутку або збитку асоційованих та спільних підприємств, що обліковуються за методом участі в капіталі;
- якщо фінансовий актив перекласифікований так, що він оцінюється за справедливою вартістю, будь-який прибуток або збиток, що виникає внаслідок різниці між попередньою балансовою вартістю та його справедливою вартістю на дату перекласифікації;
- податкові витрати;

– одну суму, що складається з підсумку прибутку або збитку від припинених видів діяльності після сплати податків та прибутку або збитку після сплати податків, визнаного після оцінки до справедливої вартості за вирахуванням витрат на продаж або після вибуття активів чи вибуття ліквідаційної групи (груп), що становить припинену діяльність;

– прибуток або збиток;

– кожний компонент іншого сукупного прибутку, класифікований за своїм характером;

– частку іншого сукупного прибутку асоційованих та спільних підприємств, що обліковуються за методом участі в капіталі;

– загальний сукупний прибуток [1].

У зарубіжній практиці застосовують різні формати Звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід). Але все їх різноманіття можна класифікувати таким чином: горизонтальний та вертикальний формат, одноступеневий та багатоступеневий, на операційній основі (за функціями витрат) та в залежності від елементів витрат (за характером витрат).

При горизонтальному форматі ліворуч наводяться доходи, а праворуч – витрати. Він не є розповсюдженим.

Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) на операційній основі передбачає групування операційних витрат за функціями бізнесу (виробництво, збут, управління) та може мати багатоступеневу або одноступеневу форму.

Багатоступеневий звіт передбачає поетапний розрахунок чистого прибутку (збитку).

В одноступеневому звіті у складі звичайної діяльності спочатку наводяться статті доходів, а потім всі статті витрат. Різниця між підсумками доходів і витрат показує прибуток компанії.

Суб'єкт господарювання повинен подавати аналіз витрат, визнаних у прибутку чи збитку, із застосуванням класифікації, яка базується на характері витрат або на їх функції у суб'єкта господарювання, залежно від того, який аналіз забезпечує обґрунтовану та більш доречну інформацію.

Таким чином, у вітчизняній практиці формат Звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід) чітко регламентований державою, тоді як у зарубіжній практиці міжнародні стандарти бухгалтерського обліку й фінансової звітності не визначають формат, структуру та постатейний склад Звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід), але містять мінімальний перелік його статей.

Список використаних інформаційних джерел

1. Подання фінансової звітності [Електронний ресурс]: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013. – Назва з екрана.
2. Загальні вимоги до фінансової звітності [Електронний ресурс]: Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 від 07.02.2013 р. № 73. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. – Назва з екрана.

МЕТОДИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ ЗВІТІВ, ЯКІ ВІДПОВІДАЮТЬ ВИМОГАМ МСФЗ

М. В. Стасюк

*Донецький національний університет імені Василя Стуса,
спеціальність 071 Облік і оподаткування, студент*

Є. Є. Іонін

*Донецький національний університет імені Василя Стуса,
завідувач кафедри обліку, аналізу і аудиту
д. е. н., професор, науковий керівник*

За сучасних економічних умов діяльність кожного господарюючого суб'єкта являється предметом уваги широкого кола учасників ринкових відносин (організацій і осіб), які зацікавлені в результатах його функціонування. На основі доступної їм звітно-облікової інформації вказані особи намагаються оцінити фінансове положення підприємства.

Фінансові звіти надають користувачам інформацію про:

- фінансовий стан – баланс;
- фінансові результати діяльності – звіт про прибутки та збитки;
- зміни у фінансовому стані – звіт про зміни у власному капіталі, звіт про рух грошових коштів.

Питання інформаційного призначення фінансової звітності у своїх працях досліджували такі вчені як: Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Ткаченко, Н. В. Чебанова, Ю. А. Василенко, Л. Слюсарчук, Б. Ф. Усач. Разом з тим, в дослідженнях вказаних науковців та ряду інших не обґрунтовано галузеву приналежність тих чи інших підприємств, та інформаційне призначення фінансової звітності конкретної галузі.

Саме тому, мета дослідження полягає у вивченні різних методів аналізу фінансової звітності, виділення у них сильних та слабких сторін для промислових підприємств.

Міжнародна практика розробила певні методи аналізу фінансової звітності, які ґрунтуються на різноманітних абсолютних та відносних типових показниках, що дають можливість не тільки проводити аналіз статей балансу підприємства, але і робити порівняльний аналіз по ряду підприємств окремої галузі господарства або таких, що займаються аналогічними видами діяльності. Це дозволяє визначати тенденції розвитку підприємства на перспективу, що має велике значення в практичній діяльності, оскільки підприємства здійснюють як довгострокове, так і середньострокове та поточне планування своєї діяльності.

Основними методами аналізу звітності є наступні:

- читання звітності;
- горизонтальний аналіз;
- вертикальний аналіз;
- трендовий аналіз;
- розрахунок фінансових коефіцієнтів.

Досліджуючи призначення фінансової звітності підприємств промисловості за об'єкт дослідження було обрано підприємство ПрАТ «Будмаш», яке у 2017 році мало досить не погані показники, проте у 2018 році підприємство оголосило себе банкрутом з боргом перед бюджетом понад 2 млн грн.

Була зроблена спроба дати характеристику основним показникам діяльності підприємства у 2017 р. використовуючи різні методи аналізу.



Рисунок 1 – Чиста маржа та рентабельність активів
ПАТ «Будмаш» у 2017 р.

Рентабельність активів ПрАТ «Будмаш» складає 6,4%, що свідчить про достатню суму прибутку підприємства та досить достатній запас міцності активів. Чиста маржа складає 16,09%, що вказує на досить значне збільшення доходу в порівнянні з прибутком підприємства.



Рисунок 2 – Частка зобов'язань в активах та власному капіталі ПрАТ «Будмаш» у 2017 р.

Аналізуючи частку зобов'язань підприємства було встановлено, що обслуговування існуючих боргів досить обтяжує підприємство, про що свідчать відповідні коефіцієнти. Варто відмітити, що саме результати аналізу зобов'язань мали стати першим сигналом для уникнення передумов виникнення «боргової ями», яка у 2018 році переважила і стала початком банкрутства підприємства.



Рисунок 3 – Коефіцієнти покриття та робочого капіталу ПрАТ «Будмаш» у 2017 р.

Коефіцієнт покриття свідчить про швидку можливість мобілізувати активи у грошові кошти. Значення даного показника у 2017 році складає 24,04 %, що вказує на те, підприємству критично не вистачає ліквідності, щоб сплачувати свої рахунки. Про недостатність ліквідності також свідчить коефіцієнт робочого капіталу, який у 2017 році складає – 29,97 %.

Розглянувши різні методи аналізу фінансової звітності, відмітивши позитивні і негативні сторони кожного методу ми віддаємо перевагу розрахункам фінансових коефіцієнтів., які стали в основі аналізу діяльності промислового підприємства ПрАТ «Будмаш», яке мало досить вагому історію, проте у 2018 році оголосило себе банкрутом.

Зрозуміло, що найефективнішу оцінку фінансового стану можна здійснити за допомогою фінансових коефіцієнтів, розрахованих на підставі показників балансу (звіт про фінансовий стан) і звіту про фінансові результати (звіт про сукупний дохід). За допомогою цього способу вивчаються такі важливі аспекти фінансового стану і результатів діяльності підприємства, як ліквідність, довгострокова платоспроможність, рентабельність тощо.

Даний метод може бути застосований на будь-яких підприємствах, незалежно від форми власності, виду діяльності та розмірів підприємства, адже кожне підприємство самостійно для себе має змогу обрати перелік фінансових коефіцієнтів їх систематизацію, щоб найбільш широко та точно розкрити інформацію фінансової звітності для прийняття певних управлінських рішень.

Список використаних інформаційних джерел:

1. Про затвердження Положення про порядок складання фінансового річного плану підприємствами : Наказ Міністерства економіки України № 227, від 25.12.2000 р.
2. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : монографія / С. Ф. Голов. – Київ : Центр учбової л-ри, 2007. – 522 с.
3. Донцова Л. В. Аналіз фінансової звітності : навч. посіб. / Л. В. Донцова, Н. Никифорова. – 2-ге вид. – Київ : Справа й Сервіс, 2004. – 336 с.
4. www.kodges.org.ua

ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Н. Р. Табачун

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», магістр*

М. О. Любимов

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
Доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
к. е. н., доцент, науковий керівник*

У сучасних умовах у процесі виробничої діяльності підприємству важко ефективно управляти дебіторською заборгованістю. Насамперед через те, що існує багато причин, які впливають на розмір дебіторської заборгованості, основними серед яких є: покупці, які не прогнозують свій фінансовий стан у майбутньому; постачальники сировини і матеріалів, які не виконують своїх зобов'язань; затягування банками термінів здійснення платіжних операцій між підприємством та покупцями.

Значний внесок у вирішення проблем теорії та практики управління дебіторською заборгованістю підприємств зроблений як вітчизняними, так і зарубіжними дослідниками.

Ефективність управління дебіторською заборгованістю на підприємстві залежить від багатьох факторів, зокрема:

- наявності у керівництва повної та достовірної інформації щодо термінів погашення зобов'язань компаніями дебіторами;
- впровадження та використання чіткої регламентації роботи з простроченою та сумнівною дебіторською заборгованістю;
- наявності у керівництва необхідних даних щодо зростання витрат, пов'язаних зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості та її оборотності;
- вчасного та постійного проведення оцінки кредитоспроможності кожного покупця та оцінка необхідності комерційного кредитування;
- чіткого розподілу функцій збору грошових коштів, аналізу дебіторської заборгованості і ухвалення рішення про надання кредиту між різними підрозділами;
- чіткого розподілу відповідальності та контролю за виконанням роботи та, як наслідок, відсутності цілісності співпраці;
- наявності занадто великого обсягу заборгованості покупців;

- наявності достатнього обсягу резерву сумнівних боргів;
- відсутності контролю за поверненням або занадто довгий період повернення заборгованості [1].

Вважаємо, що ефективна політика управління дебіторською заборгованістю на підприємстві повинна передбачати певну послідовність етапів її формування (рис. 1).

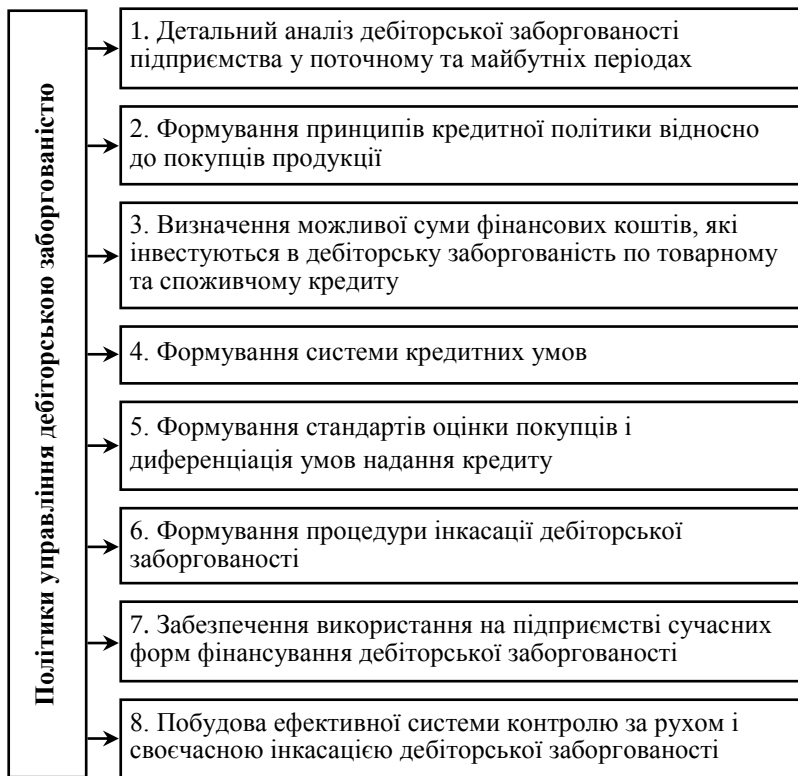


Рисунок 1 – Етапи формування політики управління дебіторською заборгованістю підприємства [авторська розробка]

Отже, для ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємству необхідно контролювати погашення дебіторської заборгованості, визначити коло сумлінних платників,

застосовувати форми рефінансування для вивільнення грошових коштів, застосовувати кредитну політику щодо окремих покупців та своєчасно інкасувати дебіторську заборгованість.

Список використаних інформаційних джерел

1. Власова І. О. Політика управління заборгованістю в системі фінансового менеджменту підприємств / І. О. Власова // Схід: аналітично-інформаційний журнал. Серія «Економіка». – 2011. – № 5 (112). – С. 17–20.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ РЕЗЕРВНОГО КАПІТАЛУ

Т. І. Тесленко

*Університет Державної фіскальної служби України,
к. е. н., доцент кафедри бухгалтерського обліку*

Резервний капітал є складовою власного капіталу підприємства. Власний капітал підприємства може утворюватись під час створення підприємства та в процесі його діяльності. Залежно від джерела формування власний капітал підприємства можна поділити на дві групи: вкладений капітал і накопичений капітал. Вкладений капітал утворюється в момент створення підприємства, а накопичений формується вже в процесі діяльності підприємства. Резервний капітал належить до групи накопиченого капіталу.

Поняття та механізм формування резервного капіталу розкривається різними нормативно-правовими документами та залежить від організаційно-правової форми суб'єкта господарювання. Адже, останні у своїй фінансово-господарській діяльності керуються Законом України «Про господарські товариства» [9], а акціонерні товариства, крім того, зобов'язані дотримуватися вимог норм Закону України «Про акціонерні товариства» [7].

Головною метою створення резервного капіталу є формування резерву, який спрямовується на покриття збитків, погашення боргів у випадку ліквідації підприємства та на виплату дивідендів за привілейованими акціями за умов відсутності та/або недостатності прибутку. Крім цього, зовнішніми користувачами фінансової звітності підприємства розмір резервного капіталу, відображений у такій звітності, розглядається як запас фінансової міцності підприємства.

Щодо облікового аспекту, то у П(С)БО не наводиться визначення резервного капіталу, таке визначення наведено у Мето-

дичних рекомендаціях щодо заповнення форм фінансової звітності [4] та у Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [1].

Так, згідно Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності [4] (п. 2.43) у статті «Резервний капітал» наводиться сума резервів, створених відповідно до чинного законодавства або установчих документів за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства. В Інструкції [1] наводиться аналогічне визначення резервного капіталу. Так, згідно Інструкції [1] рахунок 43 «Резервний капітал» призначено для узагальнення інформації про стан та рух резервного капіталу підприємства, створеного відповідно до чинного законодавства та установчих документів за рахунок нерозподіленого прибутку.

За кредитом рахунку 43 «Резервний капітал» відображається створення резервів, за дебетом – їх використання. Сальдо цього рахунку відображає залишок резервного капіталу на кінець звітного періоду. Аналітичний облік резервного капіталу ведеться за його видами та напрямками використання.

Отже, виходячи з вищенаведеної кореспонденції рахунку 43 «Резервний капітал», він створюється і збільшується за рахунок прибутку і додаткового капіталу, а використовується на поповнення зареєстрованого капіталу, покриття збитків та для розрахунків з учасниками.

Щорічне відрахування прибутку до резервного капіталу здійснюється підприємствами суто у вигляді розрахунку, тобто має теоретичний характер ніж практичний [2]. Оскільки, резервний капітал виконує роль внутрішнього страхового фонду підприємства, на нашу думку, він повинен бути підтверджений активами у вигляді грошових коштів або їх еквівалентів.

Існують пропозиції щодо розміщення коштів, направлених на створення резервного капіталу, на депозитних рахунках як поточних так і довгострокових [2], з відображенням цих операцій відповідно на рахунках 18 «Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи» та 313 «Інші рахунки в банках» в національній валюті. Таке розміщення коштів, направлених на формування резервного капіталу буде приносити підприємству дохід у вигляді відсотків по депозитах. Також, вважаємо за доцільне розміщувати кошти направлені на формування резервного капіталу у цінних паперах інших підприємств,

що також буде приносити підприємству дохід у вигляді відсотків та позитивної різниці між вартістю їх придбання та реалізації.

Отже, резервний капітал є страховим фондом підприємства, оскільки призначений для покриття збитків підприємства та, у випадку отримання збитку, для виплати дивідендів за привільюваними акціями. Тобто даний вид власного капіталу повинен мати грошове забезпечення. Сьогодні, при відображенні інформації у бухгалтерському обліку щодо формування резервного капіталу, така інформація носить суто теоретичний характер. Вважаємо за доцільне розмішувати кошти, в межах визначеної суми прибутку направленої на створення резервного капіталу, на депозитних рахунках та в цінних паперах інших підприємств. Це надасть підприємству можливість заощадити грошові кошти на випадок покриття збитків та виплати дивідендів за привільюваними акціями за рахунок резервного капіталу. Крім того, підприємство отримує дохід у вигляді відсотків по депозитах та фінансових інвестиціях. Відповідно, такі господарські операції знайдуть відображення у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності підприємства, що буде корисним для користувачів інформації.

Список використаних інформаційних джерел

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс] : затв. Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 № 291 (із змінами) // База даних «Законодавство України» / ВР України. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>. – Назва з екрана.
2. Коваль Л. В. Резервний капітал як внутрішній страховий фонд підприємства: формування та облік [Електронний ресурс] / Л. В. Коваль // Економічні науки. Сер. : Економіка та менеджмент. – 2012. – Вип. 9(2). – С. 193–198. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnem_2012_9%282%29_30. – Назва з екрана.
3. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності [Електронний ресурс] : затв. наказом Міністерства фінансів України від 28.03.2013 р. № 433. // База даних «Законодавство України» / ВР України. – Режим доступу:

<http://zakon.golovbukh.ua/regulations/1521/8199/8200/461791/>. – Назва з екрана.

4. Про акціонерні товариства [Електронний ресурс]: Закон України від 17.09.2008 № 514-VI // База даних «Законодавство України» / ВР України. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/514-17>. – Назва з екрана.
5. Про господарські товариства [Електронний ресурс]: Закон України від 19.09.1991 № 1576-XII // База даних «Законодавство України» / ВР України. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>. – Назва з екрана.

ВИЗНАЧЕННЯ І КЛАСИФІКАЦІЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА

А. В. Тимошук

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
спеціальність «Облік і оподаткування»,
студентка групи ОА-61м*

С. М. Деньга

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
к. е. н., доцент, науковий керівник*

В умовах економічної нестабільності суттєво зростає роль ефективного управління дебіторською заборгованістю, своєчасного її повернення та попередження безнадійних боргів в зв'язку з інтенсивним збільшенням їх обсягу, оскільки низький рівень управління спричиняє кризу взаємних платежів.

Функціями управління є облік, контроль і аналіз, а концептуальні основи обліку, аналізу та контролю дебіторської заборгованості ґрунтуються на прийнятому її визначенні та системі класифікації.

Сучасне трактування поняття «дебіторська заборгованість» виникло у VIII ст. н. е., коли Е. Деграндж і Дж. Дзаппа почали розглядати дебіторську заборгованість як один із показників, який характеризує фінансовий стан підприємств, а також є показником платоспроможності й виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами.

Питаннями обліку та аудиту дебіторської заборгованості займалося багато вчених, таких як Л. М. Васильєва Є. П. Гнатен-

ко, М. М. Гуменюк, Г. В. Даценко, С. М. Деньга, М. В. Дерій, М. В. Єрмолаєва, Г. Г. Осадча, О. Г. Рябчук, О. В. Топоркова та інші.

Не зважаючи на це, на сьогодні відсутня єдність поглядів вчених щодо терміну «дебіторська заборгованість».

Теоретичним підґрунтям для розгляду сутності поняття «дебіторська заборгованість» є розкриття сутності таких категорій як: «борг», «заборгованість», «дебітор».

Так, наприклад, Л. М. Васільєва виокремлює низку факторів, які визначають розміри дебіторської заборгованості на підприємстві [1, с. 821], на думку Є. П. Гнатенко, дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів розрахунки підприємству на певну дату [2, с. 42]. Х. К. Новікова пов'язує дебіторську заборгованість з комерційним кредитом і розглядає невід'ємно від кредиторської заборгованості [4, с. 128].

Аналізуючи різні визначення терміну «дебіторська заборгованість» можна стверджувати, що різні вчені вкладають різні сутнісні характеристики в характеристику цієї категорії, серед яких наступні: грошові кошти до оплати – очікувані надходження грошових коштів; борг, заборгованість – борги, що підлягають поверненню у визначений термін; сума заборгованості дебіторів на певну дату; вимоги чи права – вимоги щодо оплати або права на повернення боргу; оборотний актив – вкладення в обігові кошти, частка оборотного капіталу; кошти в розрахунках – сума коштів на стадії розрахунків, на яку очікує підприємство; фінансовий актив – контрактне право отримувати грошові кошти або цінні папери від іншого підприємства.

В табл. 1 представлено узагальнення видів дебіторської заборгованості.

**Таблиця 1 – Класифікація дебіторської заборгованості
[авторське узагальнення]**

№	Класифікаційна ознака	Види дебіторської заборгованості
1	За тривалістю	довгострокова; короткострокова.
2	За терміном виконання зобов'язань	поточна; прострочена.
3	За характером діяльності організації	за основною діяльністю; за фінансовою діяльністю; за інвестиційною діяльністю.

№	Класифікаційна ознака	Види дебіторської заборгованості
4	За видами дебіторів	покупців і замовників; дочірніх організацій; працівників організації; бюджету і позабюджетних фондів.
5	За доцільністю утворення	виправдана; невиправдана.
6	За регулярністю проведення угод	від регулярних угод; від нерегулярних угод.
7	За якісним складом	нереальна для стягнення; сумнівна; надійна.
8	За можливістю поступки прав вимоги	можна передати за договором; заборгованість, яку заборонено передавати.
9	За забезпеченістю гарантіями	забезпечена; незабезпечена
10	За ступенем ризику	з високим ризиком; з середнім ризиком; з низьким ризиком
11	За можливістю планування	запланована; незапланована
12	За можливістю контролю	контрольована; неконтрольована

Вважаємо, що дебіторська заборгованість здебільшого визначається як сума боргу підприємству від інших дебіторів, яка утворюється у процесі господарської діяльності. Пропонуємо розглядати дебіторську заборгованість як важливий показник фінансового стану підприємства, що вказує на суму заборгованості на користь підприємства на певний термін за наданий комерційний та споживчий кредити покупцям, а також як суму авансу для постачальників, щодо яких у підприємства з'являється майнове документально підтверджене право вимоги оплати боргу.

Узагальнено систему класифікації дебіторської заборгованості, яка може бути покладена в основу її обліку, контролю і аналізу та управління.

Список використаних інформаційних джерел

1. Васильєва Л. М. Організація обліку дебіторської заборгованості та шляхи її удосконалення / Л. М. Васильєва, О. В. Трайно // Молодий вчений. – 2017. – № 10. – С. 820–823.
2. Гнатенко Є. П. Методичні підходи щодо визначення поняття «дебіторська заборгованість» / Є. П. Гнатенко, С. С. Мельниченко // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2014. – Вип. 10. – С. 40–46.
3. Деньга С. М. Дебіторська заборгованість: підходи до визначення [Електронний ресурс] / С. М. Деньга, Є. В. Горбач // Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції «Стратегії та інновації: актуальні управлінські практики» 21 квітня 2016 р. м. Кривий Ріг : Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 2016. – 617 с. – С. 103–106. – Режим доступу: <http://www.donnuet.edu.ua/uploads/files/konf/2016/siaup.pdf>. – Назва з екрана.
4. Макаренко А. П. Удосконалення аудиту короткострокової дебіторської заборгованості / А. П. Макаренко, Д. В. Ахмедова // Агросвіт. – 2018. – № 2. – С. 45–51.

ВИТРАТИ ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

О. О. Троніна

*Криворізький економічний інститут,
ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана»,
«Облік і оподаткування», ЗОіОп-17-1М*

Т. Ю. Бондаренко

*Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана», к. е. н., доцент
кафедри обліку і оподаткування, науковий керівник*

Система управління має оперативно реагувати на зміни, що відбуваються в діяльності підприємства, і передбачати ситуації, пов'язані зі змінами в зовнішньому середовищі. Суттєвим недоліком вітчизняної системи обліку є те, що вона не забезпечує достатньої й оперативної інформації для ефективного управління підприємством. Відсутність інформації про доцільність витрат, їх склад та динаміку, наявні резерви підприємства є серйозною перешкодою для раціонального використання ресурсів, підвищення організаційно-технічного рівня виробництва, забезпечення конкурентоспроможності продукції на ринку. В

Україні не розроблено єдиного системного підходу до управління витратами, а використовуються тільки окремі його елементи (групування, калькування, нормування витрат тощо). Із врахуванням зазначеного для подолання цих проблем необхідно сформувати ефективну систему інформаційного забезпечення управління витратами підприємства.

У сучасних умовах господарювання збут є невід'ємною складовою діяльності господарюючого суб'єкта. Для проведення маркетингових заходів підприємство несе витрати, які в умовах економічної кризи необхідно раціоналізувати. У бухгалтерському обліку й економічному аналізі витратам приділяється особлива увага, оскільки суб'єкти підприємницької діяльності зацікавлені у мінімізації витрат з метою отримання максимальної економічної вигоди у майбутньому.

Для раціональної побудови системи управління витратами важливе значення має термінологія у контексті трактування визначення витрат. Поняття – витрати є широким за своєю суттю, і серед вчених не існує одностайної думки щодо його визначення.

Відомі економісти Е. С. Хендріксен та М. Ф. Ван Бреда зазначають, що – витрати є несприятливим рухом ресурсів, який зменшує прибуток фірми. Більше того, витрати – це використання або споживання товарів і послуг у процесі отримання доходу [1, с. 34]. Сучасні американські вчені Ч. Т. Хорнгрен та Дж. Фостер під поняттям витрат розуміють використані ресурси або гроші, які потрібно заплатити за товари чи послуги [2, с. 641]. В англійських країнах усі витрати на товари та послуги, що необхідні для всього процесу функціонування підприємства, називають словом *cost*. Воно має широке застосування та означає собівартість, витрати, затрати. Поряд із поняттям *cost* вживають такі поняття, як *expenses* (витрати) та *expenditures* (затрати). Поняття *expenses* визначає витрати, які становлять вартість використаних за період ресурсів, що на дату складання балансу виявилися цілком витраченими на створення реалізованої продукції, а *expenditures* – це видатки (затрати), які становлять суму грошової оплати придбаних ресурсів.

У системі бухгалтерського обліку згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками) [3].

Управлінська політика підприємства, щодо збутової діяльності, представляє собою курс дій підприємства з розробки і реалізації комплексу маркетинг-менеджменту, заходів що до нього входять, доведення продукту до кінцевого споживача. Вона націлена на ефективну взаємодію всіх суб'єктів маркетингової системи з забезпечення переміщення підготовленої для продажу продукції визначеної кількості і якості в конкретний термін та в установлене місце. В економічному відношенні досягнення цієї мети забезпечує підприємству отримання запланованого прибутку та задоволення потреб споживачів. В якості критеріїв прийняття рішень при здійсненні управлінських заходів щодо збутової політики на зовнішньому ринку можуть застосовуватись: розмір товароруху; доля (частка) ринку; видатки щодо збуту; ступень гілчастості мережі розподілу; імідж каналів збуту; рівень кооперації суб'єктів в системі розподілу та збуту, який забезпечує зниження конфліктності і комерційного ризику.

Згідно П(с)БО 16 «Витрати» [4] витрати на збут включають наступні витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг): 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 перепродажну підготовку товарів; витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом; витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом 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 та гарантійне обслуговування; інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг.

Керування витратами повинне відбуватися не через їх скорочення, а шляхом ліквідації витрат, які не працюють на підвищення вартості капіталу підприємства. Тому зменшувати витрати на збут (рекламу, маркетингові дослідження ринків та ін.) недоцільно, тому, що така «економія» у найближчому майбутньому призведе до зменшення обсягів продажів. Якщо збут стане слабким місцем, цим швидко скористаються конкуренти і

займуть сегменти ринку, які ще донедавна належали підприємству. Для повернення втрачених позицій знадобиться набагато більше ресурсів, ніж ті, що підприємство зекономить зараз на витратах на збут.

Збільшення витрат на просування товарів (реклама, промоакції, безплатна роздача зразків тощо) є стратегічно важливими для зайняття позицій на ринку. Сьогодні настав час для просування товарів вітчизняного виробництва, які є більш якісними і більш дешевими, ніж закордонні.

Список використаних інформаційних джерел

1. Управлінський облік / Р. Хенсен, Мерієн М. Моуєн, Нейл С. Еліас, Девід У. Сенков ; [пер. з англ.]. – Київ : Міленіум, 2002. – 974 с.
2. Череп А. В. Управління витратами суб'єктів господарювання : монографія / А. В. Череп. – Харків : ВД «Інжек», 2010. – 368 с.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 Загальні вимоги до фінансової звітності [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>. – Назва з екрана.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 Витрати, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29.11.99 р. № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon1.rada.gov.ua. – Назва з екрана.

ЕЛЕМЕНТИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ТА ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ У ВНУТРІШНІХ РЕГЛАМЕНТАХ

В. С. Хлівецька

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», магістрант*

М. О. Любимов

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі»,*

*доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
к. е. н., доцент, науковий керівник*

При формуванні облікової політики щодо складових власного капіталу та зобов'язань підприємства самостійно обирають елементи облікової політики, що стосуються:

- фінансових інструментів;
- виплат працівникам;
- забезпечень майбутніх витрат і платежів.

Національний і міжнародні стандарти вимагають від підприємств у фінансовій звітності розкривати інформацію про розміри та наслідки використаних ними фінансових інструментів. Більшість фінансових інструментів використовують у якості інструментів управління фінансовими ризиками.

Для кожного класу фінансових інструментів підприємство наводить інформацію про: види та суму фінансових інструментів, строки та умови, які можуть впливати на їх суму, розподіл у часі та визначеність майбутніх грошових потоків; облікову політику, зокрема методи визнання та оцінки.

У розпорядчому документі про облікову політику визначаються види фінансових інструментів, що використовуються підприємством та вказуються умови їх визнання і оцінки відповідно до кожного виду, також зазначається інформація щодо моменту визнання фінансових активів для констатації факту купівлі чи продажу та бази розподілу витрат за операціями з інструментами власного капіталу.

Елементом облікової політики щодо виплат працівникам є програми виплат інструментами власного капіталу підприємства. Виплати інструментами власного капіталу підприємства – виплати працівнику, за якими йому надається право на отримання фінансових інструментів власного капіталу, емітованих підприємством (або його материнським підприємством), або сума зобов'язань підприємства працівнику залежить від майбутньої ціни фінансових інструментів власного капіталу, емітованих підприємством. Відповідно до вимог Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» (п. 34), у розпорядчому документі про облікову політику підприємства повинні розкривати облікову політику щодо кожної програми виплат працівникам інструментами власного капіталу.

Методичними рекомендаціями щодо облікової політики підприємства передбачено, що забезпечення створюються для відшкодування наступних (майбутніх) операційних витрат на:

- виплату відпусток працівникам;

- додаткове пенсійне забезпечення;
- виконання гарантійних зобов'язань;
- реструктуризацію, виконання зобов'язань при припиненні діяльності;
- виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів;
- забезпечення на передбачену законодавством рекультивуацію порушених земель тощо.

У розпорядчому документі про облікову політику можуть бути представлені склад та порядок створення забезпечень за наступними видами:

- на додаткове пенсійне забезпечення. Забезпечення для виплати додаткових пенсій створюється з метою поліпшення соціальної захищеності працівників підприємства. Вони можуть створюватися як за рахунок підприємства, так і за рахунок працівника;
- на виконання гарантійних зобов'язань. Забезпечення на виконання гарантійних зобов'язань створюються на підприємствах, які беруть на себе гарантійні зобов'язання за реалізованою продукцією або товарами. Розмір таких забезпечень визначається підприємством самостійно, на підставі даних щодо витрат на гарантійні зобов'язання минулих періодів;
- на реструктуризацію. Забезпечення на реструктуризацію створюють у разі наявності затвердженого керівництвом плану реструктуризації з конкретними заходами, термінами і сумою витрат;
- на виконання зобов'язань за обтяжливими контрактами – створюється у тому разі, якщо підприємство заключає збиткові контракти, на покриття витрат за якими необхідна певна сума резервів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Кулик В. А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку / В. А. Кулик. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2014. – 380 с.
2. Кулик В. А. Організація обліку на підприємствах України: розробка внутрішніх регламентів / В. А. Кулик, М. О. Любимов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 6. – С. 12–18.

ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВИКОРИСТАННЯ КОМП'ЮТЕНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Р. В. Чернявський

*Хмельницький кооперативний торговельно-економічний
інститут, 071 Облік і оподаткування, ОП (м)-21, магістр*

І. В. Троць

*Хмельницький кооперативний торговельно-економічний
інститут, декан факультету економіки та підприємництва,
к. е. н., науковий керівник*

Особливості діяльності сільськогосподарського підприємства та значення для нього готової продукції, як результату його роботи від якого на пряму залежать його доходи, визначають актуальність ефективного проведення аудиту виробництва та реалізації готової продукції.

Аудиторська перевірка фінансово-господарської діяльності підприємства дозволяє виявити негативні сторони в його діяльності, встановлює його причинно-наслідкові взаємовідносини, сприяє запобіганню втрат, збитків та зловживань. Аудит руху готової продукції дає змогу охарактеризувати стан готової продукції на місцях її зберігання, достовірність відображення операцій з готовою продукцією в обліку.

Виходячи з мети проведення аудиторської перевірки достовірності обліку готової продукції, можемо визначити наступні основні завдання цього об'єкту аудиту на сільськогосподарському підприємстві:

- контроль за дотриманням чинного законодавства щодо відображення в обліку операцій пов'язаних з виробництвом готової продукції та її реалізацією;
- перевірка правильності формування вартості готової продукції, як виробничої так і реалізаційної;
- дослідження стану складського господарства на підприємстві;
- встановлення повноти і правильності відображення в бухгалтерському обліку надходження готової продукції на склад підприємства, її вибуття (реалізація) за межі підприємства;
- перевірка дотримання встановлених нормативів використання матеріальних витрат на виробництво сільськогосподарської продукції;
- перевірка правильності відображення розрахунків з покупцями і замовниками щодо збуту продукції;

- перевірка достовірності визначення цінової політики підприємства при реалізації готової продукції;
- перевірка повноти та правильності формування фінансового результату від реалізації продукції.

В свою чергу, зростання ефективності аудиту без застосування комп'ютерної техніки неможливо.

Сучасний розвиток програмного забезпечення дає змогу використовувати комп'ютер для проведення логічних, розрахункових процедур під час проведення перевірок. При цьому, в процесі розробки та застосування таких програм виникають певні проблеми. Кожне підприємство, враховуючи специфіку своєї діяльності, використовує різні комп'ютерні програми для автоматизації бухгалтерського обліку.

На ринку бухгалтерських програм немає програмних продуктів, які були б стандартом для автоматизації бухгалтерського та податкового обліку в Україні. На практиці найчастіше підприємства використовують такі програми, як «1С:Підприємство 8.2», «Галактика», «Бест-Про», «Парус-Підприємство». Такі обставини значно перешкоджають використанню комп'ютерних аудиторських процедур в їх повному обсязі.

Для урегулювання цього питання доцільно розглянути можливість застосування єдиного підходу до обробки та узагальнення інформації при застосуванні аудиторських комп'ютерних програм.

На практиці можуть бути застосовані три варіанти використання комп'ютерної техніки під час проведення перевірки:

- 1) аудитор обробляє інформацію і порівнює отримані дані в імітаційній базі з даними клієнта;
- 2) аудитор під час перевірки використовує програмний продукт, розроблений працівниками підприємства, що перевіряється;
- 3) аудитор під час перевірки використовує програмний продукт, розроблений аудиторською фірмою.

У першому випадку за допомогою програмних засобів, що наявні на підприємстві, аудитор використовує імітаційну базу даних та, порівнюючи одержані результати з правильним розрахунком, формує висновки.

У другому випадку аудитор, використовуючи програмне забезпечення, розроблене працівниками підприємства, здійснює імітаційну обробку даних зі структурою, аналогічною структурі реального програмного забезпечення. До програмного забезпе-

чення залучені додаткові модулі, які дають змогу проконтролювати необхідні параметри облікового процесу.

У третьому варіанті використовуються програми, розроблені аудиторською фірмою. Ця перевірка здійснюється шляхом паралельного моделювання облікового процесу з поєднанням програмної перевірки всіх його можливих параметрів. Одержані дані, як і в попередніх випадках, порівнюються з реальними даними, за результатами перевірки визначають відхилення та порушення [2].

Отже, не залежно від того, який варіант обирає аудитор, методикою аудиту при використанні інформаційних технологій, є сукупність комп'ютерних аудиторських засобів, тобто сукупність організаційного, технічного, інформаційного, програмного забезпечення.

Список використаних інформаційних джерел

1. Подолянчук О. А. Готова продукція як об'єкт обліку сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / О. А. Подолянчук, І. С. Захарчук // Економіка. Фінанси. Право. – 2014. – № 2. – С. 18–22. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2014_2_6. – Назва з екрана.
2. Івахненко С. В. Інформаційні технології аудиту та внутрішньогосподарського контролю в контексті світової інтеграції. Наукове видання / С. В. Івахненко. – Житомир : ПП «Рута», 2010. – 432 с.

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ – ОСНОВНЕ ДЖЕРЕЛО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Я. В. Юзвик

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут, 071 Облік і оподаткування, ОП (м)-21, магістр

І. В. Троц

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут, декан факультету економіки та підприємництва, к. е. н., науковий керівник

Фінансова звітність розглядається як інструмент для об'єктивної та достовірної оцінки фінансово-майнового стану, результатів діяльності та руху грошових коштів підприємства.

Метою аналізу фінансової звітності є одержання найбільш інформативних параметрів, що надають об'єктивну і точну картину фінансового стану і фінансових результатів діяльності під-

приємства. Мета аналізу досягається в результаті вирішення певного переліку аналітичних завдань.

Основними функціями аналізу фінансової звітності є:

- об'єктивна оцінка фінансового стану підприємства;
- вияв факторів і причин досягнутого стану;
- підготовка і обґрунтування прийнятих управлінських рішень в сфері фінансів;
- своєчасне вживання заходів щодо підвищення платоспроможності підприємства;
- забезпечення розробки планів фінансового оздоровлення підприємства;
- виявлення і мобілізація резервів покращення фінансового стану та підвищення ефективності діяльності.

Аналіз фінансової звітності підприємства дає змогу: з'ясувати його реальний фінансово-економічний стан на ринках капіталів, товарів і фінансів; допоможе поліпшити формування і використання фінансових ресурсів підприємства; намітити напрями перспективного фінансового розвитку підприємства; визначити напрями коригування фінансової політики підприємства.

Для збільшення інформативності фінансової звітності необхідно в ході аналізу визначати додаткові не фінансові показники. Зокрема, підтримуємо методику М. Д. Беніша, який розробив систему показників для виявлення ризику можливості викривлення інформації у фінансовій звітності підприємства (карту нормативних відхилень фінансових індикаторів).

Для застосування даної методики використовується звітність підприємства за декілька періодів, а також звітність інших підприємств, які здійснюють свою діяльність у тій самій галузі. «Карта нормативних відхилень фінансових індикаторів» складається з восьми показників, на основі яких складається інтегральна модель, що дозволяє порівнювати різні підприємства та виявити можливість викривлень у їх фінансовій звітності [2, с.139].

Розрахунки здійснюються за наступними показниками: темп зростання виручки від продажу; темп зниження частки валового прибутку у виручці; темп зростання якості активів; темп зростання оборотності дебіторської заборгованості в днях; темп зростання частки витрат, які припадають на виручку від реалізації; темп зростання амортизаційних витрат у первісній вартості основних засобів; темп зростання фінансового важеля; темп зміни коефіцієнта загальної ліквідності; темп зміни коефіцієнта швидкої ліквідності; темп зміни оборотності матеріальних запасів у днях.

У результаті аналізу може бути виявлений ризик фінансового шахрайства на підприємстві трьох видів: низький (існує ймовірність викривлення лише за 1–2 показниками); середній (існує ймовірність викривлення за деякими показниками); високий (імовірність викривлення за більшістю показників).

Доповнення аналізу фінансової звітності системою показників для виявлення ризику можливості викривлення інформації у фінансовій звітності дозволить забезпечити високий рівень достовірності звітних даних та ефективність прийнятих на їх основі управлінських рішень.

Отже, аналіз фінансової звітності буде ефективним тільки при наявності та повному розкритті всіх базових її елементів. За таких умов, мета аналізу фінансової звітності – підвищення ефективності управління фінансово-господарською діяльністю та оптимізація процесу такої діяльності на підприємстві.

Список використаних інформаційних джерел

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. – Назва з екрана.
2. Власюк В. Є. Удосконалення фінансової звітності підприємств з метою підвищення інвестиційної привабливості вітчизняної економіки [Текст] / В. Є. Власюк, А. О. Синюк, А. Т. Підгірний // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – 2016. – Том 26. – № 1. – С. 136–143.

ВИЗНАЧЕННЯ І КЛАСИФІКАЦІЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ

В. А. Юхимович

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
спеціальність «Облік і оподаткування»,
студентка групи ОА-61м*

С. М. Деньга

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
к. е. н., доцент, науковий керівник*

Питання про природу власного капіталу завжди вважалося найбільш складним, тому воно перебувало в полі зору представ-

ників різних напрямків і шкіл у економічній теорії. В залежності від рівня економічного розвитку суспільства, науковці по-різному трактували поняття «власний капітал». У табл. 1 представлені основні з них.

Таблиця 1 – Погляди вітчизняних вчених на поняття «власний капітал»

Автор	Визначення
Азрилиян А. Н. [1, с. 159],	Власний капітал – це активи за вирахуванням зобов'язань
Андреев С., Блатов Н. [2]	Власний капітал – це умовне зобов'язання перед власником.
Бутинець Ф. Ф. [4]	Власний капітал – це загальна вартість засобів підприємства, які належать йому на правах власності і використовуються ним для формування його активів.
Левін В. С. [5]	Власний капітал підприємства складається з вкладеного капіталу незалежно від джерел його отримання та накопичуваного прибутку.
Чебанова Н. В., Василенко Ю. А. [7]	Власний капітал – це власні джерела фінансування підприємства, які без зазначення строку повернення внесені його засновниками (учасниками), або суми реінвестованого чистого прибутку, нагромаджені протягом строку існування підприємства, а також дарчий капітал.

Аналіз поглядів на економічну суть власного капіталу засвідчив неоднозначність у його трактуванні окремими авторами. Тому пропонуємо власне визначення поняття «власний капітал» – це загальна вартість чистих активів підприємства (активи за вирахуванням зобов'язань), що відображає обсяг прав та інтересів власників і складається з інвестованого, накопиченого та потенційного капіталу.

Обґрунтовано доцільність, виходячи з концептуального бачення власного капіталу, виділити в його структурі відносно однорідні компоненти: інвестиційний капітал, капітал створений у процесі діяльності та потенційний капітал. Запропонована структура власного капіталу підприємств дає змогу систематизувати інформацію по формуванню, накопиченню та використанню капіталу, яка необхідна внутрішнім та зовнішнім користувачам для управління капіталом і прийняття конкретних управлінських рішень.

Величина та структура власного капіталу відіграє важливу роль в управлінні підприємством та при прийнятті управлінських рішень. У міжнародній практиці в бухгалтерському обліку існують різні класифікаційні ознаки поділу капіталу підприємства. Так, Ярошук О. В. проводить класифікацію капіталу за такими напрямками [8, с. 6]: а) за формами власності (державний, приватний колективний); б) за правом власності (власний та позичений); в) за організаційно-правовою формою (акціонерний, правовий, індивідуальний); д) за періодом використання (довготерміновий, короткотерміновий); е) за походженням (вітчизняний та іноземний); ж) за формою розміщення в активах підприємства (основний, оборотний).

Бруннер В. А. та Бабенко І. П. класифікують капітал за організаційно-правовою формою на складовий, пайовий, акціонерний та основний [3, с. 78]. Найбільшу кількість класифікаційних ознак поділу капіталу було застосовано Бланком І. А. Однак він, як і більшість інших вчених класифікують капітал виходячи із загальної його вартості, який складається з власного та залученого [8, с. 94].

Більшість країн до складу власного капіталу відносять статутний капітал, нерозподілені прибутки та резерви. Підприємства Японії приділяють велику увагу резервному капіталу в структурі власного. Вони створюють резервний капітал; резерв законодавчий; інші резерви: урядових грантів, по страхових ризиках, ініціативні резерви (по збитках зарубіжних інвестицій, дивідендах, розширенню бізнесу, додатковому устаткуванню, викупу акцій, загальний); резерви на ремонт, гарантії, збитки, страхування, специфічний ремонт. У США власний капітал поділяють на дві складові: авансований капітал та накопичений нерозподілений прибуток. Відсутність тої чи іншої складової власного капіталу в різних країнах залежить в першу чергу від організаційно-правової структури підприємства, вимог законодавства та національних традицій.

Проведене дослідження поглядів вчених на економічну сутність власного капіталу та аналіз його складових показали, що діюча структура власного капіталу не дає повної картини про його зміни. Зокрема, не висвітлено інформації щодо формування, накопичення та використання кожної складової враховуючи етапи діяльності підприємства. Крім того, не показує величину потенційного капіталу (доходи майбутніх періодів, цільове фінансування), який при настанні відповідних умов буде впливати на величину власного капіталу.

Отже, запропоновано визначати власний капітал як загальну вартість чистих активів підприємства (активи за вирахуванням зобов'язань), що відображає обсяг прав та інтересів власників і складається з інвестованого, накопиченого та потенційного капіталу. Обґрунтовано доцільність, виходячи з концептуального бачення власного капіталу, виділяти в його структурі відносно однорідні компоненти: інвестиційний капітал, капітал створений у процесі діяльності та потенційний капітал. Запропонована структура власного капіталу підприємств дає змогу систематизувати інформацію по формуванню, накопиченню та використанню капіталу, яка необхідна внутрішнім та зовнішнім користувачам для управління капіталом і прийняття конкретних управлінських рішень.

Список використаних інформаційних джерел

1. Азрилиян А. Н. Большой бухгалтерский словарь / А. Н. Азрилиян. – Москва : Институт новой экономики, 1999. – 574 с.
2. Андреев С. А. Основы рахункознавства / С. А. Андреев. – Харків : Пролетар, 2014. – 117 с.
3. Бруннер В. А. Общедоступная коммерческая терминология / В. А. Бруннер. – Москва : 2013. – 262 с.
4. Деньга С. М. Удосконалення балансу комерційних підприємств згідно з юридичною теорією прав власності та концепцією майна [Електронний ресурс] / С. М. Деньга, В. А. Деньга // Проблеми і перспективи розвитку бухгалтерського обліку, аналізу та контролю в умовах глобалізації економіки : монографія. – Полтава : ПУЕТ, 2014. – С. 24–38. – Режим доступу: <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/1961>. – Назва з екрана.
5. Левин В. С. Предпринимателю о бухгалтерском учете и финансовом анализе / В. С. Левин. – Харьков : Основа, Фирма «РИТА», 2012. – 112 с.
6. Подольська В. О. Аналіз господарської діяльності : навч.-метод. посіб. / В. О. Подольська, М. М. Орищенко, Ю. О. Ночовна. – Полтава : ПУЕТ, 2015. – 450 с.
7. Чебанова Н. В. Бухгалтерський фінансовий облік : посібник / Н. В. Чебанова, Ю. А. Василенко. – Київ : Академія, 2012. – 672 с.
8. Ярошук О. В. Аналіз формування капіталу підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к. е. н. : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік аналіз та аудит» / О. В. Ярошук. – Тернопіль, 2014. – 20 с.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ І АУДИТУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ В ІНСТИТУЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

О. С. Ющенко

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», магістр

Ю. О. Ночовна

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», к. е. н., доцент

О. В. Карпенко

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», к. е. н., професор

Визначальною рисою сучасного періоду розвитку всіх без винятку розвинених країн є зростання в суспільному виробництві ролі науково-технологічних знань та інших результатів творчої діяльності людини. Формою реалізації таких знань на рівні суб'єктів господарювання є нематеріальні активи. Вони є новим і специфічним об'єктом обліку, аудиту, аналізу та управління підприємством.

Розвиток окремих підприємств та держави в цілому пов'язаний зі здійсненням інноваційної діяльності, для реалізації якої необхідним є створення сприятливих інформаційних умов для впровадження та ефективного використання нематеріальних активів. Адже в сучасних умовах глобалізації економіки підвищення пріоритетності нематеріальних активів, особливо об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ), гудвілу, франчайзингу, інтелектуального капіталу та інноваційної праці, є головним чинником економічного зростання, створення конкурентних переваг на ринку, нарощування національного багатства країни.

Проте якщо в інших країнах управління нематеріальними активами набуло значного досвіду, то в нашій країні така практика є недостатньо поширеною, про що свідчить частка нематеріальних активів у загальній структурі активів вітчизняних підприємств. Так, у балансах багатьох українських підприємств нематеріальні активи або взагалі не відображаються, або їх частка не перевищує 1 %. Така ситуація характеризує неефективне використання нематеріальних активів у діяльності підприємств та гальмує їх можливий розвиток за інноваційним напрямом. Однією з основних причин цього є недостатня розробленість та конвенційність існуючих методик обліку і аудиту нематеріальних активів, яка характеризується наявними обмеженнями в

МСФЗ 38 «Нематеріальні активи» та П(С)БО 8 «Нематеріальні активи». За таких обставин стає актуальною розробка таких методик обліку та аудиту нематеріальних активів, які відповідатимуть інформаційним потребам системи управління, виходячи з особливостей об'єкту та розвитку економічних відносин підприємства.

Проблемні питання обліку та аудиту нематеріальних активів відображені у дослідженнях багатьох вітчизняних фахівців, зокрема: І. А. Бігдан, Л. В. Бражної, Ф. Ф. Бутинця, О. Б. Бутнік-Сіверського, Н. Г. Виговської, С. Ф. Голова, А. П. Грінько, І. П. Житного, В. П. Завгороднього, М. В. Кужельного, В. Б. Моссаковського, В. В. Пастушкової, В. С. Рудницького, С. Й. Сажинець, В. В. Сопко, Н. М. Ткаченко; та зарубіжних вчених – Х. А. Андерсена, Белверда Е. Нідлза, Е. Брукінга, Глен А. Велша, Д. Е. Гурмана, Д. Доунса, Л. Едвінссона, Д. Колдуелла, Д. Нортон, В. Ф. Палія, С. Хендриксена, А. Д. Шеремета, Л. З. Шнейдмана, І. А. Бланка, М. Данька, А. Козирева, Р. Каплана, Л. Лукічова, О. В. Мельника, О. Г. Мендрула, В. І. Осипова, С. В. Онишка, Д. М. Стеченка. Проте, для успішного використання нематеріальних активів необхідні принципово нові методи управління ними, що вимагає правильного розуміння їх економічної сутності, характерних ознак, розробки науково обґрунтованої класифікації, яка повинна включати вичерпний перелік їх видів. Однак ні П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», ні чинні Цивільний та Господарський кодекси його не містять, що на практиці призводить до неоднозначного трактування та відображення в обліку окремих видів нематеріальних активів. Це унеможливорює реальну оцінку складу та структури нематеріальних активів, потребує розвитку як організаційно-методичного забезпечення обліку і аудиту нематеріальних активів, так і обліково-аналітичного забезпечення управління процесами їх комерціалізації та капіталізації.

Проблемам бухгалтерського обліку в умовах інституціоналізму, загалом, та нематеріальних активів, зокрема, значну увагу приділили Д. Андріссен, В. С. Аптон, М. І. Бондар, Р. П. Булига, Ф. Ф. Бутинець, А. Велш Глен, Дж. Гатфрі, С. Ф. Голова, Т. В. Давидюк, Ю. Даум, Р. К. Елліот, В. М. Жук, О. В. Кантасва, Я. Д. Крупка, С. А. Кузнєцова, С. А. Кузубов, І. Д. Лазаришина, Б. Лев, Д. Колдуел С. О. Левицька, С. Ф. Легенчук, Н. М. Малюга, В. Б. Моссаковський, Л. В. Нападовська, Б. Нідлз, В. Ф. Палій,

О. М. Петрук, М. С. Пушкар, Р. Рослендер, Р. Тіссен, Л. В. Чижевська, М. М. Шигун, І. Й. Яремко. Віддаючи належне доробку вчених у цій сфері, зауважимо, що ефективність сучасного бізнесу окремої інституційної одиниці слід визначати з урахуванням положень концепції вартісно-орієнтованого управління, системи збалансованих показників, стейкхолдерської моделі стратегічного розвитку підприємства, соціальної відповідальності бізнесу, оцінки результатів інтелектуальної діяльності, результатів обміну та використання об'єктів інтелектуальної власності, що призводить до розуміння нематеріальних активів як важливої складової формування нової доданої вартості сучасного підприємства.

За таких обставин важливого значення набуває необхідність теоретичного обґрунтування та розробки методичних положень щодо бухгалтерського обліку нематеріальних активів підприємства на засадах інституціональних змін в частині відображення в обліку і звітності майнових прав на користування об'єктами інтелектуальної власності та немайнових контрактних прав на створення та розпорядження інтелектуальними ресурсами; відображення в обліку та звітності капітальних інвестицій на придбання та створення об'єктів інтелектуальних прав; удосконалення інформаційної моделі обліку нематеріальних активів та контролю за ефективністю їх використання, розширення змісту облікової політики підприємства в частині закріплення нових підходів до оцінки, визнання, ідентифікації та класифікації нематеріальних активів. У цьому напрямі і повинні здійснюватися наступні наукові дослідження за обраною тематикою.

Список використаних інформаційних джерел

1. Банасько Т. М. Бухгалтерський облік і контроль нематеріальних активів: оцінка та порядок відображення : автореф. дис... канд. наук / Т. М. Банасько. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 18 с.
2. Гусь А. В. Правовий режим нематеріальних активів у складі майна державних вищих навчальних закладів : автореф. дис ... канд. наук / А. В. Гусь. – Київ : Інститут Економіко-Правових Досліджень, 2015. – 20 с.
3. Диба В. М. Облік та аналіз нематеріальних активів в умовах інституційних змін: теорія і методологія : автореф. дис... д-ра. наук / В. М. Диба. – Київ : ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана», 2017. – 34 с.

4. Мельник Л. Ю. Управління нематеріальними активами та ефективність їх використання на підприємствах АПК : автореф. дис... канд. наук / Л. Ю. Мельник. – Дніпропетровськ : Дніпропетровський державний аграрний університет, 2008. – 20 с.
5. Писаренко Ю. В. Організація та методика обліку і контролю нематеріальних активів : автореф. дис... канд. наук / Ю. В. Писаренко. – Київ : ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана», 2009. – 20 с.
6. Польова Т. В. Облік, аудит і аналіз нематеріальних активів : автореф. дис... канд. наук / Т. В. Польова. – Харків : ХДУХТ, 2006. – 19 с.

СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

О. В. Яріш

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», доцент кафедри
фінансів та банківської справи, к. е. н., доцент,*

А. Ю. Попович, Н. С. Кушер

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», магістр*

Стійка тенденція до порушення фінансового стану вітчизняних підприємств зумовлює необхідність розробки концептуальних підходів до діагностики їх фінансової безпеки

Відаючи належне науковим напрацюванням вчених [2, 3, 4, 6, 7], зауважимо, що результати проведених досліджень не можуть повною мірою задовольнити потреби теорії і практики діагностики фінансової безпеки вітчизняних суб'єктів. Дотепер не до кінця систематизованими лишаються методи, інструменти, важелі та види забезпечень, що можуть бути використані господарюючими суб'єктами з метою захисту власних фінансових інтересів.

Здебільшого, існуючі методичні підходи оцінки фінансової безпеки вітчизняних підприємств базуються на основі методів та моделей прогнозування ймовірності банкрутства, одним із найсерйозніших недоліків яких є неадаптованість до сучасних реалій вітчизняної економіки. Тож, на сьогодні існує цілий ряд методик прогнозування криз та банкрутства, але проблема полягає в тому, що більшість із них розраховувалася для західних підприємств.

Доцільно підкреслити, що вітчизняні методики діагностики фінансової безпеки фактично зводяться до аналізу фінансового стану підприємства та не містять рекомендацій стосовно визначення нормативних діапазонів рівнів фінансової безпеки підприємства, а це може призвести до неадекватних управлінських рішень у сфері фінансової безпеки.

Проте, на нашу думку, діагностика фінансової безпеки сучасного підприємства є більш комплексним процесом, оскільки крім аналізу фінансового стану має передбачати здійснення комплексної діагностики з метою раннього виявлення ознак та розробки превентивних заходів з попередження фінансової кризи підприємства.

З метою вдосконалення цього процесу доцільним є використання методу структурно-функціонального моделювання.

Застосування структурно-функціональної моделі дозволяє описати алгоритм процесу діагностики фінансової безпеки за допомогою послідовно з'єднаних функціональних блоків з використанням вхідної, вихідної інформації, механізму та управління [1].

Структурно-функціональна модель діагностики фінансової безпеки підприємства складається з наступних етапів: формування масиву даних, поточне планування показників господарсько-фінансової діяльності підприємства, експрес-діагностика рівня фінансової безпеки підприємства, фундаментальна діагностика рівня фінансової безпеки підприємства, розробка та впровадження заходів, спрямованих на подолання кризових явищ та відновлення фінансової стабільності підприємства.

Суть етапу «Формування масиву даних» полягає у формуванні вихідної інформації, в ролі якої виступає фінансова та статистична звітність підприємства, її обробці шляхом розрахунку агрегованих показників фінансової звітності та систематизації – представленні інформації в виді, необхідному для розрахунку аналітичних показників при діагностиці рівня фінансової безпеки підприємства, а також оцінці значимості й достовірності інформації. На виході формується систематизована фінансова звітність, необхідна для оцінки загрози фінансовій безпеці підприємства.

Наступним етапом діагностики фінансової безпеки підприємства є поточне планування, метою якого є визначення планових фінансових показників діяльності підприємства. Поточне планування здійснюється плановим відділом підприємства та перед-

бачає ретроспективний аналіз динаміки фінансових показників на основі систематизованої фінансової звітності підприємства, складання поточних фінансових планів, коригування та конкретизацію фінансового плану з врахуванням виробничих, комерційних, інвестиційних, маркетингових планів і програм підприємства, планування фінансових показників.

Метою експрес-діагностики неплатоспроможності підприємства раннє виявлення ознак кризового розвитку підприємства і попередня оцінка масштабів кризи його стану, що реалізується через аналіз фінансового стану підприємства, дослідження тенденцій зміни фінансових показників, виявлення причин відхилення фактичних значень показників у динаміці [5].

Фундаментальна діагностика фінансової безпеки підприємства має передбачати проведення комплексного аналізу фінансового стану, орієнтованого на оцінку неплатоспроможності підприємства з використанням економіко-математичних методів, зокрема, інтегральної оцінки загрози неплатоспроможності підприємства, факторного аналізу внутрішніх і зовнішніх чинників неплатоспроможності підприємства та формування висновків про загрозу неплатоспроможності підприємства.

З метою уникнення мультиколінеарності та збереження причинно-наслідкових зв'язків, що пояснюють механізм формування фінансової кризи на підприємстві входними незалежними змінними для побудови моделі прогнозування пропонується використовувати значення факторів, вихідними – значення розрахованого інтегрального показника ризику неплатоспроможності підприємства.

Список використаних інформаційних джерел

1. Александров Д. В. CASE-технологии и распределенные информационные системы / Д. В. Александров. – Москва : Финансы и статистика, 2015. – 294 с.
2. Завора Т. М. Методичні засади формування інформаційно-аналітичного забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства / Т. М. Завора, О. В. Пустьак // Наука й економіка. – 2015. – № 1 (37). – С. 139–146.
3. Кузенко О. Л. Архітектоніка фінансового механізму фінансової безпеки за рівнями суб'єктів фінансових відносин / О. Л. Кузенко // Науковий журнал Європейського університету «Економіка і управління». – 2015. – № 2 (66). – С. 129–135.

4. Марушко Н. С. Концептуальна модель системи фінансової безпеки підприємства / Н. С. Марушко, О. Б. Баворовська // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2011. – № 2. – С. 219–228.
5. Подольська В. О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / В. О. Подольська, О. В. Ярш – Київ : Центр навч. л-ри, 2007. – 488 с.
6. Погосова М. Ю. Методичний підхід до діагностування рівня фінансової безпеки суб'єкта господарювання / М. Ю. Погосова // Теоретико-методичне забезпечення управління фінансовою діяльністю підприємств : [монографія] / [Л. С. Мартюшева, І. Б. Медведєва, М. Ю. Погосова та ін.]. – Харків : АдВА, 2009. – С. 54–66.
7. Пойда-Носик Н. Н. Науково-методичні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства / Н. Н. Пойда-Носик // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1 (1). – С. 285–289.

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ – ГЕНЕРАТОР РОЗШИРЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

О. К. Ярмолюк

*Хмельницький кооперативний торговельно-економічний
інститут, 071 Облік і оподаткування, ОП (м)-21, магістр*

І. В. Троц

*Хмельницький кооперативний торговельно-економічний
інститут, декан факультету економіки та підприємництва,
к. е. н., науковий керівник*

Витрати – це важлива та складна економічна категорія, яка займає особливе та вагоме місце в управлінні підприємством. Це пояснюється тим, що витрати мають вирішальний вплив на фінансовий результат функціонування суб'єктів господарювання, застосовуються для визначення цінової політики підприємства, показують рівень технології та організації виробництва, використовуються для оцінки ефективності господарювання шляхом порівняння витрат та результатів діяльності. При наявності різноманітних дефініцій поняття «витрати», їх можна розділити на дві великі групи – тлумачення витрат із точки зору економічної теорії (управлінський підхід) та з погляду бухгалтерського обліку (бухгалтерський підхід), які значно відрізняються між собою.

Рациональна організація обліку витрат слугує генератором розширення інформаційної бази для прийняття управлінських рішень, тому потребує деталізації та підвищення аналітичності інформації з метою реалізації функцій управління підприємством. Це забезпечить систематизація витрат за визначеними класифікаційними ознаками з урахуванням специфіки діяльності підприємств ресторанного господарства.

На класифікацію витрат підприємств ресторанного господарства мають вплив такі фактори: специфіка їх діяльності, організаційна структура та цільове призначення [1, с. 22]. Тому враховуючи дані фактори пропонуємо наступні класифікаційні групи: за операційними процесами; за реальністю виникнення; за релевантністю; за ступенем контрольованості; за характером поведінки; за календарним періодом; за місцем виникнення та по відношенню до плану (рис. 1).



Рисунок 1 – Класифікація витрат підприємства ресторанного господарства [розроблено автором]

Таким чином, запропонована класифікація витрат дозволяє розробити організаційні моделі обліку та аудиту витрат, завдяки яким управлінський персонал підприємств ресторанного господарства буде отримувати розширену та цільово-орієнтовану інформацію для прийняття ефективних управлінських рішень.

Список використаних інформаційних джерел

1. Кирильєва Д. Д. Управлінський аспект класифікації витрат підприємств індустрії гостинності / Д. Д. Кирильєва // Економічна стратегія і перспективи розвитку в сфері торгівлі та послуг : зб. наук. пр. – Харків : ХДУХТ, 2015. – Вип. 2 (22). – С. 17–27.
2. Крушельницька О. В. Удосконалення системи управління витратами на підприємствах [Електронний ресурс] / О. В. Крушельницька. – Режим доступу: www.ztu.edu.ua/ua/science/publishing/visnik/.../40.pdf. – Назва з екрана.

СЕКЦІЯ 4. ОБЛІК ТА КОНТРОЛЬ У КОНТЕКСТІ ПЕРСПЕКТИВ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІСКАЛЬНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ

АСПЕКТИ ІНТЕГРАЦІЇ ОБЛІКОВИХ ПІДСИСТЕМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Н. В. Бутко

*Черкаський національний університет імені Богдана
Хмельницького, к. е. н., ст. викладач*

Розвиток та поглиблення глобалізаційних та інтеграційних процесів, які притаманні сучасній світовій економіці обумовили формування принципово нових вимог до облікової системи підприємства.

Облікова система економічного суб'єкта господарювання повинна відповідати сучасним реаліям в економіці в умовах ризику та невизначеності, глобалізації, зростанню значення інформаційних технологій; особливостям організації облікового процесу; сучасним вимогам до економічної інформації з боку зростаючого числа її користувачів [1]. Особливості організації облікового процесу обумовлені різноманітністю зв'язків, способів організації, розгалуженістю економічних відносин і цілей управління.

Одним із важливих напрямів удосконалення облікової системи в контексті управління сучасним підприємством протягом останнього десятиріччя вважається її розвиток на інтеграційних засадах. Поняття «інтеграція обліку» розглядається як створення системи облікової інформації на базі органічного поєднання даних різних видів обліку, не порушуючи загальну методологію фіксації, збору і обробки даних [2, с. 17].

Поглиблення інтеграційних процесів в обліку можна розглядати в різних ракурсах, а саме як [3, с. 160]:

- інтеграцію обліку з іншими функціями управління, тобто в частині поглиблення інтеграційних зв'язків між функціями управління: плануванням, обліком, контролем і економічним аналізом;
- інтеграцію всередині системи господарського обліку, тобто інтеграційні процеси, що сприяють взаємопов'язаному розвитку бухгалтерського, статистичного і оперативного обліку;

– інтеграцію, що відбувається в системі бухгалтерського обліку, яка в свою чергу охоплює:

1) інтеграцію бухгалтерського обліку й обліку для цілей податкових розрахунків;

2) інтеграційне поєднання двох облікових підсистем – фінансового і управлінського обліку;

3) інтеграцію в частині поєднання фінансової і нефінансової інформації при складанні звітності нового формату (Інтегрованої корпоративної звітності);

4) інтеграційні процеси, пов'язані із запровадженням МСФЗ в Україні.

Адаптація облікової системи до сучасних умов господарювання є нині необхідною умовою функціонування підприємств. Вона повинна бути єдиною і нерозривною системою, яка має умовний поділ на облікові підсистеми для виконання триєдиного завдання: забезпечення збереження майна власника, надання інформації для управління, визначення фінансового результату та його розподілу. Таке поєднання різних видів обліку і підсистем управління може бути основою розробки адаптивної моделі інтегрованої системи бухгалтерського обліку, яка дозволить моделювати варіанти дій з оцінкою можливих фінансових і виробничо-економічних результатів, створити повний управлінський цикл і використовувати інформативність бухгалтерського обліку у внутрішньофірмовому управлінні на більш високому рівні [4]. Крім того, адаптивна модель інтегрованої системи бухгалтерського обліку дуже зручна тим, що дозволить об'єднати безпосередньо облік, аналіз та контроль господарської діяльності.

Єдина система бухгалтерського обліку, яка гармонійно поєднує підсистеми фінансового, управлінського та податкового обліку дає змогу ефективно організувати оперативний облік, слугує базою для визначення макроекономічних показників тощо.

Єдина система обліку, що має теоретичне та методологічне обґрунтування, є гарантом довіри суспільства до обліку та звітності. Тому необхідним є поєднання прогресивної методології інтеграції облікових підсистем з особливостями вітчизняної практики бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання та зарубіжними досягненнями в галузі технологій обробки економічної інформації.

Список використаних інформаційних джерел

1. Єршова Н. Ю. Облікова система в контексті управління сучасним підприємством / Н. Ю. Єршова // Вісник НТУ «ХП». – 2013. – № 52. – С. 49–55.
2. Моссаковский В. Интеграция хозяйственного учета / В. Моссаковский, Т. Кононенко // Бухгалтерский учет и аудит. – 2004. – № 6. – С. 16–24.
3. Лоханова Н. О. Інтеграційні процеси в обліку в умовах інституціональних перетворень : монографія / Н. О. Лоханова. – Херсон : Вид. Грінь Д. С., 2012. – 399 с.
4. Олійник О. В. Шляхи інтеграції підсистем обліку з урахуванням особливостей умов вітчизняної економіки / О. В. Олійник, В. В. Євдокимов // Міжнародний збірник наукових праць. – 2014. – Вип. 1(19). – С. 263–279.

АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Д. Ю. Вільман

*Донецький національний університет імені Василя Стуса,
студент*

Є. Є. Іонін

*Донецький національний університет імені Василя Стуса
завідувач кафедри обліку, аналізу і аудиту,
д. е. н., професор, науковий керівник*

Функціональне призначення аудиту як однієї із форм фінансового контролю, спрямованої на перевірку даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлювання незалежної думки про її достовірність і відповідність вимогам чинного законодавства, досягається за допомогою методичних прийомів та процедур: економічного аналізу, моделювання, економіко-математичних методів, експертизи та інших.

Іонін Є. Є. вважає, що у цих процедурах особливе місце займає економічний аналіз, який дає можливість визначити відповідність підприємства його цільовим параметрам функціонування і потенційним можливостям (оціночна функція); установлення причинно-наслідкових змін у кількісному і якісному вимірюванні впливу факторів на ці зміни (діагностична функція), виявлення невикористаних резервів і потенційних можливостей

та їх реалізацію (пошукова функція). Це логічно пов'язано з концептуальною основою реформування системи бухгалтерського обліку в Україні – надання користувачам для прийняття рішень правдивої інформації [1, с. 147].

Під час проведення аудиторської перевірки, аудитор здійснює моделювання та аналіз облікових даних, з метою вираження професійної думки щодо достовірності та повноти первинних даних про господарські операції, їх відображення в обліку та дотримання нормативних вимог.

Для досягнення цієї мети облікова інформація порівнюється із фактичними даними, здійснюються розрахунки і перерозрахунки, підсумування, повторне упорядкування і формування звітних даних та порівняння їх з реальними даними.

Б. Ф. Усач таке моделювання облікових даних називає аналітичною перевіркою і зазначає, що під терміном «аналітична перевірка» потрібно розуміти набір наступних процедур:

- аналіз співвідношень різних фінансових даних;
- порівняння фактичних даних із прогностичними, із аналогічними показниками минулих періодів, показниками аналогічних підприємств, середньогалузевими даними [2, с. 87].

Застосування аналітичних процедур в аудиті регламентує Міжнародний стандарт аудиту (МСА) 520 «Аналітичні процедури», згідно нормативний документом «аналітичних процедур» – це оцінка фінансової інформації шляхом вивчення правдоподібних взаємозв'язків між фінансовими та не фінансовими даними. Аналітичні процедури включають також вивчення ідентифікованих відхилень та взаємозв'язків, що ідуть всупереч іншій відповідній інформації або значно відхиляються від прогнозованих [3].

Аналітичними процедурами в аудиті це поняття двох складових, зокрема використання аналізу як загальнонаукового методу пізнання та використання економічного аналізу як системи спеціальних знань.

У практичній аудиторській діяльності, за допомогою економічного аналізу (як частини аналітичних процедур аудиту) можна вирішити такі завдання:

- одержання системного уявлення про загальний стан досліджуваного суб'єкта (оцінка загального фінансово-економічного стану підприємства, ознайомлення із обсягами і характером діяльності тощо);

- пошук «вузьких місць», завдяки виявленню незвичних тенденцій, різких необґрунтованих змін економічних показників, невідповідності основних залежностей;

- оцінка можливості отримання впевненості у подальшій діяльності суб'єкта господарювання (підтвердження принципу безперервності діяльності) [4, с. 269].

Значущість основних засобів у забезпеченні безперервної та ефективної діяльності ґрунтується на концепції збереження фізичного капіталу, згідно з якою фізичний капітал (виробничі потужності) повинен не зменшуватися, а по можливості збільшуватися. В реалізації цієї концепції найважливішим аналітичним індикатором є коефіцієнт зносу та придатності. В зарубіжних методиках фінансового аналізу одним з неформальних критеріїв можливого банкрутства є висока ступінь ($> 50\%$) зносу основних засобів. Логіка такого ствердження базується у даному випадку на збільшенні собівартості і відповідно – зменшення прибутку, а можливо і збитковості.

При аудиті основних засобів необхідно:

- враховувати призначення конкретних об'єктів основних засобів у складі майнового комплексу організації, а також їх роль в забезпеченні безперервності і ефективності виробничої та управлінської діяльності. При цьому слід аналізувати показники, розраховані не тільки по основних засобах в цілому, але і по їхніх групах і ключових об'єктах;

- встановлювати кількісний вплив операцій з основними засобами (насамперед великих) на фінансовий стан і фінансові результати організації;

- враховувати певну обмеженість, умовність інформації, що міститься в бухгалтерській звітності. За даними балансу, наприклад, важко судити про реальну ринкову вартість основних засобів, а за інформацією про величину нарахованої за рік амортизації можна отримати лише приблизні оцінки ступеня їх зношеності і тільки в тому випадку, якщо застосовується метод рівномірного нарахування амортизації [5, с. 151].

Аналіз стану та ефективності використання основних засобів включає декілька етапів:

- аналіз стану основних засобів;
- аналіз руху основних засобів;
- аналіз ефективного використання основних засобів;
- факторний аналіз показників використання основних засобів.

Проведений аналіз структури і складу основних засобів ПАТ «АВК» свідчить про негативні зміни у складі основних засобів, а саме машини та обладнання (активна частина) зменшилась 5 029 тис. грн або на 7,7 % (табл. 1).

Таблиця 1 – Склад і структура основних засобів на кінець року

Показники	01.01.2017		01.01.2018		Відхилення	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Усього основних засобів	188 014	100,0	196 016	100,0	8 002	4,3
<i>у тому числі</i>						
Будівлі та споруди	108 341	57,6	121 405	61,9	13 064	12,1
Машини та обладнання	65 166	34,7	60 137	30,7	-5 029	-7,7
Транспортні засоби	169	0,1	142	0,1	-27	-16,0
Земельні ділянки	6 467	3,4	6 467	3,3	0,0	0,0
Інші	7 871	4,2	7 865	4,0	-6	-0,1

Як наслідок, це призводить до зменшення їх питомої ваги на кінець 2017 року на 3,98 % ($30,68 - 34,66 = -3,98$). Зменшення питомої ваги машин і обладнання у структурі основних засобів може негативно вплинути на показники ефективності використання основних засобів, в першу чергу на показник фондодідачі.

Підсистема показників оцінки технічного стану дає змогу оцінити стан основних засобів та визначити інтенсивність їх оновлення, вона характеризується коефіцієнтом зносу і придатності (табл. 2). Спостерігається зростання коефіцієнту зносу і зменшення коефіцієнту придатності. Залишкова вартість у кінці періоду у порівнянні з початком збільшилась на 8 002 тис. грн. Зношуваність на кінець періоду становить 31 %, тобто знос дорівнює маже 1/3 вартості основних засобів, при цьому постійно збільшується первісна вартість основних засобів. Тенденція негативно впливає на основні показники діяльності підприємства: обсяг виробництва, продажу, прибутку, фінансового стану підприємства.

Таблиця 2 – Аналіз технічного стану основних засобів

Показники	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	Відхилення (+/-)	
				01.01.2017	01.01.2018
Первісна вартість ОЗ	233 900	252 565	282 399	18 665	28 834
Накопичений знос ОЗ	44 860	65 551	86 383	20 691	20 832
Залишкова вартість ОЗ	189 040	187 014	196 016	-2 026	8 002
Коефіцієнт зносу (р.2/р.1)	0,2	0,3	0,3	1,1	0,7
Коефіцієнт придатності (р.3/р.1)	0,8	0,7	0,7	-0,1	0,3

Збільшення зносу обумовлює обов'язковий аналіз руху основних засобів, який передбачає використання системи коефіцієнтів: оновлення (K_{OH}), вибуття (K_B), приросту (K_{IP}) та компенсації вибуття (K_{KB}). Для їх розрахунку потрібна наступна інформація: вартість основних засобів ($ОЗ$) на початок періоду (Q_1), вартість введених в експлуатацію $ОЗ$ (a), вартість виведених з експлуатацію $ОЗ$ (b), вартість $ОЗ$ на кінець періоду (Q_2).

У формалізованому вигляді взаємозв'язок між ними має вигляд:

$$Q_1 + a - b = Q_2. \quad (1)$$

Структурна схема побудови цих коефіцієнтів матиме такий вигляд:

$$K_{OH} = \frac{a}{Q_2}; \quad K_B = \frac{b}{Q_1}; \quad K_{IP} = \frac{a - b}{Q_1}; \quad K_{KB} = \frac{b}{a}. \quad (2)$$

Враховуючи тенденцію суттєвого зросту зносу, проведений аналіз вказує, що оновлення основних засобів в межах 8–10 % на досліджуваному підприємстві не є достатнім. Тому для реалізації принципу безперервності, концепції збереження фінансового капіталу вкрай необхідно своєчасне оновлення основних засобів. Це є актуальним для більшості вітчизняних підприємств і передбачає пошук джерел для їх фінансування, що напряму пов'язано з ефективністю діяльності. На жаль в Україні на практиці зберігається негативна тенденція збитковості.

На нашу думку введення податку на вилучений капітал буде стимулювати підприємства капіталізувати прибуток при цьому збільшувати власний капітал та фінансувати оновлення основних засобів швидкими темпами. Це дасть можливість зменшувати збитковість вітчизняних підприємств, яка часто є наслідком неефективної податкової системи.

Таким чином, аудит основних засобів, який є складовою загального аудиту. Дотримання складових аудиторської перевірки дозволить аудитору вивчити порядок організації і ведення обліку основних засобів на підприємстві. Належна організація аудиторської перевірки на підприємстві забезпечить підвищення ефективності використання основних засобів на підприємстві, що позитивно впливає на фінансові результати господарської діяльності.

При аудиті основних засобів необхідно враховувати їх функціональне призначення у складі майнового комплексу, а також їх роль в забезпеченні безперервності і ефективності діяльності, використовуючи при цьому систему аналітичних показників.

Список використаних інформаційних джерел

1. Іонін Є. Є. Фінансові важелі детінізації економіки / Є. Є. Іонін // Економічний аналіз. – 2015. – № 20. – С. 145–150.
2. Усач Б. Ф. Аудит : навч. посіб. / Б. Ф. Усач. – [2-ге вид.]. – Київ : Знання-Прес, 2003. – 223 с.
3. Міжнародний стандарт аудиту 520 «Аудиторські процедури» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://docs.cntd.ru/document/420382222>. – Назва з екрана.
4. Фаріон В. Я. Аналітична оцінка ділової активності та рентабельності підприємств / В. Я. Фаріон // Інноваційна економіка. – 2013. – № 10. – С. 27–33.
5. Білецька Н. В. Роль аналітичних процедур в аудиті результатів основної діяльності підприємства / Н. В. Білецька // Бізнес Інформ. – 2016. – № 1. – С. 248–252.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ВИТРАТ ТА ЦІНОУТВОРЕННЯ НА МЕДИЧНІ ПОСЛУГИ

Л. І. Жидєєва

*Університет державної фіскальної служби України,
к. е. н, доцент*

О. М. Андрієнко

*Ірпінський державний коледж економіки і права,
головний бухгалтер і викладач*

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати бюджетних установ (організацій та установ державного сектору) та відображення їх у фінансовій звітності регулює НПСБОДС 135 «Витрати». НПСБОДС 135 «Витрати» регулює методику відображення витрат за обмінними та необмінними операціями. Разом з тим, бюджетні установи подаючи бюджетну звітність повинні відображати витрати за рахунок фінансування із загального та спеціального фондів. Рух такого фінансування та використання передбачається кошторисом.

Виходячи з реалій вітчизняної практики бухгалтерського обліку, можна стверджувати, що кошторис, як основний плановий фінансовий документ бюджетної установи, відображає, в частині «Надходження», вхідні грошові потоки у розрізі загального і спеціального фондів установи, а у частині «Видатки та надання кредитів» – представлені напрями вихідних грошових потоків за загальним та спеціальним фондами бюджетної установи. Цілком обґрунтовано можна стверджувати, що кошторис бюджетної установи відображає процеси формування вхідних грошових потоків та розподілу і використання вихідних грошових потоків у розрізі загального та спеціального фондів бюджетної установи.

Склалася ситуація, коли виявлені вади нинішнього методу планування фінансового забезпечення не дають можливості закладом охорони здоров'я стати рівноправними учасниками ринкових умов господарювання.

У зв'язку з чим повинен докорінно змінитися підхід до виділення фінансових ресурсів на покриття видатків закладів охорони здоров'я: від принципу «забезпеченості функціонування» треба перейти до принципу «ефективної діяльності». При цьому обсяг асигнувань з бюджету повинен визначатися не залежно від того, скільки коштів необхідно для існування закладу охо-

рони здоров'я, а безпосередньо залежить від виконуваної роботи, її ефективності та ступеню задоволення суспільних потреб

Реформа фінансового забезпечення охорони здоров'я України має відбуватися в рамках загальноприйнятих в Європі принципів соціальної рівності, справедливості і солідарності під час організації і надання послуг з охорони здоров'я, оскільки саме такий підхід дав змогу європейським країнам досягти високих показників стану здоров'я своїх громадян.

Таким чином, державним закладам охорони здоров'я надається лише мінімальне фінансування з державного або місцевого бюджетів, в основному на покриття захищених статей видатків. Дефіцит державних коштів веде до заміщення безкоштовної медичної допомоги платною. На населення перекладається більша частина коштів, які необхідні для надання медичної допомоги. Також бюджетного фінансування не вистачає для нормальної взаємодії медичної галузі з іншими галузями, що працюють за законами ринку.

Зменшення доступності і якості медичної допомоги на фоні підвищення собівартості медичних послуг, дефіциту державного фінансового забезпечення, росту тіньового ринку й посилюючих дезінтеграційних процесів – суть сучасної системи охорони здоров'я України.

Перед державними закладами охорони здоров'я, що надають платні медичні послуги на засадах розподілу функцій постачальника та надавача медичних послуг, постає необхідність обчислювати собівартість медичних послуг. Замовники послуг, як правило, бажають знати, які саме види послуг покриваються їхньою оплатою, відповідно, постачальникам необхідно знати собівартість цих послуг для встановлення цін на них.

У зв'язку з тим, що на державному рівні закладам охорони здоров'я, які надають платні послуги, не затверджено порядок проведення розрахунків для складання калькуляції витрат, немає затвердженої методики розрахунку вартості платних послуг, не встановлено порядку формування тарифів та склад калькуляційних статей щодо надання послуг на них, кожен заклад охорони здоров'я в Україні окремо формує собівартість медичних послуг у результаті чого спостерігається велика різниця у рівнях тарифів на однотипні види медичних послуг у різних медичних закладах України, що у більшості випадків залежить від планування та калькулювання їх собівартості.

Таким чином, сьогодні з особливою гостротою постає проблема визначення та вдосконалення цінового регулювання у зазначеній сфері, тому що недосконалість правової та методично-нормативної галузевої бази певною мірою впливає на вартість послуг, які надаються державними та комунальними закладами охорони здоров'я.

У останні роки в Україні намітилася тенденція, яка притаманна сьогодні всім розвинутим країнам світу, – це тенденція до постійного зростання вартості медичних послуг.

Разом з тим, питання, пов'язані з ціноутворенням, далеко не вирішені, насамперед це торкається проблем, з яких найбільш важливі наступні:

- відсутність законодавчо визначеного порядку надання медичних послуг та проведення розрахунків за надані послуги;
- розбіжності в питанні про склад калькуляційних статей для визначення ціни на платну медичну послугу;
- відсутність затвердженої методики розрахунку вартості платних послуг, порядку формування тарифів щодо надання послуг на них.

Спірним залишається питання про те, чи повинні бути ціни єдиними для одних і тих же видів медичних послуг, чи вони повинні диференціюватися залежно від рівня надання їх, економічних умов функціонування та оснащеності закладу охорони здоров'я, чи встановлюватися індивідуально для кожного закладу охорони здоров'я.

Тому однією з найважливіших проблем функціонування ринку медичних послуг в Україні є формування їх ціни оскільки, з одного боку, вартісна оцінка медичних послуг стала необхідною у зв'язку з переходом України до нових форм господарювання, а з іншого – наявність показників вартості платних послуг визначають величину страхових внесків при впровадженні медичного страхування.

Показники витратів, що включаються до проекту кошторису, повинні бути обґрунтовані відповідними розрахунками за кожним кодом економічної класифікації згідно з вимогами Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ № 228 [2] п. 17 та п. 22.

Тому вже сьогодні назріла необхідність визначення обґрунтованого нормативу кожного закладу охорони здоров'я з урахуванням економічного, соціального, природного й екологічного

стану відповідних територій. Існування таких показників дасть змогу визначити реальний розмір фінансових ресурсів для задоволення необхідних потреб закладу, а також значно вдосконалити процедуру планування та калькулювання послуг

Список використаних інформаційних джерел

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua. – Назва з екрана.
2. Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 28.02.02 р. № 228. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>. – Назва з екрана.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ: ЗНАЧЕННЯ ТА ЗАВДАННЯ

Є. А. Карпенко

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», доцент кафедри
бухгалтерського обліку і аудиту, к. е. н., доцент*

О. В. Бричка

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», магістр*

Кредиторська заборгованість є об'єктивним явищем в економіці. Зважаючи на обмеженість фінансових ресурсів, вона здійснює безпосередній вплив на фінансово-майновий стан підприємства та результати його функціонування.

Сучасна фінансово-економічна криза зумовила загострення дефіциту платіжних засобів підприємств, внаслідок чого на їхніх балансах акумулювались обсяги заборгованостей, які перевищують економічно обґрунтовані рівні. Тому особливої актуальності набуває проблема налагодження ефективної системи управління кредиторською заборгованістю підприємства, яка є неможливою без якісно організованого обліку.

На основі вивчення праць науковців з проблем обліку кредиторської заборгованості ми дійшли висновку, що під організацією обліку кредиторської заборгованості слід розуміти сукупність системних дій, пов'язаних із застосуванням облікових методів, які надають можливість забезпечити своєчасне отримання

мання достовірної інформації про кредиторську заборгованість зацікавленим зовнішнім і внутрішнім користувачам та здійснювати контроль за величиною її впливу на основні показники діяльності підприємства.

Метою ведення бухгалтерського обліку кредиторської заборгованості є формування для зовнішніх і внутрішніх користувачів облікової інформації щодо її розміру та термінів погашення.

Об'єктами бухгалтерського обліку є кредиторська заборгованість, а суб'єктами – працівники бухгалтерської служби та інший персон підприємства, який безпосередньо залучений до обліку.

Завдання організації обліку кредиторської заборгованості зображено на рис. 1.

Основним нормативно-правовим документом, що регулює облік кредиторської заборгованості і визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про неї та її розкриття у фінансовій звітності є П(С)БО 11 «Зобов'язання» [1].

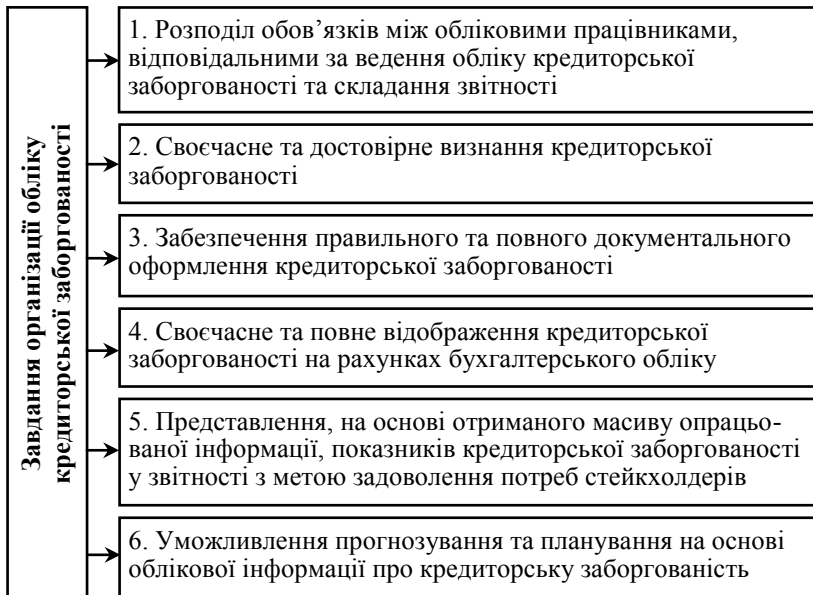


Рисунок 1 – Завдання організації обліку кредиторської заборгованості

Вимоги цього стандарту обов'язково повинні бути враховані при організації обліку кредиторської заборгованості підприємствами, які ведуть облік за національними стандартами. Ті ж підприємства, які використовують міжнародні стандарти повинні враховувати вимоги М(С)БО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» [2] та М(С)ФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами» [3].

Технологія облікового процесу передбачає такі об'єкти організації, як номенклатура, носії даних, рух носіїв, забезпечення процесу. Тому характерним при цьому є те, що зазначені об'єкти використовуються на всіх трьох етапах облікового циклу [4]. На рис. 2. наведемо структурно-логічну послідовність обліку кредиторської заборгованості підприємства.



Рисунок 2 – Структурно-логічна схема послідовності обліку поточної кредиторської заборгованості підприємства

Список використаних інформаційних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України № 20 від 31.01.2000. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-001>. – Назва з екрана.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.help/article/rodni-standart-buhgalterskogo-obliku-37/>. – Назва з екрана.
3. Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 «Дохід від договорів з клієнтами» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.help/article/mizhnarodnii-standart-finansovoi-zvitnosti-15-dohid/>. – Назва з екрана.
4. Сопко В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : підручник / В. В. Сопко, В. П. Завгородній. Київ : КНЕУ, 2004. – 412 с.

СИСТЕМА АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

В. А. Кондзера

*Київський національний торговельно-економічний
університет, облік та оподаткування, 8 група, студент*

Д. В. Головіна

*Київський національний торговельно-економічний
університет, доцент кафедри обліку та оподаткування,
к. е. н., науковий керівник*

Податки є об'єктивно необхідним елементом фінансового господарства будь-якої сучасної держави. За рахунок податків формується переважна більшість доходів бюджетів різних рівнів, що дозволяє акумулювати централізовані фінансові ресурси задля фінансування створення суспільних благ належної якості та кількості.

В ринкових умовах податкові правовідносини держави та її господарюючих суб'єктів стають провідними, у цьому контексті особливого значення набуває створення такого механізму адміністрування податків, який би відповідав потребам соціально-економічного розвитку держави, забезпечив зниження податкового навантаження, спрощення оподаткування, ініціював підвищення активності суб'єктів господарювання та інше.

Під податковим адмініструванням слід розуміти сукупність норм (правил), методів, засобів і дій, за допомогою яких спеціально уповноважені органи держави здійснюють управлінську діяльність у податковій сфері, спрямовану на контроль за дотриманням законодавства про податки та збори (обов'язкові платежі), за правильністю нарахування, повнотою і своєчасністю внесення у відповідні бюджети податків і зборів. [3]

За сучасних економічних умов ефективна система адміністрування податків передбачає не тільки систематичне та в повному обсязі надходження платежів податкового характеру до відповідних бюджетів за найменших витрат на їхнє адміністрування, а й якісне обслуговування платників податків. В Україні системі адміністрування податків притаманна низка проблем, які за їхнім характером можна згрупувати у чотири види:

- правові (пов'язані з дотриманням вимог податкового законодавства). Люди намагаються знайти лазівки, які дозволять дотримуючись законодавства, знайти те, що в ньому не прописано і діяти так, як вигідно для себе, що є не вигідним для держави;
- організаційні (проблеми, які виникають на етапі організації процесу адміністрування податків);
- соціально-психологічні (спричинені конфліктом інтересів фіскальних органів і платників податків). Небажання сплачувати податки є цілком природним, оскільки будь-який суб'єкт господарювання прагне захистити своє майно, у тому числі й від держави, це прагнення практично не залежить від ступеня законослухняності: негативні емоції виникають незалежно від волі і бажання;
- економічні (пов'язані з недостатньою економічною ефективністю функціонування системи адміністрування податків).

В процесі удосконалення адміністрування податків, на даний час головною проблемою є урегульованість взаємовідносин з платниками, від яких значною мірою залежить успішність податкової політики держави та сприйняття відповідних урядових рішень. Розуміння платниками необхідності сплати податків та психологічна готовність віддавати державі визначену частину належних їм коштів дає змогу без особливих проблем забезпечувати потреби так званого «сховища держави».

Напрямами подолання вищезазначених проблем можуть бути:

- подальше вдосконалення окремих положень Податкового

кодексу України, зокрема в частині адміністрування податків та наближенні його характеру до країн ЄС;

- активізація масово-роз'яснювальної роботи з питань ролі податків в економічному та суспільному розвитку держави й тлумачення норм податкового законодавства серед платників податків;

- проведення щорічних курсів підвищення кваліфікації працівників фіскальних органів (зокрема, стажування у країнах ЄС) та активне використання новітніх технологій у процесі адміністрування податків;

- посилення відповідальності як платників податків, так і фіскальних органів за порушення податкової та службової дисципліни. [1]

Таким чином, адміністративній основі справляння податків належить особлива роль. У числі чинників системи адміністрування податків, що справляють вплив на ефективність податкової системи, своєчасність і повноту надходжень податків до бюджету, слід виділяти урегульованість питань взаємовідносин з платниками податків, якість проведення масово-роз'яснювальної роботи, обґрунтованість методики адміністрування податкових зобов'язань, її адекватність економічним умовам, оптимальність структури органів, що задіяні у системі адміністрування податків та ін. Від обґрунтованості системи адміністрування податків та її адекватності економічним реаліям часу залежить здатність держави контролювати дотримання податкового законодавства платниками податків, регулювати економічні процеси та приймати ефективні рішення з питань оподаткування. [2]

Список використаних інформаційних джерел

1. Крупка М. І. Система адміністрування податків в Україні: стан, проблеми та перспективи / М. І. Крупка, В. М. Кміть, Р. Ю. Паславська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2016. – Вип. 26.2. – С. 217– 224.
2. Особливості адміністрування податків в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/48214/15-Proskura.pdf?sequence=1>. – Назва з екрана.
3. Теоретичні засади організації адміністрування податків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.pauka.com.ua/?op=1&z=1852>. – Назва з екрана.

СУТНІСТЬ ВИТРАТ ЗГІДНО МІЖНАРОДНИХ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ

А. С. Максимчук

*Хмельницький кооперативний торговельно-економічний
інститут, спеціальність 071 Облік і оподаткування,
група ОП(м)-61*

О. М. Подокопна

*Хмельницький кооперативний торговельно-економічний
інститут, викладач, науковий керівник*

У сучасних реаліях діяльності підприємств, в умовах економічної кризи, для прийняття керівництвом правильних та важених управлінських рішень необхідно володіти повною і достовірною інформацією про фінансові результати роботи підприємства. Достовірно оцінити результати діяльності підприємства можливо лише за даними бухгалтерського обліку. Найбільш впливовою статтею, що визначає прибуток підприємства є витрати його діяльності, таким чином облік витрат набуває стратегічного значення.

На сьогодні у системі бухгалтерського обліку здійснюється постійна орієнтація національних стандартів обліку на загальноприйняті – міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Зокрема, у 2018 році вступили в дію зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.99 р. внесені Законом України №2164-VIII від 05.10.2017 р. Нововведенням якого є те, що підприємства, які згідно із законодавством складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами, зобов'язані забезпечити ведення бухгалтерського обліку відповідно до облікової політики за міжнародними стандартами після подання першої фінансової звітності або консолідованої фінансової звітності за міжнародними стандартами, що визнається такою у порядку, визначеному міжнародними стандартами [1]. Отже, виникає необхідність у дослідженні відмінностей умов визнання, оцінки та класифікації витрат на підприємствах відповідно до національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку(МСБО).

Проблеми та перспективи удосконалення бухгалтерського обліку в Україні на основі МСБО досліджували такі науковці, як: Бутинець, С. Голов, О. Губачова, В. Костюченко, Ю. Кузьмінський, В. Пархоменко, В. Сопко, В. Швець та інші. Проте

ряд важливих питань методології та організації бухгалтерського обліку в сучасних умовах залишаються невирішеними повною мірою.

Проаналізувавши нормативно-правові та законодавчі документи України та МСБО, які регламентують процес формування, визнання та оцінку витрат, було встановлено, що поняття «витрати» мають певні відмінності у трактовці.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначає П(С)БО 16 «Витрати» згідно якого, витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [2].

У п.1 НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» витрати визначаються як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок вилучення або розподілення власниками) [3].

Відповідно до Податкового кодексу України [4] витратами є сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), які придбаваються (виготовляються) таким платником податку для їх подальшого використання у власній господарській діяльності.

Отже, прослідковуються відмінності у трактуваннях поняття «витрати», які можна пояснити різними цілями систем бухгалтерського та податкового обліку.

У міжнародній практиці витратам не присвячено окреме МСБО. Певні основи даного поняття розкритті у МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 2 «Запаси», МСБО 16 «Основні засоби», МСБО 18 «Дохід», МСБО 23 «Витрати на позики», МСБО 38 «Нематеріальні активи» та ін. Проте, поняття «витрати» розкриті у п. 4.25 Концептуальної основи складання і подання фінансових звітів, а саме: витрати – це зменшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді вибуття чи амортизації активів або у вигляді виникнення зобов'язань, результатом чого є зменшення власного капіталу, за винятком зменшення, пов'язаного з виплатами учасникам [5]. Це означає,

що національний та міжнародний підходи до оцінки та визначення витрат в бухгалтерському обліку ідентичні.

Щодо класифікації витрат МСБО 1 «Подання фінансових звітів» рекомендує здійснювати класифікацію витрат за характером (наприклад, амортизація, придбання матеріалів, транспортні витрати, виплати працівникам, витрати на рекламу), або за функціями як частини «собівартості продажу» (наприклад, витрати на збут або адміністративну діяльність). Це відповідає класифікації витрат за економічними елементами та статтями калькуляції у вітчизняній практиці, що передбачено П(С)БО 16 «Витрати».

При оцінці витрат слід враховувати, що в МСФЗ та П(С)БО відсутні спеціальні правила оцінки витрат, але така оцінка міститься в окремих стандартах з врахуванням особливостей оцінки витрат при здійсненні операцій з активами, зобов'язаннями та капіталом.

Існують суттєві розбіжності і при відображенні витрат майбутніх періодів у складі витрат. При складанні звітності за МСФЗ необхідно провести перекваліфікацію таких витрат. З цією метою проводиться аналіз кожної статі та застосовуються критерії визнання, описані в МСФЗ.

Таким чином, за результатами критичного аналізу методологічних аспектів обліку витрат, згідно національних та міжнародних стандартів не виявлено суттєвих відмінностей у підходах до їх визнання, оцінки та обліку. Разом з тим, певні питання, що стосуються практичного застосування стандартів частково відрізняються від прийнятих на міжнародному рівні, оскільки враховують вітчизняну специфіку, тому деякі аспекти обліку витрат за міжнародними стандартами не висвітлюються у П(С)БО. Варто також зазначити, що міжнародні стандарти обліку, так само як і національні, не визначають порядок ведення бухгалтерського обліку. Вони описують загальні правила оцінки та подання інформації у фінансових звітах.

Список використаних інформаційних джерел

1. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень [Електронний ресурс]: Закон України від 05.10.2017 р. № 2164-VIII. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>. – Назва з екрана.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс] : затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 року № 318. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>. – Назва з екрана.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. – Назва з екрана.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 року № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. – Назва з екрана.
5. Conceptual Framework Financial Reporting 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dart.deloitte.com/USDART/resource/7036afd8-3f7e-11e6-95db-2d5b01548a21>. – Назва з екрана.

ФОРМУВАННЯ ПЕРВІСНОЇ ВАРТОСТІ ІМПОРТОВАНИХ ТОВАРІВ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Н. В. Прохар

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту, к. е. н., доцент

Здійснення зовнішньоекономічної діяльності юридичними особами є частиною стратегії розвитку економіки України. При цьому прискорюється соціально-економічний розвиток регіонів країни та окремих галузей діяльності, налагоджуються тісні партнерські зв'язки суб'єктів господарювання, що забезпечує рух валютних коштів та притік іноземних інвестицій, а отже – відчутними для економіки України є переваги глобалізації. Однак, зовнішня торгівля суттєво ускладнюється через прогалини в законодавстві, суперечності, неточності в формулюванні окремих норм, що призводить до серйозних порушень суб'єктами господарювання валютного, податкового та митного законодавства. Саме тому актуальним є уточнення та чітке формулювання положень нормативних документів з метою їх однозначного розуміння платниками податків.

Проблеми обліку та оподаткування експортно-імпортних операцій висвітлені у працях науковців, серед яких М. П. Война-

ренко, Л. І. Ірха, Г. Ю. Коблянська, Ю. М. Лисенко, Т. М. Мельник, О. О. Непочатенко, Л. М. Очеретко, Н. В. Федькевич, Р. Л. Цебеня та інші.

Перетин товаром митного кордону України у вигляді імпорту регулюється Митним кодексом України від 13.03.2012 р. № 4495-VI [1] та Податковим кодексом України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [2].

Документальне супроводження імпорту товарів включає належне оформлення таких документів як:

- контракт;
- специфікація до контракту (у випадку змінної номенклатури товарів та цін на товари);
- додаткова угода (при зміні умов контракту);
- інвойс іноземною мовою (з обов'язковим перекладом на українську чи російську мову);
- платіжне доручення (при передоплаті за товари);
- експортна накладна (при замитненні товару в іноземній країні);
- СМР (міжнародна товарно-транспортна накладна) тощо.

При обчисленні ПДВ та мита важливим є формування митної вартості товарів, що залежить від умов поставки.

Так, наприклад, умови поставки EXW Інкотермс 2010 означають «Ex Works» named place та перекладаються «Франко завод» (Франко склад) або самовивіз. Тобто продавець вважається таким, що виконав свої зобов'язання щодо поставки в момент передачі товару покупцю та оформлення інвойсу. Витрати на замитнення в іноземній країні, на транспортування товарів, а також розмитнення в Україні є витратами покупця.

При обчисленні мита та ПДВ до митної вартості товару, крім цін у інвойсі, також включаються витрати на транспортування товару до кордону з Україною, що має бути виділено окремим рядком у довідці про транспортні витрати, яка подається перевізником митним органам.

За умовами поставки СРТ (Carriage Paid To) всі витрати на придбання, перевезення товару, замитнення в іноземній країні включаються до митної вартості товару, від якої в подальшому будуть рахуватися ПДВ та мито. Вартість розмитнення товару є витратами покупця.

Виходячи з варіативності порядку обчислення митної вартості товару різними будуть і податки (обов'язкові платежі), що

сплачуються при перетині товаром митного кордону України. При цьому покупець може контролювати та регулювати суму таких витрат, обираючи ті чи інші умови поставки.

Ускладненням та суперечливим, на нашу думку, також є подальше формування первісної вартості імпортованих товарів, яка в буде складовою частиною продажної вартості та оподатковуватиметься податком на прибуток чи єдиним податком і ПДВ.

Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси», первісна вартість товарів включає:

- суми, що сплачуються згідно з договором постачальнику за вирахуванням непрямих податків;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству;
- транспортно-заготівельні витрати (витрати на заготівлю запасів, оплата тарифів (фрахту) за вантажно-розвантажувальні роботи і транспортування запасів усіма видами транспорту до місця їх використання, включаючи витрати зі страхування ризиків транспортування запасів);
- інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях [3].

Тобто логічним є включення до первісної вартості імпортованих товарів усіх витрат на придбання, доставку та доведення товарів до стану, придатного для використання із запланованою метою.

Однак, відповідно до ст. 190.1 Податкового кодексу України, базою оподаткування для товарів, що ввозяться на митну територію України, є договірна (контрактна) вартість, але не нижче митної вартості цих товарів, визначеної відповідно до Митного кодексу України, з урахуванням мита та акцизного податку, що підлягають сплаті і включаються до ціни товарів [2].

Отже, договірна (контрактна) вартість товарів вказується або у контракті, або у специфікації до нього. Але така вартість не включає:

- витрати на доставку товару до покупця по території України;
- оплату послуг брокера щодо митного оформлення товару;
- оплату вартості перебування транспортного засобу та вантажу в зоні митного контролю;
- винагороду експедитора;

– витрати на страхування товару тощо.

Загалом, така вартість буде неповною, але податки від такої вартості будуть меншими.

Тому не зрозуміло, для оподаткування вартості товарів ПДВ при їх продажу потрібно враховувати договірну (контрактну) вартість відповідно до Податкового кодексу України чи всі складові первісної вартості відповідно до П(С)БО 9 «Запаси». На думку автора, логічним у даному випадку є застосування норм П(С)БО 9 «Запаси», однак при такій методиці обчислення первісної вартості товарів ПДВ буде завищеним.

Таким чином, уточнення норм чинного законодавства України та формулювання чіткої методики формування первісної вартості імпортованих товарів у Податковому кодексі України та П(С)БО 9 «Запаси» є передумовою стимулювання підприємницької ініціативи та забезпечення позитивного торговельного балансу України.

Список використаних інформаційних джерел

1. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>. – Назва з екрана.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00>. – Назва з екрана.
3. П(С)БО 9 «Запаси» (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>. – Назва з екрана.

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ЯК МЕТОД ОБЛІКУ

К. І. Сідач

*Вищий навчальний заклад «Донецький національний університет імені Василя Стуса», студентка спеціальності
071 Облік і оподаткування*

О. О. Разборська

Вищий навчальний заклад «Донецький національний університет імені Василя Стуса», к. е. н., доцент, науковий керівник

Інвентаризація – метод бухгалтерського обліку, а при проведенні документальних ревізій – прийом фактичного контролю,

який здійснюється шляхом безпосередньої перевірки наявності й стану товарно-матеріальних цінностей, коштів, розрахунків, обсягу виконаних робіт і реальності статей балансу. Проведення інвентаризації дає можливість отримати інформацію без якої такі елементи, як баланс та звітність втрачають функцію способу пізнання дійсності.

Вивчаючи роботи різних учених, можна надати визначення інвентаризації як перевірки та оцінки фактичної наявності об'єктів обліку і контролю, яка здійснюється шляхом спостереження, вимірювання, реєстрації з подальшим порівнянням отриманих даних з обліковими показниками у фінансовій звітності.

Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, що зареєстроване Наказом Міністерства фінансів України від 02.09.2014 р. № 879 і набуло чинності 01.01.2015 р. є універсальним, тобто обов'язковим для підприємств усіх організаційно-правових форм і форм власності (крім банків, на яких дія положення не поширюється), а також представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності та бюджетні установ. Прийняте Положення більш детально та структурно розкриває види обов'язкової інвентаризації, її строки та періодизацію, документальне оформлення, склад інвентаризаційної комісії. Відповідно до нього під час інвентаризації активів і зобов'язань перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан, відповідність критеріям визнання і оцінка, забезпечуючи: виявлення фактичної наявності активів та перевірку повноти відображення зобов'язань, коштів цільового фінансування, витрат майбутніх періодів; установлення лишку або нестачі активів шляхом зіставлення фактичної їх наявності з даними бухгалтерського обліку; виявлення активів, які частково втратили свою первісну якість та споживчу властивість, застарілих, а також матеріальних та нематеріальних активів, що не використовуються, невикористаних сум забезпечення; виявлення активів і зобов'язань, які не відповідають критеріям визнання.

Для якісного й об'єктивного проведення інвентаризації на підприємстві потрібно розглянути, які ж саме зміни було внесено Положенням № 879 щодо порядку проведення інвентаризації: запроваджено універсальний порядок як для бюджетників, так і для підприємств приватної форми власності (крім банків); інвентаризацію перед складанням річної фінансової звітності потрібно здійснити до дати балансу; доповнено обсяги проведення обов'язкової інвентаризації – на дату переходу на скла-

дання фінансової звітності за міжнародними стандартами; строки проведення річної інвентаризації поділено залежно від об'єктів такої інвентаризації; склад інвентаризаційної комісії доповнено суб'єктами, які ведуть бухгалтерський облік на підприємстві на договірних засадах; скасовано форми документів, якими оформлювалися результати інвентаризації.

На думку авторів, обов'язковість та документальне оформлення є одними з основоположних принципів інвентаризації, оскільки її проведення є неодмінним: перед складанням річної фінансової звітності; у разі передачі майна державного підприємства в оренду, приватизації майна державного підприємства, перетворення державного підприємства, передачі державного підприємства (його структурних підрозділів) до сфери управління іншого органу управління (на дату передачі), крім передачі в межах одного органу управління, в інших випадках, визначених законодавством; у разі зміни матеріально відповідальних осіб, а також у разі зміни керівника колективу (бригадира), у разі встановлення фактів крадіжок або зловживань, псування цінностей (на день встановлення таких фактів) в обсязі, визначеному керівником підприємства; за судовим рішенням або на підставі належним чином оформленого документа органу, який відповідно до закону має право вимагати проведення такої інвентаризації. У цих випадках інвентаризація має розпочатися у термін та в обсязі, зазначених у належним чином оформленому документі цих органів, але не раніше дня отримання підприємством відповідного документа; у разі техногенних аварій, пожежі чи стихійного лиха (на день після закінчення явищ) в обсязі, визначеному керівником підприємства; – у разі припинення підприємства; у разі переходу на складання фінансової звітності за міжнародними стандартами (на дату такого переходу); в інших випадках, передбачених законодавством.

Вважаємо, що для значного покращення інвентаризаційної роботи можна досягнути за рахунок більш повного використання можливостей і прийомів економічного аналізу. Так, наприклад, аналізуючи витрати на проведення інвентаризації з доходами, отриманими від відшкодованого матеріального збитку, можна визначити ефективність проведення інвентаризації. Проаналізувавши матеріали інвентаризації, а саме кількість відшкодованих і невідшкодованих нестач, можна виявити вплив результатів інвентаризації на фінансовий стан підприємства. Оскільки недотримання доходів веде до зменшення власних обо-

ротних коштів підприємства. Про регулярність проведення інвентаризацій можна судити проаналізувавши виконання плану інвентаризацій і не тільки в цілому за рік, а й за окремі його періоди (місяць, квартал). Регулярність проведення інвентаризацій дає змогу вчасно виявляти недобросовісних працівників.

Таким чином, можна зробити висновок, що на сьогодні інвентаризація є одним з найважливіших методів бухгалтерського обліку і фінансово-господарського контролю. Тому, добре сплановані цілі і засоби, у сформованих структурах, за умови ефективної системи мотивування, можуть призводити до інтенсивності інвентаризації як засобу обліку і контролю. Створення правильно функціонуючого інформаційного зв'язку, який забезпечує всі процеси інвентаризації, між запланованими цілями і досягнутими результатами, є тим важливим завданням, чим більш складнішою є організація та технологія проведення інвентаризації.

Список використаних інформаційних джерел

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 16 липня 1999 року, зі змінами. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. – Назва з екрана.
2. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 02.09.2014 р. № 879, зі змінами. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>. – Назва з екрана.
3. Річна інвентаризація. Газета «Все про бухгалтерський облік», 2018. № 107. Спеціальний випуск (від 19.10.18 р.).

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ КОШТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Г. О. Соболь

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», к. е. н., доцент,*

К. В. Кучеренко

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», спеціальність Облік і
оподаткування, студентка гр. ОА-61м*

Ефективне управління грошовими коштами на підприємстві має надзвичайно важливе значення, що обумовлено необхід-

ністю дотримання балансу грошових потоків, який позитивно впливає на фінансову стійкість, забезпечує подальший розвиток та його стабільність; зменшує залежність від позикових коштів; стимулює безперебійність виконання зобов'язань підприємством. Однак для того, щоб забезпечити належний рівень ефективності управління грошовими коштами необхідна своєчасна та достовірна інформація, яку можна отримати за допомогою бухгалтерського обліку грошових коштів.

Зазначимо, що проблемами обліку грошових коштів займаються такі вчені, як В. І. Головка, Г. В. Даценко, М. В. Єрмолаєва, І. В. Жолнер, П. Н. Майданевич, А. В. Маркіна, Т. В. Момонт, А. В. Савіна, К. В. Черненко та багато інших.

Грошові кошти по-праву вважаються одним з найважливіших об'єктів бухгалтерського обліку. Саме готівкові та безготівкові операції є тією ділянкою діяльності, яка найбільш схильна до різного роду порушень та зловживань. Незважаючи на відносну простоту методики обліку грошових коштів, на практиці досить часто працівники бухгалтерії припускаються помилок і порушень, які впливають на ефективність рішень щодо управління грошовими потоками. З цього можна зробити однозначний висновок про те, що обліку грошових коштів необхідно приділяти особливу увагу зі сторони як керівництва підприємства, так і бухгалтерської служби.

В науковій літературі переважна більшість вчених поділяє облік грошових коштів на два напрями: облік готівкових коштів в касі та безготівкових коштів на рахунках в банку. Можна погодитися з таким підходом. Це підтверджується і нормативно-правовою базою. Зокрема, якщо склад грошових коштів та загальні особливості відображення у фінансовій звітності цих коштів регламентуються одним нормативно-правовим актом – Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1], то облік цих коштів в регламентації Національного банку вже розділяється на дві категорії: касові операції врегульовано Положенням про ведення касових операцій у національній валюті в Україні [2]; безготівкові операції врегульовано Інструкцією про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті [3].

Детальний аналіз теоретичних досліджень вчених, присвячених обліку грошових коштів та практики ведення такого обліку на ПАТ «Новокаховський завод плавлених сирів» дозволяє вио-

кремити такі основні проблеми: по-перше, проблема своєчасності та повноти інформації про грошові кошти та їх рух на підприємствах; по-друге, відображення цієї інформації на синтетичних та аналітичних рахунках; по-третє, відсутність належного контролю за рухом грошових потоків; по-четверте, відсутність налагоджених зв'язків між фінансовими менеджерами та бухгалтерами з приводу інформації про грошові кошти; по-п'яте, неправильна або нераціональна класифікація грошових коштів і у, підсумку, невідповідність інформації в регістрах обліку потребам управління грошовими коштами; по-шосте, низька ефективність матеріально-технічного забезпечення цього напряму обліку; недостатня увага грошовим коштам в обліковій політиці. Наведе коло проблем не можна вважати вичерпним. Особливо враховуючи активний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій в сфері грошового обліку, виникнення нових різновидів електронних грошей та активне їх впровадження в господарський обіг.

Так, наприклад, існує низка проблем відображення в обліку еквівалентів грошових коштів. Їх перелік наводить В. В. Ясишина [4, с. 134]. У випадку неповного (або несвоєчасного) відображення грошових коштів (їх оприбуткування) у керівництва не буде (або буде помилкова) інформації про наявність цих коштів в касі чи на рахунках. У підсумку зростає ймовірність накладення штрафних санкцій.

Переважаюча більшість вчених пропонують для удосконалення обліку грошових коштів впроваджувати додаткові аналітичні субрахунки. Так, наприклад, О. О. Григоревська пропонує облік вести в таких аналітичних розрізах, як «готівка в доларах», «готівка в євро», «готівка в рублях». Проте вважаємо, що такий підхід доцільно запроваджувати тільки з урахуванням специфіки діяльності підприємства, оскільки, якщо суб'єкт господарювання не веде зовнішньоекономічної діяльності, то потреба в такому підході відпадає.

Важливою є і проблема підписів на документах з первинного обліку грошових коштів – на одних дозвільний напис керівника є обов'язковим, на інших ні. На практиці дуже часто такий підпис відсутній взагалі, що потребує додаткового контролю.

На сьогодні існує необхідність і в додаткових роз'ясненнях щодо обліку електронних грошей, за якими майбутнє.

Таким чином, правильна організація обліку грошових коштів на підприємстві потребує правильної реалізації відображення

усіх етапів руху грошових коштів, врахування вимог нормативно-правових актів, своєчасного заповнення первинних документів, їх проведення, узагальнення облікових регістрах та відображення в фінансовій звітності.

Список використаних інформаційних джерел

1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 зі змінами і доповненнями / Україна. Верховна Рада. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
2. Про затвердження Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні [Електронний ресурс] : Постанова Національного банку України від 29.12.2017 р. № 148 зі змінами і доповненнями / Україна. Національний банк. Режим доступу: <https://bank.gov.ua>. – Назва з екрана.
3. Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті [Електронний ресурс] : Постанова Національного банку України від 21.01.2004 р. № 22 зі змінами і доповненнями / Україна. Національний банк. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>. – Назва з екрана.
4. Ясишина В. В. Еквіваленти грошових коштів: проблеми визнання та обліку / В. В. Ясишина // Збірник наукових праць ЧДТУ. – 2010. – Вип. 25. – С. 134–138.
5. Григоревська О. О. Проблеми своєчасного та повного відображення грошових коштів у системі бухгалтерського обліку / О. О. Григоревська // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – № 4. – С. 359–364.

ОРГАНІЗАЦІЯ КОНТРОЛЮ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Р. С. Сорока

*Львівський державний університет внутрішніх справ,
доцент кафедри фінансів та обліку, к. е. н., доцент*

Оборотний капітал як джерело формування оборотних активів займає вагомую частку в фінансових ресурсах підприємств і є визначальним фактором збільшення обсягу сукупного обороту і підвищення рентабельності діяльності.

Враховуючи це, в системі управління оборотними активами важливе місце відводиться такій функції менеджменту як контроль. Контроль як функція управління виступає основою оперативного управління оборотним капіталом та покликаний забезпечити правильну оцінку ситуації шляхом кількісної і якісної оцінки результатів функціонування господарюючого суб'єкта.

В загальній системі управління контроль виступає елементом зворотного зв'язку, адже в процесі його здійснення виявляються недоліки, резерви і можливості, які враховуються при складанні планів, організації управління та оперативному маневруванні фінансовими ресурсами.

На підприємствах має бути організований систематичний контроль за використанням оборотних активів, що зумовлено тісним взаємозв'язком між ефективністю їх функціонування та кінцевими результатами діяльності, фінансовим станом господарюючих суб'єктів.

Основою організації ефективної системи контролю за використанням оборотних активів є виділення принципів, до яких варто віднести:

- 1) у всіх підрозділах підприємства визначаються єдині об'єкти контролю;
- 2) поєднання наступної форми контролю із попередньою;
- 3) в ролі інформаційного забезпечення використовуються дані оперативного обліку;
- 4) контроль здійснюють всі підрозділи підприємства, що передбачає делегування конкретним працівникам певних повноважень і покладення на них матеріальної відповідальності;
- 5) рангування системи показників функціонування оборотних активів залежно від їх важливості і встановлення кількісних стандартів по кожному із них;
- 6) визначення контрольних періодів по кожній групі контрольованих показників;
- 7) для аналізу недоліків у функціонуванні оборотних активів та їх причин застосовується єдина уніфікована методика;
- 8) ефективність контролю забезпечується своєчасним формуванням системи дієвих заходів по ліквідації відхилень.

Організація контролю за використанням оборотних активів повинна включати:

- 1) вибір показників, які характеризують стан і використання оборотних активів;

2) здійснення систематичного спостереження (моніторингу) за функціонуванням оборотних активів і фіксування параметрів їх стану, визначення відхилень;

3) розробку заходів щодо покращення використання оборотних активів.

Важливим етапом у контролі за використанням власного оборотного капіталу є систематичне співставлення фактичної його наявності з встановленим нормативом. Це пов'язано із тим, що як його надлишок, так і нестача негативно впливають на фінансово-господарську діяльність підприємств. Недостача власного оборотного капіталу є наслідком невиконання плану прибутку, використання оборотного капіталу не за призначенням. Враховуючи це, важливим завданням контролю є визначення розмірів та виявлення причин понаднормативних вкладень у оборотні активи, відвертання оборотного капіталу у капітальні вкладення, прострочену дебіторську заборгованість та на інші цілі.

Надзвичайно важливим є завдання найбільш раціонального використання оборотних активів. Узагальнюючим показником якості використання оборотних активів є швидкість їх обороту. Порівняння оборотності оборотних активів за поточний період з оборотністю базового періоду дозволяє встановити сповільнення або прискорення обороту капіталу, визначити як це вплинуло на вивільнення або заморожування його, знайти причини сповільнення оборотності та визначити шляхи її прискорення. Необхідно попереджувати сповільнення обороту, яке викликане неправильним використанням капіталу. Особливе значення має контроль за виробничими запасами, який має проводитися щоденно по окремих підприємствах і товарних групах. Ефективним засобом контролю за рівнем запасів може стати оперативний бюджет контролю за товарними ресурсами.

Аналізуючи рівень системи контролю за функціонуванням оборотних активів, слід відзначити, що на більшості підприємств відсутній повний або систематичний контроль за їх використанням, недостатньо використовуються сучасні методи контролю, технічні засоби із збору та обробки необхідної інформації. Як правило, на підприємствах всі повноваження з організації контролю делеговані працівникам бухгалтерії. Однак така організація контролю за функціонуванням оборотного капіталу явно недостатня, і насамперед тому, що в її основі лежить наступний фінансовий контроль. По-справжньому дієвим контроль може

бути лише при умові, що наступна форма доповнюється попередньою. Це можливо лише при використанні моніторингу оборотних активів, головною ціллю якого є збір, вивчення і підготовка інформації для аналізу і прийняття економічних рішень на різних рівнях управління. Контроль повинен здійснюватися тими, хто наділений реальними владними повноваженнями і можливостями ефективно реагувати на інформацію отриману в результаті моніторингу оборотних активів.

Перевага моніторингу оборотних активів полягає також у використанні прогнозування, з допомогою якого потреби можуть регулярно переглядатися і вдосконалюватися незалежно від фінансового плану. Безперечно, таке прогнозування особливо корисне в короткостроковому періоді, коли достовірність прогнозів знаходиться на своєму найвищому рівні, а міркування щодо ліквідності мають першочергове значення.

Отже, використання нових підходів в сфері планування, контролю і моніторингу оборотних активів дозволить достатньо оперативно і регулярно приймати ті чи інші управлінські рішення, направлені на прискорення оборотності оборотних активів, раціонального їх розподілу, що в свою чергу приведе до скорочення потреби у фінансових ресурсах.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФІСКАЛЬНОГО ТА ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

А. Є. Цинювник

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», спеціальність «Фінанси, банківська справа і страхування», аспірант

Розвиток та ефективність сучасної моделі спільного інвестування надає усі підстави для твердження, що вона не є достатньо ефективною для сприяння реалізації потреб в інвестиційних коштах, особливо в контексті механізму оподаткування та регулювання цієї діяльності державою. Ключовим недоліком подібної системи є наявність структурних диспропорцій між методикою оподаткування та необхідністю виконання основного призначення інституту спільного інвестування – отримання прибутку.

Фіскальний механізм державного регулювання ІСІ є однією з найважливіших складових для створення оптимальної інвести-

ційної моделі. Зображені на рисунку 1 методи фіскального регулювання дозволяють об'єктивно оцінити вплив держави на розвиток сфери спільного інвестування, доцільно застосовувати їх для належного стимулювання компаній з управління активами, які також очікують сприятливої інвестиційної політики [1].

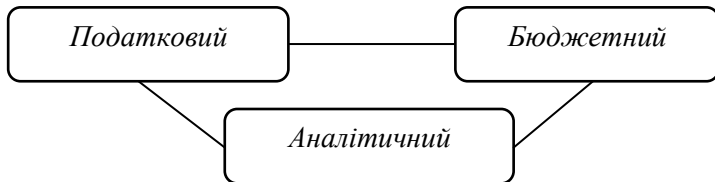


Рисунок 1 – Методи фіскального регулювання інститутів спільного інвестування

Ставлячи за мету покращити ефективність фіскального регулювання та податкового стимулювання ІСІ державним регулятором запропоновані наступні заходи, які можна доцільно використати в організаційно-правовому середовищі. До них відносяться:

- усунення розбіжностей у тлумаченні терміну «інститути спільного інвестування» згідно з Податковим кодексом та Законом України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)»;
- уточнення визначення об'єкта оподаткування для застосування ставки 5 % щодо доходів, які сплачує компанія з управління активами, нарахованих на розміщені активи відповідно до п. 167.2 ст. 167 Податкового кодексу;
- віднесення до складу витрат інвестора повної суми коштів, внесених в обмін на акції, під час первинного розміщення акцій за ринковими цінами, а також розміщення акцій додаткових випусків;
- звільнення від оподаткування операцій інвесторів з конвертації (обміну) цінних паперів ІСІ, що перебувають під управлінням однієї компанії з управління активами;
- внесення змін до законодавства України, які відображають механізм сплати податків інститутами спільного інвестування та загальну суму податкових платежів відповідно до результатів фінансової звітності та рішенню наглядової ради;

– можливе звільнення від сплати судового збору інвестиційних регуляторів, зокрема Державної комісії з цінних паперів [2].

Аналогічні підходи до оподаткування коштів спільного інвестування застосовуються також і в міжнародній практиці стосовно інститутів колективних інвестицій – аналогів наших ІСІ. Основна різниця полягає в тому, що вітчизняне законодавство стимулює довгострокові інвестиції та заохочує реінвестування прибутку ІСІ в джерела його отримання, тоді як законодавства розвинутих зарубіжних країн більшою мірою схиляють учасників спільного інвестування до щорічного розподілу такого прибутку на дивіденди [3].

На жаль, окремі посадові особи фіскальних органів України не вбачають у інвестиційній діяльності та правовому статусі ІСІ його специфіки як платника податку на прибуток та не розрізняють комерційні фінансові установи, що здійснюють діяльність у інтересах своїх засновників (банки, компанії з управління активами, торговці цінними паперами, страхові компанії тощо), і некомерційні установи, котрі здійснюють діяльність у інтересах своїх учасників (недержавні пенсійні фонди, інвестиційні фонди, взаємні фонди інвестиційних компаній). Основна відмінність між цими групами фінансових установ полягає в тому, що перші отримують і розподіляють корпоративний прибуток на користь своїх засновників, здійснюючи з цією метою звичайну підприємницьку діяльність, а другі є лише організаційною формою колективних інвестицій та повністю розподіляють отриманий прибуток серед індивідуальних інвесторів – учасників фонду. При цьому ІСІ не здійснює підприємницької діяльності в класичному розумінні цього терміну [4].

Розгляд поточного процесу фіскального регулювання інститутів спільного інвестування дозволяє стверджувати про тенденцію до централізації державного регулятора, зосередженню уваги на контролі оподаткування та відсутності ефективної стимуляції суб'єктів ринку фінансових послуг в сфері інвестиційної діяльності. Зважаючи на це, виникає необхідність в аналізі спроможності системи оподаткування підтримувати баланс між розвитком діяльності інвесторів та надходженням коштів з активів та дивідендів до державного бюджету, внесенні коректив у діючі нормативно-правові документи, що регулюють відносини у сфері фінансового контролю на основі міжнародного досвіду та стандартів оцінки системи.

Список використаних інформаційних джерел

1. Бондаренко В. І. Стандарти фінансового ринку як засіб його прозорості та ефективності / В. І. Бондаренко, В. І. Чиргінов, І. М. Абрамова // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 2. – С. 25–27.
2. Мацелюх Н. П. Дослідження кон'юнктури фінансового ринку як необхідна передумова його регулювання / Н. П. Мацелюх // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. – № 1 (48). – С. 87–93.
3. Поворозник В. До питання про розвиток інститутів спільного інвестування та їх інвестиційний потенціал: аналіт. записка [Електронний ресурс] / В. Поворозник ; Нац. ін-т страт. дослідж. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/desember08/4.htm>. – Назва з екрана.
4. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] : Закон України від 12.07.2001-III. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ЯК СКЛАДОВОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

А. Д. Чезельова

*Хмельницький кооперативний
торговельно-економічний інститут, магістр*

Г. В. Булат

*Хмельницький кооперативний
торговельно-економічний інститут,
ст. викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту, к. е. н.*

В умовах фінансової кризи, що не минула й України, з'являється потреба в удосконаленні методики визнання, розподілу, документування, відображення в системі бухгалтерського обліку і оцінки поточних зобов'язань, а також їх аналізу та аудиту. Адже це зможе значно прискорити погашення поточних зобов'язань і тим самим врегулювати проведення розрахунків між суб'єктами господарської діяльності, що позитивно впливає на їх фінансовий стан.

Зобов'язання є основним джерелом формування засобів для підприємства і тому виступають суттєвою складовою частиною

господарських операцій з точки зору їх фінансової стабільності. Через це актуальними стає питання внутрішнього аудиту (як складової внутрішнього контролю) поточних зобов'язань з метою надання повної і правдивої інформації для прийняття управлінських рішень щодо визначення фінансового стану підприємства, результатів його діяльності та розвитку у подальшому майбутньому.

Перш за все для покращення функціонування підприємства та ефективного використання його ресурсів, у процесі організації внутрішнього контролю, необхідно визначити основні принципи його ефективності:

- відповідальності;
- збалансованості;
- своєчасності повідомлення про відхилення;
- відповідності контролюючої і контрольованої систем;
- комплексності;
- постійності;
- розподілу обов'язків;
- дозволу і схвалення.

Для забезпечення раціональної організації внутрішнього аудиту у першу чергу слід розробити «Положення про організацію системи внутрішнього аудиту». Розробка та затвердження даного положення, дозволить чітко регламентувати діяльність служби на підприємстві. Також необхідно розробити «Посадову інструкцію внутрішнього аудитора» в якій необхідно чітко визначити їх обов'язки.

Також доцільною є розробка класифікатора можливих порушень і помилок, ймовірність виникнення яких на підприємстві є значною. Програма може бути значно деталізована відповідно до кожного виду заборгованостей.

Так, в програму внутрішнього аудиту поточних зобов'язань можуть бути включені наступні питання:

- перевірка критеріїв оцінки поточних зобов'язань;
- перевірка правильності відображення заборгованостей;
- перевірка правильності кореспонденції і відображення операцій з обліку поточних зобов'язань;
- відображення результатів операцій з поточних зобов'язань в регістрах обліку і формах звітності.

Використання запропонованих заходів сприятиме:

- чіткому документуванню розрахунків за поточними зобов'язаннями;

– унеможливленню пропусків строків погашення заборгованості, а також уникненню можливих штрафних санкцій з боку кредиторів та постачальників

– своєчасній та повній реєстрації даних первинного обліку в регістрах;

– правдивому відображенню інформації щодо зобов’язань у фінансовій звітності.

Також ефективна організація внутрішнього аудиту на підприємстві дозволить:

– постійно контролювати та моніторити ситуацію з поточною заборгованістю;

– вчасно і вірно приймати управлінські рішення;

– уникати складних і суперечних ситуацій з кредиторами;

– підвищити фінансовий стан підприємства;

– удосконалити службу внутрішнього контролю на підприємстві в цілому.

Список використаних інформаційних джерел

1. Демченко Я. М. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками / Демченко Я. М., Прохорова В. М. // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Випуск № 1(28), 2014. – С. 96–108.
2. Киян А. В. Облік і контроль розрахунків з постачальниками та підрядниками / Киян А. В., Ярмолюк О. Ф. // Молодий вчений. Випуск № 9(24), 2015. – С. 77–80.

ОСОБЛИВОСТІ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ОБЛІКУ МІЖНАРОДНИХ АКРЕДИТИВІВ

І. С. Циба

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», магістрант*

В. А. Кулик

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», доцент кафедри
бухгалтерського обліку і аудиту,
д. е. н., доцент, науковий керівник*

Причинами виникнення та застосування розрахунків із акредитивами для підприємств, що займаються зовнішньоекономіч-

ною діяльністю є: 1) поширення міжнародної торгівлі в умовах глобалізації економіки; 2) вимоги чинного законодавства окремих країн, якими визначено необхідність застосування саме цієї форми розрахунків для певних видів господарських операцій; 3) необхідність зменшення ризиків неплатежів для господарюючих суб'єктів, оскільки значна частина міжнародних контрактів укладаються на великі суми, а їх невиконання може спричинити банкрутство підприємства (акредитивній формі розрахунків надають перевагу підприємства агропромисловості, машинобудування та кораблебудування).

Із 2018 року в Україні використання акредитивної форми розрахунків залишається на розсуд господарюючого суб'єкта-резидента та залежить від законодавства підприємства-контрагента. Крім того, на державному рівні прийнято низку нормативно-правових актів, спрямованих на удосконалення організації розрахунків із використанням акредитивів, зокрема, постанова Правління Національного банку України від 11 квітня 2018 року № 38 «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» передбачає: 1) зменшення кількості інструктивних матеріалів, якими регламентувалися операції із акредитивами; 2) надання дозволу банкам та підприємствам, які укладають контракт із використанням акредитиву, здійснювати весь процес документообороту в електронній формі. Така позиція державних органів свідчить про їх намір заохотити підприємства використовувати акредитивну форму розрахунків.

Головною перешкодою при використанні акредитивної форми розрахунків є її значна вартість, що впливає на собівартість товарів, придбаних, наприклад, у результаті імпорتنих операцій. Враховуючи, що підприємства повинні постійно підтримувати конкурентоспроможність своїх товарів на ринку, вони намагаються уникати будь-яких додаткових витрат, що можуть зменшити ефективність їх функціонування.

Облікове відображення господарських операцій із використанням акредитивів відповідно до вимог міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності здійснюється на підставі п'яти міжнародних стандартів:

– МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» – метою цього стандарту є визначення принципів фінансової звітності щодо фінансових активів і фінансових зобов'язань, які забезпечать надання

користувачам фінансової звітності доречної та корисної інформації, необхідної для виконання ними оцінки сум, строків і невизначеності майбутніх грошових потоків суб'єкта господарювання;

– МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації», що вимагає від суб'єктів господарювання надавати у своїй фінансовій звітності розкриття інформації, яка дає змогу користувачам оцінити: а) значимість фінансових інструментів для фінансового стану і результатів діяльності суб'єкта господарювання; б) характер та рівень ризиків, що виникають унаслідок фінансових інструментів та на які суб'єкт господарювання наражається протягом періоду та на кінець звітного періоду, та яким чином суб'єкт господарювання управляє цими ризиками;

– МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» – мета цього стандарту полягає у визначенні принципів для подання фінансових інструментів як зобов'язань або власного капіталу і для згортання фінансових активів, і фінансових зобов'язань. Він застосовується до класифікації (з точки зору емітента) фінансових інструментів як фінансових активів, фінансових зобов'язань та інструментів власного капіталу; до класифікації пов'язаних з ними відсотків, дивідендів, збитків та прибутків, а також до обставин, за яких слід згортати фінансові активи та фінансові зобов'язання;

– МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» – метою цього стандарту є забезпечення застосування належних критеріїв визнання і методів оцінки, що застосовуються до забезпечень, умовних зобов'язань і умовних активів, а також розкриття інформації у примітках, достатньої для надання користувачам можливості зрозуміти їхній характер, строки і суму;

– МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка», що визначає принципи визнання та оцінювання фінансових активів, фінансових зобов'язань та деяких контрактів на придбання чи продаж нефінансових статей.

Нормативно-правове регулювання обліку операцій з акредитивами згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку включає НПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», ПСБО 10 «Дебіторська заборгованість», Інструкцію про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті та інші нормативно-правові акти.

Розглядаючи особливості бухгалтерського обліку розрахунків із акредитивами, варто відмітити, що окремі аспекти чинного законодавства потребують удосконалення шляхом введення до діючого Плану рахунків субрахунку 370 «Розрахунки по безвідкличному акредитиву» та рахунку 05 «Гарантії та забезпечення надані». Облік розрахунків із використанням акредитивів із використанням міжнародних стандартів має значні неузгодженості зі змістом національного законодавства, яким регламентується облік акредитивної форми розрахунків. Враховуючи, що новою редакцією Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», передбачено, що національні стандарти бухгалтерського обліку розробляються на основі міжнародних, ці розбіжності найближчим часом будуть усунені.

Список використаних інформаційних джерел

1. Кулик В. А. Інформаційне забезпечення процесу управління на підприємствах електронного бізнесу / В. А. Кулик // Матеріали І Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. «Імплементация інновацій обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку сучасного бізнесу», 22 березня 2018 р. / редкол. : О. І. Черевко [та ін.] ; Харківський держ. ун-т харч. та торг. – Харків : ХДУХТ, 2018. – С. 107–109.
2. Кулик В. А. Облік акредитивів із врахуванням вимог міжнародних стандартів / В. А. Кулик // Науковий вісник ПУЕТ. – 2018. – № 2. – С. 18–24.

СЕКЦІЯ 5. ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ Й ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ПРОБЛЕМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДОКУМЕНТАЛЬНО-ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

А. Андрєєва

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», магістр*

Ю. О. Ночовна

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
к. е. н., доцент, науковий керівник*

Сучасний рух економіки та суспільства до формування глобальної інформаційної інфраструктури та світового інформаційного простору вимагає рішення багатоаспектної проблеми удосконалення документально-інформаційного забезпечення діяльності комерційних підприємств, за допомогою якого регламентовані та впорядковані процеси документування й документообігу набувають характеру базових інформаційних технологій. За таких обставин документально-інформаційне забезпечення діяльності комерційних підприємств, по суті, представляє собою організаційно-правовий механізм управління суб'єктом господарювання за допомогою документів, які виконують важливі правові та управлінські функції. Адже офіційний документ, діловодство і документообіг виконують роль своєрідних інформаційних фільтрів, забезпечуючи мінімізацію синтаксичних, семантичних і прагматичних помилок при роботі з документами, тим самим підвищуючи якість і ефективність системи управління підприємством.

Виникнення сучасного тлумачення поняття документально-інформаційного забезпечення діяльності підприємства та управління ним пов'язано з впровадженням у сферу роботи з документами засобів обчислювальної техніки та сучасних інформаційних технологій створення, збору, обробки, накопичення, зберігання, пошуку і використання інформації в управлінні. Серед останніх досліджень та публікацій з питань розвитку документально-інформаційного забезпечення слід відзначити наукові

праці Асєєва Г. Г., Бездрабко В. В., Гончарова Н. В., Дубова С. В., Калачикова О. В., Крисенко Т. В., Ларіна М., Лимар С. М., Матвієнко О. В., Полішук Н. В., Савицького В. М., Скібіцької Л. І., Слободяник М. С., Фіонова Л. Р., Целуйко О. П., Цивін М. Н., Шпірка О. М. та ін. Проте розвиток інформаційного менеджменту вимагає адекватного випереджального розвитку інструментів управління інформаційними ресурсами комерційного підприємства, систематичного удосконалення технології їх документування, аналізу, зберігання, накопичення, пошуку і обміну, експертної гарантії для осіб, що приймають рішення.

Розробка ефективних управлінських рішень потребує застосування сучасних інформаційних технологій і систем, що забезпечують повноту і своєчасність документально-інформаційного відображення бізнес-процесів, можливість їхнього моделювання, аналізу і прогнозування. Необхідність комплексної підтримки забезпечення роботи з клієнтською базою та документально-інформаційним забезпеченням цього процесу, його різноманітними засобами обумовлює необхідність запровадження CRM-системи, що дозволяє підприємствам оптимізувати процес взаємодії з клієнтами, а також створює ефективний механізм управління маркетингом, продажами і сервісом. CRM-системи, як і більшість автоматизованих інформаційних систем, покликані швидко обробляти велику кількість інформаційних потоків й оперативно створювати звіти у відповідь на зміну внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємства. Доведено, що запровадження CRM-систем означає комплексний перехід підприємства на нову політику розвитку, орієнтовану на клієнтів, оскільки це дає можливість підвищити якість обслуговування клієнтів, зменшити трудовитрати на супроводження тощо.

У цьому контексті удосконалення документально-інформаційного забезпечення діяльності сучасного комерційного підприємства в цілому та його окремих бізнес-процесів стає запорукою підвищення його конкурентоспроможності та ефективності функціонування на ринку.

Список використаних інформаційних джерел

1. Асєєв Г. Управління сучасним документообігом: теорія, структура, методи / Г. Асєєв // Вісник Книжкової палати. – 2014. – № 4. – С. 26–29.

2. Булах Т. Селекція документів у гібридному інформаційному середовищі // Вісник Книжкової палати. – 2013. – № 1. – С. 26–29.
3. Курас І. Інтеграція інформаційних ресурсів – стратегічний напрям забезпечення інформаційних потреб суспільства / І. Курас// Бібліотечний вісник. – 2014. – № 6. – С. 50–52.

ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ЯКІСТЬ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Ю. В. Литвиненко

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», магістрант*

В. А. Кулик

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
д. е. н., доцент, науковий керівник*

В епоху розвитку інформаційних технологій і їх наскрізного впливу на всі аспекти людського буття важко виявити, що є первинним при розгляді конкретного об'єкта дослідження – сам об'єкт і традиційні фактори впливу на нього чи інформаційні технології, що розвиваються надшвидкими темпами та коригують усі об'єкти, на які, хоч найменшою мірою, опосередковано впливають.

Облікова інформація в інформаційній економіці не втрачає своєї цінності, проте до неї висуваються нові вимоги, задовольнити які, вона наразі не здатна з об'єктивних причин. Тому важливо не лише формувати бухгалтерський продукт, але й окреслювати об'єктивні вимоги до інформації, яка буде аргументом на користь прийняття конкретного управлінського рішення.

Нагальною проблемою сучасного бухгалтерського обліку є певна шаблонність його підсумкового інформаційного продукту без врахування особливостей цільової аудиторії. Облікова інформація як результат ведення бухгалтерського обліку має певний трафаретний характер – не виконує свого головного завдання, тобто не задовольняє інтереси різних груп її споживачів.

В умовах функціонування інформаційної економіки проблема ефективності бухгалтерського обліку полягає не в економії часу на виконання облікових завдань, а в наданні управлінцям

максимально можливої інформації із задовільною точністю та в мінімально стислі терміни. Якісні характеристики є атрибутами, що роблять подану інформацію корисною для користувачів.

На макроекономічному рівні, більший обсяг економічної інформації означає більшу економічну могутність, а мікроекономічному рівні більш якісна та повна інформація може забезпечити:

1) визначення напрямів розвитку технологій і нових методів, які можуть бути негайно застосовані;

2) сигналізацію про сегменти ринку та виявлення кращих сегментів для інвестицій;

3) знання про еволюцію зайнятості загалом, зокрема, потреби в персоналі;

4) зниження витрат виробництва та зниження витрат на реалізацію товарів і послуг.

Основною проблемою при формуванні системи вимог до облікової інформації є відсутність міцного зв'язку і взаємодії облікових служб із системою управління, що призводить до невідповідності функцій обліково-інформаційної системи підприємства цілям управління. Основний недолік у формуванні облікової інформації полягає у відсутності системного підходу до створення системи критеріїв та показників оцінки її якості, а також до формування системи регулювання її якості. Способами підвищення якості облікової інформації в умовах інформаційної економіки є:

- розвиток принципів формування облікової інформації, що відповідають ринковій економіці та безпосередньо сформульовані відповідно до міжнародних стандартів (IAS / IFRS);

- вдосконалення механізму регулювання якості облікової інформації;

- забезпечення адекватної системи показників якості облікової інформації та методики їх розрахунку.

Інформаційна система управління залежить від запитів внутрішніх і зовнішніх користувачів інформації. Запити користувачів інформації мають як кількісні, так і якісні показники. Безумовно, система бухгалтерського обліку повинна залишитися ядром інформаційної системи управління вітчизняними підприємствами, проте, для цього, її потрібно суттєво трансформувати відповідно до вимог інформаційної економіки. Виходячи із вищезазначеного, пропонуємо: 1) до посилювальних якісних ха-

рактик характеристик корисної фінансової інформації включити можливість варіативності даних, оскільки такий підхід посилить достовірність облікової інформації; 2) доповнити обмеження корисної фінансової інформації обмеженням щодо фізично можливого обсягу накопичення даних, який залежить від рівня розвитку інформаційно-комунікаційних технологій.

Список використаних інформаційних джерел

1. Кулик В. А. Використання підприємствами нових об'єктів обліку при проведенні заходів дигітальної благодійності / І. В. Жиглей, В. А. Кулик // Науковий вісник Полісся. – 2018. – № 1 (13). – Ч. 1. – С. 137–142.
2. Кулик В. А. Якісні характеристики облікової інформації в умовах використання інформаційно-комунікаційних технологій / В. А. Кулик // Науковий вісник ПУЕТ. – 2017. – № 5. – С. 57–62.

СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ В ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННІ

І. В. Троц

*Хмельницький кооперативний
торговельно-економічний інститут, декан факультету
економіки та підприємництва, к. е. н.*

В динамічних умовах господарювання на підприємствах всіх форм власності, організації та сфери діяльності виникає гостра необхідність автоматизації рутинних процесів та операцій з метою максимізації ефективності праці та мінімізації непродуктивних витрат часу на допоміжні операції, проміжні розрахунки та інше.

На сьогодні на ринку інформаційних систем і технологій представлена широка лінійка програмних продуктів, які дозволяють автоматизувати будь-які бізнес-процеси підприємства у всіх сферах діяльності. Зокрема, вкрай рідко на підприємствах відсутнє програмне забезпечення для автоматизації ведення бухгалтерського і податкового обліку, а також здачі електронної звітності у контролюючі органи.

Найбільш відомими і поширеними програмами, які дозволяють автоматизувати бухгалтерський, податковий та управлін-

ський облік є типові, галузеві і спеціалізовані рішення «1С: Підприємство 8.3» [1], програмні продукти «ПАРУС» [2] для бюджетних установ, малого та середнього бізнесу, рішення для ведення бухгалтерського обліку державного, приватного сектору та спеціалізовані галузеві рішення «MASTER:Бухгалтерія» [3].

Програмне забезпечення «1С:Підприємство 8» є найбільш поширеним і використовуваним на підприємствах для автоматизації всіх видів обліку, має потужний інформаційно-технологічний супровід та систематичні оновлення відповідно до змін чинного законодавства. Крім того, «1С:Підприємство 8» пропонує найширшу лінійку галузевих та спеціалізованих рішень для будь-яких сфер та напрямів діяльності.

Перший продаж програмного забезпечення «Парус» датується 1991 роком від компанії «Парус», яка на сьогодні позиціонує себе на ринку як розробник програмного забезпечення для управління підприємством та бюджетними установами і організаціями, постачальник супутнього програмного забезпечення, різного торгового обладнання, POS-обладнання, обладнання систем контролю доступу та відеоспостереження [2].

Програма-платформа MASTER і програмні продукти MASTER – є розробкою української компанії IT-Enterprise, яка має 30-річний досвід впровадження IT технологій. Однак, перший програмний продукт MASTER: Бухгалтерія для малого та середнього бізнесу було презентовано відносно нещодавно на українському ринку, а саме – у вересні 2017 року [3]. Не зважаючи на це, продукт швидко почав набирати популярність.

У таблиці 1 наведено порівняльну характеристику лінійки продуктів найбільш відомих та поширених програмних комплексів та систем з автоматизації всіх видів обліку та бізнес-процесів.

Кожен, із зазначених в таблиці 1, програмних комплексів займає своє місце на ринку і сучасні умови господарювання створюють досить жорстку конкуренцію між розробниками IT продуктів для автоматизації ведення обліку та управлінської діяльності. Це у свою чергу стимулює останніх до постійного вдосконалення, доопрацювання та оновлення програмного забезпечення під найвибагливіші потреби користувачів та позиціонування і рекламацію переваг власного продукту від існуючих.

Таблиця 1 – Порівняльна характеристика програмних продуктів з автоматизації ведення обліку*

АІС	Продукти	Лінійка програмних продуктів
«1С: Підприємство 8.3» [1]	Типові продукти	– 1С:Бухгалтерія 8 – 1С:Зарплата та управління персоналом – 1С:Управління торгівлею – 1С:Управління торговим підприємством – 1С:Управління виробничим підприємством – 1С:Управління невеликою фірмою – 1С:Роздрібна торгівля – 1С:Комплексний облік для бюджетних установ – 1С:Документообіг КОПП – 1С:Підприємство 8. ERP 2 (бета версія)
	Галузеві і спеціалізовані продукти	Програмні продукти для автоматизації: – виробництва, для паливно-енергетичного комплексу; – управління інженерними даними та НДІ (PDM, MDM); – управління ремонтами (CMM, EAM); – сільського господарства; – управління проектами та портфелями проектів (PM, EPM); – торгівлі, складу, логістики і транспорту; – управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM); – управлінського і фінансового обліку; – салонів краси, SPA, фітнес-клубів; – будівництва, житлово-комунального господарства; – управління інформаційними технологіями
«ПАРУС» [2]	Програмні продукти	– Парус-Бюджет – для бюджетних організацій та державних установ – ERP Парус-Підприємство 8.xx – система для великих підприємств – Парус-Підприємство 7 – рішення для середнього і малого бізнесу – CRM-система «ПАРУС – Менеджмент і маркетинг» – інструмент автоматизації CRM-стратегії

АІС	Продукти	Лінійка програмних продуктів
«MASTER: Бухгалтерія» [3]	Державний сектор	– MASTER:Бюджетні установи – MASTER:Документообіг
	Приватний сектор	– MASTER:Бухгалтерія – MASTER:Документообіг – MASTER:Зарплата і кадри – MASTER:МСФЗ
	Галузеві рішення	– MASTER:Ногеса – рішення для ведення готельного та ресторанного бізнесу – MASTER:АГРО – для ведення обліку агропідприємств – MASTER:ЖКГ – для ведення обліку підприємств, які надають комунальні послуги – MASTER:RETAIL – для ведення обліку торгових підприємств
* – сформовано автором на основі джерел [1–3]		

Крім автоматизованих програмних комплексів для ведення обліку та управлінської діяльності існує програмне забезпечення для автоматизованої здачі електронної звітності в контролюючі органи, які презентовані на ринку як на платній, так і безоплатній основі.

Безкоштовне програмне забезпечення для здачі звітності в електронному вигляді надано Державною фіскальною службою України і включає в себе: «Електронний кабінет платника податків», «Єдине вікно надання електронної звітності», «OPZ». Однак недоліками безкоштовних програм є те, що у них або обмежений функціонал, або наявна можливість здачі звітності лише в податкову («OPZ»). Також відома ще одна безкоштовна розробка – програма «FreeZvit», яка теж, на жаль, має обмежену кількість звітів для здачі в контролюючі органи.

Програмне забезпечення для здачі звітності на платній основі має широкий функціонал, передбачає здачу електронної звітності у всі контролюючі органи і представлено на українському ринку такими найбільш відомими програмами як «M.E.Doc IS», «Арт-звіт плюс», «iFin», «Fredo Звіт», «Соната», «Taxer». Кожна із програм має свої переваги та недоліки, а наявність розши-

рених та додаткових функціональних можливостей залежить від ціни програмного продукту. Тобто, зберігається принцип «ціна – якість». Однак абсолютно всі розробники програмного забезпечення зі здачі електронної звітності максимально намагаються покращити свій програмний продукт з метою збільшення кількості клієнтів та користувачів з метою їх подальшого обслуговування. У зв'язку з цим, у більшості програм здачі електронної звітності приємний та інтуїтивно зрозумілий інтерфейс, який не є важким для сприйняття програми та її самостійного освоєння, максимально розширений функціонал, який реалізований наявністю різних модулів для роботи з окремими видами звітності та податків, інтеграція з обліковими системами автоматизації, програми лояльності для постійних клієнтів, знижки, акції і т. д.

Таким чином, за результатами проведеного дослідження, можемо зробити наступні висновки: по-перше, ринкові умови господарювання вимагають автоматизації всіх процесів в діяльності будь-якого підприємства, що стимулює появу нових ІТ продуктів для автоматизації обліку, оподаткування та управління; по-друге, конкуренція між виробниками ІТ продуктів стимулює до постійного апгрейду існуючих продуктів та розробки нових, більш сучасних, універсальних або вузькоспеціалізованих під потреби кожного із споживачів-користувачів; по-третє, перевагою для користувачів програмних продуктів є різні програми лояльності, акції та демонстраційні версії, які дозволяють безкоштовно спробувати різні ІТ програми, протестувати їх на предмет потреб власного підприємства і прийняти виважене рішення щодо вибору на користь одного та найбільш підходящого із запропонованих на ринку програмних продуктів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Програмні продукти «1С:Підприємство 8.3» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://1c.ua/ua/v8/products.php>. – Назва з екрана.
2. Продукти системи автоматизації «Парус» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://parus.ua/ua/138/>. – Назва з екрана.
3. Програмні продукти «MASTER:Бухгалтерія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://masterbuh.com/produkti/derzhavnij-sektor>. – Назва з екрана.

ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ НЕОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Д. Шкодова Пармова

*Университет Южной Богемии,
доцент кафедры регионального менеджмента
PhD, доцент*

В. А. Кулик

*Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский
университет экономики и торговли»,
заведующая кафедрой бухгалтерского учета и аудита
д. э. н., доцент*

За последние годы в Украине получила распространение концепция социальной ответственности бизнеса, которая представляет собой систему общественных отношений с заинтересованными группами, взаимодействие с государством в решении социальных проблем.

Поскольку Украина выбрала приоритетным направлением евроинтеграцию как в среднесрочной, так и в долгосрочной перспективе, то украинский бизнес должен ориентироваться на европейские стандарты. Европейский Союз корпоративной социальной ответственности, который основан в 2006 году, дал определение социальной ответственности как концепции привлечения социальных и экологических направлений в деятельности бизнеса на принципах добровольности и взаимодействия между всеми заинтересованными сторонами (группами влияния).

Согласно положений «Стратегии содействия развитию социальной ответственности бизнеса в Украине на период до 2020 года» необходимость развития социальной ответственности бизнеса в Украине обусловлена следующими факторами: низкий уровень корпоративной культуры; правовой нигилизм и деформация правового сознания; низкий уровень осознания обществом роли бизнеса; терминологическая (нормативная) неопределенность; закрытость украинских компаний для широкой общественности; неравномерное учета интересов заинтересованных сторон.

Одним из видов проявления социальной ответственности бизнеса может быть предоставление благотворительной помощи путем передачи прав на пользование информационными ресурсами.

Поскольку новым видом бизнеса, который стремительно развивается в условиях информационной экономики, и, основным

ресурсом которого является информация, является электронный бизнес, предоставление доступа к части информационных ресурсов, аккумулированных предприятиями электронного бизнеса может стать существенной поддержкой для других субъектов экономики.

Значительная часть предприятий электронного бизнеса, в ходе своей деятельности занимается разработкой активов, не имеющих материальной формы, которые могут быть неоднократно использованы различными субъектами экономических отношений без дополнительных затрат предприятия-разработчика. Таким образом, предоставление бесплатной возможности использовать различные виды нематериальных активов, которые были созданы и, по меньшей мере однократно, реализованы другим субъектами хозяйственной деятельности, может быть одним из действенных видов дигитальной благотворительности.

Итак, дигитальная благотворительность – это благотворительность, которая осуществляется с использованием информационно-коммуникационных технологий и предусматривает предоставление помощи незащищенным слоям населения путем передачи нематериальных активов и / или использования сети Интернет. Ее развитие может существенно повысить осведомленность субъектов хозяйствования по различным аспектам экономики и стать драйвером положительных сдвигов в экономике и восприятии благотворительности обществом в целом.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНТЕРНЕТ ПЛАТФОРМ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

О. О. Янковенко

*Донецький Національний університет ім. Василя Стуса,
студент*

Т. В. Нескородєва

*Донецький Національний університет ім. Василя Стуса
к. т. н., доцент, науковий керівник*

Впродовж останнього десятиріччя індустріальний (промисловий) капітал втрачає свої позиції і йому на зміну приходить цифровий капітал. Три найбільш капіталізовані компанії в світі на початок вересня 2018 року належать до технологічного сектору (Apple, Amazon, Google). Їх акції сукупно оцінюються в більш ніж 2,8 трлн дол. США, а це в 25 рази перевищує ВВП

України за 2017 рік. Десять років тому вони навіть не могли потрапити в ТОП-30 найдорожчих компаній світу, де домінували фінансові конгломерати (HSBC Holdings, Bank of America, JPMorgan Chase) і широко відомі промислові корпорації (General Electric, ExxonMobil, Royal Dutch Shell, BP, Toyota Motor і ін.).

Таким чином актуальною є проблема вивчення закономірності цифровізації економіки, чому й присвячено проведення досліджень.

Сучасні технологічні компанії використовують як основу своєї бізнес-моделі цифрові платформи. У вузькому сенсі цифрова платформа являє собою онлайн майданчик (web-сайт), де дві або більше групи користувачів створюють один одному корисність (цінність). Наприклад, у платформній бізнес-моделі спостерігається перехід від використання власних ресурсів до використання ресурсів користувачів платформи або їх координації (компанія Airbnb, на відміну від мережі Hilton, для задоволення потреби з короткостроковою оренди нерухомості використовує не власний житловий фонд, а майно користувачів платформи). Хоча не кожен сайт є цифровою онлайн платформою, але кожна глобальна цифрова онлайн платформа має web-інтерфейс. Наприклад, сайт zakupki.prom.ua є цифровою платформою – він поєднує інтереси виробників і замовників товарів і послуг, а звичайні сайти-візитки не є платформами. [2]

Цифрові платформи є базисом не тільки електронної комерції та електронного бізнесу, але і всього спектру комунікацій в трикутнику бізнес-споживачі-держава. В Україні спостерігаються численні приклади діяльності вітчизняних цифрових платформ. [1]

За 2018 рік кількість інтернет-користувачів в нашій країні виросло на 7 % – якщо рік тому глобальною мережею користувалося 63 % українців у віці від 12 до 70 років, то в поточному році їх кількість зросла до 70 %. Проникнення інтернету досить рівномірно зростає серед всіх вікових категорій, в трійці лідерів очікувано підлітки і молодь віком від 14 до 35 років, найменше інтернет турбує людей старше 56 років. Відзначимо, що навіть в самих пасивних категоріях помітний явний приріст – наприклад, в діапазоні 46–55 років частка з 2017 по 2018 рік зросла на 13 % (з 48 % до 61 %).

З 5,5 годин, які середньостатистичний українець проводить в інтернеті, 58 % припадає на стаціонарні комп'ютери, 33 % – на смартфони і всього 9 % – на планшети. Близько 80 % часу кори-

стування смартфоном йде на додатки, яких в середньому у кожного українця встановлено 40 штук, при цьому найчастіше вони використовуються для пошуку інформації про товари (39 %), перегляду відео (36 %) і онлайн-покупок (25 %). Найпопулярніші серед українців мобільні додатки – Viber (95 %), YouTube і Chrome (по 88 % кожен), Gmail (76 %) і Facebook (68 %) – рис. 1.

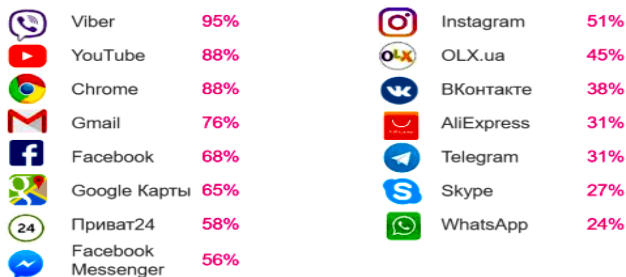


Рисунок 1 – Рейтинг мобільних програм за березень 2018 року

Характер функціонування інтернет-платформ має випадковий характер, тому для аналізу ефективності прогнозу та планування активності на інтернет-ресурсі доцільно використовувати методи теорії ймовірностей і математичної статистики. Тому, розглянемо наступний приклад:

Ймовірність покупки товару в обраному інтернет магазині дорівнює $p = 0,85$. Визначити, скільки потрібно відвідувань інтернет платформи n за рік, щоб з ймовірністю 0,999 можна було стверджувати, що кількість куплених товарів буде відрізнятись від найбільш ймовірного числа їх m_0 не більше, ніж на 300 шт.

Розв'язок:

Використаємо інтегральну теорему Лапласа, поклавши

$$p = 0,85; q = 1 - p = 0,15; P = 0,999;$$

$$m_0 = n * p = 0,85 * n;$$

$$k_1 = m_0 - 300 = 0,85 * n - 300;$$

$$k_2 = m_0 + 300 = 0,85 * n + 300.$$

$$\text{Тоді } P_n * (0,5 * n - 300 \leq k \leq 0,5 * n + 300) = *$$

$$x_2 = \frac{k_2 - n * p}{\sqrt{n * p * q}} = \frac{0,85 * n + 300 - n * p}{\sqrt{n * 0,85 * 0,15}} = \frac{300}{\sqrt{n * 0,85 * 0,15}}$$

$$x_1 = \frac{k_1 - n * p}{\sqrt{n * p * q}} = \frac{0,5 * n - 300 - n * p}{\sqrt{n * 0,85 * 0,15}} = - \frac{300}{\sqrt{n * 0,85 * 0,15}}$$

Отже, з таблиць інтегральної функції знаходимо значення $t = 3,30$, при якому $\Phi(t) = 0,4995$;

Тому, $\frac{300}{\sqrt{n * 0,85 * 0,15}} = 3,30$.

Звідси, $n = \frac{9000}{10 * 89 * 0,89 * 0,15} = 64\,829$.

Отримане значення необхідної кількості відвідувань сайту за рік, може бути використане наприклад, в СППР управління сайтом для оцінки популярності інтернет-ресурсу, прогнозування середньої кількості відвідувань та продажів за конкретний інтервал часу (12 місяців) та корегування активності потенційних покупців у разі збиткових тенденцій.

Підбиваючи підсумки можна зробити висновок, що цифрові платформи стають ядрами глобальних цифрових інформаційних екосистем, поєднуючи віртуальний і реальний світ. Тобто змінюється парадигма створення та розвитку бізнесу і саме цифрові платформи перетворюються у точки зростання соціально-економічних систем.

Список використаних інформаційних джерел

1. Ляшенко В. І. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку : монографія / В. І. Ляшенко, О. С. Вишневський ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2018. – 252 с.
2. Цифрова економіка : зб. мат. Національної наук.-метод. конф., 4–5 жовтня 2018 р., м. Київ. – Київ : КНЕУ, 2018. – 407 с. [1]

СЕКЦІЯ 6. МАРКЕТИНГ І МЕНЕДЖМЕНТ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

КРЕАТИВНЕ МИСЛЕННЯ В СУЧАСНОМУ БІЗНЕСІ ЯК ПЕРШОДЖЕРЕЛО СТАНОВЛЕННЯ КРЕАТИВНОЇ ОСОБИСТОСТІ

С. Андрущенко

*Вищий навчальний заклад «Таврійський державний
агротехнологічний університет», студентка 11 МБ МК групи*

Особливості формування світоглядних цінностей креативних підприємств в умовах глобальних викликів та трендів розвитку сучасного світу має чималу актуальність, так як ключове завдання, що постає перед Україною, – це підготовка когорти високопрофесійних підприємств, що є основою розвитку креативної економіки. [5]

Сучасний світ ставить перед людиною нові виклики по світоглядно-ціннісному формуванню його особистісної та соціальної сутності. [4]

З кожним днем усе більше людей погоджується з думкою, що одна із основних умов ефективного управління – це не можливість втримати у голові якомога більше інформації, а вміння її знайти, проаналізувати та вчасно використати.

Таким чином, в умовах постійних змін, швидких темпів науково-технічного прогресу та доступності широкому загалу будь-якої інформації, з кожним днем важливого значення набуває креативне мислення менеджера фірми та керівництва. Адже саме ця характеристика притаманна лише обмеженому колу осіб, загалом вона розвивається в дитинстві та її дуже важко опанувати у зрілому віці. Саме тому люди, які вміють креативно та нестандартно мислити є дуже цінними та успішними в сучасних умовах високої конкуренції.

Сьогодні стимулювання креативного мислення найбільш яскраво виражене у американській формі ведення бізнесу. Це пояснюється декількома причинами. По-перше, наявністю великої кількості американських компаній, які уже давно зайняли лідируючі позиції на ринку, і основною метою, яку вони переслідують, є втримання цих позицій. Саме тому, випробувавши усі стандартні підходи до тих чи інших ситуацій, вони шукають

людей з нестандартними поглядами, які мислять по-іншому, та підходять до будь-якої ситуації нестандартно, без завчених під час здобуття освіти та отриманого досвіду шаблонів розв'язання проблем. По-друге, саме в американському бізнесі найбільша увага приділяється розвитку особистості, вони створюють умови для кар'єрного росту, стимулюють працівників до самовираження, активності на робочому місці, стимулюють їхнє вільнодумство та нестандартність. Якщо ж колись однією із обов'язкових умов успішної компанії була форма, яка ідентифікувала працівника в зовнішньому середовищі, то сьогодні більшість працівників повинні лише в певній мірі дотримуватись дрес-коду, а одяг залишається ще одним елементом самовираження.

Також можна помітити, що компанії стимулюють креативність працівників за допомогою дизайну офісних приміщень. Особливо це поширено в офісах ІТ-компаній, адже люди, які працюють у цій галузі, більшість свого часу проводять на роботі, а тому й основним завданням компанії є створення таких умов праці, в яких кожен працівник міг би почуватись затишно, а також створення такого середовища, яке б стимулювало до роботи та саморозвитку. Саме тому, нестандартне середовище, яке створює компанія, заставляє працівників почуватись вільно, не обмежуючись певними рамками та проявляти креативність у будь-якій ситуації [3].

Креативне підприємництво є концепцією, що постійно змінюється та ґрунтується на творчо-креативних началах, здатних генерувати вплив на економічне зростання та інтелектуальний розвиток особистості. Креативне підприємництво повинно стати джерелом високого доходу, створення нових робочих місць, в яких витребуваним є інтелектуальний (соціальний) капітал, сприяти соціально-культурній інтеграції та ідентичності, культурному розмаїттю та розвитку людського потенціалу [1].

Соціальне креативне підприємництво включає в себе не тільки економічні, соціальні, але й культурні чинники, які пов'язані із завданнями технологій, завданнями інтелектуальної власності, розвитку знаннєвої економіки, яка має вимір інтелектуально-культурного розвитку. Креативні індустрії виступають серцем креативно-творчого і культурного підприємництва.

Сучасне розуміння світоглядних орієнтацій підприємництва базується на міждисциплінарному синтезі економіки, бізнесу, підприємництва, культури і техніки, де домінування сфери послуг і творчого контенту є пріоритетними.

Саме вища школа повинна формувати культуру особистості, [2] культуру цивілізації, тому що ситуація, що склалася, характеризується часто культурою «неоварварства» (агресивною, ксенофобською) культурою, архаїзацією свідомості (реанімації окультизму, містики). Саме людство (розумна цивілізація) потребує формування культури як головної домінанти та ключового фактору формування креативної особистості як фактору формування інноваційно-креативної економіки та трансформації людини розумної в людину споживача, у зв'язку з чим повинні трансформуватися стиль і якість життя.

Суспільство майбутнього як «суспільство знань» базується на інформації та знаннях, тому в такому суспільстві зростає потреба у висококваліфікованих, грамотних, освічених спеціалістах, які володіють гуманітарними компетентностями: ефективна організація діяльності; готовність приймати самостійні рішення; критичне мислення; побудова відносин співробітництва; висока міра відповідальності; ініціативність; соціальна зрілість; культура і грамотність мови і мовлення; економічна та управлінська грамотність; знання мов; уміння працювати в команді; робота на результат.

Зміни ідеалу освіти від «людини знання» до «людини культури» (В. Біблер) свідчить про необхідність зміни змісту освіти, націленої на культуру як широку інклюзивну концепцію буття людини у світі через творчі культурні, соціальні, інноваційні практики. В умовах прискорення і стиснення часу в умовах інформаційного суспільства зростає роль освіти як виду духовно-культурної практики, що трансліує і відтворює соціальний досвід людства.

Креативні індустрії сьогодні перевищують обсяги щорічних надходжень і вчетверо перевищують темпи зростання промислового виробництва. Частка зайнятих у креативному підприємстві досягла 25 % молодих підприємців (наприклад, туризм). Очікується тенденція перетікання креативних підприємців до сектора саме креативних індустрій, які все з часом збільшуються. Лише ціннісні орієнтації на інтелектуальний продукт, креативність, культурні цінності, синергія та співробітництво можуть привести завдяки креативному підприємству до процвітання країни у перспективі. Креативність включає технології, талант та толерантність та входить в Індекс глобальної у креативності (Україна – 45 місце).

Сучасний ринок праці характеризується процесами інформатизації та віртуалізації. У сучасних умовах Інтернет-технології проникли у професійну сферу так глибоко, що зачіпають не тільки трудову діяльність, етап пошуку та відбору вакансій, спілкування всередині професійної спільноти. Комп'ютерні та Інтернет-технології стають основним знаряддям праці сучасного працівника, в той час, як традиційні, пов'язані з фізичною працею, відходять на інший план та їх використання змінюється роботизацією. Освіта є одним з найважливіших елементів інструментів розвитку інтелектуального потенціалу людини і суспільства покращення і конструювання людини у соціокультурному контексті.

Якщо раніше головною задачею освіти вважалася передача знань і контроль за їх освоєнням, тобто домінувала когнітивна (пізнавальна парадигма освіти), то сучасних умовах інноваційного розвитку головною задачею освіти є формування у студентів і учнів знань та вмінь самостійно мислити і створювати інновації у різних сферах діяльності, що означає перехід на креативну (творчу) парадигму освіти. У цьому випадку когнітивна (пізнавальна) освіта стає тільки початковим етапом креативного(творчого) освіти. Найкращі результати в освіті і професійній діяльності досягаються шляхом креативного і аналітичного (логічного) мислення.

Отже, слід зауважити, що креативне мислення керівництва компанії та креативне ведення бізнесу є ключовим фактором тривалого існування та розвитку компанії. Саме тому наявність креативного мислення може стати основною конкурентною характеристикою компанії.

Список використаних інформаційних джерел

1. Бузгалін А. В. Економіка знань та інновацій: перспективи Росії / А. В. Бузгалін. – Москва : ТЕИС, 2007. – С. 67.
2. Воронкова В. Развитие креативного предпринимательства Украины в условиях информационного общества / В. Воронкова, Р. Олексенко // Tarptautinė mokslinė – praktinė konferencija «Mokslas ir praktika: aktualijos ir perspektyvos», 10–11, Marijampolė, 2018. – С. 90.
3. Електронний ресурс. http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/28846/1/053_057_057.pdf.

4. Олексенко Р. И. Философия, мировоззрение и мораль современного предпринимателя как составная экономико-социального развития общества / Р. И. Олексенко // Социосфера. 2013. – № 1. – С. 31–37.
5. Олексенко Р. І. Особливості формування світоглядних цінностей креативних підприємців в умовах глобальних викликів та трендів розвитку сучасного світу / Р. І. Олексенко. – Мелітополь : ФОП Однорог Т. В., 2017. – 228 с.

РОЛЬ МАРКЕТИНГУ ДЛЯ УСПІШНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

С. О. Білоконь

*Вищий навчальний заклад «Таврійський державний
агротехнологічний університет», студент 11 МБ МК групи*

Неможливо уявити успішне комерційне підприємство, яке б розвивалося без застосування маркетингових принципів, інструментів, концепцій у діяльності будь-якого сучасного підприємства. Маркетинг називають «філософією бізнесу», оскільки як філософія є наукою про знання, так маркетинговий спосіб мислення є основою здійснення будь-яких комерційних операцій. [4]

У нинішніх складних економічних умовах, що склалися у нашій країні, велика кількість українських підприємств постали перед проблемою виживання. Всі підприємства намагаються знайти свій вихід із цієї складної ситуації. Одні докладають зусилля щоб почати випускати новий товар і активно починають його рекламувати, інші починають зменшувати свою діяльність на ринку чи взагалі закриваються.

Для того щоб ухвалити ці проблеми, на підприємствах необхідно створити ефективну організаційну структуру, яка б гнучко реагувала на постійні зміни на ринку. Найбільше підходить під ці вимоги маркетинг. Маркетинг – це сукупність заходів у сфері досліджень торговельно-збутової діяльності підприємства, у сфері вивчення всіх чинників, що впливають на процес виробництва та просування товарів, послуг від виробника до споживача [1, с. 98]. Головною особливістю маркетингу є те, що його діяльність орієнтується на потреби споживачів. Саме потреби споживачів є об'єктом уваги виробників товарів і послуг.

Мета маркетингу підприємства – забезпечення його рентабельності у визначених часових проміжках. Спрямованість на перспективу, цільова орієнтація і комплексність є найважливішими сторонами маркетингу [3, с. 48].

Основні функції маркетингу [2, с.15]:

1. Аналіз маркетингу і збір інформації:
 - 1.1. збір та обробка інформації;
 - 1.2. вивчення діяльності конкурентів.
2. Планування асортименту продукції:
 - 2.1. визначення і розробка асортиментної структури виробництва підприємства;
3. Збут і розподіл:
 - 3.1. Збут товарів через торгівельно-розподільну мережу;
 - 3.2. Вибір каналів збуту;
 - 3.3. складування;
 - 3.4. транспортування;
 - 3.5. планування товарообігу за асортиментними позиціями;
4. Реклама і стимулювання збуту:
 - 4.1. реклама (преси, телебачення, кіно, радіо, афіш та ін.);
 - 4.2. заохочення споживачів наприклад: зниження ціни, подання подарунків чи сувенірів до купленої речі, премії, конкурси, купони і таке інше.

Маркетинг тісно пов'язаний з базовими категоріями економіки, такими як обмін, максимізація прибутку, корисність, раціональність. Спершу вся маркетингова діяльність зводилася до епізодичного коректування виробництва і збуту відповідно до змін ринкової ситуації. Згодом до маркетингових проблем увійшло прогнозування та планування тривалих змін обсягів, продаж, рівня витрат тощо. Лише у 1970-ті роки сформувалася стратегія управління виробництвом та збутом з орієнтацією на ринок. Маркетинг перетворився у комплексний засіб розв'язання довгострокових проблем [2, с. 198].

Розуміючи велику роль маркетингової діяльності підприємств, все більше уваги приділяють її розвитку. За даними статистики, у США 50 процентів від кожного долара, узятого з реалізації, йде на покриття витрат на маркетинг. [3, с. 79].

В розвинутих країнах Заходу маркетинг забезпечив вдосконалення діяльності окремих фірм. Разом з тим він став і важливим атрибутом розвитку економіки як єдиного цілого. В цьому історична значимість і цінність маркетингу як теорії і як практики ринкової економіки.

В даний час в нашій країні відчувається гостра потреба в спеціалістах з маркетингу. Особлива потреба є в інформації про попит на окремі види продукції. Це свідчить цьому – зародження та існування широкої мережі «диких» маркетингових послуг. Багаточисленні посередники по своїй суті не пов'язані з підприємствами, діють поза їх структурою і намагаються задовольнити потреби в інформації про нових постачальників, товари, партнерів, канали збуту та інші. Необхідність застосування маркетингу та його методів дослідження є важливим та необхідним. Так, наприклад, несвоєчасність виявлення потреб споживачів в Україні, на думку фахівців, є основною причиною зайвих витрат та надмірних маркетингових зусиль у продажу непотрібних товарів. Як наслідок, витрачаються більші кошти на рекламу та організацію збуту.

Висновки. Цінність зібраної інформації в процесі маркетингових досліджень, дуже важлива для підприємств. Полягає в окресленні повної картини ринкових умов з боку конкурентів, смаків споживачів, рівень попиту тощо. Уміла послідовність починаючи зі збору інформації та закінчуючи аналізом цієї інформації, дозволяє маркетинговим дослідженням забезпечити максимальну цінність інформації. Таким чином маркетинг, та маркетинголог на підприємстві є однією з найважливіших ланок у функціонуванні підприємства.

Список використаних інформаційних джерел

1. Голубков Е. П. Маркетинг. Словарь : учеб. пособие / Е. П. Голубков. – Москва : Дело, 2004. – 410 с.
2. Прауде В. Р. Маркетинг : навч. посіб. / В. Р. Прауде, О. Б. Білий. – Київ : Вища школа, 1994. – 256 с.
3. Романенко І. П. Адаптаційно-захисний макромаркетинг як основа конкурентоспроможності підприємства / І. П. Романенко // Економіка і регіон. – 2008. – № 1 (16). – С. 78–82.
4. Олексенко Р. І. Функції та роль маркетингу в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / Р. І. Олексенко, І. О. Краскова, М. М. Поліщук // Ефективна економіка. – 2011. – № 11. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_11_21. – Назва з екрана.

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ СИРІВ

Г. О. Бовкун

*Таврійський державний агротехнологічний університет
студентка 21 МБ МК групи*

Н. О. Шквиря

*Таврійський державний агротехнологічний університет
доцент кафедри маркетингу,
к. е. н., доцент, науковий керівник*

Інтеграційні процеси в Україні зумовлюють необхідність застосовувати сучасні методи управління підприємством. Це, насамперед, стосується підходів аналізу взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем, а також всебічної оцінки його внутрішнього потенціалу [3]. Найбільш повно цим вимогам відповідають методи стратегічного аналізу, за результатами використання яких визначаються потенційні можливості підприємства, здійснюється оцінка його внутрішнього і зовнішнього середовища з орієнтацією на довгострокову перспективу, обґрунтовується система стратегій, спрямованих на посилення позицій підприємства в ринковому середовищі, зменшення і подолання наявних загроз [6].

Для обґрунтування ефективної стратегії розвитку підприємств необхідно проведення стратегічного аналізу. Стратегічний аналіз – це спосіб дослідження і перетворення бази даних, одержаних внаслідок аналізу середовища на стратегію підприємства. В цілому, стратегія – це план управління підприємством, спрямований на зміцнення його позицій, задоволення потреб споживачів та досягнення передбачених цілей [3].

Об'єктом дослідження є ПАТ «Бель Шостка Україна», яке спеціалізується на виробництві твердих та м'яких сирів, плавлених сирів. За допомогою стратегічного аналізу виявимо стратегічне положення ПАТ «Бель Шостка Україна» та визначимо стратегічні альтернативи розвитку підприємства на ринку сирів. Для досліджуваного підприємства доцільно використання наступних матричних моделей: матриця Ансоффа, методи SPACE, McKinsey, Портера.

Дослідження підприємства та ринку сирів свідчать, що із всіх можливих стратегій згідно матриці Ансоффа, більш ефективною буде стратегія більш глибокого проникнення на ринок. Ця

стратегія передбачає наступні заходи: збільшення обсягів реалізації продукції за рахунок покращення якості продукції, збільшення кількості торгових точок, для розповсюдження даного товару по всій території країни, посилення та удосконалення рекламної кампанії як підприємства, так і продукції, встановлення адекватних цін на товар які би відповідали існуючому ринку, покращення виставлення сирів на полицях магазинів, за допомогою мерчендайзенгу, аби завоювати довіру споживачів, удосконалення упаковки сирів, збільшення обсягів як зовнішньої так і внутрішньої реклами даного товару.

Наступним методом стратегічного аналізу є SPACE метод, який призначений для аналізу позиції на ринку і вибору оптимальної стратегії для середніх і малих підприємств. У методі SPACE передбачено виокремлення чотирьох груп критеріїв (характеристик) оцінки діяльності підприємства. Кожну групу критеріїв характеризуються певні показники, які оцінюються експертним методом. За результатами проведення SPACE виявили, що ПАТ «Бель Шостка Україна» знаходиться у консервативному стратегічному положенні на ринку сирів. Цей стан спостерігається на стабільних ринках з низькими темпами зростання. Підприємство при цьому не має серйозних переваг. Зусилля спрямовані на досягнення фінансової стабільності. Важливим фактором є конкурентоспроможність продукту. Дії спрямовані на зниження собівартості при підвищенні якості продукту і вихід на більш перспективні ринки, розширення асортименту продукції.

Згідно з побудованою матрицею конкуренції Портера для ПАТ «Бель Шостка Україна» для того, щоб випередити конкурентів, підприємству слід обрати одну з трьох стратегій: стратегія лідерства за витратами; стратегія диференціації; стратегія концентрованого маркетингу. За матрицею Портера для ПАТ «Бель Шостка Україна» найбільш прийнятною буде стратегія диференціації, яка передбачає випуск продукції різної якості, різної упаковки для збуту продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

З використанням методу McKinsey визначили, що найбільш конкурентоздатною продукцією в ПАТ «Бель Шостка Україна» є твердий сир. Сильними сторонами даного виду сиру є ефективність цінової політики, методів просування, рентабельність продаж, гнучкість і можливість адаптації тощо. Найменш конку-

рентоздатним видом продукції серед аналізованих є плавлений сир, для збільшення ефективності його виробництва та реалізації необхідно розробити стратегію розвитку продукту, збільшити фінансування для удосконалення якості.

Проведена оцінка привабливості певного виду сиру на ринку, свідчить про середню привабливість всіх основних видів сирів ПАТ «Бель Шостка Україна». Розмір ринку та потенціал його зростання є сильними сторонами цієї продукції.

За допомогою побудови матриці McKinsey визначили, що для сирів твердих та м'яких ефективною буде стратегія розвитку, яка передбачає посилення слабких позицій, пошук сфери, де можливо знайти лідируючі позиції, визначення конкурентних переваг та покращення якості продукції. Для сирів плавлених рекомендується стратегія захисту позицій, при якій необхідно концентрація уваги на підтриманні конкурентних переваг, залучення інвестицій та розширення виробництва.

В результаті проведених досліджень можна зробити наступні висновки:

1. Для проведення стратегічного аналізу підприємства на ринку сирів доцільно використовувати такі базові інструменти як матриця Ансоффа, методи SPACE, McKinsey, Портера. Це дозволить дослідити стан підприємства на ринку сирів та виявити стратегічні альтернативи розвитку.

2. Проведений SPACE-аналіз свідчить, що підприємству необхідно знижувати собівартість продукції, розширювати асортимент, підвищувати конкурентоспроможність підприємства та удосконалювати комунікаційну політику.

3. Методом McKinsey визначили, що для сирів твердих та м'яких ефективною буде стратегія розвитку, яка передбачає збільшення конкурентних переваг та покращення якості продукції. Для сирів плавлених рекомендується стратегія захисту позицій, при якій необхідно концентрація уваги на підтриманні конкурентних переваг, залучення інвестицій та розширення виробництва.

Список використаних інформаційних джерел

1. Бондаренко В. М. Розвиток ефективного виробництва молока та його промислової переробки в Україні / В. М. Бондаренко // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 61–64.

2. Волошина З. Молочники: труднощі як поштовх для розвитку / З. Волошина // Агробізнес сьогодні. – 2014. – № 6 – С. 48–49
3. Лисенко А. М. Маркетингова система виробництва та реалізації молокопродукції. /А.М. Лисенко// Економіка АПК. – 2012. – № 6. – С. 62-66.
4. 4 Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
5. Офіційний сайт Клубу аграрного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agribusiness.kiev.ua>
6. Яловега Л.В. Основні тенденції та перспективи розвитку ринку сиру в Україні / Л.В. Яловега // Економічний форум. – 2012. – № 2. – С. 43–46.

СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ У ФУНКЦІОНУВАННІ ПІДПРИЄМСТВА

Н. М. Богацька

*Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного
університету, доцент кафедри економіки та міжнародних
відносин, к. е. н., доцент*

На сучасному етапі економіки одним із перспективних шляхів економічного зростання підприємств є їх інноваційний розвиток. Завдяки якому можна забезпечити високі показники економічного розвитку, підвищити конкурентоспроможність підприємства та вирішити низку проблем, таких як: економічні, екологічні та соціальні. Інноваційна діяльність також здійснює вирішальний вплив на виробництво, адже завдяки нововведенням рівень виробництва може досягнути максимуму. Тому сучасні економічні умови потребують інтенсивної інноваційної діяльності, ефективної будови досліджень, новацій, стратегічних дій в інноваційній діяльності кожного підприємства.

Проблемам інноваційної діяльності присвячені дослідження низки відомих вітчизняних та іноземних учених-економістів: В. Александрової, Ю. Бажала, П. Беленького, В. Беренса, Г. Бірмана, В. Власової, О. Водачкової, В. Геєця, А. Гойка, Н. Гончарової, М. Долішнього, М. Джонк, С. Ільєнкової, Н. Краснокутської, Я. Крупки, О. Кузьміна, Б. Литвина, О. Лапко, Л. Гітмана, А. Кутейникова, Д. Львова, Б. Патона, А. Пересади, А. Пригожина, А. Савченка, А. Савчука, В. Терехова, П. Хавранека,

М. Чумаченка, А. Чухна, С. Шмідта та ін. Проте чимало питань удосконалення організаційно-економічного механізму активізації інноваційної діяльності й досі залишаються невисвітленими.

У сучасному світі економічний розвиток країн визначається не природними ресурсами і не обсягами промислового виробництва, а сукупною здатністю суб'єктів господарювання до впровадження нових ідей з метою задоволення споживчого попиту в певних товарах чи послугах. Пошук цих ідей є реакцією підприємців на зменшення доходу від своєї діяльності, що спричиняє насичення ринку відповідними товарами, а втілення цих ідей у життя залежить від ресурсних та інноваційних можливостей суб'єктів господарювання і від загального рівня науково-технічного розвитку країни [1, с. 12].

Інноваційна діяльність підприємств – це не лише розв'язання технічних завдань щодо створення нового продукту, нової технології чи удосконалення наявних, а й відбір перспективних науково-технічних досягнень, своєчасне патентування винаходів, просування наукомістких товарів на ринок.

Інноваційна діяльність і зокрема прийняття підприємством рішення про нововведення, на практиці має певний ризик. Для втілення в життя інноваційних рішень необхідно усвідомити до якого результату це призведе: до успіху чи занепаду на ринку.

На успішність нововведень впливають такі чинники: наявність в організації джерела творчих ідей; ефективна система відбору та оцінки ідей нових виробів; орієнтація на ринок; перевага товару над товарами конкурентів; маркетингове ноу-хау; відповідність інноваційної стратегії меті організації; доступ організації до ресурсів; глобальна концентрація товару.

У конкретному середовищі підприємства намагаються першими вийти на ринок з новим продуктом (технологією), щоб отримати додаткові прибутки у вигляді інтелектуальної ренти, оскільки з дифузією інновації попит на неї зменшується. Окрім того, керівництво підприємства зацікавлене у створенні продукції, яка б істотно перевершувала за своїми споживчими властивостями вже існуючі аналоги і яка б могла стати базовою для подальших модифікацій [2, с. 76].

Аналіз діяльності стабільних підприємств дозволяє виокремити ряд напрямків, пов'язаних з інноваційною діяльністю, що забезпечують підприємству максимальний прибуток:

- по-перше, це розширення номенклатури продукції (послуг). Для функціонуючого підприємства воно можливе тільки в двох напрямках [3, с. 318]: 1) випуск нової продукції (яка раніше не вироблялась на даному підприємстві); 2) удосконалення (модернізація або модифікація) продукції або послуги, яка вже виробляється. Обидва напрямки розробки, освоєння чи поліпшення продукції, яка вже виробляється за своєю суттю є інноваційною діяльністю;

- по-друге, максимізація ціни, за якою реалізується продукція або надається послуга. Вочевидь, що можливість підвищення ціни реалізації продукту або послуги прямо залежать від попиту і пропозиції продукції підприємства на ринку;

- по-третє, мінімізація витрат на виготовлення і реалізацію одиниці продукції. Цього можна досягнути за рахунок мобілізації резервів технології, що вже використовується, або за рахунок освоєння нової технологічної ланки або впровадження нових елементів у стару технологічну лінію;

- по-четверте, максимізація обсягів реалізації продукції або послуги.

Важливим фактором забезпечення інноваційного розвитку підприємства за сучасні умови стає нарощування можливостей щодо розширення сфер генерації, відбору і впровадження інновацій, ознакою чого стає інноваційний потенціал підприємства. Саме цей фактор виступає, з одного боку, як передумова вибору певної інноваційної стратегії, а, з іншого, як важливий чинник, що визначає ступінь сприйнятливості підприємства до інновацій [4].

Необхідно зауважити, що інноваційна діяльність у абсолютному обсязі має комплексний, системний характер і включає наступні види роботи, як пошук ідей, ліцензій, кадрів, організацію дослідницької роботи, інженерно-технічну діяльність, яка зв'язує винахідництво, раціоналізацію, конструювання, виготовлення інженерно-технічних предметів, інформаційну та маркетингову діяльність [5].

Таким чином, запорукою вдалого функціонування будь-якого підприємства є його змога до ведення інноваційної діяльності. Необхідно також усвідомлювати, що здатність до інновацій є потужним фактором конкурентоспроможності та розвитку підприємства. Інноваційна діяльність сьогодні обернулася на один із провідних факторів ефективного функціонування та розвитку господарських систем в умовах ринкової економіки. Таку діяль-

ність потрібно завжди збагачувати відповідно до об'єктивних законів ринку, вона стає реальністю, коли опирається на чітку політику, досконалу методику впровадження нововведень та оцінювання їх результативності, тому застосовування інновацій у функціонуванні підприємств забезпечує інноваційну направленість бізнесу та підвищення продуктивності господарської діяльності.

Список використаних інформаційних джерел

1. Дудар Т. Г. Інноваційний менеджмент / Т. Г. Дудар, В. В. Мельниченко. – Київ : ЦУЛ, 2009. – 256 с.
2. Микитюк П. П. Інноваційний менеджмент / П. П. Микитюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 295 с.
3. Яшкіна О. І. Фактори впливу на інноваційну діяльність машинобудівних підприємств / О. І. Яшкіна // Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу. – 2013. – № 5. – С. 318–319.
4. Костючик К. О. Ефективність інноваційних процесів на підприємстві / К. О. Костючик, Н. М. Богацька // Економічна теорія та історія економічної думки. – 2014. – С. 54. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/conf/eko/07nov2014/07nov2014.pdf#page=54>. – Назва з екрана.
5. Богацька Н. М. Критерії ефективності діяльності підприємства / Н. М. Богацька, А. Ю. Дуржинська // Вінницький торговельно-економічний інститут. – 2010.

УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ

О. В. Брежнєва-Єрмоленко

*Дніпровський державний технічний університет,
доцент кафедри фінансів та обліку, к. е. н., доцент*

К. О. Москаленко

*Дніпровський державний технічний університет,
здобувач (магістр) спеціальності Фінанси, банківська справа
та страхування, група – ФБС-17-1мд*

Інвестиційна діяльність є невід'ємною складовою різних напрямів ведення банківської діяльності.

Порівняння стану виконання нормативів інвестування банками України з граничними, встановленими НБУ, дозволяє зробити висновок про дуже низьку інвестиційну активність комерційних банків. Банки не зацікавлені в здійсненні прямих інвестицій

в компанії України, а зосередилися більше на портфельних інвестиціях, які купують їх з метою подальшого продажу й отримання торговельного прибутку від різниці між ціною продажу й купівлі. Даний факт пов'язаний також з рядом причин об'єктивного та суб'єктивного характеру, які стосуються як загального рівня розвитку національної економіки в різних її сферах, так і незацікавленістю банків у фінансуванні інвестиційних проєктів у зв'язку зі значними інвестиційними ризиками.

Ризик інвестиційної діяльності банку – це потенційна можливість недоотримання доходів або зменшення ринкової вартості капіталу банку внаслідок несприятливого впливу зовнішніх або внутрішніх факторів під час здійснення інвестиційної діяльності [1].

Інвестиційний ризик має здатність розщеплюватися на інші різновиди ризиків, пов'язаних з веденням банківської діяльності, що водночас відображається у прояві щільного взаємозв'язку між окремими банківськими ризиками: кредитний ризик, ризик зміни процентної ставки, ринковий ризик, валютний ризик, операційно-технологічний ризик, ризик репутації, юридичний ризик.

Національний банк України під поняттям «управління ризиками» (ризик-менеджмент) розуміє процес, за допомогою якого банк виявляє (ідентифікує) ризики, проводить оцінку їх величини, здійснює їх моніторинг і контролює свої ризикові позиції, а також враховує взаємозв'язки між різними категоріями ризиків.

Відтак багатогранність та множинність виникнення та прояву інвестиційного ризику банку зумовлює необхідність застосування методів та підходів теорії оптимізації, які дозволяють не лише врахувати наявні умови функціонування банку, але й можливі наслідки його розвитку, спираючись на існуючий та можливий рівень змінності показників його інвестиційної діяльності відповідно до існуючих умов ведення банківської діяльності в цілому.

До інструментарію управління інвестиційним ризиком банку, що визначається з погляду формування зовнішніх керуючих впливів слід, насамперед, віднести законодавчу та нормативну базу щодо здійснення банківської діяльності в цілому та проведення інвестиційної діяльності зокрема, а також окремі рішення та постанови регуляторів банківських та фінансових послуг тощо.

Зокрема це досягається завдяки впровадженню нормативів банківської діяльності, де з погляду управління інвестиційним

ризиком, насамперед, необхідно виділити: норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою; норматив загальної суми інвестування; норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств; наданих одному інсайдеру; норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам; норматив (коефіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів [2].

До таких нормативів, які узгоджуються з управлінням інвестиційним ризиком банку, також можна віднести й норматив мінімального розміру регулятивного капіталу та норматив адекватності регулятивного капіталу. Це пов'язано з тим, що поняття регулятивного капіталу відображає одну із моделей управління ризиками банку.

До різновидів зовнішнього інструментарію управління інвестиційним ризиком банку також можна віднести: розщеплення та передачу інвестиційного ризику; страхування та хеджування ризику.

Безпосередня реалізація такого інструментарію з погляду управління інвестиційним ризиком відбувається на рівні конкретного банку.

Список використаних інформаційних джерел

1. Кльоба Л. Г. Ризик-менеджмент банківської інвестиційної діяльності / Л. Кльоба // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 1. – С. 44–47.
2. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua. – Назва з екрана.

ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-РОЗРАХУНКОВОЇ СИСТЕМИ ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ МОНІТОРИНГУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В. А. Власенко

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
доцент кафедри менеджменту, к. е. н., доцент*

Дослідження фінансового стану на основі моніторингу фінансово-економічної діяльності будь-якого підприємства є основою складовою у роботі аналітика чи фінансиста, а уміле та

своєчасне використання сучасних методів фінансового аналізу є запорукою успішного функціонування і розвитку суб'єкту ринку. При цьому, постійний моніторинг фінансового стану підприємства є основним процесом економічного аналізу, за допомогою якого можна об'єктивно оцінити внутрішні і зовнішні його характеристики, а потім, за результатами оцінювання, прийняти обґрунтовані рішення на стратегічну перспективу.

Саме тому розробка ефективної системи моніторингу фінансово-економічної діяльності підприємства в умовах трансформаційних процесів на макро- та мікрорівнях є актуальним науковим завданням, що вимагає ретельного і глибокого вивчення.

Питання створення, функціонування і розвитку ефективних систем моніторингу фінансового стану підприємств знайшли своє ґрунтовне відображення у фундаментальних працях провідних українських та іноземних науковців, серед яких слід виокремити О. Я. Базилінську, І. Т. Балабанова, Г. Г. Білика, І. О. Бланка, Дж. К. Ван Хорна, Т. А. Городню, М. Є. Зіміна, Г. Г. Кірейцева, Ф. Мечлапа, І. Й. Плікус, А. М. Поддєрьогіна, Г. В. Савицьку, О. О. Терещенка, В. М. Халіну, О. О. Шеремета та інших [1–4]. Разом з тим, деякі питання формування ефективної системи моніторингу фінансово-економічної діяльності підприємств різних форм власності та галузевої приналежності залишаються недостатньо висвітленими.

Метою дослідження є обґрунтування авторського підходу до процесу формування інформаційно-розрахункової системи для здійснення моніторингу фінансово-економічної діяльності підприємства в умовах трансформації ринкового середовища.

На думку сучасних дослідників, у загальному розумінні моніторинг є системою постійного спостереження за процесами і тенденціями, що мають місце у зовнішньому та (або) внутрішньому середовищі підприємства з метою своєчасної оперативної оцінки ситуацій, що виникають [1, с. 67]. Існує думка, що моніторинг – це процес безперервного відслідковування змін у фінансовій діяльності підприємства та виявлення відповідності цих змін бажаним результатам. Більше того, моніторинг включає прогнозування результатів та запобігання виникненню критичних ситуацій [2, с. 28].

З іншого боку, моніторинг фінансово-господарської діяльності підприємства може також розглядатися в системі контролінгу, як «відстеження процесів, що відбуваються на підпри-

емстві, у режимі реального часу; складання оперативних звітів про результати роботи підприємства за найбільш короткі проміжки часу (день, тиждень, місяць); порівняння цільових результатів із фактично досягнутими» [3, с. 36].

Варто відзначити, що у найзагальнішому визначенні головною метою моніторингу фінансово-економічної діяльності є діагностування фактичного фінансово-економічного стану, порівняння його із прогнозованим, виявлення тенденцій і закономірностей розвитку підприємства відповідно до головної мети, попередження негативного впливу внутрішніх та зовнішніх чинників на фінансовий результат і становище на ринку, підтримання ефективного функціонування підприємства, правильна та виважена оцінка господарських ситуацій для прийняття обґрунтованих і доцільних економічних рішень [4, с. 333].

Зрештою, на сучасному етапі функціонування і забезпечення умов для подальшого розвитку підприємств на практиці доцільно розробити та впровадити інформаційно-розрахункову систему для здійснення моніторингу їх фінансово-економічної діяльності.

Ми вважаємо, що рекомендована схема функціонування інформаційно-розрахункової системи для здійснення моніторингу фінансово-економічної діяльності підприємства повинна поєднувати між собою чотири блоки:

- 1) введення інформації із зовнішніх або внутрішніх джерел;
- 2) опрацювання вхідної інформації та зображення її у вигляді, зручному для сприйняття;
- 3) виведення інформації для споживачів або переміщення до іншої подібної системи;
- 4) забезпечення зворотного зв'язку, тобто формування такої інформації, яка може бути інтерпретованою працівниками підприємства для коригування вхідних даних.

На основі узагальнення існуючих підходів до автоматизації систем управління інформаційно-розрахункову систему для здійснення моніторингу фінансово-економічної діяльності підприємства доцільно організувати у програмному середовищі MS Excel, процес формування якої повинен включати наступні етапи:

1. Попередній огляд узагальнюючих показників господарсько-фінансової діяльності підприємства.
2. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства:
 - загальна оцінка фінансових результатів діяльності підприємства;

- аналіз структури доходів, витрат і відрахувань;
 - аналіз структури і динаміки операційних витрат підприємства за економічними елементами;
 - аналіз показників рентабельності господарської діяльності.
3. Аналіз фінансового стану підприємства:
- структурний аналіз основних статей бухгалтерського балансу;
 - аналіз динаміки складу і структури активів балансу підприємства;
 - аналіз динаміки складу і структури пасивів балансу підприємства;
 - аналіз фінансової стійкості та ліквідності підприємства.
4. Аналіз ділової активності та ефективності функціонування підприємства:
- аналіз ефективності використання основних виробничих ресурсів;
 - аналіз стійкості економічного зростання підприємства.

5. Узагальнююча оцінка ефективності господарсько-фінансової діяльності підприємства та стійкості його фінансового стану.

Таким чином, освоєння методичних засад проведення моніторингу діяльності підприємства, оцінка ефективності роботи його фінансової підсистеми, надання пропозицій щодо здійснення ефективного процесу моніторингу фінансово-економічної діяльності суб'єктів господарювання на основі запропонованої інформаційно-розрахункової системи сприятиме поліпшенню обліково-аналітичних процедур в умовах трансформаційних змін. Перспективними напрямками подальших наукових досліджень залишаються питання формування ефективного організаційного та науково-методичного забезпечення моніторингу фінансово-економічної діяльності на підприємстві.

Список використаних інформаційних джерел

1. Білик Г. Г. Моніторинг фінансового стану підприємства як інструмент управління [Текст] / Г. Г. Білик // Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили : Економічні науки. – Вип. 51. – Т. 64. – Миколаїв, 2007. – С. 65–70.
2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент [Текст] : [учеб. курс] / И. А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – Киев : Ника-Центр, Эльга, 2005. – 656 с.

3. Плікус І. Й. Система моніторингу для фінансового прогнозу діяльності підприємства [Текст] / І. Й. Плікус // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 35–44.
4. Халіна В. М. Концепція фінансово-економічного моніторингу підприємства [Текст] / В. М. Халіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 42. – С. 331–334.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

В. Л. Вороніна

*Полтавська державна аграрна академія,
доцент кафедри менеджменту, к. е. н.*

Є. Ю. Ляшенко

Полтавська державна аграрна академія, студентка

В сучасних умовах динамічного бізнес-середовища одним із найважливіших аспектів стійкого зростання бізнесу та формування позитивних результатів його діяльності є забезпечення ефективної системи фінансово-економічної безпеки. Своєчасна та якісна діагностика проблем забезпечення економічної безпеки, виявлення та систематизація ризиків і загроз дозволяють уникнути як матеріальних збитків, так і запобігти банкрутству підприємства.

Категорію економічної безпеки загалом та економічної безпеки підприємства зокрема досліджували такі зарубіжні та вітчизняні фахівці: Д. Ламберт, Р. Нолан, О. Барановський, Н. Зачосова, С. Ілляшенко, Г. Козаченко, Є. Олейников, С. Покропивний, П. Пригунов та ін. У їхніх роботах висвітлені питання сутності економічної безпеки підприємства, структурування механізму її забезпечення, концептуалізація керування безпекою тощо.

Економічну безпеку підприємства можна розглядати як одну з складових загального поняття «безпека». Теоретичний аналіз поняття «економічна безпека підприємства» з точки зору систематизації та структурування приведено в табл. 1.

Як і будь-яка інша сфера, економічна безпека має ряд проблем та ризиків. До проблем, що постають перед підприємствами на шляху до досягнення прийнятного рівня економічної безпеки відносять такі:

- недостатнє застосування аналізу витрат підприємства на економічну безпеку;
- необхідність підвищення якості збору інформації не лише

про конкурентів, але й про стан власної діяльності, що включає першочерговість визначення цілей і стратегії підприємства;

Таблиця 1 – Аналіз визначень наукового поняття «економічна безпека»*

Автор, джерело	Визначення
Олейников Є. А. [1]	стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для подолання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства тепер і в майбутньому
Ілляшенко С. Н. [2]	стан ефективного використання його ресурсів і існуючих ринкових можливостей, що дозволяє запобігати внутрішнім і зовнішнім загрозам і забезпечувати його тривале виживання і стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії
Прокопшина О. В. [3]	стан оптимального для підприємства рівня використання його економічного потенціалу, за якого діючі та/або можливі збитки виявляються нижчими за встановлені підприємством межі
Логотова Т. Г. [4]	стан виробничо-економічної системи, при якому функціонують механізми запобігання чи зменшення ступеня впливу погроз стабільності функціонування і розвитку підприємства
Белокуров В. В. [5]	наявність конкурентних переваг, зумовлених відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів і організаційної структури підприємства до його стратегічних цілей і завдань

* систематизовано авторами

— нехтування наявними можливостями підприємства і спрямування всієї системи економічної безпеки на роботу із загрозами.

Отже, дослідження економічної безпеки є досить важливим, оскільки без неї неможливе нормальне функціонування підприємства в цілому. Однак, як і будь-яка інша сфера, вона має ряд проблем та ризиків, вирішення яких значно покращить ситуацію на підприємстві. Завдяки прийманню правильних стратегій і рішень можливе зменшення впливу як зовнішніх, так і внутрішніх загроз на підприємство, що в свою чергу забезпечить зміцнення рівня економічної безпеки як в цілому, так і в розрізі окремих складових техніко-технологічної, фінансової та кадрової.

Список використаних інформаційних джерел

1. Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятие, личность) / [под. ред. Е. А. Олейникова]. – Москва : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 288 с.
2. Ильяшенко С. И. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. И. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3 (21). – С. 12–19.
3. Прокопiшина О. В. Управління економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності підприємства : автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О. В. Прокопiшина ; Харківський національний економічний ун-т. – Харків, 2009. – 20 с.
4. Логутова Т. Г. Економічна безпека підприємства: сутність, завдання та методи забезпечення [Текст] / Т. Г. Логутова, Д. І. Нагаєвський // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – Т. 2. – С. 204–207;
5. Белокуров В. В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия [Електронний ресурс] / В. В. Белокуров. – Режим доступу: <http://www.safetyfactor.ru>. – Назва з екрана.

ВПЛИВ ФАКТОРУ СЕЗОННОСТІ НА ДИНАМІКУ ТУРИСТИЧНОГО ПОПИТУ

С. П. Гостєв

*Мелітопольський державний педагогічний університет
імені Богдана Хмельницького, студент 415-п групи*

Л. М. Донченко

*Мелітопольський державний педагогічний університет
імені Богдана Хмельницького, професор кафедри туризму
соціально-економічної географії та краєзнавства,
науковий керівник*

Н. П. Рибальченко

*Мелітопольський державний педагогічний університет імені
Богдана Хмельницького, асистент кафедри туризму
соціально-економічної географії та краєзнавства*

Сезонність являє собою складне та водночас суперечливе явище, завдяки своїм наслідкам. Туристична сезонність ускладнює розвиток туристичного господарства, загострюючи протиріччя між еластичним попитом на туристичні послуги і порів-

няно стабільною туристською пропозицією, тим самим викликаючи проблеми в обслуговуванні туристів.

Проблема визначення сезонності та її впливу на туристичні потоки знайшли вивчення у наукових працях О. О. Бейдика, М. П. Мальскої, О. Ю. Давидової тощо.

Сезонність – щорічна циклічність в попиті. Функціонування туристського ринку і пов'язаних з ним підприємств туристичної індустрії має явно виражений сезонний характер. На сезонність в туризмі впливають різні чинники.

До первинних чинників сезонності функціонування туристичного ринку відносяться природно-кліматичні.

До вторинних чинників відносяться:

а) економічні – структура споживання товарів і послуг, формування платоспроможності попиту за допомогою пропозиції;

б) наявність вільного часу;

в) демографічні – диференційований попит по чоловіковому складу і іншим ознакам;

г) психологічні – традиції, смаки, мода;

д) технологічні – пов'язані з комплексом наданням якісних послуг.

Туристичній сезонності властиві два періоди – річний та тижневий. При річному періоді сезонність визначається у відповідних місяцях, при тижневому в окремих днях. Сезонність туристичних послуг визначається перш за все природно-кліматичними показниками, притаманними для тієї чи іншої місцевості, рекреаційними ресурсами взагалі, порою року (шкільні та студентські канікули, масові відпустки) та іншими факторами. Сезонні коливання та кліматичні умови країни безпосередньо також впливають на попит туристичного продукту.

Від чинника сезонності особливо страждають курортні готелі, в структурі собівартості послуг яких постійні витрати суттєво перевищують змінні. Сезонні нерівномірності попиту таким чином породжують проблему збереження у складі персоналу кваліфікованих працівників. Дослідження туристичної сезонності дає можливість вплинути на нерегулярність туристичного попиту [2].

На туристичну сезонність мають неабиякий вплив фактори психологічного характеру: традиції, наслідування, мода. Вершини та спади активності туристів багато в чому можна пояснити консерватизмом більшості туристів, тобто призвичаєною думкою, що літо – найбільш сприятливий час для проведення

відпусток. Для згладжування сезонних коливань в найбільш слабкі місяці рекомендується застосовувати методи стимулювання збуту, серед яких: безкоштовне розповсюдження рекламних буклетів, надання знижок і бонусів за певний обсяг купівлі та регулярність,

До іншого напрямку подолання проблеми сезонності можна віднести розробку та просування нових видів туристичної пропозиції, котра не піддається сезонним коливанням. Це, насамперед, розвиток конгресного і подієвого туризму, а також соціального туризму для цільових груп: пізнавального – для пенсіонерів та освітнього – для молоді [1, 5].

З проблемою сезонності в туризмі в різних країнах борються по-різному. Так західна система поділу відпустки на дві частини – це якраз один з методів, завдяки якому намагаються диверсифікувати (розпорошити) навантаження на готельні площі рівномірно протягом року. Те ж саме відноситься і до дитячих канікул. Так, наприклад, у Великобританії не має тримісячних шкільних канікул, тут на рівні Палати Лордів вирішувалося питання рівномірного розподілу відпочинку за сезонами (а точніше, відпочиваючих).

Інший напрям – це розробка та просування нових видів турпродукту, що не піддаються сезонним коливанням. Це, перш за все, розвиток конгресного і подієвого туризму, а також соціального туризму для цільових груп: пізнавального – для пенсіонерів та освітнього – для молоді.

Міжсезонний туризм – це відвідування туристської місцевості у певний час року, що припадає на період між сезонами туристичної активності. [7]

Сучасні тенденції розвитку туристичної сфери сприяють зміні динаміки туристичного попиту. Прикладом можуть бути суттєві зміни у графіках відпусток, зростаюча популярність турів «вихідного дня» (триденних вихідних, включаючи п'ятницю або понеділок), розподіл відпусток між різними сезонами та ін. Але для цього обов'язковим є об'єднання зусиль держави, органів управління туристичною сферою та місцевих адміністрацій, представників бізнесу та науки з метою фінансового забезпечення, наукового підґрунтя та інформаційного просування і супроводу національного та регіонального туристичного продукту. [6]

Для того щоб забезпечити туристичні потоки у міжсезонний період, необхідним є проведення ряду стимулюючих заходів:

- збільшення важливості засобів масової інформації у рекламі туристичних продуктів; [4]
- зміна, за допомогою реклами та рекламних акцій, уподобань споживачів для переходу від стандартного масового туризму до більш диференційованого; [3]
- встановлення державою переліку пільг для туристів та туристичних фірм у період міжсезоння;
- стимулювання розвитку видів туризму, які не залежать чи залежать, але несуттєво, від сезонності з подальшим їх переорієнтуванням на «низький» та «мертвий» сезони у туризмі;
- формування екологічної свідомості у туристів та інших представників туристичної сфери.

Список використаних інформаційних джерел

1. Давидова О. Ю. Дослідження факторів, що впливають на туристський попит в Україні / О. Ю. Давидова, І. В. Халіна // Научно-технический сборник ХНАМГ: «Коммунальное хозяйство городов». – 2006. – № 71. – С. 372–376.
2. Мальська М. П. Міжнародний туризм і сфера послуг : [підруч.] / М. П. Мальська, Н. В. Антонюк, Н. М. Ганич. – Київ : Знання, 2008. – 661 с.
3. Афанасьєва Л. В. Туризм як чинник розвитку міжкультурної комунікації народів / Л. В. Афанасьєва, Р. І. Олексенко // Scientific Journal Virtus. – 2018. – № 23. – С. 10–14.
4. Бондаренко А. А. Роль інформаційних технологій у діяльності туристичних фірм / А. А. Бондаренко, Р. І. Олексенко // XIII Всеукраїнська конференція студентів і молодих науковців «Інформатика, інформаційні системи та технології». Одеса. – 2016. – С. 12–13.
5. Донченко Л. М. Сезонність спроса на туристический услуги и пути минимизации сезонного характера в туристической отрасли / Л. М. Донченко, Н. П. Рибальченко // Новый университет. – 2015. – Т. 5. – №. 50. – С. 28–30.
6. Олексенко Р. И. Экономический механизм государственного регулирования туристической отрасли Украины / Р. И. Олексенко, Н. П. Гостева // Современный научный вестник. – 2013. – № 13. – С. 5–15.
7. Гостева Н. П. Місце туристичної індустрії України у світі / Н. П. Гостева // Держава та регіони [науково-виробничий журнал]. Серія «Державне управління». – Запоріжжя, 2009. – № 2. – С. 45–50.

ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЗНАНЬ

Гусейнов Заур Алішах огли

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», магістр*

Зейналзаде Ельвін Джаббар огли

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», магістр*

Л. М. Шимановська-Діаніч

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
д. е. н., професор, науковий керівник*

Інтеграція економіки України у світовий економічний простір зумовлює об'єктивну необхідність підвищення рівня конкурентоспроможності економіки підприємств.

Конкуренція нерозривно пов'язана з конкурентними перевагами підприємства. Конкурентні переваги підприємства підтримуються та розвиваються завдяки постійним нововведенням, змінам, поліпшенням, що можуть впроваджуватися у будь-яку сферу діяльності підприємства, і стосуються створення його цінності. Визначення умов, що забезпечують конкурентні переваги підприємства та принципи їхнього формування, дозволили провести систематизацію джерел конкурентних переваг промислових підприємств за таких ознаках, як: рівень формування конкурентних переваг, сфера виникнення, зміст, ступінь новизни, можливість впливу підприємства, природа конкурентних переваг. Кожна ознака представлена групами конкурентних переваг.

Особливу увагу при систематизації джерел конкурентних переваг підприємства приділено їх природі. З цією метою нами виділено матеріальні та нематеріальні ресурси.

Матеріальні ресурси традиційно розглядалися як джерело конкурентних переваг підприємства.

Однак чітко вираженою сучасною тенденцією є участь матеріальних ресурсів підприємства у формуванні його конкурентних переваг тільки в комплексі з нематеріальними ресурсами, до

того ж при зростанні ролі останніх. Нематеріальні ресурси як самостійна категорія виділені не так давно. Вони не мають речовинної форми, але беруть участь у господарській діяльності і приносять прибуток.

Нематеріальні ресурси розглядаються нами як сукупність знань, які є у підприємства, що дає йому організаційні та правові можливості подальшого стабільного розвитку, формування й підтримки конкурентних переваг високого рангу, які пов'язані з наявністю кваліфікованого персоналу, патентів, сучасного менеджменту, довгострокових зв'язків зі споживачами, доброї репутації та ін. Найважливішою характеристикою нематеріальних ресурсів є нематеріальна форма їхнього існування.

Знання підприємства ідентифіковано як нематеріальний ресурс на основі визнання їх релевантності для досягнення цілей підприємства. Базу знань підприємства складають бази знань співробітників і підрозділів, стратегічних партнерів, їх теоретичні знання; результати творчої діяльності; уміння, навички.

Категорія «знання підприємства» є багатогранною. Вона поєднує знання співробітників підприємства, що включають професійні та персональні навички, уміння, думки, здібності, відчуття, досвід, способи комунікацій, ділові та особові контакти; знання членів інших організацій, які взаємодіють з підприємством.

Такі знання передаються підприємству при спільному вирішенні завдань, що пов'язані з відповідними сферами діяльності.

На сучасних підходах у менеджменті вивчення сутності знань дозволило нам провести структурування знань підприємства з урахуванням їхньої дуальної індивідуально-колективної природи та можливості відчуження від джерела виникнення.

Виділено й охарактеризовано знання: індивідуальні (явні та неявні), колективні (явні та неявні) і синтетичні.

Грунтуючись, нами виділено групи чинників (рис. 1), що впливають на виникнення знань підприємства: чинники використання внутрішнього потенціалу підприємства і чинники його ефективної взаємодії із зовнішнім середовищем та чинники оновлення та розвитку.

Чинники використання внутрішнього потенціалу	Чинники ефективної взаємодії із зовнішнім середовищем
1. Персонал 2. Технології і процеси 3. Фінанси	1. Клієнти 2. Конкуренти 3. Бізнес-партнери 4. Органи, що регламентують
Чинники оновлення та розвитку	
4. Інноваційна активність	5. Досягнення науково-технічного прогресу

Рисунок 1 – Чинники, що впливають на виникнення знань підприємства

Вплив груп чинників на виникнення знань підприємства характеризується системою показників, докладна характеристика яких представлена в роботі.

Ефективне використання знань підприємства в наш час є провідним для формування його конкурентних переваг порівняно із землею, капіталом і працею. Важливість знання, що зростає, є не просто додатковою змінною в процесі виробництва товарів: воно значно змінює правила гри.

Список використаних інформаційних джерел

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – Москва, 1999. – 480 с.
2. Вечерковски Р. З. Управление корпоративным знанием на основе картины динамического ресурса / Р. З. Вечерковски // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2013. – № 4. – С. 35–42.
3. Рач В. А. Інформаційне забезпечення діяльності компанії в умовах економіки знань / В. А. Рач, О. В. Щипанова, С. С. Чугуєвець // Управління проектами та розвиток виробництва. Зб. наук. праць. – 2016. – № 1(6). – С. 106–112.
4. Савицкая Л. Управление знаниями: затянвшееся детство / Л. Савицкая // Управление компанией. – 2002. – № 8(92). – С. 56–61.

УПРАВЛЕНИЯ ВЫСШИМ УЧЕБНЫМ ЗАВЕДЕНИЕМ: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БИЗНЕС-ИНФОРМАЦИИ

И. Дихаминджия

*Сухумский Государственный Университет,
менеджер по качеству факультета «Экономики и Бизнеса»,
доктор экономики, ассоциированный профессор*

М. Гелашвили

*Сухумский Государственный Университет,
заместитель декана факультета,
доктор экономики, ассоциированный профессор*

Д. Джалагония

*Сухумский Государственный Университет,
декан факультета «Экономики и Бизнеса», доктор экономики*

С появлением современной экономике информационных технологий, роль информации как основного источника принятия взвешенных решений имеет тенденцию неуклонного роста. В системе управления высшим учебным заведением, как и в других отраслях, этот процесс происходит при одновременном увеличении ее объемов и постоянным упрощением доступа к ней. Однако, бурный рост информационных ресурсов в экономике существенно снижает ее качество и во многом затрудняет использование информации в процессе принятия управленческих решений.

Руководитель любого уровня осознает, что снижение рисков при принятии решения, напрямую зависит от объема и качества необходимой информации, бизнес-процессы, которые сопровождают такие принятия, не могут существовать отдельно от собственно деловой информации. Более того, управление информацией является основной функцией руководителей разного уровня. Главными составляющими этого процесса является, с одной стороны, получение достоверной и актуальной информации, а с другой, передача ее необходимых составляющих сотрудникам.

Сегодня смело можно утверждать, что системы управления, основанные на использовании информационно-коммуникационных технологий, позволяющих обеспечить ускоренный доступ к необходимой информации, систематизировать данные, организовать любые отчеты.

Однако, преимущества от наличия таких систем могут быстро исчезнуть, если высшее учебное заведение изначально не определится в каком виде ему необходимо получать информацию, исходя из способов ее дальнейшего использования. По нашему мнению, университет не должен ориентироваться на резкое сокращения количества сотрудников после введения компьютерной системы обработки информации. Эффект от внедрения таких систем находится в совершенно иной плоскости, поскольку основной его задачей является повышение эффективности управления.

Рассмотрим основные проблемы, которые могут возникнуть при внедрении информационных технологий в процесс управления высшим учебным заведением.

1. Основные проблемы, связанные с функционированием деловой информации в высшем учебном заведении.

Бизнес-информация как особый вид информации, является основой для принятия решений руководством университета, в частности, как о внутренней структуре работы заведения, так и о внешней, в которой находится вуз. При этом основная цель сбора информации состоит в том, чтобы на ее основе как можно полнее и точнее (в разумных и необходимых пределах), минимизировав уровень неопределенности, формировать знания и принимать своевременные решения.

2. Виды бизнес-информации вуза.

Достаточно часто бизнес-информацию классифицируют одним из следующих способов. Первый способ связан с позицией размещения источника информации и, следовательно, выделяются внутренние и внешние источники. Вторым классифицирует информацию по ее назначению. Оба подхода одинаково важны и должны применяться в практической деятельности для формирования наиболее полной информации для принятия решений.

3. Проблемы формирования навыков управления бизнес-информацией.

Адекватно проектируя определения информации на соответствующие знания, умения и навыки, необходимые руководителю для эффективного управления, можно сказать, что это – поиск, структурирование, хранение, обработка и анализ. Конечно, важно обеспечить адекватность между компетенцией руководителя в области информационных технологий и тем потоком информации, который он обязан переосмысливать для принятия решений.

Таким образом, новые информационные технологии обеспечивают качественно новые источники, методы доставки и обмена информацией, а, главное, совсем другие способы ее обработки. В процессе изменения характера работы с бизнес-информацией главным является формирование навыков управления информацией и возможностью ее трансформации в знания. Переосмысление деятельности высшего учебного заведения в контексте использования информационных технологий для эффективного управления позволит ему обеспечить собственное конкурентное преимущество на образовательном рынке.

УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

О. В. Дорофеев

*Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава,
професор кафедри менеджменту, к. е. н., доцент*

Д. Р. Мауер

*Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава,
здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»
спеціальність Фінанси, банківська справа та страхування*

І. О. Хоменко

*Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава,
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,
спеціальність Менеджмент*

Для сучасних українських підприємств, які функціонують в умовах нестабільного зовнішнього середовища й загострення конкурентної боротьби, одним з основних завдань успішного існування та розвитку є формування механізму управління ефективністю власної діяльності. Цьому питанню присвячені роботи як вітчизняних так і зарубіжних вчених і дослідників, однак підходи до розуміння поняття «управління ефективністю діяльності підприємства» значно різняться, що і викликає об'єктивну необхідність у проведенні подальших теоретичних та емпіричних досліджень.

Одне із перших визначень поняття управління ефективністю діяльності підприємства, представлених в українській науковій літературі, було подано А. В. Куценко, яка розглядала даний процес як «... цілеспрямоване оперативне регулювання діяльності за напрямками управління ефективністю для забезпечення відповідності фактичного стану підприємства заданим пара-

метрам» [1, с. 18]. Воно викликало певні дискусії та наукову полеміку, однак дало поштовх для розвитку й уточнення даного поняття.

Оригінальне визначення категорії «управління ефективністю діяльності підприємства» дає Т. І. Батракова, яка вказує, що це «... процес на основі функцій менеджменту з урахуванням інструментів і методів прийняття управлінських рішень з формування і розподілу прибутку та раціонального використання всіх наявних на підприємстві ресурсів з метою максимізації фінансових результатів та оптимізації фінансових ресурсів» [2, с. 18].

Цікаве дослідження проведене Н. О. Лазаревою [3], яка на підставі аналізу достатньої кількості літературних джерел визначає управління ефективністю діяльності підприємства як «інтегрований підхід менеджменту, що об'єднує різні напрями діяльності підприємства, включаючи стратегію, управління персоналом, операційний менеджмент, планування, аналіз, облік та контроль, відповідні методи, моделі, системи та програмне забезпечення задля забезпечення сталого зростання ефективності діяльності підприємства».

На нашу думку, ефективність діяльності підприємства не можна оцінювати лише з точки зору одного конкретного аспекту і насамперед вона залежить від правильно сформованої системи менеджменту. Важливого значення набуває здатність керівників об'єктивно оцінювати тенденції і зміни оточуючого середовища та швидко реагувати на них. Ефективне управління повинне забезпечувати максимізацію прибутку, оптимізацію витрат, раціональне використання ресурсів і підвищення якості вироблених товарів та послуг у короткостроковому періоді, а також створювати умови для виживання й розвитку підприємства у довгостроковій перспективі.

Список використаних інформаційних джерел

1. Куценко А. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України : монографія / А.В. Куценко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.
2. Батракова Т. І. Управління ефективністю діяльності підприємства – запорука його успішного функціонування / Т. І. Батракова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/754>. – Назва з екрана.

3. Лазарева Н. О. Про розуміння управління ефективністю діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Н. О. Лазарева // Економічний вісник Донбасу. – 2015. – № 2(40). – С. 105–109. – Режим доступу: [http://www.evd-journal.org/download/2015/2\(40\)/pdf/14-Lazareva.pdf](http://www.evd-journal.org/download/2015/2(40)/pdf/14-Lazareva.pdf). – Назва з екрана.

СУЧАСНІ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

М. А. Єпіфанова

*ДВНЗ «Університет банківської справи»
Черкаський навчально-науковий інститут, магістр*

І. Ю. Кочума

*ДВНЗ «Університет банківської справи»
Черкаський навчально-науковий інститут
к. е. н., доцент, науковий керівник*

Глобалізація та цифровізація економічних процесів, інформатизація суспільства, стрімкий розвиток науки та технологій ставлять особливі вимоги до якості трудових ресурсів підприємства. Сучасне виробництво, вимагає від працівника гнучкості, адаптивності, відповідальності, вмотивованості до професійного зростання та самовдосконалення, інноваційності та креативності. Це обумовлює необхідність випереджального, тобто стратегічно-орієнтованого, управління трудовими ресурсами підприємства.

Проблеми стратегічного управління людськими ресурсами є об'єктом дослідження як зарубіжних так і вітчизняних вчених, серед яких – М. Армстронг, Л. Балабанова, В. Гриньова, Ю. Швалб, Ю. Лисенко, Н. Федорова, С. Шекшня та ін. Однак багато аспектів використання сучасних технологій в управлінні людським потенціалом ще недостатньо досліджені у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі.

Успіх будь-якого підприємства визначається такою стратегічною поведінкою керівництва, яка найкращим чином розкриває трудовий потенціал його персоналу. Щоб досягти бажаного результату, керівники вищої ланки повинні постійно перед собою такі питання: «Що є довгостроковою метою компанії?», «Як компанія може адаптуватися до ринкових змін?», «Як найефективніше використовувати навички, знання і вміння персоналу?». При цьому успіх управління, визнається тим, наскільки воно підпорядковане стратегічній меті організації [1].

Незважаючи на це, багато вітчизняних підприємств не приділяють достатньої уваги стратегічному підходу до управління, зосереджуючи увагу на реалізації тактичних завдань, не використовуючи при цьому сучасний інструментарій стратегічного управління, у тому числі і в сфері управління людськими ресурсами.

Стратегія управління людськими ресурсами – одна з функціональних стратегій підприємства, яка передбачає використання трудового потенціалу відповідно до змін в умовах господарювання; підготовку персоналу до відповідної професійної діяльності; належну оцінку та розвиток персоналу; постійний моніторинг безпеки праці; забезпечення соціальної захищеності персоналу підприємства тощо.

Процес розробки стратегії управління людськими ресурсами має здійснюватися з урахуванням впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, а також результатів аналізу сильних і слабких сторін трудового потенціалу підприємства. Сам процес побудови та реалізації стратегії управління людськими ресурсами відбувається в межах системи стратегічного управління підприємством. Воно передбачає прийняття рішень щодо реалізації стратегічних намірів і планів компанії, щодо трудових відносин, а також формування політики й практики в сфері найму, навчання, розвитку, управління ефективністю, оцінки роботи персоналу й регулювання міжособистісних відносин. Цей підхід є однією з основних складових корпоративної або ділової стратегії компанії. Стратегічне управління людськими ресурсами становить невід'ємну частину стратегічних планів підприємства [2].

Можна виділити такі сучасні стратегії управління людськими ресурсами на підприємстві:

- *підприємницька стратегія* – полягає у пошуку креативних працівників, з довгочасною орієнтацією, готових ризикувати.
- *стратегія динамічного зростання* – працівники повинні бути гнучкими до нестандартних ситуацій
- *стратегія прибутковості* – орієнтується на кількісні та якісні характеристики персоналу в короткочасному періоді;
- *ліквідаційна стратегія* – орієнтована на потребу в працівниках на короткий час, вузької орієнтації, без великої прихильності організації;
- *циклічна стратегія* – працівники повинні бути готовими до навколишніх змін, орієнтуватись на перспективи.

Слід підкреслити, що впровадження на підприємстві системи стратегічного управління людськими ресурсами передбачає чітку організаційну й практичну професійну діяльність, що зорієнтована на досягнення головної місії організації.

Стратегічне управління людськими ресурсами – це певне прогнозування, розуміння, зміна, удосконалення керуючої поведінки в рамках організації, відповідно до розроблених раніше стратегічних планів. Всі плани управління людськими ресурсами повинні бути викладені таким чином, щоб організація могла одночасно керувати політикою та практикою управління. Стратегії управління людськими ресурсами можуть змінюватися під впливом зовнішніх причин, які зумовлені труднощами для виконання майбутніх планів чи потреб. З іншого боку, вони можуть виникнути із сучасних проблем, з якими може зіткнутися організація.

Стратегії управління персоналом можуть бути оголошені вищим керівництвом підприємства офіційно, як одна із складових стратегічного плану організації. Найчастіше на будь-якому підприємстві, формуванням стратегій управління персоналом детально розробляє відділ кадрів. Як правило, це різні для кожної компанії стратегії, оскільки культура, діяльність та середовище фірм відрізняються один від одного. Стратегія управління людськими ресурсами зосереджується на зв'язку між стратегією бізнесу і використанням його людських ресурсів. Згідно з цією перспективою, управління людськими ресурсами може бути ключовим джерелом для стійкої конкурентоздатності підприємства. Головний секрет успішного управління організацією, полягає в об'єднанні стратегій управління персоналом з його бізнес-стратегіями.

Отже, під стратегічним управлінням персоналом варто розуміти багаторівневий комплексний процес визначення довгострокових напрямів із кадрової роботи та досягнення стратегічних цілей із метою формування, розвитку й ефективного використання персоналу підприємства.

Список використаних інформаційних джерел

1. Бортнік С. М. Практичне застосування збалансованої системи показників як інструмента стратегічного планування діяльності підприємства / С. М. Бортнік // Вісник Волинського інституту економіки і менеджменту : наук. журн. – 2014. – Т. 1. – № 10. – С. 40–51.

2. Никифорова В. Г. Стратегічне управління людськими ресурсами : навч.-метод. посіб. для самостійного вивчення дисципліни / В. Г. Никифорова. – Одеса : Атлант, 2014. –209 с.

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Н. І. Кашуба

*Таврійський державний агротехнологічний університет,
студентка 11 МБ МК групи*

Н. О. Шквира

*Таврійський державний агротехнологічний університет
доцент кафедри маркетингу,
к. е. н., доцент, науковий керівник*

Стабільний довгостроковий розвиток підприємства можливий лише за умови визначення чітких довгострокових цілей і розробки конкретних шляхів їх досягнення. Стратегія, на основі якої менеджмент підприємства буде здійснювати управління його діяльністю, дозволить йому не тільки активно розвиватися, а й забезпечить довгострокові конкурентні переваги. Оскільки в Україні відбувся перехід до ринкової економіки, що зумовило збільшення кількості підприємств у всіх галузях народного господарства, питання розробки стратегії є надзвичайно актуальним [2].

На сучасному етапі діяльність м'ясопереробних підприємств ускладнюється недостатністю якісної сировини, відсутністю збалансованої системи матеріально-технічного забезпечення, потенційним зростанням цін на енергоресурси, посиленням конкуренції з боку імпоротної продукції, відсутністю стратегічного управління як одного з ефективних засобів управління підприємством, що в підсумку призводить до скорочення обсягів виробництва продукції і збільшення її собівартості. Рішення задач підвищення ефективності м'ясопереробної промисловості вимагає в першу чергу негайної адаптації всіх учасників продовольчого комплексу до мінливих умов ринкового середовища. Вищезазначене обумовлює необхідність дослідження стану і тенденцій розвитку ринку і розробки ефективних стратегій підприємств виробників м'ясної продукції.

Аналіз особливостей функціонування м'ясопереробної промисловості України в сучасних умовах показав, що розвиток

ринку м'яса в Україні знаходиться під впливом двох груп факторів: внутрішніх, пов'язаних зі зміною доходів населення, і зовнішніх, обумовлених зміною світових цін на імпорту сировину, на яку орієнтуються вітчизняні виробники готових м'ясних продуктів. Тенденції останнього десятиліття свідчать про те, що зростання вітчизняної м'ясопереробної промисловості відбувалося за рахунок витіснення імпортного виробництва після фінансової кризи. Негативні процеси в економіці країни в період 2014–2016 рр. призвели до істотного зростання відпускних цін продуктів харчування, в т. ч. і продукції м'ясопереробних підприємств [4].

В ході дослідження було встановлено, що найбільш динамічно в Україні розвивається ринок варених ковбас, не менш активний і ринок напівкопчених ковбас. Виробництво ковбасних виробів, зокрема варених ковбас, характеризується найбільшою рентабельністю, що досягається за рахунок використання різних рецептів і регулювання якісних показників. У період кризи постраждали в основному дрібні виробники, а багатьом великим виробникам вдалося наростити обсяги виробництва. Найбільш успішними виявилися виробники м'ясних і ковбасних виробів, що почали до кризи формувати ланцюжок від вирощування худоби до реалізації готових виробів [5].

На прикладі ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат», яке є одним з провідних виробників ковбасних та м'ясних виробів на ринку України оцінимо стратегічний потенціал підприємства та визначимо основні стратегічні напрямки його розвитку.

Проаналізувавши показники господарської діяльності ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат», можна зробити висновок, що у 2017 році в порівнянні з 2015 роком виручка від реалізації продукції зросла на 524 558 тис. грн, на або 34,1 %. Обсяг реалізованої продукції зменшився на 558 т або на 1,47 %, що призвело до того, що в 2017 році підприємство отримало збиток у розмірі 37 875 тис. грн. Кредиторська і дебіторська заборгованість зросла в 2,4 рази і на 43,6 % відповідно. Протягом останніх 3 років діяльність підприємства було неефективною, при цьому спостерігалася тенденція до зменшення величини збитку з 153 481 тис. грн в 2015 р. до 37 875 тис. грн в 2017 р.

Дослідження показали, що для розробки стратегічних напрямків розвитку підприємств виробників м'ясних продуктів ефективно використання таких методів – SPACE аналіз, матриці Shell/DPM та Ансоффа.

За результатами проведення SPACE аналізу можна зробити висновок, що ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» знаходиться у конкурентному становищі яке характерно для привабливої галузі. Підприємство отримує конкурентні переваги, які вона може зберегти і збільшити за допомогою фінансового потенціалу. Для даного положення найбільш доцільними є наступні стратегічні дії: розширення асортименту продукції підприємства, цінова війна з конкурентами, вихід на нові сегменти ринку, вдосконалення комунікаційної політики підприємства.

Аналіз підприємства за допомогою матриці І. Ансоффа показав, що ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» необхідно використовувати стратегію диверсифікації, яка передбачає розробку нових товарів для нових ринків. Підприємство має певний рівень компетенції для ведення бізнесу на новому ринку, але йому також необхідно мати можливість інвестування і виділення додаткових ресурсів для розвитку нового бізнесу.

Наступним матричним методом аналізу для визначення стратегічних позицій підприємств на ринку є метод Shell/DPM. Використовуючи цей метод можна оцінювати підприємства, що знаходяться на різних стадіях свого розвитку. Кожен з дев'яти секторів матриці відповідає стратегії підприємства, певним чином характеризує його положення на ринку. За результатами проведення стратегічного аналізу методом Shell/DPM визначили, що ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» займає середні позиції в галузі з середньою привабливістю. Необхідно обережно продовжувати бізнес з постійним аналізом мікро- і макросередовища підприємства. Ефективною буде стратегія вибіркового розвитку: пошук шляхів отримання конкурентних переваг, вдосконалення товарної політики підприємства, оптимізація каналів збуту продукції для збільшення обсягів реалізованої продукції.

В умовах сучасного нестабільного ринку дуже важливо адаптувати структуру та діяльність підприємства до впливу зовнішнього середовища. Максимальна адаптація до зовнішнього середовища можлива за допомогою стратегії підприємства, яка дозволить підприємствам не тільки протистояти ризикам, а й забезпечувати стійке зростання економічних показників діяльності.

Список використаних інформаційних джерел

1. Глумаков, В. Н. Стратегический менеджмент. Практикум / В. Н. Глумаков, М. М. Максимцов, Н. И. Малышев. – Москва : Вузов. учебник, 2010. – 186 с.

2. Мінцберг Г. Стратегічний процес / Г. Мінцберг, Дж. Куїнн ; пер. с англ. під ред. Ю. Каптуревського. – Санкт-Петербург : П., 2001. – 688 с. – С. 530–541.
3. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність / В. В. Пастухова. – Київ : КНТЕУ, 2002. – 301 с.
4. Шуст О. А. Ринок продукції м'ясного скотарства в Україні: теоретико-прикладні аспекти розвитку та регулювання : монографія / О. А. Шуст. – Біла Церква, 2011. – 336 с.
5. Янковий В. О. М'ясопереробна промисловість, стан і перспективи розвитку / В. О. Янковий // Харчова наука і технологія. – 2010. – № 11. – С. 90–95.

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ У РИНКОВИХ УМОВАХ

М. В. Коваль

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
спеціальність 073 Менеджмент, група МА-61 (М), магістр*

В. А. Власенко

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», доцент кафедри
менеджменту, к. е. н., доцент, науковий керівник*

Протягом останніх років, зважаючи на загальні негативні зміни у структурі основних секторів національної економіки, що пов'язані із наявністю соціально-економічної та політичної кризи, спостерігається стійка тенденція до збільшення кількості фінансово-неспроможних підприємств. Особливо негативним чинником є зростання частки таких підприємств практично в усіх галузях економіки України.

Саме тому розробка дієвих механізмів антикризового фінансового управління підприємством в умовах нестабільного економічного середовища є актуальним науковим завданням, що вимагає ретельного та глибокого дослідження.

Проблематика антикризового фінансового управління розробляється багатьма українськими та зарубіжними економістами,

серед яких слід відзначити Беляєва С. Г., Бланка І. О., Брюховецьку Н. Ю., Ван Хорна Дж. К., Василенка В. О., Градова А. П., Короткова Е. М., Мечлапа Ф., Пушкаря О. І., Ситніка Л. С., Хорварда Дж., Чернявського А. Д., Шапіро В. Д. та інших [1, 3]. Разом з тим, низка питань науково-методичного та практичного характеру залишаються недостатньо висвітленими.

Метою дослідження є обґрунтування напрямів формування ефективної системи антикризового фінансового управління на підприємстві в умовах трансформаційних змін ринкового середовища.

На думку сучасних дослідників, антикризове управління являє собою спеціальне, постійно організоване управління, націлене на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, недопущення виникнення ситуації банкрутства [3, с. 36–37]. Об'єктом антикризового управління є виникнення та поглиблення кризи розвитку підприємства, її усунення та запобігання [2, с. 58].

З іншого боку, система антикризового фінансового управління підприємством являє собою підсистему загальної системи управління, що представлена відповідними суб'єктами та об'єктами управління [4, с. 46]. До складу суб'єктів антикризового фінансового управління можна віднести вище керівництво підприємства (акціонери, власники або засновники), спеціальний антикризовий менеджер (антикризовий керуючий, головний розпорядник майна, керуючий санацією) та виконавчо-розпорядчий орган (правління, генеральна дирекція, голови правління, генеральні директори та їх заступники). Основними об'єктами антикризового фінансового управління виступають кризові явища, що призвели до зародження кризової ситуації та її переростання у глибокий кризовий фінансовий стан на окремо взятому підприємстві. Ці об'єкти можна розглядати у сукупності або за окремими складовими при оцінці фінансового стану підприємства.

Основне місце у системі антикризового фінансового управління сучасним підприємством має приділятися широкому використанню внутрішніх механізмів його фінансової стабілізації. Науковець Бланк І. О. виокремлює три механізми фінансової

стабілізації відповідно до поставлених завдань локалізації кризової ситуації та недопущення її розгортання у кризове явище [1, с. 123–124]:

1. Оперативний механізм, що спрямований на подолання неплатоспроможності підприємства та відновлення його ліквідності.

2. Тактичний механізм, що зорієнтований на відновлення фінансової стійкості (рівноваги) підприємства.

3. Стратегічний механізм, що сприяє забезпеченню фінансової рівноваги підприємства у довготривалому періоді та спрямований на його економічне зростання.

Зрештою, внутрішні механізми фінансової стабілізації повинні сприяти недопущенню розбалансування економічного механізму управління підприємством та його можливого банкрутства. Саме у такому випадку, на наш погляд, система антикризового фінансового управління підприємством буде ефективною та досягне своєї мети.

Загальна система антикризового фінансового управління підприємством повинна забезпечувати достатній рівень фінансової стійкості підприємства разом із можливостями додаткового залучення позичкового капіталу, сприяти формуванню його постійної платоспроможності та ділової активності, створювати реальні можливості до економічного розвитку на довготривалу перспективу.

Ми вважаємо, що основними напрямками формування ефективної системи антикризового фінансового управління на підприємстві в умовах трансформаційних перетворень є:

- забезпечення належного рівня фінансово-аналітичної роботи, фінансової стійкості та економічної незалежності підприємства;

- забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу підприємства;

- досягнення високої ефективності системи управління, раціональної організаційної структури управління підприємством в цілому та фінансової служби зокрема;

- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу з метою забезпечення належної ефективності організаційних нововведень;

- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-комерційної та фінансово-господарської діяльності підприємства на стан навколишнього середовища;
- якісна правова захищеність усіх аспектів фінансово-господарської діяльності підприємства;
- забезпечення захисту інформаційних даних, комерційної таємниці та досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи усіх структурних підрозділів підприємства;
- належна організація системи безпеки персоналу, залученого капіталу та майна, а також комерційних інтересів підприємства.

Таким чином, формування ефективної системи антикризового управління на підприємстві за окремими напрямками сприятиме швидкій реалізації антикризових програм його розвитку, належному використанню ресурсного потенціалу в умовах стрімких змін зовнішнього середовища. Перспективними напрямками подальших наукових досліджень залишаються питання формування функціональних складових системи антикризового фінансового управління на підприємстві.

Список використаних інформаційних джерел

1. Бланк И. А. Управление финансовой стабилизацией предприятия [Текст] : [учеб. курс] / И. А. Бланк. – Киев : Ника-Центр, Эльга, 2003. – 496 с.
2. Височіна Л. В. Необхідність впровадження системи антикризового управління на підприємстві [Текст] / Л. В. Височіна // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Сер. «Економічні науки». – 2016. – № 2. – С. 57–65.
3. Пушкарь А. И. Антикризисное управление: модели, стратегии, механизмы [Текст] : [монография] / А. И. Пушкарь, А. Н. Тридед, А. Л. Колос. – Харьков : ООО «Модель Вселенной», 2001. – 452 с.
4. Сіліна І. В. Концептуальні основи антикризового фінансового управління підприємством [Електронний ресурс] / І. В. Сіліна // Агросвіт. – 2016. – № 22. – С. 45–49. – Режим доступу : http://www.agrosvit.info/pdf/22_2016/9.pdf. – Назва з екрана.

АРОМАМАРКЕТИНГ ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧА

А. Р. Козак

*Донецький національний університет імені Василя Стуса,
студентка*

О. Ю. Боєнко

*Донецький національний університет імені Василя Стуса
завідувач кафедри маркетингу
к. е. н., доцент, науковий керівник*

У сучасних конкурентних умовах всі компанії та підприємства, які функціонують на ринку, шукають спосіб привернути увагу покупців саме у свою сторону. Це можливо зробити за допомогою рекламних роликів, промо-акцій, білбордів, тощо. Але не завжди ці способи утримання споживачів є ефективними.

Відомо, що однією із найсильніших емоцій людини є відношення до ароматів. Тому, маркетологи у своїй практиці теж почали використовувати ці знання, поклавши початок так званому аромамаркетингу.

Аромамаркетинг – це інструмент просування товарів чи послуг на конкурентному ринку, дія якого заснована на сприйнятті запахів людиною з метою привернення уваги та збільшення обсягу продажів.

В основі аромамаркетингу лежить спостереження вчених про те, що людина випробовує 71 % всіх емоцій, дивлячись лише на зовнішній вигляд товару. Тому за допомогою запаху можна легко створити емоційний зв'язок між людиною і брендом, товаром чи послугою. А емоції, як нам відомо, керують нашим життям.

У Австралії в середині 90-х років маркетологи почали застосовувати аромати в своїй практиці. А на початку XXI століття цей спосіб дійшов до України. Завдяки дослідженням, які відбувалися у Дрезденському університеті, можна побачити, що зросли: тенденції покупок – 15 %; час, проведений у магазині – 16 %; обсяги продажів – 6 %. Хоча при застосуванні аромамаркетингу ми можемо побачити і негативні показники, адже дії покупців можуть бути зовсім непередбачуваними.

Звісно, ми можемо користуватися аромамаркетингом для отримання прибутку, але повинні пам'ятати, що одразу збільшення доходів очікувати не слід.

Існує безліч видів аромамаркетингу, деякими з них є: ароматизація та аромадизайн приміщення; аромаклінінг (нейтралізація); сезонна ароматизація; аромабрендування; аромополіграфія; аромасувеніри та ін. Всі ці види використовуються у будь-яких сферах торгівлі чи діяльності [1].

На практиці ми часто стикаємося з елементами аромамаркетингу, тому повинні знати для чого саме його використовують:

- виділитись серед конкурентів;
- підкреслити стиль, імідж і статус закладу;
- створити святкову атмосферу для покупців;
- збільшити об'єми продажу;
- збільшити сприйняття клієнтом якості запропонованих товарів і послуг;
- акцентувати необхідний сегмент товару;
- стимулювати імпульсні покупки;
- стимулювати повторне відвідування торгових точок;
- мотивувати персонал, підвищити роботоспроможність, увагу та точність;
- вирішити проблему (якщо вона існує) природніх неприємних запахів.

Крім збільшення відвідувань покупців, аромамаркетинг допомагає підвищенню ефективності праці продавців: кількість їх помилок знижується на 20 %, а рівень стресу – на 30–40 %.

На нашу думку, ми повинні завжди пам'ятати про те, що інтенсивність запаху повинна відповідати розмірам кімнати, вона не повинна бути занадто високою чи низькою.

У пристроях, які ми використовуємо для розпилення запахів, можна встановити необхідні параметри для контролю рівню концентрації. Щоб уникнути негативних асоціацій споживачів стосовно магазину, аромат повинен рівномірно та в необхідній кількості розпилюватись. Коли аромат буде постійно різким та сильним, то споживач буде його постійно відчувати та згадувати, коли побачить річ пов'язану із ним.

Наприклад, якщо під час візиту до стоматолога в кабінеті був сильний запах цитрусових, то ми постійно будемо згадувати лікаря, коли почуємо даний аромат.

Аромамаркетинг в Україні все ще вважається новою тенденцією серед інших методів маркетингу, хоча у залученні споживачів і завоюванні їх довіри, аромамаркетинг має досить велике значення та може бути досить результативним.

Список використаних інформаційних джерел

1. Офіційний сайт аромаркетингової компанії «Ароматик» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aromatik.ru/aromamarketing/>. – Назва з екрана.
2. Останні новини в світі маркетингу та економіки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lenta-ua.net/novosti/ekonomika/14495-aromamarketing-reklamnye-tehnologii-iraznoobraznye-uhischreniya.html>. – Назва з екрана.

ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

О. В. Лозова

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
к. е. н., доцент кафедри менеджменту*

В умовах постійного загострення конкурентної боротьби приватні суб'єкти господарювання ведуть пошук найефективнішого способу використання наявних та потенційних ресурсів. Підприємства постійно потребують нових конкурентних переваг у веденні своєї фінансово-господарської діяльності, заснованій перш за все на нематеріальних (інтелектуальних) ресурсах. Тому інтелектуальна складова конкурентних переваг є стратегічним питанням, яке пов'язане зі створенням і розвитком інтелектуальних ресурсів та нарощування інтелектуального потенціалу підприємства.

Інтелектуальний потенціал є однією з основних складових ефективної та конкурентоспроможної діяльності підприємства, яка потребує розроблення економічно, соціально та фінансово обґрунтованих концептуальних засад його формування та використання.

Процес формування інтелектуального потенціалу підприємства є надзвичайно складним та специфічним, оскільки залежить від багатьох факторів, які досить часто є не прогнозованими та керованими самою організацією. Для спрощення відображення процесу формування інтелектуального потенціалу пропонуємо кількісне вираження цих процесів.

Однією з найважливіших аспектів формування інтелектуального потенціалу підприємства є навчання працівників та їх безперервний професійний розвиток, тобто витрати на навчання працівників, відображають вартісний аспект процесів здобуття

нових та удосконалення існуючих компетенцій працівників, як основних носіїв його інтелектуального потенціалу.

Неможливо уявити процес формування інтелектуального потенціалу підприємства без витрат на інформаційне та програмне забезпечення, які характеризують вартість одержання штучного інтелекту на підприємстві, що безпосередньо пов'язано із процесом формування інтелектуального потенціалу на корпоративному рівні і надає організації суттєві конкурентні переваги в порівнянні з його конкурентами.

Підприємство як відкрита соціально-економічна система постійно потребує залучення інформаційних ресурсів від зовнішніх носіїв, що призводить до витрат на інформаційно-консультативні послуги сторонніх суб'єктів. Частка звернень підприємства до зовнішніх джерел формування його інтелектуального потенціалу розкриває рівень відкритості та актуальності процесів формування його інтелектуального потенціалу стосовно тенденцій зовнішнього середовища його функціонування. Звернення до зовнішніх джерел забезпечує підприємству економію витрат на створення власних інтелектуальних ресурсів та дозволяє отримувати актуальні відносно ринку ресурси, що забезпечує формування конкурентоспроможного інтелектуального потенціалу.

Підсумовуючи особливості формування інтелектуального потенціалу підприємства можемо узагальнити його основні проблеми:

- відсутність стимулів і мотивації у працівників до розвитку та удосконалення їхніх знань, вмінь та навичок;
- відсутність взаємоузгодженості та ефективної взаємодії між всіма суб'єктами фінансово-господарської діяльності;
- обмеженість та недостатність ресурсів для формування інтелектуального потенціалу підприємства;
- велика конкуренція серед роботодавців щодо «переманювання» працівників з високим рівнем інтелектуального потенціалу;
- досить низький відсоток інтелектуального потенціалу та результатів його використання дійсно реалізовується на підприємстві та сприяє поліпшенню його платоспроможності та фінансової стійкості.

Отже, загальний рівень інтелектуального потенціалу підприємства не є постійною величиною і визначається як сума всіх його складових (трудовий, фінансовий, науково-технічний, інноваційний, інвестиційний, маркетинговий та логістичний), а ефективна діяльність підприємства як відкритої соціально-еко-

номічної системи потребує збалансованості темпів розвитку всіх елементів інтелектуального потенціалу.

Найважливішим чинником дестабілізації інтелектуального потенціалу є зовнішнє оточення підприємства, яке постійно на нього впливає і залежить не лише від ресурсів, а й від умов доступу до них. При цьому середньостроковій та довгостроковій перспективі, інтелектуальний потенціал підприємства, визначається із значною похибкою, оскільки максимальне зростання інтелектуального потенціалу обумовлюється не лише наявністю та обсягами самих ресурсів, а й ефективністю діяльності соціально-економічної системи підприємства та сприятливими (несприятливими) умовами зовнішнього середовища, яке безпосередньо впливає на інтелектуальний потенціал підприємства.

Список використаних інформаційних джерел

1. Верба І. І. Основи інтелектуальної власності : навч. посіб. [Електронний ресурс] / І. І. Верба, В. О. Коваль ; за ред. С. В. Чікін. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Київ : НТУУ «КПІ», 2013. – 262 с.: 23 іл. – Режим доступу: http://fel.kpi.ua/fel/data/news/Osnovy_intelektual_vl.pdf. – Назва з екрана.
2. Холявка Л. Ю. Властивості інтелектуальної взаємодії у формуванні інтелектуального потенціалу підприємства / Л. Ю. Холявка // Сучасна економіка та пошук ефективних механізмів господарювання: збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конференції для студентів, аспірантів та молодих учених, 17–18 жовтня 2014 р. – Київ : Аналітичний центр «Нова економіка». – Ч. 2. – С. 64–67.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Л. С. Марчук

*Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт», аспирант*

И. М. Посохов

*Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт», профессор, д. э. н*

В настоящее время экономическим рискам уделяют особое значение, особенно интеллектуального потенциала, так как именно этот потенциал определяет всевозможные пути развития биз-

неса. Интеллектуальный потенциал устанавливает темпы обновления технологии производства и продукции в целом, которые в свою очередь становятся главными конкурентными преимуществами на современном рынке [1].

Основным источником интеллектуального потенциала является интеллектуальный ресурс, под которым подразумевается способность мозга к генерированию идей. Для этого необходимы знания. Проявление идей никак не связано с экономическими потерями (издержками), так как идея не обладает стоимостью. Поэтому, по своей экономической сущности интеллектуальные ресурсы считаются идеальными, имея свойство постоянного возобновления. Хотя эти ресурсы не оказывают прямого влияния на рыночную стоимость предприятия, но они обеспечивают получение дополнительной экономической выгоды [2–3].

Интеллектуальный ресурс становится интеллектуальным потенциалом только тогда, когда пройдет полный цикл трансформации в интеллектуальную собственность, которая с одной стороны выполняет правовую защиту отношений собственности, а с другой – экономическую функцию. Только правовое регулирование на законодательном уровне интеллектуальных ресурсов обеспечивает им экономическую форму существования на основе результатов интеллектуальной деятельности предприятия [4].

Интеллектуальный потенциал промышленного предприятия состоит из таких взаимосвязей: бренда фирмы; отношений с потребителями, партнерами и конкурентами компании; интеллектуальных навыков и умений сотрудников, их конкурентоспособность. При этом персонал предприятия должен быть высококвалифицированным, обладать особыми творческими знаниями, навыками, способностями, опытом, профессиональным авторитетом. Не имея этих характеристик – на предприятии будут выявлены риски. На практике это измеряется чаще всего качественными характеристиками, чем количественными.

Также к интеллектуальному потенциалу предприятия относится то, что остается в компании после ухода работника домой: права интеллектуальной собственности; инструкции; методики работы; информация; каналы сбыта; лицензии; патенты; система деловых связей; ноу-хау; система организации фирмы и прочие нематериальные активы [5].

В соответствии с вышесказанным можно утверждать, что на основании структуры интеллектуального потенциала формиру-

ются его экономические риски, которые могут привести как к отрицательным результатам функционирования предприятия на всех уровнях управления, так и к положительным результатам в виде дополнительной прибыли предприятия [6–7].

С использованием интеллектуального потенциала на промышленном предприятии, чаще всего на уровень экономических рисков влияет: формализация интеллектуального потенциала; показатель отраслевого риска; переход прав собственности; инвестиционное снижение рисков; влияние интеллектуального потенциала на деятельность промышленного предприятия в целом.

Таким образом, методика определения стоимости составляющих интеллектуального потенциала должна учитывать все активы предприятия, которые были созданы в процессе управленческой деятельности и сопутствующие им экономические потери. При этом стоимость большинства компонентов интеллектуального потенциала не отражается в финансовой отчетности предприятий, что существенно затрудняет процесс оценки.

Список использованных информационных источников

1. Перерва П. Г. Интелектуальний потенціал як економічна категорія / П. Г. Перерва, Л. С. Марчук // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – № 15 (1291). – С. 53–63.
2. Марчук Л. С. Методики розрахунку інтелектуального потенціалу підприємства / Л. С. Марчук // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – № 20 (1296). – С. 95–101.
3. Косенко А. П. Экономическая оценка инновационного потенциала : монография / А. П. Косенко, Д. Коциски, О. И. Маслак, П. Г. Перерва, Д. Сакай ; под ред. проф. Перервы П. Г. и проф. Д. Коциски. – Харьков-Мишкольц : НТУ «ХПИ», Мишкольд. техн. ун-т, 2009. – С. 170.
4. Посохов І. М. Дослідження методів оцінки ризиків корпорацій / І. М. Посохов // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. – № 2 (15). – С. 211–217.
5. Посохов І. М. Методичне забезпечення управління ризиками корпорацій / І. М. Посохов // Маркетинг інновацій і інновації

- у маркетингу : зб. тез доп. 6-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 27–29 вересня 2012 р. – Суми : ДД «Папірусу», 2012. – С. 209–211.
6. Посохов І. М. Сучасний стан методичного забезпечення управління ризиками корпорацій / І. М. Посохов // Бізнес Інформ. – 2012. – № 10. – С. 266–271.
 7. Посохов І. М. Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками корпорацій : монографія / І. М. Посохов. – Харків : ПВПП «СЛОВО», 2014. – С. 499.

ВНУТРІШНІЙ МОНІТОРИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Н. В. Михайлова

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі», доцент кафедри фінансів
та банківської справи, к. е. н., доцент*

М. В. Шульга

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі», магістр*

Процес управління фінансовою стійкістю підприємств носить цільовий характер, тобто передбачає постановку та досягнення певних цілей. Будучи чітко вираженими, цільові параметри управління фінансовою стійкістю стають важливим засобом її покращення, координації та контролю, а також базою для прийняття управлінських рішень на всіх стадіях діяльності підприємства [1].

Система цільових параметрів управління фінансовою стійкістю підприємств повинна являти собою сукупність формалізованих бажаних показників, які б дозволяли забезпечувати необхідний стан фінансової стійкості в довгостроковій перспективі та ефективність процесу управління нею.

Побудова системи моніторингу є важливим етапом процесу управління фінансовою стійкістю підприємства. Під системою моніторингу фахівці [3] розуміють інформаційну модель, що поєднує спостереження, аналіз, оцінку і прогнозування з метою ефективного забезпечення інформацією для прийняття управлінських рішень.

Моніторинг фінансово-господарської діяльності підприємства зводиться до послідовного вирішення наступних завдань:

- формування якісної інформаційної бази відповідно до поставленої мети;
- вибір методичного забезпечення процесу спостереження об'єкта дослідження;
- обґрунтування основних критеріїв та показників для отримання неупередженої та достовірної оцінки об'єкта дослідження;
- аналітична обробка результатів спостереження, їх оцінювання та формування висновків щодо стану об'єкта дослідження;
- презентація результатів спостереження та оцінки об'єкта дослідження з урахуванням потреб користувачів інформації;
- прогнозування ключових показників стану об'єкта дослідження.

В межах управління фінансами конкретного підприємства доцільним є застосування індивідуального внутрішнього моніторингу фінансової стійкості підприємства, що являє собою процес безперервного науково обґрунтованого діагностико-прогностичного контролю та аналізу змін фінансової стійкості досліджуваного підприємства з метою забезпечення його без кризового функціонування та розвитку. Саме внутрішній моніторинг фінансової стійкості підприємства надає процедурам спостереження властивості систематичності та аналітичної спрямованості, що, на думку фахівців у сфері фінансового контролю [4], є дієвим інструментом забезпечення фінансової рівноваги господарюючого суб'єкта.

Внутрішній фінансовий моніторинг фінансової стійкості підприємства спрямований переважно на виконання двох функцій: контрольної та аналітично-оціночної забезпечення процесу прийняття рішень.

У теорії і практиці управління фінансовою стійкістю підприємства розроблений широкий спектр спеціальних аналітичних засобів та інструментів оцінки. Так, формування системи оціночних показників фінансової стійкості підприємства здійснюється відповідно до обраної моделі управління фінансовою стійкістю на основі поєднання абсолютних та відносних індикаторів його фінансового стану.

Система забезпечення оптимального рівня фінансової стійкості підприємства базується на цілеспрямованому застосуванні комбінованих моделей її аналізу та оцінки, зокрема:

- 1) коефіцієнтної (аналітична, статична, не детермінована, де-талізована, нормативна, змішана);

2) мультиплікативної (оптимізаційна, динамічна, детермінована, агрегована, ненормативна, змішана);

3) системної (оптимізаційна, статично-динамічна, детермінована, агрегована, ненормативна).

Коефіцієнтна модель управління фінансовою стійкістю підприємства зводиться до розрахунку різноманітних часткових показників, які дають змогу зробити висновок про рівень фінансової стійкості підприємства на певну звітну дату, або, іншими словами про ступінь його автономності чи фінансової залежності від зовнішніх джерел фінансування.

Оскільки, стійкий фінансовий стан підприємства формується в процесі всієї фінансово-господарської діяльності, то й оцінку його фінансової стійкості можна об'єктивно здійснити за допомогою комплексу, системи фінансових показників, що детально і всебічно її характеризують. З огляду на зазначене, до складу коефіцієнтної моделі управління фінансовою стійкістю доцільно віднести основні та допоміжні індикатори фінансового стану підприємства, розподілені за наступними групами:

- коефіцієнти, що характеризують структуру капіталу;
- коефіцієнти, що визначають структуру активів;
- коефіцієнти структури грошових потоків.

Сутність використання мультиплікативної моделі полягає у застосуванні так званого мультиплікатора капіталу, який характеризує здатність підприємства залучати позикові ресурси, не порушуючи при цьому фінансової стійкості та певного рівня прибутковості. Мультиплікатор капіталу виконує роль регулятора між економічною віддачею власного капіталу та доданою вартістю.

За своїм економічним змістом він є важелем управління структурою власного і позикового капіталу. Іншими словами, це інструмент, який повинен забезпечувати підприємству вибір оптимальної структури капіталу. Регулюючи структуру капіталу, підприємство управляє, з одного боку, приростом власного капіталу, який, в сою чергу, забезпечує додаткові можливості щодо залучення позикового капіталу, а з іншого – своєю фінансовою стійкістю.

Оцінка та управління фінансовою стійкістю підприємства на базі використання так званої системної моделі враховує динаміку індикаторів фінансового стану, спричинену змінами у зовнішньому та внутрішньому оточенні [2].

Таким чином, комплексне використання розроблених та розглянутих моделей управління фінансовою стійкістю підприємства дозволить суттєво підвищити ефективність процесу управління нею як у поточному, так і в перспективному періодах.

Список використаних інформаційних джерел

1. Бланк И. А. Управление активами и капиталом предприятия / И. А. Бланк. – Київ : Эльга, 2003. – 446 с.
2. Гравель Є. Ю. Удосконалення механізму державного впливу на забезпечення фінансової стійкості сільськогосподарських товаровиробників / Є. Ю. Гравель // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – Харків : ХНТУСГ, 2007. – Вип. 50. – С. 77–81.
3. Педченко Н. С. Моніторинг фінансової конкурентоспроможності підприємств : монографія / Н. С. Педченко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2007. – 103 с.
4. Пожар О. М. Механізм моніторингу процентного ризику в системі управління ним / О. М. Пожар // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Т. 24. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – С. 334–340.

МАРКЕТИНГОВІ ІННОВАЦІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

М. С. Михайлова

*Вищий навчальний заклад «Таврійський державний
агротехнологічний університет», студентка 11 МБ МК групи*

На сьогоднішній день інноваційна діяльність стає одним з головних факторів розвитку підприємств. Сучасні підприємства, змушені постійно створювати і впроваджувати різні інновації, які забезпечать їх ефективність в ринкових умовах. Дійсно, ті підприємства, що не створюють і не впроваджують інновації, ризикують ще більше.

Сьогодні маркетинг виступає як спосіб діяльності підприємців і специфічний підхід до господарювання за ринкових умов. [5]

Служба маркетингу на підприємстві повинна займатися аналізом ринкових загроз і можливостей інноваційного розвитку, вибором їх кращих варіантів, які відповідають потенціалу кон-

кретного підприємства і зовнішнім умовам. Власно кажучи, інноваційна діяльність потребує взаємоузгодженого виконання робіт зі створення і виготовлення інновацій, а також їх маркетингового супроводу. [2]

Основним принципом маркетингової діяльності інноваційного підприємства є прагнення не тільки до наукового результату, але і до того, що підприємства не повинні поширювати на ринок товар який вийшов результаті розробки, а повинні здійснювати, те що споживачі очікують побачити на ринку.

Тому до розробки інноваційного продукту необхідно з'ясувати, кому він відводиться, які традиційні або нові потреби він буде задовольняти і які проблеми покупця у змозі вирішити. При такому методі розробки нового продукту (послуги, технології) можна вважати – це початком правильного позиціонування.

Аналіз успішних інноваційних підприємств показує, що продукт повинен відповідати таким умовам: сертифікація, відповідність екологічним вимогам, ергономічність, гарантійний строк використання, сервісне обслуговування.

Маркетингові тип інновацій включають реалізацію нових методів маркетингу і передбачають зміни в дизайні та упаковці продукту, його просуванні та розміщення, методах встановлення цін на товари і послуги. [1]

Інноваційний маркетинг – це діяльність щодо створення та використання інтелектуального продукту, доведення нових оригінальних ідей до реалізації їх у вигляді готового товару на ринку та способів його презентації споживачеві.

Об'єктом в інноваційному маркетингу виступає сама інновація.

Метою інноваційного маркетингу є маркетинговий супровід цієї інновації на ринку.

Основними принципами інноваційного маркетингу є:

1. Всебічне вивчення ринку, попиту, смаків і бажань споживачів-інноваторів;
2. Застосування пропозиції інноваційних продуктів до вимог інноваційного ринку;
3. Вплив на ринок і попит в інтересах підприємства – виробника інноваційних товарів і послуг. [6]

Джерелами знань і досвіду, необхідних для інноваційної маркетингової діяльності є: контакти з споживачами, торговими агентами, дилерами та іншими посередниками; моніторинг та аналіз поведінки конкурентів в частині їх стратегії та діяльності. [4]

Впроваджуючи інновації в маркетингової діяльності, необхідно визначити, які чинники здатні зупиняти або прискорити інноваційний процес.

Таким чином, впровадження маркетингових інструментів управління інноваційною діяльністю стає однією з основних причин успіху сучасних новинок.

Маркетингові інновації мають намір виступати окремим товаром, бути технологією інноваційного маркетингу, а також бути наслідком інших видів інновацій. [3]

Висновок. Узагальнення викладеного свідчить, що інноваційна діяльність підприємств потребує відповідного маркетингового супроводу. За допомогою інструментів маркетингу визначають перспективні напрями приведення потенціалу підприємства у відповідність до умов зовнішнього середовища, які постійно змінюються (стратегічний аспект маркетингу інновацій). Тобто напрями створення і впровадження інновацій (нових продуктів, технологій їх виготовлення, методів управління тощо) які дозволяють адаптувати діяльність підприємства до змін умова зовнішнього макро- і мікросередовища.

Список використаних інформаційних джерел

1. Білоцерківська Н. В. Маркетингові інновації: підходи, види, утримання і використання / Н. В. Білоцерківська, О. П. Іванченко // Вісник ОДУ. – 2014. – № 4 (165). – С. 207–214.
2. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком : навч. посіб. / С. М. Ілляшенко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми : ВТД «Університетська книга»; Київ : Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. – 324 с.
3. Научные основы маркетинга инноваций : монография в 3 т. / под ред. д. е. н., профессора С. Н. Ильяшенко. – Сумы : ООВ Издательский дом « Папирус», 2013.
4. Матвіїв М. Я. Інноваційний маркетинг підприємств : монографія / М. Я. Матвіїв, І. М. Білецька, Ю. П. Гуменюк, С. В. Даниленко ; за наук. ред. М. Я. Матвіїва. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – С. 71–85.
5. Олексенко Р. І. Функції та роль маркетингу в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / Р. І. Олексенко, І. О. Краскова, М. М. Поліщук // Ефективна економіка. – 2011. – № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=777>. – Назва з екрана.
6. http://www.confcontact.com/2017-ekonomika-i-menedzhment/5_hutorskoy.htm

ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

М. С. Михайлова

*Таврійський державний агротехнологічний університет,
студентка 11 МБ МК групи*

Н. О. Шквиря

*Таврійський державний агротехнологічний університет
доцент кафедри маркетингу,
к. е. н., доцент, науковий керівник*

Вітчизняні підприємства зрозуміли необхідність використання маркетинг-спрямованого підходу при здійсненні діяльності на ринку. Одночасно з підвищенням ролі маркетингу зростає роль маркетингових комунікаційної стратегії підприємства. Перехід до сучасних методів господарювання передбачає орієнтацію на споживача, так і маркетингова діяльність повинна бути спрямована на цільову аудиторію підприємства [3]. Одним із інструментів, який сприяє цьому, є розробка ефективної маркетингової комунікаційної стратегії. Маркетингові комунікації створюють необхідні умови для діяльності підприємства, тому питання про підвищення управління маркетинговими комунікаціями є досить актуальною темою для вітчизняних підприємств. Маркетингова комунікаційна стратегія включає в себе функції менеджменту та маркетингу [1].

Основними завданнями комунікаційної стратегії підприємства є формування попиту і стимулювання збуту продукції, а також реалізація інших маркетингових цілей: інформування споживачів; формування позитивного іміджу підприємства; мотивація споживачів; формування та актуалізація потреб споживачів; стимулювання акту купівлі товару; формування лояльності до товарної марки; нагадування про підприємство та його товари та ін.

Об'єктом дослідження є ПрАТ «Чумак», яке спеціалізується на виробництві кетчупу, майонезу та макаронних виробів.

В результаті стратегічного та маркетингового аналізу для ПрАТ «Чумак» запропоновано маркетингову комунікаційну стратегію, яка буде визначатися наступними етапами:

1) чітке виявлення цільової аудиторії – тієї частини потенційних споживачів, на яку повинне бути спрямоване основний

рекламний вплив. Покупцями продукції ПрАТ «Чумак» виступають як державні установи (школи, дитячі сади, лікарні, пункти молочного харчування при пологових будинках), так і громадяни, які можуть придбати продукцію в роздрібних мережах.

2) визначення мети проведення реклами. Метою проведення рекламної компанії є збільшення обсягів продажів, підвищення лояльності споживача до продукції ПрАТ «Чумак» і нагадування про весь асортимент продукції.

3) оптимальний вибір рекламних засобів, тобто формування каналів поширення рекламного звернення. Цей вибір буде залежати не тільки від мети рекламної кампанії, але й від бюджету, що під неї виділений.

Для створення іміджу і популяризації продукції ПрАТ «Чумак» можуть бути використані наступні канали інформації:

Реклама в пресі:

1) Пряма поштова реклама (direct-mail) – тираж 4 000 шт. 2 рази на рік;

2) Дегустації у супермаркетах:

3) Реклама на радіо:

У залежності від цілей рекламної компанії, періоду діяльності, кон'юнктури і фінансового стану ПрАТ «Чумак» рекламування повинне ефективно сполучити різні типи і види реклами і використовувати різні канали інформації. Незмінним є єдине правило – реклама досягає успіху, тільки якщо має регулярний характер.

Окрім використання засобів масової інформації для розповсюдження реклами підприємству пропонується провести акцію з дегустацією або роздачею зразків товару, яка нагадає про особливості продукції, підвищить обсяг продажів і допоможе у разі потреби вивести новинку на ринок. Акція з дегустацією гарантує підвищення продажів в період проведення акції і протягом певного часу після неї. Для того, щоб ефект був не короткостроковим, а тривалим, необхідно планувати річні програми. Також проведення акції з дегустацією підвищує рівень обізнаності споживачів про торгову марку. При виведенні на ринок новинки, немає більш простого і переконливого способу привернути увагу до нового продукту. Особливо, якщо дана товарна категорія не знайома споживачам взагалі. Акція з дегустацією

попутно запускає механізм непрямої реклами. Учасники акції неодмінно розкажуть про неї своїм знайомим. Також акція з дегустацією дозволяє заощадити на маркетингових дослідженнях. Наприклад, опитуючи учасників акції можна дізнатися, прихильниками яких торгових марок вони є, як часто роблять покупки, вислухати їх пропозиції по удосконаленню продукту. Проведення акції з дегустацією підвищує лояльність продавців і господарів торгових точок. Такий ефект досягається, якщо акція привернула увагу покупців.

Отже, формування ефективних маркетингових комунікаційних стратегій сприяє реалізації як цілей маркетингових підрозділів, так і корпоративних цілей підприємства в цілому; приводить до економії коштів і росту прибутку; позитивно впливає на споживачів завдяки узгодженості, раціональності, консолідації іміджу бренду або підприємства. Споживачі одержують можливість оволодіння необхідною інформацією, що зменшує рівень труднощів при прийнятті рішень про вибір із різних варіантів схожої продукції, скорочуючи тривалість пошуку необхідного товару, формує стаке усвідомлення цінності бренду, довгострокові відношення з підприємством.

Список використаних інформаційних джерел

1. Балабанова Л. В. Стратегічний маркетинг : підруч. / Л. В. Балабанова, В. В. Холод, І. В. Балабанова. – Київ : Центр учбової літератури, 2012. – 630 с.
2. Гурч Л. М. Вдосконалення маркетингових комунікацій як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах сучасного ринку [Електронний ресурс] / Л. М. Гурч, Н. С. Курцева. – 2008. – Режим доступу: <http://vlp.com.ua/files/126.pdf> . – Назва з екрана.
3. Ковальчук С. В. Функціонально-організаційні аспекти процесу формування маркетингових стратегій інноваційного розвитку промислових підприємств / С. В. Ковальчук // Український журнал Економіст. – 2014. – № 11. – С. 55–58.
4. Примак Т. О. Маркетингові комунікаційні стратегії: комплексний підхід до їх класифікації / Т. О. Примак // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць – Спец. вип. Маркетинг: теорія і практика. – Київ : КНЕУ, 2009. – 653 с. – С. 548–559.

НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

А. І. Мілька

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту, к. е. н.*

В. Л. Вороніна

*Полтавська державна аграрна академія,
доцент кафедри менеджменту, к. е. н.*

Безперечно, прибуток – одне з основних джерел фінансових ресурсів підприємства, формування централізованих і децентралізованих фондів його грошових коштів. В отриманні прибутку мають бути зацікавлені не тільки трудові колективи підприємств, але й держава загалом. На всіх етапах розвитку економічної науки отримання фінансового результату, безперечно, визнавалося основною метою діяльності підприємства.

Головне призначення прибутку в сучасних умовах господарювання – відображення ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства. Функціонування та розвиток підприємств в умовах нестабільного зовнішнього середовища стає можливим за умови формування ефективної системи управління прибутком.

Для ефективного управління прибутком підприємств необхідне удосконалення існуючих інструментів та підходів до управління, розробка нової інформаційно-облікової моделі, здатної оперативно та якісно задовольняти різноманітні потреби системи управління в процесі розробки та прийняття оптимальних управлінських рішень. Передумовами цього є різні чинники [1]:

По-перше, процес управління прибутком на сьогодні ускладнюється через необхідність врахування інтересів всіх зацікавлених сторін в діяльності підприємства (власників, менеджерів, працівників, місцевих органів самоуправління, постачальників тощо).

По-друге, конкуренція, яка є невід’ємним елементом ринкової економіки, обумовлює необхідність постійного впровадження нововведень для підтримання та забезпечення конкурентоспроможності підприємства та розвитку бізнесу, особливо в умовах входження України в ЄС.

По-третє, потребує врахування значна кількість чинників і факторів прямої та опосередкованої дії, що постійно впливають

на процес формування прибутку підприємств і організацій споживчої кооперації.

По-четверте, затяжна фінансова та економічна криза, недосконалість та необхідність розробки науково обґрунтованого механізму управління прибутком підприємств і організацій споживчої кооперації обумовлюють посилення його практичної спрямованості [2].

Вважаємо, що управління прибутком підприємства повинно розглядати в наступних напрямках:

- процес управління – сукупність послідовних дій щодо розробки та прийняття управлінських рішень за усіма основними аспектами щодо формування, розподілу та використання прибутку на підприємстві;

- механізм управління прибутком – сукупність засобів, принципів, методів і важелів впливу на процес формування, розподілу та використання прибутку на підприємстві;

- політика управління прибутком – складова фінансової стратегії підприємства, яка направлена на формування оптимального розміру коштів для розвитку підприємства та сприяти зростанню його вартості у довгостроковій перспективі;

- система управління прибутком – сукупність суб'єктів і об'єктів управління, функцій, цілей, завдань та підсистем, які використовуються при формуванні, розподілі та використанні прибутку на підприємстві.

Таким чином, запропоновані напрями управління прибутком для підприємств забезпечать стабільний розвиток у перспективі, достатній рівень самофінансування власної діяльності, високу конкурентоздатність на ринку і, насамперед, захист від кризових ситуацій.

Список використаних інформаційних джерел

1. Мілька А. І. Модель управління прибутком підприємств і організацій споживчої кооперації України / А. І. Мілька // Економіка, фінанси, право. – 2013. – № 6. – С. 23–27.
2. Вороніна В. Л. Прибуток підприємства: підходи до визначення сутності / В. Л. Вороніна // International Scientific Conference Innovative Economy: Processes, Strategies, Technologies: Conference Proceedings, Part II, January 27, 2017. Kielce, Poland: Baltija Publishing. 200 pages, С. 101–104.

ПЛАНОВО-АНАЛІТИЧНА РОБОТА – ЯК СКЛАДОВА МЕНЕДЖМЕНТУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ АГРАРНОЇ СФЕРИ

І. В. Охріменко

*Київський кооперативний інститут бізнесу і права,
проректор з навчальної та наукової роботи,
д. е. н., професор*

Планово-аналітична робота в сільськогосподарських підприємствах України останніми роками значно послабилася. Це явище є нетиповим для розвинених країн і є наслідком дії цілогодя ряду причин, серед яких можна виділити такі, як недостатня увага до цієї роботи з боку держави та невідповідність тієї планово-аналітичної роботи, що мала місце в сільськогосподарських підприємствах вимогам ринку.

Стосовно першої причини, то слід зазначити, що така позиція державних органів управління пов'язана з акцентуванням уваги, в першу чергу, на напрямках фіскального характеру, як-то бухгалтерський та податковий облік. Планово-аналітичну роботу прийнято вважати внутрішньою справою сільськогосподарських підприємств, чимось бажаним, але не обов'язковим, про що свідчить відсутність чіткої нормативно-правової бази з цих питань. Таке ставлення до планово-аналітичної роботи є дуже поверхневим, оскільки саме завдяки ретельному плануванню доходів підприємств є можливість планувати та контролювати виконання надходження доходів на рівні держави, а отже говорити про соціально-економічну стабільність.

Друга причина викликана тим, що за часів командно-адміністративної системи планово-аналітична робота носила директивний характер і тому при переході до ринку стала фактично непотрібною, що і призвело до її послаблення. І якщо в багатьох підприємствах планування ще якимось тримається, то аналізу, навіть на тому рівні який був раніше фактично не існує.

В той же час для сільськогосподарських підприємств планово-аналітична робота на сьогоднішній день є об'єктивно необхідною. Вони опинилися перед самостійним вибором стратегії дій, що вимагає більш чіткого бачення своєї діяльності. Сільськогосподарські підприємства вже не мають гарантованого збуту продукції, не забезпечуються централізовано матеріально-

технічними засобами, не отримують вказівок щодо структури вироблюваної ними продукції. Тому обираючи напрямок діяльності, приймаючи певне управлінське рішення, керівництво підприємства зобов'язане максимально передбачити, що його може чекати.

Планово-аналітична робота в ринкових умовах повинна складатися із цілісного взаємопов'язаного комплексу до якого входять оперативне та перспективне планування, прогнозування, аналіз, облік, контроль. Оновлення планово-аналітичної роботи, відповідність її ринковим вимогам є тим інструментом, який би дозволив покращити економіко-фінансовий стан сільськогосподарських підприємств, а отже сприяв забезпеченню соціально-економічної стабільності всієї аграрної сфери.

Серед нових форм ведення планово-аналітичної роботи слід відзначити витратно-ціновий аналіз. Це напрямок аграрної економіки, який ґрунтується на вивченні взаємозв'язку основних економічних категорій: витрат, собівартості, ціни, прибутку, рентабельності. Він був запропонований з метою полегшити сільськогосподарським підприємствам орієнтування в ринковому середовищі, побачити та відчувати своє місце на ринку.

Основними завданнями, які покладаються на витратно-ціновий аналіз є такі:

- внутрішньогосподарське управління витратами;
- прогнозування собівартості одиниці продукції та відшукування шляхів її зниження;
- відслідковування та аналіз інформації про стан ринку при прийнятті оперативних (короткотермінових) та стратегічних управлінських рішень;
- прогнозування можливих наслідків зміни цінових параметрів ринкового середовища з точки зору збуту своєї продукції;
- обґрунтування цінових пропозицій; визначення прибутковості реалізації продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- розрахунок межі безбитковості.

Механізмом вирішення більшості із цих завдань є функціонально-вартісна структуризація витрат. В її основі є розширення загальноприйнятого поділу витрат на постійні і змінні. В складі функціонально-вартісної структури виділяють наступні види витрат:

- незмінні – не залежать від жодного із параметрів виробничої програми;
- умовно-постійні – витрати, що припадають на одиницю площі (поголів'я);
- продуктивні – витрати, що припадають на одиницю продукції;
- сервісні – витрати, що припадають на одиницю технологічних матеріалів (насіння, кормів, добрив, засобів захисту рослин і тварин) та на одного працівника.

Така структуризація витрат спрощує розрахунок межі беззбитковості – показника дуже важливого в ринкових умовах. Крім того вона дозволяє бачити витрати не лише по статтях, а і по їх функціональному призначенні, що робить процес формування собівартості більш прозорим. А це дає можливість маневрування, збільшуючи чи зменшуючи окремі види витрат без шкоди для виробництва.

Варіантні розрахунки є одним із основних прийомів ведення витратно-цінового аналізу. Розробляючи одночасно кілька моделей, які б враховували динамізм ринкових ситуацій, можна спрогнозувати вплив як внутрішніх так і зовнішніх факторів на діяльність сільськогосподарського підприємства.

Побудова моделей для розроблення витратно-цінової стратегії сільськогосподарських підприємств при постійній зміні цін на паливе, добрива, засоби захисту, інші матеріали та на вироблену продукцію вимагає значної кількості розрахунків. Фактично зміна будь-якого параметру вхідної інформації означає зміну всієї моделі, що нерідко вимагає проведення всього циклу розрахунків із самого початку. Тому, для ефективного ведення такої роботи рекомендується використовувати спеціальне програмне забезпечення, яке передбачає, що базова інформація заноситься лише один раз, а далі при зміні цін, витрат чи параметрів виробничої програми, змінюються лише ці показники, і користувач отримує оперативну інформацію щодо основних економічних показників по кожному виду продукції.

Подібні розрахунки, які даватимуть уявлення топ-менеджменту підприємства про його потенційні можливості, ефективно забезпечуватимуть соціально-економічну стабільність як самих підприємств, так і галузі в цілому.

ПРОСУВАННЯ: ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕРМІНОЛОГІЧНОГО АПАРАТУ

Т. В. Романчик

*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

доцент кафедри економіки і маркетингу, к. э. н., доцент

Наразі існують різні підходи до визначення поняття просування. Найрозповсюдженішим визначенням, що зустрічається у більшості навчальних та наукових джерел, є наступне: просування (promotion) – це будь-яка форма повідомлень, використовуваних підприємством для інформування, переконання або нагадування людям про свої товари, послуги, образи, ідеї, суспільну діяльність або вплив на суспільство [1, с. 177]. Згадана дефініція формує загальне бачення щодо просування як до компонента системи активізації збутової діяльності компаній.

Наразі, з розвитком теорії маркетингу, все частіше термін «просування продукції» замінюється дефініцією «маркетингові комунікації». В економічних публікаціях можна зустріти твердження, що поняття «маркетингові комунікації» й «просування товару» в певній мірі є ідентичними.

Карпіщенко М. Ю. [2] в своєму дослідженні пояснює факт трансформації дефініцій тим, що на сучасному етапі розвитку вітчизняної ринкової економіки організація без комунікації з ринком не може просувати свою продукцію. Г. Мефферт [3, с. 810] підкреслює, що кожна угода ринкового обміну нероздільно пов'язана з багатьма актами маркетингової комунікації. Організація реалізує свої дії через комунікацію, спрямовану на стимулювання задуманих дій і реакцій з боку покупців.

Не зважаючи на існуючі думки стосовно близькості понять «просування» та «маркетингові комунікації», фахівці відносять до них різні групи методів. При цьому слід підкреслити, що класифікація методів просування має відносний характер.

Традиційно до складу комплексу маркетингових комунікацій входять: реклама; стимулювання збуту; пропаганда, під якою найчастіше розуміють зв'язки з громадськістю (public relations); особистий продаж. Окрему позицію займає прямий маркетинг.

Комплекс просування з метою досягнення рекламних і маркетингових цілей включає в себе поєднання основних елементів комплексу маркетингових комунікацій і синтетичних засобів

маркетингових комунікацій: виставки, спонсорство, брендинг та інтегровані маркетингові комунікації на місці продажу.

Однак, слід мати на увазі, що комунікаційну функцію можуть виконувати також інші елементи комплексу маркетингу. Крім того, типові форми просування товару можуть змінюватися залежно від рівня ринкового розвитку й особливостей типу ринку.

Примак Т. О. в своєму дослідженні відмічає, що маркетингові комунікації є ширшим поняттям від просування продукції завдяки наявності багатосторонніх комунікативних зв'язків між ринковими суб'єктами не тільки під час надходження товару від виробника до споживача, а й під час дослідження ринку, розроблення нового товару, налагодження поставок сировини та матеріалів, виконання фінансово-розрахункових операцій, створення позитивного іміджу підприємства, формування відносин з громадськістю [4, с. 8.]. Під маркетинговими комунікаціями розуміються інформаційно-психологічні зв'язки між ринковими суб'єктами, які встановлюються для забезпечення їх господарської діяльності з метою підтримання довготривалих взаємовигідних стосунків між ними в процесі створення певних цінностей [5, с. 9].

Система маркетингових комунікацій фірми спрямована на інформування, переконання, нагадування споживачам про її товар, підтримку його збуту, а також створення позитивного іміджу фірми. Вважається, що комунікації використовуються для того, щоб подолати брак поінформованості (інформаційні бар'єри), заниженої оцінки (бар'єри довіри), тоді як просування пов'язано з діями споживача, покликаними подолати фізичні і фізіологічні бар'єри інертності, бар'єри ризику, бар'єри з боку товарів-субститутів [6].

Таким чином, розгляд трактувань дефініцій з літературних джерел доводить, що на теперішній час немає чіткого розділення між визначеннями «просування» та «маркетингові комунікації». Проведений аналіз свідчить, що просування товару є невід'ємною частиною маркетингових комунікацій, є їх складовим елементом. Просування мусить активізувати споживача, підштовхнути його до прийняття рішення про покупку. Маркетингові комунікації покликані створити обізнаність споживача, забезпечити знання та мотивувати його до придбання товару. Маркетингові комунікації варто розглядати як управління процесом просування товару на всіх етапах – перед продажом, у момент продажу, під час споживання, після споживання [7].

Список використаних інформаційних джерел

1. Эванс Дж. Р. Маркетинг / Дж. Р. Эванс, Б. Берман ; пер. с англ. – Москва : Сирин, 2002. – 308 с.
2. Карпіщенко М. Ю. Управління стратегіями просування інноваційної продукції (на прикладі хімічного виробництва) [Текст] : автореф. дис. канд. екон. наук спец. : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (виробництво машин та устаткування; хімічне виробництво) / М. Ю. Карпіщенко. – Суми : Сумський державний університет, 2008. – 20 с.
3. Маркетингова діяльність підприємств [Електронний ресурс] : навч. посіб. / О. П. Косенко [та ін.] ; ред. О. П. Косенко ; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». – Електрон. текстові дані. – Харків, 2018. – 1007 с. – Режим доступу: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/35863>. – Назва з екрана.
4. Примак Т. О. Маркетингові комунікації в системі управління ринковою діяльністю підприємства : автореф. дис. д-ра екон. наук : 08.06.01 Економіка, організація і управління підприємствами / Т. О. Примак. – Київ, 2004. – 34 с.
5. Перерва П. Г. Маркетинг на промышленном предприятии / П. Г. Перерва. – Москва : НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991. – 80 с.
6. Комплекс маркетинга [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://center-yf.ru/data/Marketologu/Kompleks-marketinga.php>. – Назва з екрана.
7. Романчик Т. В. Просування в системі маркетингових комунікацій: методологічні підходи / Т. В. Романчик // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). Збірник наукових праць. – Харків : НТУ «ХПІ», 2017. – С. 26–29.

ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ОХОРОНИ ГРОМАДСЬКОГО ПОРЯДКУ

О. В. Сапрун

Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту, доцент кафедри права, к. ю. н.

Інтеграція України в Європейське співтовариство зумовили потребу у формуванні нового механізму державного управління. Актуальним постає питання оптимізації системи управління, та створення ефективних механізмів її реалізації, впровадження

нових підходів до охорони громадського порядку, а саме розуміння економічних чинників, що впливають на громадський порядок.

Перш ніж розібратись в залежності організації охорони громадського порядку від зовнішнього середовища, необхідно зазначити в чому полягає ця залежність. В тлумачному словнику Української мови зазначено, що чинник це – похідне від поняття «чинити», «діяти», «здійснювати певний вчинок, дію», тобто «те, що чинить, здійснює вплив, діюче». Серед синонімів цього поняття – поняття «фактор», яке походить від латинського слова «*factore*» («діяти», «виробляти», «примножувати»). – умова, рушійна сила будь-якого процесу, явища [1].

Нами пропонується типова класифікація чинників (факторів), які впливають на громадський порядок, а саме:

Перша група – це фундаментальні чинники, що формувалися протягом значного періоду часу та притаманні даній території. Вони створюють основу соціально-економічного розвитку країни і не зазнають швидких змін. До таких чинників відносяться: суспільно-географічне положення, природно-ресурсні умови, демографічний потенціал (частково), транспортна мережа, матеріально-технічна база промислового і агропромислового комплексів.

Друга група – це чинники, які можуть змінюватися впродовж еволюційного розвитку суспільства, що сприяє значному підвищенню продуктивності праці, загального рівня розвитку країни. Вони при певних обставинах можуть забезпечити стрімке зростання економіки. До цієї групи чинників відносяться: науково-інтелектуальний потенціал, рівень освіченості, форми господарювання, науково-технічні трансформації, інновації, соціальна інфраструктура, комунікацій, криміногенні фактори та інші.

Як ми бачимо з цієї класифікації економічна складова є основною частиною забезпечення охорони громадського порядку. Що можна спостерігати на прикладі різних країн. Де більший рівень матеріально-економічного достатку населення, де більше виділяється коштів на охорону громадського порядку, там і найменший показник злочинності. Про це свідчать дані рейтингу, складеного фахівцями Всесвітнього економічного форуму. Згідно з даними рейтингу, у групі країн із найвищим рівнем організованої злочинності Україна опинилася поруч із державами Пів-

денної, Латинської Америки та Африки. А очолили рейтинг Сальвадор, Гондурас і Венесуела. За даними ВЕФ, найменший вплив організована злочинність має у Фінляндії, Норвегії та Омані [2].

На даний час в Україні ліквідовано радянську систему профілактики охорони громадського порядку, яка, не завжди була шкідливою, а подекуди була порівняно дієвою. І не створено нової системи, яка б була схвалена на державному рівні, як концепція охорони громадського порядку, що би і обумовлювала економічні чинники, які повинні відповідати кращим європейським і світовим стандартам у цій сфері.

Необхідно погодитися з Атаманчуком Г. В., який вважає, що «кожне суспільство має можливість нормально розвиватися на базі тільки власної культури, своїх традицій і звичаїв, поглядів та установок, ідеалів та цінностей» [3, с. 18]. Натомість, не можна і ігнорувати використання кращого із світового досвіду.

На наш погляд, економічна складова охорони громадського порядку повинна досліджуватись тільки в двох обов'язкових аспектах:

- 1) вивчення позитивного зарубіжного досвіду охорони громадського порядку;
- 2) теоретичне та нормативне обґрунтування охорони громадського порядку.

У теоретичному плані необхідність розробки та тлумачення зваженої державної політики у сфері охорони громадського порядку. Питання охорони громадського порядку завжди є пріоритетним у забезпеченні життєдіяльності людини, суспільства, держави. Більше того, охорона громадського порядку, – є основою суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки є найважливішою функцією держави, справою всього Українського народу [4].

Перш ніж безпосередньо перейти до аналізу поняття функціонального завдання «охорона громадського порядку» необхідно з'ясувати сутність його складових: охорона, громадський, порядок. Розкрити зміст такого соціального явища, як громадський порядок.

Охорона – це дія за значенням охороняти [5]. Охороняти – це оберігати від небезпеки кого-, що-небудь, забезпечувати від загрози нападу, замаху і т. ін. Стояти на варті біля кого-, чого-небудь; вартувати, стерегти. Забезпечувати, гарантувати недо-

торканність кого-, чого-небудь. Оберігати від руйнування, знищення, завдання шкоди і т. ін. Захищати від чого-небудь [5].

Значним елементом виступає шкода, тобто – це людські жертви, матеріальні втрати; збитки, неприємності тощо, що є наслідком яких-небудь дій, учинків [5].

Громадський – це прикметник, що походить від іменника громада. Виникає, відбувається в суспільстві або стосується суспільства, зв'язаний з ним; суспільний. Належний усій громаді, усьому суспільству; колективний. Признач. для загального користування [5].

Громадський, означає «належний до певного колективу людей», вказує на суспільство або людність цілої країни, на все громадянство, що підлягає законам країни й виконує пов'язані з цим обов'язки. Від цього маємо вислови: громадянські права, громадянська війна. Властиве українській мові слово цивільний, як і прикметник громадянський, відповідає російському (гражданский, штатський), прикметник цивільний – протилежний слову військовий тощо [6].

Громада – група людей, об'єднаних спільністю становища, інтересів і т. ін. Об'єднання людей, що ставить перед собою певні спільні завдання; організація [5].

Порядок – це стан коли де-небудь чисто прибрано, всі речі на своїх місцях; чистота, лад; протилежне безладдю [5].

У тлумачному словнику В. Даля порядок – це правильний устрій, дотримання чіткості наступного ходу справ, визначеність розташування речей [7, с. 327].

В антична міфології висунута ідея щодо сенсу «порядку», яким є логіка розвитку світу: світ рухається від хаосу до космосу і характерними ознаками цього процесу виступають гармонія та міра [8, с. 294].

Підбиваючи підсумок тлумачення слів і враховуючи три вище виведені визначення можна прийти до висновку, що охорона громадського порядку – це вид діяльності (державних органів, підприємств, організацій, громадян, їх об'єднань), у здійсненні комплексу адміністративних заходів, спрямованих на забезпечення права, свобод людини, недоторканності власності від протиправних посягань, відвернення шкоди, правам, закономірному устрою, життєдіяльності людини, громади, суспільства, держави.

Тому можна зробити тільки висновок, що громадський порядок – це правила, закономірний устрій життєдіяльності людини,

громади, суспільства, держави у будь – якому місці де перебуває громадянин. А його економічна складова є основою для ефективного його забезпечення.

Список використаних інформаційних джерел

1. Академічний тлумачний словник Української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sum.in.ua/s/chynnyky>. – Назва з екрана.
2. Рівень злочинності в Україні є одним із найвищих у світі, – рейтинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://24tv.ua/riven_zlochinnosti_v_ukrayini_je_odnim_iz_nayvishih_u_svit_i. – Назва з екрана.
3. Атаманчук Г. В. Теория государственного управления : [курс лекций] / Г. В. Атаманчук. – Москва : Юрид. лит., 1997. – 400 с.
4. Конституція України. Верховна Рада України; Конституція [Електронний ресурс] : Закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР Ст. 3 // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України: Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
5. Словник української мови: в 11 томах. – Том 5, 1974.
6. «Як ми говоримо» Бориса Антоненка-Давидовича [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://yak-my-hovorymo.wikidot.com/hromadskyj-hromadyanskyj-cyvilnyj>. – Назва з екрана.
7. Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка: т. 4 / В. И. Даль. – Москва : Рус. яз., 1980. – 680 с.
8. Практична філософія та правовий порядок: Збірка наукових статей. – Харків : Центр Освітніх Ініціатив, 2000. – 342 с.

МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СПОЖИВАЧІВ НА РИНКУ МОЛОКА І МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Ю. А. Сергєєва

*Таврійський державний агротехнологічний університет,
студентка 11 МБ МК групи*

Н. О. Шквиря

*Таврійський державний агротехнологічний університет
доцент кафедри маркетингу, к. е. н., доцент,
науковий керівник*

Вивчення споживачів – один з найбільш пріоритетних напрямків досліджень в діяльності підприємства, саме споживачі,

що купують товари компанії, приносять їй прибуток. Досліджуючи споживачів, їх побажання, мотиви процеси здійснення покупки підприємство може запропонувати їм саме те, що чого вони хочуть. При цьому підприємство зможе задовольнити потреби своїх клієнтів, краще ніж конкуренти. Ось чому основна мета багатьох фірм, які прагнуть до успіху на ринку – орієнтація на споживача, на його потреби, бажання, запити [4].

Дослідження проводилося нами шляхом анкетного опитування, інтерв'ювання та тривалого візуального спостереження. Питання в анкетах формувалися таким чином, щоб визначити і співвіднести основні соціально-психологічні та демографічні особливості споживачів з їх грошовими витратами на молоко і молочну продукцію, дізнатися про їхнє ставлення до цін, якості товарів, місць купівлі, визначити основні критерії вибору молока і молочних продуктів в умовах економічної кризи і найбільш прийнятний тип поведінки покупців на ринку молочної продукції.

В ході дослідження було опитано 126 осіб методом анкетування. Вибірка квотна, основні квоти: стать, вік, освіта, доходи. Генеральна сукупність – жителі Мелітополя у віці від 18 до 60 років і старше. При відповідях на окремі запитання анкети дозволялося виділити кілька варіантів.

Дані анкетного опитування оброблялися за допомогою комп'ютерної програми Excel і SPSS. В ході обробки і аналізу первинної інформації використовувалися статистичні методи групування і класифікації. Отримані в результаті дослідження результати були оформлені в графіки та діаграми.

Як показав аналіз отриманих результатів, 97 % респондентів купують молочну продукцію. Результати анкетування свідчать про те, що респонденти в цілому позитивно сприймають молочні продукти. За результатами проведеного опитування щодня купують молочні продукти 12 % опитаних, кілька разів на тиждень – 47 %, раз на тиждень – 32 %, раз на місяць – 6 % і менше не купують – 3 %.

Споживчі переваги респондентів щодо груп молочних продуктів розподілилися так: найчастіше купують сир – так відповіли понад 79 % опитаних; на другому місці молоко – 71 %; далі 67 % з опитаних віддали перевагу йогурту; сметану використовують 52 % респондентів; масло вживають 47 % споживачів; приблизно по 44 % надали пріоритет кефіру і сиру; переваги рязанка віддали 35 % респондентів.

Подальші дослідження були спрямовані на визначення факторів, що впливають на вибір споживачів – при покупці молочних продуктів. При виборі молочної продукції більшість опитаних в першу чергу звертають увагу на якість (82 %) і смак (88 %), далі йдуть натуральність (82 %), ціна (24 %), знижки (21 %), упаковка (8 %) і реклама (3 %).

Визначення найбільш популярних торгових марок молока і молочної продукції показало, що більшість опитаних споживають продукцію ТМ «Яготинське» (58,8 %). Основними конкурентами на цьому ринку є ТМ «Простоквашино» (52,9 %), ТМ «Ферма» (32,4 %) і ТМ «Волошкове поле» (20,6 %). Для посилення конкурентних позицій підприємствам молочної галузі необхідно розглянути питання про розширення асортименту продукції та підвищення якості.

Проведене анкетування показує, що більшість споживачів (а саме 73 %) готові платити великі гроші за натуральність і якість, що доводить про важливість і значущість удосконалення і покращення якості молока і молочних продуктів.

Проаналізувавши дані проведеного анкетування ми бачимо, що більшість споживачів, а саме 74 %, вважають, що ціни на молоко і молочні продукти цілком прийнятні; 23 % респондентів відповіли що ціни на продукцію невиправдано високі.

Зробивши аналіз місця покупки молока і молочних продуктів, було визначено, що більшість опитаних (60 %) найчастіше купують молоко і молочні продукти в супермаркетах, це може бути викликано зручністю для споживачів, також 18 % респондентів вважають за краще покупки в магазинах біля будинку, 16 % купують продукцію на ринку і 14 % в фірмових магазинах. Для підприємств молочної галузі буде доцільно укладати договори з супермаркетами міст для охоплення більшої аудиторії своїх споживачів і збільшення обсягів збуту продукції.

Отже, результати проведеного маркетингового дослідження показали, що найбільш доцільними альтернативами для розвитку підприємств на ринку молока і молочних продуктів є розвиток фірмової торгівлі, збільшення виробництва популярних видів молочної продукції (молоко, сир, йогурт), проведення рекламних кампаній і комунікаційних заходів щодо стимулювання споживачів до покупки, поліпшення якості продукції. Реалізація даних альтернатив буде сприяти залученню нових споживачів, збільшенню прибутковості, частки ринку підприємства і підвищення його конкурентоспроможності.

Список використаних інформаційних джерел

1. Блэкуэл Д. Поведение потребителей / Д. Блэкуэл, П. Миниард, Дж. Энджел ; под ред. Л. А. Волковой ; пер. с англ. – 9-е изд. – Санкт-Петербург : Питер, 2010. – 624 с.
2. Євтушевська О. В. Особливості поведінки споживачів на ринку в сучасних умовах / О. В. Євтушевська // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 20. – С. 22–24.
3. Ільчук М. М. Ефективне функціонування молокопродуктового підкомплексу України / Ільчук М. М. – Київ : Нічлава. – 2008. – 312 с.
4. Коваль Л. А. Основні аспекти поведінки споживачів і чинників, що зумовлюють вибір певного типу споживацької поведінки / Л. А. Коваль // Наукові праці Кіровоградського технічного університету. – 2010. – № 18. – Ч. II. – С. 117–122

ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН

А. В. Феньків

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
спеціальність 073 «Менеджмент», група БА-61 (М), магістр*

В. А. Власенко

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
доцент кафедри менеджменту, к. е. н., доцент,
науковий керівник*

Ефективність господарської діяльності будь-якого підприємства залежить не лише від додержання правильних принципів організації виробництва, але й від знань, умінь, компетентності його працівників, їхньої кваліфікації, спроможності вирішувати нестандартні завдання, дисципліни, існуючої системи мотивації праці, корпоративної культури тощо. За таких умов успішна діяльність підприємства значною мірою залежить від можливостей своєчасного формування постійного складу його трудового колективу та ефективного використання потенціалу робочої сили кожного працівника.

Саме тому процес управління формуванням персоналу та комплектуванням штату на сучасному підприємстві в умовах

трансформаційних перетворень є актуальним науковим завданням, що вимагає ретельного та глибокого дослідження.

Дослідженню ролі та значення процесу управління формуванням персоналу в діяльності підприємства присвячено значну кількість робіт українських та зарубіжних учених, серед яких слід виокремити Л. В. Балабанову, В. М. Данюка, П. Ф. Друкера, О. Я. Кібанова, О. В. Крушельницьку, М. Х. Мескона, М. І. Мурашка, Ф. І. Хміля, С. В. Шекшню, Л. М. Шимановську-Діанич та інших [1, 3].

У той же час, слід відзначити, що, незважаючи на розуміння надзвичайної важливості людського чинника у процесі функціонування підприємства, у практичній діяльності керівників національних підприємств питанням формування стабільного кадрового складу все ще не приділяється достатньої уваги.

Метою дослідження є обґрунтування складових процесу управління формуванням персоналу на підприємстві в умовах ринкових трансформацій.

На думку сучасних дослідників, формування персоналу підприємства є особливим напрямом кадрової політики підприємства, у процесі якого закладається основа його кадрового потенціалу та перспективи подальшого розвитку [3, с. 142]. Метою формування персоналу є забезпечення потреб підприємства у персоналі необхідної кваліфікації та якості за рахунок різних джерел.

З іншого боку, формування персоналу – це прогнозування структури, визначення потреб, залучення, підбір та розміщення персоналу, укладання трудових договорів і контрактів [2, с. 154].

Слід відзначити, що процес формування персоналу підприємства включає такі етапи: планування, набір, відбір персоналу та професійну адаптацію працівників [1, с. 89–91]. Цей процес включає етапи планування, формулювання вимог до потенційних працівників, визначення джерел (внутрішніх і зовнішніх) та методів відбору персоналу (власними силами або за допомогою професіоналів), вибір кандидата з-поміж інших і надання йому пропозиції щодо працевлаштування [4, с. 79–80].

Кожному з етапів процесу формування персоналу відповідає власна унікальна сукупність тактичних заходів і оперативних дій управлінського персоналу та відповідальних фахівців, що відображають загальні потреби підприємства в межах обраної кадрової політики. Тому загальна кількість етапів може зміню-

ватися (варіюватися) залежно від різних організаційних чинників, а також розуміння необхідності деталізації даного процесу з боку вищого керівництва підприємства.

Зрештою, процес формування персоналу є перехідним етапом до процесів використання потенціалу робочої сили, оцінки (атестації) персоналу, соціального та професійно-особистісного (фахового) розвитку працівників, звільнення співробітників зі штату підприємства, забезпечення належного рівня зворотного зв'язку.

Ми вважаємо, що для забезпечення ефективного процесу управління формуванням персоналу на підприємстві в умовах стратегічних змін вищому керівництву слід:

1) на етапі планування персоналу – провести кількісно-якісний аналіз наявного кадрового складу, обрати дієві методи кадрового планування, здійснити розрахунки планової потреби у персоналі відповідних кваліфікаційних категорій та груп працівників, скласти перспективний план роботи з персоналом і визначити основні джерела його фінансового забезпечення, дослідити ситуацію на ринку праці (провести маркетинг-персоналу), розглянути перспективи реалізації прийнятої кадрової політики та стратегії управління персоналом;

2) на етапі набору персоналу – скласти у результаті проведення первинної співбесіди професійний портрет майбутнього працівника, залучити необхідних співробітників у структурні підрозділи підприємства, провести реєстрацію всіх бажаючих взяти участь у попередньому відборі кандидатів на вакантні робочі місця;

3) на етапі відбору персоналу – провести попередній відбір кандидатів шляхом відсіювання тих із них, які не відповідають мінімальному набору вимог до займаної посади або робочого місця на підприємстві, визначити остаточний склад претендентів на вакантні робочі місця і провести з ними відповідну співбесіду за допомогою методів тестування чи анкетування, скласти перелік необхідних кадрових документів та офіційно найняти людину на роботу з дотриманням усіх юридичних формальностей, здійснити зарахування на робоче місце (із випробувальним терміном або без нього);

4) на етапі професійної адаптації працівників – забезпечити належні умови проходження всіх видів інструктажів, всіляко сприяти трудовій адаптації на протязі випробувального терміну

шляхом організації ефективної системи наставництва та учнівства, сформувати прийнятні умови для належної соціальної адаптації працівника до трудового колективу за рахунок його залучення у процеси управління та розподілу прибутку, а також швидкої соціалізації співробітника на основі впровадження програм соціального розвитку персоналу.

Таким чином, процес управління формуванням персоналу є найбільш відповідальним етапом загального процесу управління персоналом на кожному підприємстві, від ефективності реалізації якого залежить набір висококваліфікованих працівників для досягнення цілей його довгострокового розвитку. Перспективними напрямками подальших наукових досліджень залишаються питання взаємозв'язку складових етапів процесу формування персоналу із процесами використання потенціалу робочої сили кожного працівника на підприємстві.

Список використаних інформаційних джерел

1. Балабанова Л. В. Управління персоналом [Текст] : [навч. посібник] / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – Київ : ВД «Професіонал», 2006. – 512 с.
2. Бузько І. Р. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах сучасного розвитку ринку праці [Текст] : [монографія] / І. Р. Бузько, О. В. Вартанова, Г. О. Надьон [та ін.]. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – 304 с.
3. Мурашко М. І. Менеджмент персоналу [Текст] : [навч. посіб.] / М. І. Мурашко. – 3-тє вид., випр. і доп. – Київ : Знання, 2008. – 435 с.
4. Пархоменко Н. А. Теоретичні засади стратегічного управління персоналом / Н. А. Пархоменко // Вісник Східноукр. нац. ун-ту імені В. Даля. – 2009. – № 3 (133). – С. 78–81.

ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ОВОЧІВ

Н. О. Шквиря

*Таврійський державний агротехнологічний університет
доцент кафедри маркетингу, к. е. н., доцент*

У сучасних умовах розвитку української економіки становлення ринку овочів в Україні відбувається на фоні певного економічного зростання, але в цій галузі існує багато невирішених

проблем, зокрема зменшення обсягів виробництва та зниження його ефективності. Формування ринку овочевої продукції відноситься до першочергових завдань та потребує використання інструментів стратегічного маркетингу, підвищення ефективності його функціонування. Необхідність маркетингу овочевої продукції полягає в якісному задоволенні потреб споживачів, який охоплює такі сфери овочівництва як виробництво – зберігання – переробка – реалізація.

Сьогодні сільське виробництво здійснюється в нових ринкових умовах. У своїй господарській діяльності виробники мають приймати не тільки рішення щодо виробництва сільгосппродукції й ефективності організації виробничого процесу, але й управлінські рішення, в тому числі про реалізацію виробленої продукції. Це, в свою чергу, вимагає розвитку системи стратегічного маркетингу сільськогосподарської продукції. Але сьогодні більшість місцевих виробників мають обмежені знання та навички, які б дозволили їм ефективно використовувати систему маркетингу сільгосппродукції.

За допомогою методів стратегічного аналізу на прикладі ТОВ «Агрофірма «Україна», яке спеціалізується на вирощування та реалізації овочів, обґрунтуємо стратегічні альтернативи ефективної діяльності підприємства.

Для визначення стратегічного положення ТОВ «Агрофірма Україна» на ринку овочів використаємо метод SPACE-аналізу. Метод SPACE являє собою комплексний метод, призначений для аналізу позицій на ринку і вибору оптимальної стратегії для середніх і малих підприємств. Він дозволяє визначити стратегічне положення підприємств, оцінити в цілому привабливість сфери діяльності підприємств, а також здатність його конкурувати на ринках.

Отже, за результатами проведеного SPACE аналізу визначили, що ТОВ «Агрофірма «Україна» на ринку овочів займає конкурентне положення. Цей стан характерний для привабливої галузі. ТОВ АФ «Україна» отримує конкурентні переваги в відносно нестабільному становищі. Критичним фактором є фінансовий потенціал. Необхідно скорочувати загрози, пов'язані з втратою фінансування. Основними механізмами є: пошук фінансових ресурсів, розвиток збутової мережі, збільшення обсягів збуту та активізація комунікаційної політики.

Проаналізувавши матрицю ADL/LS можна зробити висновок, що виробництво овочів в ТОВ «АФ Україна» займає міцну конкурентну позицію на стадії зростання. Це неприбуткова позиція. Необхідні кошти залучаються із зовнішніх джерел або грошові потоки збалансовані. Звичайний або вибіркового розвитку можна зробити за допомогою стратегії «вибіркового пошуку своєї позиції – зосередження, диференціація». Рекомендується вибіркоче інвестування. Для стратегії «вибіркового пошуку своєї позиції – зосередження, диференціація» пропонуються такі заходи: вихід на зовнішні ринки; проникнення на ринок; реалізація старих продуктів на нові ринки.

За допомогою методу Shell/DPM визначили, що досліджуване підприємство займає позицію «стратегія зростання» характеризується тим, що галузь є середньою за привабливістю, але підприємство посідає у ній сильні позиції. Воно є одним з лідерів, що перебуває на стадії зрілості життєвого циклу даного бізнесу. Ринок є зростаючим або стабільним, з високою нормою прибутку і без наявності сильного конкурента. Можливі стратегії: намагатися зберегти поточні позиції, оскільки ці позиції можуть забезпечити необхідні фінансові ресурси для самофінансування і генерувати додаткові кошти, які можна інвестувати в інші перспективні галузі бізнесу.

За допомогою приведених розрахунків (таблиця 1) формуємо стратегію за допомогою матриці «зростання-частка ринку» Бостонської консалтингової групи (БКГ).

Таблиця 1 – Вихідні дані для побудови матриці БКГ

Види продукції	Темп росту, %	Відносна частка ринку, %
Помідори	72,7	2,2
Огірки	59,7	1,8
Цибуля ріпчаста	110	0,5
Капуста	24,4	0,3
Картопля	63,9	1,5

Картопля, помідори та огірки займають бізнес-область «дійні корови», у минулому ці продукти одержали відносно велику частку ринку. Однак згодом ріст цих галузей помітно сповільнився. Як звичайно, «дійні корови» – це «зірки» в минулому, що у даний час забезпечують достатній прибуток для того, щоб утримувати на ринку свої конкурентні позиції. Основною стра-

тегією є посилення і захист своїх ринкових позицій від конкурентів.

Цибуля ріпчаста знаходиться в бізнес-області «знаки питання», яка конкурує у зростаючих галузях, але займає відносно невелику частку ринку. Це приводить до необхідності збільшення інвестицій з метою захисту своєї частки ринку і гарантування виживання на ньому. Для цього продукту, що приносить маленький дохід, але може перетворитися на «зірку» при додаткових капіталовкладеннях, в основі стратегії фірми лежать значні витрати на встановлення ринкових недоліків і поліпшення їхніх експлуатаційних властивостей для створення стабільного гарантованого ринку збуту.

Капуста знаходиться в бізнес-області «собаки». Ці продукти з відносно невеликою часткою на ринку і досить повільно розвиваються. Потік готівки в цих областях звичайно дуже незначний. Основною стратегією є фокусування зусиль на спеціальному сегменті ринку, в якому можна зберегти лідируюче положення і захиститися від атак конкурентів, застосувати стратегію «збору врожаю» або підвищити короткострокову прибутковість шляхом зниження до мінімуму всіх поточних витрат.

Ефективний розвиток овочівництва у сучасних умовах можливий лише шляхом розвитку стратегічного маркетингу в овочівництві, впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку галузі, постійного насичення інноваціями технологій вирощування, зберігання і реалізації овочів. Спеціалізовані великотоварні господарства мають значно більші переваги щодо вирішення цих питань перед дрібнотоварними виробниками. Зважаючи на це, необхідно посилити роботу щодо впровадження інновацій та ефективних маркетингових стратегії у сільськогосподарських підприємствах.

Список використаних інформаційних джерел

1. Галузева програма «Овочі України – 2020» / С. І. Корнієнко, Т. К. Горова, В. П. Рудь та ін. – Харків : «Плеяда» – 2016. – 65 с.
2. Концептуальні основи розвитку овочівництва та забезпечення продовольчої безпеки / С. І. Корнієнко, В. П. Рудь, О. О. Кіях, Л. А. Терьохіна // Міжвідомчий тематичний науковий збірник «Овочівництво і баштанництво» – 2012. – № 58. – С. 7–18.

3. Островський П. І. Аграрний маркетинг : навч. посіб. / П. І. Островський. – Київ : Центр навч. л-ри, 2006. – 224 с.
4. Писаренко В. В. Маркетинг овочевої продукції (методичні та практичні аспекти) : монографія / В. В. Писаренко. – Полтава, 2008. – 302 с.
5. Писаренко В. В. Перспективи розвитку галузі овочівництва [текст] / В. В. Писаренко // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 39–42.
6. Сухий П. А. Сучасний стан і перспективи розвитку овочівництва в Україні [текст] / П. А. Сухий, М. Д. Заячук // Вчені записки Таврійського національного університету ім. В. І. Вернадського. Серія: Географічні науки. – 2012. – Т. 25 (64), № 3. – С. 38–48.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ НА РИНКУ КОНДИТЕРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

С. В. Шквиря

*Таврійський державний агротехнологічний університет
студент 41МК групи*

Н. О. Шквиря

*Таврійський державний агротехнологічний університет
доцент кафедри маркетингу,
к. е. н., доцент, науковий керівник*

В умовах конкурентного середовища підприємствам кондитерської галузі України необхідно проводити постійний моніторинг поведінки споживачів, їх ставлення до продукції, що виробляється, а також проводити заходи щодо підвищення лояльності споживачів до торгової марки. Найважливішим атрибутом успішної господарської діяльності компанії на ринку є створення бренду, його позиціонування та забезпечення прихильності споживачів. Адже, кожен день споживач стикається з великою кількістю різноманітних товарів, які він не в змозі якісно порівняти між собою, саме тому створення сильного бренду є головним завданням підприємства.

Для виявлення потреб споживачів було проведено маркетингове дослідження поведінки споживачів шоколаду. Головною ціллю дослідження є визначення ринкових потреб в кондитерській продукції, а також оцінка ступеня задоволення попиту на неї.

Дослідження проводилось в Запорізькій області, в ньому взяло участі 50 осіб віком від 18 до 60 років. При формуванні вибіркової сукупності для проведення маркетингового опиту використовувався метод випадкового відбору. Як генеральна сукупність виступила загальна кількість мешканців Запорізької області, за даними на 1 травня 2016 року (1 760,77 тис. чол.). Обсяг вибірки склав 0,003 % всієї генеральної сукупності.

В результаті проведеного анкетування автором визначено, що з усієї опитаної сукупності споживачів кондитерські вироби споживають 94 % респондентів. Отже, робимо висновок, що обрана нами сукупність респондентів відповідає поставленим цілям, а результати опитування можуть бути використані для подальшого опрацювання.

Результати опитування респондентів щодо частоти покупки ними кондитерських виробів доводять, що 4 % від усієї сукупності опитаних купують кондитерські вироби кожного дня, 48 % – кілька разів на тиждень, 32 % – кілька разів на місяць, інші 16 % купують кондитерські вироби один раз на декілька місяців. Споживчі уподобання респондентів виду шоколаду розподілились так: найчастіше купують молочний шоколад – так відповіли 36 % опитаних; на другому місці шоколад з наповнювачами – 25,5 %; чорний шоколад обирає 18 % споживачів, а 11,5 % надає перевагу пористому шоколаду. На останньому місці білий шоколад – його купує 9 % споживачів.

Маркетингове дослідження споживачьких запитів також показує як розподілилися вподобання споживачів щодо виду начинки. Так, 56 % респондентів віддає перевагу горіховій начинці, 9 % – купують шоколад з родзинками, 16 % респондентів вживають шоколад з фруктовোю начинкою, 14 % – віддають перевагу шоколаду зі смаком десертів і 5 % – купують шоколад зі шматочками печива та вафель.

Згідно результатів опитування 42 % споживачів обмежують себе в споживанні шоколаду. Нами було визначено основні причини, з яких споживачі відмовляються або зменшуються кількість шоколаду в своєму раціоні. Проведене дослідження показало, що серед виділених нами причин, з яких люди не споживають шоколад основними є те, що вони ведуть здоровий спосіб життя та займаються спортом – 48 % та 30 % респондентів відповідно. Ще 18 % опитаних мають проблеми зі здоров'ям,

через що також вимушені обмежувати себе в споживанні солодоців і 4 % опитаних не споживають цукор.

Аналіз результатів анкетування свідчить, що українські споживачі шоколаду надають значну перевагу (72 %) вітчизняним виробникам, продукцію зарубіжних виробників споживає 15 % респондентів. На вибір шоколаду в першу чергу впливає його смакові якості, далі ціна, відомість торгової марки і наявність домішок.

Респондентами було оцінено найбільш популярні виробники шоколаду за такими критеріями як ціна, смакові якості, упаковка та широта асортименту. За критерієм ціни всі торгові марки отримали бали в діапазоні від 2,9 до 3,8 це означає, що споживачі не дуже задоволені ціновою політикою виробників шоколаду. Стосовно смакових якостей, то споживчі уподобання розподілилися наступним чином: приблизно на одному рівні знаходяться торгові марки Корона, Мілка та Рошен, а лідером стала торгова марка Світоч. Упаковкою продукції більша кількість респондентів задоволена про це свідчать досить високі бали по даному критерію. Щодо широти асортименту, то тут лідером є торгова марка Рошен, на другому місці Світоч, Бісквіт-шоколад та АВК поділяють третю позицію, а Мілка і Корона на останній позиції.

Як показують результати анкетування, 49 % опитуваних оцінюють асортимент шоколаду як широкий, 31 % як недостатньо широкий і 16 % вважають асортимент шоколаду вузьким. Щодо цінової політики, то відповіді розподілилися наступним чином: 17 % опитаних вважають ціни невідповідно високими, 75 % задоволені рівнем цін і вважають їх прийнятними, а 8 % вважають, що ціни на шоколад низькими.

Серед опитаних респондентів найбільша частка з них більше звертає увагу на рекламу на місці продажу, друге місце між собою поділяють реклама по телебаченню та реклама в Інтернеті, а найменшу увагу споживачі звертають на рекламу у друкованих виданнях та на білбордах. Тому для ефективної рекламної кампанії підприємство має розміщувати рекламу на перших трьох варіантах.

Отже, за допомогою анкетування було визначено модель споживачів шоколаду та встановлено, що вони надають перевагу вітчизняним виробникам, торгова марка яких досить відома, купують шоколад у супермаркетах та їх вибір залежить від ціни,

смакових якостей, широти а асортименту та натуральності. Найчастіше споживачі обирають молочний шоколад з горіхами. Визначено, що 42 % респондентів обмежують себе в споживанні шоколаду. Опитування показало, що споживачів готові спробувати та додати в свій раціон новий вид шоколаду зі зниженою масовою часткою цукру. Встановлено, що найефективнішими інструменти маркетингових комунікацій споживачі вважають рекламу на місці продажу та дегустації.

Список використаних інформаційних джерел

1. Гірчук О. Розвиток ринку кондитерських виробів в Україні конкурентні аспекти [Електронний ресурс] / О. Гірчук, А. О. Левицька. – Режим доступу: <http://intkonf.org/girchuk-o-levitska-a-o-rozvitok-rinku-konditerskih-virobiv-vukrayini-konkurentni-aspekti/>. – Назва з екрана.
2. Ілляшенко С. М. Маркетингові дослідження : навч. посіб. / С. М. Ілляшенко, М. Ю. Баскакова ; за ред. д-ра екон. наук, проф. С. М. Ілляшенка. – Київ : Центр навчальної літератури, 2006. – 192 с.
3. Прокопенко О. В. Поведінка споживачів : навч. посіб. / О. В. Прокопенко, М. Ю. Троян – Київ : Центр учбової л-ри, 2008. – 176 с.
4. Rodoula H. Tsiotsou. Consumer behaviour in a service context / Rodoula H. Tsiotsou, Jochen Wirtz. – Handbook Of Developments In Consumer Behaviour. – Edward Elgar Pub., 2012. – 625 p.

Наукове видання

**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ПРАВОВІ ЧИННИКИ
РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ:
ОБЛІКОВІ, АНАЛІТИЧНІ ТА КОНТРОЛЬНІ
АСПЕКТИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ
ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

МАТЕРІАЛИ

**Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції
Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі»**

(м. Полтава, 22 листопада 2018 року)

Головний редактор *М. П. Гречук*
Комп'ютерне верстання *Г. А. Бжікян*

*Формат 60×84/16. Ум. друк. арк. 20,1.
Зам. № 016/1464.*

*Видавець і виготовлювач
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
к. 115, вул. Коваля, 3, м. Полтава, 36014; ☎ (0532) 50-24-81*

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 3827 від 08.07.2010 р.*