

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ КНТЕУ
КАФЕДРА ОБЛІКУ І АУДИТУ ЧТЕІ КНТЕУ
УНІВЕРСИТЕТ ІМ. ШТЕФАНА ЧЕЛ МАРЕ (М. СУЧАВА, РУМУНІЯ)

**СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ В УМОВАХ
ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

**МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВОЇ
ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ**

**Чернівці
26-27 листопада 2015 року**

УДК 657.1+336.1+658
ББК 65.052+65.290-2
С 76

Стан та перспективи розвитку обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю в умовах євроінтеграційних процесів: матеріали Міжнародної наукової інтернет-конференції, м. Чернівці, 26-27 листопада 2015 р. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2015. – 296 с.

У збірнику розглянуто актуальні питання, що стосуються стану та перспектив розвитку обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю в умовах євроінтеграційних процесів. Висвітлено сучасні фінансово-економічні та обліково-аналітичні проблеми управління підприємствами різних видів економічної діяльності і форм господарювання.

Обґрунтовано рекомендації щодо більш повної відповідності національної нормативно-законодавчої бази з питань обліку, аналізу та аудиту міжнародним стандартам; більш змістовного та інформативного наповнення системи обліково-аналітичного забезпечення як універсального ресурсу для прийняття стратегічних управлінських рішень в умовах сприяння розвитку бізнесу як цілісного майнового комплексу; розширення та поглиблення наукової співпраці між ВНЗ України та Європи; залучення до наукових досліджень студентів ВНЗ та розширення їх професійного світогляду.

Розраховано на науковців, фахівців, викладачів, аспірантів та студентів, які займаються проблемами обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю в сучасних умовах.

Відповідальні за випуск: *С.Д. Лучик;*
К.Л. Багрій

Комп'ютерний дизайн і макетування: *С.О.Галамашевич;*

Тези доповідей публікуються в авторській редакції

Відповідальність за достовірність фактів, статистичної інформації, власних імен, цитат та інших відомостей, наданих у рукописах, несуть автори публікацій.

© ЧТЕІ КНТЕУ, 2015

Підписано до друку 25.11.2015 р.

ЗМІСТ

<i>СТУПІНЕ СЛОВО</i>	12
----------------------	----

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Малиновская Анелина, Немиров Владимир МОДЕРНИЗАЦИОННАЯ РОЛЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ	13
--	----

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Амарян Мералі, Склема Тетяна ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПЕРЕШКОДИ ЕКСПОРТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	16
--	----

Келару Інна, Пайлик Артур СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ МОРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ	17
--	----

Лошенко Оксана ФАКТОРИ ВПЛИВУ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	19
---	----

Яцюк Олег, Баб'як Інна ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНОМУ ПОДІЛІ ПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ	21
--	----

Яцюк Олег, Неспляк Грина СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ДЛЯ СВІТОВОЇ ТА УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ	23
--	----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Башинський Тарас ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ	25
---	----

Бурлуцький Сергій СУСПІЛЬНИЙ КОНТРАКТ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ	26
---	----

Власова Тетяна СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ: НАПРЯМИ І ФОРМИ РЕАЛІЗАЦІЇ	29
--	----

Карпенко Наталія ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ РЕЦЕСІЇ	31
--	----

Лучик Світлана, Лучик Маргарита РОЛЬ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ БУХГАЛТЕРА У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	34
--	----

Магопець Олена, Босенко Анатолій НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ	36
--	----

Руснак Лариса, Бойчук Тетяна ПРОБЛЕМИ ВІЙСЬКОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	39
--	----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Безверха Інна ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ В ЄС: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ	42
Білявський Валентин, Рогозіна Катерина МЕХАНІЗМ РОЗРОБКИ І РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	44
Бозуленко Олена, Дем'янів Вікторія ПРОБЛЕМА ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ВИРОБНИЧОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	46
Бозуленко Олена, Любківська Галина ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	48
Вдовічена Ольга, Олійнич Світлана ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОСУВАННЯ ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ В ТОРГОВЕЛЬНОМУ ЗАЛІ	51
Власенко Дмитро ПРОБЛЕМИ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ	53
Гуржій Наталія ВИКОРИСТАННЯ ПАТТЕРНІВ СТРАТЕГІЇ ПРИ ВИБОРІ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	55
Дикан Микола, Антонюк Леся ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ КОНЦЕПЦІЇ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ. РОЛЬ МЕНЕДЖЕРА	57
Дикан Микола, Іванська Сантана ВЕНЧУРНИЙ БІЗНЕС ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ. ПРЕДСТАВНИЦТВО КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ	59
Драч Олександр ВАГОМІСТЬ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	62
Жалба Ілля, Бозуленко Олександр СУЧАСНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	63
Клименко Володимир, Слободянюк Сергій СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	65
Ковтуненко Ксенія, Коломіна Ольга ОСНОВНІ ФОРМИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	68
Коновал Вікторія ЧИННИКИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	70
Кудлаєнко Сергій МОДЕЛЬ ФІНАНСУВАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ	72

Лазебник Лариса, Шараєнко Ольга РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА	74
Лохман Наталія, Мотовилова Анастасія ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ	76
Лошенко Ірина ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	78
Майбогіна Надія, Невінчана Наталія, ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ПОБУДОВИ МОДЕЛІ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	80
Мошковська Олена УПРАВЛІНСЬКИЙ КОНТРОЛЬ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	82
Осипенко Галина ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ	85
Пилипенко Надія КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	86
Полінкевич Оксана ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНО АКТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ У МАШИНОБУДУВАННІ	89
Полянко Валентина ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ДОХОДІВ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ФОРМУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ	91
Салогубова Віолетта, Гончарова Ольга EVENT-МАРКЕТИНГ В ГАЛУЗЯХ, РЕКЛАМА ЯКИХ ОБМЕЖЕНА ЗАКОНОДАВСТВОМ	93
Сіренко Світлана, Ячкуринський Олександр ТОВАРОЗНАВЧІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ШИН В УКРАЇНІ	95
Соколюк Катерина, Бертман Тетяна НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	97
Супрун Світлана, Бертман Тетяна ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	99
Федорюк Анатолій, Кузьміна Вероніка ВПЛИВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ЦЕНТРІВ В УКРАЇНІ	102
Хотинь Любов ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОЇ ЗВІТНОСТІ	104
Хромушина Людмила РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ АКТИВІВ ЯК ЗАСІБ МОБІЛІЗАЦІЇ ВНУТРІШНІХ РЕЗЕРВІВ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ НЕПЛАТОСПРОМОЖНИХ ПІДПРИЄМСТВ	106

Чаплінський Юрій, Нікульча Валентин КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ	108
Шалева Олександра, Процик Роман ЛОГІСТИЧНА ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЬСЬКО-ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ	110
Шацкова Любов ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	112
Шимко Алла УПРАВЛІННЯ І КОНТРОЛЬ МАРКЕТИНГОВИМИ ТЕХНОЛОГІЯМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	116
Шлапак Оксана СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІН У МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЯХ	118

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Бурлуцька Світлана ЕНТРОПІЙНА ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПРУЖНОСТІ РЕГІОНІВ	120
Головачук Тетяна, Гордаш Наталія ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ У СФЕРІ ТОРГІВЛІ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ	122
Дронець Євгенія, Лукаш Ірина, Колотило Антоніна РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В РЕГІОНАЛЬНОМУ ВИМІРІ	125
Попічук Ніколета ЗАГАЛЬНИЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ	127

*ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА*

Крисак Алла ІНДИКАТОРИ СТІЙКОСТІ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ – СКЛАДОВА ОЦІНКИ ЕКОЛОГІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН	129
Рилєєв Сергій, Дрінь Ірина СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ ТУРИЗМУ: ЕКОЛОГО-РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ	130
Черчик Лариса ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА	133

*ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА*

Бурлуцький Сергій, Собчук Аліна КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ: ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД	135
Бурлуцький Сергій, Товкайло Наталія ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	137
Водянка Любова, Мельничук Діана ПРОФСПІЛКОВИЙ РУХ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	138
Кифяк Вікторія, Пройдакова Інна ПРОБЛЕМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	141
Мартінова Лілія МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ПРАЦІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ	143
Ровенська Вікторія, Федічева Вероніка ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СТАТИСТИЧНИХ ПОКАЗНИКІВ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ	145
Федоришин Василь ОСОБЛИВОСТІ КОНТРОЛЮ ЗА ВИКОРИСТАННЯМ КОМУНАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	147
Юрій Михайло, Федорків Іванна УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКІ ВІДНОСИНИ У СВІТЛІ ВИКЛИКІВ, ЯКІ СТОЯТЬ ПЕРЕД НАШОЮ ДЕРЖАВОЮ	149

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бугіль Світлана, Біляк Марія ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ЩОДО УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ	151
Грицюк Ілля ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ НА МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ	153
Данік Наталія, Бараненко Сергій ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	155
Данік Наталія, Шамрай Дмитро ДОСЛІДЖЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ	158
Колупаєва Ірина, Таран Олеся НЕОБХІДНІСТЬ ЗАПРОВАДЖЕННЯ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	159
Колупаєва Ірина, Кравченко Яніна ФІСКАЛЬНИЙ ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	161
Конєва Ірина СУЧАСНИЙ СТАН ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЛІКЕРО- ГОРІЛЧАНОЇ ГАЛУЗІ	164

Кульпінська Лідія, Мегей Вікторія ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗИ	166
Саїнчук Наталія, Саїнчук Валерій АКТИВІЗАЦІЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	169
Сидоренко Ольга, Молодєєва Квітослава ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	171
Табенська Юлія СИСТЕМА ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ТА АУДИТУ В УПРАВЛІННІ БІЗНЕСОМ	173
Шевчук Ірина МЕТОДИКА ІДЕНТИФІКАЦІЇ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ЦУКРОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	175
Ярема Павліна, Біляк Марія ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ	178

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Bagriy Konon, Sreda Ecaterina IMPORTANȚA AUDITULUI ECOLOGIC ÎN TIMPUL CONDIȚIILOR MODERNE DE INTEGRARE EUROPEANA	181
Manachyns'ka Julia, Evdoschak Volodymyr DOCUMENTED REFLECTION OF INCOME OPERATIONS AT THE HOTEL INDUSTRY ENTERPRISES	183
Moroșan-Dănilă Lucia THE STAGE OF ACCOUNTING COMPUTERIZATION IN ROMANIA	185
Адамова Ірина, Власова Анастасія МЕТОДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	187
Багрій Конон, Купчанко Марія ДЕЯКІ АСПЕКТИ АУДИТУ ОПЕРАЦІЙ З ДАВАЛЬНИЦЬКОЮ СИРОВИНОЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	189
Бурак Інна ПРИНЦИПИ КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЇ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ	191
Височан Олег, Кіш Ірина БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ІНФОРМАЦІЙНЕ ПІДҐРУНТЯ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ У ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУРАХ ІНТЕГРОВАНОГО ТИПУ	193
Гіфес Софія ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ ПРИ АВТОМАТИЗОВАНІЙ ОБРОБЦІ ДАНИХ	195
Касич Алла, Яковенко Ярослав ОБЛАСТІ АНАЛІЗУ АУДИТОРСЬКОЇ ПРОЦЕДУРИ ДЬЮ ДИЛИДЖЕНС	197
Климович Ірина, Резнік Аліна ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МСФЗ ДЛЯ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ	199

Косташ Тетяна РОЗРОБКА ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ МСФЗ	201
Крупка Ярослав, Назарова Ірина АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ	203
Лисенко Алла ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	205
Лучик Світлана ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ І В СИСТЕМІ "1С: ПІДПРИЄМСТВО 8. УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПІДПРИЄМСТВОМ"	208
Лучик Світлана, Приутеску Віолетта ОСОБЛИВОСТІ АВТОМАТИЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ В СИСТЕМІ «1С: ПІДПРИЄМСТВО 8.2»	211
Маначинська Юлія, Белік Світлана СИСТЕМА ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОБЛІКОВА ФІКСАЦІЯ ЗМІН	213
Маначинська Юлія, Книгиницька Тетяна АСПЕКТИ ПОБУДОВИ РАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В БЮДЖЕТНІЙ СФЕРІ	215
Маначинська Юлія, Паламар Артем ОЦІНКА ЗМІН НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ В БЮДЖЕТНІЙ СФЕРІ	217
Маначинська Юлія, Руда Ірина АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗІ СТИПЕНДІАТАМИ	219
Машталяр Галина АНАЛІЗ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ ПРИ ПРОВЕДЕННІ АУДИТУ	220
Муравський Володимир, Муравський Василь АВТОМАТИЗОВАНЕ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВИХ ПРОВЕДЕНЬ	222
Мустеца Ірина, Пайлик Артур ОЦІНКА РИНКУ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ У ПОРІВНЯННІ З МІЖНАРОДНИМ ДОСВІДОМ	224
Мустеца Ірина, Савчук Мирослава ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ АУДИТОРСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	226
Мустеца Ірина, Федорків Іванна ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА	229
Мустеца Ірина, Щербата Ірина ОБЛІКОВА ІНФОРМАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ МЕНЕДЖЕРАМИ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА	230
Незамаєва Валерія ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ПОДАТКАМИ ТА ПЛАТЕЖАМИ	232

Озерова Олена ПРОБЛЕМИ КЛАСИФІКАЦІЇ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ	235
Омелянчук Тетяна МІСЦЕ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ В ПРОЦЕСІ АУДИТУ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА	237
Откаленко Олена ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЛЮ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ	240
Пугаченко Ольга ПОСЛУГИ, ЯКІ МОЖУТЬ НАДАВАТИ СУБ'ЄКТИ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В ЧАСТИНІ ЗАВДАНЬ З НАДАННЯ ВПЕВНЕНОСТІ, ЩО НЕ Є АУДИТОМ ЧИ ОГЛЯДОМ ІСТОРИЧНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ	242
Рилєєв Сергій, Романчук Алла ПОНЯТТЯ «ЦІЛІСНИЙ МАЙНОВИЙ КОМПЛЕКС» У ВІТЧИЗНЯНОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ	243
Романчук Алла МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ЦІЛІСНИХ МАЙНОВИХ КОМПЛЕКСІВ	246
Саюн Алла, Толмачова Аліна РОЗРОБКА СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ДІЯЛЬНОСТІ ФІЛІЙ КРЕДИТНОЇ СПІЛКИ З МЕТОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗРОСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ	250
Скрипник Микола СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ПОТОКОВИХ ПРОЦЕСІВ В БІЗНЕС-СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВА	251
Скрипник Наталія ВУАЛЮВАННЯ ТА ФАЛЬСИФІКАЦІЇ В СТАТТЯХ БУХГАЛТЕРСЬКОГО БАЛАНСУ	253
Скрипник Наталія, Тиф'юк Юлія ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА	256
Столяр Людмила, Паламар Артем ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	257
Столяр Людмила, Стратійчук Ганна ПОДАТОК НА ПРИБУТОК: ЩО ЗМІНИЛОСЯ В ПОДАТКОВОМУ ОБЛІКУ	259
Ткаченко Вікторія ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ЧАСТКИ КОНТРОЛЮЮЧОГО УЧАСНИКА БАНКІВСЬКОЇ ГРУПИ ПРИ СКЛАДНІЙ СТРУКТУРІ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ	261
Труфен Алла ПРОГНОЗОВАНА ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ЗА МСФЗ	264
Труфіна Жанна ОСНОВНІ АСПЕКТИ ПРИДБАННЯ ТОВАРІВ ЗА ВАЛЮТУ	267

Фоміна Олена СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ	269
Фоміна Тетяна ВИМОГИ ДО ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ	270
Чередниченко Марія НЕОБХІДНІСТЬ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ “ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА”	272
Чижевська Людмила, Кулик Вікторія НЕОБХІДНІСТЬ ПРОГНОЗУВАННЯ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ	274
Чорна Світлана, Лукаш Світлана ВИТРАТИ НА ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ	276
Шевчук Олег ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ МСФЗ В УКРАЇНІ	279

СТАТИСТИКА

Скрипник Микола, Саламаха Олеся МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ СТАТИСТИЧНОГО СПОСТЕРЕЖЕННЯ	282
Скрипник Микола, Черних Вікторія СТАТИСТИЧНЕ СПОСТЕРЕЖЕННЯ ЯК ЗАСІБ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА	283
Шульський Микола ЗБІР І ОБРОБКА ІНФОРМАЦІЇ СТАТИСТИЧНИМИ ОРГАНАМИ ПРО ДІЯЛЬНІСТЬ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОЛІПШЕННЯ	285

*МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ*

Бурачек Віктор, Тихон Дмитро ДО ПИТАННЯ ВИБОРУ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ПРИ ВЕДЕННІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	288
Готинчан Ірина, Готинчан Георгій КОМП'ЮТЕРНА РЕАЛІЗАЦІЯ МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ ДИНАМІКИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА У ВИПАДКУ СТЕПЕНЕВОЇ ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ	290
Косяченко Сергій РОЗВИТОК P2P-ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ОСНОВА P2P-КРЕДИТУВАННЯ	292

Т. М. Ореховська, к.е.н.,
директор Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ,
м. Чернівці

Євроінтеграційні процеси та відкритий характер національної економіки формують інноваційні підходи до менеджменту кожного підприємства, що знаходить прояв у постійному удосконаленні всіх сфер його діяльності: виробництва, фінансів, маркетингу, торгівлі, управління персоналом. Здатність до ефективного управління та адаптивного реагування на існуючі перешкоди, формування і використання різного роду новацій забезпечує реалізацію позитивних можливостей розвитку підприємства та мінімізує ймовірні негативні наслідки загроз. Необхідність зростання ефективності ділової співпраці та процесу прийняття інвестиційних рішень зумовили формування нових вимог до облікової інформації підприємств України, зокрема, в частині її відповідності до зростаючих потреб суб'єктів господарювання інших країн світу в рамках бізнес-партнерства. За умов глобальних викликів на формування інвестиційного капіталу в Україні обліково-аналітичне забезпечення управління підприємницькою діяльністю повинно стати підґрунтям для розвитку соціально відповідального бізнесу.

З огляду на поставлені актуальні завдання та необхідність їх вирішення в Чернівецькому торговельно-економічному інституті КНТЕУ проводиться Міжнародна наукова інтернет-конференція, яка стане корисним «майданчиком» для обміну досвідом між науковцями і джерелом інноваційних ідей щодо розвитку обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю в умовах світових глобалізаційних процесів.

В.Ф. Кифяк, д.е.н.,
заступник директора з наукової,
науково-методичної роботи та міжнародних зв'язків
Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ,
м. Чернівці

Функціонування та розвиток сучасного підприємства неможливий без систематичних нововведень у виробничий процес з метою вдосконалення технології виготовлення продукції, оновлення її видів, підвищення якості, надання нових властивостей, поліпшення експлуатаційних характеристик тощо. Такі підходи вимагають впровадження нового управлінського мислення на всіх рівнях менеджменту, зміни методів і принципів управління для найповнішої адаптації підприємств до мінливого конкурентного середовища, розвитку системи бухгалтерського обліку як складових обліково-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень.

Відображення облікової інформації в системі звітних форм повинно спрямовуватись насамперед на оцінку перспективного потенціалу розвитку суб'єктів господарювання, слугувати інформаційною основою для оцінки приросту майнової вартості реальними та потенційними інвесторами. Побудова такого інформаційного наповнення допоможе виявити конкурентні переваги підприємств, забезпечить залучення необхідного обсягу капіталовкладень та сприятиме їх виходу на європейські та світові ринки.

Анелина Малиновская, к.э.н.,
Воронежский институт менеджмента маркетинга
и финансов, г. Воронеж

Владимир Немиров, к.э.н.,
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы, г. Москва

МОДЕРНИЗАЦИОННАЯ РОЛЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Модернизация экономики предполагает коренное обновление всех сторон функционирования общественного организма. Для решения этой глобальной задачи важен поиск факторов и резервов, использование которых будет способствовать решению этой задачи. Одним из таких факторов модернизации является совершенствование системы заработной платы в контексте эффективной реализации её важнейших функций.

Современные экономисты рассматривают заработную плату как категорию, формирующуюся на рынке труда. Оплата труда является результатом продажи наемным работником своей способности к труду и покупке ее работодателем. Условия данной купли-продажи закреплены в трудовом договоре. Заработная плата это, стоимость рабочей силы. Кроме того заработная плата может быть определена для работодателя как издержки, составляющие одну из основных статей расхода в себестоимости производимых товаров и услуг. В этой трактовке издержки на рабочую силу включают прямую заработную плату (зарплату в узком смысле), которая непосредственно связана с участием работника в производственном процессе, оплату отпуска, праздничных дней, дней нетрудоспособности; социальные взносы и налоги, связанные с использованием рабочей силы.

Заработная плата выступает в качестве многогранного явления. Будучи, по сути, интегральным феноменом, она выполняет множество функций. Функции заработной платы в конечном итоге обуславливают ее структуру.

В ряду функций заработной платы выделяют социальную, регулирующую, воспроизводственную, стимулирующую (мотивационную), распределительную, ресурсно-разместительную, статусную функции, а также функцию формирования платежеспособного спроса населения. Все присущие заработной плате функции находятся в диалектическом единстве и лишь в совокупности позволяют правильно понять сущность и содержание заработной платы, её роль в модернизации воспроизводственного процесса, противоречия и проблемы, возникающие в процессе совершенствования ее организации. Противопоставление указанных функций, переоценка одних и недооценка других приводят к нарушению их единства и, как следствие, к неверным теоретическим и практическим выводам. Каждая функция есть часть единого целого (заработной платы), предполагающая не только существование других частей, но и содержание в себе их элементов.

Социальная функция заработной платы, в основном, заключается в обеспечении реализации принципа социальной справедливости при установлении условий оплаты труда. Представляется, что при этом из всего многообразия понимания термина «социальный» подразумевается тот, который показывает на проявление заботы об индивидах как членах общества.

Регулююча функція зарплати заключається в її впливі на співвідношення між попитом і пропозицією робочої сили, на формування персоналу, чисельність працівників і рівень їх зайнятості. Зарплата виступає важелем регулювання трудових відносин працівник – роботодавець (відповідно до відносин між індивідуальними здатностями працівника і потребами роботодавця).

Виробнича функція зарплати, з позиції економіки праці, реалізує економічні інтереси працівника, який зацікавлений в тому, щоб хоча б частина його зарплати мала постійний характер, гарантує регулярний потік грошових коштів, забезпечуючих не тільки задоволення основних, базисних, потреб працівника і членів його сім'ї, но і підтримання рівня життя, вважаючи в даному суспільстві мінімально прийнятним.

Стимулююча (мотиваційна) функція зарплати – це її здатність направляти інтереси працівників на досягнення бажаних результатів праці (більшого її обсягу, більш високого рівня і т.д.) за рахунок забезпечення взаємозв'язку розміру винагороди і трудової продукції. Це виражається в тому, що роботодавець прагне встановити і пряму, і косвенну залежність розміру зарплати від обсягу, рівня і результатів праці.

З позиції економіки праці стимулююча функція зарплати характеризує відношення потреб і здатностей працівника. Сформована потреба працівника порівнюється з набором благ, необхідних для її задоволення. Сукупність здатностей і відповідний їй обсяг зарплати визначає рівень доступу працівника до відповідного економічного блага. В результаті працівник формує рішення і кількість і якість реалізації своїх здатностей до праці. Для досягнення повного рівноважності працівнику необхідно, щоб його здатності мали відповідну ринкову оцінку. Збіг такої оцінки з оптимальним рівнем працівника визначає його загальне рівноважність. В цьому випадку забезпечується максимальна трудова віддача, а інтереси працівника (максимізація особистої користі) стають складовою інтересів роботодавця. При цьому існування рівноважного стану працівника не обмежує можливостей його розвитку. Воно не є абсолютно статичним і може змінюватися в результаті зміни рівня і/або обсягу здатностей до праці працівника.

В даний час через низьку реалізацію функцій зарплати більше 50 % працівників реального сектора економіки в країнах колишнього СРСР не в повній мірі реалізують свій фізичний і інтелектуальний потенціал в процесі трудової діяльності, що є одним з основних резервів економічного зростання, модернізації економіки, підвищення рівня життя населення. Так за даними ОЭСР і МОТ в 2015 році середня зарплата за вирахування податків становить в РФ -33100, в Казахстані -29876, в Білорусії -27338, в Україні -13018 російських рублів. Для порівняння, при такій же 40-годинній робочій тижневій нормі, в Люксембурзі вона становить 275330, в Німеччині 186483, а в США і Франції при 35-годинній робочій тижневій нормі 228075 і 185181 рублів відповідно (по курсу ЦБ РФ на 07.10.2015г.) [1, с. 16].

Между рассмотренными функциями возможны противоречия. Одним из важнейших противоречий здесь видится противоречие между регулирующей и стимулирующей функциями заработной платы. Ведь регулирующая функция заработной платы позволяет добиваться сокращения в неравенстве доходов. Стимулирующая функция же, наоборот, порождает данное неравенство за счет материального поощрения работников, работающих наиболее качественно и производительно. На наш взгляд, данное противоречие должно быть устранено государством, которое при регулировании вопросов заработной платы должно стремиться обеспечивать реальное денежное содержание заработной платы. В частности, надо установить величину минимального размера оплаты труда, соотносимую с реальной стоимостью потребительской корзины в данном регионе, а также проводить разумную налоговую политику, чтобы работодатель и работник были заинтересованы соответственно в начислении и получении выплат стимулирующего характера при оптимальном их налогообложении.

Список использованных источников:

1. WWW.AIF. RUN^o 44,2015г.

Мералі Амарян, к.е.н., **Тетяна Склема**,
Криворізький факультет

Національного університету «Одеська юридична академія»,
м. Кривий Ріг

ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПЕРЕШКОДИ ЕКСПОРТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У 2015 році Україна визначила свій курс розвитку на шляху до Європи. Як запевняє влада 1 січня 2016 року зона вільної торгівлі України з ЄС почне роботу в будь-якому випадку. Вона матиме статус тимчасової, що ніяк не відіб'ється на її функціональності. Підписання Угоди про створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (D CFTA) відкрило перед українськими виробниками та експортерами надзвичайні можливості, одночасно поставивши низку важливих завдань, зокрема, якість продукції вітчизняних виробників яка буде експортуватися до Європи повинна досягти найвищого рівня аби відповідати вимогам європейських стандартів.

Для України велике значення, має розвиток торгівлі сільськогосподарською продукцією. Виробництво аграрних продуктів за останні роки зросло, що відповідно дає нам можливість збільшити кількість експортної продукції.

Незважаючи на те що перспектива аграрного експорту в ЄС є дуже привабливою українським товаровиробникам на сьогодні досить важко виконати ту низку вимог, які стосуються якості та безпеки продукції. Адже підприємства підлягають перевіркам уповноважених європейських органів, а експортери потребують надійних європейських партнерів. Для того щоб наші виробники були саме такими, держава повинна допомагати та створювати відповідні умови щоб підприємства мали можливість без перешкод працювати та розвиватися, для цього необхідно реформувати нашу законодавчу систему в усіх сферах які впливають на, також надання відповідних пільг так само як це практикується за кордоном.

Україна і Євросоюз підписали політичну частину Угоди про асоціацію 21 березня 2014 року, а економічну – 27 червня того ж року. 1 листопада 2014 року Україна і ЄС почали тимчасове застосування Угоди про асоціацію (крім частини, що стосується зони вільної торгівлі). Це стало можливим після завершення необхідних внутрішніх процедур, зокрема ратифікацію Угоди Україною та Європейським парламентом, а також схвалення відповідного рішення Радою ЄС.

Для набуття чинності Угода про асоціацію має бути ратифікована усіма 28 країнами-членами ЄС та Україною. Наша країна завершила процедуру ратифікації 16 вересня 2014 року. Суть Угоди про вільну торгівлю Україна – ЄС полягає в наступному. Торгова частина Угоди про асоціацію охоплює широке коло питань, пов'язаних з торговими аспектами взаємодії між Україною та ЄС. Зокрема, встановлюються правила і механізми лібералізації торгівлі, визначаються процедури врегулювання торговельних суперечок, визначається взаємодія сторін у процесі виконання відповідних положень Угоди та ін. Крім того, лібералізація торгівлі з Євросоюзом передбачає поступове взаємне відкриття ринків державних закупівель, нові правила конкуренції в торгівлі.

Початок тимчасового застосування означатиме закінчення дії односторонніх торгових преференцій ЄС і початок реалізації своїх зобов'язань обома сторонами, тобто Україна, наприклад, також почне зниження імпорتنих мит для товарів походженням з ЄС.

Резюмуючи, можна сказати, що після 1 січня 2016 року українські виробники та експортери отримають більше можливостей для:

- виходу на один з найбільших, найпотужніших і найбільш захищених ринків світу;
- збільшення кола потенційних споживачів їх продукції;
- пошуку нових партнерів та диверсифікації експортних ринків збуту;
- конкуренції на рівних умовах і нарощування обсягів експорту в країни ЄС.

До негативних наслідків відносять, що одночасно на українському ринку відбудеться посилення конкурентного тиску.

А оскільки ЄС пред'являє високі вимоги до якості та безпеки продукції, то багатьох вітчизняних підприємств, які шукатимуть вихід на європейський ринок, доведеться займатися модернізацією своїх виробництв, зміною застосовуваних технологій і використовуваних бізнес-процесів.

Також важливим аспектом є усунення технічних усунення бар'єрів торгівлі є одним з ключових аспектів політики Європейського Співтовариства.

Процедурні аспекти розробки технічних регламентів і стандартів в Україні визначені, передусім, у Законі України «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності». Цей Закон визначає правові та організаційні засади розроблення і застосування національних стандартів, технічних регламентів та процедур оцінки відповідності, а також основоположні принципи державної політики у сфері стандартизації, технічного регулювання та оцінки відповідності.

Національні стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності розробляються у такий спосіб, щоб не створювати або не призводити до створення зайвих перешкод у торгівлі.

Стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності повинні, якщо можливо, враховувати особливі потреби розвитку, фінансові та торгівельні потреби держав – членів СОТ, що розвиваються.

Якщо держава відповідно до вище зазначених вимог зможе вдосконалити законодавство то українські підприємства зможуть конкурувати на європейському ринку.

Інна Келару, к.е.н., Артур Пайлик,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ МОРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Міжнародні морські перевезення існують ще з початку розвитку людства і сприяли розвитку багатьох провідних економічних систем світу. За допомогою морського транспорту багато країн накопичили значні фінансові ресурси зі своїх колоній, було відкрито одну з найвідоміших морських

компаній - "Ост-індська компанія" та відкрито Америку. На сьогодні з'явилися інші, новіші та сучасніші методи організації перевезень, що є запорукою підвищення ефективності морських перевезень, зокрема. Тому, актуальність теми дослідження обумовлена значенням і роллю морського транспорту, сучасним станом та проблемами розвитку міжнародних морських перевезень.

Міжнародні морські перевезення – це форма транспортних послуг, що забезпечує перевезення між установленими портами морським транспортом [1, с. 138].

До особливостей міжнародних морських перевезень можна віднести:

- економічність. Морські перевезення – це один з найдешевших видів транспорту. Собівартість перевезення вантажу у 2 рази дешевша ніж при використанні залізничного транспорту;

- маневреність. При потребі змінити маршрут за яким вже рухається судно на кардинально інший, не виникає значних проблем, у зв'язку з тим, що не існує чіткого шляху/дороги по якій має рухатися судно;

- вантажопідйомність. При використанні морського транспорту отримується можливість навантажити на судно величезну кількість вантажу великої маси. На сьогодні судна є тим видом транспорту в яких взагалі немає найбільшчих конкурентів по вантажопідйомності;

- відсутня габаритність. Палуба морських суден може перевозити абсолютно негабаритні вантажі, які на будь-які інші види транспорту не спроможні поміститися взагалі;

- ефективність. Затрати палива надзвичайно малі у зв'язку з прямим маршрутом з порту до порту, а ефективність самих морських перевезень в 5 разів вища аніж при залізничному.

Перш за все, слід відмітити, що виділяють 28 головних європейських портів. Морські вантажоперевезення діляться за видами сполучення на каботажні (між портами однієї країни) та закордонні (міжнародні плавання).

Закордонне судноплавство. За даними лондонського суднового маклера *Clarksons*, в 2010 р. загальна вантажопідйомність нових вантажних суден склала 142 млн. дедвейт-тонн - рекордна цифра з 1975 р. Тобто, минулого року флот суховантажів збільшився приблизно на 17%. У 2011 р. спостерігалось збільшення флоту на 13%, а в 2012 р - ще на 11%. У 2010 р. зростання танкерного флоту склало 4,2%, і це з урахуванням списання кількох танкерів з одношаровою обшивкою, частина яких була відправлена на металобрухт, а частина – законсервована. У сфері контейнерних перевезень, вантажопідйомність нових судів, введених в експлуатацію в 2010 р., склала близько 1,4 млн. стандартних двадцятифутових контейнерів [2].

Каботажне судноплавство. У 2013 році, за даними *Євростату*, по Середземному морю було здійснено перевезень обсягом 570 млн. т., або приблизно 29% від загальної частки каботажних перевезень у світі. На регіони Північного і Балтійського моря, відповідно, припадало по 498 і 430 млн. т. (25% і 22%) [3].

До головних портів Європи відносять: Роттердам (Нідерланди) - 188 млн. т., Антверпен (Бельгія) - 90,4 млн. т., Гамбург (Німеччина) - 49,9 млн. т., Марсель (Франція) - 45,6 млн. т., та інші [3].

Морські порти Нідерландів та Великобританії обробили приблизно по 500 млн. т. вантажів кожний. В той час як віталії був менший показник, який

дорівнював 400 млн. т. Ці три країни разом обробили більш ніж 40% морських вантажоперевезень Європи [3].

Недоліки міжнародних морських перевезень:

– час. Поки що, морське транспортування залишається одним із найповільніших, тому, морем варто перевозити вантаж, схильний до тривалого зберігання;

– погодні умови. Морські перевезення надзвичайно залежні від погодних умов, в той час як наземний транспорт може впевнено здійснювати свою діяльність;

– складність процедур. Існує надзвичайно багато процедур розмитнення та накладання податків, що супроводжується великою кількістю документів;

– вартість. Для перевізника використовувати морський транспорт відносно дешево, однак інфраструктура морського транспортування є достатньо складною. Будівництво портів, підтримка їх в робочому стані, найм обслуговуючого персоналу та інше потребує значних коштів;

– деякі маршрути можуть перетинатися з місцями активного промислу піратів. У такому випадку велика ймовірність повної втрати вантажу. Тому, при морських вантажоперевезеннях особливу увагу слід приділити страхуванню вантажу.

Отже, морський транспорт був і залишається одним з головних видів вантажоперевезень у світі. Проводяться численні дослідження та будівництво новітніх потужних супертанкерів з неймовірною вантажопідйомністю. Кожного року ми спостерігаємо збільшення морських вантажоперевезень та удосконалення самої структури останніх. Проте, незважаючи на всі позитивні сторони, існує і досить багато проблем. Вирішення основні з них полягають у зменшенні кількості процедур та їх оптимізації, а також у скороченні термінів доставки вантажу. Вирішивши ці питання, морські вантажоперевезення будуть розвиватися прискореними темпами та з новою силою.

Список використаних джерел:

1. Управління зовнішньоекономічної діяльності. Частина 2. Березовенко С.М. Навч. посібник: 2-ге вид., випр. і доп. / За заг. ред. А.І. Кредісова. - К.: ВІРА-Р, 2002. - 552 с.
2. Библиотека маркетолога Состояние мировой иудстрии грузоперевозок – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.marketing.spb.ru/mr/servi_ces/global_shipping.htm (01.11.2015) - Загол. з екрану.
3. Eurostat Maritime transport statisti cs - short sea shipping of goods – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://e.c.europa.eu/eurostat/statisti_cs-explained/index.php/Maritime_transport_statisti_cs_-_short_sea_shipping_of_goods (21.10.2015) - Загол. з екрану.
4. Навчальні матеріали онлайн Морське страхування [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1700030855515/strahova_sprava/morske_strahuvannya (01.11.2015) - Загол. з екрану.

Оксана Лошенко,

Київський національний торговельно-економічний університет,
м. Київ

ФАКТОРИ ВПЛИВУ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Сьогодні надзвичайно важливого значення на світовому ринку праці отримує міжнародна трудова міграція. При цьому кожна країна, що приймає трудових мігрантів, розробляє свої інструменти регулювання міграції, а

економічна ситуація дозволяє визначити попиті пропозицію на робочу силу, що і відображається на її міграційній політиці. Відтак, необхідно не тільки вивчати вплив та аналізувати тенденції мобільності робочої сили як такої, а визначати динаміку і причини міграційних процесів, що дозволяло б регулювати їх вплив на економіки певної країни, зокрема й України.

Питання розвитку сучасних процесів міжнародної міграції трудових ресурсів за останні роки викликали значний інтерес багатьох провідних вітчизняних та зарубіжних учених: А. Гайдуцького, С.Кастла, Е. Лібанової, О. Малиновської, Т. Мельник, С. Мочерного, О. Позняка, А. Поручника, А. Румянцева, Дж. Саймона, М. Тоффлера, А. Філіпенко та інших. Проте не дивлячись на достатньо велику кількість робіт, досі залишаються проблеми, які потребують значного поглибленого наукового дослідження та розробки заходів щодо її регулювання з урахуванням сучасних особливостей розвитку економіки України.

Економічні, соціальні та політичні обставини, які склались нині в Україні, суттєво вплинули на поведінку трудових мігрантів. Основними причинами трудової еміграції населення країни виступають низька оплата робочої сили та факторів її стимулювання, розбалансованість попиту та пропозиції на неї, недостатнє функціонування трудових угод та слабкий рівень пенсійного забезпечення та інші. Крім того, демографічні тенденції, які свідчать про від'ємний баланс між народжуваністю і смертністю, скороченням тривалості життя, погіршення вікової структури руйнівним чином відображаються на стані трудового потенціалу країни [1, с.238].

Різне скорочення доходів населення, падіння рівня життя та поширення бідності висуває перед багатьма українцями проблему трудової міграції у різні країни світу, які відчувають гострий дефіцит робочої сили. На переконання цього, дані Світового банку свідчать, що ВВП на душу населення з урахуванням купівельної спроможності в Україні, суттєво поступається країнам призначення українських працівників. Понад 60% працівників у 2014 р. отримували заробітну плату нижче середнього рівня, а 5,2% - нижче прожиткового мінімуму, який до того ж є очевидно заниженим [2]. Водночас відбувалося стрімке подорожчання комунальних послуг, вартості проїзду на транспорті, ліків, продуктів.

інноваційна активність у промисловості знизилася за останні 12 років за деякими показниками майже в п'ять разів. У свою чергу, промислове виробництво у 2014 році скоротилося на 10,7%, а поквартальне падіння ВВП (в постійних цінах в процентах до відповідного кварталу попереднього року, без урахування тимчасово окупованої території) становило в першому кварталі - 1,2, у другому - 4,6, третьому - 5,3%, а у четвертому кварталі - 14,8% [3].

Звідси, відбувається ослаблення економічної потужності та науково-технічного прогресу країни, що вимагає окремого стимулювання їх розвитку.

Водночас необхідно зауважити, що останніми роками як на міжнародному і, такі національному рівнях значно загострилась боротьба за висококваліфікованих працівників.

Головною причиною цього стали нові вимоги, що висуваються до характеру і обсягу професійних знань у зв'язку із розвитком, нанотехнологій, біотехнологій, охорони навколишнього середовища,

мікроелектроніки та інформаційних технологій. Спеціалісти нових поколінь необхідні також для роботи у фінансово-промислових групах та транснаціональних компаніях

Разом з тим виростає зацікавленість країн до залучення провідних вітчизняних науковців, викладачів, інженерів та інших спеціалістів з метою отримання максимальної вигоди від їх знань та кваліфікації, особливо висококваліфікованих працівників окремих, у тому числі рідкісних професій. Для цього ними створюються спеціальні програми, пропонуються вигідні умови для роботи і в'їзду у країни, розробляються заходи заохочення тощо.

Крім цього, на світовому ринку праці почали активно використовувати аутсорсинг або віртуальну імміграцію, яка є наслідком глобалізації ринку трудових ресурсів і досягнень у секторі інформаційно-комунікаційних технологій.

Таким чином, з метою зменшення еміграції робочої сили з України необхідне впровадження системи заходів, які повинні бути спрямовані на постійний моніторинг, розробку і застосування механізмів соціального, економічного, інституційного та правового характеру регулювання міжнародної трудової міграції, що неодмінно приведе до ефективного зростання національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Шило К.М. Мотиваційні чинники у формуванні трудового потенціалу України /К.М. Шило //Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. - №12. – С.238-245.
2. Малиновська О. Трудова міграція населення України: чого чекати в найближчому майбутньому? [Електронний ресурс] / Олена Малиновська // Всеукраїнська інформаційно-аналітична щомісячна газета «Міграція» –29.04.2015 – Режим доступу: <http://migra.cija.com.ua/news/migrant-workers/ua-labour-migration-ukraine-what-to-expect-in-the-near-future-part-1/>.
3. Нацбанк оцінив падіння ВВП в першому кварталі на 15% [Електронний ресурс] //Інформаційно-аналітичний тижневик «Дзеркало тижня. Україна» – 2015 – Режим доступу: http://dt.ua/ЕКОНОМІКА/нацбанк-о-цив-падіння-ввп-в-першому-кварталі-на-15-168737_.html.

Олег Яцюк, Інна Баб'як,

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,
м. Івано-Франківськ

ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНОМУ ПОДІЛІ ПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Тенденція до глобалізації світового економічного життя знаходить прояв у все більш вільному переміщенні у світовому економічному просторі товарів і усіх факторів виробництва. Вони стають усе більш доступними всім і за більш низькою ціною. Посилюється єдність світового господарства завдяки поглибленню інтернаціоналізації виробництва й обігу. А відтак зростає об'єктивна необхідність в докорінній перебудові міжнародного поділу праці, тому не дивно, що він продовжує свій розвиток з небаченою раніше швидкістю. Враховуючи той фактор, що Україна за економічним потенціалом входить до першої штики країн Європи, і зважаючи на те, що частка України у світовій торгівлі є досить низькою і з кожним роком все зменшується (головним чином через політичний фактор), важливо визначити, яку саме роль відіграє Україна у сучасному міжнародному поділі праці.

Метою дослідження є визначення ролі України у міжнародному поділі праці в умовах глобалізації світової економіки.

Визначенням місця України в міжнародному поділі праці займаються багато вітчизняних та зарубіжних економістів. Серед них: Є.Авдокушин [1], О.Дзяд, О.Пашченко [2], Г.Кузьмін, У.Когут, І.Процик, Г.Вербицька [3] та ін.

Україна, маючи високу щільність населення, висококваліфіковані трудові ресурси, значний промисловий потенціал, помітно відстає в економічному розвитку, особливо за трудомісткими та високотехнологічними видами виробництва – автомобілебудуванням, інструментальним машинобудуванням, текстильною промисловістю, виробництвом комп'ютерного обладнання та розробкою програмного забезпечення тощо. Реалії сьогодення вказують, що на тлі високих темпів інфляції знижується інноваційна активність підприємств. У 2014 році питома вага підприємств, що розробляють і впроваджують нову продукцію, становила лише 13%.

Крім того, у 2014 році спостерігалось значне скорочення експорту в порівнянні з 2013 роком – на 16,9%. Зокрема, скоротився експорт руди та концентрату на 62,1 млн. дол., що становить 20,2% від загального експорту концентрату та руди, труб та чорних металів – на 54,3 млн. дол. (39,7%), добрив – на 41,9 млн. дол. (50,5%), вугілля – на 27 млн. дол. (52,2%), чавуну – на 26,2 млн. дол. (34,2%) та нафти і нафтопродуктів на 17,8 млн. дол. (36,5%). Проте у структурі експорту спостерігаються і певні позитивні порушення. Так, серед найбільших країн-партнерів опинилися Єгипет (спостерігається збільшення експорту на 29,7%), Польща – на 18,5%, Італія – на 14,6%, Німеччина – на 5,3%, Угорщина – на 3%. Одночасно спостерігається різке падіння експорту до Росії на 25,2%, та Білорусі – 14,3% [1]. В основному така тенденція склалася через політичні фактори.

У доповіді "Глобальна конкурентоспроможність 2014-2015", який щороку публікують організатори Світового економічного форуму (Давос, Швейцарія), вказується, що Україна посіла 76-те місце у світовому рейтингу конкурентоспроможності, піднявшись на вісім сходинок.

Проте, піднявшись на 8 сходинок у 2014 році, Україна не вийшла на докризовий рівень конкурентоспроможності, оскільки попереднього року впала у цьому рейтингу на 11 позицій.

За базовими показниками Україна посідає наступні позиції: 130-те за розвитком інституцій, 68-ме за розвитком інфраструктури, 105-те за макроекономічним становищем, 43-те за рівнем охорони здоров'я та освіти. За ефективністю ринку товарів Україна посідає 112-те місце, ринку праці – 80-те. Окрім того, як свідчить доповідь, за складністю ведення бізнесу Україна посідає 99-те місце, за рівнем інновацій – 81-ше [4].

Незважаючи на те, що в Україні є реальні перспективи створення відкритої економіки та її ефективної інтеграції у світове господарство, ми поки не готові зі своїм недосконалим господарським механізмом на паритетних принципах взаємодіяти з лідерами світової економіки. Основними причинами цього є корупція, політична нестабільність та обмежений доступ до фінансування. Тому для прискорення процесу входження України у світові господарські структури та поглиблення участі у міжнародному поділі праці, необхідно брати до уваги закономірності розвитку, зокрема:

1) основними орієнтирами українських виробників має бути технологічний фактор, світові норми та емність ринку;

2) вибірковість виробництва;

3) знання специфіки сучасного ринку, який зазнає суттєвих змін, особливо зараз – в умовах активізації процесів глобалізації економіки.

Список використаних джерел:

1. Вишинська Т. Л. Сучасний стан зовнішньої торгівлі товарами в Україні / Т. Л. Вишинська О. В. Генералов, І. М. Севрук // Scientific Journal "ScienceRise". – 2015. – №3. – С. 41-45.
2. Дзяд О. В. Реіоналізація торгівлі як середовище для міжнародного інвестування / О. В. Дзяд, О. В. Пашенко // Вісник Дніпропетровського університету. – 2014. – № 6. – С. 9-15.
3. Національна економіка: навчальний посібник / О. Є. Кузьмін, У. І. Когут, І. С. Процик, Г. Л. Вербицька. Друге вид., пер. і доп. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 308 с.
4. World Economic Forum // Report Highlights [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reports.weforum.org/>

Олег Яцюк, Ірина Неспляк,

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,
м. Івано-Франківськ

**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ
ДЛЯ СВІТОВОЇ ТА УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ**

Еволюція світового господарства досягла в своєму розвитку тієї стадії, коли системи суспільного відтворення різних країн держав за допомогою міжнародного поділу праці та міжнародних економічних відносин перетворюються в єдиний глобальний гео економічний простір, в якому провідну роль в даний час грає процес глобалізації. Саме він виступає вирішальним фактором в загальній консолідації економічних, фінансових, політичних, соціально-культурних, науково-технічних і екологічних елементів національних господарств. При цьому ступінь участі одних країн в процесі глобалізації світового господарства різко відрізняється від інших, що сприяє формуванню кардинальних відмінностей у соціально-економічному розвитку національних економік.

Проблемами пов'язаними з глобалізацією для світової та національних економік займалися та займаються багато вітчизняних та закордонних вчених. Серед них такі як: Т. Левіт, А. Печчеї, Л. Браун, І. Уоллерстайн, Ю. Макогон, К. Омае, О. Білорус, В. Кулішов, Л. Клайн та інші.

Тим не менш, постійний розвиток, як процесів глобалізації такі самих національних економік, призводить до виникнення нових проявів впливу глобалізації на світову та національну економіки. Більше того сучасні прояви глобалізації можуть мати спільні риси з проявами глобалізації у більш ранній період, що дає можливість більш повно визначити тенденцію та природу даного процесу.

До позитивних наслідків процесу глобалізації можна віднести:

1. Поглиблення спеціалізації і міжнародного поділу праці, а також розширення виробничої кооперації ;
2. Економія на масштабах виробництва, скорочення витрат, що створюють умови для зниження цін;
3. Виграш від вільної торгівлі на взаємовигідній основі;
4. Зростання конкуренції, що стимулює подальший розвиток нових технологій;
5. Загострення міжнародної конкуренції, формування нових конкурентних сфер з жорстокішим суперництвом на традиційних ринках, яке стає не під силу окремім державам або корпораціям;

6. Підвищення продуктивності праці внаслідок раціоналізації виробництва на глобальному рівні та поширення передових технологій;

7. Мобілізація значних обсягів фінансових ресурсів, оскільки інвестори можуть використовувати більш широкий фінансовий інструментарій на значно більшій кількості ринків;

8. Формування основи для вирішення глобальних проблем людства, в першу чергу економічних, що обумовлено об'єднанням зусиль світової спільноти, консолідацією ресурсів, координацією дій у різних сферах. [2]

Серед основних проблем, які потенційно здатні викликати негативні наслідки від глобальних процесів в усіх країнах, можна виділити такі:

1. Нерівномірність розподілу переваг від глобалізації в розрізі окремих галузей національної економіки;

2. Можливість деіндустріалізації національних економік;

3. Можливість переходу контролю над економікою окремих країн від суверенних урядів в інші руки, в тому числі до більш сильних держав, ТНК чи міжнародних організацій;

4. Можливість дестабілізації фінансової сфери, потенційна регіональна чи глобальна нестабільність через взаємозалежність національних економік на світовому рівні.

Для України важливо зберегти позитивну динаміку не лише із традиційними «глобальними гравцями», аї з державами які утверджуються на сучасній світовій мапі як нові світові та регіональні лідери. Теперішні регалії вимагають від України також більш широкої та глибокої взаємодії з іноземними партнерами, насамперед в економічному напрямі. [5]

Таким чином глобалізація є невід'ємною частиною життєдіяльності кожної сучасної держави в світі. Глобалізація в подальшому буде набирати ще більших обертів і тому кожній державі потрібно шукати можливості для використання переваг та вирішення проблем які виникають унаслідок глобалізації світової економіки та суспільного життя.

Україна як, сучасна держава світу, також дуже інтегрована в глобальну економіку, а від так є дуже чутливою до негативних та позитивних факторів впливу глобалізації на національні економіки. Особливо це помітно в умовах кризових та посткризових явищ, які супроводжують світову економіку останнім часом. Велика залежність України від зовнішніх факторів розвитку, особливо експорту, робить її економіку дуже вразливою до глобальних економічних потрясінь, які є невід'ємною частиною сучасної глобалізації.

Тому Україні потрібно постійно шукати нові джерела економічного розвитку, як на внутрішньому рівні, такі у рамках глобального економічного простору.

Список використаних джерел:

1. Козак Ю.Г. Світова економіка. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 328с.
2. Королев И.С. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. — М.: Юристъ, 2003. — 604с.
3. Базилевич В.Д. Економічна теорія: Політекономія [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://pidruchniki.ws/1502111940011/politekonomiya/sutnist_oznaki_rivni_globalizatsiyi_ekonomik
4. Ресурси та моделі економічного розвитку: [монографія] / за ред. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Колот А.М., Столярчук Я.М. – К.: КНЕУ, 2011р. – 703 с.
5. Юрчишин В.В. Проблеми перспективи посткризового відновлення: глобальна економіка та Україна / Монографія. – Київ: Заповіт, 2012. – 228с.

Тарас Башинський,
Хмельницький національний університет
м. Хмельницький

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Соціальна політика займає особливе місце в порядку денному уряду будь-якої країни. Попри суттєві досягнення протягом років незалежності, вирішення соціальних проблем в Україні залишається актуальним питанням. Адаптація українського законодавства та інститутів, які приймають участь у розробці і реалізації соціальної політики, потребує часу і коштів. В таких умовах особливу цінність має досвід з реалізації соціальної політики в інших країнах світу. Зокрема, мова йде про країни, які мають схожий до українського шлях розвитку. В першу чергу, сюди відносяться постсоціалістичні країни. Спільне минуле, географічна близькість, подібність культур, а також тісні соціально-економічні зв'язки з цими країнами зумовлюють подібність формування державної політики в різних сферах, в тому числі і соціальній.

Серед науковців, інтереси яких стосуються соціальної політики в Україні, варто згадати О. В. Біклу, В. Г. Журавську, А. С. Коцура, Е. М. Лібанову, С. В. Мельника, В. М. Нижника, С. Л. Процюк, Н. В. Савчук та інших. Водночас, є й окремі праці, присвячені вивченню соціальної політики інших країн світу. В українській науковій літературі досвід інших країн світу, на нашу думку, відображений недостатньо. Зумовлено це, в першу чергу, браком необхідної інформації і мовним бар'єром у випадку, якщо пошук інформації вимагає знань іноземної мови.

Не дивлячись на те, що поняття «соціальна держава» досить часто у нас асоціюється зі Швецією, Німеччиною та деякими іншими країнами Європи, практично кожна існуюча держава виконує певні соціальні функції і підтримує певний напрямок соціальної політики з метою розвитку суспільства. До таких держав належить і Україна, про що зазначено в першій статті Конституції України.

До країн з ліберальною моделлю соціальної політики науковці відносять США, Канаду, Австралію, Ірландію та Велику Британію. В ліберальній моделі держава створює відповідні умови для реалізації можливостей громадян, водночас на себе бере лише ті функції, які не може виконати сім'я, приватний сектор чи окрема особа. Основною ідеєю ліберальної моделі є те, що індивід має шукати реалізації своїх можливостей і матеріального достатку на ринку праці [1]. Державна допомога носить ситуативний тимчасовий характер.

На відміну від ліберальної, соціал-демократична модель домінує в країнах північної Європи, а саме Швеції, Норвегії, Данії і Фінляндії. Ця модель передбачає, що держава піклується про своїх громадян, гарантує соціальні виплати і соціальний розподіл, прагнучи досягти соціальної справедливості. Держава забезпечує визначений рівень доходів незалежно від трудового внеску [2]. Реалізація соціальних прав фінансується скоріше за рахунок податків, ніж страхових виплат. Держава всебічно підтримує громадян і прагне забезпечити високий рівень зайнятості [1].

Для консервативної моделі, яка на думку науковців використовується у Франції, Італії та Німеччині, Австрії характерна субсидіарність, гарантування

соціальних прав визначених статусів, активна діяльність інститутів громадянського суспільства, які виконують функцію соціального захисту вразливих груп населення. В такій моделі держава втручається тоді, коли інші виявляються неспроможними виконати взяті на себе функції. Проте є розвинутою система соціальних фондів, а соціальне страхування є основою забезпечення соціальних прав громадян.

Представлені моделі вказують на те, що в світі немає єдності щодо того, якою має бути соціальна політика і, відповідно, немає єдиних принципів її побудови, оскільки в основі кожної моделі лежить своя унікальна ідея про роль держави в житті суспільства і ступінь її втручання. З аналізу моделей соціальної політики очевидно, що Європейський Союз, до якого прагне вступити Україна, не представляє собою однорідного простору з єдиною соціальною моделлю [3]. Не дивлячись на певний рівень гармонізації законодавства країн-членів ЄС, там держави різняться між собою за підходом до виконання соціальної функції. При цьому з прийняттям до ЄС нових членів, різноманітність моделей соціальної політики стає ще більше помітною. Об'єднуючим елементом європейських країн є згода в тому, що держава і громадянське суспільство має прагнути до задоволення основних матеріальних потреб усіх членів суспільства, брати активну участь у суспільному житті і посилювати соціальну згуртованість.

Тому, адаптація зарубіжного досвіду соціальної політики в Україні повинна бути пов'язана з врахуванням історичної та сучасної систем цінностей, культурних особливостей. Для побудови (обрання) власної моделі соціальної політики необхідним є порівняння (зіставлення) існуючої моделі із варіантами інших країн.

Список використаних джерел:

1. Севрюков Д.Г. Еволюція соціальної держави в Західній Європі: історико-теоретичні аспекти / Д. Г. Севрюков. – К: "Талком", 2014. - 422 с.
2. Данич О.Ф. Сучасні підходи до побудови моделі соціальної держави / О.Ф. Данич // Часопис Київського університету права № 3, 2010, С. 50-54.
3. Вітте Л. Європейська соціальна модель і соціальна згуртованість: яку роль відіграє ЄС ? / Л. Вітте. – К.: Заповіт, 2006.- 44 с.

Сергій Бурлуцький, д.е.н.,
Донбаська державна машинобудівна академія,
м. Краматорськ

СУСПІЛЬНИЙ КОНТРАКТ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Проблеми виживання України, її цілісності як державного утворення сьогодні постали не тільки перед вітчизняними правлячими елітами, вони стосуються усього суспільства. Легітимність влади можлива тільки за умов максимального задоволення запитів суспільства щодо локалізації збройного конфлікту в Донецькій та Луганській областях та недопущення соціально-економічного колапсу. Перед політичними елітами постає питання термінової системної перебудови усієї сукупності інститутів та забезпечення умов сталого збалансованого розвитку країни.

Поточна ситуація ускладнюється декількома чинниками. По-перше, відсутністю єдиної національної самоідентифікації суспільства. Розмежування

країни на «схід» та «захід» свідомо формувалося правлячими елітами для забезпечення «керованості» свого електорату. Разом з тим, події 2014 року в східних регіонах України є результатом дій як попередньої влади, такі влади існуючої. Неможливо миттєво змінити ситуацію та забезпечити єдиний спектр цінностей тільки за рахунок прийняття «правильних» законів, постанов або стратегічних програм. Цільова функція держави повинна бути спрямована на формування єдності країни навколо спільної мети, а не нав'язування та адміністративний тиск. По-друге, двополярність українського суспільства використовується олігархічними групами для отримання нових сфер впливу та перерозподілу капіталів, що ще більше погіршує стан національної економіки. Тільки досягнення компромісу між правлячими елітами, бізнесом та суспільством забезпечить соціальну злагоду, економічний прогрес та державну єдність країни.

Класичне розуміння суспільного договору (контракту) передбачає існування певної угоди щодо створення політичного співтовариства, формування конституції та зводу інших законів які забезпечують існування цього співтовариства. Ця філософська теза була практично реалізована у послідовних концепціях соціальної держави, соціальної правової держави, держави загального добробуту та ліберальної соціальної держави. На сучасному етапі держава розглядається як механізм розв'язання протиріч між ринковими настановами та соціальними цілями. Державний патерналізм у соціальній сфері трансформується у примат соціально-орієнтованого ринкового господарства вільного від утриманства.

Протягом «радянського» періоду розвитку вітчизняного суспільства в Україні формувалася модель патерналістського суспільного договору: мінімізація відповідальності суспільства за прийняття рішень компенсувалося системою гарантій держави в усіх сферах життя – від виробництва до соціального забезпечення. Події кінця ХХ сторіччя нанесли нищівного удару поіснуючій суспільній системі. Планові принципи функціонування пострадянських економік швидко трансформувалися у ринкові, а суспільні очікування широкого загалу майже не змінилися. Попередня «радянська» модель договору руйнувалася з кожним роком, а підґрунтя для нової угоди (з причин над значної інертності суспільства) не створювалося.

Слід погодитися з висновком О. Аузана, що практична значущість суспільного договору може бути усвідомлена тільки за умов виникнення солідарності імуших та самодостатніх громадян. Коли досить значна частка населення відчує, що досягла достатнього добробуту який може втратити, - тільки тоді може виникнути розуміння самоцінності власних прав, а отже і усвідомлення необхідності відстоювання власних інтересів [1, с.100]. Стратифікаційні процеси трансформаційного періоду призвели до значного майнового розшарування суспільства з перевагою найменш забезпечених прошарків. Ця переважаюча частка суспільства жадає від держави тільки патерналістського підходу і не здатна відстоювати свої інтереси. Надмала група найбільш заможних громадян асоційована з владою сукупністю формальних та неформальних відносин, а отже взагалі не потребує додаткових угод.

Разом з тим, події 2014 року в Україні показали спроможність об'єднать громадян, не обов'язково з значним рівнем добробуту, впливати на дії

держави. Прикладом є волонтерські організації, об'єднання та рухи пов'язані з Євромайданом та ін. В умовах коли певна частка суспільства з активною громадянською позицією та не «обтяжена» значним рівнем добробуту має потенційний доступ до зброї (в умовах збройного конфлікту на Сході України це є реальністю) влада буде почувати себе досить «незручно». Відсутність достатньо потужного та контрольованого керівництвом держави силового блоку потенційно сприяє перетворенню такої «незручності» у повну втрату влади. Домовлятися та створювати договори можливо тільки з тими, кому є що втрачати. А отже, саме правлячі еліти повинні бути зацікавлені у формуванні середнього класу, зміні соціальної структури суспільства та встановленні договірних відносин побудованих на захисті майнових прав, а не насильстві.

Характеризуючи концептуальну схему формування суспільного партнерства, слід вказати на основні етапи реалізації суспільного контракту як часткової відмови суб'єктів від суверенітету на користь держави. Засновник школи нової політичної економії Дж. Б'юкенен визначив три таких етапи [2]: на першому етапі відбувається «природний розподіл», обумовлений зусиллями, що докладають індивіди для привласнення обмежених благ; на другому етапі формується конституційна угода, головне місце в якій посідає «держава, що захищає». Саме у цьому договорі визначаються права й обов'язки держави та індивідів; на третьому етапі формується постконституційна угода щодо «держави, яка виробляє». За інституційними правилами, встановленими на цьому етапі, держава виконує свої функції зі створення суспільних благ.

Щодо вітчизняних реалій, то варто зазначити, що перший етап на Україні майже дійшов до свого логічного закінчення. Інверсійний «природний розподіл» обмежених благ в Україні забезпечив формування приватної власності через формальну приватизацію (кримінально-номенклатурний розподіл державного майна), трансформацію державної монополії у олігополістичні структури підконтрольні провладним елітам.

Другий етап договору нормативно теж реалізовано. Головну роль тут відіграє низка міжнародних нормативних актів ратифікованих Україною: Європейська соціальна хартія, Тристороння декларація принципів щодо багатонаціональних корпорацій та соціальної політики, Хартія соціальних прав та гарантій громадян Незалежних Держав та ін. Підґрунтя формування нормативно-правових норм закладено у Концепції соціального забезпечення населення та Конституції України. Наприклад, стаття 48 Конституції України декларує що кожен має право на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, що включає достатнє харчування, одяг, житло. Існування цієї норми обумовлено статтею 11 Міжнародного пакту про економічні, соціальні і культурні права. Разом з тим фактична реалізація цих положень майже не відповідає їх задекларованому змісту.

Соціальна суспільна угода, сформована на третьому етапі, ґрунтується на рівності економічних, соціальних та культурних прав і становить орієнтир для стратегічного розвитку країни. Потреба в соціальній угоді обумовлюється відсутністю лінійної кореляції між доходом на душу населення та основними індикаторами добробуту і якості життя. Це спонукає до перегляду політики стосовно розширення економічних, соціальних і культурних прав. Інакше

кажучи, навіть без будь-якого істотного збільшення доходу на душу населення міг би бути розширений доступ до таких суспільних благ, як базова освіта та базові медичні послуги.

Наше розуміння суспільної угоди передбачає активу роль бізнесу та його соціальну відповідальність по відношенню до держави та населення. М. Портер та М. Креймер у сформульованій ними концепції «створення спільної цінності - CSV» акцентували увагу на необхідності формування бізнесом «правильного» прибутку – прибутку спрямованого на створення соціальних переваг[3]. Вихідним положенням є переплетіння конкурентоздатності фірми та «здоров'я» суспільства. Бізнес потребує успішне суспільство не тільки для формування попиту на продукцію, але й для створення суспільних активів та сприятливих умов для свого функціонування.

Список використаних джерел:

1. Политическая экономия России: динамика общественного договора в 2000-х годах. Избранные труды Института национального проекта «Общественный договор», 2000–2009 / составители А. Аузан, А. Золотов, В. Тамбовцев. – М., 2010. – 720 с.
2. Bu chananJ. M. Demand and Supply of Publi c Goods / James M. Bu chanan. –indianapolis :LibertyFund, 1999. – 217 p.
3. БурлуцькийС.В. Стратегія формування суспільного договору в умовах посилення соціальної стратифікації / С.В. Бурлуцький // Часопис економічних реформ . Луганськ: Луганський національний університет ім.В.Далі - 2015.- № 1 (17). - С. 89-95.

Тетяна Власова, к.е.н.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ: НАПРЯМИ І ФОРМИ РЕАЛІЗАЦІЇ

Соціальна відповідальність бізнесу – це відповідальність суб'єктів бізнесу за дотримання норм і правил, не визначених законодавством (в області етики, екології, милосердя, співчуття і т.ін.), які впливають на якість життя окремих соціальних груп та суспільства в цілому. Соціальна відповідальність – це не правило, а етичний принцип підприємництва. Під соціальною відповідальністю розуміють благодійність, меценатство, соціально-маркетингові програми, спонсорство тощо. Вона має багаторівневий характер. Базовий рівень соціальної відповідальності передбачає безумовне виконання зобов'язань, передбачених законодавством: своєчасна оплата податків та виплата заробітної плати, створення нових робочих місць. Другий рівень соціальної відповідальності – забезпечення робітників адекватними умовами не тільки роботи, але й життя: підвищення кваліфікації робітників, профілактичне лікування, будівництво житла, розвиток соціальної сфери тощо. Третій, найвищий рівень передбачає благодійну діяльність, спонсорство, сприяння в охороні навколишнього середовища.

Комерційний успіх повинен поєднуватися з соціальною відповідальністю і захистом довкілля. Компанії мають діяти рівною мірою відповідально по відношенню до клієнтів, акціонерів, співробітників і усього суспільства. Прибутковий бізнес відповідає довгостроковим інтересам суспільства, дозволяючи створювати нові робочі місця і розширюючи ресурсну базу для державних соціальних програм (за рахунок сплачуваних підприємцями

податків). По-друге, соціальна відповідальність відкриває перед бізнесом нові горизонти, даючи можливість освоювати такі нові сфери, як приватне пенсійне забезпечення, виробництво товарів і послуг для бідних країн тощо. Окрім того, вимоги соціальної відповідальності бізнесу слід розглядати не стільки як ініціативу суспільства, що накладає зобов'язання і обмеження на бізнес, скільки як ініціативу корпорацій, що зрозуміли свою вигоду від можливості позиціонувати себе у виграшному світлі перед інвесторами, владою і клієнтами. Однак в українській економіці соціальна відповідальність бізнесу (особливо – великого) перед суспільством часто-густо обмежується звітами про досягнення певних соціальних цілей та проведену роботу.

Соціальна відповідальність держави і бізнесу перед суспільством відображає їхню спільну причетність до інтересів, потреб та сподівань людей. Саме тому необхідним сьогодні є перетворення партнерських відносин між державою і бізнесом на соціальний інститут. Можливості спільної діяльності держави і бізнесу в межах їх соціальної відповідальності перед суспільством є великими, і в умовах інноваційної економіки з'являються усе нові форми такої діяльності. На жаль, принцип соціальної відповідальності реалізується доволі обмежено – лиш в зобов'язаннях виробництва з охорони та захисту навколишнього середовища, у виконанні встановлених норм безпеки виробництва, створенні умов праці для робітників, у питаннях соціального забезпечення та соціального захисту населення. Водночас, соціальна відповідальність має синтезувати соціально-економічні та суспільні аспекти діяльності бізнесу і влади, певною мірою відображаючи патріотизм та відданість бізнесу національній ідеї і суспільним інтересам. Це може стосуватись спільної діяльності з розв'язання важливих стратегічних питань соціально-економічного відродження територій, реалізації національних проектів, комплексних цільових програм соціально-економічного розвитку галузей, секторів економіки, спрямування країни на інноваційний шлях розвитку.

Напрями і форми реалізації соціальної відповідальності бізнесу на різних рівнях, безумовно, можуть вдосконалюватись та розширюватись. Класична модель соціальної відповідальності компаній ґрунтується на тому, що раціональні економічні інтереси орієнтують бізнес не тільки на отримання максимального прибутку, але і на поліпшення власного «середовища існування» – соціального, екологічного, політичного – шляхом добровільного інвестування частини отриманого прибутку у відповідні інститути [1]. Соціальна відповідальність бізнесу повинна проявлятися на різних рівнях господарювання, в тому числі і на міжнародному рівні по різних напрямках: на міжнародному рівні - в області реалізації економічної стратегії та економічної політики суб'єктів бізнесу у рамках здійснюваної економічної політики держави; на національному рівні - в області тиражування технологічних, економічних і соціальних інновацій, управління і просування їх на національний і міжнародний ринки; на регіональному і локальному рівнях - в області сприяння соціально-економічному розвитку, а в окремих випадках – відродження територій на основі тісної співпраці з місцевою владою; на рівні підприємств, корпорацій, промислових асоціацій - в області організації і охорони праці, сприяння розвитку бізнесу інших суб'єктів господарювання на певній території [2, С. 55].

В Україні ідеологія соціальної відповідальності формується за ініціативою найуспішніших компаній. На розвиток корпоративної соціальної відповідальності впливають як позитивні, так і негативні фактори, зокрема: переважання у суспільній свідомості неоднозначного відношення до результатів приватизації і нагромадження капіталу, відсутність доведеного впливу соціальної відповідальності бізнесу на збільшення вартості компаній, нерозвиненість дієвих громадянських структур; високі соціальні очікування за низької соціальної активності населення; особливості, пов'язані із соціальною та політичною ситуацією в країні: високий рівень бідності населення, відсутність досвіду і державної інфраструктури у розв'язанні соціальних проблем, корупція на всіх рівнях державної влади [3, С. 35]. Соціальна відповідальність бізнесу має розглядатись компаніями як неперервний процес конструктивної, взаємовигідної взаємодії бізнесу, суспільства і влади.

Список використаних джерел:

1. Нижегородцев Р.М. Социальные технологии и социальная ответственность: тренды современного бизнеса [Текст] / Р.М. Нижегородцев // Менеджер. Вісник Донецького державного університету управління. - 2013. - № 3 (65). - С. 63-68.
2. Герасимова В.В. Социальная ответственность в развитии партнерских отношений государства и бизнеса [Електронний ресурс] / В.В. Герасимова, А.М. Мансуров // Вестник Поволжского института управления. - 2013. - № 4 (37). - С. 49-55. – Режим доступу: <http://vestnik.pags.ru/vestnik/archive/arhiv37/Gerasimova,Mansurov.pdf>
3. Иванова А.А. Корпоративная социальная ответственность: отношения бизнеса и общества в современной России [Електронний ресурс] / А.А. Иванова // Среднерусский вестник общественных наук. - 2015. - № 2 (38). - С. 34-38. – Режим доступу : <http://elibrary.ru/download/96983926.pdf>

Наталія Карпенко,

Одеський національний економічний університет,
м. Одеса

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ РЕЦЕСІЇ

В умовах рецесії економіки, на фоні складної та нестабільної суспільно-політичної ситуації в Україні, загострюються проблеми падіння рівня життя та зниження доходів населення. Наслідком кризи, що охопила усі сфери суспільно-економічного життя, виступають такі негативні тенденції, як високий рівень інфляції, значне зростання цін на споживчі товари і тарифів на комунальні послуги, знецінення заощаджень населення, зростання рівня безробіття, зниження купівельної спроможності, посилення поляризації за доходами.

На сьогоднішній день паралельно із здійсненням економічних реформ необхідно впровадження дієвих концептуальних засад формування національної соціальної політики, важливою складовою якої є політика доходів населення, адже доходи населення є економічною основою відтворення та розвитку людського капіталу, а держава відіграє значну роль у формуванні загального добробуту. На перший план постає потреба формування суспільного контракту між державою, бізнесом та населенням, що забезпечить розвиток середнього класу та подолання стратифікаційних наслідків рецесійного шоку [1, с. 94].

Основними методами державного регулювання доходів є: встановлення мінімальних соціальних стандартів і гарантій; встановлення умові розмірів

оплати праці в бюджетній сфері; визначення порядку та умов оподаткування доходів; забезпечення державного соціального страхування; здійснення державної соціальної допомоги; здійснення бюджетного регулювання і фінансування соціальної сфери; здійснення індексації доходів [4, с. 8].

За даними Державної служби статистики у 2014 році номінальні доходи населення України зросли порівняно з попереднім періодом на 3,6% і склали 1531,1 млрд. грн. Водночас реальний наявний дохід за 2014 рік зменшився на 8,4%. Падіння реальних доходів населення відбулося як в цілому по Україні, такі за регіонами. Як наслідок, частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими прожиткового мінімуму у 2014 році у порівнянні із 2013 роком зросла на 0,3 відсоткових пункти, тобто за межею бідності знаходились 3,2 млн. осіб, що складає майже 9% населення України [2].

Рецесивні тенденції в економіці України відповідним чином позначилися на показниках ринку праці. Станом на 01.01.2015 р. чисельність зареєстрованих безробітних зросла до 512,2 тис. осіб, тоді як кількість вакантних робочих місць знизилася до 35,3 тис. Відповідно навантаження на 10 вільних робочих місць збільшилося до 145 осіб на 01.01.2015 (103 особи на відповідну дату 2014 року). На 01.01.2015 р. офіційний рівень безробіття становив 1,9% населення працездатного віку (1,8% у 2013 році). Водночас рівень безробіття населення, розрахований за методологією МОП, збільшився для населення працездатного віку до 9,7% (7,7% у 2013 році). Середньомісячна номінальна заробітна плата штатного працівника за 2014 рік зросла порівняно з 2013 роком на 6,0% – до 3480 грн. Проте на фоні швидкого зростання споживчих цін відбулося падіння рівня реальної заробітної плати на 6,5% у порівнянні з попереднім періодом, при цьому сума заборгованості із виплати заробітної плати на кінець 2014 року зросла у 3,2 рази у порівнянні із даними на початок року і склала 2436,8 млн. грн. переважно за рахунок стрімкого її накопичення в Донецькій та Луганській областях [2].

За даними аналітичного звіту Національного банку України (НБУ), індекс Кейтца, що характеризує співвідношення розміру мінімальної заробітної плати і середньої заробітної плати на одного штатного працівника, у 2014 році знизився у порівнянні з попереднім роком на 3,3 % і склав 30,4%. Основними причинами такого різкого падіння були незмінні соціальні стандарти (а саме мінімальної заробітної плати - 1218 грн.) на тлі зростання середньої заробітної плати [5]. В країнах Західної Європи даний індекс використовують як один з показників ефективності подолання бідності. Міжнародна організація праці (МОП) рекомендує підтримувати індекс Кейтца на рівні не нижче 50%, а Євросоюз - не нижче 60%. Дані, наведені НБУ, свідчать як про високий абсолютний рівень бідності в Україні, такі про те, що ситуація останнім часом погіршується.

Вагомим підґрунтям зниження рівня життя населення стало стрімке зростання тарифів на комунальні послуги починаючи з 2014 року. Підвищення тарифів суттєво збільшило вартість утримання квартири будинків для простих українців, доходи яких спустошила інфляція і девальвація. Пом'якшити наслідки такого зростання тарифів має розширена програма субсидування малозабезпечених верств населення. За даними Державної

служби статистики, у першому кварталі 2015 року субсидії на оплату житлово-комунальних послуг були призначені 392 тисячам сімей на загальну суму 127,7 млн. грн. [2]. Одним з механізмів пом'якшення для населення наслідків зростання цін на комунальні послуги має стати впровадження енергозберігаючих технологій не тільки населенням як споживачами послуг, а й комунальними підприємствами за сприянням влади на місцях.

Актуальність державного регулювання доходів населення зростає саме за умов економічної рецесії, яка негативно впливає у середньо-і довгостроковому періодах на економічну активність та добробут населення. Нагальною потребою у цей період є підвищення ступеня соціального захисту населення з метою призупинення зубожіння значної частини домогосподарстві подолання бідності населення.

На сучасному етапі в Україні механізм державного регулювання доходів населення потребує удосконалення з метою забезпечення зростання рівня життя, створення умов для людського розвитку. Назріла необхідність у відпрацюванні комплексного підходу щодо поліпшення фінансування системи соціального захисту, адже розробка політики у соціальній сфері здійснюється без належного обґрунтування, організаційно-правової та фінансової бази. Невідкладним напрямком реформування системи соціального захисту є вдосконалення механізмів адресної допомоги найбільш уразливим прошаркам населення.

У сфері фіскальної політики діючі ставки оподаткування доходів населення не відповідають принципу соціальної справедливості розподілу доходів у суспільстві, є узагальненими щодо всіх платників, на відміну від діючих підходів в економічно розвинених країнах. Адже державне регулювання доходів та заробітної плати полягає в перерозподілі через бюджет шляхом диференційованого оподаткування різних груп одержувачів доходів та соціальних виплат населенню. При цьому значна доля національного доходу має забезпечувати перерозподіл фінансових ресурсів від прошарків населення із високими доходами до прошарків з відносно низькими доходами [3, с. 167].

У трудовій сфері регулюючий вплив держави має бути спрямований насамперед на забезпечення соціальних гарантій та умов для гідного рівня заробітної плати з метою підвищення ефективності та продуктивності праці, узгодження та реалізації інтересів усіх учасників трудових відносин, забезпечення принципу випереджаючого зростання продуктивності праці над темпами зростання заробітної плати.

Основними напрямками державної політики регулювання доходів населення мають стати: подолання малозабезпеченості та зубожіння значної частини населення; підвищення мінімальних соціальних гарантій; забезпечення зростання реальної заробітної плати; забезпечення підвищення доходів від підприємництва; забезпечення гідних доходів непрацюючим верствам населення; підтримка безпечного рівня доходів; зниження надмірної невинуватої диференціації доходів населення.

Пріоритетами державної політики в кризовий період мають бути: забезпечення зайнятості та можливостей отримання трудових доходів працездатного населення; підвищення рівня захисту доходів; підтримка і захист купівельної спроможності малозабезпечених верств населення.

Список використаних джерел:

1. Бурлуцький С.В. Стратегія формування суспільного договору в умовах посилення соціальної стратифікації / С.В. Бурлуцький // Часопис економічних реформ. - Северодонецьк: СНУМ. В.Даля - 2015. - № 1 (17). - С. 89-95.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: офіційний сайт. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
3. Карпенко Н.В. Теоретико-методологічні аспекти державного регулювання доходів населення / Н.В. Карпенко // Вісник соц.-ек. досліджень. 36. наук. праць. ОДЕУ. - №32, Одеса, 2008. - С. 164-169.
4. Кролевець О.А. Державне регулювання доходів населення в контексті формування середнього класу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.03 / О.А.Кролевець - Донецьк, 2010. – 25 с.
5. Річний звіт НБУ [Електронний ресурс]: офіційний сайт НБУ, – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/do с catalog/do cument?id=17568764>.

Світлана Лучик, д.е.н.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

Мargarита Лучик, к.е.н.,

ПАТ «Креді Агріколь Банк»,
м. Київ

**РОЛЬ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ БУХГАЛТЕРА У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

Розвиток, перспективи й соціально-економічна стабільність держави в першу чергу залежать від стану сформованої національної безпеки та економічної незалежності економіки держави від інших країн. Забезпечення економічної безпеки являє собою цілеспрямовану, постійно здійснювану діяльність (господарську, нормотворчу, аналітичну, оперативно-розшукову тощо) всіх суб'єктів економічної безпеки щодо захисту їх життєво важливих інтересів, збереження і розвитку процесів економічного зростання. Л. Гнилицька стверджує, що в системі забезпечення економічної безпеки гостро стоїть потреба формування повної та достовірної інформації, адаптованої до конкретних завдань, пов'язаних із підтриманням ефективного та безперервного здійснення статутної діяльності підприємства на основі застосування сукупності взаємопов'язаних обліково-аналітичних та контрольних процедур з метою оптимізації використання корпоративних ресурсів та узгодження інтересів усіх груп стейкхолдерів, що сприятиме нівелюванню впливу загроз стабільній діяльності підприємства та збільшенню його конкурентних переваг [1, с.185].

Тому сьогодні з метою забезпечення ефективного управління економічною безпекою підприємства професійна компетентність бухгалтера повинна включати знання правил формування інформації в бухгалтерському обліку і звітності, володіння сучасними навиками ведення бухгалтерського обліку, підготовки і аудиту бухгалтерської звітності. Тільки грамотне ведення бухгалтерського обліку допоможе передбачити і уникнути багатьох проблем фінансового та управлінського характеру, що виникають в процесі господарської діяльності підприємства.

Запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в національну систему обліку надало господарюючим суб'єктам більше самостійності в організації бухгалтерського обліку. Облікова робота стає більш творчою і спрямованою саме на організацію та удосконалення обліку.

Комп'ютеризація бухгалтерського обліку та створення автоматизованих робочих місць бухгалтерів забезпечує своєчасне надходження повної та достовірної інформації про господарську діяльність та майновий стан підприємства як до головного бухгалтера, такі до керівництва підприємства. Однак поступово використання автоматизованих інформаційних систем бухгалтерського обліку веде до необхідності вирішення серйозної проблеми – забезпечення безпеки облікової інформації.

Безпечність інформації це, насамперед, захист її від витоку, зміни (модифікації) або втрати. Сучасні бухгалтерські програми мають різні можливості щодо захисту даних, які реалізуються у вигляді технічних, програмних засобів. Серед них можна назвати використання ключів захисту, обмеження доступу користувачів шляхом запровадження систем авторизації, можливість створення резервних копій інформаційної бази, ведення журналів активних користувачів тощо. Такі заходи досягнення безпеки інформації достатньо ефективні, але їх потрібно використовувати комплексно разом із законодавчими (правовими) та організаційними.

На законодавчому рівня під інформаційною безпекою сьогодні розуміють стан захищеності життєво важливих інтересів людини, суспільства і держави, при якому запобігається нанесення шкоди через: неповноту, невчасність та невірогідність інформації, що використовується; негативний інформаційний вплив; негативні наслідки застосування інформаційних технологій; несанкціоноване розповсюдження, використання і порушення цілісності, конфіденційності та доступності інформації [2].

Для того, щоб створити належну систему захисту облікової інформації в умовах її автоматизованої обробки, необхідно чітко визначити законодавчі документи і дотримуватись правил, які будуть регламентувати правила обробки і передачі інформації конфіденційного характеру, а також встановити міри відповідальності за порушення цих правил.

Організаційні заходи забезпечення захисту інформації повинні передбачати використання організаційно-технічних засобів комп'ютерної техніки, засобів телекомунікації. Потрібно встановити, хто з персоналу облікового підрозділу буде задіяний для роботи з конфіденційною інформацією, які технічні засоби їм потрібні для використання, які режими обробки інформації будуть задіяні.

Для середніх і великих підприємств доцільним буде здійснення незалежної оцінки захищеності інформаційних систем, які в них діють. Проведення такого аудиту інформаційної безпеки підприємства дозволить визначити – наскільки міри захисту, що використовуються на підприємстві, відповідають встановленим критеріям безпеки.

Аудит інформаційної безпеки передбачає:

- дослідження технічного забезпечення інформаційної системи підприємства, тобто стану роботи серверів, робочих станцій, мобільних пристроїв, обладнання мереж; визначення схеми передачі, обробки і зберігання інформації в системі;
- дослідження програмного забезпечення, встановленого в інформаційній системі підприємства, ефективність та повноту його використання;
- вивчення інформаційних ресурсів і бізнес-процесів підприємства, зокрема, аналіз нормативно-правової бази, внутрішньої та регламентної

інформації, складання карти основних бізнес-процесів, пов'язаних із використанням інформаційних технологій на підприємстві, дослідження інформаційних інструментів та ефективність їх застосування.

Результатом проведення аудиту інформаційної безпеки є звіт, який надає повну та об'єктивну оцінку безпеки і захищеності інформаційної системи, містить рекомендації щодо локалізації виявлених проблем. Насамперед, це повинно стосуватись контролю за роботою програмного забезпечення та його користувачами; функціонуванням корпоративної мережі.

Аудит інформаційної безпеки повинен проводитись фахівцем-практиком, що має реальний досвід забезпечення інформаційної безпеки в інших компаніях і який пройшов службу в спеціальних структурах де інформаційна безпека не є порожнім звуком [3].

Отже, надійно захистити бізнес від внутрішніх і зовнішніх загроз можна тільки на основі формування ефективної системи забезпечення інформаційної безпеки. Проте, як стверджують відомі фахівці з автоматизації бухгалтерського обліку Т. Давидюк [4], С. Івахненков [5], створити абсолютну нездоланну систему захисту інформації в принципі неможливо, тому необхідно забезпечити прийнятний рівень безпеки, виходячи з можливих втрат від порушення конфіденційності інформації та фінансових витрат на впровадження системи захисту. Людський фактор завжди був і залишається одним із найважливіших ризиків будь-якого бізнесу, оскільки більшість інцидентів відбуваються саме з вини співробітників.

Тому виникає потреба у підготовці фахівців із забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання, які б могли попередити загрози та виклики бізнесу. Професійна підготовка бухгалтерів повинна бути спрямована на формування в них вмінь і навичок працювати з інформацією в умовах запровадження обліково-аналітичних технологій, забезпечувати високий рівень захисту інформації, що надасть можливість приймати ефективні управлінські рішення.

Список використаних джерел:

1. Гнилицька Л.В. Концептуалізація управлінського обліку як інформаційної основи економічної безпеки підприємства / Л.В. Гнилицька // *Фінанси, облік і аудит*. - 2013. – Вип. 2 (22). – С.185-192.
2. Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007 – 2015 роки : закон України від 09.01.2007 № 537-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/537-16>.
3. Аудит інформаційної безпеки : сайт колеґії детективів і фахівців бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr.detective-ua.com/audit-informacionnoj-bezopasnosti/>.
4. Давидюк Т.В. Позиціонування обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства в навчальних планах фахівців напряму підготовки «облік і аудит» / Т.В. Давидюк, К.П. Боримська // *Економіка: реалії часу*. 2013. -№3(8). – С.83-90.
5. Івахненков С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту : навч. посіб. / С.В. Івахненков. – К.: Знання-Прес, 2003. – 349 с.

Олена Магопець, к.е.н., Анатолій Босенко,
Кіровоградський національний технічний університет,
м. Кіровоград

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

Новації податкового законодавства, які набрали чинності з 1 січня 2015 року відповідно до Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової

реформи» від 28.12.2014 р. № 71-VIII [1], змінили порядок застосування спеціального податкового режиму у вигляді фіксованого сільськогосподарського податку для оподаткування доходів сільськогосподарських товаровиробників, виключивши Главу 2 «Фіксований сільськогосподарський податок» з Податкового кодексу (ПКУ). Натомість для колишніх платників фіксованого сільськогосподарського податку виділено окрему групу платників єдиного податку – четверту, із використанням можливості застосування спрощеної системи оподаткування. Відповідно до ст. 291.4 ПКУ, четверта група суб'єктів господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності - сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків. Відтак, колишні платники ФСП з 01.01.2015 р. отримали статус платників єдиного податку четвертої групи, зі спеціальними умовами його справляння, майже ідентичними за умовами справляння до ФСП.

За аналогією до загального механізму застосування спрощеної системи оподаткування у вигляді єдиного податку, для яких передбачено групування платників за критеріями річного обсягу доходу та кількості найманих працівників (1-3 групи), вважаємо за доцільне визначити певні підгрупи і для 4-ї групи платників єдиного податку, розмежувавши їх відповідно за площею земельних угідь, які використовуються для провадження виробничої діяльності та сумою річного доходу, отриманого від сільськогосподарського товаровиробництва. Такий підхід є обґрунтованим з наступних позицій. Сільськогосподарські товаровиробники представлені наступними підприємствами: господарськими товариствами (14,8% від загальної кількості підприємств, зайнятих у сільському господарстві); приватними підприємствами (7,2%); кооперативами (1,3%); фермерськими господарствами (75%); державними підприємствами (0,4%) та підприємствами інших форм господарювання (1,3%) [2, с.49]. При цьому згідно критеріїв розмежування суб'єктів господарювання, визначених у Господарському кодексі України [3], частка великих підприємств становить 0,1%, середніх – 5,6%, малих – 94,3% від загальної кількості підприємств, зайнятих у сільськогосподарському виробництві [4]. Як свідчать статистичні дані, найбільшу питому вагу у загальній кількості сільськогосподарських підприємств займають фермерські господарства, які здебільшого за загальноприйнятими критеріями визнання малого підприємництва, відносяться до суб'єктів малого підприємництва та суб'єктів мікропідприємництва (83,5% з числа суб'єктів малого підприємництва) [4].

Якщо зважити до уваги розподіл діючих сільськогосподарських підприємств за розміром сільськогосподарських угідь, то 71% діючих сільськогосподарських підприємств мають у своєму розпорядженні сільськогосподарські угіддя площею від менше ніж 5 га до 500 га, а це лише 12,6% від загальної площі угідь, які використовуються у аграрному виробництві. 29,1% загальної площі сільськогосподарських угідь належить сільськогосподарським товаровиробникам (6,8% від загальної кількості сільськогосподарських підприємств), які мають у своєму використанні угіддя площею від 1000,1 до 3000,0 га. Щодо фермерських господарств, то переважна їх кількість (40,6%), мають у своєму розпорядженні угіддя

площею від 10,1 – 50,0 га, але це лише 11,2% від загальної площі сільськогосподарських угідь, яка використовується фермерськими господарствами [2, с.50].

Близько 58,2% від загальної кількості сільськогосподарських угідь, що використовуються фермерськими господарствами належить господарствам (16,2% від загальної їх кількості) з площею сільськогосподарських угідь від 100,1 – 2000,0 га. І лише 0,2% фермерських господарств, від загальної їх кількості мають у своєму використанні землі, що за площею більші від 4000,0 га, а це лише 9,5% земельного фонду фермерських господарств [2, с.50].

Натомість, 20,7% загальної площі сільськогосподарських угідь використовуються сільськогосподарськими товаровиробниками (0,45% від загальної кількості сільськогосподарських товаровиробників), які мають у своєму володінні більше 10000,0 га, а це в основному великі агрохолдингові компанії, які спеціалізуються на виробництві найбільш високотехнологічних і високодохідних, експортоорієнтованих видів продукції [2, с. 50]. Розмір земельних угідь, що знаходиться у використанні агрохолдингових компаній у середньому становить близько 60000 га на одну компанію .

Згідно статистичних даних 84,8% підприємств галузі сільського господарства у 2014 р. працювали прибутково, одержавши чистого прибутку в середньому близько 450 тис. грн., і лише 15,2% підприємств працювати збитково [2, с.51]. Однак й ті господарства, які за підсумками 2014 р. фактично одержали збитки (переважно за рахунок девальвації національної валюти, втрати традиційних ринків збуту в межах митного союзу, військових дій на сході України, боргових навантажень), за результатами операційної діяльності мали досить високі показники рентабельності операційної діяльності в межах від 6,2% до 30,4% [2 с.55]. Оцінюючи фінансові результати діяльності сільськогосподарських підприємств в розрізі їх класифікації згідно частини 3 статті 55 Господарського кодексу [3], слід зазначити наступне. Фінансові результати до оподаткування сільськогосподарських товаровиробників, які відносяться до великих підприємств за підсумками діяльності у 2014 р. в середньому становлять 150 млн. грн., по середніх підприємствах – 5 млн. грн., по малих підприємствах – 200 тис. грн., по мікропідприємствах – 50 тис. грн. [4]. Враховуючи зазначені показники, не можна вважати прийнятним однаковий підхід щодо оподаткування діяльності мікропідприємств та великих сільськогосподарських товаровиробників. Таким чином, для цілей оподаткування єдиним податком, сільськогосподарських товаровиробників доцільно поділити на три групи залежно від розмірів сільськогосподарських угідь, які ними використовуються в процесі діяльності та річного доходу, передбачивши граничний розмір сільськогосподарських угідь та обсяг доходу, при досягненні яких сільськогосподарський товаровиробник втрачає право на застосування спрощеної системи оподаткування у вигляді єдиного податку.

Такий підхід в оподаткуванні діяльності сільськогосподарських товаровиробників, з одного боку, забезпечить виконання фіскальних та регулюючих завдань, а з іншого - буде дієвим інструментом підтримки сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання розвитку малого підприємництва у аграрній сфері.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 р. № 71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page35>.
2. Статистичний збірник «Сільське господарство України за 2014 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrstat.org/uk/druk/publi_cat/kat_u/publ7_u.htm.
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page2>.
4. Заголовок з екрана: Економічна статистика / Економічна діяльність / Діяльність підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sze.htm.

Лариса Руснак, к.е.н., Тетяна Бойчук,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

**ПРОБЛЕМИ ВІЙСЬКОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ ТА
ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

Категорія «воєнно-економічна безпека держави» займає ключове місце в теорії національної безпеки держави. Забезпечення військово-економічної безпеки є важливою функцією держави. Як специфічний напрям державної політики воно охоплює систему відносин між господарюючими суб'єктами щодо задоволення військово-економічних потреб та найбільш ефективного використання ресурсів, економічного й науково-технічного потенціалів в оборонних інтересах.

На думку В.І. Мунтяна, військово-економічна безпека – це такий стан базових і оборонних галузей народного господарства, який гарантує незалежне та стійке функціонування оборонно-промислового комплексу, що забезпечує задоволення військово-економічних потреб країни на рівні розумної оборонної достатності. [1, с. 23]

Виходячи з того факту, що від стану економічного і військово-економічного потенціалу залежить обороноздатність держави, стан її воєнної сфери, слід вважати за необхідне постійно підтримувати військово-економічну безпеку. На сьогодні найбільшим випробуванням стану економічної і військово-економічної безпеки є особливий період, в т. ч. війна. В цьому випадку до дестабілізуючих факторів і кризових явищ мирного часу додається вплив тих складних умов, які створюються в державі в зв'язку з мобілізацією військової організації, економіки, переведенням цивільної оборони і управління з мирного на воєнний стан.

До ряду вагомих проблем військово-економічної безпеки зокрема належить, те що, державний план виробництва і постачань продукції для потреб оборони відсутній; усі постачання здійснюються у відповідність з вимогами Закону України "Про здійснення державних закупівель". Проте дію цього закону слід було б обмежити закупівлями товарів, робіт і послуг цивільного призначення. Закупівлі для потреб Збройних сил і інших військових формувань необхідно б проводити на основі особливих правил, як це робиться в країнах Північноатлантичного регіону. Так, в США при закупівлях продукції військового призначення застосовуються особливі процедури, викладені в доповненні до зведення правил державних закупівель для потреб національної оборони. Домінуючою формою торгів в цій сфері є "закриті" торги.

Важливим елементом техніко-виробничої безпеки є ресурсна забезпеченість. Для України - це вельми актуальна проблема: з багатьох видів ресурсів існує залежність економіки від закордонного постачання. Досить висока самозабезпеченість нашої країни стратегічною сировиною гарантує певний ступінь стійкості і надійності функціонування базових галузей народного господарства і його військового сектора у випадку економічного і воєнного протистояння.

В умовах розширення зовнішньо-торгівельної самостійності окремих підприємстві об'єднань збільшилося неконтрольоване вивезення за кордон дефіцитних і стратегічних товарів, що підриває техніко-виробничу безпеку. Реалізуючи за кордон за низькими цінами цю продукцію, окремі господарські суб'єкти завдають країні "потрійний збиток": зменшують державні валютні надходження, загострюють проблему стабілізації внутрішнього ринку, підривають зовнішньоторговельний престиж держави на світових ринках [3, с. 97]. З військово-економічної точки зору особливу небезпеку викликає неконтрольований експорт таких видів стратегічної сировини, як нікель, титан, вольфрам, кобальт та ін., які широко використовуються в сучасному військовому виробництві.

Також, варто зазначити що, розвитку українського ВПК, що знаходиться в серйозній залежності від загальної економічної ситуації в країні, заважає відсутність системи кредитування, повільне реформування оборонної галузі та неповна реалізація експортного потенціалу.

Військово-економічна безпека України забезпечується шляхом розробки та впровадження скоординованої військово-економічної політики. Конкретні механізми, методи та шляхи забезпечення військово-економічної безпеки повинні визначитися національною програмою забезпечення військово-економічної безпеки України, основними програмними документами уряду та нормативно-правовими актами.

Для забезпечення військово-економічної безпеки України необхідно передусім здійснити наступні заходи:

- створити самодостатній національний воєнно-промисловий комплекс (ВПК);
- розробити і прийняти державну програму виробництва озброєнь;
- виробити державну політику в сфері міжнародної торгівлі зброєю;
- розробити і прийняти закон про експорт зброї;
- закладати в державний бюджет необхідні кошти для фінансування оборони;
- створювати замкнені цикли виробництва військової техніки та озброєнь;
- змінити концепцію конверсії ВПК і проводити її на науковій основі згідно з національними інтересами України;
- проводити постійну модернізацію Збройних Сил України та інших військових формувань з метою досягнення технічної переваги над імовірним противником;
- створити єдину інфраструктуру тилового і технічного забезпечення воєнної організації України.
- створення розвиненої банківської системи, яка забезпечувала б кредитування національних виробників оборонної сфери(українські

комерційні банки пропонують кредити під 80-85 % річних і лише на короткий термін . Жодне легальне підприємство не здатне забезпечити таку високу норму прибутку і погасити відсотки);

- удосконалення інформаційної політики держави у сфері військово-економічної безпеки;
- створення привабливого інвестиційного клімату, у тому числі і у високотехнологічного виробництва[2, с.36].

Отже, сучасні загрози вимагають виконання неодмінних заходів для забезпечення військово-економічної безпеки України, стійкого функціонування оборонно-промислового комплексу та задоволення військово-економічних потреб країни.

Тому, важливо відзначити, що вирішення проблем військово-економічної безпеки є однією з першочергових задач виходу української економіки з кризи.

Список використаних джерел:

1. Мунтян В.І. Оборонні витрати як одна з важливих ланок економічної безпеки держави //Вісник Українського Будинку економічних та науково-технічних знань. - 1998. - № 6. - с. 358.
2. Ольшевський В. Й. Воєнно-економічна безпека: теорія і практика. //Наука і оборона. – 1999, № 3, - с.240.
3. Ліпкан В.А. Національна безпека і національні інтереси України / В.А. Ліпкан — К.: КНТ, 2006. – 68 с. (Серія: Національна і міжнародна безпека).

Інна Безверха,

Запорізька державна інженерна академія,
м. Запоріжжя

ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ В ЄС: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Стратегічним напрямом зовнішньої політики України є інтеграція в ЄС, що дозволить країні поліпшити позиції в світовій господарській системі, забезпечити сталий економічний розвиток, підвищити рівень національної конкурентоспроможності, зайняти «нішу» в світовому політичному і культурному просторі, досягти високих соціальних стандартів.

Досвід наукових досліджень таких відомих вчених і практиків, як І. Ансофф, Ф. Еджоурт, М. Еріх, А. Леш, Б. Олін, М. Портер, Е. Хекшер, Р. Хотеллінг, Е. Чемберлен, показує що проектування і функціонування ефективної системи забезпечення конкурентоспроможності об'єкта вимагає оптимального поєднання різного роду передумов: економічних, технологічних і правових. Недооцінка цієї обставини стримує процес підвищення конкурентоспроможності і негативно позначається на ефективності управління конкурентоспроможністю [3,4,7].

Економічна інтеграція надає можливості використовувати фонди регіонального розвитку ЄС для прискорення виходу на рівень економічного розвитку, властивий більш розвиненим країнам ЄС [1]. Важливе значення в напрямку розширення європейської інтеграції України набуває підписання Угоди про асоціацію. Важливою складовою частиною нової угоди з ЄС є створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Серед основних економічних переваг укладання Угоди про асоціацію доцільно виділити наступні:

- По-перше, поліпшення умов експорту в ЄС української продукції, в першу чергу, за рахунок скасування ввізного мита, а також зменшення нетарифних обмежень у торгівлі сільськогосподарською продукцією. Запровадження зони вільної торгівлі забезпечить додаткові переваги для українських експортерів на ринку з досить високим захистом.

- По-друге, прискорення темпів економічного зростання. Додатковий зростання очікується за рахунок окремих видів економічної діяльності, серед яких важлива роль належить транспортним послугам.

- По-третє, збільшення кількості зайнятих економічною діяльністю.

- По-четверте, розширення дохідної частини державного бюджету.

- По-п'яте, залучення прямих іноземних інвестицій в Україну. Слід зауважити, що створення Зони вільної торгівлі з ЄС стане додатковим аргументом на користь прямих іноземних інвестицій у виробництво товарів і послуг, орієнтованих на експорт в країни ЄС при використанні наявних конкурентних переваг української економіки.

- По-шосте, поліпшення ділового та інвестиційного клімату для національних підприємств.

Інтеграція в світову економіку нерідко розглядається як фактор, що має вирішальне значення для забезпечення економічної ефективності та конкурентоспроможності. В процесі інтеграції в ЄС, щоб досягти успіху, будь-яке підприємство змушене ефективно використовувати наявні ресурси: матеріальні, фінансові та потенціал співробітників, а також аналізувати навколишнє середовище, в якому воно функціонує. Все це призводить до

того, що підприємства постійно розвиваються, змінюють функції, цілі, завдання, методи організації і пристосування до мінливих умов господарської діяльності [2].

Підтримання необхідного рівня конкурентоспроможності не тільки вимагає постійних зусиль, але і продуманих цілеспрямованих дій стратегічного характеру. Відносний характер конкурентоспроможності проявляється в тому, що конкуруючий на одних ринках об'єкт виявляється абсолютно неконкурентоспроможним на інших [5].

Конкурентоспроможність не виникає спонтанно і автоматично, вона виникає в результаті змін в макро-і мікро оточенні, і не є єдиним результатом підприємництва, а є результатом дії багатьох соціально-економічних факторів [6].

До позитивних наслідків відноситься те, що об'єднаний ринок 27 європейських країн з населенням 450 млн. чоловік може стати найбільшим у світі споживачем українських товарів (частка цих країн в українському експорті досягне 35%). Для ЄС підвищується роль України у зовнішньоекономічній сфері. Відкриваються можливості розвитку деяких конкретних напрямів - легальна міграція і пересування людей; інтеграція в транспортну, енергетичну та телекомунікаційну мережі та європейський дослідницький простір; нові інструменти захисту і сприяння інвестиціям; підтримка інтеграції у глобальний ринок.

Негативними наслідками для України можуть бути:

- погіршення конкурентних позицій по експорту деяких товарів (електрообладнання, електроенергетичні машини і обладнання, одяг і аксесуари, меблі і особливо чорні метали) середньої технологічності внаслідок поширення на нових членів ЄС європейських угод щодо лібералізації торгівлі, а також митних преференцій, які надаються країнам, що розвиваються;

- впровадження в нових країнах ЄС нетарифних обмежень, технічного, санітарного, ветеринарного контролю, що для української сільськогосподарської продукції може спричинити повне закриття цих ринків;

- певні транспортні проблеми і зменшення обсягів пасажирських перевезень внаслідок введення візового режиму з новими членами ЄС, особливо в прикордонних областях Західної України. Обсяги прикордонної торгівлі в цих районах, у тому числі і нелегальної, коливаються від 50 млн. до 150 млн. дол. у рік;

- обмеження доступу робочої сили на ринки праці нових країн ЄС, виникнення проблем з працевлаштуванням громадян України і депортація нелегально працюючих громадян в цих державах, що призведе до зменшення обсягів валютних надходжень, особливо в західні регіони України.

Безумовною перешкодою для членства України в ЄС залишається величезний розрив у рівні економічного розвитку України та європейських країн. Показник рівня життя в Україні навіть з урахуванням паритету купівельної спроможності становить приблизно 15% від середнього показника країн Євросоюзу.

Як відомо, існує так званий економічний поріг, який має подолати країна-претендент на момент вступу. Це означає, що середньодушовий вага ВВП

такої країни повинен бути не менше 25-35% показника найбільш розвинених країн ЄС, таких як Німеччина і Франція. При щорічних темпах зростання економіки в 8%, Україні потрібно 25-27 років, щоб досягти необхідного рівня. І як мінімум Україна повинна бути визнана країною з ринковою економікою. Реально ж інтеграція України в ЄС не здійсниться раніше 2020 - 2025 рр.

Враховуючи вищевикладене, можна зробити висновки що інтеграція України в ЄС - це дуже важливий і складний процес, який призведе до розширення торговельних відносин, соціальної та економічної бази, поліпшення умов торгівлі, надання певних переваг у різних сферах.

В процесі інтеграції до ЄС Україна отримує значно більше економічних переваг, ніж негативних наслідків, тому український уряд розглядає «раціональну» інтеграцію України в світову економіку як одну з пріоритетних напрямків розвитку.

Список використаних джерел:

1. Арнаут І.П., Дослідження підходів щодо дефініції конкурентоспроможності підприємства //Інноваційна економіка. – 2012. – №3. – с. 111-114
2. Grzebyk M., 2009, Kon cep cja klastra a współdziałaniej konkuren cyjność przedsiębiorstw [w:] Przedsiębiorstwoi region, nr 1, Konkuren cyjność ainnowa cyjność,Rzeszów.
3. Принципы маркетингового исследования конкуренции на рынке. www.marketing.spb.ru
4. Рыночная экономика. Словарь. / Под общ. Ред. Г.Я. Кипермана. – М.: Республика, 1993. – 452 с.
5. Степанов Л.В. Конкурентоспособность предприятия в условиях рынка. — Воронеж: Научная книга, 2010. — 203 с.
6. Staszewska J., Powiązania sie ciowe narzędzem zwiększania konkuren cyjność ci przedsiębiorstw [w:] Rozwójni funk cjonowanie przedsiębiorstw w warunka ch globaliza cji gospodarki światowej, wyd. Para, Katowice 2007.
7. Фасхиев Х.А. Как измерить конкурентоспособность предприятия? / Х.А. Фасхиев, Е.В. Попова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. - № 4. С. 53-68.

Валентин Білявський, к.е.н., Катерина Рогозіна,
Національний авіаційний університет,
м. Київ

МЕХАНІЗМ РОЗРОБКИ І РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Питання вивчення конкурентоспроможності та забезпечення конкурентних переваг підприємства є актуальними як для економіки країни в цілому, так і для виробничих підприємств, зокрема. Висока конкурентоспроможність суб'єктів господарювання є запорукою отримання стабільного прибутку. В сучасних умовах глобалізації та ущільнення конкуренції підприємствам стає складніше розробляти та впроваджувати конкурентні стратегії, оскільки даний процес потребує значної уваги, ресурсів і побудови правильного алгоритму. Зважаючи на зазначене вище, було прийняте рішення про дослідження механізму впровадження конкурентних стратегій на підприємстві.

Провівши дослідження, автором було з'ясовано, що управління конкурентною поведінкою бізнес-організації базується на розробці та ефективній реалізації зваженої та аргументованої конкурентної стратегії, що передбачає забезпечення конкурентних переваг на довгострокову перспективу.

Визначено, що конкурентні стратегії складаються з певних підходів і напрямів, що розробляються менеджментом з метою досягнення кращих

показників роботи у конкретній сфері господарської діяльності підприємства. Вони визначають засоби конкурентної боротьби підприємства на цільових ринках і виступають у вигляді: своєчасної реакції на зміни в: галузі, економіці, політиці й інших сферах; розробці конкурентноздатних заходів, дій, ринкових підходів, що можуть забезпечити перевагу перед конкурентами; об'єднання стратегічних ініціатив функціональних відділів; вирішення конкретних стратегічних проблем, тощо [4].

Наразі існує дуже широкий спектр стратегій ринкової конкуренції, які можливо об'єднати в систему конкурентних стратегій підприємства (сукупність стратегій, що спрямовані на адаптацію підприємства до змін в умовах конкуренції та зміцнення його довгострокової конкурентної позиції на ринку), що включає в себе такі групи [2, с.166]:

1. *Стратегія надбання конкурентної переваги* представляється у вигляді матриці загальних стратегій конкуренції, яка поділяється на стратегію «лідерстві на основі зниження витрат», стратегію диференціації, стратегію фокусування.

2. *Стратегія забезпечення конкурентоспроможності підприємства* – це комплексна стратегія підприємства, яка включає довгострокові програми дій по всіх функціональних напрямках його діяльності, що спрямовані на формування належного рівня конкурентного потенціалу та конкурентоспроможності. Її основними складовими є: товарно-ринкова стратегія, ресурсно-ринкова стратегія, технологічна стратегія, інтеграційна стратегія, інвестиційно-фінансова стратегія, соціальна стратегія та управлінська стратегія.

3. *Стратегія конкурентної поведінки* описується як наступальні чи оборонні дії підприємств, що спрямовані на досягнення стабільності у галузі, з метою успішного подолання факторів негативного впливу на конкуренцію, а отже, гарантування максимальної віддачі від капіталовкладень.

Ці різновиди конкурентних стратегій не виключають, а взаємодоповнюють один одного. Для забезпечення ефективної послідовності у розробці і реалізації системи конкурентних стратегій пропонується такий алгоритм:

1. Формулювання найбільш прийнятної стратегії визначення конкурентних переваг.

2. Розробка стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства шляхом детального опису програми дій за всіма функціональними напрямками діяльності на довгострокову перспективу. Реалізація певних завдань має забезпечувати формування відповідних конкурентних переваг.

3. Ситуаційний підхід до використання різних видів конкурентної стратегії поведінки, в залежності від стану ринку. При цьому, слід враховувати стратегії формування конкурентних переваг та забезпечення конкурентоспроможності, що сформовані на попередніх етапах.

4. Реалізація системи конкурентних стратегій, що передбачає здійснення систематичної оцінки результатів, визначенням відхилень від цільових орієнтирів і швидкою реакцією на стохастичні зміни, що не були спрогнозовані.

Проаналізовано основні етапи, що пов'язані з подальшою реалізацією конкурентних стратегій, які зводяться до таких основних кроків [1; 3]:

- встановлення цілей;
- аналіз зовнішнього середовища;
- дослідження внутрішнього середовища підприємства;
- визначення стратегічної мети і постановки завдань;
- аналіз стратегічних альтернатив і вибір стратегії;
- планування реалізації стратегії;
- реалізація стратегічних рішень та контроль.

Варто зазначити, що реалізація та контроль цього процесу є надзвичайно важливим і потребує значних зусиль з боку менеджменту. Його специфіка полягає в тому, що ефективність реалізації будь яких стратегій, проектів, програм, планів визначається в сфері споживання, на конкретному ринку, тобто оцінка фактичної ефективності реалізації стратегії здійснюється не її розробниками і виробниками нової продукції, а кінцевими споживачами. Стратегія, що не забезпечує конкурентоспроможність продукції, принесе підприємству не прибуток, а збитки, що будуть дорівнювати витратам на розробку і реалізацію стратегії. Тому в організації реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності організації важливе значення займає контроль. За допомогою якого може проводитися і аудит тих же параметрів і об'єктів, а саме систематична і незалежна оцінка якості реалізації стратегії.

Таким чином, необхідно узагальнити, що механізм реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності організації повинен розроблятися із застосуванням системного, комплексного та інших підходів, а сама стратегія бути науково обґрунтованою. Важливим пунктом в управлінні реалізацією стратегії слід вважати оперативне регулювання, за яким повинні бути закріплені завдання моніторингу змін у зовнішньому середовищі і внутрішній структурі системи, комплексної діагностики системи, аналізу результатів оперативного контролю, обґрунтування і внесення змін в стратегію підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Боровских Н. Конкурентные стратегии: методология формирования и развития / Н. Боровских // Маркетинг. – 2010. – № 2. – С. 37-48.
2. Клименко С.М. Управление конкурентоспособностью предприятия: навч. посіб. / С.М. Клименко, О.С.Дуброва, Д.О.Барабась, Т.В. Омеляненко, А.В. Вакуленко. – К. : Київ. нац. екон. ун-т, 2006. – 527 с.
3. Лозинська М. Алгоритм формування конкурентної стратегії підприємства / М. Лозинська // Вісн. терн. акад. нар. госп. – 2012. – Вип. 7/13. – С. 193–196.
4. Хміль Т.М. Стратегический менеджмент : учеб. пособ. / Т.М. Хміль, С.К. Василик, Л.О. Шишкарёва. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2010. – 136 с.

Олена Бозуленко, к.е.н., Вікторія Дем'янів,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ПРОБЛЕМА ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ВИРОБНИЧОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Проблема якості у сучасних умовах господарювання є однією з найбільш важливих на підприємствах різних сфер економічної діяльності. Сьогодні незаперечним залишається той факт, що конкурентоспроможність будь-якого підприємства визначає насамперед якість продукції, яку воно виробляє. Забезпечення належної якості виробництва та реалізації товарів і послуг – це ключовий фактор підвищення рівня життя, економічної, соціальної та екологічної безпеки.

Під якістю товарів слід розуміти сукупність властивостей, що зумовлюють їх здатність задовольнити певні потреби споживачів відповідно до призначення. Також, варто зазначити, що саме якість продукції є запорукою успіху підприємства, від якості залежить його розвиток та величина отриманого прибутку.

Важливим для оцінки рівня якості продукції на виробничому підприємстві є:

1) технічний рівень, що відбиває матеріалізацію в продукції науково-технічних досягнень;

2) естетичний рівень, що характеризується комплексом властивостей, пов'язаних з естетичними відчуттями та поглядами;

3) експлуатаційний рівень, пов'язаний з технічною стороною використання продукції;

4) технічна якість, що припускає гармонічне ув'язування передбачуваних і фактичних споживчих властивостей в експлуатації виробу (функціональна точність, надійність, тривалість терміну служби) [1].

Якість товару, його експлуатаційна безпека та надійність, дизайн, рівень післяпродажного обслуговування є для сучасного покупця основними критеріями при здійсненні покупки, які визначають успішність або поразку підприємства-виробника на ринку. Якість є найбільш ефективним засобом задоволення потреб споживачів та одночасно результативним прийомом зниження виробничих витрат [1].

На сьогодні ринкова економіка ставить нові вимоги до якості продукції, що виробляється. Це пов'язано з тим, що зараз процвітає будь-якого підприємства, його стійке положення на ринку товарів і послуг визначають ся рівнем конкуренто спроможності. Покращення якості продукції є одним з найважливіших критеріїв зростання ефективності виробництва.

Безпосередньо на якість товарів впливають такі чинники: ринки збуту; фінансові, матеріальні та трудові ресурси; організація виробництва; стимулювання праці; технологічне обладнання та ступінь механізації праці; сучасні методи обробки інформації; діюча система управління якістю продукції на підприємстві.

Показником якості продукції (ГОСТ 15467-79) – є кількісна характеристика однієї чи кількох властивостей продукції, з яких складається якість, розглянута стосовно певних умов її створення і експлуатації чи споживання [2, с. 206].

Варто зауважити, що показники якості повинні відповідати наступним основним вимогам: сприяти забезпеченню відповідності якості товарів потребам економіки та населення, бути стабільними, враховувати сучасні досягнення науки й техніки, піддаватися оцінці на в сіх стадіях життєвого циклу виробництва (виготовлення, експлуатація чи застосування) [3, с.181-189].

Одними із важливих показників якості товарів є показники надійності: безвідмовність – властивість продукції зберігати працездатність протягом певного часу чи напрацювання, довговічність – виконання потрібної функції до переходу в граничний стан при встановленій системі технічного обслуговування та ремонту, ремонтпридатність – здатність продукції піддаватися ремонту.

Також, доцільно зазначити основні фактори, що впливають на якість продукції, а саме:

- виробничі – це сировина, матеріали, устаткування, інструменти, технології;
- людські – це професійні навички та знання, організованість і дисциплінованість працівників;
- економічні – визначення оптимальної собівартості.

Основною проблемою для більшості підприємств є те, що вони основну увагу приділяють об'єктивним факторам, що забезпечують якість продукції (технічний рівень виробництва, устаткування та новітні технології тощо), та зовсім мало звертають уваги на такий важливий елемент, як суб'єктивний фактор – це особиста зацікавленість працівників у результатах праці, рівень освіти та професійна майстерність персоналу.

Для випуску якісної конкурентоспроможної продукції підприємству необхідно запровадити: ефективне управління та керування якістю; встановлення стандартів якості; створення нових видів високоякісних товарів; своєчасне зняття з виробництва товарів, що не користується попитом; залучення висококваліфікованих кадрів; використання якісної сировини; розробку рекомендацій щодо підвищення якості товарів, заміну застарілих товарів, удосконалення упаковки або зниження цін; випуск нових товарів у відповідності до вимог споживачів.

Отже, якість продукції є головною запорукою успіху підприємства, управління якістю повинно реалізовуватися на всіх стадіях виробництва, починаючи з планування і закінчуючи продажем. На якість товарів впливають різні фактори: випадкові та очікувані, внутрішні та зовнішні. Для запобігання негативного впливу цих факторів на рівень якості продукції, необхідна багатофункціональна система управління якістю, яка могла б вирішувати проблеми якості на різних етапах виробництва. Для забезпечення якості необхідно керуватися перевіреним практикою багатьох підприємств основним принципом: робити якісно – завжди вигідніше.

Певна кількість товарів кращої якості здатна повніше задовольнити суспільні потреби, ніж та або навіть більша кількість товарів гіршого рівня якості. Підвищення рівня якості продукції підприємства підвищить не лише, його ефективність, але й імідж в цілому.

Список використаних джерел:

1. Білобловський С. В. Ціноутворення як складовий елемент системи управління підприємством / С. В. Білобловський // Економіка. Фінанси. – 2003. – № 9. – С. 13-17
2. Момот О.і. Менеджмент якості та елементи системи якості : навчальний посібник / О.і. Момот. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 368 с.
3. Мережко Н. В. Управління якістю / Н. В. Мережко, В. В. Осієвська, Н. С. Ясинська. – Київ : КНТЕУ, 2010. – 216 с.

Олена Бозуленко, к.е.н., Галина Любківська
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Чернівці

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Ситуація на внутрішньому ринку різко змінюється, зокрема спостерігається динамічне зростання пропозиції, виражене у різкому

підвищенні кількості товарних груп та у їх наповненні. Товарний достаток та вибагливість споживачів змушують виробників докласти зусилля, щоб утриматися на зайнятих ринкових позиціях. Характерною ознакою сьогодення є зміна інформаційного поля, яка виражається у фрагментації каналів інформації, що призводить до появи нових каналів і нових можливостей донесення інформації до споживача. Прикладом можуть бути Інтернет-маркетинг, електронні табло тощо.

Спостерігається чітко виражений внутрішній корпоративний пресинг і бажання керівництва та власників бізнесу нарощувати його ефективність за рахунок проведення агресивної маркетингової політики, що досить часто не приносить очікуваних результатів.

Перелічені зміни стають для вітчизняних підприємств своєрідним «викликом» і вимагають пошуку виходу із ситуацій, які склалися.

Гострота проблеми інноваційного розвитку підприємств підтверджується значною кількістю досліджень. Серед зарубіжних дослідників найбільше праць присвятили даній проблемі П. Друкер, М. Хаммер, Дж. Чампі, К. Маркхем, Р. Каплан, Д. Нортон, І. Массакі та ін. Вітчизняні науковці, а саме: В. Геєць, М. Ільчук, С. Ілляшенко, В. Іванов, Ю. Лупенко, О. Ульяновченко, П. Музика, Н. Чухрай, Л. Федулова, К. Волощук, які розглядають особливості впровадження інновацій у діяльність вітчизняних підприємств. Водночас багато питань ще залишилися недослідженими і потребують глибшого вивчення, зокрема впровадження маркетингових інноваційних технологій виробничо-торговельними підприємствами.

За умов, що склалися, маркетинг перетворився на філософію бізнесу, яка дозволяє сучасним підприємствам передбачати бажання споживачів та задовольняти їх потреби. Використання маркетингових технологій стає не просто організацією і управлінням підприємством, але й сприяє внесенню творчих підходів у сам процес управління.

Під інновацією розуміють нововведення, запроваджені виробничо-торговельними підприємствами внаслідок проведеного наукового дослідження чи зробленого відкриття. Інновація передбачає вищий технологічний рівень, нові споживчі якості товару чи послуги у порівнянні з відомими ринку товарами та послугами. Поняття «інновація» застосовується до всіх нововведень у виробничій, організаційній, фінансовій, науково-дослідницькій, освітній та іншій сферах, а також до будь-яких вдосконалень, які забезпечують економію витрат і створюють умови для такої економії. Інноваційний процес охоплює цикл від виникнення ідеї до її практичної реалізації.

Процес інноваційного управління необхідно розглядати з позицій конкретного підприємства, яке здійснює господарську діяльність у взаємодії з постачальниками, конкурентами, торговельними посередниками, споживачами тощо у конкретних економічних, політичних, правових, соціальних, демографічних, екологічних та ін. умовах.

Оскільки вже традиційним стало загострення конкуренції на ринку, то успіх підприємства визначається ефективністю маркетингу і маркетингових програм. Володіння актуальними маркетинговими інструментами та вміння застосовувати їх на практиці створює для підприємств конкурентні переваги, допомагає займати кращі ринкові позиції. Функціонування вітчизняного

бізнесу не можливе без ретельного вивчення особливостей маркетингу, пошуку та впровадження інноваційних маркетингових підходів до управління підприємствами.

Особливу роль маркетинг відіграє для підприємств, які функціонують у сферах середнього та малого бізнесу. Максимальне наближення до споживачів, краще знання їх потреб, налагодження активних контактів зі споживачами через створення ефективних систем розподілу, просування, стимулювання продажів – це основні напрямки для впровадження маркетингових інноваційних технологій, здатних забезпечити успіх підприємствам.

Прийнято вважати, що серйозною перешкодою для впровадження маркетингових інноваційних технологій є жорстке обмеження підприємств у фінансових ресурсах. Представники великого бізнесу спроможні на проведення маркетингових досліджень хоча б для експерименту, усвідомлюючи ризик і не відмінюючи при цьому використання звичних технологій. Малі підприємства зазвичай не допускають значних витрат на маркетинг. Проте ті підприємства, які ризикують, починають відчувати смак перемоги доволі швидко.

Поняття «маркетингові технології» має багато визначень, оскільки теоретики і практики знаходять свій підхід до розуміння даного поняття. Дехто сприймає маркетингові технології як інструментарій маркетингового процесу, дехто – як техніку його реалізації, інші – як модель, системний підхід чи сукупність засобів для досягнення ринкових цілей.

Наведемо декілька із трактувань поняття «маркетингові технології»:

1) це обґрунтований алгоритмізований маркетинговий процес перетворюючої взаємодії всіх учасників для досягнення гарантовано запланованих ринкових результатів. Отож дане поняття об'єднує змістову, операційно-діючу та оціночно-результативну компоненти;

2) це продумана в усіх деталях модель маркетингової діяльності з розробки, організації і впровадження сукупних маркетингових заходів, які мають забезпечити вирішення поставлених завдань. В даному визначенні чітко прослідковується функціональні складові маркетингових технологій;

3) це системний набір методів, способів, прийомів ринкового впливу, які використовуються із врахуванням наявних ресурсів для реалізації чітких цілей шляхом спеціальної організації маркетингового процесу. Дане поняття сформульоване з позиції організаційного підходу;

4) це сукупність прийомів та маркетингових рішень, спрямованих на підвищення рівня сприйняття споживачами товару та результативності його просування на ринок на основі актуалізації ресурсного потенціалу фірми. Трактування поняття з точки зору комерційної діяльності;

5) це системний метод створення, застосування і контролю всього процесу маркетингу на основі його описання і запланованих результатів. Таким є дослідницький підхід до маркетингових технологій.

Відзначимо, що основу визначення поняття «маркетингова технологія», яке ми розглядаємо, складає розуміння того, що термін «технологія» означає не просто набір інструментів, а таку їх сукупність, яка здатна призвести до змін певного об'єкта, наприклад комунікаційної політики підприємства.

Так, впродовж останніх кількох років підприємствами активно використовуються на практиці інтегровані BTL-акції із застосуванням

інноваційних підходів і нестандартних інструментів. Різні event-заходи, виставки, ярмарки, презентації продукції – все це ті області, в яких активно використовується рекламна технологія Ground FX. Останні новинки в цій галузі: тривізор, інтерактивний стіл, TransLook (прозорий кіоск). Найбільш застосовуваною стала технологія Just Touch. Її можна зустріти в супермаркетах, магазинах комп'ютерної техніки та мобільного зв'язку.

Розвитку зазнав trade-marketing завдяки впровадженню мерчандайзингу, аутсорсингу, direct-marketing, консалтингу у торговельному маркетингу, аудиту проведення промоактивності. Все більшого поширення набуває мобільний маркетинг, інструментами якого є інформування клієнтів, стимулювання збуту, вікторини та опитування, інтерактивна підтримка подій, національні промо-акції тощо.

Отже, необхідність пристосування вітчизняних виробничо-торговельних підприємств до динамічного розвитку конкурентного середовища, його вимог і законів зумовлюють необхідність активного впровадження маркетингових інноваційних технологій. У таких умовах підприємства мають постійно знаходитися в пошуку нових шляхів зацікавлення нових та виховання лояльності у постійних споживачів. Маркетинг у всіх можливих проявах має бути лейтмотивом сучасного управління, інструментом досягнення і підтримки необхідного рівня конкурентоспроможності та забезпечення стабільного зростання для підприємств.

Список використаних джерел:

1. Єрохін С.А. Управління інноваційною діяльністю в економіці України: колективна наук. монографія / За наук. ред. д.е.н., проф. С. А. Єрохіна. – Київ: Національна академія управління, 2008. – 116 с.

2. Чухрай Н.І. Маркетинг інновацій / Н.І. Чухрай. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 256 с.

Ольга Вдовічена, к.е.н., Світлана Олійнич,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОСУВАННЯ ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ В ТОРГОВЕЛЬНОМУ ЗАЛІ

Хліб, які будь-який продукт або річ, в першу чергу обирається візуально. Це чудово розуміють і виробники, і продавці. І цілком природно - акцентують увагу на нові рекламні методи.

1. Викладення товару. Викладення товару відіграє важливу роль у просуванні. Відтак, якщо продукт знаходиться на рівні очей, ймовірність того, що його візьмуть у першу чергу, збільшуються. Це так зване правило «золотої полиці». Товар з неї продається краще і у великих кількостях. Тому, за твердженнями психологів, на продукцію, розташовану на нижніх полицях увагу звертають рідше. За статистикою обсяг продажів продукції з нижніх полиць знижується з 50 до 80% [3]. Але правило «золотої полиці» - це не тільки мистецтво правильної розстановки товару. Це і супутнє розташування рекламних вивісок. Тому як в будь-якій справі результативність відчувається при злагоженості дій, впевнені фахівці.

Також один з поширених інструментів мерчандайзингу в роздрібній торгівлі є крос-викладка. Найчастіше її застосовують в магазинах з відкритим доступом до продукції (гіпермаркети, супермаркети). Суть крос-викладки полягає в розташуванні товарів різних категорій, але схожих за призначенням, вживанням або застосуванням. Наприклад, білий хліб та розміщений поряд шоколадний крем. Для цього необхідно виготовити та встановити додаткове обладнання для кремів, джемів у вигляді легких, підвісних конструкцій. Обладнання повинно бути прикріплено до полиць, або стояти у відділі в безпосередній близькості до хліба.

Але одним місце розташуванням тут не обійтись. Тому як наступна складова, на яку орієнтується споживач при виборі хліба - запах.

2. Аромамаркетинг. Один з способів залучення покупця - залучення запахом. У світовій практиці він використовується досить активно з середини минулого століття. Аромамаркетинг - відносно нова і молода послуга для нашого міста та області. Але цікавість торгових мереж до неї зростає. До того ж - послуга цілком доступна. Наприклад, щоб «впустити» в торговий зал площу близько 50 кв. м аромат гарячого хліба або свіжозвареної кави, потрібно встановити спеціалізований апараті щомісяця міняти картриджі. Для продажу хлібобулочних виробів сьогодні можна використовувати близько 100 ароматів. Ми рекомендуємо такі, що традиційно викликають апетит: «гарячий хліб», «пекарня», «булочки з корицею», «тістечка», «кекс», «тірамісу» тощо. Це перевіреним світовим досвідом варіант, що дає 100% - й результат.

Згідно з міжнародною статистикою, а також на підставі власних результатів досліджень, зростання продажів в продуктовому ритейлі з використанням аромамаркетингу в середньому становить 15%. На Заході цифри дещо більше: наприклад, за даними французької компанії Midis, ароматизація кондитерських відділів французьких «Ашан» перед Різдом запахом пудингу збільшує зростання продажів на всі 60% [1].

3. indoor-реклама. На сьогодні це порівняно новий вид розміщення реклами в місцях з великою прохідністю (торговельних і Бізнес-центрах, розважальних центрах, супермаркетах, банках, всередині приміщень транспортної інфраструктури і тощо). По суті це різновид реклами в місцях продажів. Найбільш ефективні носії - аудіо та аудіовізуальні, однак широко використовуються і статичні зображення різних форматів. Останні активно застосовуються в продуктивних супермаркетах.

Сьогодні звернути увагу споживача саме на свій товар досить складно. Проте, існує безліч рекламних ходів і технічних способів - можна розмістити безпосередньо над полицею з товаром світлову панель зі своєю рекламою або топер (плакат на жорсткій основі розміром 0,5 м на метр) або прикріпити до полиці стопер (А4 або А5 формату), можна виготовити роздільники покупок з рекламою (особливо актуально для тих, чия продукція викладена в прикасовій зоні), а можна звернути увагу покупця прямо на вході в магазин - розмістити свою рекламу на турнікетах. Поряд з тим, краще придумати свій нестандартний рекламоносій або стати так званим флагманом категорії [2].

4. Ціна. Для більшості споживачів саме ціна виявляється вирішальним фактором при виборі, але далеко не основним. І не завжди мотивуючим. Попитом користувався і буде користуватися смачний і якісний хліб. Ціна, звичайно, має значення, але головне у виборі все ж смакові якості.

Від так, основними інструментами для просування хлібобулочних виробів є правильно розроблена викладка хліба на магазинних полицях, застосування аромаркетингу, реклами безпосередньо на місцях продажів та доступної ціни.

Отож, діяльність підприємств, що виробляють хлібобулочні вироби, повинна здійснюватися на основі концепції соціально-орієнтованого маркетингу, з урахуванням соціально-економічної та демографічної ситуації, інтересів всіх груп покупців, суспільства в цілому. Майбутнє за тими виробниками, які зможуть точно і своєчасно підлаштуватися під ринкові зміни і виявляться здатними застосувати грамотну маркетингову політику.

Список використаних джерел:

1. Соловійов І.О. Маркетингові аспекти діяльності суб'єктів ринку хлібобулочних виробів [Текст] / І.О. Соловійов, О.О. Мурзак // Економіка АПК. - 2013. - № 2. - С. 100–106.
2. Ставицький О. В. Державне управління підприємствами хлібопекарської галузі України та напрями підвищення ефективності їх діяльності. [Електронний ресурс] / О.В. Ставицький // Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=328>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

Дмитро Власенко, к.е.н.,

Конотопський інститут Сумського державного університету,
м. Конотоп

ПРОБЛЕМИ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У результаті переходу до ринкової економіки виникла безліч проблем, пов'язаних з ресурсним забезпеченням підприємств транспорту, обумовлених суперечливістю застосування на практиці ряду положень теорії матеріально-технічного постачання. Роздержавлення та демократизація економіки суттєво підвищили роль економічних факторів в організації постачання та сприяли перенесенню центру ваги на приватні, відособлені економічні структури.

Значне зростання кількості підприємств автомобільного транспорту, що відбулося в останні роки, обумовлено рядом причин:

1. Збільшенням чисельності парку рухомого складу, в-першу чергу, чисельності легкового транспорту індивідуального користування.
2. Ускладненням конструкції транспортних засобів.
3. Збільшенням числа осіб, не повною мірою компетентних у питаннях обслуговування транспортних засобів.
4. інтенсифікацією дорожнього руху.
5. Жорсткістю вимог до екологічної та транспортної безпеки в процесі експлуатації.
6. Необхідністю використання сучасного обладнання, яке б відповідало моделі транспортного засобу.

Однією з головних статей видатків транспортних підприємств вважається закупівля запчастин, які необхідно мати на складі. У цьому контексті проблема ресурсного забезпечення набуває особливого значення. На даний час підхід до забезпечення діяльності підприємств автомобільного транспорту матеріальними ресурсами дотепер не розроблений. Аналіз проблем у цій

області багато в чому не систематизований, обмежується розглядом окремих фаз – постачання, виробництва, збуту. І це незважаючи на те, що витрати на ресурсне забезпечення є одними з найвищих. У країнах Західної Європи, США і Японії частка видатків на матеріально-технічне забезпечення та транспортування становить 20% валового національного продукту або 30–40% вартості кінцевого продукту, з яких половина припадає на зберігання та утримання запасів матеріальних ресурсів. У часовому аспекті ресурсне забезпечення та транспорт займають у витратах часу на доставку від первинного постачальника до кінцевого споживача 98%, а власне виробництво – лише 2% часу всього циклу. Необхідним на сьогоднішній день є вдосконалювання ресурсного забезпечення і у транспортних організаціях. У вітчизняній практиці для вирішення цієї проблеми застосовуються різні методи: метод контролю товарно-матеріальних запасів, метод визначення економічно доцільного розміру замовлення, метод управління постачанням ресурсів «точно в строк» [5,6]. Важливими питаннями при цьому залишаються наступні:

- де і скільки необхідно замовляти запасних частин;
- яку номенклатуру і у яких обсягах слід зберігати в сервісній організації та на інших складах;
- як забезпечити своєчасне надходження деталей на кожний зі складів тощо.

Очевидним є той факт, що зберігати всі деталі, які випускаються в якості запасних частин, безпосередньо у транспортних організаціях нерационально, тому що це призведе до значного збільшення запасів. Занадто багато деталей у цьому випадку необхідно буде виготовити; знадобиться величезна кількість складських площ, які підприємства не мають і, найголовніше, не можна забезпечити ефективне використання цих ресурсів. Відомо, що вихід деталі з ладу є випадковою величиною, у зв'язку із чим у будь-який момент часу підприємству може знадобитися запасні частини і їх треба мати в наявності.

Вивчення вітчизняного та закордонного досвіду організації матеріально-технічного забезпечення показало [1-8], що вирішується це складне завдання шляхом раціональної організації складського господарства. Істотний вплив на оборотність запасів справляє швидкість виконання технологічних процесів на складі, яка залежить від якості організації складського господарства, управління, механізації, комп'ютеризації, підготовки кадрів. Як показує практика, на сьогоднішній день рівень організації складського господарства на більшості транспортних підприємств залишається досить низьким: ефективне використання запасів матеріальних ресурсів не забезпечується та більша їх частина залишається лежати «мертвим» вантажем. В зв'язку з цим необхідно вдосконалювати методи ресурсного забезпечення, що використовуються.

Таким чином, до основних завдань ресурсного забезпечення організацій автомобільного транспорту, на наш погляд, можна віднести наступні:

- розрахунки економічного обсягу замовлення матеріальних ресурсів;
- одноперіодні стохастичні завдання забезпечення ресурсами;
- стохастичні завдання із граничним рівнем;
- безперервний контроль рівнів;

- завдання забезпечення надійності;
- багатонаменклатурні моделі ресурсного забезпечення організацій сервісу;
- ієрархічні системи постачання;
- імітаційне моделювання.

Список використаних джерел:

1. Агужен Г.А. Стратегия предприятия в условиях реформирования экономики: реализация и проблемы / Г.А. Агужен // НАН Украины; Институт экономики промышленности. — Донецк, 1995. — с. 203.
2. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк // К.: Ника-Центр, 2006. — с.520.
3. Голдобина Н.Н. Управление запасами средств производства / Н. Н. Голдобина // Ленингр. фин.-экон. ин-т им. Н. А. Вознесенского. — Л.: Изд-во Ленингр. фин.-экон. ин-та, 1991. — с.71.
4. Гордеев О.И. Материальные ресурсы: воспроизводство и использование / О. И. Гордеев // Даг. фил. АН СССР, Отд. экономики. — Махачкала: Даг. кн. изд-во, 1986. — с. 229.
5. Дроботова Марина Владимировна. Управление материальными ресурсами промышленных предприятий: Дис... канд. экон. наук: 08.07.01 / Днепродзержинский гос. технический ун-т. — Днепродзержинск, 2000. —с.185.
6. Иванов М.І., Ресурси підприємства: забезпечення і збереження / М. І. Иванов, О. В. Бреславцев, Л. Т. Хижняк, О. В. Левіна, В. О. Михальська, Д. В. Липницький, В. О. Алімов, Л. Я. Олійник, В. А. Балтіна; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. - Донецьк, 1999. - 92 с.
7. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия [Текст] : науч. изд. / Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко, Н. А. Дробитько, О. С. Абрамова. - Х. : ХНЭУ, 2004. - 255 с.
8. Леонтьев В.Е. Финансовые ресурсы организаций (предприятий) / В.Е. Леонтьев // Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов. — СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 2001. — с. 89.

Наталія Гуржій, д.е.н.,

Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

**ВИКОРИСТАННЯ ПАТТЕРНІВ СТРАТЕГІЇ ПРИ ВИБОРІ КОНКУРЕНТНОЇ
СТРАТЕГІЇ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Проблема конкуренції і як наслідок вибору конкурентних стратегій - одна з основних тем сучасної економіки. Ця проблема особливо актуальна для торговельних підприємств, які здійснюють свою діяльність в жорсткому конкурентному середовищі.

Сьогодні більшість торговельних підприємств стоїть перед необхідністю визначення власної конкурентної стратегії. Рішення задач вибору тієї чи іншої конкурентної стратегії вимагає впровадження маркетингової концепції управління. Використання маркетингових методик і технологій дозволяє підприємствам підвищувати свою конкурентоспроможність, розробляти подальшу стратегію розвитку.

При виборі конкурентної стратегії пропонуємо використовувати паттерни стратегії (стійкі характеристики [1, с.314]), де в якості стійких характеристик обираються наступні показники: стратегічний стан підприємства (за результатами SPACE – аналізу), стратегічна конкурентоспроможність, стратегічний маркетинговий потенціал, оцінка розвитку маркетингових компетенцій та якість управління стратегічним маркетингом (табл. 1).

Паттерн конкурентної стратегії обумовлює її вибір. Для конкурентної стратегії лідера характерний наступний набір стійких характеристик: агресивний, конкурентоспроможний стратегічний стан підприємства, висока потенціална конкурентоспроможність, високий стратегічний маркетинговий потенціал, висока та середня оцінка розвитку маркетингових компетенцій та

якість управління стратегічним маркетингом. Сукупність паттернів конкурентної стратегії лідера, претендента, послідовника та нішера та трафік конкурентного ланцюжка, який показує напрямки руху від позиції нішера до лідера, складають матрицю паттернів конкурентної стратегії.

Таблиця 1

Паттерн конкурентної стратегії: стійки характеристики та їх умовні позначення

Стійки характеристики конкурентної стратегії									
Стратегічний стан підприємства С		Стратегічна конкурентоспроможність R		Стратегічний маркетинговий потенціал P		Оцінка розвитку маркетингових компетенцій K		Якість управління стратегічним маркетингом M	
агресивний, конкурентоспроможний	C ₁	висока	R ₁	високий	P ₁	висока	K ₁	висока	M ₁
консервативний	C ₂	середня	R ₂	середній	P ₂	середня	K ₂	середня	M ₂
оборонний	C ₃	низька	R ₃	низький	P ₃	низька	K ₃	низька	M ₃

Кожна стратегічна конкурентна позиція потребує власного каскаду конкурентних стратегій. Зазначений каскад конкурентних стратегій передбачає формування набору стратегій, що включає три рівні. На першому рівні формуються стратегії відриву, на другому - стратегії проникнення на ринок, на третьому відповідно - стратегії присутності на ринку.

Проведене дослідження паттерну конкурентних стратегій підприємств формату «Brick-and-mortar» показало, що підприємства ТГ «Фокстрот», ТД «Comfi», ТОВ «Ельдорадо» займають лідируючу позицію матриці – їм рекомендовано: наступні стратегії відриву: конкурентного прориву, блакитного океану. Як стратегію проникнення на ринок їм доцільно обрати стратегію диференціації. Серед стратегій конкурентної поведінки за Ф. Котлером варто скористатись стратегіями розширення ринку, збільшення частки ринку або підвищення продуктивності.

В якості стратегії оборони лідируючих позицій доцільно обрати віолентну стратегію за А. Юдановим, оборонну війну за Дж. Траутом, Е. Райсом; захоплення ринку; захист ринку; перехоплення; блокування ринку за М. Портером. Серед стратегій, що забезпечать довгострокові конкурентні переваги зазначеним підприємствам як упереджуючу стратегію доцільно використати захоплення або захист; як реагуючу стратегію – перехоплення або блокування.

ТОВ «Технополіс», що займає позицію нішера. Для збереження цієї позиції підприємству рекомендується в якості стратегії проникнення на ринок обрати стратегію фокусування. Серед стратегій конкурентної поведінки за Ф. Котлером доцільно використати спеціалізацію на окремій групі кінцевих споживачів або вертикальну чи географічну спеціалізацію; за А. Юдановим. – експрелентну стратегія; за Дж. Траутом, Е. Райсом: партизанську війну; за М. Портером: зосередити сили на вигідних ділянках, збереженні позицій. Для забезпечення наявних конкурентних переваг підприємству як упереджуючу стратегію доцільно використати зосередження сил на ділянці, як реагуючу стратегію - збереження позицій.

Не дивлячись на багатоаспектність процесу розробки конкурентної стратегії підприємства, більшість з них поєднує загальна мета – підвищення ефективності підприємства відносно конкурентів. Обґрунтування дієвої конкурентної стратегії це досить складний процес, який є передумовою стабільного функціонування підприємства. Впровадження розробленої конкурентної стратегії з урахуванням ринкових змін та своєчасним реагуванням на них, дозволить підприємству отримати довгострокові конкурентні переваги.

Список використаних джерел:

1. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку : монографія / за заг. ред. С.М. Ілляшенка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2006. – 728 с.
2. Гуржій Н.М. Методологічні основи вибору конкурентної стратегії підприємства // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 6 (51), ч. 2. – 2011. – с. 149.

Микола Дикан, Леся Антонюк,

Чернівецький факультет Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут», м. Чернівці

ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ КОНЦЕПЦІЇ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ. РОЛЬ МЕНЕДЖЕРА

Основною проблемою, що охопила світ, Україна не виключення, є криза, яку спровокував низький рівень менеджменту та маркетингу, а також нехтування потребами клієнтів. Управляти підприємством означає охопити різні аспекти його діяльності.

Управління маркетингом – це складний процес, який охоплює функції, пов'язані з ринком, потребами клієнтів, доставкою товарів, їх цінами, комунікацію зі споживачами. [4, с. 47]

Дослідження еволюції концепцій управління маркетингом, присвячені роботи таких відомих вчених сьогодення та минулого як: Ф.Котлер, Г. Армстронг, Дж.Сондерс, Мак-Кормік, Р. Батлеру та А. Шоу, А. Ф. Павленко, А.В. Войчак, Л.В. Балабанова та інші.

Мета даної роботи полягає у впровадженні маркетингової концепції на підприємствах задля ефективнішого управління ним, що, в свою чергу, дасть змогу проводити чітке розміщення кожного виду продукції і просувати його у відповідні сегменти ринку.

Головним напрямком та стимулом діяльності будь-якого підприємства є спрямування на отримання прибутку та постійне його підвищення. Для цього необхідно обрати правильні пріоритети та здійснивши аналіз сильних сторін підприємства, розробити відповідну стратегію маркетингової діяльності, яка була б спрямована на розвиток ситуації на ринку. Що стосується економічного ефекту від залучення концепції маркетингу, то він полягає в мобільності віддачі виробничих фондів підприємства, шляхом підвищення рівня конкурентоспроможності продукції і просування її на відповідні сегменти ринку.

Маркетингова концепція управління підприємством означає обґрунтований та чіткий вибір ефективних каналів збуту продукції і залучення необхідної системи товароруку, при якій товаровиробник самостійно обирає один із шляхів виведення товарів на ринок.

Така концепція все частіше впроваджується у сферу туристичних та фінансових послуг, в особливості, необхідне її застосування на підприємствах ризикового венчурного бізнесу, навіть і малого. Застосування маркетингової концепції на підприємствах надто залежить від форм власності та особливостей організації менеджменту певного підприємства. Якщо враховувати рівень залучення маркетингової концепції, то це робить можливим виділення кількох рівнів використання даної:

1) Переорієнтування діяльності підприємства на маркетингову концепцію, що дозволить не просто ввести поняття «маркетингу» та створити відповідні служби, а змінить управління підприємством докорінно

2) Використання різноманітних взаємопов'язаних, але по своїй суті окремих груп маркетингової діяльності, які націлені на ту чи іншу сферу управління

3) Залучення та управління на основі даної концепції окремими елементами ринку, а саме ціноутворення, реклама, просування товару відповідні сегменти ринку, в залежності від попиту, стимулювання продаж.

Завдання служби маркетингу полягає в тому, щоб тримати курс на споживача, постійно стежити за тим, що йому необхідно як наслідок, і стежити за діяльністю конкурентів, визначати їх слабкі та сильні сторони і виходячи з цього визначати напрямок вдосконалення діяльності підприємства та доводити дану інформацію до всіх підрозділів підприємства. [2, с. 12]

Маркетингова концепція поступово і послідовно реалізує себе в менеджменті сучасних підприємств. Виникають дослідження, присвячені включенню безпосередніх споживачів в процеси ініціації інноваційно-інвестиційних проектів, перетворення постачальників і споживачів в постійних партнерів фірми підприємств за критерієм надійності з метою підвищення ефективності та реалізації виробничих планів, розробки технологій маркетингової і ринкової орієнтації підприємств на основі інноваційних категорій і моделей. [3, с. 89].

Робота менеджера за обраної маркетингової концепції вимагає нової корпоративної культури та організації на цій основі нових форм управління підприємством. Це стає можливим при інших видах взаємодії систем маркетингу та менеджменту, основаних на позиціонуванні маркетингу в центр системи менеджменту. Воно виражається в новій формі організаційно-корпоративної культури, коли безпосередній зв'язки з кластерами споживачів, формалізовані у вигляді моделей, програми систем, заснованих на знаннях інноваційного маркетингу та менеджменту, стають робочим обов'язком кожного менеджера, що спеціалізується на конкретних управлінських функціях. Тим самим вони отримують можливість розробляти і реалізовувати власні стратегії, на рівні фірми і корпорації створювати нові прибуткові зони, працювати зі споживачами. При цьому функції відповідних маркетингових служб істотно змінюються. Відбувається делегування управлінських функцій з вищих ланок на нижчі, що дозволяє скорочувати адміністративно-управлінські витрати. Це підвищує конкурентоспроможність підприємства або фірми.

Необхідним важелем інформаційного забезпечення системи управління збутовою діяльністю є відомості про результативність її функціонування з

метою вчасного реагування на дієвість кожного з елементів системи. Інструментом, що забезпечує розвиток і взаємоузгодженість цих елементів, є систематизоване контролювання результатів збуту. В теорії існує значна кількість показників для оцінки ефективності збутової діяльності [1, с.58-77].

Маркетингова концепція в певному значенні є філософією виробництва будь-якого підприємства, що пристосовується до умові потреб ринку, які знаходяться в постійному динамічному розвитку під впливом широкого спектру економічних, політичних, технологічних та соціальних факторів. Тому для досягнення мети підприємства, а саме отримання прибутку та поступового його зростання, необхідно вміти ефективно керувати всіма аспектами діяльності підприємства, що й передбачає маркетингова концепція управління. Виді напрямком діяльності підприємства, структура, галузеві особливості та розміщення передбачають вибір відповідної концепції маркетингу. Крім цього, принципи маркетингової концепції, що лягли в основу, спрямованість на управління виробничо-збутовою діяльністю з досягненням максимального кінцевого ефекту не зміняться, як наслідок і можуть успішно використовуватися українськими підприємствами задля збільшення кількості операцій на ринку та їх результативності. При всіх даних умовах маркетингова концепція стає не просто необхідною в управлінні підприємством, а трансформується у так званий фундамент для довгострокового та оперативного планування виробничо-комерційною діяльністю підприємства, що і дає змогу виокремити маркетингову концепцію, як найважливіший елемент управління підприємством.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л.В. Маркетинговий аудит системи збуту: Навч. посіб./ Л.В. Балабанова, А.В. Балабаниць -К.: ВД "Професіонал", 2004.- 224 с.
2. Загородня А.В. Хозяйственные ситуации и деловые игры по маркетингу: Сборник задач / А.В. Загородня, М.С. Мотышина. – Л.: Изд-во МФЭИ. - 1990. – 84 с.
3. Казаков С.П.Інноваційна маркетингова діяльність у сфері послуг / С.п. Казаков.. - М.: «Видавец Степанов», 2011.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ.-2-е европ. изд. / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг. - М.; СПб.; К.: Изд. дом "Вильямс". - 2000.- 944 с.

Микола Дикан, Сантана Іванська,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» Чернівецький факультет, м. Чернівці

ВЕНЧУРНИЙ БІЗНЕС ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ. ПРЕДСТАВНИЦТВО КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

Венчурний бізнес являє собою вид діяльності, що спрямований на використання технологічних новинок, ноу-хау, які не були випробовувані на практиці. Цей вид бізнесу є досить ризикованим, оскільки застосування чогось нового не передбачає досягнення бажаного результату і не завжди справджує покладені на нього сподівання.

В свою чергу венчурний бізнес сприяє інноваційному розвитку економіки країни. Сучасний ринок розвивається за допомогою нововведень і тому держава повинна розвивати інноваційне підприємництво, прискорити реалізацію інноваційної політики з умовою врахування сучасного стану економіки.

Про розвиток та особливості венчурного бізнесу досліджували такі вчені сьогодення та минулого: Г.Г.Михальченко, О.В. Черняєва, В.Л. Кисіль, Р.В. Садловський, Ю.В. Замолока, В.А. Гарбар та інші.

Головна мета статті виявляється у визначенні факторів розвитку венчурного бізнесу, його ролі в сучасних умовах ринку, ризикованості, позитивні та негативні сторони венчурного інвестування.

Як відомо, венчурний бізнес – це сфера підприємницької діяльності, що насамперед пов'язана з ризиком. Це можуть бути різного роду ризикові проекти, інвестиції, головним чином науково-технічні розробки.

Тому, головними факторами, від яких залежить розвиток венчурної індустрії є: наявність науково-освітньої бази, потужних наукових шкіл та дослідницького сектора; розвинені фінансові інститути та ринки страхового сервісу; фондовий ринок; політична та економічна стабільність; сталий попит як з боку держави, так і з боку приватних секторів; наявність вільного капіталу.

Загалом більшість із цих факторів були присутні в Україні і до сьогодні, але розвиток венчурного бізнесу знаходиться лише на початковому етапі, хоча його формування було започатковано ще в 1992 році за участі іноземного капіталу. Наявність даного виду бізнесу для України є досить важливим. Тому що він зможе нашу країну вивести на новий рівень інноваційного підприємництва, підвищити престиж наших компаній, дозволити наблизитись до іноземних компаній по рівню економіки. Але для цього насамперед потрібна підтримка з боку державного апарату управління. Адже Україна на сьогоднішній день переживає тяжкі час, а саме це дефіцит бюджету, порушення торговельного і платіжного балансів, перевищення імпорту над експортом. Звідси ми можемо робити висновки про недостатні фінансові можливості держави і нездатність до вирішення головних питань. [1, 31 ст.]

Звичайно що венчурне інвестування як одна з форм фінансування має певні позитивні та негативні сторони. Щодо негативної сторони, то вона більше стосується інвестора, що вкладає свої гроші. Інвестування передбачає вкладення у малі або середні, новостворені підприємства. Найбільшим ризиком у цьому випадку є невпевненість повернення цих коштів та отримання прибутку. Це передбачено тим, що у такому фінансуванні не йде ніякої мови про гарантії. Але поряд з негативними сторонами є і позитивні. Інвестор головним чином приймає рішення стосовно розвитку даного підприємства та управляє його діяльність з метою підвищення ринкової вартості такого підприємства.

Як відомо, згідно українському законодавству, венчурні фонди, як і будь які інші установи спільного інвестування звільнюються від сплати ПДВ та податку на прибуток до кінця реалізації своєї діяльності та виплати дивідендів. Це слугує гарантією беззбиткового реінвестування коштів від реалізації виконаної роботи. Збираючи прибуток у рамках цього фонду, інвестор має право його реінвестувати в розробку нових проектів не сплачуючи податки.

Щодо ризиків венчурного інвестування, то вони зумовлені тим, що малі і новостворені підприємства не є публічним на початку свого розвитку. Тому відсутня будь яка інформація у вільному вигляді про конкурентоспроможність,

платоспроможність та кредитоспроможність, що не дає інвестору реально оцінити рівень ризику, рівень доходів та прибутків і бути впевненим у своїх вкладах.

В залежності до законодавства, венчурний фонд являється інвестиційним фондом закритого типу. Склад його активів формується без певних обмежень, а вкладниками у цей фонд мають бути виключно юридичні особи. Активами даного фонду управляє саме компанія по управлінню за активами, а збереження активів та відповідальність за це реалізує спеціальна охоронна компанія.

Венчурні фонди не мають права залучати кошти фізичних осіб, цим самим зменшуються можливості у інститутів спільного інвестування. Дивлячись на те, що населення не достатньо обізнане про принципи функціонування фінансових інструментів, то на даному етапі таке обмеження є досить доцільним і виправданим. Але з часом повинні бути внесені зміни у законодавство про доступність венчурних фондів і для фізичних осіб, що дозволить збільшити «аудиторію» венчурного інвестування та покращити можливості і підвищити пріоритетність венчурного бізнесу в цілому.

За інвестором постійно зберігається право власності на вкладені ним кошти, що підвищує захищеність його вкладу.

Венчурні фонди виділяють такі напрями для інвестування капіталу:

- вкладення коштів у створення технологічних інновацій у межах інвестиційних проектів, які здійснюються різними підприємствами;

- фінансування венчурних фірм;

- інвестування коштів у малі підприємства, які знаходяться на стадії „start-up”, і мають перспективу значного розвитку завдяки функціонування в перспективних і швидко прогресуючих галузях економіки. [2, 155 ст.]

Що ж стосується винятково України, то відповідно до звіту Української асоціації інвестиційного бізнесу станом на 30.06.2013 р. активи інститутів спільного інвестування продовжують зростати винятково за рахунок венчурних фондів: сукупні – на 5 725 млн. грн. (+3,62%) до 164 052 млн. грн., венчурних ІСІ – на 6 414.03 млн. грн. (+4,33%) до 154 543 млн. грн. Врешті, венчурний сектор розширив свою частку ринку за активами до 94,2%. [3]

Що ж можна сказати про венчурний бізнес? Вид діяльності правді ризиковий. Але можливо саме цього ризику і не вистачає нашій Україні, щоб стати на новий рівень розвитку, щоб наша економіка хоч трошки була наближена до закордонної. Ми зараз найбільше залежимо від приватного сектору. Адже у приватних підприємців ризик в крові. Вони завжди шукають чогось нового. І якраз венчурний бізнес повинен стати одним з провідних видів бізнесу країни. Запровадження нового, навіть і ризикованого, принесе великі результати, якщо цього не бояться і прагнуть.

Будемо сподіватись на подальші зміни у законодавстві. Дозвіл фізичним особам залучати свої кошти у венчурні фонди дозволить збільшити кількість партнерів, покращити пріоритетність, підняти економіку на більш вищий і більш престижний рівень. Це може забезпечити краще фінансування малих підприємств, які знаходяться лише на початковому етапі свого розвитку, підтримати запровадження інновацій, щоб прогресували розвинені галузі економіки.

Список використаних джерел:

1. Семенов О.С. Венчурне фінансування інноваційної діяльності. / О.С. Семенов, А.І. Каширін // Економіка та держава. - 2006. - № 1 (88). - С. 29-38.
2. Л. І. Федулова. Інноваційна економіка. Підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Л. І. Федулова. - К. : Либідь, 2006. - 480 с.
3. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізне- су [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.uaib.com.ua>.

Олександр Драч, к.е.н.,

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Вінниця

**ВАГОМІСТЬ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ КОНКУРЕНТНОГО
ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Світовим трендом в розвитку конкурентного потенціалу є розвиток інформаційного потенціалу підприємства, активного розвитку представництва в мережі та електронних каналів продаж, партнерської взаємодії, інтернет-маркетингу тощо [1, с.10].

Моніторинг показників конкурентного потенціалу повинен формуватись за «концепцією двох дзеркал», що може бути реалізована на основі сучасної аналітичної інформаційної системи, що містить інструменти обліку існуючого потенціалу підприємства, аналізу конкурентного середовища, прогностичні моделі розвитку з врахуванням можливих змін як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі підприємства [2, с. 38].

Чинники конкурентоспроможності підприємства, його потенціалу формуються за двома відомими підходами (як визначає Д. Воронов) – операційним (наприклад, рентабельність і рівень витрат), або фактори різного рівня ієрархії (наприклад, валова рентабельність і рентабельність за чистим прибутком) та експертним – за якісними приблизними оцінками [3].

Але різні економічні фактори в кожній конкретній економічній ситуації різною мірою впливають на конкурентний потенціал підприємства. Тому адаптована система показників повинна бути сформована для оцінки конкурентоспроможності різних господарюючих суб'єктів.

В практиці мікроекономічного аналізу конкурентоспроможності компаній операційні методи широкого поширення не знаходять. Частіше всього використовують комбіновані методи, які дозволяють визначити стратегічні групи показників конкурентного потенціалу підприємства, як досягнутого, так і потенційного. В основі підходу лежить твердження, відповідно до якого конкурентоспроможність господарюючого суб'єкта є інтегральна величина (комбінація) поточної конкурентоспроможності підприємства та його конкурентного потенціалу.

Поточна і потенційна конкурентоспроможність і їх співвідношення в рамках інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства залежно від методу можуть варіюватися. У більшості випадків поточна (досягнута) конкурентоспроможність визначається на підставі оцінки конкурентоспроможності продукції підприємства (продуктові методи), потенційна - шляхом оцінки окремих показників ефективності виконання ним окремих аспектів господарської діяльності (за аналогією з операційними методами).

Використовуваний математичний апарат виробленої оцінки (як поточної, так і потенційної) також схожий з відповідними продуктовими та операційними методиками.

До переваг даної групи методів слід віднести те, що вони враховують не тільки досягнутий рівень конкурентоспроможності підприємства, але і його можливу динаміку в майбутньому.

Взаємодоповнення продуктивних і операційних методів, здавалося б, повинно нівелювати їхні слабкі сторони і об'єднати сильні. Але на практиці, це не так.

Операційні методи використовують, як правило, формально. А експертні – в неповному обсязі та без дослідження достовірності виконаних оцінок.

Методологічна суперечливість продуктивних методів посилилася трудомісткістю операційного підходу, в результаті чого комбіновані методи знаходять найменше застосування серед дослідників конкурентоспроможності підприємств. Таким чином, проблема оцінки кожної окремої складової конкурентного потенціалу з подальшою оцінкою ваги у визначений період життєвого циклу та подальшої синергії одержаних оцінок для визначення інтегрального показника конкурентного потенціалу підприємства відносно поставлених стратегічних цілей та позиціонування у ринку залишається невирішеною і потребує подальших досліджень з можливістю реалізації в інформаційній системі підприємства, що ще більше поглиблює інформаційну складову.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що до основних тенденцій розвитку інформаційної складової конкурентного потенціалу підприємства можна віднести такі складові:

1. Інформаційні ресурси.
2. Сучасні технології.
3. Імідж підприємства в інформаційній мережі.
4. Інформаційну готовність підприємства.

В планах подальших досліджень формування методики розвитку інформаційної складової конкурентного потенціалу в умовах інформаційного суспільства.

Список використаних джерел:

1. Коваленко О.О. Сучасні інформаційні системи – інвестиції в розвиток підприємства / О.О. Коваленко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 2. – С. 10-13.
2. Коваленко Е.А. Методология проектирования информационных систем организации – концепция двух зеркал / Е.А. Коваленко // Российский академический журнал . – 2012. – № 4, том 22 – С. 38-41.
3. Воронов Д. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятий / Д.Воронов // Электронный ресурс <http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/analysis4.shtml#ogl> Доступ с экрана.

Ілля Жалба, к.е.н., Олександр Бозуленко, к.е.н.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

СУЧАСНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ефективне функціонування будь-якого торговельного підприємства в умовах ринку вимагає застосування різноманітних маркетингових технологій і стратегій, починаючи від створення його іміджу до підвищення якості

товарів, що пропонуються споживачам. За способом забезпечення розвитку у літературі виділяють три види стратегій торговельних підприємств: стратегії концентровані, диверсифіковані та інтегровані.

Кожне підприємство у своїй діяльності вибудовує власну середньо- чи довгострокову стратегію економічного розвитку. Сам термін «стратегія», опираючись на буквальный переклад із давньогрецької мови, трактують як загальний недеталізований план певної діяльності, який охоплює тривалий період, спосіб досягнення складної цілі. Однак на відміну від звичайного довгострокового плану стратегія повинна передбачити всі можливості уникнення проблем на ринку. Таким чином, стратегію доречно визначити як вектор дій підприємства, щодо створення його цільових ринкових позицій [1].

Поняття «стратегія» є багатограним, яке можна розглядати як програму (план) дій, спосіб досягнення маркетингових цілей, метод (засіб) впливу на споживача, довго- та середньострокові рішення щодо елементів комплексу маркетингу, систему організаційно-технічних і фінансових заходів для активного впливу на попит і пропозицію тощо [2, с. 79, 80].

Маркетингова стратегія підприємства на сучасному ринку формується піддією багатьох чинників і на основі чималої кількості маркетингової інформації (дослідженнях покупців, аналізу стану в галузі та ін.). При розробці маркетингової стратегії підприємства, насамперед, враховують такі основні фактори:

1. Тенденції розвитку попиту та зовнішнього маркетингового середовища (ринковий попит, потреби споживачів, систему товароруху, правове регулювання, територіальне розміщення).

2. Конкурентна ситуація на ринку та її особливості, головні підприємства-конкуренти та стратегічні напрями їх діяльності.

3. Управлінські ресурси і можливості самого підприємства (товарні, фінансові, торговельні, кадрові, інформаційні), визначення своїх сильних та слабких сторін у конкурентній боротьбі (проведення аудиту, SWOT-аналізу, аналізу видів діяльності та товарів, які пропонує підприємство).

4. Основна концепція розвитку підприємства, її глобальні цілі та завдання підприємницької діяльності в основних стратегічних зонах[3].

Вирізняють операційну, інвестиційну, ринкову економічні стратегії, а також стратегію диверсифікації та стратегію диференціації [4, с. 56-60]. Операційна стратегія, будучи складовою частиною загального бізнес-плану роботи підприємства, сфокусована головним чином на вирішенні вузькоспеціалізованих питань і проблем, пов'язаних з досягненням цілей окремого його підрозділу. Впровадження інвестиційної стратегії, яку фахівці розглядають як систему концептуальних цілей і важелів їх досягнення, націлене на пошук необхідних обсягів фінансових ресурсів – інвестицій, що є завжди доцільним в конкурентному середовищі. Розширення збутової діяльності підприємства можливе через впровадження системи заходів ринкової стратегії: вивчення потенційних можливостей ринку, формування обсягу потенційних ресурсів підприємства на випадок виникнення форс-мажорних обставин, аналіз життєвих циклів попиту товару, впровадженні прийомів цінової конкуренції та ін. Призначенням стратегії диверсифікації є уникнення будь-якої залежності суб'єкта підприємницької діяльності через

пошук нових ринків сировини та збуту, надання нових видів послуг, організації нових видів підприємницької діяльності тощо, які сумарно якісно вирізнятимуть конкретне підприємство в сегменті інших однотипних. Стратегія диференціації реалізується через політику виділення суб'єктом економіки своєї продукції (послуг) як особливої, відмінної від конкуруючої, продукції (послуг).

Мета застосування маркетингових стратегій торговельним підприємством – сформувати оптимальну цінову політику, сприяти просуванню товарів на ринку та досягти прибутковості.

Сучасні маркетингові стратегії – це цілий спектр стратегій, які умовно поділяють на глобальні маркетингові стратегії, базові стратегії, стратегії росту, стратегії обрання цільового сегменту, стратегія вибору маркетинг-міксу [5].

Сьогодні запропонувати універсальну стратегію для всіх торговельних підприємств неможливо. Основу вибору маркетингової стратегії складає прогноз, який полягає в оцінці головних напрямів розвитку зовнішнього середовища та змін структурних пріоритетів [6, с. 68]. Разом з тим правильно обрана стратегія дозволить підприємству досягти та зберегти конкурентоздатність у довгостроковій перспективі.

Тому у переліку маркетингових стратегій визначають маркетингові конкурентні стратегії [4]. Утримання лідерських позицій на ринку забезпечує використання трьох основних різновидів маркетингових стратегій: розширення місткості ринку, захист позицій, підвищення ринкової частки за існуючої місткості ринку [5].

Загалом сукупність ринкових стратегій умовно може бути поділена на такі різновиди: позиційний захист, фланговий захист, упереджувальний захист, контрнаступ, мобільний наступ, стратегія відступу та стратегія підвищення ринкової частки за існуючої місткості ринку.

Список використаних джерел:

1. Куденко Н. В. Маркетингові стратегії фірми [Текст] : монографія / Н. В. Куденко. – К. : КНЕУ, 2002. – 245с.
2. Войтович С. Я. Сутність і зміст поняття «Маркетингова стратегія» [Текст] / С. Я. Войтович, І. П. Потапюк // Економіка і регіон. – 2011. – № 4 (31). – С. 77-81.
3. Талова Н. С.. Формирование маркетинговой стратеги современной компании [Электронный ресурс] / Н. С. Талова. – Режим доступа :file:///C:/Users/Lena/Desktop/s005-078.pdf.
4. Гаркавенко С.С. Маркетинг [Текст] : підручник / С.С. Гаркавенко. – Київ : Лібра, 2002. – 705 с.
5. Гаркавенко С. С. Маркетинг [Текст] : навчальний посібник / С. С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2004. – 280 с.
6. Близнюк С.В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку [Текст] / С.В. Близнюк. – К. : ІОЦ "Видавництво "Політехніка", 2003. – 384 с.

Володимир Клименко, Сергій Слободянюк,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Вінниця

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

В умовах глобалізації перед вітчизняними підприємствами гостро постала проблема підвищення конкурентоспроможності, яку неможливо розв'язати без застосування відповідної системи управління якістю продукції, яка повинна бути орієнтована на глобальний ринок та забезпечуватиме критерії

конкурентоспроможності. Актуальність теми дослідження, в першу чергу, обумовлена прагненням України інтегруватися до європейської та світової економічних систем та потребою забезпечення якості та безпеки життя людини, проблемами захисту споживача.

Питання управління якістю продукції розглядалися в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених: Е. Демінга [1], К. Ісікава [1], В. Лапідуса [2], О. Мороза [3], Е. Ноймана [1], У. Шухарта [1].

Основною метою цього дослідження виступає аналіз сучасних систем управління якістю та проблем, які виникають в управлінні якістю продукції вітчизняних підприємств.

Управління якістю, від англ. «**quality management**», представляє собою скоординовану діяльність, яка полягає у спрямуванні та контролюванні організації щодо якості. На сьогодні управління якістю передбачає комплексне застосування існуючих технічних, організаційних, управлінських та інших спеціальних методів.

Основною метою застосування сучасних систем управління якістю є задоволення потреб ринку. Характерною їх особливістю є здатність легко піддаватися аналізу та бути зрозумілими, чітко розробленими й прийнятими для споживачів.

Сучасна система управління якістю представляє собою організаційну основу управління підприємством, яка в широкому розумінні може розглядатися як система менеджменту організації щодо якості. Комплексне управління якістю дає фірмі підставу для прийняття доцільних та ініціативних рішень. Отже, система управління якістю є безперервним процесом, представленим сукупністю процесів, ресурсів та процедур, які потрібні для управління якістю в організації.

У світовій практиці широкого застосування набули системи менеджменту якості за стандартами ISO серії 9000 - вимоги до системи управління, екологічного менеджменту за стандартами ISO серії 14000 - вимоги до управління навколишнім середовищем, статистичні методи керування якістю, концепція загального менеджменту якості - TQM (**Total Quality Management**), концепція «Шість сигм», принципи бенчмаркінгу, концепція постійного поліпшення Кайзен (**KAIZEN**), «канбан» «поке-ека», «хосін канрі», реінжиніринг.

Доволі вагомим розповсюдженням набула система загального управління якістю TQM, яка включає в себе принципи, які дозволяють найкраще використовувати наявні у підприємства ресурси, вона заснована на міжнародних стандартах в галузі управління якістю серії ISO 9000, ISO 14000, ISO 10000, які прийняті й як державні стандарти України.

Основна філософія системи загального управління якістю TQM базується на принципі «поліпшенню немає меж». TQM вміщує в собі наступні три складові якості: продукції, організації процесів та рівня кваліфікації персоналу, одночасне покращення яких дозволяє досягти більш швидкого та ефективного розвитку виробництва. Основна ідея концепції TQM полягає в тому, що компанія має працювати не лише над якістю продукції, але й якістю роботи в цілому. Система TQM є комплексною системою, яка орієнтована на постійне покращення якості, мінімізацію виробничих витрат тощо.

У рамках даної концепції якість продукції має наступне спрямування:

задоволення вимог споживачів, зростання фінансових показників, задоволення працівників підприємства умовами праці.

Якість організації процесів повинна охоплювати два механізми: контроль якості та покращення якості. Перший механізм – контроль якості забезпечує підтримку необхідного рівня якості на всіх етапах виробництва. Другий механізм організації процесів є покращення якості, завдяки якому не лише підтримується існуючий рівень якості, але й постійно відбувається процес покращення якості.

Загалом головна цільова настанова систем якості, які побудовані на основі стандартів ISO 9000, є забезпечення якості продукції, що потребує замовник, та надання йому доказів у здатності підприємства зробити це [4]. Управління якістю включає в себе як планування якості, так і контроль якості, забезпечення якості та поліпшення якості.

Одним з нових методів управління якістю є Концепція постійного поліпшення Кайзен (KAIZEN), яка впроваджується за рахунок постійного накопиченні дрібних поліпшень, що вироблені всіма без винятку співробітниками підприємства.

Слід відзначити, що на даний час небагато вітчизняних підприємств запроваджують у свою практику систему загального менеджменту якості, оскільки більшість підприємств не мають можливостей у вигляді фінансових ресурсів щодо впровадження таких систем управління на своїх підприємствах.

На жаль, управління якістю на підприємствах найчастіше обмежується організацією контролю якості продукції, яку вони виробляють, тобто вони не мають системного підходу до даного процесу, хоча обов'язковою умовою багатьох іноземних замовників або умовою тендеру часто виступає наявність системи управління якістю.

Водночас, на вітчизняних підприємствах харчової промисловості, продукція яких успішно реалізується як на вітчизняних, так і на міжнародних ринках, активно запроваджуються системи управління якістю. Для прикладу, можна навести підприємства олійно-жирової галузі. Зокрема, ПАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат», який успішно пройшов сертифікацію за системою управління безпекою HACCP на відповідність ДСТУ 22000:2007 та управління якістю ДСТУ ISO 9001:2009 за наступними видами продукції: олія соняшникова, соєва, рапсова, пальмова, шрот тостований негранульований (соняшниковий, соєвий, рапсовий), жири кондитерські, кулінарні, замінники молочних жирів, маргарини, жирні кислоти. Загалом продукція ПАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» експортується до 67 країн світу.

Отже, враховуючи розглянуте можна зробити висновок, що успішне функціонування вітчизняного підприємства, як на внутрішньому, так і світовому ринку, повинні забезпечувати постійний розвиток та удосконалення систем управління якістю, відповідність виробництва вимогам екологічності, безпечності, швидкого та оперативного реагування на зміну попиту та уподобань споживачів.

Для підвищення конкурентоздатності вітчизняних підприємств харчової промисловості необхідно впроваджувати сертифікацію систем управління якістю на відповідність міжнародним та європейським стандартам.

Список використаних джерел:

1. Агеев Е. Я. Управління якістю: навч.-метод. посіб. / Е. Я. Агеев. – Львів: Новий Світ–2000, 2010 р. – 240 с.
2. Лапідус В. А. Діалог консультанта з керівником компанії: Про загальне управління якістю (TQM) та стандарти ISO 9000 версії 2000 року: Метод. посіб./ В. А. Лапідус, А. М. Рекшинський - Донецьк: АРТ-ПРЕС, 2005. - 92с.
3. Мороз О. В. Організаційно-економічні фактори управління якістю на підприємствах / О. В. Мороз, Л. М. Ткачук // Вінницький національний технічний ун-т. - Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2005. – 137 с.
4. Національний стандарт України. Системи управління якістю. Вимоги (ISO 9001:2008, IDT) ДСТУ ISO 9001:2009. – Київ, Держспоживстандарт України, 2009, 34 с.

Ксенія Ковтуненко, д.е.н., Ольга Коломіна,
Одеський національний політехнічний університет,
м. Одеса

ОСНОВНІ ФОРМИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні єдиним фактором, розвиток якого має досить високий ресурс за усіма параметрами, вважається інтелектуальний капітал. Інтелектуальний капітал акумулює наукові й повсякденні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, спілкування й організаційну структуру, інформаційні мережі й імідж підприємства.

Система відносин різних економічних суб'єктів являється суттю інтелектуального капіталу, основа якого заключається в прогресивному розвитку науки з метою виробництва конкретних товарів, послуг, доходу, підвищення життєвого рівня, рішення проблеми нерівномірності світового й регіонального розвитку на основі персоналізованих економічних інтересів суб'єктів [1].

В залежності від суб'єкта, який володіє, користується або розпоряджається результатом інтелектуальної творчої діяльності, інтелектуальний капітал за формою власності можна поділити на приватний, колективний та державний. Зазначені правомочності закріплені в Конституції України (ст.41).

Інтелектуальна власність входить в основу інтелектуального капіталу. Інтелектуальна власність – це результат інтелектуальної творчої діяльності, завдання якої по-перше має бути певним чином об'єктивним; по-друге має бути втіленим у певну об'єктивну форму; по-третє має бути здатним до відтворення.

Розглянемо трохи детальніше форми інтелектуального капіталу, отже, що стосується приватної або колективної (група приватних осіб) форми власності, то тут мається на увазі, кому належать результати власного творчого пошуку, яка кількість людей спрямовувала свої зусилля на отримання кінцевого результату творчої діяльності.

Що стосується державної форми інтелектуальної власності, то до неї відносять продукт інтелектуальної праці, створений на замовлення державних органів влади за рахунок бюджетних коштів або за традицією продукт інтелектуального труда належить суб'єкту господарювання (підприємству, об'єднанню тощо), який утворений органами держави (місцевого самоврядування – комунальна власність; Кабінетом Міністрів України, за наказом міністерств і відомств – загальнодержавна власність), що відповідає законом України “Про власність” ,“Про підприємства в Україні” тощо.

Корпоративна трансакція відтворюється у формі акціонерного або пайового інтелектуального капіталу в залежності від виду корпоративної трансакції або виду засновницького капіталу, так як пов'язана із організаційно-правовою формою інтелектуального капіталу.

Резидентність визначає присутність національного або іноземного інтелектуального капіталу. За такою ознакою збільшуються інтеграційні можливості інтелектуального капіталу, який стимулює створення ринку інтелектуальних (нематеріальних) активів [2].

Інтелектуальний капітал становить основу будь-якого підприємства і є провідним капіталом на сучасному етапі розвитку ринкової економіки.

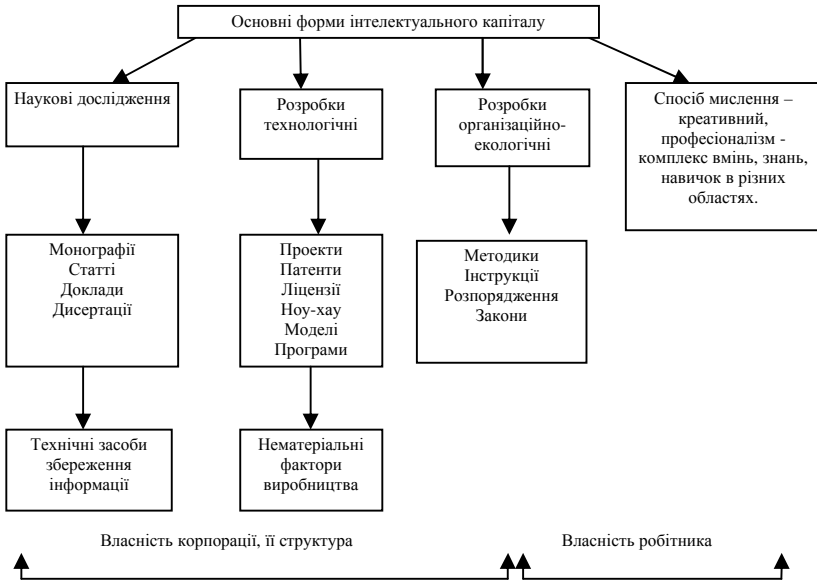


Рис. 1. Основні форми інтелектуального капіталу

Цьому мають сприяти різні заходи, починаючи від укладання керівництвом фірми договорів зі співробітниками про нерозголошення таємниць, використання матеріальних інтересів працівників фірми шляхом різних форм матеріального заохочення у збереженні виробничих і комерційних таємниць до широкого залучення працівників до процесу прийняття рішень, планування та управління діяльністю компанії, створення сприятливих умов для професійного і творчого зростання співробітників компанії.

Список використаних джерел:

1. Глушко К.С. Економічний зміст інтелектуального капіталу. - Автомобільно-дорожній інститут ДонНТУ.
2. Підпригора О. Проблеми системи законодавства України про інтелектуальну власність //Інтелектуальна власність – 2000, № 3, с. 3-14.
3. Ескіндаров М. А. Развитие корпоративных отношений и современной российской экономики. - М.: Республика, 1999.-368 с.

Вікторія Коновал,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Вінниця

ЧИННИКИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку економіки України важливу роль у формуванні нової системи господарювання відіграє виробничий потенціал підприємства, оскільки знання його якісних і кількісних характеристик, економічно доцільних умов його формування дозволяє керівникам підприємств приймати засадничі стратегічні рішення. Це виводить в число найбільш актуальних економічних проблем, що виникають перед керівниками підприємств, проблему управління виробничим потенціалом підприємства, оцінки ефективності його використання, що в свою чергу ставить задачу вдосконалення методів і систем управління останнім.

Дослідженню різноманітних аспектів виробничого потенціалу підприємства присвячено багато праць зарубіжних та вітчизняних авторів таких як: О. Анчишкіна, О. Ареф'євої, А. Архангельського, І. Должанського, О. Добикіна, І. Дежкіна, Т. Загорної, Реліної, О. Федоніна, О. Олексюка, Ф. Євдокімова, О. Мізіна та ін. Серед зарубіжних вчених на увагу заслуговують роботи І. Ансоффа, П. Друккера, Р. Гранта, Д. Пенга, Д. Тееса, Д. Колліса, Л. Корбетті, Г. Кларідгея та ін.

Відомо, що виробничий потенціал має ряд характерних ознак і особливостей, а саме:

- цілісність, що означає єдність служіння усіх елементів потенціалу спільній меті, що стоїть перед системою;
- складність як наявність декількох складових елементів, кожен з яких є сукупністю окремих частин;
- взаємозв'язок і взаємодія його елементів, виражених мірою відповідності і співвідношення матеріальних, особистих і нематеріальних чинників виробництва;
- здатність до сприйняття в якості елементів новітніх досягнень науково-технічного прогресу, здатність до розвитку шляхом безпосереднього і систематичного використання нових технологічних ідей;
- гнучкість, що свідчить про можливість переорієнтації виробничої системи на випуск нової продукції, використання інших видів матеріалів, технологій, механізмів тощо без докорінної зміни його матеріально-технічної бази;
- потужність, що є кількісною оцінкою продуктивної здатності потенціалу підприємства.

Усі ці особливості входять до складу чинників, які безпосередньо впливають на виробничий потенціал підприємства.

Першим з чинників, що впливає на виробничий потенціал, є виробничий персонал підприємства як рушій матеріального виробництва в цілому через безпосередню дію на засоби виробництва і предмети праці з метою вироблення продукції, формування потреб, що стимулюють розвиток на новій основі. Важливим чинником, що впливає на виробничий потенціал підприємства, є рівень формування виробничого персоналу, і головною метою впливу на нього має стати необхідність максимізації продуктивних,

специфічних навичок і знань кожного окремого працівника. При цьому необхідно пам'ятати про інформацію, яка грає величезну роль в організації виробництва, тому якість комунікацій у внутрішньому середовищі запобігає конфліктних ситуацій, що негативно позначається на усьому виробництві. Потенційні можливості обумовлені чинниками, що визначають умови, необхідні для цієї роботи. Це чинники: матеріальні, виробничі, фінансові, людські, інтелектуальні тощо. Отже, виробничий потенціал це не просто виробнича потужність підприємств, визначальна можливість виробляти певну продукцію [1, с. 25].

Під чинниками розуміються ті рушійні сили і інструменти дії, які формують виробничий потенціал підприємства легкої промисловості. Чинники є досить складним об'єктом вивчення. Вони враховуються при розробці стратегії використання і нарощування виробничого потенціалу. Різноманіття чинників зумовило їх класифікацію за істотними ознаками. Класифікація представлена на рис. 1.

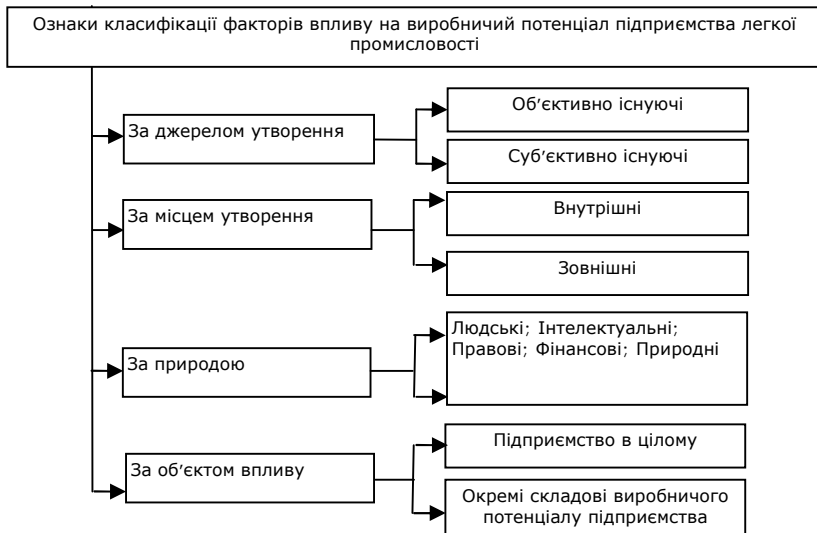


Рис. 1. Класифікація факторів, що впливають на формування і використання виробничого потенціалу підприємства легкої промисловості*

*складено автором, розвиваючи ідеї [2,3,4]

Ця класифікація дозволяє систематизувати усю безліч чинників, виходячи з особливостей їх дії на виробничий потенціал підприємства легкої промисловості. У ній виділені чотири основні ознаки: джерела освіти; відношення до підприємств, природа чинника, об'єкт дії. По джерелу утворення виробничого потенціалу чинники поділяються на суб'єктивно і об'єктивно існуючі. До об'єктивно існуючих відносяться чинники, що діють незалежно від функціонування аналізованого підприємства і органів його управління: економічні закони суспільства і природні процеси; дії, що робляться урядом і державними органами; стан національного регіонального

і світового ринків; природний стан об'єкту. До суб'єктивно існуючих чинників внутрішнього характеру відносяться: індивідуальна позиція власника підприємства; індивідуальна позиція керівника підприємства вищого рівня; інформаційні, зокрема прагматичні, шуми на середньому і нижньому рівні; професійно-кваліфікаційна підготовка вищих керівників; професійно-кваліфікаційна підготовка керівників середньої ланки.

До людських відносяться чинники відповідності працівника займаній посаді за своїми психоінтелектуальними характеристиками; прагматичність позиції; вмотивованість поведінки. Інтелектуальні чинники - інноваційний рівень технічних і організаційних рішень, середньоосвітній рівень персоналу по категоріях, інноваційний заділ. Група фінансових чинників включає: стан обігових коштів, норму прибутку, заставну вартість підприємства тощо. Чинники правового середовища - це податкове і господарське законодавство, законодавча підтримка інвестицій.

І за четвертою ознакою, «об'єкт впливу», чинники діляться на дві групи: чинники, що впливають на усе підприємство, і чинники, що впливають на окремі елементи підприємства. До чинників, що впливають на підприємства легкої промисловості, відносяться: кон'юнктура світового ринку, тобто світові ціни на нафту, газ і так далі: кон'юнктура внутрішнього ринку; державне управління, а саме - зміни законодавства. Чинники згруповані по елементах, що визначають виробничий потенціал: по основних виробничих фондах, у тому числі по активній і пасивній частині, по предмету праці, по чинниках, що впливають на працю, чинниках власності, ринкових чинниках, правових, інноваційних, фінансових, управлінських і організаційних [2, с. 95].

Виходячи з усього перерахованого можна зробити такий висновок, що виробничий потенціал підприємства легкої промисловості є великою системою, яка потребує суворого контролю для того, щоб вона функціонувала з максимальною віддачею.

Список використаних джерел:

1. Потенціал підприємства: формування, управління та розвиток / Прохорова В.В. та ін. / за ред. Прохорової В.В. - Х.: НТМТ, 2013. - 316с.
2. Воронкова А.Э. Підтримка конкурентоздатного потенціалу підприємства / А.Э. Воронкова, В.П. Пономарьов, Г.И. Дибнис. - Київ: Техніка, 2000. - 152 с.
3. Дихтль Е. Практический маркетинг / Е. Дихтль, Х. Хёршген - М.: ИНФРА-М, 1996. - С.95-97.
4. Дубров А М Многомерные статистические методы / А.М. Дубров, В.С. Мхитаря, Л.И. Трошин. - М.: Финансы и статистика, 1998.-352с.

Сергій Кудлаєнко, к.е.н.,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Вінниця

МОДЕЛЬ ФІНАНСУВАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

Модель фінансування забезпечення соціального захисту населення викликана необхідністю розробки національної законодавчо-правової бази з метою радикальної зміни нових підходів до принципів соціального захисту, переорієнтацією діяльності всіх органів соціального захисту на надання адресної допомоги пенсіонерам, інвалідам, ветеранам та іншим найбільш вразливим верствам населення. Модель базується на основі схеми суб'єктів, що здійснюють соціальний захист.

Соціальний захист здійснюють:

- центральні та місцеві державні органи законодавчої та виконавчої влади;
- організації, установи, підприємства соціального захисту населення на чолі з Міністерством праці та соціальної політики України;
- інші міністерства, відомства, державні організації;
- громадські та благодійні організації;
- релігійні конфесії.

Соціальний захист населення є продуктом ринкової економіки. В умовах ринкової економіки, атрибутом якої є різноманітні ризики, соціально-економічні гарантії мають здійснюватись за такими основними напрямками.

Перший напрям полягає в тому, що держава повинна гарантувати кожному громадянину, зайнятому трудовою діяльністю, нормальний рівень добробуту через мінімальний рівень заробітної плати, її індексацію, помірні податки і невтручання у підприємницьку діяльність в разі дотримання законодавства країни.

Другий – задоволення пріоритетних потреб людини. До них належать:

- здобуття освіти (загальної);
- виховання дітей і підлітків;
- підготовка кадрів;
- проведення культурно-освітньої роботи;
- охорона здоров'я;
- розвиток фізичної культури і спорту.

Ці потреби держава задовольняє в законодавчому порядку за рахунок бюджету в мінімально достатніх розмірах у формі безоплатних послуг, їх розміри повинні поєднуватися з розміром стягуваних прямих і непрямих податків. Це є умовою соціальних гарантій.

Третій напрям пов'язаний з вирівнюванням рівня життя окремих груп населення, недостатня забезпеченість яких не залежить від їх трудових зусиль. Причинами можуть бути: стан здоров'я, вік, втрата роботи, кризові явища в економіці. Формами задоволення відповідних потреб виступають пенсії.

Четвертий напрям – всі можливі пільги, визначені чинним законодавством, матеріальна допомога, стипендії, грошові виплати, їх індексація тощо [21, С.37].

Отже, соціальні гарантії – це об'єктивна категорія, а їх рівень, різноманітність форм є виміром цивілізованості суспільства. Соціальні гарантії повинні забезпечувати певний рівень благ і послуг. У зв'язку з цим постає питання фінансування визначених витрат, їх джерелами можуть бути внески самих громадян, підприємницьких структур та кошти держави.

Населення знаходиться у тісному зв'язку з бюджетною системою. Ці стосунки носять двосторонній характер. Працююча частина громадян вносить до бюджету податки, обов'язкові платежі, а держава бере на себе певні соціальні гарантії, склад яких на нашу думку може бути в таких формах – забезпечення прожиткового мінімуму, безкоштовні соціальні послуги, дотації адресні пільги, компенсації. .

Розмір коштів, які спрямовані на соціальний захист населення, повинен мати науково обґрунтовану величину. Необґрунтоване збільшення ресурсів,

які спрямовуються на визначені цілі, потребує додаткового вилучення податків з фонду оплати праці, що в кінцевому підсумку лише розширює масштаби перерозподілу і не збільшує обсяг фонду споживання [62, С.135].

Розробка і проведення активної соціальної політики залишається одним із найскладніших завдань для України. Однобічне реформування економіки при збереженні основ старої системи соціального захисту призвело до надмірного навантаження на державний бюджет, високого рівня оподаткування підприємств, глибоких деформацій у соціальній політиці. Про це свідчить структура використання фінансових ресурсів держави.

Концептуальна модель фінансування системи соціального захисту населення відповідно сучасним тенденціям з урахуванням сучасних методів менеджменту передбачає чітку персоналізовану координацію управління державними коштами на місцевому рівні за допомогою фінансового менеджменту та обліку за допомогою інформаційної системи.

Використання методів менеджменту для залучення коштів в систему соціального захисту дозволить сформувати інформаційно-аналітичну систему моніторингу джерел фінансування, активізації системи соціального партнерства та формування адресної допомоги населенню.

Список використаних джерел:

1. Бондарчук К. Основні напрями соціального захисту населення в умовах підвищення цін на споживчі товари та послуги / К. Бондарчук // Україна: аспекти праці. – 2009. – №2. – С.37-42.
2. Оподаткування в Україні : навч. посібник / Н. М. Деева, Н. І. Редіна, Т. О. Дулік та ін. ; за ред. Н.І. Редіної. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 544 с.
3. Хомич І. Ю. Особливості соціальної допомоги як форми соціального забезпечення населення України [Електронний ресурс] Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/J-pdf/FP_index.htm_2013_3_118.pdf.

Лариса Лазебник, д.е.н., Ольга Шараєнко,
Національний університет державної податкової служби України,
м. Ірпінь

РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні проблеми бізнесу можуть бути вирішені за допомогою інформаційних технологій. Разом з тим на підприємстві, як правило, існує ряд проблем, пов'язаних в основному з відсутністю єдиної корпоративної політики в області інформаційних технологій [1]. У ХХІ столітті з розвитком інформаційно-комунікативних технологій та всесвітньої мережі Інтернет інформація, якою може володіти людина, набуває все більшого значення. «Хто володіє інформацією, той володіє світом!» - зазначав Вінстон Черчилль. Людина стає все більш залежною від неї.

Традиційне використання інформаційних технологій (ІТ) з метою автоматизації трудомістких процесів обробки даних фінансового характеру сформувало стереотип у сприйнятті ІТ як додаткового засобу, що підвищує зручність і швидкість виконання деяких другорядних функцій. В сучасних умовах трансформації бізнесу і усвідомлення цінності накопичених знань роль інформаційних технологій кардинально змінюється. Виникає потреба в інформаційних технологіях у таких сферах, як взаємодія з клієнтами, управління матеріальними запасами, виконання замовлень, управління людськими ресурсами, маркетинг, оперативне управління підприємством, продажі. Інформаційні системи перетворюються на інструмент підвищення ефективності управління і створення нових конкурентних переваг.

Для модернізації української економіки необхідно створити чітку систему інноваційного розвитку країни. На прохання Уряду України Європейською економічною комісією ООН проведено Огляд інноваційного розвитку України. Така масштабна і знакова робота, яка розпочалась у травні 2012 року, проведена вперше. Огляд відображає підсумки серій консультацій і дискусій між експертами ЄЕК ООН та політиками, урядовцями, представниками наукових установ та бізнес-спільноти України [2].

Заступник голови Державного агентства України з питань науки, інновацій та інформатизації Віктор Івченко на презентації Огляду говорив: «Найстрашніша біда, яку іноземні експерти досить м'яко змалювали в огляді, - це спроби України створити інноваційну систему, які нагадують старий автомобіль: його важко завести, і він працює спонтанно. Я сподіваюся, що рекомендації іноземних і вітчизняних науковців дадуть нам змогу змінити підходи до інноваційного розвитку України», - ці рекомендації повинні мати реальне підкріплення з боку держави.

Висновки і рекомендації, що містяться в Огляді, відображають актуальність і корисність прийняття відповідних політичних рішень. ЄЕК ООН рекомендувала Україні здійснити певні кроки:

- 1) розвивати венчурний бізнес;
- 2) поліпшити умови ведення малого та середнього бізнесу;
- 3) розширити потенційні інвестиційні можливості малого і середнього бізнесу;
- 4) запровадити механізми державно-приватного партнерства в науково-технічній та інноваційній сферах;
- 5) запровадити державну підтримку інноваційних компаній – стартапів [2].

Найпоширенішим підходом до розвитку ІТ на українських підприємствах є планування збільшення потужностей програмних і технічних засобів без чіткого визначення мети інформатизації щодо бізнесу підприємства. Вживання такого підходу призводить до незадоволення користувачів і керівництва підприємства наявним станом інформаційного забезпечення. Розгляд виявлених проблем доводить необхідність забезпечення постійної відповідності рівня розвитку інформаційних систем підприємства і вимог бізнесу. Розв'язання цих проблем потребує розробки або актуалізації ІТ-стратегії.

На сьогодні є кілька основних світових розробників програмного забезпечення, які пропонують стратегію розвитку ІТ на підприємстві. Наприклад, компанія Microsoft прагне надати своїм замовникам найсучасніший інструментарій і одночасно стати орієнтиром у частині вибору розвитку ІТ-стратегії на підприємстві. До таких ініціатив слід віднести "Ініціативу про комерційне програмне забезпечення" (CSI, Commercial Software Initiative), "Ініціативу про надійні обчислювальні системи" (TWC, Trustworthy Computing Initiative) та ініціативу "Динамічні системи" (DSI, Dynamic Systems Initiative).

Як стратегічний засіб управління фірмою, впровадження інформаційних систем може сприяти:

- 1) отриманню більш раціональних варіантів рішення управлінських задач за рахунок впровадження математичних методів та інтелектуальних систем;

- 2) визволення робітників за рахунок автоматизації робіт;
- 3) забезпеченню достовірності інформації;
- 4) заміні паперових носіїв даних на магнітні диски, що сприяє більш раціональній організації переробки інформації на комп'ютері та зниженню обсягів документів на папері;
- 5) удосконаленню структури потоків інформації та системи діловодства в фірмі;
- 6) зменшенню витрат на виробництво товарів та послуг;
- 7) наданню споживачам унікальних послуг;
- 8) знайденню нових ринкових ніш;
- 9) прихильності до фірми покупців та постачальників за рахунок надання їм різних знижок та послуг.

Використовуючи найсучасніші програми, ці системи здатні у будь-який момент надавати інформацію з багатьох джерел. Для деяких стратегічних систем характерні обмежені аналітичні можливості. Такі інформаційні системи грають допоміжну роль та використовуються як засоби оперативного надання менеджерам необхідної інформації для прийняття рішень. Незважаючи на те, яку роль відіграють стратегічні інформаційні системи в фірмі, вони повинні відповідати ряду принципів, таких як: повнота інформаційного забезпечення; адаптованість до стилів та методів, що використовуються в організації; максимальна зручність; інформаційна незалежність керівників різних рівнів, що знижує практику підготовки багатоманітних довідок, інформаційної залежності та спотвореної інформації [3].

Список використаних джерел:

1. Киселев А.Г. Корпоративная и комплексная система управления промышленного предприятия. Учебник /А.Г. Киселев. – Новосибирск, 2006.-346с.
2. Офіційний сайт Урядового порталу – єдиного веб-порталу органів виконавчої влади [Електронний ресурс].— Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246785068&cat_id=248439752—Назва з екрану.
3. Орлик О.В. Інформаційні системи як стратегічний засіб розвитку фірми / О.В. Орлик, О.Г. Єсіна [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/492/1/Орлик%20О.В.,%20%20Єсіна%20О.Г.%20Інформаційні%20системи%20як%20стратегічний%20засіб%20розвитку%20фірми.pdf> — Назва з екрану.

Наталія Лохман, к.е.н, Анастасія Мотовилова,
Донецький національний університет економіки
і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського,
м. Кривий Ріг

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Підвищення економічної ефективності будівельних підприємств є необхідною умовою розвитку економіки України. Будівельна галузь виступає головним важелем економічного розвитку країни: вона тісно пов'язана з усіма галузями і сферами діяльності держави. Результатами підвищення економічної ефективності будівельної галузі має стати формування промислової та соціальної інфраструктури, активізація ринку нерухомості, ріст соціальних стандартів, тощо.

В ситуації, що склалася буде корисним запровадити на підприємствах галузі шляхи підвищення економічної ефективності.

Ринок нерухомості України останнім часом переживає не найкращі часи. За даними Державної служби статистики, в Україні за період січень-березень 2015 в експлуатацію було прийнято 1620363 кв. м житла, що на 30,96% менше показника 2014 року (2346872 кв. м). Фінансова участь держави у спорудженні житла мізерна: 0,1% (3412 кв. м) - у 2014, 0,4% (6116 кв. м) - у 2015 році. В даному випадку потрібно діяти і ринковими методами, і адміністративними. Наприклад, купувати за бюджетні кошти готове житло на ринку – це найпростіша дія влади і грошей. Краще іпотечку замінити на оренду житла, як у Франції: в кожному населеному пункті 20% збудованих квартир влада здає в оренду на ощадливих умовах [2, с.11].

Таблиця 1

Шляхи підвищення економічної ефективності роботи будівельної галузі

Шляхи підвищення економічної ефективності	Заходи підвищення економічної ефективності
1	2
Підвищення ефективності використання основних фондів	<ul style="list-style-type: none"> - удосконалення структури основних фондів (підвищення питомої ваги їх активної частини до оптимальної величини, оновлення та модернізація устаткування, правильна розробка проектів будівництва, ліквідація зайвого і мало використовуваного обладнання); - підвищення продуктивності обладнання (в результаті технічного переозброєння); - поліпшення використання часу і потужності (впровадження заходів, які стосуються своєчасного усунення неполадок будівельного обладнання); - збільшення результативності виробничих процесів шляхом впровадження нових технологій (наприклад, у Миколаєві при спорудженні заводу з виробництва олій із соняшнику та сої використовували імпортне високопродуктивне устаткування. Так комплекс став унікальним. За допомогою підпирних стін, для яких використовували 16-метрові палі, на крутих схилах створено тераси. Загалом для заводу потужністю 2 тисячі тонн на добу необхідна ділянка 1 га. Тут при більшій продуктивності все помістилося на вдвічі меншій території: саме виробництво, склад наливних вантажів на 15 тисяч кубометрів, склад підлогового зберігання на 45 тисяч тонн, система транспортних естакад із трубопроводами і конвеєрами). [3, с.8].
Підвищення ефективності використання капіталу	<ul style="list-style-type: none"> - підвищення частки власних коштів у джерелах фінансування, за рахунок раціонального розподілу прибутку (на першому етапі будівельна організація, якщо це передбачено її статутом, формує резервний фонд, за рахунок якого покриваються збитки та інші непередбачені витрати, виплачуються дивіденди за недоліку прибутку, а при ліквідації організації погашається кредиторська заборгованість. Після відрахування чистого прибутку в резервний фонд будівельна організація (за рішенням власників майна) формує фонди споживання і накопичення); - розгляд всіх можливих варіантів отримання довгострокових кредитів для вдосконалення виробництва (надання застави (обладнання підприємства, нерухомість), наявність поручителів, які в разі несплати боргу позичальником будуть платити за нього); - скорочення відтоку власних коштів в дебіторську заборгованість (комплексний підхід до вивчення замовника, використання сучасних схем і засобів розрахунків).

Продовження табл. 1

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> - застосування заходів з мінімізації витрат по формуванню капіталу з різних джерел (впровадження бюджетного комітету, який буде обмежувати розмір планованих витрат); - максимізації показника рентабельності власного капіталу при прийнятному для підприємства рівні фінансового ризику (прибуток може бути спрямований на утворення фондів споживання і фондів нагромадження. Можна вкласти частину власного капіталу в цінні папери інших більш великих підприємств, наприклад, сформувати інвестиційний портфель і грамотно здійснювати управління, щоб через деякий час отримати дохід, який можна буде вкласти у своє підприємство для поліпшення)
Оптимізація дебіторської та кредиторської заборгованості	<ul style="list-style-type: none"> - контроль стану рахунків простроченої дебіторської заборгованості (у разі визнання боргу може відбуватися спільне вироблення нового графіка його погашення, тобто реструктуризація боргу. При цьому за кожний день прострочення платежу нараховуються пені. Якщо боржник відмовляється визнати борг і не оплачує його, підприємство-кредитор вправі подати позов до Вищого господарського суду України про стягнення боргу.); - стимулювання своєчасної оплати за продукцію (введення системи заохочень і системи санкцій за несвоєчасну оплату); - розробка заходів мотивації персоналу збуту (введення системи преміювання із застосуванням коефіцієнта трудової участі).

В умовах існуючої кризи в Україні підвищення економічної ефективності роботи будівельної галузі може бути досягнуто інтегрованими зусиллями, як з боку окремих підприємств галузі, так і з боку державних органів влади.

Список використаних джерел:

1. http://ukrstat.org/druk/publicat/kat_r/publbud_r.htm.
2. Іван Салій «Змін! Галузь потребує змін!» // Голос України. - 2013 - №58.
3. Рибаків А. «Як можна розвивати будіндустрію під час кризи» // Урядовий кур'єр, № 142, 2015 рік

Ірина Лошенко, к.т.н.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку економіки України суттєво загострюється конкурентна боротьба між торговельними підприємствами. При цьому важливо виявити як конкурентні переваги, так і фактори, які можуть позитивно чи негативно впливати на процес формування конкурентоспроможності підприємств на ринку. Особлива увага надається факторам зовнішнього середовища функціонування підприємств, серед яких найбільш значущими вважаються соціальні, економічні, політичні та правові фактори. Завдання підприємств полягатимуть у тому, щоб мінімізувати їх негативний вплив та максимально ефективно використати власні можливості при адаптації до діяльності на ринку.

Дослідженням конкурентоспроможності підприємств присвячені праці відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: В. Агафонова, П. Дойля, Б. Карлофа, А. Мазаракі, Т. Мельник, Г. Мінциберга, З. Румянцева та інших. Проте при наявності достатньо великої кількості робіт щодо проблем

забезпечення конкурентоспроможності підприємств досі не розроблений комплексний підхід до формування їх маркетингової стратегії розвитку.

Вочевидь, що інтенсивне формування і розвиток торгівлі обумовлено певними причинами. По-перше, розвиток глобальних ринків, транспортних та інформаційних систем приводить до появи жорсткої конкуренції і нового міжнародного розподілу праці. Дані процеси помітно ускладнюють функціонування національних ринків, змушуючи їх учасників знаходити, розробляти та використовувати незадіяні досі виробничі ресурси та ринкові ніші. Разом з тим, відбувається місцева прив'язаність підприємств, їх близькість до дрібномасштабних ринків, яка дозволяє за рахунок переваг в торгівлі організаційних форм швидко використовувати вільні місця на ринку, до яких не виявляють інтерес великі корпорації та холдинги.

По-друге, відбувається посилення конкуренції, яка дозволяє підприємствам у повній мірі виявляти свої переваги, перш за все швидко пристосовуватися до споживачів і традиційним стандартам якості. При цьому ринок змушує підприємства направляти свої зусилля (стратегію розвитку) на реалізацію цілей забезпечення стійких темпів розвитку і функціонування підприємств.

Стратегію конкурентоспроможності підприємств в умовах маркетингової орієнтації необхідно розглядати як парадигму довгострокового існування підприємств у динамічному конкурентному середовищі з метою створення умов для максимального підвищення якості їх діяльності, добробуту споживачів, поступального розвитку торговельного потенціалу, ефективного управління конкурентними активами й ключовими компетенціями, поширення можливостей виходу на нові ринки збуту, оволодіння ефективними інструментами успішного протистояння в конкурентній боротьбі, задоволення потреб споживачів [1].

Формування маркетингової стратегії розвитку підприємств допоможе у вирішенні завдань подолання негативних тенденцій, які пов'язані з низькою інвестиційною активністю, підвищенні їх конкурентоспроможності та ефективності функціонування на ринку.

Необхідно зазначити, що відбувається зміна пріоритетів у формуванні маркетингової стратегії підприємств. Так, якщо ще недавно діяльність більшості з них була направлена на завоювання частки ринку і утримання позиції на ньому, то сьогодні вони зміщують акценти на стратегію свого розвитку і досягнення позитивних результатів за рахунок збільшення кількості постійних споживачів. Така стратегія дозволяє підприємствам не тільки спрогнозувати зміни потреб споживачів, а й випереджати конкурентів.

У формуванні лояльності споживачів, їх постійності і прихильності до підприємства маркетингові інноваційні інструменти виступають одним з ключових факторів надання якісного сервісу. Дослідження інноваційних маркетингових інструментів у торговельні процеси з метою забезпечення їх конкурентоспроможності сьогодні отримує все більший інтерес і безперечно обумовлює ефективність адаптації підприємства до умов конкурентного середовища. Споживач якого влаштовує асортимент товарів та якість обслуговування набагато більше часу проводить у торговельному підприємстві, а значить придбає більшу кількість товарів. Це також мотивує споживача рекомендувати підприємство або бренд іншим споживачам

(родичам, друзям, знайомим), що дозволяє частково зекономити на рекламі. Залучення нового споживача обходиться в декілька разів дорожче, ніж лояльність постійного споживача, що здійснює систематичні покупки [2].

Водночас урахування споживчих уподобань та запровадження новітніх маркетингових технологій значно знижують рівень невизначеності й ризику торговельних процесів, підвищують якість стратегічного планування й прогнозування маркетингової діяльності підприємств. Це, у свою чергу, дозволяє зберегти конкурентні позиції та збільшити частку ринку, що належить підприємству.

Вирішальними факторами у підвищенні конкурентоспроможності виступає сприяння інноваційним процесам шляхом реалізації маркетингових програм та адресної допомоги підприємствам у пошуках шляхів ефективного використання власного капіталу з подальшим його вивільненням для інноваційних цілей та забезпечення підвищення інвестиційної привабливості.

Список використаних джерел:

1. Солоха Д.В. Формування основних засад оцінки конкурентного потенціалу підприємства /Д.В. Солоха // Економіка і управління. – К.: 2010. - №4 (42). – с. 40.
2. Шерстобитова Т.И. Синергетический аспект бенчмаркетингового взаимодействия при формировании клиентского капитала предприятия /Т.И. Шерстобитова, И.Н. Гераскина //Экономика и предпринимательство. – №2. – 2013. – С.357-363.

Надія Майбогіна, к.е.н., **Наталія Невінчана**,
Український гуманітарний ліцей
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
м. Київ

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ПОБУДОВИ МОДЕЛІ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

На сучасному етапі розвитку економіки контролінг є одним з основних способів забезпечення ефективного управління промисловим підприємством. Це обумовлено тим, що він дозволяє відслідковувати стан підприємства не лише за фінансовими показниками, а передбачає багатовимірність аналізу, що створює можливість усунення неефективних процесів, оптимізації виробництва. Автоматизація контролінгу спрощує управління підприємствами будь-якого масштабу, але найбільш актуальним це явище є саме для транснаціональних компаній. Крім того, існування потужних ERP-систем (англ. Enterprise Resource Planning System — система планування ресурсів підприємства) дає можливість створення інтегрованої моделі контролінгу, оскільки ERP-системи передбачають єдину транзакційну систему для більшості операцій та бізнес-процесів, роблять можливими консолідацію даних в єдиний інформаційний простір, незважаючи на територіальну та галузеву роз'єднаність організаційних одиниць, що входять до складу транснаціональних компаній. Усі ці факти обумовлюють актуальність обраної теми для українських підприємств, які знаходяться під впливом євроінтеграційних процесів, що зумовлюють необхідність переходу на західні моделі бізнесу. Метою даного дослідження є аналіз європейських підходів до організації та визначення суттєвих рис моделі контролінгу, формулювання переваг для підприємств України.

Дане питання висвітлювалося у працях таких вчених: іноземних - Р. Манн, З. Майер, А. Дайле, Х. Фольмут, Д. Хан, вітчизняних – М. Пушкар, С. Петренко, І. Давидович, І. Маркіна, Т. Калайтан.

Отже, західна модель контролінгу передбачає аналіз не лише доходів і витрат підприємства, а й забезпечення багатовимірної інформаційної бази з управління продуктовими та географічними сегментами бізнесу, розширюючи коло як показників аналізу, так і бізнес-процесів підприємства, що аналізуються, з метою підтримання ефективного функціонування підприємства, діагностування фактичного техніко-економічного і фінансового стану, порівняння його з прогнозованим, виявлення тенденцій і закономірностей розвитку економіки підприємств у відповідності до головної мети та попередження негативного впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на фінансовий результат та становища на ринку.[1].

Відповідно до цих тверджень, впровадження моделі контролінгу на промисловому підприємстві вимагає:

- визначення продуктових, географічних, функціональних сегментів діяльності підприємств;
- розробки структури центрів фінансової відповідальності – центрів витрат, центрів доходу, центрів інвестицій;
- визначення кінцевих показників та методів їх розрахунку;
- визначення форматів управлінської звітності;
- розробка аналітичних ознак, за якими буде відбуватись реєстрація фактів господарської діяльності та агрегування інформації в управлінській звітності;
- автоматизація бізнес-процесів за допомогою ERP-системи.

Отже, створення моделі контролінгу на промисловому підприємстві дозволить глибше проаналізувати особливості, можливості та структуру цього процесу. Також, ми визначили наступні переваги та недоліки контролінгу на підприємстві.

Контролінг дозволяє:

- у простій формі подачі інформації вносити необхідні дані працівнику будь-якої кваліфікації;
- оптимізувати виробництво та інші процеси на підприємстві;
- структурувати звітність, абстрагувавшись від зайвого;
- вдосконалити менеджмент, оскільки автоматизує систему управління;
- швидко прийняти необхідне рішення, адже не витрачаються зайвий час на збір інформації;
- підвищення прибутковості підприємства у довгостроковому періоді.

Недоліки контролінгу:

- додаткові витрати на впровадження системи;
- необхідність підвищення кваліфікації співробітників вищих рівнів управління;
- потреба у докорінній зміні системи менеджменту на підприємстві;
- відсутність миттєвих результатів.

Зважаючи на все вище сказане, можна зробити висновок, що контролінг є необхідним для впровадження на підприємствах, особливо великих за масштабом, на яких необхідно враховувати взаємозв'язки між філіями виробництва, адже дозволяє оптимізувати процеси регулювання, звітності,

прийняття рішень. Але вводити контролінг потрібно лише тим підприємствам, що мають потужності для подолання певних негативних явищ, які можуть бути спричинені впровадженням цієї системи.

Список використаних джерел:

1. Давидович І. Є. Контролінг: навч. посібник – К. Центр учбової літератури, 2008. – с. 8 – 50
2. Дайле А. Практика контролінга: [пер. с нем. / Под ред. и предисл. М.Л. Лукашевича, Е.Н. Тихоненковой., пер. изд. Deyhle A. Controller – Praxis. – ManagementService] – М.: Финансы и статистика, 2001. –336с.
3. Майер Е. Контролінг как система мышления и управления /Е. Майер. – М.: Финанси и статистика, 1993.
4. Маркіна І. А. Контролінг для менеджерів [текст] : навч. посіб. / І. А. Маркіна, О. М. Таран-Лала, М. В. Гунченко – К. : «Центр учбової літератури», 2013. –с. 9 – 20

Олена Мошковська, к.е.н.,

Київський національний торговельно-економічний університет,
м. Київ

УПРАВЛІНСЬКИЙ КОНТРОЛЬ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Контроль є однією з функцій управління підприємством, різновидом управлінської діяльності з метою утримання підприємства на обраній траєкторії розвитку шляхом порівняння показників діяльності з встановленими стандартами та прийняття необхідних заходів в разі відхилення від них. Основним завданням контролю є визначення і документування фактичних показників (результатів реалізації рішень) та порівняння їх з плановими показниками з метою визначення результатів діяльності. До контролю відноситься також порівняння показників очікуваного та фактичного виконання планів, перевірка допустимості вихідних передумов та контроль методичної та змістовної узгодженості планового процесу. Контроль є продовженням планування і супроводжує процес виконання планів.

Контроль містить комплекс заходів щодо аналізу можливих відхилень від запланованих показників. Порівняння і аналіз стимулюють нові процеси прийняття рішень, що, в свою чергу, ініціює проведення коректуючих заходів та забезпечує довгостроковий ефект.

Створена на підприємстві система контролю забезпечує зворотній зв'язок між очікуваннями і першочергово визначеними планами та досягнутими реальними показниками.

Головна мета контролю полягає у створенні гарантій виконання планів і в цілому підвищення ефективності управлінських процесів [1, с. 56].

Традиційно в науковій економічній літературі виокремлюють фінансовий контроль, як особливу сферу контролю, що зумовлена формуванням і використанням фінансових ресурсів усіх структурних підрозділів економіки держави, господарський контроль, який характеризує економічні відносини, економічний контроль, як засіб попередження, виявлення і запобігання порушенням та посяганням на національне багатство країни, джерело інформації про позитивні і негативні явища на всіх ділянках виробничої діяльності підприємства [2, с. 118].

За ступенем активності впливу на об'єкт управління виокремлюють активний та пасивний контроль; по відношенню до системи управління контроль може бути зовнішній та внутрішній; по обхвату діяльності об'єкту

управління – комплексний, цільовий (тематичний) та лінійний (по спрямуванню діяльності); залежно від інформування осіб, що перевіряються – плановий та позаплановий контроль [3, с. 253].

Проте сутність управлінського контролю не визначена, його поняття є дискусійним і потребує подальших досліджень.

Вперше управлінський контроль був визначений Р.Ентоні як процес, за допомогою якого менеджери упевнюються в тому, що ресурси надходять і використовуються ефективно та результативно з метою досягнення цілей, які були поставлені перед підприємством. Науковець ретельно відмежовував управлінський контроль від стратегічного і операційного контролю. Ця позиція зберігалась в наукових колах до 70-90-х років минулого століття.

Проте в кінці ХХ ст. - на початку ХХІст. почали змінюватись погляди щодо сутності і змісту управлінського контролю. По-перше, якщо спочатку управлінський контроль вважався прерогативою функції менеджменту середньої ланки, то протягом 90-х років ХХ ст. його сфера всередині підприємства значно розширилась. В сучасних умовах функція управлінського контролю не повинна належати тільки середній ланці управління, а повинна бути представлена на всіх рівнях. Стратегічний контроль здійснюється вищим керівництвом, операційний контроль – керівниками низових рівнів, а сучасний управлінський контроль охоплює всі рівні управління.

Управлінський контроль являє собою систему, яка складається з елементів управлінської системи, центрів відповідальності, техніки контролю, процедур контролю, середовища контролю, системи обліку, кадрів контролю.

Управлінський контроль підприємства передбачає здійснення його суб'єктами, які мають відповідні повноваження (тобто суб'єктами контролю) або в автоматичному режимі, заданими вищезазначеними повноваженнями суб'єктами та під їх управлінням, відповідних дій:

- визначення фактичного стану або дій системи управління підприємства (об'єкту контролю);
- порівняння фактичних даних з такими, які необхідно досягти, тобто з базою для порівняння, яка прийнята на підприємстві, або залученою зі сторони, або такої, яка заснована на раціональності;
- оцінка відхилень, які перевищують можливо допустимий рівень з точки зору їх впливу на аспекти функціонування підприємства;
- виявлення причин вищезазначених відхилень.

До функцій контролю відносять оперативну, упорядковуючу, превентивну, комунікативну, інформаційну та захисну.

Основними завданнями управлінського контролю є :

- збір, обробка та аналіз фактичних результатів діяльності всіх підрозділів підприємства, порівняння їх з плановими показниками, виявлення відхилень та причин таких відхилень;
- аналіз причин відхилень поточної діяльності від запланованої поведінки підприємства та виявлення можливих тенденцій їх розвитку;
- розробка заходів, необхідних для досягнення визначених цілей підприємства та прийняття конкретних управлінських рішень;
- створення системи звітності безпосередньо на конкретному підприємстві (в корпорації) та дочірніх компаніях, перевірка та аналіз

вищезазначеної звітності за результатами господарської діяльності підприємства (корпорації) в цілому та кожного окремого підрозділу.

Слід зазначити, що в даний період часу контроль набуває риси основи (фундаменту), яка присутня на всіх рівнях управління підприємством та забезпечує ритмічний хід бізнес – процесів на всіх стадіях процесу управління.

В практичній площині виокремлюють три різновиди управлінського контролю : попередній , поточний та підсумковий.

Попередній управлінський контроль передуює початку активної діяльності, завданням якого є перевірка готовності підприємства, його персоналу, виробничого апарату, системи управління до роботи. До сфери попереднього контролю входять питання, які стосуються розуміння співробітниками мети своєї діяльності, усвідомлення своїх прав, обов'язків, норм виробітку, умов заохочення. Попередній контроль за станом матеріальних та фінансових ресурсів підприємства містить контроль за їх станом (наявністю) на складах, відповідність потребам в розрізі структури і кількості, гарантованість постачань сировини, матеріалів, комплектуючих виробів.

Поточний контроль проводиться безпосередньо в процесі господарсько-виробничої діяльності підприємства. Його об'єктом є співробітники підприємства. Як правило, виокремлюють два різновиди поточного управлінського контролю: стратегічний та оперативний. Стратегічний контроль має в якості основного об'єкту ефективність використання ресурсів підприємства з точки зору досягнення його кінцевої мети. Оперативний контроль орієнтований на поточну виробничу та господарську діяльність підприємства, зокрема, рух виробів (напівфабрикатів, готової продукції) в межах технологічного процесу; завантаження обладнання; дотримання загального графіку роботи; наявність запасів сировини, матеріалів, палива, комплектуючих виробів, незавершеного виробництва та готової продукції; рівень поточних витрат; використання грошових коштів.

Підсумковий управлінський контроль пов'язаний з оцінкою виконання підприємством своїх планів та формування нових; він передбачає всебічний аналіз не тільки конкретних результатів діяльності певного господарюючого суб'єкту за звітний період, але й сильних та слабких їх сторін.

Незалежно від того, що є основним і додатковим напрямками діяльності підприємства відповідно його статутних документів конкретний суб'єкт господарювання використовує базовий процес контролю[4, с. 547]. Єдиною відмінністю безпосередньо в процесі контролю є визначення оптимальних показників функціонування (результативності), які на певному етапі господарювання використовує конкретне промислове підприємство.

Список використаних джерел:

1. Хан Д. ПиК. Стоимостно- ориентированные концепции контроллинга / Д. Хан, Х. Хунгенберг; пер. с нем.: под ред. Г.Л. Головача, М.Л. Лукашевича и др. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 928 с.
2. Подольняк О.А. Управлінський контроль як вид внутрішньогосподарського контролю підприємства / О.А. Подольняк // Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2015. - №1. – С.117-126.
3. Румянцова Е.Е. Новая экономическая энциклопедия / Е.Е. Румянцова. – 3-е изд.- М.: ИНФРА-М, 2008. – 826 с.
4. Аткинсон Э. Управленческий учет/ Э. Аткинсон, Р. Банкер, Р. Каплан, М. Янг; пер. с англ. - 3-е изд.- М.: Издательский дом "Вильямс", 2007.- 880 с.

Галина Осипенко,

Хмельницький національний університет,
м. Хмельницький

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ

Ризик-менеджмент на підприємстві включає в себе стратегію і тактику управління. Стратегія дозволяє сконцентрувати зусилля на варіантах рішення. Завданням тактики управління є вибір оптимального рішення і найбільш прийнятних у даній господарській ситуації методів і прийомів управління.

Об'єктом управління в ризик-менеджменті є ризик, ризикові вкладення капіталу і економічні відносини між господарюючими суб'єктами в процесі реалізації ризику. До цих економічних відносин відносяться відносини між страхувальником і страховиком, позичальником і кредитором, між підприємцями (партнерами, конкурентами). Тобто, фінансові ризики, це, в першу чергу, інвестиційні ризики. У ризик-менеджменті отримання надійної і достатньої в даних умовах інформації відіграє головну роль, так як воно дозволяє прийняти конкретне рішення по діях в умовах ризику. Будь-яке рішення щодо ризикованих проектів ґрунтується на інформації, яка повинна бути структурована та динамічно візуалізуватись за допомогою інструментів інформаційного середовища [1].

Напрями розвитку ризик-менеджменту можна розділити за видами ризиків [2]; видами діяльності [3] та відокремити ризики проектів.

Побудова системи управління ризиками спрямована не на усунення факторів ризику, а на створення механізму, здатного забезпечити ефективне ведення діяльності в умовах невизначеності та ризиків, тобто створення гнучкої системи оптимального використання наявних можливостей підприємства [4].

Свій історичний розвиток ризик-менеджмент почав з самого першого кроку розвитку підприємств зі спроб виміряти та спрогнозувати ризики. Тенденції його розвитку полягають у виявленні та оцінці сукупності ризиків, що впливають на вартість компанії, і в управлінні ними за допомогою загальної корпоративної стратегії.

Корпоративний ризик-менеджмент дозволяє ідентифікувати ризики підприємства відповідно кожного напрямку стратегії розвитку підприємства та деталізувати їх на кожному етапі розвитку.

Комплексний підхід до ризик-менеджменту дозволяє власника та топ-менеджерам визначити критичні точки розвитку, негативні наслідки та зменшити рівень ризиків або їх нейтралізувати.

«Віддача», знайти компроміс і, швидко зреагувавши, отримати конкурентні переваги на ринку. Застосування корпоративного ризик-менеджменту в повному обсязі є не просто якимось процесом, який спрямований на просте розширення корпоративного управління, він надає компанії можливість «використання» ризикової середовища як можливості для отримання конкурентної переваги перед іншими учасниками ринку.

Правильне застосування ризик-менеджменту для підприємства характеризується такими властивостями:

1. Безперервність;
2. Чітка ідентифікація;

3. Історичний аналіз;
4. Аналіз кращих практик;
5. Аналіз формалізованих процедур;
6. Варіативність у виборі нейтралізації ризиків.

Головним ефектом успішного ризик-менеджменту є здатність контролювати масштаб, мінливість і силу руйнівного впливу ризиків, з якими стикається компанія, і відповідним чином підбирати конкретні види реакції на ризик. У розпорядженні ризик-менеджерів є маса альтернативних способів управління ризиком, проте сам спосіб, за допомогою якого буде «вирішуватися» питання ризик-менеджменту, є для кожної компанії унікальним в силу відмінностей у уразливості і толерантності до ризику [4, С. 58].

Ризик-менеджери повинні враховувати кращі практики, історію та міжнародні стандарти управління ризиками [5]. Великі підприємства мають спеціальні підрозділи щодо аналізу та формування механізмів нейтралізації ризиків з активним використанням інформаційних та управлінських технологій.

Серед міжнародних стандартів управління ризиками можна відокремити такі як *Basel II*; *COSO-ERM*; *Solvency II*; *COBIT* (Information Systems Audit and Control Foundation's Control Objectives for Information and related Technology); *A Risk Management Standard*.

Таким чином, процес управління ризиками організації це процес, який починається при розробці стратегії та охоплює всі напрями діяльності підприємства, виявляє та ідентифікує ризики та формує механізм для їх зменшення та нейтралізації.

Список використаних джерел:

1. Коваленко О.О. Сучасні інформаційні системи - інвестиції в розвиток підприємства / О.О. Коваленко // Інвестиції: Практика і досвід. № 1, січень 2009. - С. 40-48.
2. Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А. С. Шапкин, В. А. Шапкин ; 8-е изд. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко », 2012. - 544 с. : ил.
3. Бартон Т. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься. Практика ведущих компаний / Т. Бартон, У. Шенкир, П. Уокер ; пер. с англ. - М. : Издательский дом "Вильямс", 2003. - 208 с. : ил.
4. Федотов Д.К. Концепция корпоративного риск-менеджмента // Российское предпринимательство. — 2007. — № 9 Вып. 2 (98). — с. 56-60.
5. Хмыров В.В. Управление рисками: Современные международные стандарты // Социально-политические науки . 2013. №2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-riskami-sovremennye-mezhdunarodnye-standarty> (дата обращения: 12.11.2015).

Надія Пилипенко, к.е.н.,

Сумський національний аграрний університет,
м. Суми

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день в умовах загострення конкурентної боротьби та непередбачуваності бізнес-середовища основною метою діяльності підприємства є забезпечення його самозбереження та розвитку, що потребує активізації зусиль при прийнятті управлінських рішень щодо адаптації підприємства до змін оточуючого середовища та формування механізмів

забезпечення стійкого розвитку підприємства. У цьому контексті актуалізується необхідність забезпечення економічної безпеки підприємства, оскільки від її рівня залежить здатність підприємства зберегти свої позиції та стійко розвиватися.

Економічна безпека є універсальною категорією, яка відображає здатність підприємства забезпечити стійкий розвиток, як в поточному періоді, так і на перспективу, в умовах впливу негативних чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

Економічна безпека залежить від таких інтегральних економічних категорій, як конкурентоспроможність, потенціал, життєздатність, фінансова та ризикостійкість підприємства [1,с.23]. Основними характеристиками життєздатного розвитку підприємства є: конкурентоспроможність, стійкість, адаптивність та здатність до розвитку. Забезпечення економічної безпеки підприємства має бути спрямовано на досягнення основних цільових показників його діяльності:

- а) стабільність функціонування господарюючого суб'єкта;
- б) необхідний рівень конкурентоспроможності;
- в) зростання добробуту власників (акціонерів);
- г) прогресивний розвиток підприємства;
- д) здатність до самовиживання, тобто забезпечення стійкого розвитку та досягнення цілей економічного потенціалу;
- є) гармонізація соціально-економічних інтересів [2].

Так як саме конкурентні переваги підприємства на сьогоднішній день є найбільш впливовим чинником забезпечення економічної безпеки підприємства, виникає необхідність у дослідженні взаємозв'язку економічної безпеки та конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність підприємства є основою забезпечення економічної безпеки, що дозволяє підприємству стійко функціонувати. Конкурентоспроможність підприємства є основою забезпечення економічної безпеки і запорукою її міцного формування, що дозволяє підприємству утримувати стійкі позиції на ринку. Зв'язок економічної безпеки є взаємообумовленим: для реального забезпечення економічної безпеки слід вирішити проблему конкурентоспроможності, і навпаки, для високої конкурентоспроможності підприємства слід приділяти велику увагу його економічній безпеці [3].

Економічна безпека розглядається також і з позицій важливості її в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства. Якщо підприємство не забезпечило своєї економічної безпеки, воно не зможе утримати та в повному обсязі використати й свої конкурентні переваги, і, отже, неминуче втратить конкурентоспроможність [4].

Конкурентоспроможність є однією з суттєвих характеристик економічної системи, яка характеризує перспективи та можливості його подальшого розвитку. Конкурентоспроможність – це здатність підприємства утримувати стійку позицію на ринку та забезпечувати довготермінову ефективну діяльність завдяки сукупності економічних методів діяльності та виробництву товарів, які за своїми властивостями відповідають вимогам споживача і є більш привабливими ніж товари конкурента[5]. Конкурентоспроможність підприємства полягає саме у спроможності підприємства швидко реагувати на зміни в зовнішньому середовищі.

Ступінь конкурентоспроможності підприємства визначається ступенем зусиль та дій щодо забезпечення конкурентних переваг і захисту завойованих позицій. Для того, щоб зберегти та підтримувати конкурентоспроможність, підприємство повинно вміти протистояти негативному впливу факторів. Ці фактори умовно можна поділити на фактори зовнішнього та внутрішнього середовища. На нашу думку, до зовнішніх факторів відносяться: державна політика стосовно підтримки підприємств, кон'юнктура ринку, тенденції розвитку науково-технічного прогресу в даній галузі, специфіка галузі, тип конкуренції на даному ринку (вплив конкурентів, покупців та постачальників), економічна та політична стабільність. Внутрішніми факторами є: потенціал підприємства, ефективність діяльності, організація виробництва, здатність підприємства до інновацій, маркетинг та політика збуту, технології виробництва, технічна досконалість та цінова привабливість товару.

Використання результатів щодо оцінки конкурентоздатності підприємства є важливими, але не єдиними, щодо визначення висновку про економічну безпеку підприємства. Безумовно, наявність конкурентних переваг є важливим для забезпечення розвитку підприємства, але це лише одна сторона стійкого розвитку підприємства, при цьому не врахований можливий негативний вплив екзогенних факторів. Крім наявності конкурентних переваг та ефективного використання ресурсів економічна безпека повинна містити і такі характеристики, як здатність реагування на кризові явища, які можуть виникнути на підприємстві. Безпека повинна зберігатися не тільки при відсутності негативних впливів, а і при їх наявності. Оцінка економічної безпеки підприємства повинна ґрунтуватися на підприємницькому баченні майбутніх ринкових позицій і передбачати аналіз стратегічних напрямків діяльності підприємства та діагностику очікуваних перешкод на шляху розвитку підприємства.

Отже, основою забезпечення стійкого розвитку підприємства є формування стійкої до загроз економічної системи на основі підвищення рівня її конкурентоспроможності. Високий рівень конкурентоспроможності є чинником економічної безпеки. Встановлення взаємозв'язку економічної безпеки та конкурентоспроможності спрощує вирішення проблеми оцінки і забезпечення економічної безпеки підприємств.

Список використаних джерел

1. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, О. Р. Бойкевич, В. В. Каркавчук. [за ред. Т. Г. Васильціва]. – Львів: ВИДАВНИЦТВО, 2012. – 386 с.
2. Чорна М. В. Концептуальна модель економічної безпеки будівельного підприємства. [Електронний ресурс] / М. В. Чорна, І. В. Піратінська // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". - 2012. - № 10. - Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1477>
3. Ткаченко, О. М. Конкурентоспроможність та економічна безпека кондитерських підприємств України: взаємозв'язок в умовах політичної та соціальної нестабільності країни [Електронний ресурс] / О. М. Ткаченко // Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць. - 2015. - Вип. 4 (167). - С. 39-42. - Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspu/handle>.
4. Христенко Л.М. Зв'язок конкурентоспроможності та економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] Л.М. Христенко, А.І.Михайліченко Режим доступу: thesis.at.ua/publ/2014.
5. Пилипенко Н.М. Конкурентоспроможність: концептуальні основи формування / Н.М. Пилипенко // Вісник СНАУ. Серія "Економіка та менеджмент" Випуск 5-6 (22-23), 2006. – С. 52-58.

Оксана Полінкевич, д.е.н.,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки,
м. Луцьк

ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНО АКТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ У МАШИНОБУДУВАННІ

Промисловість Волинської області представлена підприємствами, які організовані у формі акціонерних товариств, товариств з обмеженою відповідальністю та приватних підприємств. Суттєвим важелем ефективного розвитку промисловості є інноваційна діяльність підприємств, що сприяє розширенню асортименту, випуску оновленої конкурентоспроможної продукції. У 2012 р. інноваційну діяльність здійснювало кожне восьме промислове підприємство Волинської області. В 2013 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 23 підприємства, або 10,5 % обстежених промислових підприємств (у 2012 р. – 29 підприємств, або 12,9 %). Понад 39 % інноваційно активних підприємств задіяні у виробництві харчових продуктів та машинобудуванні. Основними напрямками інноваційної діяльності були розробка і впровадження нових виробничих процесів, створення і освоєння технологічно нової чи удосконаленої продукції, чим займалося 22 підприємства. Для здійснення нововведень чотири підприємства переробної промисловості придбали вісім нових технологій. Тринадцять товаровиробників впровадили 25 технологічних процесів, з них вісім маловідходних і ресурсозберігаючих. Упроваджували інноваційні види продукції сім підприємств: два з виробництва харчових продуктів та по одному – в обробці деревини та виробництві виробів з деревини, виробництві паперу та паперових виробів, машинобудуванні та виробництві меблів. Цими підприємствами впроваджено 25 найменувань видів продукції, в т.ч. в машинобудуванні – новий вид продукції для ринку. На інноваційну діяльність в промисловості було витрачено у 2013 р. 196,3 млн грн власних коштів підприємств (у 2012 р. – 104 млн грн) [2].

Реалізовували інноваційну продукцію 14 промислових підприємств, або 6,4 % загальної їх кількості (60,9 % інноваційно активних), на суму 287,0 млн грн (3 % загального обсягу реалізованої промислової продукції). Реалізацію продукції за межі України здійснювало п'ять підприємств, обсяг якої склав 61 % від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції, або 175 млн грн. Упровадження технологічних інновацій дало змогу підприємствам оновити продукцію, підвищити технічний рівень та конкурентоспроможність. У 2012 р. найбільш активно впроваджували інновації ТОВ «Модерн-Експо», ТОВ «Завод «Горсталь», ТОВ «Цунамі», ТОВ «Виробниче підприємство «Електросервіс», ПАТ «СКФ Україна», ПАТ «Теремно Хліб», ПАТ ДП «Автоскладальний завод №1» та ПрАТ СП «Теріхем-Луцьк». Серед підприємств, які найбільш активно впроваджували інновації у 2013 р. є: ТОВ «Модерн-Експо», ТОВ «Виробниче підприємство «Електросервіс», ПАТ «СКФ Україна», ПАТ «Теремно Хліб», ПАТ «ВГП», ПАТ ДП «Автоскладальний завод №1» та ПрАТ СП «Теріхем-Луцьк». У машинобудуванні в 2013 р. 21,6 % від загальної кількості промислових підприємств є інноваційно-активними при загальному рівні в області 10,5 % [2]. На рис. 1 подано кількість інноваційно активних підприємств у промисловості та машинобудуванні.

Вивчення результатів рис. 1 дозволяє говорити, що у 2007 р. частка інноваційно активних підприємств є вищою у Волинській області порівняно з Україною. У 2002 р. порівняно з 2001 та 2003 роками спостерігається стрімке зростання рівня інноваційної активності підприємств в Україні та найвищий рівень у Волинській області. У 2006 р. цей показник зменшився, порівняно з 2005 роком. У Волинській області спостерігається значний його спад (він мав найнижче значення), після чого стрімке піднесення. Вважаємо, що у ці періоди доцільно досліджувати інноваційний розвиток підприємств. У Волинській області в машинобудуванні частка інноваційно активних підприємств є вищою за показник в Україні на 12,2 % у 2009 р. і на 2,8 % у 2010 році. В інші періоди вона є меншою на 3,2 % у 2005 р. за частку інноваційно активних підприємств в Україні, на 3,5 % у 2006 р., на 7,5 % у 2007 р., на 9 % у 2008 р., на 5,7 % у 2011 р., на 12,5 % у 2012 р., на 3,05 % у 2013 році.

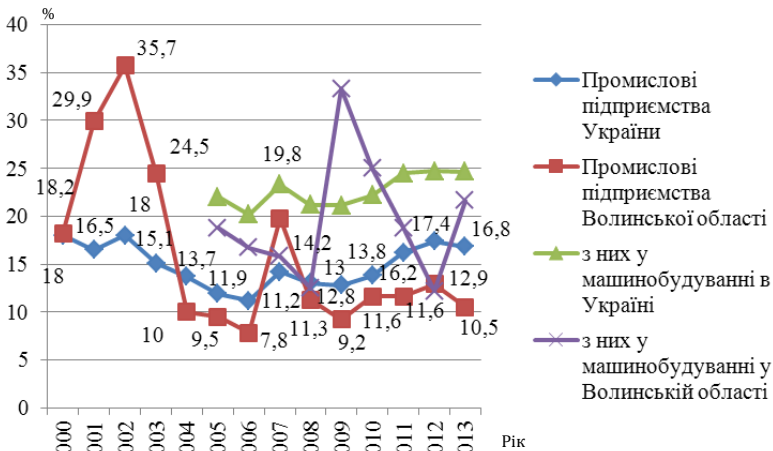


Рис. 1. Інноваційно активні підприємства у машинобудуванні у 2005–2013 рр. в Україні та Волинській області*

* узагальнено автором [1; 2]

На основі даних рис. 1 нами встановлено, що у машинобудуванні найбільш активно впроваджують інновації. Не є винятком Волинська область, показники якої близькі до середніх в Україні. Зважаючи на прикордонний статус Волинської області, наявність інноваційних проектів, високу частку інноваційно активних підприємств, машинобудування Волинської області має пріоритети щодо впровадження і використання інновацій у ній.

Список використаних джерел:

1. Статистичний щорічник Волинь – 2008 / за ред. В.Ю.Науменко. – Луцьк : ГУС у Волинській області, 2009. – 554 с.
2. Статистичний щорічник Волинь 2013 / за ред. В. Ю. Науменко. – Луцьк : МКФ «Християнське Життя», 2014. – 528 с.

Валентина Поляно, к.е.н.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ДОХОДІВ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ФОРМУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ

В аналітичному забезпеченні управління результатами діяльності будь-якого підприємства особливе значення має дослідження його доходу. Саме дохід підприємства становить економічний результат його підприємницької діяльності за певний період часу, що ідентифікується з метою визначення чистого прибутку (збитку) за цей же період. В той же час дослідження теоретичних та методологічних напрацювань зарубіжних та вітчизняних економістів свідчить про відсутність єдиного розуміння сутності та загальноприйнятого визначення поняття «дохід». На складність цієї категорії вказували свого часу ще такі видатні економісти як Ф. Найт та Дж. Кейнс. Зокрема, Ф. Найт зазначав, що дохід підприємця має явно складний характер, і зв'язки між елементами, які його складають, важко розгледіти [1, с.264].

Розгляд сучасних напрямків економічної теорії [2] та її практичної реалізації у господарській діяльності підприємств дозволив сформулювати такі найважливіші характеристики категорії доходу на рівні реальних економічних відносин суб'єктів підприємництва у процесі виробництва і обміну:

- формування доходу характеризує процес отримання підприємством конкретних економічних вигод, спрямованих на збільшення власного капіталу.
- дохід підприємства становить результат використання ним економічних ресурсів.
- дохід визначається як результат конкретного рівня підприємницької активності в умовах невизначеності (ризик).
- рівень доходу підприємства формується з урахуванням конкретного рівня конкурентних переваг, що базуються на його інноваційній активності.
- формування доходу підприємства відбувається у тісному зв'язку з його конкурентним становищем на певному сегменті ринку товарів та послуг.

У процесі аналізу загального доходу торговельних підприємств слід враховувати, що він містить в собі декілька видів доходів, різних за своєю сутністю та порядком утворення. Забезпечення якісних управлінських рішень щодо формування результатів підприємницької діяльності вимагає здійснення аналізу кожного з них. Доходи торговельних підприємств пропонуємо класифікувати за такими ознаками:

1. Обсяг визначення (загальний дохід, чистий дохід, маржинальний дохід).
2. Характер оподаткування (оподатковуваний, неоподатковуваний).
3. Характер діяльності (дохід від звичайної діяльності, дохід від надзвичайних подій).
4. Вид діяльності (дохід від операційної діяльності: дохід від основної діяльності (від реалізації товарів і платних торговельних послуг), дохід від інших видів реалізації, дохід від інших видів операційної діяльності); дохід

від інвестиційної діяльності; дохід від фінансової діяльності; дохід від інших видів діяльності).

5. Підгалузєва ознака (дохід від оптової торгівлі, дохід від роздрібної торгівлі, дохід від торговельно-посередницьких операцій).

6. Рівні визначення (дохід по підприємству в цілому; дохід, що формується певними центрами відповідальності підприємства; дохід від окремих господарських операцій).

7. Принципи обліку (доходи звітного періоду, доходи майбутніх періодів).

8. Кількісний рівень (мінімально необхідний дохід, який дорівнює сумі поточних зовнішніх витрат та бухгалтерського прибутку у розмірі внутрішніх витрат; нормальний дохід, який дорівнює сумі повних (зовнішніх та внутрішніх) витрат та мінімального розміру економічного прибутку; максимальний дохід, який дорівнює за обсягом сумі повних витрат та максимально можливому в галузі економічного прибутку).

У процесі аналізу слід враховувати, що серед різних доходів специфіку торговельно-підприємницької діяльності характеризує в основному такий вид доходу від операційної діяльності як дохід від реалізації товарів і платних торговельних послуг. Саме цей вид доходу характеризує не тільки обсяги торговельної діяльності, а й відмінності його формування у порівнянні з іншими галузями економіки і на думку економістів є найскладнішим у системі різних груп доходів як за суттю, так і за порядком утворення.

Оскільки загальний обсяг доходу від реалізації товарів та платних торговельних послуг за діючими стандартами бухгалтерського обліку [3]. визначається як сума реалізованої підприємством продукції (товарів, торговельних послуг), то у торгівлі цей показник визначається як обсяг товарообороту за період, що розглядається. Разом з тим цей обсяг містить закупівельну вартість реалізованих товарів, яка, по суті, доходом як конкретної економічної вигоди для підприємства не є. У зв'язку з цим нами пропонується у процесі аналізу доходів торговельних підприємств досліджувати показник, розрахований як різниця обсягу реалізації товарів за цінами продажу і цінами їх купівлі. Для застосування в сучасній практиці функціонування підприємств торгівлі та у процесі управління результатами їхньої торговельної діяльності цей показник може бути визначений як «комерційний дохід від реалізації товарів та платних торговельних послуг». Згідно з його економічною сутністю та порядком визначення, цей показник може застосовуватися лише як результат операційної діяльності торговельного підприємства, а в її межах – лише по основному її виду: реалізації товарів та платних торговельних послуг.

У процесі здійсненого дослідження з метою удосконалення аналітичного забезпечення управління результатами підприємницької діяльності нами визначено методичні принципи та показники оцінки доходів торговельних підприємств. В основу такого дослідження покладені загальні принципи оцінки ефективності господарської діяльності підприємств та критичний огляд літератури з цих питань. За результатами дослідження для оцінки доходів торговельних підприємств запропонована система основних відносних показників.

Врахування особливостей формування доходів торговельних підприємств, розроблена їхня класифікація, методичні принципи і показники їх оцінки дозволяють забезпечити належний рівень аналітичного забезпечення для побудови якісної системи управління процесами формування результатів підприємницької діяльності.

Список використаних джерел:

1. Найт Ф.Х. Риск, неопределённость и прибыль / Ф.Х. Найт. – М.: «Дело», 2003. – 360 с.
2. Парнюк В. Визначення поняття «дохід» в економічній теорії / В. Парнюк // Економіка України. – 2012. – №3. – с. 36-48.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» / Офіц. вид. – К. : Уряд. вид-во, 1999. №290.

Віолетта Салогубова, Ольга Гончарова,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Сєверодонецьк

**EVENT-МАРКЕТИНГ В ГАЛУЗЯХ, РЕКЛАМА ЯКИХ ОБМЕЖЕНА
ЗАКОНОДАВСТВОМ**

Будь-яка маркетингова комунікаційна стратегія компанії формується з цілком стандартного набору інструментів: масова реклама в ЗМІ, організація певних заходів та участь у них, спонсорство, PR-підтримка тощо. Як відомо не всі галузі можуть використовувати зазначені технології в повному обсязі.

Реклама алкогольних і тютюнових виробів є не лише основною складовою цілого рекламного ринку в Україні, а й головним джерелом прибутків рекламних агентств і засобів масової інформації.

До реклами алкогольних та тютюнових виробів, відповідно до чинного національного законодавства, встановлено низку вимог. Окремі норми українського законодавства (наприклад, у частині часу реклами алкогольних напоїв на радіо та телебаченні) є жорсткішими, ніж у багатьох державах ЄС.

Виникає потреба в новій маркетинговій стратегії, основоположною складовою якої є клієнтоорієнтованість.

Подієвий маркетинг (event-marketing) - одне з нових словосполучень українського бізнесу. Всі заходи, проведені в рамках реалізації event-маркетингу, можна розділити на наступні види за цілями:

1) TRADE EVENTS - заходи для партнерів, клієнтів, дилерів і дистриб'юторів.

2) CORPORATE EVENTS (HR EVENTS) - корпоративні заходи (спільний відпочинок співробітників, ювілеї компанії, професійні свята).

3) SPECIALEVENTS - спеціальні заходи (всілякі фестивалі, концерти, шоу, масові заходи, road-show (рекламні тури)). У цю групу також входять і спонсорські, благодійні програми, що відповідають цілям і завданням, які стоять перед фірмою і найбільш ефективно забезпечують просування соціального іміджу компанії.

Прикладом успішного застосування event-marketing є пивний фестиваль Октоберфест. Кожного жовтня Мюнхен відвідує до 6 млн туристів зі всього світу, що робить пивний фестиваль наймасовішим народним гулянням. Кожне тематичне свято - це не тільки рекордні обсяги споживання їх продукції, але й ефективна реклама.

До переваг event-маркетингу в галузях, реклама яких обмежується законом, можна віднести:

1. Подієвий маркетинг дозволяє компаніям приділяти увагу конкретній цільовій аудиторії та впливати на неї шляхом концентрації реальних та потенційних споживачів в певних місцях.

2. Маркетинг подій є своєрідним міксом ATL, BTL і PR, завдяки чому діє відразу за декількома комунікаційними каналами.

3. Розкручина подія сама стає брендом, що дозволяє широко використовувати його при побудові подальшої стратегії компанії.

4. Захід подієвого маркетингу має "довгограючий" ефект, оскільки починається задовго до події в анонсах, афішах, прес-конференціях і продовжується в наступних повідомленнях у ЗМІ.

5. Учасники подієвого маркетингу можуть розглядатися як велика фокус-група, на якій компанія апробує свої пропозиції. В ході заходу фахівці накопичують знання про споживача, в ряді випадків дозволяють уникнути зайвих витрат на дослідження.

6. Висока креативність і гнучкість, що закладені в подієвому маркетингу, дозволяють вибудовувати оригінальні програми для компаній з різними фінансовими можливостями.

7. Використання подієвого маркетингу можливе там, де реклама заборонена або не діє.

До того ж, подієва складова починає чинити суттєвий вплив на розвиток територій та міст, у тому числі на розвиток їх економіки, оскільки культурні події стають не тільки престижними, а й прибутковими заходами.

Підводячи підсумки, можна сказати, що маркетинг алкогольних напоїв, тютюну та інших виробів, реклама яких обмежується законодавством, сам по собі є величезним бізнесом, який продовжує розширюватися через різні канали комунікації. Повномасштабна стратегія маркетингу таких товарів має включати не тільки рекламу і заходи щодо стимулювання продажів, розробку і вдосконалення продукції, ціноутворення, але і адресне просування різних продуктів в різні сегменти ринку.

Подієвий маркетинг необхідний, коли компанія має потребу в інструменті і організаційній формі прямого впливу на конкретні групи суб'єктів внутрішнього і / або зовнішнього маркетингового середовища. У віддаленому режимі компанія, як правило, не має меж розповсюдження і дії рекламного повідомлення, що призводить до негативних наслідків, таких, як надмірне вживання алкоголю молоддю тощо. При організації спеціального заходу компанія може регулювати всі важливі фактори відносно цільових аудиторій. Таким чином, заходи подієвого маркетингу здатні не тільки просунути бренд, служити альтернативою маркетинговим дослідженням і приносити ряд інших переваг, але і зробити компанію соціально-відповідальною.

Список використаних джерел:

1. Ткачук О. Event – важлива складова сучасного PR // Маркетинг в Україні. – 2010. – №91
2. Шміт Б., Роджерс Д., Вроцос К. Бізнес у стилі шоу. Маркетинг у культурівражень / Пер. з англ. – М.: Вільямс, 2005.

Світлана Сіренко, к.т.н., Олександр Ячкуринський,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Вінниця

ТОВАРОЗНАВЧІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ШИН В УКРАЇНІ

Вітчизняний ринок автомобільних шин пропонує споживачу широкий асортимент продукції. Протягом останніх 7 років в Україні спостерігається процес консолідації шинного ринку, результатом якої є поділ основної частки ринку між п'ятьма великими дистриб'ютором.

Основні чинники, які впливають на динаміку продукту автомобільних шин в Україні, це:

- динаміка розвитку автомобільного ринку. На рівень продажу шин в поточний момент впливають показники продажу на автомобільних ринках які були 3-4 роки тому;

- економічна ситуація в країні. Значне скорочення обсягу ринку нових шин в Україні є результатом глобальної економічної кризи, ускладненої військовою агресією РФ, втратою частини території.

Значну частину автомобільних шин Україна імпортує. Основними країнами – імпортерами шин є Польща, Корея, Білорусь і Китай. Слід зазначити, що в імпорті лідирує продукція китайських виробників, частка яких складає біля 40% [1].

Основними імпортерами шин є українські виробники транспортних засобів, торговельні представництва іноземних виробників шин.

В 2014 р. найбільшими імпортерами нових шин стали: ТОВ "Ардіс" (12,9% від загального обсягу імпорту), ТОВ "Технооптторг-Трейд" (12,6%), ТОВ "ТПК «Омега-Автопостачання» (9,2%), ТОВ "Український ТД "Белшина" (8,8%). Виробництво шин в Україні за підсумками 2014 р. скоротилося всього на 6,3%. Значних змін в його структурі як по виробниках, так і по видах продукції не сталося. Як і раніше в галузі домінує продукція ПрАТ "РОСАВА" — 91,2% від загального обсягу виробництв [1]. При цьому 91,1% виробленої продукції складають шини для легкових автомобілів.

Експорт є важливим каналом збуту для українських виробників шин. Більш того, в умовах зниження внутрішнього попиту його частка у виробництві виросла на 1,9 п.п. — з 52,7 до 54,6%. Експорт нових шин має широке географічне охоплення. Основними експортними ринками збуту є: РФ (23,2% від загального обсягу експорту), Казахстан (18,5%), Бразилія (14,2%) і Словаччина (9,7%).

Шини є однією з найбільш важливих і дорогих частин автомобіля. Так, вартість комплексу шин складає близько 20-30% первісної вартості автомобіля, а в процесі експлуатації із загальних витрат приблизно 10-15% припадає на витрати з відновлення шин. На автомобілях застосовуються різні типи шин, призначені для експлуатації при температурі навколишнього середовища від -45 до +55 °С.

Шини за виконанням можуть бути камерні і безкамерні, а за конструкцією радіальні і діагональні. Залежно від призначення і умов експлуатації шини підрозділяються на дорожні, зимові, всесезонні та універсальні.

Дорожні (літні), призначені для застосування при плюсових температурах на шосейних дорогах. Шини цього типу забезпечують найкраще зчеплення з сухою і мокрою дорогою мають максимальну зносостійкість і якнайкраще

приспособовані для швидкісної їзди. Для руху по ґрунтових дорогах (особливо мокрих) і взимку вони малоприспособовані. Зимові шини використовуються на обмерзлих і засніжених дорогах, зчепні якості покриття яких можуть мінятися залежно від ситуації, від мінімальних (гладкий лід або «каша» з снігу і води) до невеликих (сніг збитий на морозі). Вони мають непогані дорожні властивості, дещо поступаючись літній «гумі». Багато зимових шин дозволяють встановлювати шпильки протиковзання або мають їх. Всесезонні шини є компромісним варіантом між літніми і зимовими шинами, тому поступаються по забезпеченню зчеплення і першим, і другим в умовах, що відповідають сезону. Вони дозволяють цілорічно експлуатувати автомобіль на одному комплекті шин. Універсальні шини мають властивості, що дозволяють експлуатувати їх як на шосейних, так і на ґрунтових дорогах. Їх доцільно застосовувати для позашляховиків, які здійснюють приблизно рівні пробіги по шосе і дорогах.

Велике значення для якості шин має їх маркування. Шини вітчизняних виробників маркуються згідно ГОСТ 4754-97.

Відповідно до ГОСТ 4754-97 на покриття наносяться наступні обов'язкові написи:

- товарний знак і (чи) найменування виробника;
- найменування країни - виробника англійською мовою - "Made in".;
- позначення шини;
- торгова марка (модель шини);
- індекс здатності (вантажопідйомності);
- індекс категорії швидкості;
- "Tubeless" - для безкамерних шин;
- "Reinforced" - для посиленних шин;
- "M+S" або "M.S" - для зимових шин;
- "All seasons" - для всесезонних шин;
- дату виготовлення, що складається з трьох цифр, перші дві означають тиждень виготовлення, остання - рік;
- "PSI" - індекс тиску від 20 до 85 (тільки для шин з індексом "3");
- "Regroovable" - у разі можливості поглиблення малюнку протектора методом нарізки;
- знак офіційного затвердження "E" з вказівкою номерів офіційного підтвердження і країни, що видала сертифікат;
- національний знак відповідності стандарту ГОСТУ (допускається наносити тільки в супровідній документації); порядковий номер шини;
- знак напрямку обертання (у разі спрямованого малюнку протектора);
- "TWI" - місце розташування індикаторів зносу;
- мітка балансування (окрім шин 6,50-16C і 215/90-15C, що надходять в експлуатацію);
- штамп технічного контролю.

Маркування зарубіжних шин має свої особливості:

- "Tous terrain" - всесезонна;
- "R+W" (Road + Winter) - дорожня + зимова (універсальна);
- "Retread" - відновлена;
- "Inside" - внутрішня сторона;
- "Outside" - зовнішня сторона;"Rotation" - напрям обертання (для шин із спрямованим малюнком);

"Side facing inwards" - сторона, обернена всередину;

"Side facing outwards" - сторона, обернена назовні (для асиметричних шин);

"Steel" - позначення наявності металокордуну;

"TL" - безкамерна шина;

"TT" або "MIT SCHLAUCH" - камерна шина.

Бажано, щоб усі шини, встановлені на автомобіль, були не лише одного розміру і конструкції, але і однієї моделі, і по можливості, одного виробника. Незважаючи на зовнішню схожість деяких малюнків протектора, кожна модель шин має комплекс властивостей, властивих притаманних тільки їй. При установці на різні осі автомобіля шин з малюнком (це допускається Правилами дорожнього руху), що відрізняється, хоча і дуже схожим, зчіпні властивості неминуче відрізнятимуться, що може згубно позначитися на керуванні в критичних ситуаціях.

Список використаних джерел:

1. [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.ar-group.kiev.ua/novosti/22-analiz-rynka-novyh-shyn-v-ukraine-2014>.

Катерина Соколюк, Тетяна Бертман,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Вінниця

НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В сучасних умовах нестабільної вітчизняної ринкової економіки необхідний інструментарій логістичного менеджменту, основним завданням якого є управління логістичними потоками підприємства в межах логістичного ланцюга «постачання-виробництво-склад-збут».

Логістичний менеджмент на фірмі являє собою синергію основних управлінських функцій (організації, планування, регулювання, координації, контролю, обліку й аналізу) з елементарними і комплексними логістичними функціями для досягнення цілей логістичної системи.

Значний внесок в питання дослідження та вдосконалення логістичного менеджменту на підприємстві зробили такі вітчизняні дослідники, як Л. С. Головкова [2], Н. В. Івасишина [3], Л. Л. Ковальська [4] та інші. Проте, не зважаючи на значні дослідження науковців за даною тематикою це питання потребує подальшого аналізу.

Над дослідженням поняття «логістичний менеджмент» працювало чимало вчених, зокрема, Д. Д. Бауерсокс вважав, що його сутність полягає «у створенні й налагодженні таких систем управління потоками матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва й запасів готової продукції, які служили б опорою для ділової стратегії господарської одиниці» [1].

До функцій логістичного менеджменту можна віднести: аналітико-дослідницькі; організаційно-планові; комунікаційно-стимулюючі; контрольно-регулюючі.

Традиційна організаційна структура підприємства характеризується розподіленням логістичних функцій. При цьому вважається, що результати інтегрованої діяльності можуть бути поліпшені за рахунок групування

роз'єднаних у традиційній організації логістичних функцій у єдину управлінську структуру.

В умовах сучасної ринкової економіки необхідний логістичний менеджмент, тобто та діяльність, яка направлена на управління всіма логістичними процесами в ланцюзі постачань, що координує ці процеси і об'єднує всі ланки ланцюга постачань в єдиний ланцюг. Логістичний менеджмент необхідний для зменшення логістичних витрат на всіх ланках ланцюга постачань і в зв'язуючих їх вузлах. У свою чергу, зниження логістичних витрат створює фундамент для побудови стратегії здобуття додаткового прибутку, а це у свою чергу сприяє до створення додаткових можливостей у вивченні нових методів, моделей і технологій у управлінні підприємством [2, с.312].

На рівень та ефективність логістичного менеджменту впливає ряд чинників, особливе значення серед яких мають масштаб бізнесу та ступінь господарської самостійності підприємства.

Як показує досвід, на малих підприємствах в сучасних умовах формується лише уявлення про елементи логістичного менеджменту. На середніх підприємствах спостерігаються дві тенденції:

1) на середніх підприємствах так само, які на малих формується лише уявлення про елементи логістичного менеджменту. Це можна пояснити тим, що об'єктивно управлінський потенціал середнього підприємства на даний момент ще не може перейти в нову якість оптимізації управління, і яке залишається більш традиційним, ніж логістичним;

2) на середніх підприємствах виявляється можливість більшої концентрації творчих задумів управлінського персоналу, що стимулює впровадження оптимізаційних заходів в управління потоковими процесами на підприємствах. Усвідомлення потреби у впровадженні логістичного менеджменту на середніх підприємствах сприяє введенню посади логіста. І все ж таки, логістичний менеджмент залишається на початковій стадії свого розвитку, що характеризується фрагментарним впровадженням логістичних заходів, відсутністю системного функціонування логістики на підприємстві.

На великих підприємствах рівень управління об'єктивно зумовлює необхідність впровадження логістичного менеджменту. Функції управління поєднуються в окремі операційні блоки оптимізації, що забезпечує синергію основних управлінських функцій з логістичними функціями. Зміни в управлінні відбиваються і на організаційних перетвореннях на підприємствах в напрямку виділення логістики як окремого відділу, підвищення його статусу, повноважень та ефективності. Однак, незавершеність перетворень призводить до того, що підсистема логістичного менеджменту не може цілком інтегруватися в систему управління підприємством.

Впровадження та підвищення ефективності логістичного менеджменту на підприємствах України пов'язані з використанням західного управлінського досвіду, носіями якого виступають відділи або асоціації логістики, підприємства, що спеціалізуються на наданні різноманітних логістичних послуг, починаючи від транспортування, вантажопереробки та закінчуючи консультативними послугами. На українських підприємствах логістичну діяльність доцільно організувати через впровадження посади логіста, а його тісна співпраця із заступниками генерального директора будуть сприяти

централізації та координації стратегічного управління потоковими процесами з метою максимізації прибутку підприємства в цілому.

Якщо ж говорити про практичні наслідки впровадження посади логіста, то варто відмітити, що вона: 1) виступатиме джерелом формування додаткових конкурентних переваг підприємства; 2) дозволить сформувати оптимальну логістичну систему; 3) знизити рівень витрат, зокрема логістичних; 4) сформує систему тотального контролю якості; 5) створити інтегровану систему інформаційного забезпечення; 6) підвищить рівень адаптованості підприємства до мінливих умов логістичного середовища.

Отже, на основі вищезазначеного можна зробити висновок, що удосконалення логістичного менеджменту на підприємстві через впровадження посади логіста дасть можливість оптимізувати основні логістичні процеси та підвищити результативність діяльності підприємства в цілому. Також, подальшого дослідження потребує виявлення методів та методологічної бази для визначення кількісних та якісних показників оцінки прийнятих рішень логістичного менеджменту для того, щоб досягти відповідних цілей на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Бауэрсокс, Д. Д. Логистика [Електронний ресурс] : интегрированная цепь поставок : пер. с англ. / Д. Д. Бауэрсокс, Д. Д. Клосс. - 2-е изд.. - М. : Олимп-Бизнес, 2005. - 640 с
2. Головова Л. С. Логістичний менеджмент у системі управління корпорацією [Електронний ресурс] / Л. С. Головова, А. Є. Головова // Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. Проблеми економіки транспорту. - 2013. - Вип. 6. - С. 25-30. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znpdnuzt_pet_2013_6_4.pdf
3. Івасишина Н. В. Логістичний менеджмент як основний чинник реалізації корпоративної стратегії підприємства [Електронний ресурс] / Н. В. Івасишина, А. О. Пильченко // Вісник Національного транспортного університету. - 2011. - № 24(1). - С. 309-314. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vntu_2011_24\(1\)_75.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vntu_2011_24(1)_75.pdf)
4. Ковальська Л. Л. Логістичний менеджмент на підприємстві: особливості та напрями удосконалення [Електронний ресурс] / Л. Л. Ковальська, В. Л. Циганюк // Економічні науки. Сер.: Економіка та менеджмент. - 2013. - Вип. 10. - С. 87-97. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnem_2013_10_12.pdf

Світлана Супрун, к.е.н., Тетяна Бертман,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Вінниця

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Найбільш важливою проблемою сучасної економіки України є подолання спаду виробництва, відновлення нормального відтворювального процесу в усіх його ланках, у тому числі на промислових підприємствах. В умовах гострого дефіциту інвестиційних ресурсів перед підприємствами постає першочергове завдання підвищення ефективності використання основних засобів, як важливого матеріального елементу виробництва, що в значній мірі визначає їх потенціал.

Значний внесок у дослідження питань щодо підвищення ефективності використання основних засобів зробили такі вітчизняні дослідники, як Ю.В. Білиця [1], М.І. Ларка [3], Д.О. Рзаєв [4], В.М. Стратійчук [5] та інші. Проте, не зважаючи на значні дослідження науковців за даною тематикою це питання потребує подальшого аналізу та розвитку в економічній діяльності сучасних підприємств.

М.І. Ларка вважав, що значні резерви підвищення ефективності використання основних засобів містяться у збільшенні тривалості роботи машин та механізмів. У цілому сукупність резервів покращення використання основних засобів підприємства може бути поділена на три великих групи:

- 1) технічне вдосконалення засобів праці;
- 2) збільшення тривалості роботи машин;
- 3) покращення організації та управління виробництвом. [3, с. 42]

Аналіз екстенсивного та інтенсивного використання обладнання рекомендується проводити окремо за новою і старою технікою. Це дає можливість визначити ефективність впровадження нової техніки та розробити заходи щодо поліпшення її використання на підприємствах.

інтенсивне використання обладнання аналізується на основі порівняння фактичних показників випуску продукції за один період з плановими і з показниками попередніх періодів.

Показником інтенсивності роботи обладнання є коефіцієнт його інтенсивного навантаження, що розраховується за формулою 1 [2, с. 247].

$$K_{\text{інт}} = R_{\text{факт}} / R_{\text{пас}} \quad (1)$$

Як показує досвід, інтенсивний шлях використання основних засобів діючих підприємств включає їх технічне переоснащення, підвищення темпів оновлення основних засобів. Досвід показує, що швидке технічне переоснащення важливе для тих підприємств, де має місце значний знос основних засобів.

Поліпшення екстенсивного використання основних засобів припускає, з одного боку, збільшення часу роботи діючого устаткування в календарний період (протягом зміни, доби, місяця, кварталу, року) а з іншого боку, збільшення кількості та питомої ваги діючого устаткування в складі усього устаткування, що є в наявності на підприємстві та в його виробничій ланці.

Як відомо, до показників екстенсивного використання належать такі як коефіцієнт залучення у виробництво устаткування, коефіцієнт використання устаткування в часі, коефіцієнт змінності режиму роботи устаткування.

Показники ефективності використання основних засобів підприємства розділяють на дві групи :

- 1) узагальнюючі;
- 2) конкретні.

До узагальнюючих відносяться фондовіддача, фондомісткість, рентабельність основних засобів.

До конкретних показників – коефіцієнт інтенсивного використання обладнання, коефіцієнт екстенсивного використання обладнання, коефіцієнт інтегрального використання обладнання, резерв виробничої потужності.

Основним узагальнюючим показником використання основних засобів є фондовіддача. Це відношення обсягу товарної продукції за аналізований період до основних виробничих засобів. Використовується також обернений показник - фондомісткість. Його розраховують як відношення основних виробничих засобів до обсягу товарної продукції.

Фондомісткість показує, на яку суму потрібно придбати основні виробничі засоби підприємству для випуску необхідних обсягів продукції. Його можна обчислити за формулою 2 [2, с. 247].

$$F_{\text{в}} = 1/f_{\text{в}} = F_{\text{ср}}/ВП \quad (2)$$

При визначенні фондодіддачі та фондомісткості обсяг продукції обчислюється у вартісному, натуральному та умовному вираженні. Основні виробничі засоби визначаються відповідно до вартості, зайнятої площі або в іншому вираженні, причому до уваги береться їх середній хронологічний розмір за аналізований період (як правило - середньорічний).

Більш точно використання основних виробничих засобів відображає показник фондодіддачі, розрахований, виходячи з обсягу продукції у натуральному вираженні. Проте натуральні та умовно-натуральні виміри обсягу продукції використовуються лише на підприємствах, що випускають продукцію одного виду, або продукцію, яку можна привести до одного виду.

Фондодіддача є показником ефективності використання основних виробничих засобів, який характеризує обсяг виробленої підприємством у вартісному вираженні (ВП) одиницею основних виробничих засобів (Фср). її можна розрахувати за формулою 3 [2, с. 247].

$$тв = \text{ВП} / \text{Фср} \quad (3)$$

Перевагою показника фондомісткості є те, що його чисельник може бути розкладений на складові за окремими цехами і групами обладнання. Це дозволяє виявити вплив використання техніки на кожній виробничій ділянці на узагальнюючий показник використання засобів.

Вирішення проблеми підвищення ефективності використання основних засобів - це одне з основних завдань діяльності підприємств, від результату якого залежить їхній фінансовий стан та конкурентоспроможність.

Напрямки підвищення ефективності використання основних засобів повинні визначатися існуючим станом підприємства, зумовленим впливом зовнішніх і внутрішніх факторів середовища його функціонування.

Отже, підсумовуючи вищесказане можна зробити висновок, що ефективне використання основних засобів 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 оновлення основних засобів.

Список використаних джерел

1. Білиця Ю. В. Резерви підвищення ефективності використання основних засобів підприємства [Електронний ресурс] / Ю. В. Білиця, А. В. Шульга // Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. Проблеми економіки транспорту. - 2012. - Вип. 4. - С. 87-89. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znpdnuzt_pet_2012_4_15.pdf
2. Гетьман О. О. Економіка підприємства: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Гетьман О. О., Шаповал В. М. - К. : Центр навчальної літератури, 2006. - 488 с.
3. Ларка М.і. Резерви підвищення ефективності використання основних засобів підприємства [Електронний ресурс] / М.і. Ларка, Д. О. Горжій // Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Сер. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. - 2013. - № 22. - С. 38-43. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/v_cpitp_2013_22_8.pdf
4. Рзаєв Д. О. Основні засоби підприємства: аспекти та аналіз ефективності використання [Електронний ресурс] / Д. О. Рзаєв, С. Л. Рзаєва // Моделювання та інформаційні системи в економіці. - 2015. - № 91. - С. 235-246. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mise_2015_91_24.pdf
5. Стратійчук В. М. Основні засоби та аналіз їх ефективності в бізнес-процесах підприємства [Електронний ресурс] / В. М. Стратійчук, Н. М. Богацька // Молодий вчений. - 2013. - № 2(02). - С. 39-42. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/molv_2013_2\(02\)_8.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/molv_2013_2(02)_8.pdf)

Анатолій Федорук, к.п.н., **Вероніка Кузьміна**,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ВПЛИВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ЦЕНТРІВ В УКРАЇНІ

Євроінтеграційні процеси, що відбуваються в Україні, прямо чи опосередковано охоплюють усі сфери соціального, політичного, економічного та господарського життя країни. Одна з основних тенденцій подальшого розвитку інтеграції України в ЄС є побудова сучасної логістичної системи з розгалуженими логістичними центрами. Подібні трансформаційні процеси в ЄС вже набули значного розвитку по всій території Європи, що створює передумови для формування єдиної транспортно-логістичної системи (ТЛС) Європи загалом, тобто панєвропейської ТЛС, а не лише країн-членів ЄС. Інтеграція України в загальноєвропейську ТЛС має значні перспективи в контексті реалізації геостратегічних цілей держави щодо євроінтеграції та узгоджується з сучасними тенденціями логістизації економіки і комплексного планування роботи логістичних центрів.

Основними елементами міжнародної матеріальної інфраструктури ТЛС є транспортні коридори та транспортні вузли. Під транспортними коридорами розуміється послідовна система шляхів міжнародного значення, в якій наявні транспортні шляхи різного характеру з відповідними технічними параметрами. Вважається, що поперечний переріз одного транспортного коридору не може перевищувати 35 км. До транспортних вузлів зараховують логістичні центри, складські термінали, перевантажувальні порти, а також перехресні пункти транспортних коридорів. Другорядним елементом є транспортні пункти, до яких належать залізничні і автобусні станції, річкові і морські порти, аеропорти тощо [1].

На території України об'єктами міжнародної інфраструктури загальноєвропейського значення є міжнародні транспортні коридори (МТК). Дані об'єкти є частиною Транс'європейської системи, що містять у собі портову, внутрішньоводну, залізничну автомобільну й змішану транспортну інфраструктуру, різні допоміжні споруди (склади, термінали, прикордонні переходи, під'їзні колії й ін.), облаштованості для здійснення повітряних перевезень. Коли мова йде про МТК, ми повинні розуміти, що це потужний логістичний центр з наявною дієвою інфраструктурою, що надає змогу реалізовувати тристоронню схему доставки: виробник - логістичний центр - споживач.

Для України з її значною територією, різним рівнем соціально-економічних й економіко-географічних умов, формування регіональних транспортних логістичних центрів (ТЛЦ) й їхня наступна інтеграція з державною й міжнародною логістичною інфраструктурою має велике значення. У великих загальноєвропейських вузлах державного й міжнародного рівня, доцільне створення мережі регіональних терміналів і ТЛЦ, об'єднаних у регіональні транспортно-логістичні системи на основі формування єдиної системи організаційно-економічного, фінансового, інформаційного, кадрового й правового забезпечення керування системою матеріальних потоків [2].

Подальший євроінтеграційний процес України не можливий без активної участі в Транс'європейській системі. Вирішення питань логістичної політики

повинні стояти в першочергових завданнях і уряду, і парламенту України. Зокрема і ЄС чітко вказує на першочерговість вирішення питань логістичної політики. Зокрема в директиві 97/0243 вказується, що логістична інфраструктура належить до першочергових чинників загальноєвропейської конкурентоспроможності, а також визначаються пріоритети політики ЄС у сфері логістики:

- інтеграція національних ТЛС в єдину, загальноєвропейську;
- гармонійний розвиток логістичної інфраструктури і соціально-господарського комплексу;
- лібералізація ринку логістичних послуг;
- орієнтація на вимоги кінцевих споживачів [3].

Необхідність цілісного погляду на логістику, підкреслена і в «Білій книзі транспорту» – базисному документі ЄС, що конкретизує завдання ЄС і національних урядів щодо досягнення цілей логістичної політики [4]. Біла книга формулює як засади внутрішньої політики (розвиток транспортних мереж, збільшення безпеки пересування, використання різних видів транспорту), такі зовнішньої (вдосконалення сполучення з країнами-сусідами, об'єднання сполученням цілого континенту).

Відповідно до планів, викладених у Білій книзі, планується сформувати Паневропейську транспортну мережу, що включає Транс'європейську мережу (всередині країн - членів Європейського Союзу), 10 Паневропейських коридорів на території нових членів ЄС та території СНД (для розширення сполучення з країнами-сусідами), 4 Паневропейські транспортні регіони та євразійське сполучення. Три з десяти Паневропейських коридорів повинні проходити через територію України: третій коридор (Німеччина – Польща – Україна), п'ятий (Італія – Словенія – Угорщина – Україна – Словаччина – Хорватія – Боснія та Герцеговина) та дев'ятий (Фінляндія – Росія – Україна – Молдова – Румунія – Литва – Білорусь – Греція – Болгарія).

Виходячи із засад «Білої книги» роль України у формуванні Паневропейської транспортної мережі значна і відповідальна. Однак першочерговими завданнями в процесі розбудови потужної системи даної транспортної мережі є вирішення основних питань, що ускладнюють процес інтеграції. Зокрема:

- ухвалення нової редакції Повітряного кодексу України, який би не суперечив нормам міжнародного повітряного права;
- внесення змін до закону України «Про автомобільний транспорт» відповідно до Директиви 96/96/ С, 2001/9/ С, 2001/11/ С, 96/26/ С;
- внесення змін до закону України «Про дорожній рух» (відповідно до Директиви 2000/30/ С).

Отже, розробка та розвиток сучасної української логістичної стратегії, що буде орієнтуватись на інтеграцію із загальноєвропейською ТЛС, неможлива без вивчення актуальних процесів і тенденцій у єврологістиці, дослідження логістичної інфраструктури ЄС, особливо сусідніх до України країн. Обов'язкову увагу слід приділити річковому та залізничному видам транспорту як екологічним і енергоощадним, а також одночасно займатись розвитком автотранспорту і звичайно переважувальних портів, без яких неможливе злагоджене функціонування логістичних центрів в Україні.

Список використаних джерел:

1. Wspol czesne te chnologie transportowe, pra ca zbiorowa / [pod red. L. Mindura], Warszawa 2002, s. 386.
2. Дорошкевич Д.В. Міжнародні логістичні системи в умовах глобалізації // Д.В. Дорошкевич // Ефективна економіка. - №2, 2013. – Режим доступу до журн. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3282>.
3. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, intermodality and intermodal freight transport in the EU - A system approach to freight transport - Strategies Sustainability, Com/ 97/ 0243.
4. White Paper. European transport policy for 2010. Commission of the European Communities, Brussel, 12.09.2001, COM / 2001/ 370 – Режим доступу http://ec.europa.eu/transport/themes/strategies/2001_white_paper_en.htm.

Любов Хотинь,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОЇ ЗВІТНОСТІ

Відслідковування потреб споживачів та макромаркетингового середовища являються одними з важливих питань роботи сучасних підприємств, які орієнтовані на ринок.

Стрімкі зміни в технологіях істотно вплинули на можливості компаній стосовно забезпечення своїх споживачів товарами та послугами. Нові технології дозволяють компаніям отримувати більше інформації про своїх клієнтів, створювати товари, які більше відповідають їхнім запитам, ефективніше здійснювати доставку цих товарів, вдосконалювати методи інформування цільових аудиторій [1, с. 44].

Автоматизація процесів в роздрібній торгівлі передбачає використання комп'ютерної техніки для виконання функцій бухгалтерського обліку та інших трансакцій (обробки замовлень, оформлення рахунків-фактур та ін.). Інформаційні системи використовуються в роздрівному бізнесі всіх типів, а також в сервісному ритейлі [5, с.326].

Маркетингова інформаційна система (МІС) забезпечує збір та розповсюдження на підприємстві даних про ринок, сприяє прийняттю керівництвом правильних рішень. Роль МІС полягає в ретельному вивченні інформаційних потреб, розробці відповідних цим потребам систем збору та обробки інформації, централізації наявної інформації та організації її розподілу в організації [3, с. 162].

Маркетингова інформаційна система становить сукупність процедур та методів періодично запланованого аналізу та подання інформації для використання у прийнятті маркетингових рішень. Вторинна інформація – це дані, які були зібрані раніше з метою, не пов'язаною з вирішенням конкретної маркетингової проблеми. Первинна інформація – це щойно зібрані дані для вирішення конкретної маркетингової проблеми [4, с. 124].

Найбільш чітко визначення маркетингової інформаційної системи запропоноване Ф. Котлером: « Маркетингова інформаційна система – це стійка і інтерактивна структура, що включає в себе людей, устаткування і процедури збору, аналізу, оцінки та розподілу належної, своєчасної та достовірної інформації між особами, що приймають маркетингові рішення, з метою підвищення ефективності маркетингового планування, впровадження і контролю» [2, с. 244].

Інформацію збирають та аналізують за допомогою чотирьох допоміжних систем, які в сукупності становлять систему маркетингової інформації: системи внутрішньої звітності, системи збору зовнішньої поточної маркетингової інформації, системи маркетингових досліджень та системи аналізу маркетингової інформації.

Влюбій фірмі існує внутрішня звітність, яка відображає показники поточного збуту, суми витрат, обсяги матеріальних запасів, рух грошових надходжень, дані дебіторської та кредиторської заборгованості. Застосування комп'ютерної техніки дозволило фірмам створити системи внутрішньої звітності, які здатні забезпечити інформаційне обслуговування всіх своїх підрозділів. Зібрана інформація повинна полегшувати керівникам прийняття основних рішень [2, с. 245].

Всі організації збирають внутрішні дані. Це частина їхньої звичайної діяльності. Ці дані, що збираються не в дослідницьких, а в інших цілях, називаються внутрішніми вторинними даними. Так, дані про продажі реєструються в рамках циклу «замовлення – постачання – оплата». Крім того, фіксуються дані про собівартість, про витрати на рекламу і стимулювання збуту; відповідні звіти надходять від торгових представників, дилерів, відділів виробництва. І це лише деякі джерела даних, що існують в сучасних організаціях. Дані про продажі необхідно реєструвати таким чином, щоб забезпечити можливість класифікації за типами споживачів, процедурам оплати, товарним лініям, збутовим територіям, періодами часу і т.п.

Розвитку систем внутрішньої звітності сприяло поширення комп'ютерної техніки. При розробці системи звітності необхідно дотриматися наступних вимог: своєчасність (інформація повинна бути доступна в той момент, коли в цьому є необхідність); гнучкість (інформація повинна бути доступна в різних формах і з різним ступенем деталізації, щоб задовольнялася потреба в інформації в різних ситуаціях, що вимагають прийняття рішень); повнота (система звітності повинна охоплювати весь спектр інформаційних потреб, але при цьому не допускати можливості інформаційного перевантаження); точність (точність інформації повинна відповідати потребам ситуації прийняття рішення, крім того, інформація не повинна бути надто деталізованою); зручність (інформація повинна бути легко доступною для особи, яка приймає рішення, а також бути чіткою і практичною).

Джерелом даних для системи внутрішньої звітності є сама організація, а тому вона має мінімальну вартість. Ці дані становлять основу маркетингової інформаційної системи [3, с. 164].

Таким чином, дані системи внутрішньої звітності дозволяють керівництву підприємств та організацій удосконалювати планування та управління бізнесом з метою збільшення рівня сервісу споживачів та зниження одиничних витрат.

Список використаних джерел:

1. Армстронг Г. Маркетинг. Загальний курс, 5-те видання: навч. посібник / Г. Армстронг, Ф. Котлер, пер. з англ. – М.: Издательский дом «Вільямс», 2001. – 608 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга: учебник / Ф.Котлер, : пер. с англ. – М.: Росинтэр, 2000. – 704 с.
3. Ламбен Ж.Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок, 2-е изд., учебник / Ж.Ж. Ламбен, Р.Чумпигас, И.Шулинг, пер. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2010. – 720 с.
4. Маркетинг: опорний конспект лекцій / І. І. Корольков, Л. М. Шульгина, О. М. Мельникович, В. В. Ортинська та ін. – К.: КНТЕУ, 2003. – 177 с.
5. Ньюман Э. Розничная торговля: организация и управление: учебник / П. Кален, пер. с англ. под ред. Ю. Каптуревского – СПб.: Питер, 2005. – 416 с.

Людмила Хромушина, к.е.н.,
Сумський національний аграрний університет,
м. Суми

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ АКТИВІВ ЯК ЗАСІБ МОБІЛІЗАЦІЇ ВНУТРІШНІХ РЕЗЕРВІВ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ НЕПЛАТОСПРОМОЖНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Мобілізація внутрішніх резервів фінансової стабілізації у разі неплатоспроможності підприємства є комплексом внутрішньогосподарських заходів, які беруть свій початок на підприємстві і не передбачають фінансової участі третіх сторін (власників, кредиторів, державних органів), та спрямовані, насамперед, на відновлення (та підвищення) платоспроможності та ліквідності підприємства.

Одним з напрямів мобілізації внутрішніх резервів фінансової стабілізації неплатоспроможного підприємства є реструктуризація активів, зміст якої полягає у зміні структури та складу необоротних та оборотних активів. Внутрішні (приховані) резерви можливо мобілізувати за рахунок реалізації окремих об'єктів основних та оборотних засобів, які безпосередньо не пов'язані з процесом виробництва та реалізації продукції (будівлі й споруди невиробничого призначення, корпоративні права інших підприємств, боргові цінні папери, нематеріальні активи, понаднормові запаси сировини й матеріалів тощо).

З метою мобілізації коштів майно (об'єкт основних засобів), яке не використовується у виробничому процесі, доцільно здати в оренду, або ж реалізувати його з одночасним зворотним отриманням в оперативний або фінансовий лізинг. За рахунок продажу окремих низькорентабельних структурних підрозділів та об'єктів основних фондів підприємство може отримати інвестиційні ресурси для перепрофілювання виробництва на більш прибуткові види діяльності.

Оптимізація структури оборотних активів передбачає такі заходи, як зменшення частки низьколіквідних оборотних засобів, запасів сировини та матеріалів (особливо їх надлишків, які потребують додаткових витрат на утримання складських приміщень та матеріальне забезпечення персоналу), незавершеного виробництва тощо.

Як свідчить практика, дебіторська заборгованість неплатоспроможних підприємств часто досягає загрозових значень. Тому важливим кроком у напрямі мобілізації внутрішніх резервів є реструктуризація дебіторської заборгованості на основі факторингу, форфейтингу, дисконту векселів та примусового стягнення. Загальновідомо, що наявність у підприємства простроченої дебіторської заборгованості призводить до невиконання зобов'язань перед кредиторами, що у свою чергу, призводить до технічного банкрутства підприємства. Зазначені способи реструктуризації дебіторської заборгованості потребують особливої уваги з позиції особливостей їх застосування.

Факторингова послуга в Україні доволі таки молода, вважається що започаткування формування українського ринку факторингу припадає на 2001 р. (першим банком, що розпочав надавати послуги з факторингових операцій, був АКБ «Укрсоцбанк» [1]. Відповідно до ст. 1077 Цивільного Кодексу договір факторингу – це договір, згідно якого одна сторона (фактор)

передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [2]. Відповідно до ст. 350 Господарського Кодексу факторинг – це придбання банком права вимоги в грошовій формі з поставки товарів або надання послуг з прийняттям ризику виконання такої вимоги та прийом платежів [3].

Таким чином, факторинг – це операція продажу наявної дебіторської заборгованості факторингової компанії або банку, яка передбачає, що після поставки товару (надання послуг) продавець негайно отримує в формі авансу значну частину від суми дебіторської заборгованості (до 95%), не чекаючи платежу від покупця.

Інший спосіб реструктуризації дебіторської заборгованості, форфейтинг, представляє собою кредитування зовнішньоекономічних операцій у формі викупу у експортера векселів та інших боргових вимог. Форфейтинг є юридично найпоширенішим засобом рефінансування комерційного кредиту та його трансформації у банківський. При цьому продавцем вимог є підприємство, яке виконало контракт. Вагомим недоліком форфейтингу є його висока вартість, що зумовлено ризикованістю цієї операції для форфейтора. У практиці діяльності вітчизняних підприємств-експортерів і банків форфейтинг тільки починає запроваджуватися, а тому деякі питання правового забезпечення ще недостатньо врегульовані. Зокрема, специфікою форфейтингу є неоднозначний його характер. Це – кредитно-вексельна угода, пов'язана з розрахунками в іноземній валюті [4, с. 252-253].

Дисконт (або врахування) векселів є формою банківського кредитування на основі придбання векселя до настання строку платежу зі знижкою (дисконтом) з метою одержання прибутку від погашення векселя у повному розмірі. У разі нестачі грошових коштів підприємства можуть звертатися до банків і отримати грошові кошти через врахування векселів. Сучасна світова практика вказує, що врахування векселів є засобом перетворення торгового (комерційного) кредиту з відтермінуванням платежу в банківський кредит у грошовій формі [5].

Також повернути кошти підприємство може через юридичні процедури з примусового стягнення дебіторської заборгованості, що передбачає звернення підприємства із позовом до господарського суду.

Таким чином, зазначені напрями реструктуризації активів спрямовані на формування резерву коштів для фінансової стабілізації підприємства у разі його неплатоспроможності. Прийняття рішення про доцільність обрання того чи іншого напрямку реструктуризації активів є компетенцією власників та менеджерів і залежить від майнового стану підприємства у кожному окремому випадку.

Список використаних джерел

1. Г.Є. Шпаргало. Факторингові операції в Україні: проблеми та перспективи / Г.Є. Шпаргало, Н.В. Наконечна. – Львівська комерційна академія. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2455/1/31.pdf>.
2. Цивільний Кодекс України. Відомості Верховної Ради, 2003. №№9 40-44. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Господарський Кодекс України. Відомості Верховної Ради, 2003. – № 18, № 19–20, № 21–22. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Герасимович А.М. Форфейтингові операції: сутність, механізм проведення, облік, аналіз і аудит / А.Герасимович, І.Герасимович, Н.Морозова-Герасимович // Фінанси, облік і аудит, 2011. – №18. – С. 251–262.
5. Банківські операції. Операції банків з векселями. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lib.uabs.edu.ua/library/Books_academy/bank_oper/R6.pdf.

Юрій Чаплінський, к.е.н., **Валентин Нікульча**,
Чернівецький торговельно-економічний інститут,
м. Чернівці

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Зниження реальної платоспроможності споживачів, скорочення кількості торговельних об'єктів та обсягів роздрібногo товарообороту ставлять перед підприємствами роздрібної торгівлі завдання впровадження концепції маркетингу взаємовідносин. Маркетинг взаємовідносин орієнтований на утримання споживачів за рахунок побудови тривалих взаємовигідних відносин між підприємством і споживачами та, як результат, забезпечення їх лояльності. Основним інструментом впливу підприємства роздрібної торгівлі на споживача є його комплекс маркетингу.

Класичний комплекс маркетингу представлений чотирма інструментами, що запропоновані Дж. Маккарті у 1965 році. Такими інструментами виступають Product (Товар), Price (Ціна), Place (Збут), Promotion (Просування). Комплекс маркетингу підприємства роздрібної торгівлі може бути розширений до 7"Р" за рахунок додавання до вже класичного таких елементів як "People" (Люди), "Physical evidences" (Фізичні свідчення), "Process" (Процес). Ця теза була запропонована науковцями Б.Н. Бумсом та М.Д. Бітнер у 1981 році [1] і дозволяла більш ширше описувати увесь комплекс маркетингових дій у сфері послуг.

Традиційний комплекс маркетингу недостатній для побудови довгострокових взаємин із споживачем, тому маркетинг взаємовідносин оперує розширеним комплексом маркетингу. Виходячи із особливостей маркетингу взаємовідносин, на нашу думку, слід виділяти вісім елементів комплексу маркетингу підприємства роздрібної торгівлі, як засобів маркетингового впливу на споживачів.

До визначених елементів "7Р" пропонуємо додати елемент "Partnership", результатом використання якого є управління взаємодією між підприємством та споживачем за напрямом побудови партнерських відносин та формування лояльності останнього. Партнерські відносини, в даному випадку, можуть розглядатися як відносини з приводу обміну, розподілу, споживання та виробництва цінностей в процесі діяльності зацікавлених груп [2], якими виступають підприємство та споживачі.

Як елемент комплексу маркетингу під партнерством, на нашу думку, слід розглядати комплекс дій підприємства, пов'язаних із формуванням додаткових цінностей для суб'єктів взаємодії на ринку, кінцевим результатом яких є отримання взаємних вигод для кожного із партнерів. Вважаємо, що саме за допомогою впливу елемента "partnership" досягається його взаємодія із підприємством для забезпечення лояльності першого. Якщо згадувані нами елементи "7Р", на нашу думку, в більшій мірі допомагають досягти поведінкової лояльності, то додатковий елемент дозволяє підкріпити поведінкову, ще й емоційною лояльністю.

Запропонований елемент "partnership" є відмінним від вже наявних і, на перший погляд, схожих у комплексі маркетингу "people" та "process". Зокрема, тезу про відмінність від "people" підтверджує В.Г.Шинкаренко [3],

акцентуючи увагу на виключенні із зазначеної компоненти споживачів: поведінкового фактору, рівня залученості, контактів між споживачами. Разом з тим в компоненту "people", на його думку, входять: особисті якості, рівень компетентності та кваліфікації персоналу, його навчання взаємини з покупцями, розподіл функцій і відповідальності, мотивація, навички. Відтак, у науковій літературі замість елемента "people" ряд науковців схиляються до використання іншого позначення - "personnel".

Відмінність запропонованого "partnership" від "process" обумовлюється тим, що у зміст останнього вкладають сукупність методів і процесів надання конкретної послуги [4]. У сфері роздрібно́ї торгівлі мається на увазі комплекс дій, пов'язаний із дотриманням стандартів якості обслуговування, що проявляється у плануванні процесу надання торговельної послуги, культурі обслуговування, дотриманні санітарно-гігієнічних норм, комплексності обслуговування споживачів.

Елемент партнерства реалізується через комплекс дій, до яких належить:

1. Обопільний взаємовигідний обмін інформацією, що дає змогу споживачу бути ближчим до підприємства, а підприємству враховувати вимоги споживачів.

2. Матеріальні та нематеріальні вигоди у вигляді особливого ставлення та пропозицій, що отримує покупець від підприємства.

3. Гарантії співпраці, що надаються підприємством роздрібно́ї торгівлі в обмін на аналогічні дії споживачів у довгостроковому періоді.

4. Формування позитивного досвіду споживачів у взаємодії із підприємством.

5. Демонстрація важливості споживача для підприємства.

В цілому формування партнерських стосунків із споживачем – це спільне створення майбутнього для обох сторін, кращого, ніж те, яке могла б досягти кожна сторона самостійно [5].

Таким чином, комплекс маркетингу підприємства роздрібно́ї торгівлі за умов дотримання принципів концепції маркетингу взаємовідносин має бути розширений. Необхідність забезпечення емоційної лояльності обумовлює визначення додатковим елементом "партнерства", що має суттєві відмінності від існуючих та орієнтований на створення додаткових цінностей для усіх учасників взаємовідносин.

Список використаних джерел:

1. Booms, B.H. Marketing strategies and organization structures for service firms/ B.H. Booms, M.J. Bitner// Marketing of Services, American Marketing Association.- Chicago, IL: Donnelly, J.H. and George, W.R. (Eds), 1981.- pp. 47 – 51
2. Гапоненко О.Є Особливості партнерських відносин як елемент маркетингових досліджень діяльності підприємства / О.Є Гапоненко [Електронний ресурс] - [Режим доступу]: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vcpi/Apu/2012_11/4_11_2012.pdf
3. Шинкаренко В.Г. Особенности комплекса маркетинга в предприятиях транспорта [Електронний ресурс]-[Режим доступу]: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vetp/2012_38/12svgcts.pdf
4. Su-Mei Lin Marketing mix (7P) and performance assessment of western fast food industry in Taiwan: An application by associating DEMATEL and ANP [Електронний ресурс] - [Режим доступу]: <http://www.academicjournals.org/AJBM/PDF/pdf2011/28Oct/Lin.pdf>
5. Надьон Г.О. Соціальне партнерство як складова фінансово-економічної безпеки підприємства / Г.О.Надьон [Електронний ресурс]-[Режим доступу]: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vetp/2012_38_dodatok/12ngoalp.pdf

Олександра Шалева, к.е.н., **Роман Процик**,
Львівська комерційна академія,
м. Львів

ЛОГІСТИЧНА ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКО-ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

На сьогоднішній день в Україні одним із найбільш динамічних секторів економіки є торгівля. Залучення іноземного капіталу, зміна ролі оптової ланки, поява нових сучасних форматів призвели до посилення різкого конкурентності. Як наслідок, ті торговельні підприємства, котрі мають на меті підвищення рівня конкурентоздатності, за умови насичення ринку змушені застосовувати сучасні концепції управління, до яких належить логістика.

Логістична діяльність підприємств роздрібною торгівлі охоплює сфери закупівельної, збутової, внутрішньовиробничої, складської, транспортної, інформаційної логістики; управління замовленнями та запасами; формування інфраструктури логістичних процесів, а також організаційно-управлінську діяльність із створення та управління цією системою.

При цьому основна мета логістичної діяльності полягає забезпечення кожного визначеного споживача потрібним йому товаром потрібної якості у визначеній кількості шляхом роздрібного продажу в обумовленому місці у потрібний час із найменшими загальними витратами (які визначають мінімально можливий рівень роздрібною ціни) та з певним рівнем сервісу [1, с. 321].

Практика господарсько-торговельної діяльності показує, що застосування принципів логістичного підходу на підприємствах роздрібною торгівлі сприяє:

- організації швидкої доставки товарів на роздрібне торговельне підприємство;
- оптимізації маршрутів доставки та зниженню транспортних витрат;
- застосуванню сучасних інформаційних систем, які дозволяють контролювати надходження товарів і їх розміщення на зберігання, оперативно контролювати товарні запаси, проводити інвентаризації тощо;
- якісному обслуговуванню покупців;
- швидкому реагуванню на зміни попиту;
- застосуванню сучасних технологій продажу та мерчандайзингу;
- мінімізації сукупних витрат обігу торговельного підприємства та, як наслідок. – зниженню цін і підвищенню показників рентабельності.

Жорстка конкуренція на вітчизняному товарному ринку змушує підприємства роздрібною торгівлі застосовувати різноманітні способи для збереження прибутковості за рахунок зменшення логістичних витрат. У такому разі основним напрямом зниження логістичних витрат є інтеграція між виробничими, транспортними, оптовими та роздрібними підприємствами, на основі якої відбувається оптимізація просування товарних потоків.

Загалом логістичну інтеграцію можна охарактеризувати як процес об'єднання різних логістичних функцій і ресурсів суб'єктів господарювання з метою підвищення ефективності їх діяльності [2, с.62].

При цьому інтеграційні процеси у роздрібною торгівлі обумовлюються, по-перше, низькою конкурентоздатністю значної кількості підприємств, які не володіють достатньою концентрацією капіталу для власного розвитку та

необхідністю підвищення якості функціонування самих торговельних підприємств.

Тому під логістичною інтеграцією в роздрібній торгівлі розуміють добровільне об'єднання двох і більше економічних суб'єктів у межах єдиної логістичної системи шляхом об'єднання окремої або кількох логістичних функцій (закупівля, транспортування, зберігання, продаж тощо), концентрації товарних, матеріальних, фінансових, кадрових, інформаційних ресурсів, обсягів продажу товарів, прибутку з метою підвищення їх конкурентоздатності.

Розвитку інтеграційних процесів сприяють такі фактори [3, с.15]:

- сприйняття логістики як інструмента створення та реалізації конкурентних переваг підприємства;
- активне формування та розвиток нових організаційних форм – логістичних мереж;
- розвиток інформаційних технологій, які дають можливість ефективно управляти всіма сферами господарсько-торгівельної діяльності.

Слід зазначити, що сучасні кількісні та якісні зміни в сфері роздрібної торгівлі обумовлюють покращення логістики торговельних підприємств. Так, збільшується обсяг і частота закупівель товарів роздрібними торговцями; у зв'язку з розширенням товарного асортименту збільшується чисельність постачальників; при зростанні частки ринку, котра належить мережеві торгівлі, відбувається підвищення рівня централізації закупівель; підвищується рівень взаємодії з постачальниками; завдяки збільшенню масштабів діяльності торговельних підприємств відбувається зменшення питомих витрат (у тому числі й логістичних) роздрібної торгівлі.

Крім того, впровадження систем швидкого реагування, спрямованих на підвищення ефективності управління товарними запасами, прискорює рух товарних потоків і зменшує час реагування на зміни потреб покупців, сприяє зменшенню чисельності випадків виникнення дефіциту завдяки впровадженню сучасних систем електронного обміну даними, систем штрих-кодування та використанню упаковок, що дає змогу перемішувати товар у торговий зал без попередньої підготовки.

Для пошуку шляхів підвищення ефективності діяльності роздрібних торговельних підприємств слід, перш за все, визначити та проаналізувати параметри торговельної діяльності, зміна яких впливає на характер торгових процесів. В подальшому слід виявити вплив цих параметрів на торгові процеси і розробити комплекс заходів для його покращення.

Загалом ступінь розвитку логістично інтегрованих торговельних підприємств визначають такі показники як: частка мережевих підприємств у загальній кількості підприємств торгівлі, концентрація мережевої торгівлі, показники товарообороту. Збільшення обсягів товарообороту загалом і на одну особу зокрема характеризує загальний і середньодушовий ефект від інтеграційних процесів у роздрібній торгівлі на принципах логістики [4, с.98].

До основних способів інтеграції торговельних підприємств у логістичному ланцюгу належать:

1. Неформальні угоди про спільне виконання деяких дій. Так, підприємства можуть спільно закуповувати товари для отримання знижок за обсяг закупівель; поєднувати вантажі для перевезення, скорочуючи витрати

на транспортування; погоджувати розмір упакування для полегшення вантажопереробки; використовувати загальні списки найкращих постачальників.

2. Формальні угоди підприємств на основі письмових договорів встановлюють зобов'язання кожної зі сторін, наприклад, зустрічні поставки (послуги) в обмін на вигідні умови співпраці (наприклад, поставка товару за фіксованими цінами за умови, що замовник придбає обумовлену кількість товару).

3. Утворення стратегічного союзу чи партнерства. Основою для таких союзів є взаємовигідна спільна робота в минулому, коли у підприємств з'являється впевненість, що ніхто з них не зможе виграти, якщо почне взаємодіяти з іншими партнерами.

Стратегічні союзи передбачають довгострокові зобов'язання сторін, котрі гарантують майбутні замовлення та поставки. Ця стабільність дає змогу підприємствам інвестувати кошти вдосконалення своїх товарів і операцій.

Список використаних джерел:

1. Міщук І. П. Зміст та особливості логістичних процесів і потоків на підприємствах роздрібної торгівлі / І. П. Міщук // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. – Вип.33 / Голов. ред. О.О.Шубін.–Донецьк :ДонНУЕТ, 2012.– 553 с. – С.319-329.

2. Каточков В. М. Логистическая деятельность как одно из направлений развития предприятия в условиях современной экономики // В. М. Каточков, А. Б. Левина, С. Е. Дмитренко// Наука ЮУрГУ. Секции экономики, управления и права : материалы 63-й науч. конф. / отв. за вып. С. Д. Ваулин ; Юж.-Урал. гос. ун-т.– Челябинск : Издательский центр ЮУрГУ, 2011.– Т. 1.– С. 59-62

3. ПлотниковВ.В. Эффект логистической интеграции: монография / В.В.Плотников. – М.: Научная книга, 2002. – 104 с.

4. Фролова Л.В. Механізми логістичного управління торговельним підприємством : монографія / Л.В. Фролова. – Донецьк, ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2005. – 322 с.

Любов Шацова,

Одеський національний політехнічний університет,
м. Одеса

ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Для багатьох українських підприємств, що зіткнулися з гострою конкуренцією, проблемою виживання в жорстких умовах ринку, саме інноваційна діяльність і її результати є головною умовою успіху та ефективності. Тому учасники ринкових відносин, насамперед ті з них, які займаються виробництвом, для забезпечення своєї поточної і перспективної конкурентоспроможності зобов'язані цілеспрямовано формувати і здійснювати свою інноваційну політику.

При прийнятті оптимальних управлінських і фінансових рішень необхідно знати свої витрати і вміти правильно їх класифікувати, від цього буде залежати майбутня прибутковість - мета підприємства.

Завдання функціонування підприємства досягаються за рахунок загального управління, ведення фінансової діяльності, а також здійснення контролю і регулювання. На кожному етапі актуальні різні показники витрат, що характеризують проблеми і досягнення підприємства:

– на етапі загального управління - зіставлення витрат на різні цілі служить індикатором стану фірми і вказує на необхідність прийняття певних рішень;

– на етапі контролю і регулювання - загальна картина витрат дозволяє формувати нову стратегію функціонування або коригувати колишню з боку власників фірми;

– на етапі ведення та обліку фінансової діяльності - формування собівартості продукції і ведення відповідної звітності: коректно складена калькуляція (визначення собівартості) робить товар конкурентоспроможним і виключає появу «непридатних» цін [1].

В області теоретичної і практичної роботи з управління витратами українськими та зарубіжними науковцями наводиться різна класифікація витрат на інноваційну діяльність підприємства. Проблемою класифікації витрат є різноманіття ознак класифікацій і відсутність ієрархічності. Вибір критеріїв класифікації витрат залежить від багатьох факторів, прояв яких найбільш відчутно на рівні економіки конкретного господарюючого суб'єкта. Кожен з сформованих класів витрат повинен відповідати особливостям методології рішення поставлених завдань. Деякі групи класифікації бувають схожі між собою за змістом. Необхідність існування таких груп полягає в протиставленнях, які дозволяють порівнювати витрати із найрізноманітніших напрямів діяльності.

Особливістю класифікацій витрат за кордоном є їх прагматизм, змішання різних ознак класифікації, термінологічна неоднозначність і спрямованість на створення умов для зручності практичного застосування. Діючі в даний час міжнародні норми збору статистичних даних про інновації, встановлені «Керівництвом Осло», розроблені стосовно тільки до технологічних інновацій. Вони являють собою кінцевий результат інноваційної діяльності, що отримав втілення у вигляді нового або удосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або удосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній діяльності. У свою чергу Держкомстат України класифікує витрати інноваційної діяльності за такими напрямками: внутрішні НДР (виготовлені самостійно); зовнішні НДР (придбані на ринку); придбання машин, обладнання та програмного забезпечення); придбання інших зовнішніх знань; інші витрати (перепідготовка кадрів тощо) [2].

Як показує практика більшості українських підприємств, проблеми, які виникають у них при здійсненні інноваційної діяльності, пов'язані насамперед з відсутністю стабільності на ринку, несподіваними технічними проблемами, а також лавиноподібним зростанням витрат на проект. У зв'язку з цим необхідна грамотна організація витрат, як інформаційна підтримка прийняття та виконання управлінських рішень, націлених на вирішення завдань інноваційного характеру. Для реалізації цієї мети важливо організувати на підприємстві чітку угруповання витрат по етапах інноваційної діяльності. Для вирішення цього завдання розмежовані витрати за такими етапами: фундаментальних досліджень; прикладних досліджень; дослідно-конструкторських робіт; підготовку виробництва; освоєння промислового виробництва; промислового виробництва; комерційної реалізації; після продажного обслуговування.

Традиційна для вітчизняних умов класифікація витрат дозволяє розділити об'єкти управління за рівнями управління і, таким чином, виявити необхідну інформацію для прийняття управлінських рішень. Всі вжиті заходи,

спрямовані на здійснення інноваційної діяльності, можуть бути зведені нанівець, якщо на підприємстві не буде функціонувати ефективна система обліку. Цей напрямок несе основну відповідальність за інформаційне забезпечення процесів прийняття та виконання необхідних управлінських рішень. Для здійснення облікових процедур витрати підприємства групуються за економічним змістом, способом фінансування, по відношенню до технологічного процесу, відношенню до обсягу виробництва, способу і часу включення в собівартість продукції, ролі в системі виробництва і управління і т.д. [3].

В рамках інституціональної економічної школи класифікація витрат на основі використання таких понять, як трансформаційні і трансакційні витрати. Трансформаційні витрати характеризують сам процес виробництва і відображають процес перетворення ресурсів у готову продукцію. Трансакційні витрати - це витрати по обслуговуванню взаємодії ринкових партнерів, які пов'язані із закріпленням прав власності за економічними суб'єктами і з процесом обміну цими правами, що виникають як при функціонуванні підприємства на ринку, так і всередині нього [4].

Таблиця 1

Загальна класифікація витрат інноваційної діяльності

Критерій класифікації	Вид витрат
1	2
За етапами інноваційної діяльності	- фундаментальних досліджень; - прикладних досліджень; - дослідно-конструкторських робіт; - підготовки виробництва; - освоєння промислового виробництва; - промислового виробництва; - комерційної реалізації; - після продажного обслуговування
За напрямками	- внутрішні НДР (виготовлені самостійно); - зовнішні НДР (придбані на ринку); - придбання машин, обладнання та програмного забезпечення; - придбання інших зовнішніх знань; - інші витрати (перепідготовка кадрів тощо)
За економічним змістом	- оплата праці персоналу; - відрахування на соціальні потреби від фонду оплати праці персоналу; - на матеріальні ресурси; - амортизація; - інші витрати
За способом фінансування	- поточні; - капітальні
По відношенню до технологічного процесу	- основні; - накладні
За способом віднесення на собівартість продукту	- прямі; - непрямі
По відношенню до обсягу виробництва	- змінні; - постійні (умовно-постійні)
За періодичністю виникнення	- постійні (поточні); - одноразові
За ролі в системі виробництва і управління	- виробничі (витрати на інноваційний продукт); - невиробничі (витрати періоду)
За сферою походження	- пов'язані з виробництвом (трансформаційні);

Продовження табл. 1

1	2
	- пов'язані з укладенням та інформаційним і юридичним забезпеченням комерційних угод (трансакційні)
Для прийняття управлінських рішень	- значущі, які змінюються в результаті ухвалення рішення (релевантні); - незначущі, тобто не роблять ніякого впливу на прийняте рішення (нерелевантні)
Для контролю і регулювання	- регульовані (контрольовані); - нерегульовані (неконтрольовані)
Залежно від окупності	- комерціалізуємі (які окупаються); - некомерціалізуємі (які не окупаються)

Важливе значення має розподіл витрат на залежні від прийнятого рішення (релевантні) і незалежні, неминучі при будь-якому варіанті рішення (нерелевантні) витрати. Ступінь релевантності витрат залежить від специфіки конкретних виробництв і підприємств, застосовуваної ними технології, особливостей організації та структури управління. На неї впливає тривалість періоду часу, за який враховуються витрати, рівень повноважень посадових осіб та ін.

Розподіл витрат на регульовані і нерегульовані передбачено у звітах про виконання кошторису за центрами відповідальності. Таке рішення дозволяє виділити сферу відповідальності й оцінити роботу в частині контролю за витратами підрозділи підприємства.

Не всі результати інноваційної діяльності, навіть самі унікальні, вдається комерціалізувати незалежно від того, скільки було здійснено витрат. Тому необхідно, як можна раніше, виявити комерційний потенціал розробки або, навпаки, її комерційну безперспективність.

Отже, можна стверджувати, що кількість класифікаційних критеріїв повинна відповідати потребам користувачів інформації для прийняття оптимальних управлінських і фінансових рішень. Багатовекторність класифікації спрямована на встановлення причинно-наслідкових зв'язків між величиною витрат і результатами діяльності. Наведена класифікація є базою для формування системи класифікації та вибору методів управління, які можуть бути використані в різних підприємствах з урахуванням особливостей бізнесу. Введення в практику підприємств вищевикладеної загальної класифікації витрат в системі управління дозволить зробити його більш деталізованим і оперативним, що дає можливість своєчасно використовувати фактичну собівартість вироблених інноваційних продуктів і прогнозувати її в цілях управлінського обліку.

Список використаних джерел:

1. Костирко, Л. А. Аналітичний інструмент оцінювання ефективності затрат на інноваційну діяльність підприємства [Текст]: монографія / Л. А. Костирко, А. А. Мартинов, Г. О. Надьон. – Луганськ : Ноулджд, 2011. – 246 с.
2. Методологічні положення зі статистики інноваційної діяльності [Текст] / І. А. Жукович, Ю. О. Рижкова, І. В. Калачова, О. І. Білоконь, Н. А. Біленька. – Київ: Державна служба статистики України, 2012. – 32 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 «Витрати» від 31.12.99 р. № 318: Наказ Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
4. Ільченко, О. О. Облік та аналіз витрат на інновації: управлінський аспект [Текст]: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук за спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О. О. Ільченко. – Київ, 2009. – 21 с.

УПРАВЛІННЯ І КОНТРОЛЬ МАРКЕТИНГОВИМИ ТЕХНОЛОГІЯМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Для сучасного українського ринку роздрібної торгівлі, що характеризується інтенсивним розвитком конкуренції, притаманним є постійне зростання ролі маркетингу у забезпеченні ефективного функціонування торговельного підприємства. Однак доволі часто економічна ефективність маркетингових технологій на практиці виявляється нижчою, ніж очікувалося. Тому перед підприємствами гостро постає проблема розробки управлінських рішень, пов'язаних з раціональним витрачання коштів на маркетингові технології з урахуванням їх цільової спрямованості і особливостей.

При цьому важливе значення має вимірювання результативності та формування і застосування маркетингових технологій в залежності від досягнутого. Однак багато керівників маркетингових служб не можуть перевести результати своєї діяльності у фінансові показники дохідності для підтвердження реального внеску в загальну корпоративну ефективність і капіталізацію підприємства. При всій значущості маркетингу підприємства на утримання та реалізацію проектів якого, у світі витрачається 10 та більше відсотків поточних витрат корпоративного бюджету, ця діяльність залишається найменш вимірюваним видом робіт багатьох підприємств [1]. Тому сьогодні для торговельних підприємств питання управління і контролю маркетинговими технологіями, запровадження досконалої методики їх аналізу є надзвичайно актуальним.

Система контролю використання маркетингових технологій у практичній діяльності підприємств роздрібної торгівлі покликана оцінити результативність застосування як окремих маркетингових технологій і їхніх елементів, так і комплексу маркетингових технологій загалом.

Контроль за формуванням і впровадженням маркетингових технологій — це процес забезпечення досягнення підприємством поставлених цілей шляхом виявлення відхилень у виконанні планів і внесення відповідних корективів у дії або плани. Контроль повинен здійснюватися на всіх етапах управління маркетинговими технологіями:

1. На етапі формування маркетингових технологій контроль передбачає визначення певних правил, процедур і ліній поведінки та використовується по відношенню до людських, матеріальних і фінансових ресурсів, а також включає контроль за встановленням та дотриманням цілей, прогнозів, планів, визначенням бюджету.

2. На етапі впровадження контролюється: зовнішнє та внутрішнє середовище з метою раннього виявлення проблем; розподіл та витрачання бюджету; виконання планів (обчислення відхилень фактичних значень показників від планових, аналіз причин відхилень).

У межах процесу контролю формування та впровадження маркетингових технологій можна виділити чотири основних етапи:

- 1) встановлення показників результативності використання маркетингових технологій та їхніх значень;

2) вимірювання реальних процесів формування та впровадження маркетингових технологій;

3) порівняння результатів використання маркетингових технологій із запланованими значеннями;

4) реакція на порівняння (аналіз причин відхилень, усунення недоліків, коригування планових значень показників тощо).

Для оцінки результативності маркетингових технологій необхідним є розробка системи показників, яка б повною мірою відображала стан маркетингової діяльності торговельного підприємства як за кількісними так і якісними характеристиками. Принципи такої оцінки закладені у «збалансованій системі показників» (ЗСП), розробленій Р.С. Капланом та Д.П. Нортеном [2]. Дана система містить у собі показники, що характеризують чотири основні складові ефективності управління: фінанси, внутрішні бізнес-процеси, відносини з споживачами, розвиток персоналу підприємства.

Важливим завданням після формування переліку показників є встановлення їхніх нормативних значень, що дозволять судити про ступінь виконання поставлених підприємством цілей.

Розрахувавши показники за всіма складовими ЗСП та зробивши порівняння їх з нормативними значеннями визначається загальний показник результативності маркетингових технологій (D). Результати загального показника результативності необхідно віднести до однієї із трьох зон якісного виміру: зона високої результативності ($1 \leq D \leq 0,67$), зона середньої результативності ($0,66 \leq D < 0,34$), зона низької результативності ($0,33 \leq D < 0$). Це дозволить підприємству отримати інформацію про досягнення поставлених цілей та виявити саме ті маркетингові процеси, де існують проблеми, вчасно провести комплекс заходів з метою попередження негативних наслідків від неефективного управління маркетингом торговельного підприємства або від негативних впливів зовнішнього середовища та налаштувати працівників на досягнення поставленої мети. У межах системи контролю важливим також є виявлення взаємозв'язку між результативністю маркетингових технологій та основним фінансовим показником підприємства – прибутком.

Контроль результативності маркетингових технологій торговельного підприємства повинен відповідати вимогам систематичності, всеохоплюваності і періодичності. Оцінювання результативності маркетингових технологій на основі використання збалансованої системи показників забезпечить комплексний аналіз результативності та надасть можливість виявляти причини і наслідки порушень у досягненні цілей та стратегічної мети підприємства.

Список використаних джерел:

1. Ферріс Поль У. Маркетингові показники: Більше 50 показників, які важливо знати кожному керівнику / Поль У. Ферріс, Нейл Т. Бендл, Філіп І. Пфайфер, Девід Дж. Рейбштейн ; пер. з англ; за наук. ред. І. В. Тараненко. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2009. – 480 с.
2. Каплан Р.С. Збалансована система показників / Р.С. Каплан, Д.Нортон – М.: ЗАО «Олімп-Бізнес», 2003. – 446 с.

Оксана Шлапак, к.е.н.,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Вінниця

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІН У МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЯХ

В останні роки одночасно зі зростанням ролі маркетингу збільшується роль маркетингових комунікацій. Недостатньо мати хороші товари та послуги. Для збільшення обсягів їх продажу та отримання прибутку потрібно донести до свідомості споживачів вигоди від використання продуктів і послуг.

Ситуація, в якій діє маркетинг в даний час, істотно відрізняється від тієї, яка була більше 10 років тому. Зараз у розпорядженні маркетологів є комунікаційні інструменти, яких не було раніше.

Сьогодні інтегрованим маркетинговим комунікаціям (ІМК) передрікають домінуючу роль принаймні в найближчу чверть століття. Фахівці з різних сфер комунікацій говорять про ІМК як про найбільш ефективний спосіб вирішення маркетингових завдань. При цьому ідею об'єднання маркетингових інструментів не можна назвати абсолютно новою.

Такі спроби робилися і раніше на початку 1950-х. Тоді це називалося «тотальні комунікації». Проте в цілому тоді практика маркетингової інтеграції не прижилася. Новий підхід був не потрібен, оскільки все ще добре працював старий – на основі телевізійної реклами. У перші роки свого існування телевізійна реклама відразу ж показала свою ефективність. Споживчий бум, що трапився в 1950-х роках в Америці, зобов'язаний своїм існуванням саме ТБ-рекламі.

У 1950-х інтегровані маркетингові комунікації були просто не потрібні, тому що ТБ-реклама з широким охопленням аудиторії діяла як ніколи успішно. Після запуску рекламного ролика швидко відбувалося збільшення обсягів продажів, потім ці гроші інвестувалися назад в рекламу, і всі були задоволені.

Ідея ІМК стала актуальною тільки в середині 1990-х років, в момент, коли багато фахівців стали помічати, що традиційні маркетингові схеми не працюють. Основних причин тому називалося п'ять.

Причина перша – зміна споживача. У 1990-і роки західне суспільство сильно змінилося, змінився тип споживача, його відношення до рекламної інформації. Для споживача 1990-х стало характерним прагнення до інтерактивного двостороннього спілкування з виробником, до більш повної інформованості про нього. Такий споживач віддає перевагу компанії з більш вираженою соціальною позицією. Одночасно він більший індивідуаліст і раціоналіст, він вважає споживання самоцінним видом діяльності.

Причина друга – телереклама стала дорогою і неефективною. Покоління, яке виросло в епоху домінування відеообразів, навчилося декодувати телевізійні послання і перестало настільки ж активно, як раніше, реагувати на них. З'явилася величезна кількість каналів з можливістю миттєвого перемикання, що дозволяє просто не дивитися рекламу.

Причина третя – традиційний підхід не враховує нових каналів інформації. Багато в чому під впливом Інтернету та інших технологій відбулася трансформація і в ЗМІ: з'явилися нові канали поширення інформації, з'явилися інтерактивні медіа, відбувся розвиток вузькоспеціалізованих ЗМІ і так далі.

Причина четверта – традиційний підхід не адекватний до індивідуалізації споживання. Сегментація ринку, що збільшилася, зажадала дискретного підходу до інформації, що розсилається, виділених каналів комунікації, по яких розсилаються послання, підготовлені індивідуально. В ідеалі - окремо для кожного конкретного споживача.

Причина п'ята – дорожняча традиційного підходу. У 1990-х роках виникла гостра необхідність в недорогому вирішенні маркетингових завдань, особливо на нових ринках. ІМК-підхід у цьому питанні виявився у виграшному становищі. Він дозволяє об'єднувати бюджети, оптимізуючи їх, досягаючи при цьому більшої віддачі, а також мати справу з меншою кількістю партнерів, перекладаючи на них комплексні рішення єдиним блоком.

Мета ІМК – домогтися ефекту синергії, тобто узгодженого використання декількох інструментів маркетингових комунікацій, які здатні принести більший ефект, ніж при їх роздільному застосуванні.

У 1999-2000 роках більшість лідерів ринку в різних галузях вдалися до об'єднання відділів, що відповідають за рекламу, PR, прямі продажі, просування. У більшості сучасних компаній така інтеграція вже відбулася. Це простіше і швидше, ніж шукати п'ять агентств, що працюють за різними напрямками (PR, реклама, промоушн і так далі), і забезпечувати їх взаєморозуміння.

Починаючи з 2010 року активізувались комунікації за допомогою соціальних мереж та мобільного зв'язку. Фахівці вважають, що ці напрями будуть найбільш популярними та повинні активно розвиватись. Але необхідно дослідити відсоток їх використання в інтегрованій системі маркетингових комунікацій.

Складаючи комплекс маркетингових комунікацій підприємства повинні враховувати декілька чинників: тип ринку, на якому працює компанія; готовність споживачів здійснити купівлю; етап ЖЦТ [1, С. 219].

Зміна розуміння маркетингових комунікацій взагалі та інтегрованих маркетингових комунікацій зокрема в рамках розвитку науки маркетингу відбувається під впливом природних змін, що притаманні сучасній швидкій трансформації світового економічного середовища. Трактуювання та розвиток концепції ІМК, що враховує особливості сучасної світової економіки, неможливі без аналізу генезису системи маркетингових комунікацій, оцінки їх історичного різноманіття [2, С. 93].

Саме узгоджене і інтегроване використання маркетингових комунікацій з метою створення міцних зв'язків з цільовими сегментами ринку дозволяє компанії ефективно здійснювати економічну діяльність і виконувати завдання, поставлені перед організацією на ринку. Допомагає організації отримати конкурентну перевагу, збільшити продажі і прибуток, а також позитивно впливає на споживачів, оскільки зміцнює відносини з ними і одночасно економить час і гроші.

Список використаних джерел:

1. Маркетинг XXI століття. Концептуальні зміни та тенденції розвитку: монографія / Л.О. Стрій // За наук. ред. проф. А.К. Голубева. – Одеса: ВМВ, 2010. – 320 с
2. Жебровська О. О. Тенденції розвитку інтегрованих маркетингових комунікацій в період трансформації світового економічного середовища / О. Жебровська // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право – 2014. – №4 (75). – С.92-97.

Світлана Бурлуцька, к.е.н.,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса

ЕНТРОПІЙНА ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПРУЖНОСТІ РЕГІОНІВ

Економічна, фінансова та політична криза, що розгорнулася в Україні на початку 2014 року призвела до катастрофічних наслідків в усіх сферах життєдіяльності. Поглиблення на цьому фоні регіональних диспропорцій, військові дії на сході України ще більш посилили існуючі територіальні диспропорції та обумовили необхідність розробки диференційованих підходів до формування стратегії та тактики регіонального розвитку. Вирішення поставленої проблеми неможливе без досконалого вивчення особливостей реакції регіональних систем на рецесійні прояви. Особливої уваги заслуговує дослідження пружної реакції соціально-економічних систем на шоківі збурення.

В попередніх роботах нами був запропонований концепт пружності, як спроможності економіки (регіону) протистояти або відновлюватися після ринкових, конкурентних, екологічних і інших зовнішніх шоків і повертатися на шлях зростання, при необхідності, перетерпівши адаптивні зміни у економічних, соціальних та інституціональних механізмах [1, с.55]. Центральне питання полягає у визначенні чинників, що обумовлюють відмінності у пружній реакції регіонів, міста або певних територій. Різні наукові школи пропонують своє розв'язання поставленого питання. Так, сучасна теорія ендогенного економічного зростання підкреслює важливість локальної продуктивності та мобільності капіталу. В межах еволюційної економічної географії найбільш визначальними є секторна різноманітність виробництва, інноваційна спроможність та відповідні інституційні механізми [2, 3]. Фактично, регіональна соціально-економічна пружність - результат взаємодії комплексу факторів, перша з яких - загального економічного характеру (варіюються від регіону до регіону або від міста до міста) [4].

С певним спрощенням, регіональна соціально-економічна пружність може визначатися динамікою чотирьох базових взаємодіючих підсистем: структурна бізнес підсистема; підсистема ринку праці; фінансова підсистема; підсистема управління. Вважається, що перша підсистема є визначальною у забезпеченні пружної реакції регіону та віддзеркалює дію специфічних чинників місцевого (регіонального масштабу). Саме економічна структура регіону (структура наявних видів діяльності) може впливати на схильність і уразливість до різних видів шоку, та сформувати надійність територіальної соціально-економічної системи. Оцінка економічної структури може передбачати визначення як загальної структурної диверсифікації, так і параметрів модульності, структурної субституційності та компліментарності.

Модульність передбачає, що економіка регіону буде більш стійкою, а, отже, і більш пружною, якщо її галузі промисловості тісно не зв'язані в місцевому масштабі (негативним прикладом є пов'язаність Авдіївського коксохімічного заводу та Маріупольського металургійного комбінату та порушення їх діяльності у результаті військових дій у Донецькій області). При цьому допускається наявність некритичної залежності у межах ланцюжка поставок. Структурна субституційність, у свою чергу, ілюструє спроможність

секторів або фірм замінювати один одного в умовах кризи, та можливість альтернативного або пов'язаного використання регіональних ресурсів. Таким чином, особливе значення для пружності має не тільки економічна різноманітність, але й спроможність цієї різноманітності забезпечувати модульність і надлишковість, обмежуючи поширення шоку через економічну структуру регіону. Модульність гіпотетично спроможна забезпечити переорієнтацію наявної структури до більш еластичних або міцних регіонів.

Разом з тим, дослідниками підкреслюється важливість так званої «структурної компліментарності» у забезпеченні сталого розвитку регіональної економіки. Чим більше «зв'язаність» між галузями промисловості регіону, особливо компліментарність характеристик людського капіталу, тим вище рівень пристосовуваності економіки у довгостроковому періоді. Так, для робітників з'являються додаткові можливості для працевлаштування у інших типах економічної діяльності, якщо їх «первісна» галузь увійде в рецесійний стан. Таким чином, з одного боку, структурна компліментарність суперечить модульності, але, з іншого боку, збільшує потенціал для адаптивного перерозподілу ресурсів між різними видами діяльності.

Обробка (ієрархічна кластеризація) стандартизованих даних в програмному пакеті IBM SPSS Statistics забезпечила інформативну базу для емпіричних висновків. Результати порівняння швидкості зміни структурної ентропії та глибини шоку (відсотка падіння ВРП у доларовому вимірюванні в розрахунку на особу) вказують на істотні відмінності в пружній реакції регіонів (областей) на шокове збурення. По-перше, ідентифікуються три базових кластери по критерію співвідношення глибини шоку та швидкості зміни ентропії. Перший кластер (Луганська та Донецька області) характеризується найбільшою глибиною шоку (падіння ВРП у 2014 році 66,64% та 52,79% відповідно) й скороченням структурної ентропії на 0,2305 нат та 0,10618 нат. Умовно ці дві області можливо вважати ендогенним джерелом поточного рецесійного шоку. Зрозуміло, що поточна криза національної економіки має досить глибоке системне коріння, проте, події на сході України стали визначальним драйвером значного падіння національного виробництва та загального добробуту населення.

Другий кластер (Запорізька область) при середньому (порівняно з національним показником) рівні падіння ВРП – 34,23, має найвищий показник зростання ентропії (0,2182 нат). Це пояснюється активними процесами спрямованими на вирівнювання структури діяльності. Так, порівняно з 2013 роком, частка реалізації продукції промислового виробництва впала від 83,21% до 70,12% (абсолютне зростання склало 17681,5 млн. грн у поточних цінах), проте зросла частка оптової та роздрібною торгівлі на 16,38%. Таким чином, можна досить впевнено констатувати що це ілюстрація міжрегіональної компліментарності. За промисловою структурою Запорізька область досить подібна до Донецької області, а отже існує можливість ефективного переливу капіталів з зони шоку до більш стабільної та компліментарної територій. Цьому сприяє надзвичайно висока пов'язаність економічних секторів аналізованих територій в межах Групи СКМ Ріната Ахметова.

Третій, найбільш представлений кластер, враховує усі інші області (АР Крим не включено до вибірки) з рівнем глибини шоку 27-38% та

коливанням швидкості ентропії від $+0,0515$ нат до $-0,1742$ нат. Слід зазначити, що більшість представників цього кластеру відреагували на шоканий вплив падінням структурної ентропії та підвищення рівня концентрації економічної діяльності. Виключення з вибірки областей – джерел рецесійного шоку та комплементарної до них Запорізької області – дозволяє провести додаткову етапну декомпозицію третього кластеру.

Результати аналізу додаткової кластеризації областей третього кластеру вказують на найбільшу прийнятність (в межах дослідження ентропії) виділення 4 додаткових груп. Саме такий поділ дозволяє врахувати як вектор зміни ентропії, так і рівень глибини шоку. Перший підкластер (Вінницька, Тернопільська та Хмельницька області) характеризуються мінімальним рівнем глибини шоку ($27-28\%$) та мінімальною динамікою структурної ентропії (від $+0,05$ до $-0,02$ нат). Можна вважати, що ці області потерпають від загально системної кризи (чим і пояснюється падіння ВРП), але їх регіональна модульність відносно Сходу країни забезпечує певну стабільність структурної ентропії.

Результати проведеного дослідження ентропійних параметрів соціально-економічної пружності регіонів вказують на існування істотного зв'язку між глибиною рецесійного шоку та швидкістю зміни структурної ентропії. Визначено, що за пружною реакцією на ендегенне збурювання національної економіки можлива ідентифікація трьох типів регіонів: з чітко вираженою структурною компліментарністю та значним зростанням ентропії; з структурною нейтральністю та відносною стабільністю ентропії; з комбінацією структурної компліментарності й субституційності та відповідною динамікою ентропії.

Список використаних джерел:

1. Бурлуцька С. Ідентифікація параметрів пружності регіонів України / С. Бурлуцька // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. – 2015. - №13. – С.54-61.
2. Perrings, C. A. Resilience and sustainable development. *Environment and Development Economics* 2006. – v.11, P.417–427.
3. Rose, A. Economic resilience to natural and man-made disasters: Multidisciplinary origins and contextual dimensions. *Environmental Hazards*, 2007. – is.7, P. 383-398.
4. Burlutski S. The «resources curse» and special features of the economic growth in Ukraine. / S. Burlutski, Sv. Burlutski. - *Journal of Life Economics*. Istanbul, 2015. - 2(1). – P.21-26.

Тетяна Головачук, к.е.н., Наталія Гордаш,
Чернівецький торгово-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ У СФЕРІ ТОРГІВЛІ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

У Чернівецькій області здавна пріоритетною сферою діяльністю була торгівля. Торговельна діяльність суттєво впливає на розвиток економіки області й міста Чернівці, в якому 22 % зареєстрованих суб'єктів господарювання зайняті в сфері торгівлі та послуг. Цими підприємствами створюється 17 % внутрішнього валового продукту, в них зайнято 25% працездатного населення міста, поступлення в бюджет щорічно складає біля 160 млн. грн.

Чернівці займають одне з провідних місць в Україні по наявності торгових площ на 1 тис. жителів. Попит чернівчан та гостей міста у товарах і продуктах харчування задовольняють 19 торгових центрів і супермаркетів,

понад 1500 об'єктів роздрібної торгівлі, більше 600 підприємств ресторанного господарства, 26 ринків міста, а «Калинівський ринок» - один з найбільших на Україні, середньоденна кількість відвідувачів якого складає до 30 тис. чоловік [1].

Метою дослідження у статті є визначення стану зайнятості та пріоритетності населення у сфері торгівлі Чернівецької області.

Проблемам розвитку торгівлі як провідної сфери сучасності присвячено багато наукових публікацій. Теоретичні і практичні аспекти цього питання розглянуто у працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених як В. Апопій, Н. Голошубова, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, І. Бланк, Н. Власова та ін. У роботах цих авторів розкрито суть торгівлі загалом та її структурних елементів, визначено умови розвитку галузі, а також обґрунтовано чинники, які впливають на ефективність діяльності торговельних підприємств.

В ринковій економіці торгівля є найбільш розповсюдженою сферою підприємницької діяльності та сферою застосування праці. Сфера торгівлі – одна з провідних сфер ринкової економіки, від якої залежить рівень життя населення, конкурентоспроможність підприємств, розвиток економіки в цілому тощо. Так як в умовах товарного виробництва безпосередній контакт між виробництвом і особистим споживанням здійснюється через товарно-грошовий обмін і ринок, то торгівля є допоміжною ланкою в процесі відтворення.

Торгівля посідає особливе місце в структурі національної економіки та в системі економічних відносин. Вона опосередковує товарно-грошовий обмін у величезних розмірах і, безперечно, є важливим чинником економічного зростання. Крім того, торгівля відіграє неабияку роль у реалізації соціальної політики, ринкової орієнтації національної економіки, формуванні конкурентного середовища. Проте для аналізу населення, що зайняте у сфері торгівлі, потрібно проаналізувати основні показники ринку праці у Чернівецькій області.

Таблиця 1

**Основні показники ринку праці Чернівецької області
у 2009-2013 рр. [2]**

Рік	Економічно активне населення працездатного віку		у тому числі			
			зайняте населення працездатного віку		безробітне населення працездатного віку (за методологією МОП)	
	в середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної групи	в середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної групи	в середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної групи
2009	356,5	64,4	317,6	57,3	38,9	10,9
2010	353,7	63,9	318,1	57,5	35,6	10,1
2011	358,1	64,8	323,9	58,6	34,2	9,6
2012	361,5	64,8	328,0	58,8	33,5	9,3
2013	365,8	64,9	334,4	59,3	31,4	8,6

Дані таблиці 1 вказують на те, що починаючи з 2009 р., відбувається поступове збільшення частки зайнятого населення і зменшення кількості безробітних. Так, у 2013 р. порівняно з 2012 р. рівень безробіття серед буковинців знизився на 0,7%, а порівняно з 2011р. – на 1 %. Незважаючи на тенденцію до зменшення кількості безробітного населення, рівень безробіття

в області у 2011 р. склав 8,6%. Порогове значення цього показника – 7% [3, с.126], перевищення його спричиняє загрози нормальному розвитку соціальної сфери і формування негативних руйнівних тенденцій. Отже, існує необхідність пошуку регіональної господарської спеціалізації, яка активізувала б прогресивні перетворення у сфері виробництва товарів та надання послуг, що формувало б нові пропозиції попиту на робочу силу.

Ефективна і вільно обрана зайнятість відображає стан кількісної і якісної збалансованості між потребою населення в роботі і робочими місцями, за якої створюються сприятливі умови для соціально-економічного прогресу і дотримуються інтереси як окремих працівників, так і суспільства в цілому. Зрозуміло, що в зв'язку з постійним розвитком потреб людини і суспільства, з науково-технічним прогресом зростають кількісні та якісні параметри ідеалу ефективної зайнятості, в результаті чого його постійно треба прагнути, але неможливо досягти.

В економіці області триває процес перерозподілу робочої сили між сферами виробництва та надання послуг. Про це свідчить зменшення кількості найманих працівників в таких видах діяльності: промисловість, будівництво, транспорт, інформація та телекомунікація, фінансова та страхова діяльність, освіта. Водночас, у сфері сільського господарства, мисливства, оптової та роздрібно торгівлі, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги, мистецтва, кількість найманих працівників зростає[4].

Специфіка регіону (розміщення на Заході України, велика частка сільського населення і, відповідно, зайнятих у сільському господарстві, відносно низький рівень економічного розвитку тощо) має суттєвий вплив на тенденції змін відтворення трудового потенціалу, які іноді протилежні до тих, що склалися в країні в цілому [5]. Структура економіки Чернівецької області станом на 01.01.2013 року має наступний вигляд (рис. 1).

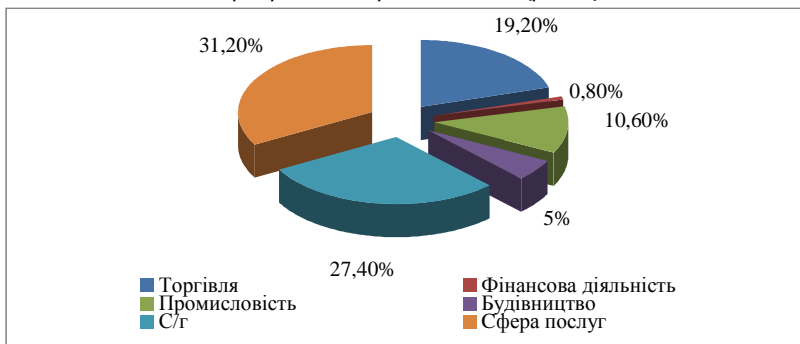


Рис. 1. Структура економіки Чернівецької області [2]

Аналіз економіки Буковинського краю показує, що найбільша частка припадає на сферу послуг (31,2%), сільське господарство (27,4%), торгівлю (19,2%), промисловість (10,6%), які формують валовий регіональний продукт та є бюджетоутворюючими. Проте негативним для даної області є велика частка зайнятості населення у сфері сільського господарства, що гальмує розвиток потрібних сфер економіки.

Чернівецька область - привабливий регіон, що має значні, не до кінця реалізовані можливості щодо розвитку торговельної сфери. Це перспективна область, щодо вкладення коштів у дану галузь діяльності, це забезпечується наявністю багатьох підприємств, магазинів, торгових центрів тощо. Проте досить існує проблема міграції населення особливо — до Франції, Португалії, Італії (більше 100 тис. буковинців проживає та працює за межами України. Вирішити таку ситуацію можна реалізувавши різноманітні інвестиційні проекти з метою створення додаткових робочих місць з високою заробітною платнею), рівня безробіття, економічної ситуації в країні, що зумовлює неефективне використання наявного трудового потенціалу та поповнення державного бюджету.

Чернівці мають гарний потенціал подальшого розвитку позиціонуючи себе як центр міжрегіональної торгівлі. З метою подальшого розвитку області як міжрегіонального торгового центру, необхідно надати можливість підприємствам вести свою діяльність, зменшити податки, щоб зменшити кількість безробіття, яке в свою чергу дозволить ефективніше рухатись економіці (продаючи більше можна отримати більше доходу, щоб розвивати підприємство, а населенню більше витратити).

Список використаних джерел:

1. Концепція розвитку Чернівців як міжрегіонального центру торгівлі [Електронний ресурс]. -Режим доступу: www.chemivtsy.eu/portal/f/citynews/conc-trade-2012.pdf.
2. Статистичні видання [Електронний ресурс]. -Режим доступу: <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/>.
3. Палій Н.С. Система діагностики соціальної безпеки [Текст] / Н.С.Палій // Торгівля і ринок. Збірник наукових праць. – 2009. – № 28, т. 1. – С.121-129.
4. Діяльність Державної служби зайнятості України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.dcz.gov.ua/control/portalmap
5. Михайлюк А. В. Демографічний вимір трудового потенціалу Карпатського регіону [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vpu/Ekon/2009_7/41.pdf.

Євгенія Дронь, к.е.н., Ірина Лукаш, Антоніна Колотило
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В РЕГІОНАЛЬНОМУ ВИМІРІ

Рівень розвитку машинобудування є узагальнюючим індикатором, який сигналізує про стан сукупного виробничого потенціалу як регіону так і держави загалом. Саме продукція машинобудівної сфери забезпечує ефективне функціонування найбільш продуктивних видів економічної діяльності, стабільне функціонування яких і визначає ступінь розвитку соціально-економічної системи та рівень національної безпеки.

Розвиток машинобудівної індустрії має стратегічне значення, адже від нього залежать вагомі складові виробничого процесу, і в кінцевому випадку рівень ВВП: матеріаломісткість, продуктивність праці, ефективність використання енергоресурсів та ін.

На теперішні час не існує сфери народного господарства, де б не використовувалася продукція машинобудування. Підприємства машинобудівного комплексу виробляють машини та устаткування для усіх ланок народного господарства. Створюючи знаряддя праці, підприємства машинобудування впливають на науково-технічний прогрес, загальний розвиток економіки та соціальної сфери.

Розвиток даної сфери забезпечується шляхом кооперування окремих підприємств, через чітко визначену спеціалізацію їх діяльності. Підприємства взаємодіють одне з одним на основі спільності технологій, сировинної бази, а також за призначенням готової продукції. Чіткий поділ праці між окремими підприємствами, їх налагоджена взаємодія, раціональне розміщення в просторі, налагоджена інфраструктура є основою розвитку сфери машинобудування. З стратегічної точки зору, така кооперація може бути основою виділення окремих територій з окресленою спеціалізацією в кластерні утворення.

Кластер є поширеним явищем в світовій практиці, і використовується як дієвий інноваційних спосіб розвитку найбільш перспективних сфер народного господарства.

При цьому варто наголосити, що запорукою успішного становлення та розвитку таких утворень є державна підтримка в плані фінансування, організаційного спрямування та забезпечення нормативно-правового супроводу.

Для розвитку машинобудівної сфери потрібно усвідомлено та відповідально здійснити реструктуризацію всіх напрямків діяльності підприємств Карпатського економічного району. Зміни повинні відповідати актуальним вимогам ринкової економіки. Як показує аналіз, оновлення та нововведення проводилися лише на окремих машинобудівних підприємствах. Однак, реструктуризація не мала масового, масштабного характеру, та не торкнулася стратегічних для машинобудівної сфери позицій.

Реструктуризація окремих підприємств заключалася в виводі організації та виробничій структур, приведенні кадрового складу та портфелю активів до оптимальної з точки зору базової рентабельності структури. Аналіз перетворень, які точково відбувалися на підприємствах машинобудівної сфери показує, що в силу різного роду об'єктивних причин процеси реструктуризації різнилися за глибиною стратегічних орієнтирів та планів окремих керівників та власників. Такий стратегічний підхід забезпечує виживання окремим машинобудівним підприємствам, однак не дозволяє говорити про можливі якісні зміни в цілому по машинобудівній сфері Карпатського економічного району. Наразі не існує цілісної концепції, бачення виводу сфери машинобудування з кризи. Ні на державному, ні на регіональному рівні не пропонуються до розгляду шляхи розвитку такої важливого напрямку як машинобудування. Як наслідок, сфера машинобудування в виробничій структурі економіки регіону втратила своє стратегічне значення та перестала впливати на соціально-економічний її розвиток.

Список використаних джерел:

1. Жаліло Я.А. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації/Я.А.Жаліло: Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. – К.: Сатсанга, 2001. – 224 с.
2. Ефективність соціально-економічного розвитку та економічна безпека регіону (на прикладі Закарпатської області): аналіз, доп./А.І. Сухоруков, Ю.М. Харазішвілі. – К.: НІСД, 2013. – 32 с.
- Дронь В. С. Статистична оцінка моделі Леонтьєва економічної системи регіону на прикладі Чернівецької області / В. С. Дронь // Моделювання та інформаційні системи в економіці. - 2011. - Вип. 85. - С. 37-45. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mise_2011_85_7.pdf.

Ніколета Попічук,

Чернівецький факультет Національний технічний університет,
«Харківський політехнічний інститут», м. Чернівці

ЗАГАЛЬНИЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ

В умовах подолання наслідків фінансово-економічної кризи та поряд зі світовими тенденціями загальної глобалізації і конвергенції все більшої ваги набуває аналіз таких складових частин країни, як регіони. Відтак, формування пріоритетів стратегічного управління розвитком регіональної економіки і реалізація їх на практиці має базуватися передусім на результатах діагностики потенціалу окремих областей. Адже ефективність функціонування національної економіки України значною мірою залежить від рівня соціально-економічного розвитку регіонів, що на сьогодні відзначаються суттєвою галузевою, територіальною та функціональною диференціацією. Саме з цих причин виникає гостра необхідність розробки політики соціально-економічного розвитку для кожного окремо взятого регіону країни.

Для комплексного аналізу соціально-економічного стану регіону необхідно провести дослідження по всіх трьох напрямках і узагальнити їх результати. Методика дослідження складається з трьох етапів:

1. Оцінка соціально-економічного стану регіону;

2. Вибір пріоритетів територіального розвитку;

3. Складання та впровадження програми соціально-економічного розвитку регіону.

Об'єктивний аналіз розвитку продуктивних сил регіону у поєднанні з оцінкою сьогодишньої економічної ситуації дає реальне уявлення про досягнутий рівень і ефективність соціально-економічної структури. Потрібно відверто констатувати, що унаслідок нерациональної економічної політики, і непродуманих дій в регіоні склалася деформована економічна система, яка в цілому соціально неприваблива, екологічно небезпечна і економічно неефективна. За останні роки тут накопичилося багато соціально-економічних проблем, гострота і необхідність вирішення яких зі всією силою виявилися в наші дні.

Щодо розвитку Західного регіону і регіональні пріоритети йдеться про виборі правильного стратегічного курсу в розвитку регіону. Якщо керуватися тим, що Карпати є географічним центром Європи, а в природному відношенні — унікальною екосистемою на Заході України, то при формуванні політики освоєння цього краю необхідно розумно використовувати його геополітичні переваги і зберегти екологічний феномен території. Тут необхідні зважені рішення і продумані практичні дії. Тому розвиток рекреації в регіоні розглядається в контексті структурної перебудови його господарського комплексу, в перспективній моделі якого ця галузь повинна стати однієї з тих, що профілюють.

Використовуючи досвід Європейського Союзу у сприянні регіонального розвитку економічної діяльності можна виділити основні потенційні їх напрями:

- діяльність у туристичній сфері, зокрема агротуризму;
- виробництво енергії на основі відновлювальних джерел;

- діяльність у сфері культури, мистецтва та національно-етнічної спадщини;

- упорядкування земельних угідь та покращення ландшафтів;
- розвиток соціальних послуг.

Сільськогосподарський потенціал Західного регіону здатний забезпечувати потреби не лише власного населення, але й формувати експорт агропромислової продукції, причому необхідним є зосередження не на сировинному експорті, а реалізації на зовнішніх ринках готової продовольчої продукції. Тому з позиції багатофункціонального розвитку сільських територій підтримка сільського господарства має бути одним з ключових напрямів державної політики.

Диверсифікація видів економічної діяльності на сільських територіях Західного регіону призведе до позитивних економічних зрушень, а саме:

- зниження рівня бідності та покращення добробуту та життєвого рівня сільського населення;
- впровадження соціальних стандартів і нормативів відповідно до європейських;
- забезпечення високого рівня прибутковості сільськогосподарських підприємств;
- забезпечення максимально можливої кількості населення джерелами доходів;
- поліпшення екологічної ситуації у сільській місцевості;
- подальший розвиток сільської місцевості та покращення благоустрою сільських населених пунктів;
- виникнення суміжних чи обслуговуючих суб'єктів бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Концепція загальнодержавної програми сталого розвитку сільських територій до 2020 року : [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://ligazakon.ua>.

2. Збарський В. К. Соціальна інфраструктура села як фактор відтворення робочої сили / В. К. Збарський / Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 154. – Ч. 1. – С. 152 – 160.

Алла Крисак, к.е.н.,
Луцький національний технічний університет,
м. Луцьк

ІНДИКАТОРИ СТІЙКОСТІ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ – СКЛАДОВА ОЦІНКИ ЕКОЛОГІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

За статистичною інформацією територія України становить 60354,8 тис. га. Станом на 01.01.2015р. частка лісів та інших лісовкритих площ становила 17,7% у загальній структурі земельного фонду України (ця площа відповідно складала 10630,3 тис. га) [1], що значно менше необхідної площі для повноцінного розширеного відтворення лісових масивів (у багатьох економічно розвинених країнах цей показник становить 30%). Враховуючи те, що в найближчій перспективі стимулюватиметься заліснення малопродуктивних угідь, частка лісів і лісовкритих площ буде зростати. Це значний позитив, адже нарощуватиметься асиміляційний потенціал територій і зміцнюватимуться лісоландшафти. Тому сьогодні актуальним є питання належного рівня екологічного регулювання земельних відносин, що виникають при охороні та відтворенні земельно-ресурсного потенціалу.

Метою нашого дослідження є вибір індикаторів для аналітичного визначення інтегральної оцінки ефективності стійкості лісогосподарських систем при здійсненні регулювання земельних відносин, використовуючи кластерний аналіз.

Кластер – слово англійського походження (cluster), що переводиться як згусток, пучок, група [2, 4]. Кластеризація дозволяє класифікувати подібні об'єкти у порівняно однорідні групи. Об'єднаємо у класи або групи індикатори, що будуть відображати екологічну ефективність регулювання стійкості лісогосподарських систем.

Лісогосподарські системи є одним із складових елементів (разом із сільськогосподарськими системами, водогосподарськими системами, загальногосподарськими системами населених пунктів та ін.), що забезпечують стійкість землегосподарських систем на сазадах сталого розвитку та здійснення екологічного регулювання земельних відносин, які виникають при охороні та відтворенні земель лісового фонду.

Якісною характеристикою ефективності регулювання земель лісогосподарського призначення виступає площа відновлення лісів, яка характеризує досягнення оптимальної лісистості шляхом створення в максимально короткі строки нових насаджень найбільш економічно та екологічно доцільними способами і технологіями.

Важливим інструментом стійкості лісогосподарських систем при здійсненні регулювання земельних відносин щодо охорони та відтворення земель лісогосподарського призначення є проведення рубок головного користування та рубок догляду за лісом. У першому випадку здійснюється вирубування стиглих деревостанів з метою заготівлі деревини; а у другому випадку – періодичні зруби в насадженнях частини дерев, чагарників, що проводяться з початку створення насаджень до головної рубки, з метою формування необхідного складу, форми насаджень та підвищення приросту.

Відображенням рівня ефективності екологічного регулювання охорони та відтворення лісогосподарських систем є обсяги заготівлі ліквідної деревини

та обсяги рубок по формуванню й оздоровленню лісів та інших заходів, пов'язаних із веденням лісового господарства.

Ув'язавши вище наведені показники із площею земель лісгосподарського призначення визначаються окремі складові оцінки екологічної ефективності регулювання земельних відносин. З метою нормалізації даних індикаторів розраховуються індивідуальні територіальні індекси.

Отже, для оцінки екологічної ефективності стійкості лісгосподарських систем нами було використано 3 індикатори:

1 - рівень відтворюваності земель лісового фонду (відношення площі відновлення лісів до загальної площі земель лісового фонду);

2 - рівень господарської освоєності земель лісового фонду (відношення площі рубок до загальної площі земель лісового фонду);

3 - рівень комплексності заготівлі ліквідної деревини (відношення обсягів ліквідної деревини в порядку рубок оздоровлення до загального обсягу заготовленої ліквідної деревини).

На основі індивідуальних територіальних індексів розраховуються інтегральні групові територіальні індекси, усереднення яких дасть можливість розрахувати інтегральний міжгруповий територіальний індекс ефективності стійкості лісгосподарських систем при здійсненні регулювання земельних відносин щодо охорони та відтворення земель лісгосподарського призначення. Надалі проводиться групування регіонів України за порівняно низьким, нижчим середнього рівня, вищим середнього рівня та порівняно високим інтервалами. В залежності від того, до якого інтервалу потрапляють регіони України, можна зробити висновок про ефективність проведених заходів з екологічного регулювання земельних відносин в цих регіонах.

Таким чином, отримані результати розрахунків показують можливості підтримання на належному рівні та покращення заходів, завдяки яким здійснюється ефективно екологічне регулювання земельних відносин для забезпечення стійкості лісгосподарських систем у кожній із чотирьох груп регіонів.

Список використаних джерел:

1. Статистичний збірник «Довкілля України» 2014 рік – Електронний ресурс - <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Пістунів І.М., Антонюк О.П., Турчанінова І.Ю. Кластерний аналіз в економіці: Навч. посібник – Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2008.– 84 с.

Сергій Рилєєв, к.е.н., **Ірина Дрінь**, к.фіз.-мат.н.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ ТУРИЗМУ: ЕКОЛОГО-РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Екологічна криза, в якій сьогодні опинилося людство, дала поштовх для усвідомлення екології як одного з основних чинників розвитку сучасної культури. Усвідомлення екологічної проблематики, визначення пов'язаних із нею пріоритетних рішень потребує особливого диференційованого підходу до екології майбутнього. Внаслідок цього виникає так звана мета екологічна парадигма, в рамках якої йде мова про екологію природи, культури, людини,

духу тощо. Туризм як культурна практика до цієї проблематики має безпосереднє відношення [1, с. 3].

Розвиток екологічного туризму є одним із способів вирішення екологічних проблем та збереження природних ресурсів, оскільки дбайливе відношення до природи та оточуючого середовища є одним з привабливих елементів туризму та подорожей.

Аналітики туристично-рекреаційної сфери все частіше застосовують терміни «зелений туризм», «ландшафтний туризм», «екотуризм», під яким розуміють альтернативний вид відпочинку та рекреації, орієнтований на нові цінності, насамперед на тісне спілкування людини з природою. При цьому особливо підкреслюється принципова відмінність екотуризму (що дозволяє вважати його альтернативним): сприятливий вплив на соціально-економічне середовище та екологічний стан регіонів. Саме екологічний туризм може виступати у ролі засобу та інструментарію екологічного облаштування регіонів [5, с. 3-4]

В основі розвитку екологічного туризму у рекреаційних зонах Буковини (Північної на території Чернівецької області України та Південної на території Сучавського повіту Румунії) лежить вирішення наступних завдань:

- узагальнення підходів до розвитку рекреаційних зон територіальних природоохоронних систем та виявлення економічної природи, ролі та місця рекреаційних зон у системі раціонального природокористування;
- розкриття ролі екологічного туризму – як основної форми організації туризму у природо-господарській системі рекреаційних зон;
- систематизація зарубіжного та вітчизняного досвіду розвитку рекреаційних зон та екологічного туризму;
- розробка інструментарно-методичного апарату класифікації об'єктів та побудови системи оцінок для суб'єктів господарювання рекреаційних зон та розробка методичних основ програмних розрахунків у рекреаційних зонах;
- системно-функціональна класифікація факторів та принципів розвитку екологічного туризму у рекреаційних зонах;
- системна адаптація експертно-статистичного підходу щодо оцінки стійкості еколого-економічного розвитку рекреаційних зон та обґрунтування моделі рекреаційної зони;
- розробка модельного підходу щодо дослідження взаємозв'язків якості екологічних туристичних послуг у рекреаційних зонах;
- розробка інформаційних та рекламних систем супроводження розвитку екологічного туризму у рекреаційних зонах та обґрунтування необхідності удосконалення механізмів маркетингу й менеджменту екологічного туризму у рекреаційних зонах;
- виявлення критеріїв та показників економічної ефективності розвитку рекреаційних зон у регіоні;
- розробка пріоритетних напрямків стратегічного розвитку туризму у рекреаційних зонах регіонах та обґрунтування мети й завдань концепції стратегічного розвитку екологічного туризму;
- формування інституціональних основ для визначення інвестиційної політики на державному та регіональному рівні у галузі рекреаційних зон та екологічного туризму [6, с. 7-8].

У реалізації зазначених завдань важливу роль відіграє системний аналіз, принципи якого мають універсальне значення, вони застосовані до методів

збору інформації і створення управлінських рішень у будь-якій системі. Використання основних принципів системного аналізу, якими є виявлення й формування кінцевої мети, цілісність проблеми, визначення й аналіз альтернатив щодо досягнення мети, узгодженість цілей окремих підсистем з метою всієї системи дозволяють представити і досліджувати туризм у вигляді системи [2, с. 417].

Ключовий елемент системного аналізу – процес кількісного порівняння альтернатив для вибору рішення, яке належить реалізувати. Важливим для системного аналізу є метод декомпозиції: досліджувана система піддається розподілові на підсистеми доти, доки не буде досягнуто рівня її основних компонентів-властивостей. Процес декомпозиції визначається системними об'єктами, їхніми властивостями і зв'язками. Системні об'єкти – це вхід, процес, зворотний зв'язок і обмеження. Чим складніша система як об'єкт вивчення (аналізу, дослідження), тим складніша й багато функціональніша методологія системного аналізу [3, с. 69].

Туристична система формується на стику трьох суперсистем – природи, суспільства, народного господарства – і містить в собі компоненти всіх зазначених суперсистем: природні туристичні ресурси, туристи (формальна тимчасова група товариства), туристичні засоби (матеріально-технічні, енергетичні і трудові ресурси, необхідні для обслуговування туристичної системи) [4, с. 162]. При моделюванні туристичних систем може використовуватися представлення її у вигляді блоку «туристи», якому протиставлено блок «забезпечення», що складається з наступних підсистем: підсистема атрактивного забезпечення, що представляє собою сукупність властивостей природних і культурних комплексів, технічних систем і обслуговуючого персоналу, які визначають вибір туриста даного туристичного об'єкта; підсистема технічного обслуговування, що складається з технічних засобів і споруд, що забезпечують реалізацію цільової функції туризму (виділено три основних типи засобів забезпечення: екскурсійне та культурне обслуговування, розміщення та харчування, транспорт); підсистема управління; підсистема забезпечення трудовими ресурсами, необхідними для технічного і організаційного обслуговування [7, с. 76].

Блок «забезпечення» або туристичний потенціал регіону доцільно представляти як сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих потенціалів: природно-ресурсного, історико-культурного, економічного (інфраструктурний, фінансовий, інформаційний, інвестиційний, управлінський), соціального тощо.

Системи управління екологічним туризмом ґрунтуються на системному аналізі ситуаційного підходу з використанням методів моделювання складних систем: методів активізації інтуїції та досвіду спеціалістів (методи «мозкової атаки», «сценаріїв», «дельфі», експертних оцінок, вирішуючих матриць, «дерева цілей» тощо); методи поступової формалізації задач прийняття рішень – когнітивне моделювання; методи формалізованого представлення систем (аналітичні, статистичні, теоретико-множинні, логічні, лінгвістичні, семіотичні, графічні, комплексні методи тощо).

Системний аналіз екологічного туризму дозволяє розкрити важливі аспекти існуючої системи, виявити особливості її розвитку та удосконалення. Ефективне управління екотуризмом, як складної та динамічної соціально-економічної системи, можливе на основі системного підходу, шляхом

ідентифікації та оцінки основних її структуроутворюючих компонентів з подальшим створенням відповідної системи управління.

Список використаних джерел:

1. Голубець І. М. Туризм як фактор розвитку екологічної культури України (кін. XX – поч. XXI ст.) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. культурології : спец. 26.00.01 – «Теорія й історія культури» / І. М. Голубець. – К., 2011. –18 с.
2. Димеденко І. В. Системний аналіз процесів функціонування та управління туризмом / І. В. Димеденко // Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку : Зб. наук. пр. – Донецьк : ІЕП НАНУ, 2010. – С. 416-424.
3. Екологічне управління : підруч. для студ. екологіч. спец. ВНЗ / [В. Я. Шевчук, Ю. М. Саталкін, Г. О. Білявський та ін.]. – К. : Либідь, 2004. – 432 с.
4. Зорин І. В. Енциклопедія туризму : справочник / І. В. Зорин, В. А. Квартальнов. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 384 с.
5. Колбовский Е. Ю. Экологический туризм и экология туризма : учеб. пособ. [для студ. учреждений высш. проф. образования] / Е. Ю. Колбовский. – [3-е изд., стер.]. – М. : Издат. центр «Академия», 2011. – 256 с.
6. Никонов С. И. Эколого-экономические основы развития рекреационных зон (на примере Чувашской республики) : дис. ... доктора экон. наук : 08.00.05 / Никонов Сергей Михайлович. – М., 2014. – 405 с.
7. Святохо Н. В. К вопросу об элементарном составе туристического потенциала региона / Н. В. Святохо // Культура народов Причерноморья. – 2007. - № 121. – С. 76-79.

Лариса Черчик, д.е.н.,

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки,
м. Луцьк

**ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЕКОЛОГІЧНОГО РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах погіршення екологічної ситуації виникає необхідність обґрунтування та розробки механізмів вирішення екологічних проблем на різних рівнях: держави, регіону, підприємства. Актуальність проблеми обумовила розвиток теоретико-методичних засад екологічного ризик-менеджменту. Проте виникла проблема обліково-аналітичного забезпечення управління екологічною безпекою, що потребує визначення нових об'єктів обліку, корегування існуючих інформаційних масивів, розробки показників, які б характеризували екологічну діяльність підприємства.

Питання техногенно-екологічної, економіко-екологічної безпеки, оцінки та управління екологічним ризиком вивчали Н. Андреева, О. Балацький, О. Веклич, І. Воронєцька, Т. Галушкіна, С. Ілляшенко, Ю. Зінченко, В. Припотень, С. Харічков, Л. Хромушина та ін. Найчастіше, як ефективні інструменти інформаційного забезпечення системи управління ризиками, розглядаються екологічний моніторинг та аудит, основними завданнями яких є виявлення деструктивних чинників в діяльності підприємств. Пропонується класифікація цих чинників та методики оцінки екологічних ризиків і загроз. Важливим положенням є інтеграція екологічного ризик-менеджменту в загальну систему управління підприємством [1 – 3].

Проте, прийняття ефективних управлінських рішень потребує системної і достатньої інформації про ситуацію, яка складається за певних параметрів діяльності підприємства (техніко-технологічних, виробничих). Тому постає потреба в розвитку системи обліку та формування інформаційно-аналітичного забезпечення екологічного ризик-менеджменту підприємства.

Система інформаційного-аналітичного забезпечення екологічного ризик-менеджменту підприємства – це сукупність підходів, методів і прийомів

спостережень, контролю, виявлення, аналізу, оцінки та прогнозування зміни внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства з метою обґрунтування управлінських рішень щодо усунення або пом'якшення негативного впливу результатів діяльності та приведення їх у відповідність з державними і власними природоохоронними стандартами і нормативами.

Основними принципами інформаційного-аналітичного забезпечення екологічного ризик-менеджменту підприємства є: своєчасності, повноти (врахування усіх структурних елементів); простоти (оптимальність і зрозумілість для усіх користувачів та учасників комунікації); відкритості для учасників та реципієнтів.

Основними завданнями інформаційного-аналітичного забезпечення екологічного ризик-менеджменту підприємства є: створення єдиного інформаційного середовища та інфраструктури; впровадження нових методів та сучасних інформаційних технологій для оцінки екологічних ризиків; формування ефективної системи комунікацій для скорочення часу на рух інформації, яка необхідна для прийняття рішень; впровадження єдиної системи показників (індикаторів) та стандартів документообігу; впровадження спеціалізованих програм і засобів підтримки колективної роботи.

Основними функціями системи інформаційного-аналітичного забезпечення екологічного ризик-менеджменту підприємства є: передавання інформації від продуцента до споживача за допомогою сучасних технічних засобів, вчасно та якісно; формування інформаційної бази (банку) даних; обробка інформації та подання її у зручному для користувачів вигляді; поповнення інформаційних ресурсів; взаємодія з іншими інформаційно-аналітичними системами, удосконалення внутрішньої інформаційної взаємодії; забезпечення безпеки при обробці, передачі, зберіганні інформації; оцінка та прогнозування змін внутрішнього та зовнішнього середовища у результаті діяльності підприємства.

Як процес інформаційного-аналітичного забезпечення екологічного ризик-менеджменту підприємства складається з таких етапів: збирання, накопичення, зберігання, обробка інформації, аналітична підтримка рішень з усіх питань розвитку підприємства.

Таким чином, результати моніторингу або екологічного контролінгу забезпечують формування інформаційної бази для оцінки екологічної безпеки підприємства. Показники, що характеризують внутрішнє середовище підприємства (виробничі процеси, логістика, технології, комунікації, інфраструктура, вплив підприємства на навколишнє природне середовище) порівнюються з внутрішніми та зовнішніми екологічними нормативами і стандартами, сформована аналітична інформація є основою для прийняття управлінських рішень щодо усунення загроз та удосконалення екологічного ризик-менеджменту підприємства.

Список використаних джерел:

1. Андреева Н. М. Методичні підходи до діагностики та комплексної оцінки ефективності інвестицій в природоперетворювальні проекти: соціо-еколого-економічний аспект : монографія / Н. М. Андреева, М. В. Барун. – Одеса : Фенікс, 2013. – 124 с.
2. Ілляшенко С. М. Управління екологічними ризиками інновацій / С. М. Ілляшенко, В. В. Божкова. – Суми : ВІД «Університетська книга», 2004. – 214 с.
3. Припотень В. Ю. Еколого-економічна безпека підприємства : монографія / В. Ю. Припотень. – Луганськ : Вид-во Янтар, 2010. – 244 с.

Сергій Бурлуцький, д.е.н., **Аліна Собчук**,
Донбаська державна машинобудівна академія,
м. Краматорськ

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ: ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

За останні роки темі корпоративної соціальної відповідальності у всьому світі приділяється велика увага з боку бізнесу, влади і суспільства. Замість традиційного розуміння бізнесу приходиться уявлення бізнесу як джерела зростання суспільного добробуту, який досягається шляхом виробництва і реалізації товарів і послуг.

Дослідженням теми КСВ присвячені праці співвітчизників: Н.Кирилук [1], А.Ласукова [2], Ф.Котлер [4].

Мета даної статті полягає у розгляді світового досвіду державного регулювання корпоративної соціальної відповідальності бізнесу та дослідженні вітчизняного досвіду.

В умовах глобалізації корпоративна соціальна відповідальність є важливим чинником в рості показника соціального ефекту, підвищенні мотивації та продуктивності працівників, а також інвестиційної привабливості підприємства, ефективності управління та конкурентної спроможності підприємства.

Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) - це «просування практик відповідального бізнесу, які приносять користь бізнесу і суспільству і сприяють соціальному, економічному і екологічно стійкому розвитку шляхом максимізації позитивного впливу бізнесу на суспільство і мінімізації негативного». Це відповідальність тих, хто приймає бізнес-рішення, перед тими, на кого ці рішення націлені [4, с.23].

Сьогодні соціальна відповідальність бізнесу впроваджується в усі бізнес-процеси і стає основним елементом бізнес-стратегій більшості зарубіжних компаній.

Зміст та форми реалізації корпоративної соціальної відповідальності можуть відрізнятися залежно від культурних, політичних та інших соціальних чинників країни. Для того щоб знайти свою модель, Україні необхідно використовувати досвід США і розвинених європейських країн.

За рейтингом Corporate Knights Global 100 Most Sustainable Corporations in the World, лідерами поширення практики КСВ є такі компанії: Westpac Banking Corporation (Австралія), Biogen Idec Inc (США), Outotec OYJ (Фінляндія), Statoil ASA (Норвегія), Dassault Systemes SA (Франція) [1, с.109].

Яскравим прикладом є компанія Unilever, яка роками демонструє лідерство за показниками стійкого розвитку в галузі продуктів харчування. Цінностями цієї компанії є постійні інновації, соціальна орієнтованість бізнесу, підтримка ефективного зворотного зв'язку з покупцями та поліпшення екологічності продукції. Значну частину коштів Unilever витрачає на соціальні проекти і турботу про навколишнє середовище задля добробуту суспільства і збереження навколишнього середовища.

Особливістю корпоративної відповідальності в Європейському союзі є значна інформаційна та фінансова підтримка компаній на національному та регіональному рівні. Серед усієї сукупності регулюючих документів ЄС

необхідно виділити «Європейську стратегію корпоративної соціальної відповідальності на 2011–2014 рр.» (2011 р.), що є базовим документом ЄС, який визначає ключові передумови та підходи до створення сприятливих умов для сталого розвитку, ведення бізнесу на засадах соціальної відповідальності, сприяння постійній зайнятості населення [2, с.30].

Корпоративна соціальна відповідальність в Україні на даний час перебуває на стадії свого формування та становлення. Головною особливістю є те, що в Україні на державному рівні немає координації КСВ. Відсутність достатніх коштів і підтримки держави, економічний розвиток та політика держави є причинами низького рівня впровадження КСВ у бізнес-практики.

За даними Звіту про глобальний індекс конкурентоспроможності 2014-2015 рр. Україна посіла 76-те місце у світовому рейтингу конкурентоспроможності і має середній бал (4,1), 112-те місце за ефективністю ринку товарів, 80-те за ефективністю ринку праці, 99-те за складністю ведення бізнесу[3]. З цих показників можна виявити, що українські компанії все ще не використовують КСВ як потужний інструмент поліпшення ефективності економічної діяльності.

В Україні існує центр «Розвиток КСВ», який об'єднує 38 компаній в Україні і в якому реалізуються такі проекти : видання навчального посібника з грифом МОН «Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінські практики» та заснування системи тренінгів з підвищення навичок з КСВ та комплексний курс з КСВ – CSR Academy (спільно з Communication Hub Ekonomika).

Наприклад, напрямками реалізації Стратегії корпоративної соціальної відповідальності в «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» є підтримка місцевих громад, турбота про довкілля, законність та прозорість та харчова безпека, взаємодія зі «стейкхолдерами», подання не фінансової звітності.

Отже, введення корпоративної соціальної відповідальності в бізнес-практику в Україні надасть можливість підвищення конкурентоспроможності як на вітчизняному, так і на міжнародному ринках. Для забезпечення сталого розвитку необхідно становлення соціально відповідального суспільства та активна підтримка з боку держави, яка повинна визначити основні принципи вітчизняної КСВ, спираючись на світовий досвід. Необхідно спрямувати всі зусилля на поліпшення таких складових елементів КСВ, як: нормативно-правова база (яка б сприяла впровадженню програм КСВ), наукові і практичні розробки, інформаційно-просвітницька діяльність з питань корпоративної соціальної відповідальності для працівників компаній, соціальні інвестиції, екологічна програма, курси з КСВ у програмах вищих навчальних закладів.

Список використаних джерел:

1. Кирилюк Н.В. Корпоративна соціальна відповідальність: досвід європейських компаній //Кирилюк Н.В.// «Young Scientist» № 2 (17), - 2015. – С. 107-110.
2. Ласукова А. С. Роль держави у процесі соціалізації банківського бізнесу: міжнародний аспект / А. С. Ласукова //Наука й економіка. – 2013. – Т. 2, Вип. 4. – С. 27-31.
3. World Economic Forum: Доповідь про глобальну конкурентоспроможність 2014-2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/economies/#economy=UKR>.
4. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Котлер Ф., Лі Н. / Пер. з англ. – К.: Стандарт, 2005. – 302 с.

Сергій Бурлуцький, д.е.н., Наталія Товкайло,
Донбаська державна машинобудівна академія,
м. Краматорськ

ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

З початку світової фінансово-економічної кризи, в Україні відбувається зниження якості життя та доходів громадян. Держава не може самостійно впоратись з фінансуванням соціальної політики, через нестачу коштів, відбувається скорочення державного фінансування соціальної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання СВБ висвітлено в працях вчених – А.М Колот [3], В.Б. Беневоленський [1], І.В.Міянова [1], Ю.К.Саєнко [4].

Метою цієї роботи є дослідження формування та розвитку соціальної відповідальності українського бізнесу.

Існує багато визначень соціальної відповідальності бізнесу, але у кожному з них є певна спільна основа: СВБ стосується того, як компанії керують комерційною діяльністю для створення загального позитивного впливу на суспільство. Ідеї соціальної відповідальності безпосередньо пов'язані з необхідністю забезпечення сталого розвитку, досягнення балансу інтересів між корпоративними, державними і громадськими інтересами[4,с.29]. СВБ поділяється на зовнішню та внутрішню. Зовнішня відповідальність існує у взаємовідносинах суспільства (країни) та бізнесу, бізнес-структур та іншими виробничими спілками (комерційними та некомерційними). Внутрішня відповідальність – це відповідальність роботодавців перед робітниками у питаннях дотримання режиму праці та відпочинку, своєчасної заробітної плати, участь в управлінні та інше, та відповідальність робітників за рішення економічних проблем.

Можна виділити три форми соціальної відповідальності:

- традиційна соціальна відповідальність;
- благодійна відповідальність;
- інвестиційна відповідальність.

В Україні СВБ знаходиться у стадії розвитку, більшість компаній не мають визначеної стратегії соціальної відповідальності бізнесу. Найпростіший (традиційний) вид СВБ, що пов'язан з своєчасною оплатою праці, податків, створення нових робочих місць; є й найрозповсюдженим. Прикладом найсумліннішого платника податків з 2007-го року є торговий комплекс "Південний" у Львові.

В наслідок «епохи соціалізму» де була поширена практика корпоративних пожертвувань і спонсорських внесків підприємств на користь певних осіб або заходів, на Україні набуває стрімкий розвиток – благодійна відповідальність підприємства.

Чинниками ведення благодійності переважно є: позитивна репутація, як засіб конкурентної боротьби для ТНК в Україні та компаній, що здійснюють міжнародну діяльність; розширення ринків, що можливо внаслідок включення до груп заради створення нової продукції, послуг або виходу на нові ринку збуту; можливість здобути дешеві фінансові ресурси, що виявляться при оцінці можливості отримання відносно дешевих кредитних ресурсів для розвитку бізнесу; підвищення капіталізації, що є наслідком збільшення привабливості підприємств перед інвесторами [3,с.17].

Більш високий рівень відповідальності передбачає діяльність, спрямовану на підвищення кваліфікації співробітників, будівництво житла, повноцінний розвиток соціальної сфери, але ця форма соціальної відповідальності ще не так розповсюджена на відміну від перших двох.

Сьогодні на Україні СВБ стає частиною соціального та бізнесового життя, переходячи від простіших до більш розвинених форм і концепцій. Обізнаність щодо СВБ в Україні зростає, і все більше компаній запроваджують принципи СВБ у свою ділову практику. Ряд компаній почали розробляти філантропічні програми. Яскравим прикладом є об'єднання у благодійному проекті Procter & Gamble, Товариства Червоного Хреста та роздрібної мережі «АТБ», заради допомоги малозабезпеченим родинам. З серпня 2014 року ТОВ «Український Рітеіл» співпрацює з Гуманітарним штабом «Допоможемо» при благодійному фонді Рината Ахметова, надаючи допомогу у формуванні гуманітарних рейсів, які постачають тим, хто перебуває на Сході України.

Підводячи підсумки важливо підкреслити те, що в Україні потрібно більше уваги приділяти СВБ заради її розвитку і надалі. Потрібно пам'ятати, що ідеї соціальної відповідальності безпосередньо пов'язані з необхідністю забезпечення сталого розвитку суспільства (країни) в цілому, потрібно досягнення балансу інтересів між корпоративними, державними і громадськими інтересами. В Україні потрібно розповсюджувати такі методи соціальної відповідальності, як : соціальні інвестиції, делегування співробітників, соціальні пакети (страхування, медичне обслуговування, оздоровчі установи, бази відпочинку, санаторії), програми соціальної діяльності у формуванні інфраструктури населених пунктів, заходи охорони довкілля, фінансова підтримка ветеранів праці та освіти для підготовки майбутніх кадрів тощо.

Список використаних джерел:

1. Беневоленский В.Б., Мерсиянова И.В. Потенциал и пути развития филантропии / В.Б.Беневоленский, И.В.Мерсиянова. – К.; 2010.- 420 с.
2. На новой орбите // Эксперт (Украинский деловой журнал). – 2011. – № 13(299).
3. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку : монографія / А. М. Колот та ін. ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота ; Держ. вищ. навч. закл. „Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана“, Наук. парк, Ін-т соц.-труд. відносин. – К. : КНЕУ, 2012. – 501 с.
4. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні / Відп. ред.: Ю.Саєнко. – К.: Батискаф, 2002. – 72 с.

Любов Водянка, к.е.н., Діана Мельничук

Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича,
м. Чернівці

ПРОФСПІЛКОВИЙ РУХ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Профспілки - важливий інститут громадянського суспільства, який захищає права і свободи громадян у галузі трудових відносин. Ця роль профспілок набуває особливо важливого значення в умовах становлення демократії та ринкової економіки в нашій країні. Створення потужних впливових профспілок, здатних ефективно відстоювати інтереси працівників – невід'ємний атрибут цивілізованої держави. Такою державою прагне стати Україна.

Над такими роботами присвячено багато праць таких науковців: О.Лисяк, Є.Слезенюк, М.Зима, А.Биченко, В.Пилипенко, З.Буряк [3].

Профспілковий рух в Україні перебуває сьогодні на складному етапі становлення, пошуку свого місця в системі нових соціально-економічних, політичних відносин. Трансформуються традиційні профспілки. Разом з тим, створюються нові (вільні, альтернативні) професійні об'єднання.

Неоднозначні, часом суперечливі тенденції розвитку профспілкового руху, складний процес вироблення механізмів взаємодії профспілок, держави та роботодавців в рамках соціального партнерства потребують вивчення та широкого громадського обговорення.

Головними причинами скорочення чисельності профспілок в Україні є наступні:

1) скорочення виробництва та ліквідація підприємств, що зумовлює безробіття, перехід працівників до індивідуальної зайнятості, вплив працівників до тіньового сектору економіки, трудову міграцію за кордон;

2) зміна форм власності та спротив нових власників створенню на приватних підприємствах профспілок найманих працівників;

3) поширення найму на роботу за індивідуальними договорами (контрактами);

4) втрата мотивації профспілкового членства, зумовлена, перш за все, розчаруванням працівників у здатності профспілок захистити їх права як на конкретному підприємстві, так і на національному рівні.

Профспілки є масовими добровільними неприбутковими громадськими організаціями, які повинні стояти на захисті основного учасника трудових правовідносин – працівника.

Профспілка є достатньо активним учасником трудових правовідносин. І однією з її функцій є захисна, що реалізується шляхом захисту індивідуальних та колективних інтересів працівників та суспільства в цілому, через участь у підготовці нормативних актів державного, галузевого та локального рівнів, у зміні умов праці та контролі за поновленням порушених прав найманих працівників, колективів та всього суспільства і попередженні порушень [1, с.3].

Профспілки відіграють велику роль у виникненні, зміні і припиненні трудових відносин. З визначених питань роботодавець повинен отримати згоду профспілки на проведення такої дії: наприклад, переведення працівника на робоче місце із шкідливими умовами праці, залучення до надурочних робіт, звільнення з ініціативи власника згідно з підставами, визначеними в ст. 40, 41 КЗпП(кодекс законів про працю)[2]. Проте, окремі норми чинного законодавства про працю потребують змін та доповнень, так як змінилось становище і призначення профспілки порівняно з тим часом, коли був прийнятий цей кодекс.

Профспілки наділені певними правами в питаннях забезпечення охорони праці найманих працівників, включаючи і окремі категорії працюючих: разом з роботодавцем розробляють і затверджують інструкції з охорони праці [2].

Соціально-економічний стан України вимагає гармонізації інтересів різних соціальних груп та державних органів у безконфліктний спосіб, що повинна забезпечити ефективна державна соціальна політика. В сучасний період функціонування держави актуальності набуває правова регламентація «соціального діалогу».

Основним принципом соціального партнерства є принцип трипартизму, який можна визначити як участь усіх трьох суб'єктів соціально-трудо

відносин – роботодавця, найманого працівника і держави в особі уряду – в усіх заходах, при проведенні яких зачіпаються інтереси кожного із суб'єктів [3]. Трипартизм повинен реалізовуватись на чотирьох рівнях: державному (центральному), галузевому, регіональному і низовому (на підприємствах, в установах, організаціях). Обов'язковими умовами співробітництва на всіх рівнях має бути добровільність, рівноправність, відповідальність, самообмеження і взаємні поступки під час переговорів у рамках чинного законодавства та погоджених правил.

Зважаючи на особливості розвитку профспілкового руху в Україні, можна виділити такі характерні риси, що впливають на якість виконання профспілками своїх функцій:

1) правове регулювання повноважень профспілок у сфері праці характеризується успадкуванням положень КЗП, що були розширені і розтлумачені у кожному наступному кодексі;

2) трудове законодавство України, в порівнянні із зарубіжним законодавством, більш повно захищає інтереси працівників при звільненні їх за ініціативою роботодавця, оскільки у випадку позитивного рішення справи суд не тільки поновлює працівника на роботі, а й зобов'язує роботодавця оплатити весь час вимушеного прогулу, але не більше одного року;

3) основним законним представником інтересів трудового колективу є первинна профспілкова організація, від імені якої виступає виборний орган первинної профспілкової організації. Саме тому його представницькі права мають найбільш повне і чітке законодавче вираження та оформлення.

Профспілкові організації на сьогоднішній день мають достатні законодавчі засоби захисту і гарантії у своїй діяльності. Проте, якою б досконалою не була правова база для врегулювання питань соціального партнерства, неможливість забезпечити її реалізацію зводять всі зусилля законодавця нанівець. Саме тому практична реалізація принципів соціального партнерства в Україні має на своєму шляху багато проблем, які ще необхідно вирішити.

Серед основних проблем сучасного профспілкового руху можна зазначити такі : постійне зниження рівня довіри населення до профспілок; незацікавленість та неспроможність профспілок опікуватися працівниками нових форм господарювання, приватних фірм зокрема; недостатня підтримка профспілками тих, хто втратив роботу; надмірна політизація профспілкового руху, посилення залежності „незалежних“ профспілок від певної політичної сили.

Для того, щоб профспілки України більш ефективно захищали права людей найманої праці, їм необхідно:

1. Постійно відслідковувати, щоб ринкові перетворення пов'язувалися з їх соціальними наслідками. Домагатися від уряду, щоб соціальні проблеми вирішувалися не за залишковим принципом і не вузьковідомчими мізерними можливостями, а були складовою державної політики.

2. З метою підвищення життєвого рівня громадян, профспілки повинні домагатися визначення розміру мінімальної заробітної плати на рівні прожиткового мінімуму в розрахунку на працездатну особу, упорядкування механізму проведення компенсації несвоєчасно виплаченої заробітної плати, встановлення оптимальної шкали оподаткування доходів працівників залежно від розміру доходів.

3. Змінити організаційну структуру. Не допускати необґрунтованого дроблення профспілкових організацій. У профспілковому русі саме на часі об'єднання – на рівні великих профспілок, аж до міжнаціональних угруповань, здатних протистояти процесам економічного реформування та глобалізації.

4. Приділяти більше уваги роботі щодо посилення мотивації профспілкового членства. Треба використати комплекс заходів, щоб зробити профспілки привабливими для людей. Доцільно ввести інститут громадської адвокатури у профспілках, на яку слід покласти функції представництва інтересів членів профспілок у судах та інших органах під час вирішення трудових спорів.

5. Скоригувати пріоритети профспілок у процесі приватизації майна державних підприємств та наростання банкрутства. Слід навчити членів профспілок як колективно користуватися своїми правами власника, впливати на прийняття господарських і управлінських рішень, на розподіл прибутку акціонерних товариств.

Список використаних джерел:

1. Циганчук Н.А. Професійні спілки як суб'єкти трудового права: Автореферат дис. канд. юридичних наук. - Харків, 2012. - 18с.
2. Кодекс законів про працю України: затв. Законом України від 10 грудня 1971 р.: за станом на 25 червня 2010 р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ВРУ. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Профспілковий рух в Україні – [Електронний ресурс]- <http://www.razumkov.org.ua>.

Вікторія Кифяк, к.е.н., Інна Пройдакова,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,
м. Чернівці

ПРОБЛЕМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Мотивація праці в аграрній сфері економіки має визначальне значення в досягненні високих показників праці, її якості, продуктивності, ефективності, виконанні завдань. Оскільки одним із основних пріоритетів соціальної політики держави є забезпечення ефективного зайнятості населення, особливої актуальності набуває потреба створення нових високотехнологічних та високопродуктивних робочих місць, а також забезпечення максимальної віддачі працівників через мотивацію до праці. Дослідження проблем мотивації праці в аграрному секторі економіки може стати підґрунтям вдосконалення системи управління персоналом на сільськогосподарських підприємствах, створення сприятливих умов праці, відтворення потенціалу трудових колективів, підвищення якості праці та покращення показників виробництва загалом [1, с. 126].

Недостатня мотивація в сучасних умовах не дає змоги аграрним підприємствам реалізувати свої потенційні можливості. Спонування людей до праці - об'єктивно необхідна умова розвитку будь - якого підприємства, тому мотивація праці вважається вирішальним чинником забезпечення досягнення відповідних цілей як на мікро-, так і на макрорівні.

Мотивація персоналу – це процес використання внутрішніх та зовнішніх стимулів, за допомогою яких працівників спонукають до активної діяльності, щоб досягнути тих чи інших власних та організаційних цілей. Мотиви – це

внутрішні рушійні сили людини, які впливають на спосіб та результати її діяльності. Варто зауважити, що максимального мотивуючого ефекту можна досягти лише тоді, коли є оптимальна система мотивації, що поєднує як матеріальне стимулювання (основна заробітна плата, премії за результати роботи, доплати, надбавки, участь працівників у прибутку підприємства), так і нематеріальне (регулярний зворотний зв'язок, кар'єрне просування, корпоративні заходи, залучення працівників до управлінських процесів, надання соціальних послуг) [2, с. 2].

Система мотивації трудової діяльності, яка справляє значний вплив на персонал, ґрунтується на вивченні потреб, інтересів, настроїв, особистих цілей співробітників. Кадрова політика при такій системі орієнтується на розвиток людських ресурсів, зміщення морального клімату, на реалізацію соціальних програм.

Процес розвитку мотивації в аграрному секторі національної економіки повинен врахувати те, що праця в сільському господарстві характеризується такими особливостями: проходження процесу виробництва поза участі працівника, залежність трудового процесу від природних умов, сезонність аграрної праці, відсутність гнучкості попиту на основні продукти аграрного виробництва [4, с. 29].

Селянська праця вважається у нас однією із найбільш неprestижних. Недосконалість механізму матеріальної та моральної заінтересованості працівників ослаблює їхню творчу активність, трудову дисципліну, знижує кваліфікаційний та культурний рівень. В той же час розробка науково обґрунтованої системи стимулів і мотивів приводить до підвищення заінтересованості працівників у результатах сільськогосподарського виробництва. Заробітна плата є найбільш дійовим інструментом активізації персоналу та використання трудового потенціалу. Тому матеріальні мотиви займають провідне місце у структурі інструментів стимулювання працівників сільського господарства [2, с. 4].

Проблема, яка кардинально уповільнює розвиток аграрної сфери в Україні, – зменшення кількості трудових ресурсів у сільськогосподарських регіонах та кількості зайнятих у цій галузі. Головні причини виникнення та розвитку цієї проблеми криються у зовнішньому середовищі відносно сільськогосподарського товаровиробника – на ринку праці, та у внутрішньому – в системі управління персоналом, яке не здатне забезпечити зайнятість кваліфікованих працівників та стримати їх відтік [3, с. 114].

За останні роки значно змінилось ставлення до мотивації персоналу з боку власників та керівників сільськогосподарських підприємств. Якщо раніше, коли був надлишок робочої сили, сама можливість працевлаштуватися в стабільну компанію була потужним мотивуючим фактором, то нині ж на ринку праці у галузі сільського господарства спостерігається гостра проблема недостатності висококваліфікованих спеціалістів. Тому постає необхідність розробляти мотиваційні програми, які б дали змогу залучити найбільш кваліфікованих, перспективних та ефективних працівників [2, с. 7].

Отже, в сучасних умовах розвитку аграрного сектору України, треба розробити таку систему мотивації, яка б, з одного боку, підвищила продуктивність праці, а з другого – стимулювала творчі ініціативи в колективі.

Держава повинна прикласти чимало зусиль для того, щоб аграрні спеціальності знову здобули популярність серед молоді. Підприємства повинні бути забезпечені достатньою кількістю державного замовлення, прозорим механізмом у міжнародній торгівлі, спрощеною системою оподаткування та ліцензування. У разі такої мотивації, і саме підприємство зможе створити відповідні умови праці для своїх працівників та мотивувати їх як матеріально, так і на психологічному рівні. Адже задоволений працівник працює на порядок краще, ніж немотивований працівник.

Список використаних джерел:

1. Білик І.В. Особливості мотивації праці в аграрному секторі економіки України/І. В. Білик // Інноваційна економіка -2014.- №3(52).- С. 126-130
2. Сичова М.О., Безштанько Є. Г. Управління мотивацією персоналу в АПК// Економічні науки №6. Маркетинг и менеджмент,- 2014. – 7 с.
3. Грищенко С. І., Калениченко М. П. Маркетингово-логістичний механізм формування ринку робочої сили монографія. – Донецьк, 2007. – 224 с.
4. Шубравська О. Інноваційний розвиток аграрного сектора економіки України: теоретико-методологічний аспект / О. Шубравська // Економіка України. – 2012. – № 1. – С. 27–35.

Лілія Мартинова, к.філол.н.,

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Вінниця

МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ПРАЦІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Характерним для сучасного міжнародного ринку праці є недосконала конкуренція за людський потенціал. За статусом ринкового середовища вона є монополістичною, про що свідчить глобальний індекс конкурентоспроможності висококваліфікованих спеціалістів, за яким 20 провідних країн світу (Швейцарія, Сінгапур, Данія, Швеція, Нідерланди, Великобританія, Фінляндія, США, Ісландія, Канада, Норвегія, Бельгія, Австрія, Австралія, Німеччина, Нова Зеландія, Ірландія, ОАЕ, Франція, Японія) здатні формувати і реалізувати людський потенціал необхідної якості [77, с. 28]. В умовах монополістичної конкуренції економічне суперництво зосереджується не лише на ціні, а й на нецінових чинниках: підвищення якості людського потенціалу, зростання продуктивності, поліпшення умов його реалізації. Основним недоліком монополістичної конкуренції у міжнародному ринковому середовищі є нерівність між країнами у можливостях залучення і використання людського потенціалу.

Іншою характерною особливістю міжнародного середовища реалізації людського потенціалу – міжнародного ринку праці є перехід від ринку власників людського потенціалу (окремих індивідів) до ринку споживачів людського потенціалу (країн). За ринку власників людського потенціалу попит на його реалізацію перевищує пропозицію і, як наслідок, конкуренція залишається тимчасовою, фрагментарною або взагалі відсутня [65]. Ринок споживача навпаки визначається перевищенням пропозиції над попитом, що характеризується зростанням потреби у висококваліфікованій праці у світовому масштабі, а конкуренція набуває системного тотального характеру, виступає ключовим чинником перетворень у національних політиках людського розвитку, визначником спроможності відтворювати, формувати та накопичувати людський потенціал на кількісному та якісному рівнях,

стратегії соціально-економічного розвитку національних економік. Отже, зростання конкуренції вимагає вдосконалення людського потенціалу, внаслідок чого останній характеризується загальною тенденцією розвитку.

Людський потенціал можна розглядати як людський потенціал особи, бізнесових структур, регіону та національної економіки.

Виходячи з позиції теорії міжнародної конкуренції [50], найбільш важливим критерієм класифікації конкурентних відносин є базове джерело конкурентних переваг. З точки зору людського потенціалу, мову слід вести про конкурентні переваги, засновані на ресурсних чинниках (рис. 1) [53, с.6].

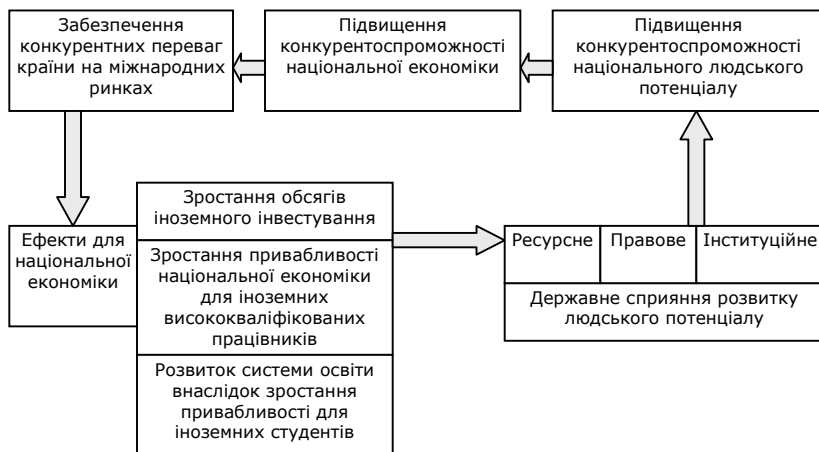


Рис. 1. Отримання ефектів від державного сприяння підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу (запропоновано автором)

На наш погляд, вони визначаються:

- кращою якістю людського потенціалу, що забезпечується збільшенням частки висококваліфікованих спеціалістів у його освітньо-кваліфікаційній структурі;
- стимулюючою політикою уряду у підвищенні якості освіти, розвитку інноваційної та дослідницької діяльності;
- ефектами від накопичення населенням знань і досвіду, умінням застосовувати інформацію.

Розвиток конкурентних переваг та складових людського потенціалу виявляється можливим лише за цілеспрямованої державної політики у підвищенні рівня та якості життя населення, вдосконаленні системи охорони здоров'я і соціального захисту населення, підвищенні ефективності системи освіти та якості надання освітніх послуг, стимулюванні створення робочих місць, що вимагають високопродуктивної і творчої праці, впровадженні інновацій і нових знань, підтримки науково-дослідної діяльності, розвитку НДДКР у передових галузях високих технологій, створення умов для розвитку освіти впродовж життя.

Конкурентні чинники визначають конкурентне середовище реалізації людського потенціалу як сукупність соціально-економічних умов, що

забезпечують здатність країни до використання наявного людського потенціалу в ході економічного змагання за економічні, соціальні, політичні, освітні та інші ефекти на міжнародному рівні.

Державне сприяння розвитку людського потенціалу, що включає інституційне, правове, ресурсне забезпечення, здатне підвищити конкурентоспроможність національного людського потенціалу, що є вихідною умовою підвищення конкурентоздатності національної економіки і визначає конкурентні переваги країни на міжнародних ринках та забезпечує відповідні ефекти для національної економіки, які проявляються у зростанні обсягів іноземного інвестування, привабливості національної економіки для іноземного висококваліфікованого людського потенціалу, розвитку системи освіти.

Список використаних джерел:

1. The Global Talent Competitiveness Index 2013 [Електронний ресурс], – Singapore: INSEAD, 2013 – 281 р. Режим доступу: <http://global-indices.insead.edu/gtci/documents/gtci-report.pdf>.
2. Николайчук М. Конкурентоспроможність людського капіталу в системі сучасних чинників розвитку економіки знань / М.В. Николайчук // Економічний аналіз. – Тернопіль : THEU, 2011. – Вип. 9. Ч. 3. – С. 211-214.
3. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
4. Андрушків Б. Аналітичні аспекти маркетингового потенціалу в теорії конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Б. Андрушків, Л. Бицюра // Соціально-економічні проблеми і держава. — Вип. 1 (4). — 2011. — Режим доступу до журн.: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11abmtkp.pdf>.

Вікторія Ровенська, к.е.н., Вероніка Федічева,
Донбаська державна машинобудівна академія,
м. Краматорськ

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СТАТИСТИЧНИХ ПОКАЗНИКІВ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

У процесі управління персоналом основні питання, які стосуються управління трудовими ресурсами і трудовим потенціалом, пов'язані з розробкою та проведенням кадрової політики, оплатою та стимулюванням праці, груповим управлінням, соціально-психологічними аспектами управління.

Трудові ресурси підприємства визначаються як кількісними показниками, так і якісними характеристиками працівників. Отже, блок статистичної та соціально-економічної інформації займає одне з найважливіших місць в програмі управління персоналом. Аналіз цієї інформації необхідний для виявлення картини, що склалася в соціально-трудої сфері підприємства.[1]

У сучасних умовах в число критичних чинників економічного циклу пропонується включити ефективне управління людськими ресурсами. Основним завданням управління даними ресурсами є найбільш повне використання працівників відповідно до цілей підприємства.

Для визначення ступеня ефективності управління трудовим потенціалом необхідні відповідні критерії та показники. При виборі критеріїв оцінки слід приймати до уваги, що, по-перше, для вирішення якихось конкретних завдань використовуються результати оцінки; і, по-друге, для якої категорії працівників встановлюються критерії, враховуючи, що вони будуть

диференціюватися залежно від складності, відповідальності та характеру діяльності.

Ефективність управління трудовим потенціалом складається з двох компонентів: економічної ефективності, яка характеризує досягнення цілей підприємства шляхом використання персоналу на підставі принципу економічного витрачання наявних ресурсів, та соціальної ефективності, що характеризує ступінь очікування потреб та інтересів найманих працівників.[2]

Між економічною і соціальною ефективністю існує як взаємодоповнюваність, так і суперечливість. Досягнення балансу інтересів соціальної та економічної ефективності являє собою центральну проблему управління персоналом. Від об'єктивності і точності оцінки ефективності управління персоналом багато в чому залежить ефективність роботи щодо вдосконалення системи управління персоналом в цілому.

В якості результативного показника, що характеризує економічну ефективність управління трудовим потенціалом можна прийняти середньорічну виробку на одного працівника. А в якості результативного показника, який характеризує соціальну ефективність управління персоналом можна обрати коефіцієнт плінності. Цей показник відображає динаміку персоналу фірми, і також виступає в ролі факторного, побічно впливає на продуктивність праці. Він являє собою індикатор благополуччя в галузі управління персоналом.[3]

Сформуємо систему приватних показників ефективності управління трудовим потенціалом, які включимо в регресійну модель: рівень плінності кадрів; середньооблікова чисельність персоналу; частка персоналу з вищою спеціальною освітою; частка персоналу, що пройшов підготовку, перепідготовку чи підвищення кваліфікації протягом року; середній вік працівників; частка працівників, старших за 55 років; середній стаж роботи на підприємстві; частка персоналу апарату управління; тривалість робочого дня; середня заробітна плата; середня заробітна плата апарату управління.

Сформована система показників дозволяє, побудувати багатфакторну регресійну модель, визначити ступінь впливу кожного факторного показника на ефективність управління трудовим потенціалом в цілому, з метою виявлення найбільш значущих з них. [4]

З її допомогою можна проводити аналіз стану та зіставляти результати своєї діяльності з конкурентами і закладати в основу планування такі показники, які забезпечували б необхідний рівень конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Гниря А. В. Методичне забезпечення оцінки ефективності діяльності персоналу організації на груповому та командному рівнях / А. В. Гниря // Економіка розвитку. – 2010. – № 4 (56). – С. 96–99.
2. Миронова Л.Г. Сучасні методи моделювання в управлінні трудовим потенціалом підприємства / Л.Г.Миронова // Економіко-математичне моделювання і його застосування в науці і промисловості: тези доповідей I Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Кривий Ріг, 23 травня 2011 р. /редкол.: С. О. Попов, Г. Г. Новак, І.І. Максимова. – Кривий Ріг: Мінерал, 2011. – С. 115-116.
3. Ровенська В.В. Застосування статистичної оцінки при розрахунку ефективності управління персоналом / В.В.Ровенська // Вісник Приазовського державного технічного університету. Сер.: Економічні науки: 36. наук. праць. – Маріуполь: ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет». – Вип. 28. – 2014. – С.176-182
4. Зайцева И.В. Математическая модель оптимального распределения трудового потенциала региона по отраслям экономики / И.В. Зайцева, Е.А. Семенчин, В.А. Гимбицкий // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 8 (2). – С. 413–416.

Василь Федоришин,
Хмельницький національний університет,
м. Хмельницький

ОСОБЛИВОСТІ КОНТРОЛЮ ЗА ВИКОРИСТАННЯМ КОМУНАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Однією з передумов ефективної реалізації соціальної регіональної політики, заснованої на раціональному використанні комунальної власності територіальних громад, є наявність дієвого контролю за соціальною спрямованістю діяльності органів місцевого самоуправління. Цей інститут є інструментом узгодження рішень органів місцевого самоуправління з інтересами та потребами членів територіальних громад. Розвиток інституцій громадського контролю є важливою передумовою подолання відчуження громадян від публічної влади на місцях.

Контроль, визначаючи, оцінюючи та розповсюджуючи інформацію про відхилення від поставлених цілей, є інструментом демократичного управління, що дозволяє забезпечити додержання вимог законодавства, попередити та виявити порушення законодавства.

Ефективність роботи органів місцевого самоуправління та попередження практики зловживань у процесі вирішення соціально-економічних проблем місцевого розвитку, своєчасне та якісне виконання доручень громади та надання її членам якісних соціальних послуг значною мірою залежать від наявності дієвого контролю.

Як свідчить досвід розвинених країн світу, контроль забезпечує реальну відповідальність органів місцевого самоуправління за покладені на них обов'язки. Формування дієздатних та самодостатніх громад у країнах Європи було б неможливим без широкої участі громадськості у прийнятті управлінських рішень. Європейський досвід організації контролю за соціальною спрямованістю діяльності органів місцевого самоуправління та ефективністю використання комунальної власності свідчить, що успішною і результативною ця форма участі громадян у публічному управлінні може бути за таких умов:

- усвідомлення органами публічної влади (та посадовими особами) необхідності контролю як форми публічного управління, що забезпечує зворотній зв'язок та зовнішнє оцінювання прийнятих рішень;

- усвідомлення громадянами, громадськими об'єднаннями, територіальними громадами своєї відповідальності за стан справ на власній території, що має спонукати активних та небайдужих громадян добровільно брати участь у здійсненні контролю;

- наявність розвинутої законодавчої бази, що передбачає обов'язковість для органів місцевого самоуправління залучати представників громадськості до вироблення та реалізації публічної політики (на стадіях підготовки, ухвалення та виконання управлінських рішень);

- законодавче унормування порядку задіяння різних механізмів контролю;

- забезпечення фахової підготовки та організації постійно діючої системи навчання і підвищення кваліфікації осіб – громадських експертів, які беруть участь у здійсненні контролю, забезпечення їх необхідними нормативно-методичними матеріалами [1, с. 14].

Невід'ємною характеристикою здійснення місцевого управління на засадах демократії, важливою передумовою проведення контролю є відкритість органів місцевого самоуправління, доступність до інформації зі сторони громадськості. Неабияке значення мають відкритість рішень місцевих рад, інформаційна наповненість, зручність у користуванні та зв'язок органу місцевого самоуправління з користувачами представництв рад (сайтів).

Окремим питанням, яке безпосередньо пов'язане із ефективністю використання комунальної власності та здійсненням контролю з боку територіальної громади за соціальною спрямованістю рішень органів місцевого самоуправління, є питання повноцінного обліку об'єктів комунальної власності. Незважаючи на те, що реформування комунальної власності розпочалося в Україні більше двох десятирічків назад, облік об'єктів комунальної власності територіальних громад до сьогодні є актуальною проблемою для місцевого самоуправління, яка стає на перешкоді ефективному використанню потенціалу такої власності для задоволення соціальних потреб.

Одним з найвідоміших механізмів контролю у європейських країнах є інститут місцевих уповноважених з прав людини. Процедура його застосування чітко виписана у Рекомендаціях Конгресу місцевих і регіональних влад Ради Європи № 61 (1999)60. За умов зростаючої складності функціонування адміністративних систем та завантаженості адміністративних судів, Конгрес підтримав створення Бюро Уповноваженого з прав людини та запровадження посад місцевих і регіональних омбудсменів, що дозволяє уникнути занадто тривалих і дорогих судових процедур, скоротити їх кількість та бюрократичну «відстань» між громадянами й органами влади та місцевого самоуправління; сприяє кращому захисту прав людей та урахуванню потреб громадян.

В Україні сформовано законодавчі засади реалізації прав громадян контролювати діяльність органів місцевого самоуправління.

Основними нормативно-правовими актами у сфері контролю є чинна Конституція України, закони України «Про звернення громадян» [2, с. 26], «Про місцеве самоврядування в Україні» [3, с. 20] тощо.

Ефективною формою контролю за діяльністю органів місцевого самоуправління є громадські експертизи нормативно-правових актів, ухвалених органами самоуправління. «Громадська експертиза є механізмом громадської експертної діяльності з аналізу й оцінки впливу нормативних та інших управлінських рішень влади усіх рівнів на умови життя і реалізацію прав та законних інтересів широких верств громадян і конкретних соціальних груп» [4, с. 32].

Залежно від предмету дослідження експертиза стосується:

- 1) нормативно-правових актів;
- 2) програм перспективного розвитку територій (певних напрямів у сфері соціально-економічної діяльності);
- 3) окремих рішень органів місцевого самоуправління.

До того ж громадська експертиза може здійснюватися як стосовно проектів вказаних видів актів, так і документів, що вже набрали законної сили. Громадська експертиза дозволяє громадськості та владі і органам

місцевого самоуправління ефективно взаємодіяти, переходячи від взаємних звинувачень до конструктивного діалогу.

Наявність ефективного контролю за використанням комунальної власності є основою соціального розвитку громади. Він має базуватися на принципах активної участі кожного члена громади у досягненні соціального ефекту та розумінні потенціалу окремої особи, об'єднання осіб, наявного комунального майна як переваги, яка є точкою відліку для майбутніх соціальних перетворень. Прийняття оптимальних рішень з боку територіальної громади та її органів місцевого самоуправління має відбуватися на основі визначення соціальної ефективності перетворень у соціальній сфері.

Список використаних джерел:

1. Крупник А. Зарубіжний досвід громадського контролю : уроки для України / А. Крупник // Громадянське суспільство. – 2008. – № 5(7) – С. 12-15.
2. Про звернення громадян : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 47. – С. 256.
3. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР / Офіційний вісник України. – 1997. – № 25. – С. 20.
4. Троицкая Т. В. Понятие и юридическая природа общественной экспертизы / Т. В. Троицкая // Юридический мир. – 2006. – № 9. – С. 67.

Михайло Юрій, д.е.н., **Іванна Федорків**,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКІ ВІДНОСИНИ У СВІТЛІ ВИКЛИКІВ, ЯКІ СТОЯТЬ ПЕРЕД НАШОЮ ДЕРЖАВОЮ

Республіка Польща відіграє надзвичайно вагомий роль у зовнішній політиці України. Це зумовлено не лише географічним статусом сусідніх держав, але й спільною історією, тісними культурними та економічними зв'язками. Саме Польща 2 грудня 1991 року стала першою країною у світі, котра визнала державну незалежність України та заявила про намір встановлення дипломатичних відносин. Важливим документом для затвердження двосторонніх відносин став Договір про добросусідство, дружні відносини і співпрацю від 18 травня 1992 року [1, с. 157] .

Польща заслужено вважається головним лобістом України у Європі, а в Україні польський досвід сприймається як приклад реформ та європейської інтеграції. Революція Гідності, відновлення євроінтеграційного курсу України, як і російська агресія, яка лише підтвердила правильність побоювань в обох країнах щодо загрози російського імперіалізму, мали б надати нового поштовху для розвитку двосторонніх відносин, посилити їх стратегічний характер.

Попри унікальність польського досвіду реформ та привабливість торгово-економічного співробітництва, основною «родзинкою» двосторонніх відносин все таки є європейська інтеграція. Україна та Польща повинні вже найближчим часом запустити механізм комплексного горизонтального співробітництва між державними апаратами сторін у сфері європейської інтеграції, якщо ми серйозно хочемо скористатися польським євроінтеграційним досвідом. Свого часу існувала і достатньо активно працювала Двостороння постійно діюча конференція з питань євроінтеграції,

яка регулярно зводила галузевих фахівців та експертів обох сторін для обміну досвідом. Зараз потрібно перейти на пряму взаємодію між усіма міністерствами та відомствами сторін, регіональними радами і адміністраціями: польські партнери могли би запропонувати свого роду «шефство» по усій горизонталі виконавчої влади. Сторони могли би встановити чіткі часові рамки і завдання для спільної з таких «партнерських пар» і зняти існуючі штучні обмеження для співробітництва, частина з яких бере початок ще з радянських часів [2, с. 8].

Політична підтримка і розвиток нинішнього рівня партнерства між Україною і Польщею значною мірою залежить від збереження нинішніх політичних контактів, зміцнення суспільного діалогу, а також успіху реформаторської політики в Україні. На даний момент Польща сильно відчуває близькість з Україною, адже сама пару десятків років тому пережила такі часи, які ми відчуваємо станом на сьогодні [3].

Отже, розвиток подальшої взаємодії держав – України та Польщі – лежить у площині осмислення набутого досвіду та вироблення перспективної парадигми відносин. Обумовленість зацікавленості сторін викликана історичними зв'язками, територіальною близькістю, спорідненістю культур і мов, стратегічним партнерством. Центр тяжіння в ЄС поступово зміщується з країн «Старої Європи» до нових членів Євро союзу, серед яких провідну роль відіграє Республіка Польща. Та все ж таки, Республіка Польща є корисним партнером для України, і відносини з цією країною мають непогане підґрунтя та перспективу для розвитку.

Список використаних джерел:

1. Стоєцький С. Концепція стратегічного партнерства в політиці Республіки Польща, щодо України // Політичний менеджмент. – 2005. - № 3(12). – С. 147-158.
2. Філіпчук В. Міжнародний центр перспективних досліджень. Політичне партнерство і євроінтеграція // Зовнішньополітичні аспекти, спец. вип. – 2015. – С.8-9
3. Стратегічне партнерство в українсько-польських [Електронний ресурс] // <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/historyarchive/29/13.pdf>.

Світлана Бугіль, к.е.н., Марія Біляк,
Львівський національний університет імені Івана Франка,
м. Львів

ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ЩОДО УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ

Формування економічних свобод та зваженого соціально-економічного і політичного розвитку є необхідним атрибутом соціально спрямованої та демократичної держави. Втілення у життя зазначених вимог неодмінно потребує значних фінансових ресурсів та виваженого підходу до формування національних пріоритетів.

З перших днів державної незалежності особливо актуальною для України постає проблема нестачі необхідних фінансових ресурсів та недостатньо ефективного бюджетного менеджменту. Саме це є вагомою причиною існування дефіциту бюджету та постійного залучення державою кредитних ресурсів для забезпечення власних функцій. У результаті цього хронічні бюджетні дефіцити та збільшення обсягів урядових позик зумовили необхідність формування обґрунтованої системи управління бюджетним дефіцитом [1, с. 49].

Одними з проблем сучасної України є превалювання політики над економікою та перманентна боротьба суб'єктів політичних відносин, що постійно намагаються перерозподілити між собою сфери впливу, владу та економічні ресурси. Перебуваючи у постійному протистоянні та невизначеності, жоден уряд чи політична сила навіть не намагалися здійснити комплекс необхідних економічних та політико-правових реформ, особливо непопулярних, хоча й таких необхідних. Керуючись політичною доцільністю та беручи на озброєння соціально-економічний популізм, провідні політичні гравці лише прикриваються необхідністю проведення ефективних реформ, прикриваючи їх вирішенням власних інтересів [2].

Як відмічає, практика бюджетного процесу в Україні, державний бюджет постійно стає похідною від індивідуалістичних міркувань та від безвідповідальності основних політичних гравців, що порушує з року в рік питання бюджетної ліквідності та припустимого обсягу дефіциту. Саме тому виникає необхідність забезпечення стабільної роботи виконавчої та законодавчої гілок влади в Україні. Лише за таких обставин можна втілити у життя ефективну систему управління бюджетним дефіцитом [1, с. 90].

Отже, в Україні бюджетний дефіцит набув хронічного характеру та спричинив погіршення стабільності державних фінансів. Дефіцит бюджету впливає на скорочення обсягу заощаджень фізичних і юридичних осіб у загальнонаціональному масштабі, яке обумовлює зростання відсоткової ставки та зменшення доступу приватного сектора до кредитних ресурсів. Наслідком цього є підвищення обмінного курсу національної валюти, що спричиняє зменшення експорту і збільшення імпорту, зростає рівень інфляції. Такий стан зумовлює дефіцит платіжного балансу, а довгостроковим ефектом є спад інвестиційної діяльності та скорочення іноземних інвестицій.

Відповідно до зазначеного вище, ефективна фінансова політика повинна базуватися на оптимізації фінансових ресурсів держави та їх ефективному використанні. Прикладом може стати досвід провідних країн світу, у більшості з яких діють фінансові правила, що передбачають незмінні

обмеження бюджетних параметрів. Так, зокрема у Великобританії, застосовують «золоте правило», згідно з яким протягом економічного циклу уряд здійснює заповнення виключно на інвестиційні цілі, а не для фінансування поточних видатків, а також «правило стійкості інвестицій», відповідно до якого відношення чистої величини державного боргу до ВВП протягом економічного циклу має бути стабільним та обумовленим [2].

Натомість, в Японії та Нідерландах часто використовують правило державних фінансів, яке передбачає збалансованість поточних бюджетних доходів і видатків, що на наш погляд, є актуальним і для України. Окрім того, в умовах поглиблення глобальної економічної рецесії, політика держави має орієнтуватися на всебічну підтримку вітчизняного товаровиробника, забезпечення стабільності банківської системи та збалансування грошово-кредитної політики НБУ [1, с. 80].

В умовах світової фінансової кризи уряди країн світу намагаються зменшити дефіцити бюджетів до економічно безпечного рівня – 3% ВВП відповідно до Маастрихтських критеріїв [3, с. 582]. Для досягнення запланованих рівнів дефіцитів у 2015–2017 рр. країни світу вимушені проводити жорстку бюджетну політику щодо скорочення видатків бюджету, зокрема й соціальних, а також підвищення податкового навантаження на економіку.

Наприклад, французький уряд для скорочення дефіциту у 2015–2017 рр. збільшуватиме податкове навантаження, посилюватиме боротьбу з шахрайством, ухиленням від сплати податків і збільшуватиме надходження до Пенсійного фонду. Бюджет Франції на 2015 р. передбачає скорочення витрат на 15 млрд євро. Також заплановано підвищення податку на додану вартість. За допомогою проведення структурних реформ, які сприятимуть економічному зростанню та збільшенню рівня зайнятості населення, уряд планує скоротити дефіцит бюджету [2].

Уряд Іспанії планує скоротити питому вагу державних витрат у ВВП з 44,4% у 2014 р. до 40,1% у 2017 р. У середньостроковому плані уряд скорочуватиме виплати з безробіття та деякі інші соціальні виплати, здійснюватиме пенсійну реформу, реформу ринку праці, впровадить нові спеціальні та екологічні податки [3, с. 582].

Заслуговує на увагу досвід Німеччини, оскільки німецький уряд планує скоротити витрати бюджету на 2015 р. більш ніж на 5 млрд євро, а саме на охорону здоров'я, соціальну сферу, захист навколишнього середовища, і очікує в 2016 р. на збалансований бюджет.

У Великобританії уряд прагне збалансувати бюджет у 2018–2019 рр. за рахунок очікуваного дефіциту бюджету у 2015 р. – 5,3% ВВП.

Італійський уряд планує скоротити видатки бюджету на 26 млрд євро та продовжувати пенсійну реформу, яка передбачає підвищення з 2018 р. пенсійного віку для жінок до 66 років [3, с. 582].

У Чехії державний бюджет на 2015 р. базується на скороченні адміністративних витрат і зростанні інвестицій передусім у транспортну інфраструктуру й утеплення будівель. Дефіцит бюджету планують скоротити на 12 млрд крон – до 100 млрд крон (3,7 млрд євро), що не виходитиме за рамки 3% дефіциту державних фінансів [3, с. 582].

Уряд Португалії планує у 2015 р. скоротити бюджетні видатки на 1,4 млрд. євро (близько 0,8% ВВП). Економію передбачається здійснити за

рахунок скорочення видатків на утримання центральних апаратів міністерств, скорочення кількості зайнятих у державному секторі економіки, а також підвищити податки на капітал і предмети розкоші, ввести нові податки на фінансові операції.

Враховуючи вищевказане, на нашу думку, для вирішення дефіцитності бюджету України слід провести ряд заходів, а саме: зменшити видаткову частину бюджету; нарощувати дохідну частину бюджету за рахунок збільшення оподаткування заможних верств та пом'якшення податкового навантаження для громадян з низьким рівнем доходу; посилити контроль за випадками ухилення від сплати податків, тобто провести детінізацію економіки; скоротити кількість зайнятих у державному секторі економіки [2].

За відсутності реального економічного зростання або при стійкій спадній динаміці економіки відносна величина дефіциту бюджету необмежено збільшуватиметься, тому, зрештою, здійснювати обслуговування державного боргу й неінфляційне фінансування бюджетного дефіциту стане практично неможливо. Фінансування бюджету за рахунок нових запозичень в обсягах, що відповідають реальним можливостям України, доцільно проводити з огляду на мінімізацію їхньої вартості та утримання боргу в економічно безпечних межах. Превалювання політичних інтересів над економічною доцільністю у прийнятті важливих рішень у сфері макроекономічної політики не дає змоги гармонійно поєднати інтереси громадян, держави і суб'єктів економічної діяльності з метою забезпечення загального економічного розвитку та з урахуванням соціально-економічних реалій.

Список використаних джерел:

1. Мацедонська Н.В. Проблема дефіциту бюджету України та шляхи його збалансування / Н.В. Мацедонська, В.К. Вовк // Ефективна економіка та менеджмент: теорія і практика : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Дніпропетровськ, 14–15 листопада 2014 р.). – Дніпропетровськ: Видавничий дім «Гельветика», 2014. – с. 89–92.
2. Звіт про виконання державного бюджету за 2014 рік [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/file/link/397467/file>.
3. Боринець С. Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини : підручник / С.Я. Боринець. – 7-ме вид., переробл. і доповн. – К : Знання, 2014. – 582 с.

Ілля Грицюк, к.е.н.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ НА МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ

Проблема регулювання фінансових відносин в Україні є основоположною в процесі економічного реформування держави. Ринкові економіки особливо чутливі до фінансового сектора, який зростає останнім часом. Саме тому на сьогоденішньому етапі розвитку української економіки формування ефективної державної фінансової політики є складною й актуальною проблемою. Логіка її вирішення зумовлює необхідність комплексного дослідження складових фінансової політики, виникає необхідність визначення їх місця в системі державного регулювання економіки та аналізу їх взаємозв'язку з іншими елементами цієї системи.

Аналіз післявоєнного розвитку більшості промислово розвинених країн, і особливо нових індустріальних держав, свідчить про те, що існує пряма залежність між фінансовою політикою держави й рівнем розвитку ринкових

відносин. Причому ця залежність має прямо пропорційний характер, тобто чим сильніше розвинені ринкові відносини, тим сильніший державний вплив на розвиток і формування ринкових механізмів і регуляторів. Саме держава створює умови для розвитку основ ринкової економіки: вільного підприємництва й сумлінної конкуренції. У сучасному ринковому господарстві держава стала фактично основним мозковим центром, що регулює формування ринкового середовища й забезпечує динамізм і стабільність економічного зростання. Очевидно, що при збереженні основних принципів державного регулювання форми й методи впливу держави на економічні процеси значно змінилися, модифікувалися.

Можна виділити три великі узагальнені завдання, вирішувані в ході державного регулювання економіки [3]. По-перше, забезпечення стабільності економічного зростання, що слугує підвищенню добробуту й соціальному розвитку нації. По-друге, здійснення ефективного перетворення економічної системи країни з метою підвищення результативності й гнучкості її інститутів. По-третє, захист національних інтересів у зовнішньоекономічних відносинах. Перелічені три головні завдання державного регулювання тісно переплетені й взаємно доповнюють одне одного в рамках фінансової політики держави. Отже, фінансова політика – сукупність форм, методів та інструментів регулятивного впливу держави на соціально-економічні процеси, але існують «не фінансові» інструменти державного регулювання, які в сукупності зі складовими фінансової політики утворюють цілісний механізм державного регулювання економіки.

У фінансовій політиці переплітається використання прямих і непрямих інструментів державного регулювання. Наприклад, встановлені НБУ облікова ставка та норма обов'язкового резервування (грошово-кредитна політика) опосередковано визначають тенденцію розвитку кредитних відносин, зміну позикового відсотка, рух позикового капіталу, інвестиційну активність суб'єктів господарювання. Аналіз наслідків економічних і фінансових криз останніх десятиліть показав, що в цілому стабільність окремих країн світової економіки до кризових явищ значно підвищилася. За законами системного аналізу стабільність будь-якої системи визначається наявністю в ній механізмів саморегуляції. У ринковому господарстві такими механізмами стають соціально-економічні цільові програми. Під соціально-економічними цільовими програмами (далі – СЕЦП) розуміють динамічні саморегулювальні системи, діяльність усіх структурних елементів яких спрямована на підтримку макро-економічної рівноваги і створення сприятливих умов для функціонування ринкових інститутів.

Для збереження динамізму і стабільності економічного розвитку соціально-економічні цільові програми мають підтримувати рівновагу навколо певних заданих макроекономічних параметрів. Так, наприклад: рівень дефіциту державного бюджету не повинен перевищувати 3–5% ВВП; державний борг не повинен бути більше ніж 60% ВВП; зростання грошової маси має відповідати зростанню виробництва; обсяг золотовалютних резервів повинен бути достатнім для покриття видатків з імпорту товарів як мінімум протягом 3 місяців; поточні платежі з обслуговування зовнішнього боргу не повинні перевищувати 20% річних доходів від експорту; для забезпечення інвестиційного процесу рівень нагромаджень у ВВП має бути

не менше ніж 10%; критичний рівень безробіття не повинен перевищувати 15–20% від загальної кількості працездатного населення; частка іноземних товарів на окремих сегментах національного ринку не повинна перевищувати 10–20% і т. д.

Підтримка наведених вище параметрів на певних рівнях за допомогою соціально-економічних цільових програм зберігає рівновагу на внутрішньому ринку і стабільність економічного розвитку.

Реалізація дієвої фінансової політики дає змогу вирішити низку важливих завдань на рівні галузей, споживачів та суспільства щодо: підвищення якості добробуту нації; зниження соціального напруження в суспільстві; підвищення ефективності та прибутковості функціонування виробничої сфери; посилення соціального захисту малозабезпечених категорій населення тощо. Ігнорування окремих напрямів та елементів фінансової політики на практиці призводить до тривалої економічної кризи. Поява й розвиток у ринковій економіці соціально-економічних цільових програм здатні піднести регулювання економічних процесів у рамках фінансової та економічної політики держави на принципово інший рівень. Крім того, за законами системного аналізу, поява в економіці механізмів саморегуляції у формі СЕЦП зумовлює оптимізацію багатьох економічних процесів.

Список використаних джерел:

1. Буайе Р. Теория регуляции: Критический анализ [Текст] / Р. Буайе ; [пер. с франц. Н. Б. Кузнецова ; ред. В. И. Кузнецов, И. А. Егоров]; Министерство Иностранных Дел Франции, Французский культурный центр (Москва), Дом наук о человеке (Париж). – М. : Наука для общества РГГУ, 1997. – 213 с.
2. Берталанфи Л. фон. История и статус общей теории систем / Л. фон Берталанфи // Системные исследования. Ежегодник. – М. : Наука, 1973. – С. 20–36.
3. Офіційний сайт Світового банку Рейтинг економік: оподаткування [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/>.
4. Кушлин В. И. Государственное регулирование рыночной экономики : учебник / [В. И. Кушлин, А. В. Бударина, В. С. Буланов и др.]. – М. : РАГС, 2005. – 834 с.
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт ; [пер. с англ. А. Н. Нестеренко]. – М. : Начала, 1997. – 180 с.
6. Пак В. Н. Государственное регулирование национальной экономики : курс лекций / В. Н. Пак. – Екатеринбург : Издательство УрГЭУ, 2008. – 221 с.

Наталія Данік, к.е.н., Сергій Бараненко,

Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського,
м. Миколаїв

ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Європейський Союз на сьогодні є одним із провідних економічних центрів сучасного світу, що здійснюють вплив на розвиток економічних відносин як на регіональному, так і глобальному рівнях.

Європейський Союз — це злиття господарств окремих країн у єдиний відтворювальний механізм, тобто формування єдиного міждержавного управління. Результатом такого процесу є ринок, на якому витрати виробництва нижчі порівняно з національними ринками інтегрованих країн.

Процес поступової передачі функцій національної держави в галузі регулювання економіки на наднаціональний рівень, що активно розвивається в Європі, — об'єктивне відображення реалії феномену транснаціоналізації високорозвинутої економіки відносно малих у своїй більшості європейських країн. Не випадково економічна інтеграція перемістилася саме на європейський континент.

З 1980 р. Європейський Союз розпоряджається власними коштами незалежно від бюджетів країн, що входять до його складу. Цей факт надає адміністративним органам ЄС великий ступінь незалежності. На сьогодні бюджет ЄС становить понад 100 млрд. євро.

Доходи бюджету Європейського Союзу складаються із: ввізних мит, що компенсують різницю в цінах на сільськогосподарські продукти в країні імпортерів та на зовнішньому ринку, мит за загальним митним тарифом, окрім мита Європейського об'єднання вугілля і сталі, певної частини відрахувань від податку на додану вартість та інші кошти.

Видаткову частину бюджету Європейського Союзу становлять такі витрати:

- 1) субсидії й інші витрати за сільським господарством (майже 73%);
- 2) субсидії на впровадження в життя регіональної політики, тобто на надання фінансової підтримки менш розвинутим регіонам (5,8 %);
- 3) витрати із субсидування наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок, фінансовані кошти, що виділяються на енергетику, промисловість і транспорт (2,6 %);
- 4) економічна допомога країнам, що розвиваються (3,8 %);
- 5) адміністративні витрати (4,7 %);
- 6) інші витрати (8,5 %) [1].

Для податкової політики Європейського Союзу характерні такі особливості:

- 1) зниження податкових ставок із одночасним зменшення податкових пільг з метою стимулювання економіки та забезпечення ефективного розподілу ресурсів;
- 2) зменшення прогресивності й перехід до пропорційного оподаткування доходів;
- 3) підвищення згідно з концепцією нейтральності ролі непрямих податків;
- 4) регулювання зовнішніх ефектів, наприклад" стимулювання споживання екологічно чистих видів палива;
- 5) стимулювання окремих пріоритетних секторів економіки, зокрема, малого бізнесу, внутрішньо-фірмових досліджень і розробок;
- 6) створення пільгових ощадних схем.

Прийняті або запропоновані на розгляд Ради ЄС заходи стосуються тільки принципів системи оподаткування і податкової бази, відсоткова ставка як гнучкий елемент залишається в підпорядкуванні національної влади. Зусилля органів ЄС зосередилися на двох головних напрямках: 1) гармонізації ставок ПДВ і впровадження акцизних зборів; 2) уніфікації податків на доходи від цінних паперів і депозитів у банківських установах.

У більшості Європейських країн максимальні надходження у бюджет забезпечують особисті прибуткові податки, при цьому в Данії за рахунок цього податку формується більше всіх податкових надходжень.

Другим за значенням чинником в еволюції нової Європи є рух у напрямі фінансового і валютного Союзу. Незважаючи на те, що єдиний ринок загалом дістав схвалення громадської думки та його підтримали уряди держав — членів ЄС, умови Європейської валютної системи відрізняються.

Майбутнє нової Європи значною мірою залежить від процесів у міжнародній валютній сфері. Для єдиного ринку бажаним є уникнення

інфляції та невизначеності, пов'язаних із коливанням валютних курсів. Прихильники ЄВС сподіваються, що діяльність цього союзу зробить для валютної інтеграції набагато більше, ніж чинна Європейська система. Згідно з ЄВС кожен учасник системи мав зафіксувати головний курс своєї валюти в екю. Екю не стала валютою торгівлі, хоча інвестиції в облігаціях екю поширилися у міжнародній практиці.

На основі головного курсу кожної валюти, вираженого в екю, розраховувалися взаємні курси валют. ЄВС є системою штучно підтримуваних валютних курсів її учасників із відхиленням $\pm 2,25\%$ відповідно до механізму валютних курсів. У разі спекулятивної атаки, коли ринки намагаються виштовхнути валюту на її зону в МВК, першою лінією захисту вважається інтервенція на іноземних валютних ринках — продаж або купівлю валюти з метою утримання її стабільності.

Рух у напрямі ЄВС спирається на міцну підтримку багатьох членів ЄС, проте його мета — союз з єдиною валютою і системою постійної фіксації валютних курсів і Центральним банком на зразок Європейської федеральної резервної системи — становить предмет складних переговорів. Незважаючи на те, що єдиний ринок одержав загальне схвалення, єдина валюта та єдина валютна політика стали об'єктом дискусій щодо можливих вигід і втрат від їхнього впровадження.

Видатки на впровадження спільної валюти розпочинаються з витрат на початкову заміну одиниць обліку і конвертацію невиконаних фінансових контрактів у єдину валюту. Проте це відносно невеликі загальні й одноразові видатки. Вагоміші для суспільства психологічні втрати, коли держава відмовляється від суверенітету над своєю валютою і впроваджує євро, замінюючи історичну національну валюту.

Найпроблематичнішою є ціна втрат спроможності змінювати номінальний валютний курс країни з метою регулювання платіжного балансу і здійснення незалежної монетарної політики для стабілізації рівня доходу і ціни в державі. Член ЄВС не зможе девальвувати свою валюту, якщо матиме дефіцит платіжного балансу або захоче стати конкурентоспроможнішим на світовому ринкові. У випадку небезпечних порушень економічної рівноваги ззовні, країна буде змушена використовувати фіскальну політику — податки і державні видатки — як альтернативу монетарній політиці та корегувати валютний курс. Якщо країна зазнає дефіциту платіжного балансу, спричиненого зменшенням обсягів експорту, вона має замість девальвації вдатися до дефляційної фіскальної політики.

13 із 15 членів ЄС офіційно прагнуть вступити до валютного союзу, однак, найімовірніше, або відбудеться різношвидкісний перехід до ЄВС, або не буде жодних зрушень. Різношвидкісне перетворення означатиме початкові кроки в напрямі ЄВС "провідних країн", показники яких великою мірою сумісні з низьким рівнем інфляції та практично фіксованими двосторонніми валютними курсами, а саме — Німеччина, держав Бенілюксу і, можливо, Франція. Їхні валюти обмінювалися б за фіксованим курсом із нульовою різницею за паритетними взаємозаліками так, ніби це була б єдина валюта [2, с.90].

За наявності мобільного капіталу європейські країни технічно могли б підтримувати фіксовані валютні курси за допомогою узгодженої монетарної

політики, але вони й надалі здійснювали б незалежну фінансову політику. Щоб уникнути небажаних переміщень з однієї країни в іншу, потрібно координувати фінансову політику. Тому макроекономічні переваги ЄВС залишаються сумнівними, порівняно з вигодами від інтегрованого внутрішнього ринку на мікрорівні.

Більш інтегрована Європа — економічний та політичний магніт для Центральної та Східної Європи. У майбутньому головним питанням для східноєвропейців буде те, чи дозволить ЄС постачати на свої ринки сільськогосподарську, паливну і текстильну продукцію у більшій кількості.

Список використаних джерел:

1. Введення євро: критерії конвергенції // Офіційний сайт Європейського союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://europa.eu/index_en.htm
2. Шевченко В. Ю. Інтернаціоналізація та конкурентоздатність національних фінансових систем / В. Ю. Шевченко // Теоретичні та прикладні питання економіки. — 2010. — № 21. — С. 89—95.

Наталія Данік, к.е.н., Дмитро Шамрай,
Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського,
м. Миколаїв

ДОСЛІДЖЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ

У червні 2014 року Україна підписала Угоду про асоціацію з ЄС, яка набула чинності 1 листопада 2014 року (економічна частина набуває чинності 1 січня 2016 року).

Для України важливо, щоб вона чітко визначилась щодо євроінтеграційної стратегії. Зараз перед нашою державою стоїть завдання виробити тактику подальших дій, яка має врахувати складний комплекс геополітичних інтересів.

Загалом напрям майбутнього цивілізаційного руху можна визначити як взаємодію трьох векторів - політичного, економічного і культурного. Найбільш гнучким є політичний вектор. Ніщо, окрім власної невизначеності, не заважає Україні ввійти до політичних структур Атлантичної цивілізації. Хоча вступ до ЄС і НАТО є справою майбутнього, проте чітке визначення напрямку руху потрібне вже сьогодні.

Більш консервативним є економічний вектор. Тут ми маємо справу з економічними реаліями, які змінюються повільніше. На сьогодні позитивом є те, що Україна здобула статус країни з ринковою економікою. Після вступу до СОТ шанси України на вступ до ЄС помітно зросли. Адже принципи СОТ за своєю суттю збігаються з юридичними критеріями, необхідними для членства в ЄС, тобто вони передбачають лібералізацію торговельного режиму, поліпшення умов конкуренції, створення сприятливого інвестиційного клімату.

І, нарешті, найбільш консервативним є культурний вектор. Адже культурні та релігійні стереотипи більш стійкі, вони взагалі визначають самоідентифікацію нації. У нашого парламенту та уряду є достатньо важелів впливу на формування культурно-мовного середовища в державі, проте все ще блокується прийняття законів про захист української книжки, пісні, кіно.

Україна, як і всі держави світу, вступила в епоху глобалізації. А збереження її політичної, економічної та культурної ідентичності значною мірою залежить від вироблення правильного зовнішньополітичного курсу -

орієнтації на Європу. Такий вибір зумовлений історією українського народу, його етнічними коренями та ментальністю, глибокими демократичними традиціями; ґрунтується на законному прагненні громадян України бачити свою державу невід'ємною складовою єдиної Європи [1].

Власне вступ України до ЄС не означатиме автоматичної ліквідації безробіття, гострих соціальних та економічних проблем. Але наближення до ЄС дасть змогу залучити інвестиції потужних ТНК, що поряд з ефективним використанням коштів фінансово-промислових груп і населення дасть можливість модернізувати українську економіку у найближчі 10-15 років. При цьому зміниться стан структури промисловості, у якій тепер переважають паливно-енергетичні та металургійні галузі, різко зменшиться використання сировини й енергії, ефективніше використовуватиметься трудоворесурсний потенціал нашої держави, зменшаться екологічні проблеми. Водночас не варто замовчувати або применшувати складність європейської інтеграції. Зрозуміло, що цей процес буде тривалим і непростим. Зокрема для України інтеграція в Європу означає зростання відкритості національної економіки та конкуренції з боку фірм країн - членів ЄС. Для окремих секторів виробництва і навіть регіонів це може мати досить несприятливі наслідки, проте потенційні втрати та здобутки від зближення з Європою перевищують можливі витрати та ризики. Уже сьогодні ЄС скасував повністю чи частково мита для українських товарів.

Для України основними політичними вигодами послідовної європейської інтеграції є зміцнення стабільності демократичної політичної системи, модернізація правового поля і забезпечення прозорості національного законодавства, поглиблення культури демократії й поваги до прав людини тощо [2].

Соціальні вигоди інтеграції полягають у підвищенні рівня життя і добробуту, наближенні до високих європейських стандартів, особистої безпеки, освіти, охорони здоров'я, якості інформації, екології, вільного руху праці. У культурно-цивілізаційному аспекті європейська інтеграція - це входження до єдиної сім'ї європейських народів, повернення до європейських культурних традицій.

Список використаних джерел:

1. <http://sae-ukraine.org.ua>
2. <http://businessviews.com.ua>

Ірина Колупаєва, к.е.н., Олеся Таран,
Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Харків

НЕОБХІДНІСТЬ ЗАПРОВАДЖЕННЯ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Для ефективного розвитку ринкової економіки першочергове значення має розвиток малого підприємництва. В Україні розвиток малого підприємництва стримується у першу чергу за рахунок недосконалості законодавства та не дієвості систем підтримки суб'єктів малого підприємництва. Ось чому на даний момент розробка та запровадження ефективної спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва є досить актуальною проблемою.

Проблемам спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва приділено значну увагу з боку вітчизняних науковців, а саме: Святаша С. В., Онищука І. Ю., Герасимчук Л. С., Столяр Л. Г., Слатвінської М. О. Та інших. Але, разом з тим, існує ще досить багато нерозкритих питань ефективності запровадження спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва. [1, с. 218]. Залишаються нерозв'язаними питання щодо принципів побудови та напрямів реформування спрощеної системи оподаткування суб'єктів господарювання, а також напрямів на процес формування фінансового потенціалу території.

Одним із напрямків стимулювання розвитку малого бізнесу було запровадження спрощеної системи оподаткування та обліку. Саме стимулювання розвитку малого підприємництва та створення оптимальної податкової системи в Україні, покликані виконувати важливі функції загально державного масштабу.

«Наймолодшим» способом оподаткування приватних підприємств є спрощена система шляхом сплати єдиного податку. Ця система введена 1 січня 1999 року Указом Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 03.07.98р. № 727/98.

Запровадження Податкового кодексу України з 01 квітня 2011р. принесло істотні зміни в діяльність малого бізнесу, зокрема суб'єктів, що використовують спрощену систему оподаткування. Вимоги до неї наведені в главі 1 розділу XVI ПКУ (Податкового кодексу України). У зв'язку з цим було припинено дію Указу № 727, який до цього регулював діяльність даної системи оподаткування.

Згідно з п. 291. 2ПКУ, «спрощена система оподаткування, обліку та звітності – особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, встановлених пунктом 297. 1 статті 297 цього Кодексу, на сплату єдиного податку в порядку та на умовах, визначених цією главою, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності ».

Моніторинг оцінки ефективності діючої спрощеної системи оподаткування засвідчила про те, що система не стимулює розвиток оптимальної кількості суб'єктів малого підприємства, а, навпаки, сприяє функціонуванню дрібних підприємств. Це зумовило необхідність кардинальних змін щодо критеріїв для переходу на спрощений режим оподаткування та розробки нових концептуальних принципів цієї системи, які відображені у новій редакції Податкового кодексу України.

Введення нового порядку спрощеного оподаткування в Україні має сприяти вирішенню таких проблем:

- полегшення та скорочення часу складання звітності;
- підтримка малого бізнесу та підвищення його ролі в розвитку національної економіки;
- підвищення рівня зайнятості населення шляхом створення нових робочих місць у малому бізнесі та зменшення, таким чином, державних витрат на утримання безробітних; умови функціонування ринкових економічних відносин шляхом підтримки тих суб'єктів господарської

діяльності, конкурентні позиції яких на ринках внаслідок об'єктивних обставин є слабшими порівняно з великими підприємствами;

– активізація інноваційної діяльності, сприяння впровадженню нових технічних і комерційних ідей;

– пом'якшення соціального розшарування суспільства шляхом формування середнього класу, що, у свою чергу, знижує соціальну напруженість у державі. [2, с. 36].

Недоліками спрощеної системи оподаткування є:

– обмеження у видах діяльності, обсязі доходу, обмеження кількості працівників для 1-ї і 2-ї груп ;

– розмір податку для платників 1-ї і 2-ї груп не залежить від результатів діяльності.

Отже, для побудови ефективної раціональної спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва необхідна податкова реформа, яка дозволить запровадити нову спрощену систему оподаткування малого бізнесу. Вона має усунути основні недоліки діючої системи оподаткування малого бізнесу і закласти основи, для формування ефективної податкової системи, яка покликана підтримувати вітчизняне виробництво, інноваційно-інвестиційну діяльність і сприяти запровадженню нової якісної системи податкових відносин.

Список використаних джерел:

1. Герасимчук Л. С. Оподаткування малого бізнесу в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / Л. С. Герасимчук // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки, №5/2013. – С. 217-229.

2. Онищук І.Ю. Основні напрямки удосконалення вітчизняної альтернативної системи оподаткування / І. Ю. Онищук // Соціум. Наука. Культура. – № 12. – 2014. – С. 35-38.

Трина Колупаєва, к.е.н., Яніна Кравченко,
Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м.Харків

ФІСКАЛЬНИЙ ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Економіку країни можна оцінити за допомогою показника податкового навантаження, який є невід'ємною частиною фіскальної податкової політики. Цей показник формується за допомогою злиття всіх окремих податків. З цього випливає, що податкове навантаження – це комплекс податкових надходжень всіх рівнів до державного бюджету. Податкове навантаження також характеризує механізм та структуру оподаткування на державу в цілому, та на окреме підприємство.

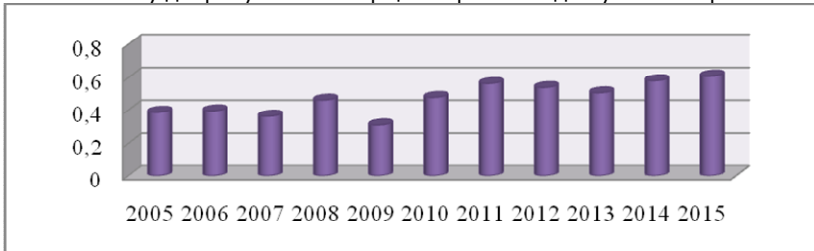
Управління ринковою економікою у державі здійснюється через регулювання податкової політики. Саме вона включає в себе податки, збори та обов'язкові платежі, що становлять собою державний бюджет країни. Від нього залежить розвиток виробництва, покращення соціальних умов та досягнення високого рівня конкурентних переваг. Проведення податкового регулювання та оцінки оптимального податкового навантаження являє собою вступ до покращення економічного розвитку.

Розглянемо податкове навантаження по Україні за останні 10 років та порівняємо його з іншими країнами світу:

Рік	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
ВВП	441452	544153	720731	949864	912563	1079346	1299991	1404669	1465198	1566700	1751000	
Населення	47280,8	46929,5	46646	46372,7	46143,7	45962,9	45778,5	45633,6	45553	45426,2	42929,3	
Працюючі	20680	20730,4	20904,7	20972,3	20961,2	20894,1	20893	20851,2	20824,6	19920,9	16407,5	
Надходження	74476	94812	116671	198090	127803	234447	334692	346054	339180	399298	407756	
ВВП на душу	9,3368	11,5951	15,4511	20,4832	19,7765	23,483	28,3974	30,7815	32,1647	34,4889	40,788	
1/частка зайнятих	2,2863	2,2638	2,2314	2,2111	2,2014	2,1998	2,1911	2,1885	2,1875	2,2803	2,6164	
Податкова емкість	0,16871	0,17424	0,16188	0,20855	0,14005	0,21721	0,25746	0,24636	0,23149	0,25487	0,23287	
Податкова квота	3,60135	4,57357	5,58109	9,44532	6,09712	11,22073	16,01934	16,59636	16,28747	20,04417	24,85181	
Рівень оподаткування	0,38572	0,39444	0,36121	0,46113	0,3083	0,47782	0,56411	0,53917	0,50638	0,58118	0,60929	

Як бачимо з даних таблиці податкові надходження та рівень ВВП в Україні з кожним роком зростає. Сьогодні в Україні немає резервів зниження податкового навантаження, але доцільним є пошук резервів щодо його перерозподілу. Основний тягар податкового навантаження припадає на трудові ресурси (чисельність зайнятого населення), які мають тенденцію до зниження у 2015 році з 19920 до 16407.

Винесемо у діаграму макет коефіцієнта рівня оподаткування за роками:



Як бачимо рівень оподаткування в Україні протягом 10 років змінювався. У 2009 році податковий рівень становив 0,308, що на 0,153 менше, ніж в 2008 році і на 0,169 менше, ніж у 2010 році. Але як свідчать показники рівень податкового навантаження в 2015 році досяг найвищого рівня - 0,609.

Україна одна з країн світу, де велика кількість податкових надходжень. Тому роль фіскальної політики дуже жорстка, бо не стимулює до пошуку нових джерел оподаткування та ресурсів. Порівнюючи показник податкового навантаження України з іншими країнами з розвинутою ринковою економікою, можемо побачити, що даний показник у нашій державі є досить високим.

Країна	Податкове навантаження у %
Данія	26
Швеція	49,4
Франція	66,6
Італія	65,4
Німеччина	48,8
Великобританія	33,7
Україна	52,9
Греція	49,9
Бельгія	57,8
Швейцарія	29
США	43,8
Японія	51,3
Канада	21

Порівнюючи показник податкового навантаження України з іншими країнами з розвинутою ринковою економікою, можемо побачити, що даний показник у нашій державі є досить високим. Тенденції до зниження податкового навантаження в Україні можуть призвести до виходу держави з економічної кризи. Це приведе до початку нового розвитку економіки та податкової сфери.

У висновку можна сказати, що діюча система оподаткування в Україні є недосконалою та мінливою. Основна проблема – це недостатні та нестабільні

надходження до бюджету. Щоб держава неперервно функціонувала в податковій сфері – потрібні кошти, щоб забезпечувати фінансову діяльність. Одним із джерел доходів України є ВВП, частину якого відносять для покриття видатків держави. В порівнянні із розвинутими країнами показник податкового навантаження в нашій державі є високим, це негативно впливає на підприємництво та інвестиційну активність і, як наслідок, призводить до зменшення сукупних податкових надходжень.

В порівнянні із розвинутими країнами показник податкового навантаження в нашій державі є високим, це негативно впливає на підприємництво та інвестиційну активність і, як наслідок, призводить до зменшення сукупних податкових надходжень.

Список використаних джерел:

1. <http://russian.doingbusiness.org/data/exploretopics/paying-taxes>
2. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Ірина Конєва, к.е.н.,

Сумський національний аграрний університет,
м. Суми

СУЧАСНИЙ СТАН ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЛІКЕРО-ГОРІЛЧАНОЇ ГАЛУЗІ

Податкова політика є цілісною системою взаємозалежних елементів, що взаємодіють між собою та навколишнім середовищем, мають функціональне призначення й цілі, що підпорядковані загальній меті формування та реалізації податкової політики.

Акцизна політика є специфічною складовою загальнодержавної системи державного регулювання, особливістю якої є наявність спеціального законодавства, що регулює порядок застосування окремих процедур державного контролю за виробництвом та обігом підакцизних товарів.

Акцизний податок в Україні, як і в більшості країн світу, залишається одним з найбільш ефективних податків з фіскальної точки зору. Незважаючи на те, що його застосування в Україні має понад двадцятирічну історію і на сьогодні найбільш актуальними залишаються питання визначення оптимального рівня акцизного оподаткування, зниження рівня тінізації ринку підакцизних товарів, підвищення ефективності його використання у регулюванні якісних та кількісних параметрів вказаного ринку.[1]

З прийняттям Кодексу надходження акцизного податку в 2011 році зросло до рівня 33,9 млрд. грн, що на 19,8 % більше показника 2010 року. У 2013 році надходження акцизного податку становили 36,7 млрд грн, що на 4,6% менше показника 2012 року. В 2013 році надходження акцизного податку з великих платників податків становили 60,9 % загальних надходжень податку до бюджету.[2]

Продукція підприємств лікєро-горілчаної галузі підпадає під дію акцизного податку. Ринок лікєро-горілчаної продукції України визнаний одним з самих динамічних в світі. З десяти найбільших світових виробників алкоголю - п'ять українських. Продукція найбільших гравців лікєро-горілчаного ринку України експортується більш ніж в 50 країн світу.

Основними чинниками, які спричиняють зміни на ринку алкогольної продукції, залишаються підвищення ставок акцизного податку та збільшення

рівня мінімальних цін на алкогольні напої. Так, протягом 2012–2014 рр. середня роздрібна ціна на горілку зросла на 31,7%, зокрема, у листопаді проти червня – на 21,4% – до 85,18 грн. за 1 л Внаслідок підвищення з 1 березня 2014 р. ставки акцизного податку на 14,0%, а з 1 липня ще на 25,0% – до 70,53 грн. за 1 л 100% спирту. При цьому мінімальна роздрібна ціна на горілку була збільшена на 15,9% – до 69,8 грн. за 1 л, а з 1 серпня ще на 14,3% – до 79,8 грн. за 1 л [3].

За рахунок акцизного податку, сплаченого підприємствами Сумської області до загального фонду Державного бюджету у 2013 році надійшло 20053,05 тис.грн., що менше, ніж за минулий рік на 11481,64 тис.грн., або на 37,5 %. Бюджетні призначення забезпечені на 86,1 %.

У структурі надходжень акцизного податку до Державного бюджету за 2013 рік займають надходження від: лікero-горілкової продукції - 72,8 %.; пива - 22,9 %; виноробної продукції - 4,3 %. Надходження акцизного податку у порівнянні з відповідним періодом минулого року зменшилися на 12,02 млн. грн., або на 37 %. Обсяг отриманих пільг з акцизного податку зменшився порівняно з минулим роком на 67%.

З загальної суми надходжень податків і зборів до Державного бюджету у 2014 році акцизний податок становив 2,8%. [4]

Одним із найбільш актуальних питань реформування системи акцизного оподаткування в Україні протягом усієї новітньої історії залишається визначення оптимальних ставок акцизного податку. Зростання ставок оподаткування, як правило, здійснюється для досягнення короткострокових фіскальних ефектів без оцінки зростання рівня опосередкованого податкового навантаження на виробників(імпортерів) товарів підакцизної групи.

Одним із найбільш ефективних інструментів збільшення акцизної складової в ціні реалізації підакцизних товарів є використання «податкового ескалатора». Вказаний механізм щорічного зростання рівня акцизного оподаткування найбільш успішно застосовується у Великобританії. Застосування даного механізму передбачає збільшення ставок акцизного податку на встановлену величину додатково до рівня інфляції. Реалізація такого механізму дозволила збільшити акцизну складову в ціні реалізації пива на 40 %, починаючи з 2008 року[5]. Однак використання такого механізму в 2014 році було зупинено через надмірне зростання опосередкованого податкового навантаження.

У свою чергу, використання автоматичного податкового ескалатора в механізмі акцизного оподаткування виноробної та лікero-горілкової продукції передбачало щорічне збільшення ставок на 2 % вище рівня інфляції протягом 2008–2013 рр.

У частині оподаткування виноробної продукції диференціація ставок повинна бути здійснена залежно від виду такої продукції, а також способу її виробництва. Реалізація такої пропозиції дозволить стимулювати виробництво в Україні якісної виноробної продукції, забезпечити використання в кріпленні вин натурального виноградного спирту, а не етилового ректифікату; досягти суттєвого наближення національних стандартів виробництва вин до норм ЄС; усунути перекося в оподаткуванні акцизним податком товарів-замінників.

Проведене дослідження дозволяє говорити, що проблематика формування та реалізації податкової політики залишається на сьогодні в Україні однією з найбільш актуальних, зважаючи на наявний фіскальний та регулюючий потенціал акцизного оподаткування. Зміни у системі державного регулювання діяльності у лікєро-горілчаній галузі України необхідні і мають надзвичайно важливе значення для вирішення проблем, які гальмують її соціально-економічний розвиток.

Реалізація збалансованої акцизної політики сприятиме формуванню достатнього рівня податкових надходжень; усуненню диспропорції у виконанні акцизним податком фіскальної та регулюючої функції; формуванню прийнятних якісних та кількісних параметрів розвитку ринку підакцизних товарів, виходячи з обраних стратегічних пріоритетів державного регулювання даного ринку.

Список використаних джерел:

1. Актуальні проблеми теорії та практики оподаткування: монографія/ [за ред. Новицького А. М., Лисенка В. В., Швабія К. І.] ; Нац. унів-т ДПС України. – Ірпінь: Видавництво Національного університету ДПС України, 2013. – 556 с.
 2. Коротун В. І. Тактика та стратегія реалізації акцизної політики в Україні/ В. І. Коротун// Малий і середній бізнес(право, економіка, держава). – 2013. – №3 (55).– С. 180–186.
 3. Ринок спирту та алкогольних напоїв (аналітика Міністерства економіки) // Економічна правда.– 2014[Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://eimg.pravda.com/files/7/f/7fa0f81-----pd>
 4. Звіт про виконання Плану основних питань економічної та контрольної роботи Державної податкової служби у Сумській області. sumy.sfs.gov.ua/data/material/000/130/186572/2014Sumi.pdf...
- Сучасні тенденції на ринку алкогольних напоїв: [аналітична записка] ; ДУ „Інститут економіки та прогнозування НАН України”. – К. – 38 с.

Лідія Кульпінська, к.е.н., Вікторія Мегей,

Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі,
м. Київ

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗИ

В умовах функціонування ринкової економіки важливою складовою діяльності держави є забезпечення боргової безпеки. Боргова безпека посідає важливе місце у великому спектрі проблем національної безпеки будь-якої держави. Дефіцит державного бюджету, залучення та використання позик для його покриття призвели до формування і значного зростання державного боргу в Україні. Значні обсяги внутрішнього та зовнішнього боргу, а також відповідне зростання витрат на його обслуговування обумовлюють необхідність вирішення проблеми скорочення величини державного боргу, а відтак і пошуку шляхів вдосконалення механізму управління цим процесом, адже практично всі країни світу функціонують, маючи більші, чи менші обсяги боргів.

Нинішня складна воєнно-політична ситуація в Україні вимагає реалізації низки заходів із забезпечення боргової безпеки держави. Саме спроможність у повному обсязі обслуговувати та своєчасно погашати державний борг є одним із основних показників фінансової стабільності країни, що закріплює за державою статус надійного позичальника та відкриває перед нею можливості до нових позик на більш вигідних умовах. Боргова безпека забезпечує сталий соціально-економічний розвиток.

На сучасному етапі більшість країн світу при недостатній кількості фінансових ресурсів мають можливість їх залучати. Державні запозичення використовуються урядами для фінансування дефіциту бюджету, забезпечення довгостроковими матеріальними ресурсами великих інвестиційних проектів національного масштабу. Сучасна складна економічна ситуація в Україні демонструє, що одним із найвпливовіших чинників, який відчутно гальмує розвиток країни, є зростання до загрозливих параметрів боргового навантаження, надмірне залучення коштів на недосить вигідних умовах, поряд з нерациональністю їх використання, перешкоджають довгостроковому економічному зростанню та торпедують стан фінансової безпеки. Тому вдосконалення управління державним боргом та його обслуговування є актуальною проблемою, оскільки тільки ефективна боргова політика може підвищити рівень боргової безпеки, дозволить знизити розмір дефіциту державного бюджету та сприяти економічній міцності держави.

Боргова безпека є складовою частиною фінансової безпеки держави. Боргова безпека – це відповідний рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування та ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень, оптимального співвідношення між ними, достатній для задоволення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує суверенітету держави та її фінансовій системі. До основних причин швидкого зростання державного боргу України можна віднести: необхідність збільшення валютних резервів для забезпечення стабільності національної грошової одиниці; значні обсяги бюджетного дефіциту; залежність від імпорту енергоносіїв; потреби технічного переозброєння більшості галузей національної економіки [4, с.46-50]. У вузькому розумінні боргову безпеку держави можна визначити як оптимальне співвідношення між внутрішніми та зовнішніми запозиченнями з урахуванням сумарної величини державного боргу та вартості обслуговування його складових.

На рівень боргової безпеки впливають також наступні чинники: ступінь інформаційного та нормативно-правового забезпечення боргової політики держави; стратегія боргової політики держави; загальний обсяг, структура (за джерелами запозичень, видами валют, умовами емісії, погашення та обслуговування) боргових зобов'язань; рівень соціально-економічного розвитку; напрям політичного та економічного курсу держави; борговий досвід" держави, стабільність параметрів монетарної політики та динаміки економічного зростання тощо [2, с.14–24].

Можна виокремити також наступні чинники впливу на рівень забезпечення боргової стійкості: темпи зростання державного боргу; обсяги золотовалютних резервів Національного банку України; витрати на обслуговування державного боргу; макроекономічні умови реалізації боргової політики.

Останні воєнні, політичні та економічні події на теренах нашої держави спричинили значне падіння рівня боргової безпеки. Можна відзначити, що значне боргового навантаження, надмірне залучення коштів на недосить вигідних умовах, нерациональне їх використання спричиняє падіння рівня фінансової безпеки нашої держави.

Сьогодні до основних факторів, які спричиняють зростання державного боргу, можна віднести: військовий конфлікт на Сході, який потребує додаткового фінансування сфери оборони; залучення запозичень для фінансування дефіциту державного бюджету; залучення додаткових фінансових ресурсів для фінансування соціальної сфери; залучення коштів, для стабілізації економічної ситуації.

Важливими критеріями, яких необхідно дотримуватися при проведенні боргової політики є: зменшення обсягів зовнішніх запозичень; удосконалення нормативно-правової бази, яка б враховувала передові досягнення боргової теорії та практики здійснення боргової політики; вдосконалення боргової політики; підвищення ефективності управління боргом; створення нових інститутів по управлінню боргом, за прикладом зарубіжних країн, зокрема Польщі; інвестиційна спрямованість запозичень; спрямування боргових ресурсів виключно на інвестиційні проекти, які дадуть можливість отримувати такий прибуток, який дозволив би покрити вартість обслуговування боргу; законодавче закріплення спрямування частини надпланових доходів відповідного бюджетного періоду на погашення боргових зобов'язань уряду; виокремлення з фінансування державного бюджету фонду залучених боргових ресурсів на фінансування потенційно прибуткових інвестиційних проектів [3, с.411]. Спрямування коштів на оновлення основного капіталу призводить до збільшення ВВП у майбутньому при сталому рівні оподаткування на всіх проміжках часу та до зростання добробуту населення. Наразі зовнішні державні запозичення України використовуються здебільшого на поточні потреби, тобто для забезпечення стабільності грошово-кредитної системи, підтримки Державного бюджету та здійснення "критичного імпорту" (переважно енергоресурсів). І тільки незначна частина цих коштів спрямовується безпосередньо на розвиток економіки [1, с.17].

В країні для підвищення рівня боргової безпеки необхідно запровадити дієвий механізм контролю за формуванням та погашенням зовнішнього боргу; переглянути законодавство щодо регулювання відносин, які виникають в процесі управління зовнішнім державним боргом; встановити чітке розмежування повноважень державних органів щодо управління зовнішньо-борговими зобов'язаннями держави; переглянути валютну структуру зовнішнього боргу; залучати зовнішні позики для інвестування в інноваційні, високотехнологічні, високодохідні проекти.

Отже, вдосконалення управління державним боргом та його обслуговування є сьогодні актуальною проблемою, оскільки тільки ефективна боргова політика може підвищити рівень боргової безпеки, дозволить знизити розмір дефіциту державного бюджету та сприяти економічній міцності країни. Боргова політика повинна забезпечувати "дешево" обслуговування державного боргу.

Список використаних джерел:

1. Буковинський С. Зростання корпоративного боргу України: макроекономічні наслідки та ризики для економіки / С. Буковинський та ін. // Фінанси України. – 2007. – № 10. – С. 3–18.
2. Вахненко Т.П. Концептуальні засади управління зовнішнім національним боргом України [Текст] / Т.П. Вахненко // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 14–24.
3. Федосов В. М. Вплив державного боргу на фінансову безпеку України / В. М. Федосов, Ю. П. Вигівська // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 408–412.
4. Царук О. В. Концептуальні основи та статичні індикатори оцінки боргової безпеки держави / О. В. Царук // Світ фінансів. – 2007. – № 1(10). – С. 46–50.

Наталія Саїнчук, к.е.н., Валерій Саїнчук,
Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича,
м. Чернівці

АКТИВІЗАЦІЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Активність інвестиційної діяльності країни визначає рівень розвитку національної економіки. Однак, незважаючи на велику кількість заходів, впроваджених державними структурами і спрямованих на підвищення ефективності інвестиційної політики в Україні, вона поки що залишається недосконалою.

Політична нестабільність, непередбачуваність та непрозорість державної політики, недосконалість правового середовища, обтяжлива фіскальна та митна політика, «клановість» економіки, диспропорційність у розміщені інвестицій та інше вказує на наявність проблем у економіці, вплив яких є значний на інвестиційну привабливість країни для іноземних інвесторів [2]. Про це свідчить Індекс економічних свобод-2014, де зазначено, що одні з найгірших умов для розвитку економіки серед країн Європи та більшості пострадянських країн саме в Україні [1].

Україна сьогодні знаходиться на шляху всебічних економічних перетворень. За таких умов, поліпшення інвестиційного клімату та підвищення ефективності інвестиційних процесів є одними із основних напрямів державної політики на сучасному етапі.

Розробка та реалізація інвестиційної політики в сьогоднішніх умовах має базуватися на основі формування позитивного інвестиційного іміджу країни в світі. Тому необхідно шляхом використання комплексного підходу провести дослідження напрямів інвестиційного розвитку країни, результат якого б у повній мірі відображав наявний стан речей у інвестиційній сфері і забезпечував достатньою інформацією для розробки заходів та ефективних інструментів залучення іноземних інвестицій.

Показники залучення іноземних інвестицій (прямих, портфельних) та інвестиційної привабливості України проявляють тенденції до спадання починаючи з 2007 р. по 2014 р., що стало наслідком погіршення інвестиційного клімату в державі через інфляцію, політичну та економічну нестабільність [3].

Тому забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежать динаміка соціально-економічного розвитку та можливість модернізації на цій основі національної економіки.

Враховуючи ці обставини і усвідомлюючи важливість поліпшення інвестиційного клімату в Україні, головним завданням на короткострокову перспективу є підготовка необхідної правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення інвестиційного клімату й формування основи збереження та нарощування конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Для цього необхідно здійснити низку першочергових заходів з послідовної деполітизації економіки, формування єдиних стратегічних цілей та послідовності економічних реформ, забезпечення незмінності та гарантованості захисту ринкових прав і свобод інвестора, зокрема:

1. Лібералізація й дерегуляція підприємницької діяльності.
2. Стабільність правового поля.
3. Корпоративне й державне управління.
4. Лібералізація зовнішньої торгівлі та руху іноземного капіталу.
5. Розвиток фінансового сектора. Стан фінансового сектора має ключове значення для інвесторів. Тому робота у вказаному напрямку є найважливішою для поліпшення інвестиційного клімату та потребує здійснення такого комплексу заходів:
 - зняття обмежень на відсоткові ставки за банківськими кредитами й позиками;
 - скасування програм пільгового надання кредитів, запроваджених урядом;
 - розширення автономії Національного банку. Його основною метою має бути підтримка внутрішньої та зовнішньої стабільності, без урахування політичних міркувань;
 - оздоровлення банківського сектора шляхом удосконалення контролю за банківською діяльністю для підвищення довіри інвесторів до українських банків;
 - посилення кадрів комісій із питань цінних паперів і бірж;
 - заохочення конкуренції у фінансовому секторі шляхом розширення діяльності іноземних банків та інших фінансових організацій в Україні.
6. Зниження рівня корупції.
7. Зниження політичного ризику.
8. Імідж і програми просування країни.
9. Формування інвестиційних стимулів. [4].

Формуванню сприятливого інвестиційного клімату в Україні мають сприяти великомасштабні комплексні заходи щодо поліпшення умов діяльності інвесторів, розширення механізмів та інструментів здійснення інвестицій та реалізації інвестиційних проєктів. Збільшення обсягу інвестицій в економіку України забезпечить прискорення соціально-економічного розвитку регіонів та пріоритетних галузей виробництва, що, в свою чергу, піднесе національну економіку на вищий рівень.

Виходом із цієї ситуації є обґрунтування раціональної інвестиційної стратегії, в якій важливе місце посядуть система державного регулювання і реформування структури власності на основі приватизації та концепція технічного переоснащення промислового виробництва із залученням коштів іноземних інвесторів.

Незважаючи на суттєві заходи Уряду, інвестиційний клімат в Україні залишається несприятливим, а активність суб'єктів інвестиційної діяльності - низькою. Для ремісії економіки, покращення платіжного балансу, зменшення рівня залежності від імпорту, запровадження нових технологій Україна вкрай потребує припливу інвестиційних ресурсів.

Натомість політична й економічна нестабільність, недосконалість митної, фіскальної політики та системи захисту прав власності, нерозвиненість вітчизняного фондового ринку, інвестиційної й логістичної інфраструктур призвели до скорочення іноземних інвестицій. За минулий рік в Україні спостерігалися найгірші серед держав Центральної та Східної Європи показники індексу ділового клімату.

З огляду на це, на нашу думку, для стимулювання інвестиційної діяльності й створення умов для подальшого збільшення обсягів залучення інвестицій необхідно здійснити низку заходів: вжити дієві заходи щодо подолання політичної та економічної кризи, хабарництва й корупції; удосконалювати механізми державно-приватного партнерства, підтримувати регіональну інноваційно-інвестиційну інфраструктуру.

Дуже прикро, що Україна втрачає дорогоцінний час за який, маючи значний запас потенціалу, вона могла б поліпшити сучасний стан економіки поставивши його на рівні зі світовими.

Список використаних джерел:

1. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: [монографія] / Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 2009. – 336 с.
2. Корнієнко А.А. Особливості залучення прямих іноземних інвестицій до України в умовах формування глобального економічного простору [Текст] / А.А. Корнієнко, О.І. Малик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2043>.
3. Левицький Р.Й. Комплексний механізм залучення іноземних інвестицій [Текст] / Р.Й.Левицький // Електронне наукове фахове видання "Державне управління: удосконалення та розвиток" [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=12>.
4. Молдаван О. Порядок денний для нового уряду: п'ять фіскальних кроків для поліпшення бізнес-клімату [Текст] / О. Молдаван// Дзеркало тижня. Україна [Електронний ресурс] – 2014. – Режим доступу – <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/povestka-dnya-dlya-novogo-pravitelstva-pyat-fiskalnyh-shagov-dlya-uluchsheniya-biznes-klimata-.html>.

Ольга Сидоренко, Квітослава Молодєєва,
Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Харків

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Одним із найцінніших ресурсів для людства в усі віки вважався час. З появою всесвітньої інтернет-мережі багато функцій спростилося і надало змогу людині, не виходячи з дому, вирішувати питання життєдіяльності. Вже майже 15 років інтернет-страхування супроводжує людей і дозволяє у себе вдома страхувати необхідні речі, послуги або навіть життя та здоров'я.

На сьогоднішній день послуги, які найчастіше надаються в страхуванні – це страхування, що пов'язане з транспортними засобами: страхування автомобільного транспорту, обов'язкове страхування власників транспорту, страхування від нещасних випадків на транспорті, страхування вантажів тощо.

В розвинутих країнах Європи, США майже кожна страхова компанія має інтернет-представництво. В Україні це знаходиться на стадії розвитку.

Інтернет-страхування – це взаємодія компанії, що надає послуги зі страхування, оформлення послуги та придбання безпосередньо страхового полісу та страхувальника з використанням Всесвітньої мережі.

Представництво страховика в мережі виконує роль віртуального офісу, що контактує з клієнтом та забезпечує:

- отримання клієнтом повної та вичерпної інформації щодо діяльності компанії, її ліцензії та даних, що підтверджують її успішне функціонування;
- надання варіантів щодо побажань клієнта та рекомендацій для отримання оптимального комплексу послуг;
- розрахування страхової премії та умов її виплати;

- надання електронних копій документів для заповнення через Інтернет;
- замовлення полісу, що може здійснюватися один раз або періодично;
- оплата визначеної премії через інтернет;
- постійне отримання оновлень щодо діяльності компанії або змін в ній;
- надання завіреного страхового полісу страхувальнику через Всесвітню павутину.

Завіряється страховий поліс електронно-цифровим підписом страхової компанії. В українських страхових компаніях в більшості випадків ця функція відсутня, тому страхувальник повинен особисто прийти в офіс та укласти договір зі страховиком.

Це є однією з численних проблем ринку страхування України. З основних проблем є те, що більшість населення не довіряє послугам, що надаються через Інтернет, особливо якщо це стосується страхування, адже це потребує вкладу досить великих коштів.

По-друге, самі страхові компанії не вважають за потрібне розвивати інтернет-представництва, хоча створення такого сайту не коштує дорожче відкриття нового офісу. Страхові компанії мають свою розвинену мережу та вважають це достатнім.

По-третє, в Законі «Про страхування» вказано, що договір повинен бути укладений в письмовій формі, а договір в Інтернеті не можна розцінювати як такий[1,с.2].

На сьогоднішній день існує документ, що був спеціально розроблений міжнародною асоціацією страхового нагляду, в якому містяться основні принципи контролю за наданням страхових послуг. Компанії європейських країн велике значення надають стандартизації страхових послуг та їх правовому забезпеченню.

В світлі щоденної глобалізації та розвитку ІТ-галузі послуги, що надаються дистанційно та доведені до автоматизації – найкращий спосіб заощадити свій час, але це одна з переваг. Велику увагу слід звернути, що інтернет-страхування – це майже 25% обсягу продажів в Інтернеті.

Наступна перевага полягає в тому, що страхове інтернет – представництво часто є підключеним до системи, що вміщує учасників страхового ринку, тобто є можливість працювати через посередників.

Важливу роль відіграє варіативне об'єднання послуг та страховиків, що їх надають по визначеним ознакам: за розташуванням, сферою послуги тощо. Такі об'єднання називаються страховими порталами.

Принадою є і менші витрати як для страховика так і для страхувальника. Організація інтернет-представництва потребує невеликих затрат матеріальних та робочих ресурсів компанії, а витрати на укладання договору страхування значно менші при такому ж обслуговуванні клієнта на території офісу.

В наш час частим явищем стали онлайн-аукціони, які не є винятками в сфері страхування[2,с.268-275]. Такі аукціони проводяться серед страхувальників та страхових брокерів і цим самим забезпечується зручність, надійність операцій, а також прозорість дій і справедливість ціни на послуги.

При використанні Інтернету страхові компанії забезпечують для себе більший процент наданих послуг, асортимент страхових продуктів та вихід

компанії на новий вищий рівень, а для клієнтів – якість обслуговування, своєчасність, повнота інформації, зручність та нові прогресивні сегменти ринку, тим самим забезпечуючи подальшу глобалізацію страхового сегменту на ринку.

Список використаних джерел:

1. "Про страхування" Закон України від 07.03.1996, зі змінами та доповненнями, [Електронний ресурс] // Верховна Рада України.- Офіційний веб-сайт.-Режим доступу: zakon4.rada.gov.ua
2. Рябоконь Н.П. Систематизація каналів продажів страхових продуктів / Н.П. Рябоконь // Науковий вісник УАБС НБУ. – 2012. – Вип. 34. – С. 268-275.

Юлія Табенська, к.е.н.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

СИСТЕМА ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ТА АУДИТУ В УПРАВЛІННІ БІЗНЕСОМ

В умовах євроінтеграційних процесів посилюється необхідність поглиблення теоретико-методологічних засад внутрішнього контролю та аудиту в управлінні бізнесом з урахуванням позитивного зарубіжного досвіду стосовно його впровадження. Доцільним є удосконалення підходів щодо визначення пріоритетних напрямів розвитку системи внутрішнього контролю та аудиту, в тому числі проведення даних процедур в бізнес-структурах, що сприятиме посиленню рівня керованості системи державних фінансів в цілому.

Вагомий внесок у розвиток теорії державного фінансового контролю, а також внутрішнього контролю та аудиту зробили такі відомі зарубіжні вчені як: Р. Адамс, Т. Англєрід, Дж. Бейлі, М. Грїмвуд, П. Джексон, Д. Дїамонд, П. Додж, В. Еверт, А. Едвард, Р. Зодї, Е. Лехан, Б. Палмер, Дж. Робертсон, С. Томкінс та інші.

Питанням розроблення теорії і методології державного фінансового контролю центральних органів виконавчої влади присвячені праці відомих вітчизняних вчених: В. Андрущенка, О. Барановського, М. Білухи, З. Варналія, О. Василика, В. Гейця, І. Дрозд, І. Лунїної, П. Мельника, В. Мельничука, К. Назарової, С. Онишко, В. Опарїна, Н. Рубан, М. Сивульського, В. Симоненка, І. Стефанюка, Л. Тарангул, В. Федосова, В. Шевчука, О.Чечуліної, І. Чугунова та інших.

Особливо важливим є розвиток системи державного внутрішнього фінансового контролю, точніше трьох складових в сукупності – внутрішнього контролю, внутрішнього аудиту та гармонїзації, враховуючи провідний досвід країн з розвинутою та трансформаційною економікою. Зазначене свідчить про актуальність дослідження та обумовило визначення її мети, яка полягає у дослідженні співвідношення внутрішнього контролю, внутрішнього аудиту та гармонїзації в системі державного внутрішнього фінансового контролю.

Хотїлося б відмітити, що в нашїй країні протягом останнїх десяти рокїв дїйсно реалїзовано низку заходїв, спрямованих на удосконалення системи управлїння державними фїнансами. Поряд з цим «контрольна кон'юнктура ринку» засвїдчуєть необхіднїсть подальшого удосконалення як фїнансово-бюджетної полїтики в цїлому, так і формування сучасних механїзмїв державного фїнансового контролю. В даному контекстї особливо актуальним

стало питання побудови в Україні ефективної системи державного внутрішнього фінансового контролю (далі – ДВФК).

У 2005 році в нашій країні була прийнята Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року (далі – Концепція), яка засвідчила напрямок реформування ДВФК на основі підвищення відповідальності та підзвітності керівників за управління суспільними ресурсами держави. Підвищення ефективності використання державних фінансів, яке має вирішальне значення для економічного розвитку України та суспільного добробуту, а також виконання завдань, передбачених планом дій Україна - ЄС, можливо досягти, зокрема, шляхом системного вдосконалення діяльності органів державного і комунального сектору, підвищення рівня культури державного управління [3].

Важливим інструментом державного управління, що дає змогу досягти виконання зазначених завдань та зменшити кількість проблемних питань, пов'язаних з діяльністю органів державного і комунального сектору, є державний внутрішній фінансовий контроль. Ефективний державний внутрішній фінансовий контроль сприяє державному управлінню в разі зміни середовища, потреб та пріоритетів суспільства і держави. У зв'язку з цим з метою вдосконалення системи державного управління, впровадження нових технологічних досягнень з урахуванням програмних змін необхідно постійно проводити оцінку державного внутрішнього фінансового контролю для приведення його у відповідність з потребами сьогодення.

Незважаючи на те, що системи державного внутрішнього фінансового контролю в різних країнах Європи мають певні відмінності, вони функціонують за єдиними (стандартними) організаційними підходами та понятійною базою. Визначена в зазначеній Концепції понятійна база державного внутрішнього фінансового контролю ґрунтується на вимогах ЄС до управління державними фінансами, що містяться в базових документах Міжнародної організації вищих органів контролю державних фінансів (INTOSAI). Застосування такої понятійної бази відповідає процесу адаптації законодавства України до законодавства ЄС.

Відповідно до норм Концепції Державний внутрішній фінансовий контроль повинен забезпечити належне (законне, економічне, ефективне, результативне та прозоре) управління державними фінансами і розглядається як сукупність трьох складових: внутрішнього контролю, внутрішнього аудиту та їх гармонізації.

Необхідно розуміти, що базовим принципом державного внутрішнього фінансового контролю є чітке розмежування внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту. Внутрішній аудит повинен визначати, яким чином здійснюється внутрішній контроль, включаючи способи попереднього контролю.

Прийняття Постанови Кабінету Міністрів України від 28.09.2011 №1001 «Деякі питання утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади» засвідчило кардинальні зрушення контрольних повноважень в напрямку запровадження європейських норм [2]. 1 січня

2012 р. відомчий контроль установ сектору державного управління зазнав суттєвих змін у результаті реорганізації контрольно-ревізійних підрозділів у підрозділи внутрішнього аудиту, а також форми контролю, підконтрольні об'єкти, і результати контрольних (аудиторських) заходів в цілому.

Нові затверджені документи – Постанова Кабінету Міністрів України № 1001 та Стандарти внутрішнього аудиту – прийняті на основі міжнародних норм, що визначають побудову ефективної контрольної функції при управлінні в органах виконавчої влади чи державним підприємством [1].

Але прийняття цих документів зовсім не означає, що вводиться абсолютно новий порядок відомчого контролю для органів державного управління.

Таким чином, аналізуючи прийняті документи, можна виділити:

- по-перше, нові поняття, категорії, з якими практикуючі фахівці – ревізори та керівники ще не стикалися у своїй практиці;
- по-друге, терміни та вимоги, які мають нові назви, але по суті є добре відомою практикою внутрішнього контролю.

Отже, важливо розібратися, оцінити нові норми затверджених документів для їх правильного застосування в органах виконавчої влади. Першим важливим новим поняттям, яке можна назвати ідеологічним підґрунтям реорганізації контрольної функції, стало вдосконалення дієвості внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту через їх гармонізацію на основі відповідальності керівника.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Стандартів внутрішнього аудиту [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 4 жовтня 2011р. №1247 Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1219-11>;
2. Порядок утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету міністрів України від 28 вересня 2011р. №1001 Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1001-2011-%D0%BF>
3. Про схвалення Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року [Електронний ресурс]: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 травня 2005р. №158-р Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0417506-08>;
4. Порядок проведення Державною фінансовою інспекцією, її територіальними органами державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм, затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 10 серпня 2004 р. № 1017.

Ірина Шевчук,

Тернопільський національний економічний університет,
м. Тернопіль

МЕТОДИКА ІДЕНТИФІКАЦІЇ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ЦУКРОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

В період сьогоднішнього дня, цукрова промисловість в Україні функціонує і розвивається в умовах значної кількості дестабілізуючих чинників. Враховуючи економічні, технологічні та політичні фактори, що впливають на цукрову галузь, кожне підприємство стикається із загрозами. Ці загрози можуть мати різний характер впливу: перешкоджати досягненню цілей, руйнувати його ззовні чи зсередини тощо, внаслідок чого виникають збитки або спостерігається недоотримання прибутку. Загрози є основним

елементом в процесі формування й удосконалення економічної безпеки. Тому забезпечення безпеки в сучасних умовах – першочергова проблема для всіх суб'єктів господарювання незалежно від форм власності, та рівня розвитку. Економічна безпека підприємства (ЕБП) - це економічна категорія, яка характеризує умови функціонування підприємства, що забезпечують суб'єкту господарювання відповідний рівень стабільності та стійкості [1]. Серед науковців, які досліджували питання управління ЕБП і зокрема класифікації загроз ЕБП доцільно відмітити: Н.Карачину [4], С.Покропівного, В. Мак-Мака, Г. Задорожного, Г. Ляного, О. Мельника [3] та ін.

Рівень ЕБП залежить від того, наскільки ефективно її керівництво і менеджери будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього та внутрішнього середовища. Таким чином, управління ЕБП цукрової промисловості передбачає систематизацію існуючих загроз ЕБП.

Для збору інформації про небезпеки можуть застосовуватися різні підходи. Серед них найбільш поширені такі:

1. Аналіз документації полягає в перегляді усіх документів, що стосуються діяльності підприємства, при цьому можуть бути проаналізовані небезпеки, які мали місце в минулому та способи їх нейтралізації, ефективність способів нейтралізації загроз, помилки, виявлені можливі небезпеки за сферами діяльності та підрозділами підприємства. Даний спосіб ідентифікації загроз і ризиків дозволяє сформуванню бази даних загроз за ознакою за сферами діяльності підприємства та центрами їх виникнення.

2. Картки Кроуфорда. Цей метод буде ефективним у процесі визначення переліку загроз і ризиків за різними ознаками та їх ранжування, тобто для формування бази даних по небезпекам діяльності підприємства. Він є варіантом методу номінальної групи. Цей інструмент можна використовувати для визначення загроз і ризиків діяльності підприємства або просто для збору ідей. Переваги методу: можна швидко залучити велику кількість експертів і зібрати багато ідей задіявши великі групи за відносно короткий проміжок часу. При цьому ефект домінуючої особи зведено до мінімуму.

3. Мозковий штурм є найбільш популярним методом ідентифікації ризиків, а отже і загроз. Його суть полягає в генерації довільного списку ідей, висловлених учасниками методу. Варто зауважити, що для формування загального списку небезпек може бути проведено декілька етапів. Кожний етап може стосуватися конкретної тематики діяльності підприємства, наприклад окремої сфери діяльності.

4. Метод DELPHI. Цей метод аналогічний мозковому штурму, але його учасники не знають один одного. Опитування експертів проводиться у декілька етапів. Консенсус і детальний список небезпек діяльності підприємства можуть бути отримані за декілька циклів. Застосування даного методу займає багато часу, тому використовувати його для аналізу небезпек підприємства часто не доцільно

5. Метод номінальної групи є найбільш конструктивною модифікацією мозкового штурму, оскільки відособлює висунені ідеї від їх авторів. Метод дозволить ідентифікувати і розташувати небезпеки в порядку їх важливості. У результаті можна отримати перелік небезпек в порядку їх значимості. У такому процесі вони не лише ідентифікуються, але виконується їх попередня оцінка.

6. Опитування експертів. Мета опитування експертів - ідентифікувати і оцінити небезпеки шляхом інтерв'ю відповідних кваліфікованих фахівців. Очевидно, в якості експертів необхідно залучати осіб, чиї судження найбільш допоможуть ухваленню адекватного рішення. Метод вимагає багато часу і витрат. Але для ідентифікації зовнішніх загроз і ризиків більше підходить саме такий спосіб їх ідентифікації, оскільки зовнішні небезпеки не контролюються підприємством і спеціалісти та керівники даного підприємства можуть не бути достатньо компетентні щодо джерел виникнення таких небезпек.

7. Ідентифікація головної причини - це процес, розроблений корпорацією. Він дозволяє визначити головні причини неправильної роботи, що піддаються ідентифікації і управлінню, а не усунути лише наслідки проблеми, оскільки вони очевидні. Даний метод підходить для більш глибокого всебічного аналізу тих чи інших небезпек, усунути які не вдається протягом певного часу.

8. Контрольні списки стають останніми роками усе більш популярними при ідентифікації ризиків проектів, оскільки можна спільно використовувати інформацію з баз даних і комп'ютерні мережі. Для ідентифікації небезпек діяльності підприємства таким методом був би корисним.

9. Методи з використанням діаграм. Для організації інформації і демонстрації того, як різні елементи взаємодіють один з одним, використовуються діаграми причинно-наслідкових зв'язків. У результаті подібного аналізу можна отримати повну ієрархію небезпек. Проте даний метод більше підходить для аналізу небезпек діяльності підприємства [2].

Отже, зазначимо, що процес управління ЕБП цукрової промисловості вимагає постійного моніторингу складу небезпек. Періодично доцільно переглядати перелік загроз і ризиків, використовуючи, такі методи: аналіз документації, картки Кроуфорда, мозковий штурм, метод DELPHI, метод номінальної групи, опитування експертів, ідентифікацію головної причини та ін. Це дозволить сформувати базу даних за всіма загрозами і ризиками як основу для їх якісного аналізу. Результати, якісного аналізу використовуються у ході подальшого планування діяльності з управління ЕБП.

Список використаних джерел:

1. Донець Л.І., Ващенко Н.В. Економічна безпека підприємництва / Л.І. Донець, Н.В.Ващенко // Навч. посібник для студентів вищих навч. закладів. – К.. 2008. – 239 с.
2. Єфімова Г.В. Систематизація та ідентифікація загроз діяльності підприємства як передумова управління його економічною безпекою / Г.В. Єфімова, С.М. Марушак // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Випуск 1 (48). – С.77-86.
3. Мельник О.О. Система загроз економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / О.О. Мельник // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – 2011. – №25. – С.97-103. – Режим доступу: <http://www.nbuu.gov.ua/portal/Natural/vcpi/index.html>
4. Карачина Н.П. Термінологічний взаємозв'язок категорій в контексті економічної безпеки [Електронний ресурс] / Н.П. Карачина // Економічні науки. Серія: Економіка та менеджмент. Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 7 (26). Частина 2. – С. 28-36.

Павліна Ярема, к.е.н., Марія Біляк,
Львівський національний університет імені Івана Франка,
м. Львів

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Система оподаткування є однією з найважливіших основ економічної політики кожної країни, оскільки саме податкові платежі забезпечують основну частину бюджету держави. Тому питання щодо податкової політики в Україні завжди були і залишаються актуальними.

У зв'язку з політичною та економічною нестабільністю в нашій державі виникає потреба у реформуванні та підвищенні ефективності функціонування вітчизняної системи оподаткування [1, с. 352].

Сучасною проблемою діючої системи оподаткування в Україні є неналагоджений механізм стягнення податків, який спричинений наступними основними факторами.

1. Моральний фактор. Тобто, в даному випадку відіграє роль сам платник податку, який, на жаль, не сприймає податок як плату за послуги, які він отримує від держави.

2. Політичний фактор, який проявляється в лобіюванні політичних інтересів і є однією з найпоширеніших форм впливу добровільних об'єднань людей (груп інтересів) на органи влади в сучасних демократичних суспільствах. Наслідком є те, що платник відчуває неадекватність податкового навантаження, відсутність прозорості системи оподаткування.

3. Економічний фактор. Не зважаючи на прийнятий курс зниження податкових ставок, деякі з них залишаються завищеними, тому важливим питанням залишається обґрунтування ставок і умов оподаткування.

Розглядаючи питання оптимальної структури податкових надходжень, насамперед, варто звернути увагу на співвідношення прямих і непрямих податків. Основний фактор, що визначає дане співвідношення – це життєвий рівень переважної частини населення. Низький життєвий рівень об'єктивно обмежує масштаби податкових надходжень із доходів фізичних осіб, тим самим зменшуючи роль прямих податків. У розвинених країнах, навпаки, прямі податки відіграють головну роль в обсягах податкових надходжень. Структура податків, що існує в Україні, не повністю відповідає структурі податків країн Євросоюзу(ЄС). Основним податком в ЄС є податок на доходи фізичних осіб, який у середньому становить 8,95 % ВВП, в Україні – 4,8 % ВВП [1, с. 352].

Останнім часом можемо спостерігати значні перетворення у вітчизняній системі оподаткування. Відбулась деяка трансформація законодавчої бази. З 1 січня 2015 р. набув чинності Закон України № 71-VIII "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України". В ньому передбачено скорочення податків з 22 до 9 [3].

Відповідно до останніх кардинальних змін в законодавстві, виникли нові правила адміністрування вітчизняних податків та зборів, а саме:

1. Впроваджено систему електронного адміністрування ПДВ: з 1 лютого до 1 липня 2015 року – у тестовому режимі; з 1 липня 2015 року – на постійній основі. Дана система діє за допомогою електронних рахунків платників ПДВ. Відкриття та обслуговування електронних рахунків органами

державного казначейства здійснюється на безоплатній основі. Інформація про рух коштів на електронних рахунках платникам податку надається Державною фіскальною службою (ДФС) України за відповідним запитом платника на безоплатній основі без обмеження кількості запитів та у часі.

2. Введено податок на нерухомість. Ставка податку на нерухомість, яку встановлять відповідні місцеві ради, в 2015 році складе не більш ніж 24,36 грн./кв.м (2% від мінімальної заробітної плати в 1218 грн.) та не буде залежати від ринкової вартості об'єкта. Законом встановлено пільги на сплату податку, якими база оподаткування житлової нерухомості зменшується для власників квартир на 60 кв. м, а для власників будівель – на 120 кв.м., а якщо у власності декілька об'єктів нерухомості квартира/квартири і будинок/будинки – 180кв.м. Фізичним особам податок на нерухомість за 2015 рік доведеться сплатити протягом 60 днів з дня отримання в першому півріччі 2016 року відповідного повідомлення. Нерухомість, що підлягає оподаткуванню, внесеними змінами згідно ПКУ розділена на дві категорії: житлова та нежитлова [3].

3. Змінено ставку земельного податку. Ставка податку за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено, встановлюється у розмірі не більше 3 % (раніше – 1%) від їх нормативної грошової оцінки, а для сільськогосподарських угідь – не більше 1 % від їх нормативної грошової оцінки. Також зменшено кількість пільговиків-юридичних осіб [1, с. 352].

4. Платниками транспортного податку з 01.01.2015 року є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які мають зареєстровані в Україні згідно з чинним законодавством власні легкові автомобілі, які використовувалися до 5 років і мають об'єм циліндрів двигуна понад 3000 куб. см. Ставка податку встановлюється з розрахунку на календарний рік у розмірі 25000 гривень за кожен легковий автомобіль. Для фізичних осіб податок обчислюється контролюючим органом на підставі даних, які до 1 квітня 2015 року надаються органами внутрішніх справ [3].

Розмір пенсійного збору – 2%. Варто звернути увагу на те, що безготівкова купівля інвалюти з 01.01.2015 р. звільнена від обкладення пенсійним збором.

5. Суттєві зміни в спрощеній системі оподаткування. Як відомо, із 1 січня замість 6 груп платників єдиного податку залишилося 4.

6. Відбулися зміни в адмініструванні податку на прибуток підприємств. Визначення фінансового результату здійснюється відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності з врахуванням коригування на податкові різниці. Підприємства, які мають річний доход від будь-якої діяльності, що не перевищує 20 мільйонів гривень, можуть за власним рішенням відмовитись від обліку податкових різниць (крім збитків минулих років) і визначати об'єкт оподаткування виключно на підставі фінансового результату (прибутку оподаткування), обчисленого за правилами бухгалтерського обліку [1, с.352].

Необхідність трансформації підходів до розбудови податкової системи актуалізується в умовах уповільнення темпів соціально-економічного розвитку України. Падіння обсягів реального ВВП, яке триває з другої половини 2012 р. та продовжується у 2015 р., негативно позначається на

наповненні бюджету. Серед об'єктивних чинників такого зниження слід відмітити: скорочення обсягів промислового виробництва та інвестиційної активності через зруйновану або окуповану, внаслідок військової агресії на сході країни, матеріально-технічну базу та інфраструктуру; низький рівень продуктивності праці внаслідок зносу основних засобів на рівні $\frac{3}{4}$ по країні [2, с. 11-12].

Основними проблемами податкової системи України залишаються:

- нерівні умови оподаткування (надання пільг та звільнень, невідшкодування ПДВ одним платникам та відшкодування іншим);
- великі масштаби тіньової економіки;
- ухиляння від сплати податків;
- непрозоре витрачання коштів державного бюджету, що стимулює до несплати податків;
- обтяжливі податкові процедури, несправедливий податковий тягар і неприхована криміналізація податкової адміністрації [2, с. 11-12].

Отже, питання побудови ефективної та адекватної умовам сьогодення системи оподаткування залишаються актуальними. Оптимально налагоджена система оподаткування має виконувати не тільки фіскальну функцію, але і стати потужним стимулом для розвитку економіки, комфортного ведення бізнесу та покращення інвестиційного клімату в Україні. Тільки спільними зусиллями держави разом із платниками податків можливо подолати нинішні тимчасові фінансові труднощі. Кардинальні зміни вже почались із реформування вітчизняної системи оподаткування, особливо в поточному році.

Забезпечення стабільного наповнення бюджету, в свою чергу, призведе до поліпшення економічної ситуації в країні, дасть можливість для фінансування необхідних соціальних програм у повному обсязі та сприятиме створенню позитивного клімату для залучення інвестицій і ведення бізнесу.

Список використаних джерел

1. Ярема Б. П., Маринець В.П., Савчук Н.В., Ярема Я.Р., Шевчук О.М., Буряк О. П., Филипів Р.С. Податковий менеджмент: підручник. – Львів: «Магнолія 2006», 2013. – 352с.
2. Аврамкіна І.О. Перспективи використання Україною міжнародного досвіду у частині розбудови ефективної системи оподаткування/ І.О. Аврамкіна, В.Г. Курасов//Матеріали науково-практичної інтернет-конференції. Реформування податкової системи України в контексті глобалізаційних викликів. - 2014. – с.11-12.
3. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI зі змінами та доповненнями : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

Konon Bagriy, Ph.D., Ecaterina Sreda,
Institutul de Comerț și Economie Cernăuți KNTEU,
o. Cernăuți

IMPORTANTA AUDITULUI ECOLOGIC ÎN TIMPUL CONDIȚIILOR MODERNE DE INTEGRARE EUROPEANA

Starea ecologică a organizației – acest fapt nu e unul din cel mai principal criteriu la care se ghindește șeful, mai ales dacă organizația este comercială și nu are treabă cu substanțe toxice. Tot odată auditul mediu sau eco-auditul este nu numai instrumentul de prevenire a amendei pentru daunele aduse mediului înconjurător dar și posibilitatea de a îmbunătăți starea investițională și de concurență a organizației.

Auditul ecologic – este în primul rând o apreciere independentă a organizației în îndeplinirea normelor legislative de protecție a mediului înconjurător sau a standartelor internaționale. Pe această bază se pregătesc recomandări pentru a lua măsuri de corectare a deficiențelor în activitatea de protecție a mediului și determinate de căile optime de soluționare a acestora.

Noțiunea „auditul ecologic” pentru Ucraina nu e nouă – Legea Ucrainei „Cu privire la auditul ecologic” adoptată în anul 2004 conform careia auditul ecologic poate fi obligatoriu și voluntar. Auditul voluntar poate fi inițiat și finansat de conducerea organizației sau de a treia persoană (cu accepția organizației), de exemplu, investitor [1].

Auditul obligatoriu este comandat de organizațiile de stat care sunt cointeresate de obiectele sau tipurile de activități care reprezintă un mare pericol ecologic. Lista obiectelor și tipurilor de activități le întărește Guvernul Ucrainei. Auditul obligatoriu la așa obiecte se efectuează în procesul lor de privatizare, bancrotizare și asigurare ecologică. Și tot odată în timpul procesului de transmisie-cumpărare la așa fel de obiecte în proprietate de stat sau municipală și în multe alte cazuri.

Chiar dacă organizația nu efectuează activitatea în sfera „obiecte ce sunt extrem de periculoase” și nu se referă la lista acestor, reprezentanții Inspectoratului ecologic de stat oricum au dreptul de a o verifica. Motivul poate deveni reclamațiile oamenilor care trăiesc în apropierea organizației. Inspectorul poate și singur să i-a inițiativa, la urma urmei, la orice producere există deșeuri și emisii, ceea ce înseamnă că este o potențială amenințare pentru mediul înconjurător.

Sarcina inspectorului ecologic – a verifica cum în întreprindere sunt respectate normele legislației de mediu. Cu toate acestea, el nu este obligat imediat la fața locului să efectueze măsuri și analize, pentru a se asigura că prejudiciul într-adevăr se aplică. Mai degrabă, el va verifica dacă întreprinderea are autorizația privind emisiile de poluanți în aerul atmosferic și în mediul înconjurător ș.a.m.d. Și, în cazul că astfel de documente nu-s, inspectorul poate emite o prescripție prin care activitatea întreprinderii trebuie să fie suspendată sau, în general, închisă. Cel mai grav este calcularea pierderilor pentru poluarea mediului, atunci când pentru fiecare tonă de emisii de autorizații se calculează taxa, care se înmulțește cu raportul corespunzător. Și, de obicei, suma este foarte considerabilă.

Pentru a preveni astfel de situații, trebuie să fie efectuat auditul ecologic voluntar. El va permite identificarea prealabilă a infracțiunilor de mediu și se vor

lua măsuri pentru înlăturarea lor. După verificarea întreprinderii, auditorul va prezenta raportul cu privire la faptul dacă securitatea ecologică a întreprinderii se potrivește la cerințele, care sunt în documentele normative de specialitate, în legile de stat sau alte acte. De exemplu, dacă auditorul a constatat că întreprinderea nare permisiunea de emisii, se va recomanda să apeleze la inginerul de mediu pentru elaborarea documentației în baza căreia organul de stat va raporta această rezoluție.

Deși existența autorizațiilor nu este o garanție că întreprinderea nu va fi sancționată cu amendă, auditul ecologic voluntar, în calitate de gent de prevenire a evenimentului va ajuta cel puțin de a reduce dimensiunea de sancțiuni.

Dacă întreprinderea are de gând să-și extindă afacerea prin investiții în special din partea investitorilor străini, auditul ecologic sigur nu strică. Disponibilitatea rapoartelor nefinanciare, la care se referă și auditul ecologic, permite întreprinderii să arate constant și cu încredere în ziua de mâine. Deci atractiv pentru investitorii.

Acest lucru este valabil și pentru a intra în orbita marilor branduri internaționale. A fi partener ,furnizor sau distribuitor întotdeauna e benefic. Acestea companii se ațirna foarte serios față de ocrotirea mediului înconjurator si aceasta asteaptă de la partenerii săi. Desigur compania v-a primi o lovitură mare peste reputațiedacă se v-a afla că furnizorii sau chiar și partenerii aduc daune foarte mari mediului.

De exemplu, compania suedeză IKEA de mulți ani în alegerea partenerilor se conduce decodul interior "Achiziționarea de bunuri, materiale și servicii. Metode de IKEA". O mare parte din standart descrie cerințele ecologice de producție a furnizorilor. În cod se descrie că "furnizorii IKEA sunt obligați să respecte cerințele legislației țării sale, sau prevederile codului, dacă el stabilește mai strict ". În special, în partea de conservare a pădurilor, IKEA impune ca furnizorii să dovedească provenirealemnului și să fie pregăți de auditul ecologic [2].

Compania AMD – unul din marii producători de microprocesoare, plăci de bază și procesoare grafice pentru servere și calculatoare personale, a trecut certificarea a amprente de carbon. Compania a inițiat un program pentru optimizarea lanțurilor de aprovizionare, conform căreia furnizorii trebuie să folosească metode care reduc emisiile de CO2 în atmosferă. În timpul alegerii furnizorilor AMD efectuează auditul în conformitate cu cerințele de program [3].

Cerințele de mediu pentru furnizori există, practic, în toate companiile cu renume mondial – IBM, Konica Minolta, Volvo etc. Deoarece pentru investitor este important ca aceste cerințe să fie respectate. El poate să comande auditul ecologic, pe baza cărui se poate de înțeles, dacă este mulțumit de starea obiectului sau are nevoie de mai multe investiții în tehnologiilecare v-a proteja mediul înconjurator. Și să decidă dacă investiția în aceasta întreprindere v-a fi profitabilă având în vedere cheltuielile potențiale.

Uneori, efectuarea auditului ecologic este o cerință strictă din partea investitorului. Este vorba despre proiectele în care este implicată Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD). BERD efectuează politica de protecția a mediului, care prevede că în proiecte finanțate va fi oferită mai multă atenție proiectelor în care este acordată o atenție deosebită la folosirea efectivă a energiei și resurselor în general, reducând deșeurile în mediu.

În cazul că auditul a trecut cu succes și a reușit să obțină finanțarea în timpul îndeplinirii proiectului se pot face modificări în raportul procedurii privind

protecția mediului. În cazul BERD aceste condiții intră în Planul de mediu și evenimente sociale (Environmental and Social Action Plan, ESAP) [4].

Desigur, aceasta nu-i lista completă de situații, când auditul ecologic va fi util întreprinderii. Auditul oferă posibilitate de a micșora taxa impozitului ecologic și a reduce cheltuielile de energie electrică, alimentare cu apă, canalizare etc. Recomandările privind rezultatele auditului pot ajuta la reducerea cheltuielilor pentru protecția mediului, care influențează la cheltuielile producerei, prin urmare - la concurența produselor întreprinderii cu alte analoge.

Bibliografia

1. La data de audit de mediu : Legea Ucrainei la 24 iun 2004 № 1862-IV : oficial. // Textul Consiliului Suprem al Ucrainei. – 2004. – № 45. – S. 500.
2. Site-ul oficial al companiei «IKEA» [resursă electronică]. – Acces : http://www.ikea.com/ms/ru_RU/this-is-ikea/people-and-planet/sustainable-life-at-home/index.html
3. Site-ul oficial al AMD [resursă electronică]. – Acces : <http://ir.amd.com/phoenix.zhtml?c=74093&p=irol-irhome>
4. Site-ul oficial de Banca Europeană de Investiții [resursă electronică]. – Acces : <http://www.eib.org/infocentre/register/all/58826585.htm>

Julia Manachyn'ska, PhD, Volodymyr Evdoschak, PhD,
Chernivtsi Trade and Economic Institute KNTU,
c. Chernivtsi

DOCUMENTED REFLECTION OF INCOME OPERATIONS AT THE HOTEL INDUSTRY ENTERPRISES

The basis for the accounting of business operations in the hotel industry enterprises are the primary documents that capture the facts of their implementation. Primary documents must be made during the business transaction, and if this is impossible – immediately after its completion. To control and manage the data processing on the basis of primary documents may include summary records. During the process of calculating customer property issues invoices / Invoice (form №4-H), which serves original document. It confirms the expense of hotel services and is also the settlement document [1].

S.I. Baylyk focuses on the fact that the report is correct Reception and Placement (roll movement records room – Form №1- H) plays an important role in the adjoining hotel units, since it helps to collect the necessary data associated with payment for services [2].

Many hotels offer guests the opportunity to enjoy a variety of both (combined) methods of calculation. At the time of discharge cashier customer service reception and accommodation should verify that the account was already paid for, no matter which method of calculation was used during guest registration. The process of bill payment depends on the efficiency of the reception and accommodation services, and awareness of clients, ranging from the first stage of the guest cycle – phases reservation (before arrival) and end-out design. Making documenting hotel services regulated by the Order of the State Committee for Construction, Architecture and Housing Policy of Ukraine №230 «Making documenting hotel services regulated by the Order of the State Committee for Construction, Architecture and Housing Policy of Ukraine» [1].

Due to the fact that the business hotel industry revenue from hotel services for its economic essence is a continuous process, each stage of the process of

hotel services makes a significant contribution to total revenue at the time of actual receipt of cash or transfer debts of customers for providing hotel services. It's very important to reliably determine the time when the income from the sale of hotel services may be recognized. The documentation of the realization of hotel services depends on the shape of these services and the methods for calculating customer for accommodation, which are discussed above. The client can pay the stay in full or in part, not only at the exit and residence before or during it, and then he put the preliminary expense or at the expense of an advance (form №4-H).

When leaving a guest service representative writes the calculated final consumer funds, which include the cost of services for a specific period, which was paid in advance. Then the visitor enters an amount that is insufficient or refund prepares to give a receipt. Based on the final settlement is cash cashier report (form №8-H) [3, p. 151].

Expenses (form №4-H) issued cashier service reception and accommodation in three copies (with automatic processing of information in two): the first provided to the client, along with the other f. №8-H «The cash report «appears in the accounts during the day, the third copy is in the cashier before departure and remains a citizen-out» [2, p. 142].

In addition to the above documents, reception and accommodation service hotel consists Journal of the citizens living in hotel (f. №5-H, and for foreigners – Journal of foreigners living in hoteli (f. №6-H), and roll movement records and numbers of hotels (f. №9-H). Besides, the hotel management business carried out continuous monitoring of the document reflected the income from the sale of hotel services in automated software systems. The latter facilitates the conduct of operational accounting daily workload the hotel. Besides, the hotel management business carried out continuous monitoring of the document reflected the income from the sale of hotel services in automated software systems. Responsibility for the timely implementation of accrual implemented in software complex «SmartHotel – Reception» relies on the head of Reception hotel (RaA). Senior administrator at a time up to the 5th of each month shall form the report «Mutual Hotel» for the previous month and provides a signature director of the hotel and the transfer of the aforementioned report Head of Reception [1].

S.I. Baylyk draws attention to the fact that until recently cashless settlements carried out only between entities. However, the deepening market reforms was quite substantial increase cash turnover, which led to the need to introduce cashless instruments in this area. Because of these changes cashless forms of payment have become commonplace ordinary citizens [2, p. 97].

Pay for booking hotel rooms (places) and accommodation by bank transfer is based on filling the blank forms №8-h. Title page of this form at first filled on the reservation agent (administrator or receptionist) and transferred to the accounting for subscriptions [1].

Once the money is transferred to the current account of the enterprise Hospitality Management from entities that have applied for reservation, accounting transfers form №8-h in reception and placement. The final result is calculated after the departure of the client and serves as a basis for payment into the account of the order [2, p. 143].

Literature (in language original):

1. Маначинська Ю. А. Облік і аналіз фінансових результатів у готельному господарстві : монограф. / Ю. А. Маначинська ; Київ. нац. торг.-екоп. ун-т, Чернів. торг.-екоп. ін-т. – Ч. : Місто, 2014. – 424 с.
2. Байлық С. И. Гостиничное хозяйство. Организация, управление, обслуживание : учеб. пособ. / С. И. Байлық. – [3-е изд., стереотип]. – К. : Дакор, 2008. – 288 с.
3. Балченко З. А. Бухгалтерський облік в туризмі і готелях України : навч. посіб. / З. А. Балченко. – К. : КУТЕП, 2006. – 232 с.

Lucia Moroşan-Dănilă, Teaching assistant PhD,
University "Ştefan cel Mare" from Suceava,
Romania

THE STAGE OF ACCOUNTING COMPUTERIZATION IN ROMANIA

At global level, the accounting has benefit from the IT development, so that, nowadays, all financial and accounting processes and analyses are computerised. Accounting operations, achieved through computerized accounting systems, should help to solve specific problems as accounting operations on accounts and balance sheets calculation. This is done by processing the data from entry documents and their storage, data processing and delivering results (see figure1). Data processing can be done manually (when a human operator goes through each supporting document, operating it) and / or automatically (when there is input peripherals connected to the computer system). Data storage implies a file management system and / or a management database. Obtaining a computer system involves following several steps: analysis, design and implementation, monitoring the activities of the system related to information and all information flows that occur, the interest being those that can be automated via computers (see figure 1 presenting an example of computer system activities).

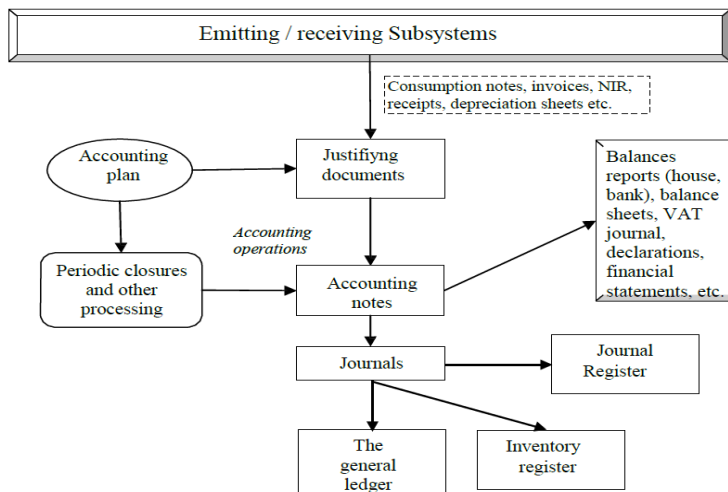


Figure 1. Computer system activities in accounting

Source: Vasilescu R., *Sisteme Informatice de contabilitate*, Timișoara, 2008, pg. 13

Romanian regulator has responded to the need and benefit of the companies, offering them, from 2008, the possibility to elaborate and manage the accounting documents with informatics systems. This fact is sustained by the Order no. 3512 of 27 November 2008 on financial and accounting documents, issued by the Ministry of Economics and Finance, which states in ANNEX 1 - Norms to prepare and use financial-accounting documents, letter A. General rules, paragraph 14: *Bookkeeping can be done manually or using computerized systems for automatic data processing.*

In this respect, IT companies have offered different options for accountants and economists to ease companies' financial activities, from issuing invoices, receipts, achieving receptions, automatic retrieval of information from management accounting in financial accounting, etc.

In the same time, computerization of entities meant creating specialized programs that had the constraints imposed by legislation. Differences between programs appear at the interfaces, documentation, technical assistance and other services. Programs must respect certain principles such as: "prevent defects; ensuring that faults are detected and corrected as soon as possible; stabilization and elimination the causes that determine certain symptoms; audit and compliance with standards and procedures" [2, pp. 2-4].

The price of accounting programs differ depending on certain criteria such as: the producer, the number of computers used technology used, etc. The cheapest are those that have zero purchase price in lei (C Saga, ContaSQL) and the price of the most expensive amount to several thousand in lei (Ciel, EasyCont). At purchase price must be added the price of training, technical assistance and subscription updates on the legislative changes.

From 1st of May, 2008, according to the Order no. 858/2008, as amended and supplemented, Ministry of Economics and Finance provides to taxpayers the opportunity to file a series of tax returns by electronic means, thereby avoiding the whole bureaucracy imposed by the classical procedure. Before these date, the tax payers, in order to pay taxes, had to submit to all territorial state agencies different tax returns, in which they declared the taxes related to the period: Labour Inspectorate, County Health Agencies, Pension Fund, Public Finance Agency, Unemployment Agency. Nowadays, the following documents can be digitally signed and sent to the collector of taxes:

1. Statement regarding the payment obligations to the state budget – Statement 100
2. Statement of Income Tax - Statement 101
3. Statement regarding the payment obligations to the social insurance budgets and special funds - Statement 102
4. Statement on duty - Statement 103
5. Declaration on the distribution of revenues and expenses between associates - Statement 104
6. Statement regarding the payment obligations of social contributions, income tax and nominal record of the insured - Statement 112
7. Return on excise duty - Statement 120
8. Tax Return on crude oil from domestic production - Statement 130
9. Statement on revenues - Statement 200
10. Information statement on withholding tax and gains / losses on income beneficiaries – Statement 205

11. Value Added Tax Return - Statement 300

12. Specialreturn on value added tax - Statement 301

13. Summary statement regarding deliveries / acquisitions of goods - Statement 390

14. Information statement on the supplies / services and acquisitions made on national territory - Statement 394

15. Statement of amendment - Statement 710

These regulations have been completed by the Fiscal Procedure Code with application methodology, which states at Art. 83 - Filing tax returns, which *the tax return is filed at the competent tax authority or is communicated by mail with a return receipt. The tax return can be submitted electronically or by remote transmission systems. If taxes and contributions administered by the National Agency for Fiscal Administration on the submission procedure declarations electronically or by remote transmission systems shall be determined by order of the National Agency for Fiscal Administration.*

According to the Order of the Minister of Economy and Finance nr.858/2008, digital certificates are obtained from accredited certification service providers under Law 455/2001 on electronic signature. This digital certificate is referred to as qualified digital certificate. Register of accredited certification service providers, is determined and published by the Ministry of Communications and Information Society <http://www.mcsi.ro> site. At this moment, in Romania, there are only three authorised suppliers of digital certificates, fact that indicates a certain absence of choice for companies.

The return documents can be generated from accounting systems, as presented in figure 1, depending on the program used, but most of the IT companies try to adopt their services to justify the actualization cost of the computerized accounting systems. As a conclusion, we can state that accounting in Romania, has achieved the maximum of development through IT system, all managerial and financial accounting operations being made through accounting systems.

Literature:

1. Fiscal Procedure Code with application methodology
2. Mihalca R., Fabian C., *Realizare a produselor program aplicative*, Editura ASE, București, 2003
3. Order no. 3512/2008 on financial and accounting documents
4. Order no. 858/2008 on submission of tax returns by electronic means of remote transmission
5. Vasilescu R., *Sisteme informatice de contabilitate*, Timișoara, 2008

Грина Адамова, к.е.н., Анастасія Власова,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

МЕТОДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ринкові умови господарювання потребують кваліфікованої оцінки фінансового стану підприємства, що є запорукою його виживання як в умовах кризи, так і подальшого економічного зростання.

Фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів, при якому підприємство, вільно маневруючи грошовим коштом, здатне шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервний процес виробничо-торгівельної діяльності, а також затрати на його розширення й оновлення [1,

с. 836]. Фінансова стійкість є відображенням стабільного перевищення доходів над витратами, що забезпечує вільне маневрування коштів підприємства та сприяє безперервному процесу виробництва та реалізації продукції.

Однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства є стабільність його діяльності з точки зору короткострокової та довгострокової перспективи. Фінансово стійким вважається таке підприємство, яке в стані «витримати» несподівані зміни ринкової кон'юнктури і не опинитись на межі банкрутства. Це таке підприємство, яке за рахунок своїх власних коштів покриває засоби, вкладені в активи, не допускає невиправданої дебіторської та кредиторської заборгованості та вчасно розраховується зі своїми обов'язками з державою, позабюджетними фондами, персоналом, контрагентами.

На фінансову стійкість підприємства впливають наступні фактори:

- місце підприємства на товарному ринку;
- якість продукції, що виробляє підприємство;
- залежність підприємства від зовнішніх інвесторів та кредиторів;
- ефективність фінансово-господарської діяльності.

Для оцінки ефективності комерційної діяльності та фінансової стійкості підприємств застосовується певні методи фінансового аналізу, роль якого в подальшому буде тільки підсилюватись як основи для прийняття управлінських рішень. В практичній діяльності найбільш розповсюдженими методами аналізу фінансової звітності є: горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз, трендовий, метод фінансових коефіцієнтів та факторний аналіз. В умовах переходу до міжнародних стандартів фінансової звітності впливає необхідність застосування більш сучасних економіко-математичних методів, кореляційного та регресійного аналізу, які увійшли в коло аналітичних розробок значно пізніше, чим і пояснюється їх незначне використання в практиці господарської діяльності.

Найбільш розповсюдженим методом оцінки фінансової стійкості підприємства є розрахунок відповідних коефіцієнтів фінансового аналізу, які характеризують структуру капіталу та можливості підтримати його оптимальну структуру.

Оцінка фінансової стійкості за допомогою фінансових коефіцієнтів в рамках традиційного підходу базується на методичній основі, розробленій західними та вітчизняними вченими та спеціалістами. Але слід відмітити, що ці показники (фінансові коефіцієнти) дають лише загальну оцінку фінансовій стійкості та застосовуються в рамках експрес-аналізу.

«Традиційна» методика оцінки фінансового стану за допомогою фінансових коефіцієнтів містить ряд суттєвих недоліків:

- по-перше, коефіцієнтні розрахунки є констатуючими, але вони не пояснюють зміни фінансового стану підприємства. Інформаційною базою розрахунків є дані бухгалтерського балансу, в якому відображується стан підприємства на певну дату (початок та кінець звітного періоду). Ті процеси, які мали місце в проміжок між цими датами, випадають з поля зору;
- по-друге, розраховані коефіцієнти самі по собі несуть незначне змістове навантаження, а єдиних нормативних критеріїв не існує. Для розробки нормативів слід враховувати галузеві приналежності підприємства,

тип фінансової політики, етап життєвого циклу підприємства та інші важливі обставини;

- по-третє, коефіцієнти, які розраховані на підставі даних бухгалтерської звітності можуть бути необ'єктивними в тому випадку, коли має місце навмисне спотворення даних;

- по-четверте, суттєвим недоліком традиційної системи коефіцієнтних розрахунків є те, що економічний зміст цих показників може бути незрозумілим для людини, яка приймає рішення.

Тому застосування коефіцієнтного методу є проблематичним з точки зору неможливості зробити однозначні висновки про ступінь фінансової стійкості підприємства. Удосконалення системи показників оцінки фінансового стану підприємства потребує обов'язкового врахування галузевої приналежності підприємства, що повинно забезпечити більшу об'єктивність діючої методики.

Список використаних джерел:

1. Лахтіонова Л. А. Аналіз фінансової стійкості суб'єктів підприємницької діяльності : монограф. / Л. А. Лахтіонова. – К. : Знання України, 2013. – 1091 с. – Бібліогр.: с. 829-848 - укр.

Конон Багрій, к.е.н., Марія Купчанко,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ДЕЯКІ АСПЕКТИ АУДИТУ ОПЕРАЦІЙ З ДАВАЛЬНИЦЬКОЮ СИРОВИНОЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

В умовах євроінтеграційних процесів, вагому роль відіграють операції з участю давальницької сировини, особливо в легкій промисловості. Особливості операцій з давальницькою сировиною мають вплив на побудову методики не лише бухгалтерського обліку, але й на проведення аудиту.

Питанням організації та методики обліку та аудиту операцій з давальницькою сировиною присвячені праці провідних вітчизняних учених: Н.В. Білової, Ф.Ф. Бутинця, О.П. Гребельника, В.Є. Житнього, О. Р. Кіляра, Ю.А. Кузьмінського та багато інших. Враховуючі, що в даний час, постійно змінюється нормативна база та принципи регулювання операцій з давальницькою сировиною, потрібно змінювати і підходи до проведення їх аудиту.

Відповідно до Податкового кодексу України, операція з давальницькою сировиною – це операція з переробки (обробки, збагачення чи використання) давальницької сировини, незалежно від кількості замовників і виконавців, а також етапів (операцій), з метою одержання готової продукції за відповідну плату [1]. До операцій з давальницькою сировиною належать операції, в яких сировина замовника на конкретному етапі її переробки становить не менше 20% від загальної вартості готової продукції. Давальницька сировина – сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, що є власністю одного суб'єкта господарювання (замовника) і передаються іншому суб'єктові господарювання (виробникові) для виробництва готової продукції, з подальшим переданням або поверненням такої продукції або її частини їх власникові чи за його дорученням іншій особі.

Оскільки під час роботи з давальницькою сировиною право власності на неї до виконавця не переходить, то операції з отримання сировини в

податковому обліку підприємства-виконавця не відображаються. На виникнення зобов'язань з ПДВ впливатимуть форма розрахунків між учасниками, а також частка готової продукції, виробленої з давальницької сировини, з урахуванням умов поставок, передбачених у договорі.

Для переробки давальницької сировини на підприємстві легкої промисловості укладається відповідна угода і проводиться списання сировини в дебет субрахунку 206 «Матеріали, передані в переробку». На цьому субрахунку обліковують матеріали, передані в переробку на сторону, які надалі включаються до складу собівартості виготовлених з них виробів. Невикористані у виробництві матеріали повертаються замовнику, що проводиться сторнуванням попереднього запису, за умови, що ці матеріали були передані без доручення і залишаються власністю замовника.

Під час митно-податкового аудиту розрахунків за операціями з переробки слід, насамперед, перевірити:

- дотримання встановлених законодавством строків переробки;
- повноту і своєчасність отримання оплати за послуги з переробки незалежно від форми розрахунків. Облік розрахунків із нерезидентом-замовником має здійснюватися на рахункові 362 "Розрахунки з іноземними покупцями". За дебетом рахунка 362 та кредитом рахунка 703 "Дохід від реалізації робіт і послуг" відображається вартість виконаних робіт (наданих послуг), до якої належить податок на додану вартість та інші податки, збори (обов'язкові платежі), що підлягають перерахуванню до бюджету [3].

У ході перевірки треба брати до уваги, що готова продукція, вироблена в Україні з давальницької сировини іноземного замовника, під час вивезення не оподатковується вивізним (експортним) митом, іншими податками та зборами (крім митних зборів) і не підлягає режимові ліцензування та квотування [2].

Давальницька сировина від замовника до виконавця передається на підставі таких документів: накладна або товарно-транспортна накладна, акт передачі та додані документи, які підтверджують якість давальницької сировини. При оприбуткуванні на одержану давальницьку сировину оформляють прибутковий ордер. Якщо виконавець здійснює не лише переробку давальницької сировини, але й виробництво і реалізацію продукції з власної сировини, то він обов'язково повинен організувати відокремлений облік. На сьогодні для підприємств легкої промисловості немає затвердженої форми на поступлення давальницької сировини, тому необхідно обов'язково здійснювати помітку на таких первинних документах «На давальницьких умовах», що полегшить процес обліку руху давальницької сировини та результатів її переробки, а також підвищить аналітичність обліку таких операцій.

Отже, при здійсненні операцій з давальницькою сировиною суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності виникають чимало проблемних питань, які необхідно враховувати при організації та веденні бухгалтерського обліку й проведенні аудиту. Враховуючи це, облік потребує більшої аналітичності з метою уникнення можливих помилок та зловживань. Особливої уваги заслуговують питання обліку супутньої та побічної продукції у процесі переробки давальницької сировини на підприємствах легкої промисловості. У сфері аудиту подальші дослідження доцільно вести у напрямку розробки

конкретних пропозицій стосовно методичного забезпечення аудиту окремих операцій зовнішньоекономічної діяльності в Україні у тому числі операцій з давальницькою сировиною. Необхідною умовою підвищення ефективності здійснення та контролю операцій з використанням давальницьких схем переробки є удосконалення системного механізму державного контролю – митного пост-аудиту.

Список використаних джерел:

1. Митний кодекс України [Електронний ресурс] : Кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1361273706890735>.
3. Єдинак Т. Постмитний аудит як фактор забезпечення безпеки країни: зарубіжний досвід та українська перспектива / Т. Єдинак, В. Єдинак // Вісн. Академ. митної служби України. Сер. : "Економіка". – 2008. – № 4. – С. 70–76.

Інна Бурак, к.е.н.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ПРИНЦИПИ КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЇ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ

В атмосфері жорсткої конкуренції між торговельними підприємствами більше шансів на перемогу має той, хто в будь-який момент може чітко уявити, які товари користуються найбільшим попиту, які товари є на складі і в якому обсязі слід здійснювати подальше їх придбання. Ефективне вирішення цих питань неможливе без використання систем автоматизації торговельної діяльності.

Комп'ютеризована форма обліку як передумова створення інтегрованої системи бухгалтерського обліку досліджена такими вітчизняними та зарубіжними вченими як: В.В. Брага, С.І. Волков, С.В. Івахненко, О.П. Ільїна, О.В. Лаптев, Є.В. Міхеєва, В.Ф. Палій, В.І. Подольський, Г.В. Федорова, С.А. Харитонов, Д.В. Чистов, А.В. Шайкан, Є.Л. Шуремов. Авторами розглянуто теоретичні та практичні питання організації структурних компонентів в інформаційних облікових системах.

Розгалужена система торговельних підприємств та рівень їх товарного обороту свідчить про численні взаємозв'язки між учасниками ринкових відносин, що оформляються відповідними документами. Насиченість паперовою роботою скорочує продуктивність та раціональність використання робочого часу, призводить до появи численних помилок та, як наслідок, до перекручення облікової інформації. Правильно інтерпретована облікова інформація використовується в процесі подальшого логічного узагальнення, що формує певну ієрархічну систему, що потребує передусім оперативності. Вирішення такого питання можливе завдяки комп'ютеризації (автоматизації) бухгалтерського обліку.

При цьому доцільно зауважити, що розрізняють різні масштаби та різні вихідні етапи автоматизації, а саме: часткова механізація, комплексна механізація, часткова автоматизація і комплексна або повна автоматизація [1].

Комп'ютеризація бухгалтерського обліку підприємств торгівлі повинна враховувати, перш за все, особливості галузі та специфіку функціонування

оптових та роздрібних мереж. У даний час на більшості підприємств галузі використовується програмне забезпечення з обліку, яке, як правило, розроблено самостійно спеціалістами відповідного відділу (постачання, збуту) та лише частково полегшує ведення бухгалтерського обліку певних ділянок..

Метою автоматизації обліку розрахунків з діловими партнерами на підприємстві є: своєчасне та повне відображення операцій, що призводять до виникнення розрахунків між діловими партнерами, а згодом погашення заборгованості між ними; постійний контроль за станом розрахункових відносин, умовами виконання договірних зобов'язань; уникнення виникнення простроченої дебіторської заборгованості та кредиторської заборгованості зі строком позовної давності, що минув; удосконалення організації обліку розрахунків з діловими партнерами; підвищення оперативності та якості обробки облікової інформації; складання звітності та подання повної інформації для потреб керівництва.

Тобто, комп'ютеризація розрахунків з діловими партнерами не передбачає нових завдань, що стоять перед бухгалтерським обліком, а просто сприяє скороченню затрат живої праці на належне його ведення. В її основі лежить передусім підвищення оперативності процесу створення, фільтрування та подання необхідної облікової інформації.

Постійне вдосконалення автоматизації обліку зумовлене, по-перше, масовими інформаційними потоками, що потребують постійного узагальнення та оперативного опрацювання. По-друге, на підприємствах торгівлі відсутній повністю автоматизований облік, що охоплював би всі ділянки з моменту виникнення і до моменту виконання всіх договірних умов в процесі здійснення розрахунків. По-третє, від рівня механізації та автоматизації обліку на підприємстві залежить як організація обліку розрахунків, так і процес їх відображення в облікових документах та можливість отримання інформації про реальний стан розрахунків на будь-яку дату у будь-якому вигляді [2].

Серед основних принципів комп'ютеризації обліку розрахунків вважаємо за доцільне виокремити: автоматизоване оброблення облікових даних в реальному часі безпосередньо на робочих місцях бухгалтерів; взаємодія бухгалтера з інформаційною системою в діалоговому режимі; організація первинних документів на електронних (машинних) носіях; організація реєстрів аналітичного та синтетичного обліку в пам'яті комп'ютера, формування і видача результативної інформації в режимі запиту і в необхідному обсязі.

Особлива роль з позиції полегшення впровадження та ведення автоматизованого обліку розрахунків з діловими партнерами на підприємствах торгівлі, на нашу думку, належить спрощеній схемі функціонування первинного обліку. Так, формування первинних документів в автоматизованій системі обліку відбувається шляхом відображення первинної інформації на дисплеї з відповідним наданням відповідному первинному документу юридичного статусу. Внесена інформація накопичується, систематизується і зберігається на бухгалтерських рахунках, які являють собою окремі комірки комп'ютерної пам'яті і є ідеальними ознаками групування бухгалтерської інформації.

Список використаних джерел:

1. Славкова О. П. Автоматизація обліково-аналітичних процедур отримання інформації / О. П. Славкова, С. А. Гаркуша // Наук. прац. Полтав. держ. аграр. академ. Т. 1. – 2013. – Вип. 2 (7). – Полтава : ПДАА. – С. 19–25.
2. Сопко, В. В. Інформаційні технології в організації облікового процесу / В. В. Сопко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1. – С. 205–211.

Олег Височан, к.е.н., Ірина Кіш,
Національний університет "Львівська політехніка",
м. Львів

**БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ІНФОРМАЦІЙНЕ ПІДґРУНТЯ
ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ У ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУРАХ
ІНТЕГРОВАНОГО ТИПУ**

Ефективність діяльності сучасних підприємницьких структур інтегрованого типу, їхня конкурентоспроможність на насичених ринках та тривалість функціонування в значній мірі залежать від правильності прийняття управлінських рішень та оперативності їхнього коригування з врахуванням складності організаційної структури і єдиного центру контролю. Тому у керівництва інтегрованих формувань на різних рівнях управління (відповідно до виконуваних функцій і повноважень) об'єктивно виникає потреба в одержанні достовірної і повної інформації. Її роль у сучасному діловому світі безперервно зростає, змінюється щільність та значимість інформаційного поля для прийняття ефективних рішень. У підприємницькій діяльності від якості економічної інформації залежить кінцевий результат, який втілюється у прибутку, зростання капіталу суб'єкта господарювання та споживчої вартості продукту.

Реалізація потреб управління в обліковій інформації зачіпає практично всі процеси і явища, що відбуваються всередині підприємства [1, с. 514]. З огляду на зазначене, під час формування інформаційного забезпечення системи управління підприємницькими структурами інтегрованого типу особливе місце посідає бухгалтерський облік, побудований за чіткими методологічними та організаційними принципами.

Як зазначає Д.І. Кушніренко "основним завданням бухгалтерського обліку, як частини інформаційної системи підприємства, є зниження рівня невизначеності для кожного типу управлінських рішень:

- від невизначеності до максимально можливого її зниження для стратегічних рішень (зменшення рівня невизначеності);
- від більшого до меншого ступеня невизначеності для тактичних рішень (зменшення рівня ризику);
- мінімізація для оперативних рішень (нівелювання ризику)" [2, с. 271].

Інформація бухгалтерського обліку зазвичай займає найбільшу питому вагу в масиві інформаційного забезпечення систем управління підприємницьких структур інтегрованого типу. Її достовірність та об'єктивність дозволяє забезпечувати підтримку стратегічних цілей та завдань, використовувати наявні можливості та зменшувати існуючі ризики, координувати дії розрізнених (в т.ч. і географічно віддалених) підрозділів і спрямовувати їхню роботу на досягнення оперативних цілей підприємства та приймати обґрунтовані і своєчасні рішення менеджментом.

Відомо, що якість управління в цілому визначається, передусім, рівнем інформатизації бізнес-процесів компанії. При цьому бухгалтерський облік виступає інформаційною базою, яка безпосередньо пов'язана із формуванням оптимальної системи управління підприємницькими структурами інтегрованого типу. У таких структурах важливо збалансувати потоки облікової інформації і зробити її максимально корисною для управлінського персоналу. Взаємозв'язок системи бухгалтерського обліку та системи управління підприємницькими структурами інтегрованого типу за процесним підходом подано на рис. 1.

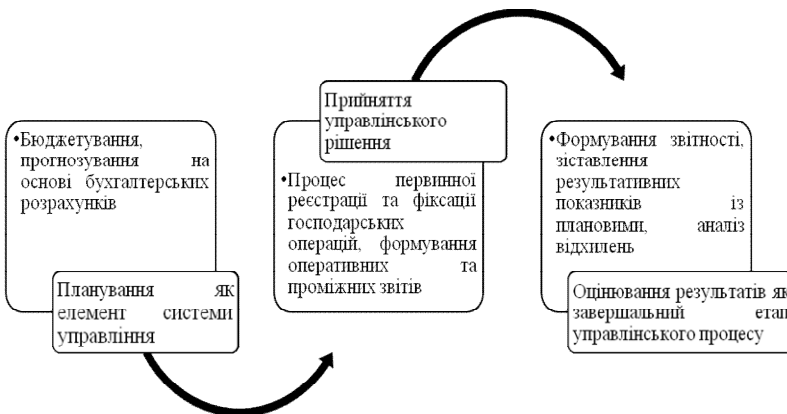


Рис. 1. Взаємозв'язок системи бухгалтерського обліку та системи управління підприємницькими структурами інтегрованого типу

Бачимо, що система бухгалтерського обліку здійснює інтерпретацію господарської діяльності для прийняття рішень управліннями, тобто перетворює вхідні дані на облікову інформацію, придатну для використання у процесі управління.

З огляду на це важливо підкреслити значення бухгалтерського обліку в інтегрованих структурах у трьох аспектах:

- бухгалтерський облік надає інформацію для аналітичного підтвердження впливу факторів на прийняття правильного рішення внаслідок вибору з можливих альтернатив, що розглядаються;
- бухгалтерський облік, як система вимірювання, є потужним джерелом інформації про варіанти розвитку інтегрованих компаній на різних стадіях технологічного ланцюга;
- бухгалтерський облік є об'єктивним індикатором системи контролю з боку головної компанії для власників, управлінського персоналу й інших авторизованих осіб, які прагнуть володіти достовірною та об'єктивною інформацією про результати діяльності інтеграційних формувань.

Список використаних джерел:

1. Петренко С. М. Оцінка інформаційних потреб управління в обліковій інформації / С. М. Петренко // Торгівля та ринок. – 2012. – Вип. 34. – С. 513-518.
2. Кушніренко Д. І. Місце бухгалтерського обліку в інформаційній системі підприємства / Д. І. Кушніренко // Вісн. Чернігів. держ. технолог. у-ту. Серія : Економічні науки. – 2014. – № 1. – С. 265-274.

ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ ПРИ АВТОМАТИЗОВАНІЙ ОБРОБЦІ ДАНИХ

На сучасному етапі розвитку економіки України існують досить багато проблем, які потрібно вирішувати. Одна з найважливіших проблем в умовах переходу до ринкових відносин — це вдосконалення системи бухгалтерського обліку, звітності, контролю та аудиту, основним напрямом якого є застосування інформаційних систем та комп'ютерних технологій. Комп'ютеризація бухгалтерського обліку суттєво змінює процес організації роботи облікового апарату. Оскільки налагоджена, чітка система організації бухгалтерського обліку дає змогу удосконалити процес ведення обліку на підприємстві, уникнути можливих помилок у розрахунках, які залежали від людського фактора, пришвидшити процес розрахунків підприємства з контрагентами та в результаті отримати ефективнішу діяльність всього підприємства та економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питання ведення бухгалтерського обліку із застосуванням автоматизованих систем обробки даних займаються такі вітчизняні вчені, як Бутинець Ф., Барановський М., Височан О., Білуха М., Загородній А., Заремба О., Івахненко С., Кузьмінський Ю., Писаревська Т., Пилипенко А., Семемова В., Сопко В., Таранов А., Терещенко Л., Шквір В., та інші. Серед зарубіжних вчених можна назвати таких: Водопалова Н.В., Володько Л.П., Гльде Е.К., Дегтярьова І.І., Додонов П.О., Ісаков В.І., Синяк С.І., Федорова Г.Ф. та інші. [1, с. 12].

Метою дослідження є вивчення основ організації облікового процесу при автоматизованій обробці даних в сучасних умовах господарювання.

Викладення основного матеріалу. Проблема впровадження інформаційних систем на підприємствах, а особливо автоматизація бухгалтерського обліку, залишається однією з найскладніших в Україні. Адже, використання комп'ютерних технологій дає змогу налагодити чітку систему організації облікового процесу на підприємстві та значно підвищує продуктивність праці бухгалтерів.

В практиці прийняття управлінських рішень бухгалтерський облік називають мовою бізнесу. Як будь-яка мова, бухгалтерський облік розвивається і змінюється відповідно до потреб підприємств.

Бухгалтерський облік – це система, що дає змогу вимірювати, обробляти і передавати інформацію, а також приймати рішення для управління господарською діяльністю підприємством і є зв'язуючою ланкою між господарською діяльністю і прийняттям управлінських рішень.

Оволодіння новими методами неможливо без удосконалення інформаційної системи і використання сучасних персональних комп'ютерів — необхідного інструментарію у роботі бухгалтера.

Сучасне програмне забезпечення дає змогу повністю автоматизувати обліковий процес, який починається від моменту введення даних з первинних документів, включаючи автоматизоване формування проводок, заповнення відповідних реєстрів обліку та формування звітних форм документів. Можна сказати, що сучасний бухгалтер лише вводить

інформацію з первинних документів – початкові дані і отримує результат – інший потрібний документ чи звіт, а все інше виконує спеціальна комп'ютерна програма, що суттєво полегшує та прискорює обліковий процес [1, с. 14].

Автоматизована обробка облікових даних докорінно змінює умови та характер роботи облікового персоналу, підвищуючи продуктивність та якість їх праці, спричинює необхідність удосконалення організаційної структури бухгалтерії та інших взаємопов'язаних структурних підрозділів підприємства.

Для цього:

- розробляються відповідні документи, які регламентують діяльність (положення про бухгалтерський облік, посадові інструкції тощо), де чітко визначені склад та форми інформації, що передаватиметься, термін її передавання, відповідальність, порядок вирішення розбіжностей тощо;
- визначається загальне коло робіт в бухгалтерському обліку, які виконуються обліковими працівниками незалежно від їх розподілу за ділянками обліку, та функціональні обов'язки працівників, які відповідають за конкретну ділянку.

Складність управління діяльністю апарату облікового процесу в умовах автоматизації зумовлюється наявними тісними інформаційними зв'язками облікових задач з задачами інших підрозділів, і полягає в необхідності чіткого розподілу функцій облікового персоналу та забезпечення взаємодії з персоналом управлінських та виробничих підрозділів.

Одним із напрямків удосконалення комп'ютеризації системи опрацювання бухгалтерської інформації є уніфікація її програмного забезпечення.

Програмне забезпечення включає сукупність програм, які реалізують функції і задачі автоматизованих інформаційних технологій і забезпечують стабільну роботу комплексів технічних засобів.

Сьогодні існує велика кількість різноманітних програмних засобів автоматизації бухгалтерського обліку: від засобів автоматизації локальної задачі бухгалтерського обліку до повнофункціональної комп'ютерної системи бухгалтерського обліку в складі ІС підприємства.

Ринок програмних продуктів комп'ютерної системи бухгалтерського обліку зв'язаний з ведучими фірмами-розробниками такими як: 1С: Підприємство, ІНТЕЛЛЕКТ-СЕРВІС, ПАРУС, ГАЛАКТИКА, ДІАСОФТ, ІНФІН, ІНФОСОФТ, ОМЕГА, R-STYLE SOFTWARE LAB, COGNITIVE TECHNOLOGIES LTD. [2, с.44]

Всі вони мають свої переваги та недоліки. Не можна сказати що одна з них гарна, а інша погана – у кожного користувача буде своя думка. Більшість програм автоматизації процесів діяльності підприємств можна налаштувати для підприємства з урахуванням його особливостей та специфіки діяльності і зробити максимально зручними для їх використання конкретними користувачами. [1, с. 13]

Комп'ютерний облік повинен забезпечити: ведення бухгалтерського обліку на основі принципів подвійного запису; взаємозв'язок даних аналітичного і синтетичного обліку; суцільне відображення автоматизованим способом господарських операцій на основі первинних документів; скорочення трудозатрат на ведення обліку; контроль достовірності даних які вводяться, цілісності облікової інформації; формування довільних зведень, бухгалтерських звітів автоматизованим способом.

Таким чином, до переваг, які отримує підприємство від упровадження облікових систем, можна віднести: 1) впорядкування бухгалтерського обліку; 2) зниження кількості бухгалтерських помилок; 3) підвищення оперативності обліку; 4) скорочення витрат на адміністративно-управлінський апарат; 5) зростання ефективності виробничих потужностей; 6) зменшення витрат часу на здійснення господарських операцій [3].

Висновки. Отже, автоматизація облікового процесу на підприємстві забезпечить чітку та налагоджену організацію бухгалтерського обліку, підвищить оперативність обліку та продуктивність праці бухгалтерів. Інформаційне програмне забезпечення стало невід'ємною складовою системи бухгалтерського обліку без якої неможливо уявити сучасну бухгалтерію. Спеціальна комп'ютерна програма виконує значну частину роботи бухгалтера, що суттєво полегшує та прискорює обліковий процес.

Список використаних джерел:

1. Подуряжня Ю. Ю. Місце інформаційного забезпечення в системі бухгалтерського обліку / Ю. Ю. Подуряжня // Економічний вісник університету. – 2010. – № 14. – С. 12-17;
2. Терещенко Л. О., Матієнко-Зубенко І. І. Інформаційні системи і технології обліку : навч. посіб. – К. : КНЕУ, 2003;
3. Степова С. В., Матвійчик Н. С, Черниш Ю. М. Сучасні інформаційні технології в організації облікового процесу.

Алла Касич, д.е.н., Ярослава Яковенко,
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
м. Кременчук

ОБЛАСТІ АНАЛІЗУ АУДИТОРСЬКОЇ ПРОЦЕДУРИ ДЬЮ ДИЛИДЖЕНС

Інтеграційні процеси, притаманні сучасному бізнес-середовищу, значно вплинули на трансформацію теорії аудиту. Зокрема, з'явилися нові види та процедури аудиту, популярності серед яких останнім часом набуває дьюдилідженс (ДД) – процедура незалежної оцінки об'єкта інвестування, що проводиться з метою зменшення ризиків придбання компанії.

Терміном «дьюдилідженс» позначають перевірку, аналіз та оцінку бізнесу. Дослівний переклад терміну – «необхідна міра дбайливості (обачності)», рідше зустрічаються варіанти перекладу «належна перевірка», «сумлінне вивчення», «всебічне дослідження достовірності інформації, що надається» [2].

Для кращого розуміння механізму проведення даної процедури важливо визначити основні області аналізу та виокремити ключові показники за кожною з них (табл.1).

Як бачимо з табл.1, дьюдилідженс являє собою комплексну діагностику бізнесу як об'єкту продажу, складовими якої виступають збирання, обробка, узагальнення та аналіз інформації про діяльність компанії за усіма напрямками діяльності, щоб переконатися у достовірності надаваних для аналізу даних, їх відповідності законодавству та відсутності неточностей і викривлень. Зупинимося більш детально на кожній з областей аналізу.

Перша область аналізу – *персонал*. Компанія-покупець за необхідності може придбати окремі підрозділи компанії. У разі такої потреби у процесі ДД з'ясовують поточний рівень оплати праці та його відповідність галузевим стандартам. При цьому варто також порівняти розбіжності ставок заробітної плати працівників компанії-покупця та їх нових працівників.

Друга область аналізу – *патенти*. Як правило, їх наявність збільшує вартість придбання. Аналіз підлягає вартість патентів, термін володіння ними, очікуваний дохід від володіння патентами та витрати на їх судовий захист. При цьому, якщо одна компанія хоче придбати у іншої патент, то дуже рідко купують усе підприємство. Наприкінці наводять поточну вартість усіх грошових потоків, яку можна вважати максимальним розміром плати за патент.

Таблиця 1

Основні області аналізу та показники дьюдидженс

Область аналізу	Основні показники	Додаткова інформація
Персонал	Загальна вартість персоналу Витрати на викуп трудових контрактів Середня ставка заробітної плати у галузі Витрати на підвищення заробітних плат існуючого персоналу до рівня працюючого	Середня вартість придбаного працівника Середня вартість працівника у компанії-покупці Рівень ліквідності капіталу
Патенти	Вартість патенту, Дисконтований розмір витрат на подачу документів	Термін до кінця дії патенту Судові витрати
Бренд	Вартість бренду Дисконтований розмір щорічної оплати за використання торгової марки	Судові витрати Витрати на купівлю конкуруючих брендів чи на іменування
Виробничі потужності	Накладні витрати Витрати на технічне обслуговування Витрати на страхування Витрати на дослідження екологічної шкоди	Витрати на заміну обладнання
Активи	Балансова вартість Ліквідаційна вартість Оцінка грошових коштів та інвестицій	Балансова вартість активів з урахуванням діючих застав Рекомендований резерв покриття безнадійних боргів
Пасиви	Балансовий залишок кредиторської заборгованості та нарахування зобов'язань Сумарна оцінка пасивів	Балансовий залишок боргу
Рентабельність	Тенденції змін виручки Аналіз тенденцій змін прибутку Величина валового прибутку за старими і новими клієнтами	Чисельність не виробничого персоналу в розрахунку на одного клієнта
Грошові потоки	Аналіз оборотного капіталу Сегментація вкладень у оборотний капітал за клієнтами та/або видами продукції	Тенденції змін капітальних закупівель

Джерело: складено автором на основі [1, 3, 4]

При проведенні дьюдидженс окремо розглядають *бренд*. У випадку купівлі чи поглинання компанії, яка володіє брендом, аналізують можливий приріст прибутку у зв'язку з його використанням, враховуючи витрати на його підтримку.

У випадку недостатності власних машин та обладнання, при купівлі/поглинанні аналізують *виробничі потужності*. У такому випадку об'єктами аналізу виступають стан та вартість виробничих потужностей, фактичний відсоток їх використання та накладні витрати. Для проведення аналізу використовують інформацію відносно трьох рівнів завантаження – максимального, середнього та мінімального.

Огляд активів та пасивів у рамках проведення ДД відрізняється від традиційного аудиту, оскільки націлений на майбутнє, а не результати у минулому. У ході аудиту активів та пасивів за мету ставлять перевірку правильності оцінки та повноти, тоді як здійснення ДД передбачає оцінку активів та пасивів з точки зору їх впливу на потенційні доходи у майбутньому.

Головним джерелом інформації при проведенні аналізу активів слугують облікові документи. Однак основне завдання полягає у з'ясуванні того, яким саме чином використовуються активи у ході діяльності (поточна та перспективна наявність активів у власності, їх достатність, якість та відповідність призначенню). Активи, ефективні з точки зору обліку та аудиту, можуть опинитися непридатними для основної діяльності. У такому випадку дані активи підлягають продажу, що знижує вартість компанії, яку купують.

У випадку повної купівлі компанії, її пасиви теж підлягають аналізу. Проводячи ДД, насамперед виявляють можливості небажаних фінансових втрат у майбутньому та здійснюють пошук тих зобов'язань, які не було афішовано, або тих, які переоцінені.

Отримані у ході проведення ДД дані щодо фінансового стану підприємства дозволяють оцінити *рентабельність проекту*.

З метою підвищення загальної рентабельності можуть купляти/поглинати компанії з вищим рівнем рентабельності. Для цього детально аналізують бухгалтерський баланс та звіт про прибутки і збитки.

Наступна, але не менш важлива, область аналізу – *грошові потоки*. Для розуміння сутності руху грошових потоків компанії важливо зібрати воедино інформацію про зв'язок між балансовим прибутком та величиною створюваного грошового потоку.

На етапі підведення підсумків та складання кінцевого звіту сукупність результатів за кожною з областей аналізу ДД дає змогу здійснити остаточний аналіз положення компанії на ринку. При цьому важливо розуміти, що дьюдидженс, будучи інструментом превентивного характеру, зменшує ризики потенційних інвесторів, що надзвичайно важливо з точки зору необхідності залучення Україною іноземних інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Искусство слияний и поглощений: Четыреключевыхрешения, от которыхзависитуспехсделки/Д.Хардинг, С.Роувит; пер. с англ. Петкевич А.Г. – Минск: ГрецовПаблшер, 2007. – с.256
2. Консалтинговаякомпания SV Development // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.svdevelopment.com>
3. Консультационная группа «Департамент оценки» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://duediligence.su/>
4. Малышев А.И. «Бухгалтерский» duediligence при покупкебизнеса

Ірина Климович, Аліна Рєзнік,
Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Харків

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МСФЗ ДЛЯ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ

На сучасному етапі в Україні спостерігається розвиток підприємництва, світової економіки, банківських, фінансових установ, що, в свою чергу, спонукає Україну до розгляду питання щодо входження до світового та європейського економічного простору. Саме це питання підштовхує до впровадження для малих та середніх підприємств Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ).

Питання впровадження МСФЗ для малих та середніх підприємств на даному етапі розвитку економіки є актуальним, оскільки інформація щодо діяльності суб'єктів підприємницької діяльності повинна бути зрозумілою, достовірною і повною. Застосування МСФЗ сприяє створенню додаткових робочих місць, зростанню капіталовкладень і довіри з боку інвесторів, зменшує негативний вплив кризових процесів на економіку, формує середній клас та соціально-економічний клімат держави.

В Україні застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності розглядали і досліджували такі вчені, як В. Костюченко, О. Корніюк, С. Пріліпко, В. Швець, В. Казмирчук, С. Голов, Л. Нищенко. Вчені досліджували основні напрямки удосконалення бухгалтерського обліку та звітності в Україні на основі міжнародного досвіду [1].

Аналізуючи процес впровадження МСФЗ для малих та середніх підприємств, то хочеться зазначити, що за допомогою МСФЗ відбудеться спрощення облікових принципів, що призведе до зниження вартості складання звітності, МСФЗ націлений на задоволення інформаційних потреб користувачів фінансових звітів малого та середнього бізнесу, яких більше цікавлять короткострокові грошові потоки, ліквідність і платоспроможність компанії, ніж вартість компанії на ринку.

Існують і інші переваги МСФЗ, а саме:

- престижність, надійність, прозорість інформації;
- мобільність бухгалтерів та аудиторів;
- збільшується вірогідність звітності малих та середніх підприємств;
- зниження істотних витрат з розробки стандартів на місцевому рівні і полегшення дії національних органів стандартизації обліку;
- покращення порівнянності інформації з іншими підприємствами;
- компанії можуть використовувати «МСФЗ для малих та середніх підприємств» як спрощену версію «повного комплекту» МСФЗ на шляху до розміщення своїх цінних паперів на організованому ринку [2].

Також слід відмітити, що при застосуванні МСФЗ діють спрощені методики обліку:

- всі витрати за позиками визначаються як витрати періоду;
- заборона капіталізації витрат;
- гудвіл та інші нематеріальні активи з невизначеним строком корисного використання амортизуються протягом очікуваного строку їх використання, а якщо він не відомий, то протягом 10 років;
- гудвіл тестується на предмет можливого знецінення тільки при наявності ознак знецінення;
- спрощений метод обліку пенсійних планів з визначеними виплатами;
- інвестиції в асоційовані компанії та спільні підприємства можуть враховуватися за собівартістю.

Деякі методики забороняються:

- дозволена оцінка основних засобів тільки за первісною вартістю;
- дозволена оцінка нематеріальних активів тільки за первісною вартістю;
- модель оцінки по переоціненій вартості основних засобів виключена;
- модель оцінки по переоціненій вартості нематеріальних активів виключена;

- модель оцінки інвестиційної власності виключена;
- всі урядові субсидії повинні бути визнані через прибуток (збитки), коли виконуються відповідні критерії визнання;
- урядові субсидії, пов'язані з активами, не повинні відніматися з балансової вартості таких активів [2].

Крім переваг застосування МСФЗ існують певні недоліки і протиріччя:

- МСФЗ для малих та середніх підприємств не підходить для цілей внутрішнього управління та призведе до збільшення витрат на підготовку і аудит індивідуальної звітності компаній;
- додаткові вимоги до розкриття, передбачені стандартом, можуть знизити конкурентоспроможність компаній;
- компанії та їх аудиторів повинні будуть змінити вже існуючі системи і процеси;
- перепідготовка персоналу, проведення перерахунку порівняльної інформації;
- підготовка додаткового комплексу звітності для податкових цілей [1].

Таким чином, зараз МСФЗ для малих та середніх підприємств ще неотримав значно широкого визнання і поширення, як «повний комплект» МСФЗ. Тому необхідно враховувати всі недоліки і переваги даного стандарту, і проводити детальний аналіз потреб користувачів, більш чіткого визначення сфери їх застосування. МСФЗ для малих та середніх підприємств зменшать ризики для інвесторів та кредиторів, забезпечать прозорість та зрозумілість інформації, а також поглиблять міжнародну кооперацію в галузі бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел:

1. Голов С. Міжнародні стандарти фінансової звітності: вдосконалення та застосування / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. - 2010. - №11. - С. 43-57.;
2. Долбнева Д. В. Фінансова звітність за МСФЗ: переваги та недоліки для вітчизняних малих та середніх підприємств / Д. В. Долбнева // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. - 2014. - Вип. 2. - С. 219-227.

Тетяна Косташ, к.е.н,

Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича,
м. Чернівці

РОЗРОБКА ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ МСФЗ

Ринкові умови господарювання вимагають якісних змін облікової практики вітчизняних підприємств, які б суттєво вплинули на умови та ефективність ведення обліку. Розвиток та інтеграція економічних процесів, створення в Україні нових підприємств із залученням іноземних інвестицій, а також вихід існуючих вітчизняних підприємств на міжнародні ринки вимагають подальших трансформувань національної системи бухгалтерського обліку.

Розвиток міжнародної співпраці зумовлює потребу в зіставленні фінансової звітності та гармонізації публічної інформації на міжнародному рівні. Одним із шляхів гармонізації є поступове запровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) до облікової практики окремих категорій суб'єктів господарювання.

Процес переходу на МСФЗ – це багатоетапний процес, у ході якого

відбувається перебудова облікової системи підприємства в цілому. Одним із базисних елементів облікової системи є облікова політика.

Розробка облікової політики в умовах застосування МСФЗ є відносно новим та недостатньо освоєним етапом організації бухгалтерського обліку вітчизняних підприємств, які відповідно до законодавства зобов'язані або прийняли рішення скласти фінансову звітність відповідно до МСФЗ. Вочевидь, такі підприємства виходять за рамки законодавчо-нормативного регулювання України.

Порядок вибору облікової політики для подання фінансової інформації у звітності за міжнародними стандартами описано в окремих стандартах, а от порядок зміни політики, зміни бухгалтерських оцінок та виправлення помилок представлено в Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку «Облікові політики, зміни в бухгалтерських оцінках та помилки» (МСБО 8). Метою стандарту є гармонізація обліку змін бухгалтерських методів з точки зору порівнянності звітів різних періодів однієї компанії, а також порівнянності звітності різних компаній.

Відповідно до МСБО 8, облікові політики – це конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності [1].

Під час вибору та застосування облікових політик необхідно керуватися відповідними стандартами й інтерпретаціями з урахуванням роз'яснень щодо їх застосування, випущених Радою з МСФЗ. За відсутності конкретних Стандартів та Інтерпретацій, керівництво підприємств самостійно розробляє облікову політику та забезпечує її застосування таким чином, щоб інформація, яка подається у фінансовій звітності, була доречною та надійною, що включає: достовірне подання; пріоритет змісту над формою; нейтральність; обачність; повноту.

Водночас керівництво має врахувати:

- стандарти та інтерпретації, що регулюють аналогічні або пов'язані операції;
- визначення, критерії визнання та концепції оцінки, викладені в Концептуальних основах підготовки та складання фінансової звітності;
- постанови інших органів стандартизації обліку, які керуються схожими концептуальними принципами;
- прийняті галузеві підходи (практики) [2].

Підприємствам, які повинні скласти фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами необхідно розробити облікову політику та План рахунків відповідно до МСФЗ, затвердити їх наказом по підприємству, а також провести аналіз відповідності положень облікової політики, розроблених відповідно до вимог національних П(С)БО – вимогам МСФЗ.

Розробка і документальне оформлення облікової політики є важливими і цінними з точки зору професійної думки бухгалтера, на якій будується застосування багатьох положень міжнародних стандартів фінансового обліку, які з точки зору багатьох науковців та практиків, зокрема С. Ф. Голова, М. С. Пушкаря, Л. Г. Ловінської, Т. В. Барановської та ін., є загальноприйнятими принципами бухгалтерського обліку та фінансової звітності. На відміну від цих принципів, правила визнання, оцінки, подання і

розкриття окремих об'єктів обліку або елементів фінансової звітності вимагають, як правило, конкретизації з врахуванням специфіки діяльності підприємства. Крім того, потрібно враховувати, що у зв'язку з продовженням процесу конвергенції з US GAAP постійно відбуваються зміни у діючих МСФО, з'являються нові стандарти, що суттєво впливає на облікову політику та порядок обліку окремих елементів фінансової звітності.

При розробці облікової політики згідно МСФЗ ключовим моментом є ефективність її застосування при веденні обліку та складанні фінансової звітності, тобто врахування її впливу на фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів.

Отже, перш, ніж застосовувати конкретну облікову політику спеціалісти по міжнародних стандартах обліку та звітності повинні оцінити вплив вибору на фінансову звітність у цілому і спів ставити з метою, можливостями, стратегічними і тактичними планами підприємства.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 (IASB) «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [Електронний ресурс] : Міжнародний документ. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_020.
2. Каменська Т. Облікова політика та бухгалтерські оцінки відповідно до МСФЗ [Електронний ресурс] / Т. Каменська // Газета «Інтерактивна бухгалтерія». – 2014. - № 3 (6 січня). – Режим доступу: <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/ib/2714/13540>.

Ярослав Крупка, д.е.н., Ірина Назарова, к.е.н.,
Тернопільський національний економічний університет,
м. Тернопіль

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ

Вітчизняна економіка, більшість її галузей, підприємств і сфер діяльності потребують подальшої модернізації та запровадження інноваційних технологій та інвестиційних вкладень. Це пов'язано, насамперед, з тим, що:

- наша продукція поки що не витримує конкуренції на світовому ринку;
- вона є надзвичайно матеріало- та енергоємною;
- через світову фінансово-економічну кризу, складну соціально-економічну і політичну ситуацію в Україні, військову ескалацію Росії в Криму і на сході країни значно скоротились обсяги виробництва;
- скорочено до мінімуму доступ вітчизняних підприємств на російській ринку і ще не стабілізувався він на західних ринках щодо експорту продукції, робіт, послуг.

Бухгалтерський облік та фінансова звітність виступають важливою складовою управління підприємством. Облік забезпечує менеджмент інформацією і також потребує значних новацій. Потреба в подальшому розвитку обліку, як і економіки в цілому, викликана суттєвими змінами, які відбуваються в останній час у структурі господарської діяльності суб'єктів підприємництва, видах та методах обліку, облікових процедурах, інформаційних потребах основних користувачів.

Тенденції світового розвитку суплять нові завдання перед обліком. У сучасному постіндустріальному суспільстві змінюється структура цінностей, майна суб'єктів господарювання. Все більше у її складі значаться

інформаційні технології, репутація підприємства, попит на продукцію, що в кінцевому випадку враховується при формуванні ціни фірми. При оцінці вартості підприємства виникає потреба крім балансових показників враховувати ще й необлікові дані, що спонукає до розробки інтегрованої звітності.

До нових об'єктів обліку у значній мірі відносяться активи інтелектуального походження. Головним продуктом світової економіки, світового господарства стають інформаційні ресурси. Специфічною має бути оцінка таких активів. Незважаючи на те, що за вітчизняним законодавством превалює затратний метод оцінки об'єктів обліку за фактичною (історичною) собівартістю, для об'єктів інтелектуальної власності, зазвичай, використовуються ринкові підходи у вартісній оцінці: за справедливою вартістю, оцінкою майбутніх грошових надходжень, визначенням репутації фірми – гудвілу.

В умовах значного виснаження запасів корисних копалин, енергоресурсів світова економіка все більше втрачає ознаки індустріалізації. На перший план виходять ресурсозберігаючі технології, встановлення шляхів економії матеріальних та енергетичних ресурсів. Облік повинен більш глибоко розкривати інформацію про матеріальні та енергетичні витрати, собівартість, ставити їх в основу при визначенні відповідальності окремих центрів, сегментів обліку витрат, враховувати при стимулюванні.

Новою важливою ділянкою обліку стають корпоративні відносини, оскільки більшість підприємств в даний час реорганізовані у акціонерні та інші господарські товариства. Усі вони організують свою діяльність на корпоративних началах. Специфічними об'єктами обліку для них є капітал та його розподіл між власниками, вкладення коштів в інші суб'єкти у формі фінансових інвестицій, розподіл прибутку (дивідендів) між учасниками відповідно до належних часток, взаємовідносини між пов'язаними у спільному інвестуванні суб'єктами: материнськими і дочірніми, асоційованими і спільними підприємствами. Розробляються нові підходи до формування консолідованої на інвестиційній основі фінансової звітності групи підприємств.

Більш глибокого вивчення та обґрунтування вимагає сучасний поділ обліку на фінансовий, управлінський, потреба в окремих облікових сегментах для оподаткування. Виділення таких видів обліку є чисто умовним. Важко провести межу, де закінчується фінансовий облік і починається управлінський. Наприклад, менеджеру для внутрішнього управління також потрібно мати інформацію про загальні розміри доходів, витрат, результатів діяльності. Водночас, для визначення багатьох показників, яких потребують зовнішні користувачі, використовується інформація управлінського обліку. Податкова звітність також в основному базується на інформації, яку дає бухгалтерський облік.

Важливими і актуальними у світовому масштабі стають екологічні проблеми. Неконтрольована діяльність людини призвела до глобального потепління, забруднення навколишнього середовища, руйнування природно створеної інфраструктури. Людство повинно усвідомити, що така діяльність неминуче веде до кінця. І тому немаловажного значення на підприємстві повинні набути природоохоронні заходи. Мінімізація викидів і забруднень в

процесі виробництва, організація переробки відходів людської діяльності, випуск екологічно чистої продукції потребують нових технологій, додаткових витрат. Ці витрати мають відображатися окремими позиціями в обліку, їх здійснення потрібно заохочувати, а за ігнорування - накладати відповідні санкції. В системі обліку, аналізу, аудиту, контролінгу на природоохоронні заходи необхідно звернути особливу увагу.

Значних масштабів у багатьох країнах з розвинутою економікою набирає у даний час соціальна спрямованість обліку. Соціалізація обліку проявляється через:

а) заходи і видатки соціального характеру для колективів працівників підприємств (у тому числі формування спеціальних фондів, резервів соціального призначення);

б) продукцію, яка споживається покупцями, - підвищення якості, зменшення у ній шкідливих для здоров'я речовин;

в) природоохоронні та інші заходи, спрямовані на охорону навколишнього середовища;

г) відображення в обліку та публічне представлення у звітності соціально корисних ініціатив;

д) формування інтегрованої звітності, у якій крім фінансових показників знайшли б відображення нефінансові, необлікові дані, що стосуються реалізації соціальних та екологічних програм і зобов'язань, покладених на підприємство, а також інша інформація, що викликає інтерес у внутрішніх та зовнішніх користувачів.

Організація соціальних заходів, видатки за ними повинні плануватися на підприємстві, вони мають бути важливим об'єктом системи обліку, враховуватись при складанні фінансової та спеціальної звітності.

В умовах глобалізації економіки нових ознак набуває й сам облік, а особливо публічна звітність. Немаловажну роль в інформатизації постіндустріального суспільства мають відігравати обліково-аналітичні служби підприємств. Гармонізація обліку, аудиту, наближення їх до світових, міжнародних стандартів, забезпечення інформаційних потреб користувачів різних країн буде сприяти більш широкому залученню інвестицій, міжнародній кооперації щодо виробництва і збуту продукції, товарів, послуг.

Усі ці завдання вимагають нових ефективних рішень в питаннях одержання, обробки і передачі інформації, ведення обліково-аналітичної роботи на підприємстві.

Алла Лисенко, к.е.н.,

Кіровоградський національний технічний університет,
м. Кіровоград

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Аграрний бізнес як форма підприємництва в аграрному секторі економіки включає сукупність сфер діяльності, пов'язаних з виробництвом, зберіганням, транспортуванням, переробкою сільськогосподарської продукції, доведенням її до споживача, а також з виробництвом засобів виробництва для сільського господарства [2, с. 203].

Посилення впливу зовнішнього середовища на діяльність суб'єктів господарювання, ускладнення техніко-технологічних та економічних процесів, постійне зростання обсягів інформації призводять до підвищення значимості економічного аналізу в забезпеченні сталого розвитку підприємств. Ринкові умови потребують від суб'єктів аграрного бізнесу постійного підвищення результативності діяльності на основі впровадження ефективних форм господарювання і управління виробництвом, що, в свою чергу, неможливо без належним чином організованої аналітичної роботи.

У загальному розумінні термін «організація» означає упорядкування, налагодження певної системи. Визначення понять «система», «системний підхід» слід використовувати залежно від контексту, галузі знань та цілей дослідження. Зокрема, в аналізі господарської діяльності системний підхід ґрунтується на вивченні об'єктів як складних систем, що утворені з окремих елементів із численними внутрішніми і зовнішніми зв'язками [4, с. 32].

Існуючі підходи вчених-економістів до трактування сутності поняття «організація економічного аналізу» дещо різняться. Так, окремі науковці стверджують, що «організація економічного аналізу – це система раціональних, скоординованих дій вивчення об'єкта спостереження відповідно до визначеної мети. Організація економічного аналізу розглядається як технологічний процес, розподілений на окремі етапи» [1, с. 158]. Проте більш конкретизованим, на думку автора, є визначення, запропоноване Г.І. Андреевою та В.А. Андреевою, які вважають, що «під організацією економічного аналізу на підприємстві слід розуміти цілеспрямоване упорядкування і удосконалення методики і техніки аналізу, процесів збору первинної аналітичної інформації, її обробки, узагальнення і отримання відомостей, необхідних для управління підприємством» [3, с. 11].

На основі узагальнення розповсюджених наукових підходів [1, 3, 4, 5] можна зробити висновок, що організація економічного аналізу на підприємствах агробізнесу охоплює широке коло питань: вибір об'єктів та організаційних форм аналітичного дослідження; планування аналітичної роботи; інформаційне, методичне, матеріально-технічне забезпечення аналізу; аналітичне опрацювання даних про хід і результати господарювання; виявлення невикористаних резервів підвищення ефективності виробництва; оформлення результатів аналізу; контроль за впровадженням у виробництво пропозицій, розроблених за результатами аналізу.

На конкретному підприємстві питання організації аналізу належать до компетенції його власників (засновників) або уповноваженого органу чи посадової особи, відповідно до регламентуючих документів суб'єкта господарювання. При цьому враховується розмір підприємства, структура управління ним, характер функціональних зв'язків тощо.

Важливою складовою сфери агробізнесу є сільськогосподарські підприємства. Слід зазначити, що у 2014 р. питома вага недержавних сільськогосподарських підприємств у валовому виробництві сільськогосподарської продукції становила 54,4%, у тому числі частка фермерських господарств – 7,6% [6, с. 45].

У переважній більшості недержавних сільськогосподарських підприємств, і передусім у фермерських господарствах економічний аналіз у його класичному розумінні не проводиться. Нарощування дохідності таких

підприємств відбувається часто з порушенням сівозмін, що негативно позначається на якості земельних угідь. Робота з проведення економічного аналізу не планується, а у процесі розробки рішень не застосовується наявний арсенал способів обробки економічної інформації, натомість обмежуються простими розрахунками, основаними на використанні методу порівняння.

Не є виключенням із вище згаданих «правил» міні-цехи по переробці сільськогосподарської сировини, а також дрібні фірми по ремонту технічних засобів, де не приділяється належна увага проблемам якості продукції (послуг), оптимізації витрат, організації економічного аналізу.

Відсутність ефективного управління, незадовільний рівень економічної роботи передусім на середніх за розмірами та дрібних підприємствах призводить до погіршення результатів їх фінансово-господарської діяльності. Саме тому організації економічного аналізу слід приділяти належну увагу.

Розподіл аналітичних робіт за суб'єктами аналізу на підприємствах агробізнесу повинен базуватися на урахуванні галузевих особливостей та їх впливу на формування кінцевих показників фінансово-господарської діяльності.

Так, до виконання економічного аналізу на великих підприємствах повинні залучатися фахівці планово-економічного та фінансового відділу, відділу бухгалтерського обліку та звітності, виробничого відділу, служби маркетингу та інженерно-технічної служби. На сільськогосподарських підприємствах до виконання аналітичних робіт слід залучати й співробітників агрономічної та ветеринарно-зоотехнічної служб. Зокрема, фахівці агрономічної служби підприємства повинні брати участь у проведенні аналізу забезпеченості суб'єкта господарювання земельними угіддями та ефективності їх використання, аналізу обсягів виробництва, строків збирання урожаю, якості робіт у рослинництві. Із залученням працівників зоотехнічної служби аграрного підприємства доцільно досліджувати стан кормової бази та кормовиробництва, проводити аналіз наявності і руху поголів'я тварин, рівня їх продуктивності, обсягів виробництва та якості продукції тваринництва. Ветеринарна служба підприємства повинна брати безпосередню участь у процесі аналізу відтворення стада, дотримання зооветеринарних вимог утримання тварин, проведення профілактичних робіт на фермах.

Задля вирішення існуючих проблем доцільно здійснювати деталізоване планування робіт з проведення економічного аналізу, залучати до його виконання працівників, які можуть здійснити аналітичні розрахунки у відповідний термін та з належним рівнем якості.

Технології аналітичного процесу на підприємствах агробізнесу повною мірою відповідає структуризація етапів аналітичної роботи з виділенням підготовчого, основного (аналітичного) та підсумкового (заключного) етапів.

Зокрема, на підготовчому етапі має виконуватися комплекс робіт по підготовці інформації до наступної аналітичної обробки.

Етап аналітичної обробки інформації є основним. Від нього залежить якість та повнота дослідження, обґрунтованість висновків та пропозицій за результатами проведеного аналізу. На даному етапі доцільно здійснювати аналітичні розрахунки, за допомогою яких вхідну інформацію на основі її ретельної обробки з використанням арсеналу способів аналітичного

дослідження перетворюють у інформацію, придатну для подальшого використання при розробці й прийнятті управлінських рішень.

На заключному етапі слід узагальнити перетворену аналітичну інформацію для підготовки на її основі висновків, пропозицій, рекомендацій щодо поліпшення господарської діяльності підприємства, усунення недоліків та використання резервів.

Список використаних джерел:

1. Економічний аналіз : навч. посіб. [для студ. ВНЗ спец. 7.050106 «Облік і аудит»] / За ред. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 680 с.
2. Мостовий Г. І. Агробізнес: державне регулювання : монограф. / Г. І. Мостовий. – Х. : Основа, 2002. – 300 с.
3. Організація і методика економічного аналізу : навч. посіб. / Г. І. Андрєєва, В. А. Андрєєва. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 353 с.
4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие. / Г. В. Савицкая. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – Мн. : ИП «Экоперспектива», 1997. – 498 с.
5. Собко В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : підруч. / В. В. Сопоко, В. П. Завгородній – К. : КНЕУ, 2004. – 412 с.
6. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2014 р. / Відповідальний за випуск О. М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 379 с.

Світлана Лучик, д.е.н.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ І В СИСТЕМІ "1С: ПІДПРИЄМСТВО 8. УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПІДПРИЄМСТВОМ"

Діяльність суб'єктів господарювання здійснюється в умовах постійної зміни факторів, які прямо чи опосередковано впливають на функціонування підприємства та його результати. Постійна зміна умов діяльності змушує адекватно реагувати на ці зміни та приймати рішення для коригування об'єкту управління. При цьому успіх подальшої діяльності та стабільність розвитку залежать не тільки від якості прийнятих управлінських рішень, але й від швидкості їх прийняття та зворотної реакції на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища.

Для управлінського апарату визначальним завданням є підвищення якості системи обліку, оскільки облікова інформація посідає центральне місце у системі прийняття управлінських рішень. Розширення інформаційних потоків, складність і динамічність економічних та інших систем, значні обсяги розрахункових робіт при прогнозуванні та прийнятті управлінських рішень є причиною розширення обліково-аналітичного забезпечення користувачів у вигляді формування продуктивної системи управлінської звітності [1, с.176].

Управлінська звітність покликана забезпечити керівника даними, необхідним для прийняття ефективних рішень. Вона містить оцінку господарської діяльності підприємства та умови її здійснення, і як стверджує С.Я. Король, "підготовлена з використанням методичних прийомів бухгалтерського обліку, планування, аналізу, контролю й інших дисциплін" [2, с.330].

Сучасні підходи до складання управлінської звітності передбачають використання інформаційних технологій. Програмний продукт "1С: Підприємство 8" забезпечує комплексну автоматизацію управління і обліку

на виробничому підприємстві. У прикладному рішенні "Управління виробничим підприємством для України" прийнято наступне співвідношення даних різних обліків:

– зіставлення даних управлінського, бухгалтерського та податкового обліку. Регламентований (бухгалтерський і податковий) облік в розрізі організації ведеться в національній валюті, в той час як для ведення управлінського обліку по підприємству в цілому може бути обрана будь-яка валюта;

– збіг сумових і кількісних оцінок активів і зобов'язань за даними управлінського, бухгалтерського та податкового обліку при відсутності об'єктивних причин їх розбіжності.

В конфігурації "Управління виробничим підприємством для України" реалізовано систему звітів, які являють собою потужний і гнучкий засіб відбору, узагальнення і групування даних, що містяться в інформаційній базі, а також представлення їх в узагальненому і порівнянному вигляді, придатному для аналізу і прийняття управлінських рішень. Користувачі мають можливість працювати як зі стандартними звітами, так і з регламентованими. Стандартні бухгалтерські звіти являють собою цілісну систему, яка дозволяє формувати одні звіти на підставі інших, деталізуючи дані звіту. Такі звіти можуть застосовуватись для отримання як узагальненої, так і детальної інформації за будь-якими ділянками обліку. Наприклад, до загальних бухгалтерських звітів слід віднести оборотно-сальдову відомість, шахівку, головну книгу. Деталізація звітів можлива до рівня рахунку (субконто), наприклад, аналіз (відомість) рахунку (субконто) або документу, наприклад, картка рахунку.

Форми і порядок регламентованої звітності встановлюється різними законодавчими органами згідно затверджених нормативних документів. До регламентованої звітності конфігурації належать фінансова, статистична звітність, податкові декларації, розрахунки, довідки, які подаються до податкових органів, звіти до соціальних фондів. Система "1С: Підприємство 8" може доповнюватись механізмом "1С: Звіт", який забезпечує передачу регламентованої звітності в електронному вигляді до державних органів, таких як Державна фіскальна служба, Пенсійний фонд, Державна служба статистики, Фонд соціального страхування, а також реєстрацію податкових документів в Єдиному реєстрі податкових накладних, обмін обліковими даними між контрагентами.

Управлінська звітність складається відповідно до регламентів ведення управлінського обліку, що розроблені на рівні самого підприємства. Як правило, управлінські звіти, відображують результати пошуку (або заміни) певного об'єкту управління у документах, аналітичні розрахунки за напрямками діяльності підприємства з визначеними підсумками тощо. В системі "1С: Підприємство 8. Управління виробничим підприємством" до управлінської звітності можна віднести:

– звіт "Рапорт керівнику", який містить зведені аналітичні показники з обсягів продажів, дебіторської та кредиторської заборгованості, руху грошових коштів у розрізі статей на підприємстві тощо. Звіт може подаватись як в табличній, так і в графічній формі;

– звіт "Монітор ефективності" відображує оперативну оцінку ключових показників ефективності керівництвом підприємства, тобто дозволяє

своєчасно визначити відхилення планових показників від фактичних, виявити точки зростання. Звіт можна налаштувати за видами діяльності або за ділянками відповідальності керівників підприємства.

Користувач в системі отримує можливість самостійно сформувати управлінський звіт, вибравши формат його представлення, набір показників до форми звіту, ступінь деталізації, порядок угруповання, форму відображення інформації. Звіт можна не тільки роздрукувати, але і працювати з ним як з інтерактивним документом, тобто змінити його параметри, наприклад, часовий період, перебудувати, сформувати додатковий звіт на підставі окремих документів вже сформованого звіту. Параметри налаштування звіту можна зберігати в інформаційній базі для повторного використання.

В системі "1С: Підприємство 8" передбачено обробку "Консоль звітів", яка забезпечує можливість користувачу сформувати макет будь-якого звіту. Наприклад, обробка "Консоль звітів" дозволяє: виводити звіти в табличний документ, діаграму, зведену таблицю; виводити звіти з довільними групуваннями та розворотами по вертикалі й горизонталі; настроювати довільну фільтрацію для звітів; настроювати довільний порядок виведення інформації; настроювати зазначені поля; виводити звіти, що розшифровують поточні дані; настроювати оформлення звіту.

Отже, інформація, яка надається в управлінських звітах, може містити деталізовані показники, що різнобічно характеризують діяльність підприємства в цілому та її окремих підрозділів. Проте, надмірна деталізація і періодизація звітності, на думку І.Б. Садовської, замість сприяння обґрунтованості управлінських рішень може зумовлювати непродуктивні витрати робочого часу як працівників бухгалтерського обліку, так і управлінців різних рівнів на рутинну обробку таких звітних даних [3].

Таким чином, система "1С: Підприємство 8", конфігурація "Управління виробничим підприємством для України" створює єдиний інформаційний простір для відображення фінансово-господарської діяльності підприємства, охоплюючи основні бізнес-процеси. Підготовлені управлінські звіти в системі надають можливість керівництву підприємства здійснювати планування й гнучке управління ресурсами підприємства для підвищення його конкурентоспроможності. Періодичність складання та терміни подачі управлінської звітності визначається виходячи з інформаційних потреб користувачів цих даних. Крім управлінського і регламентованого (бухгалтерського і податкового) обліку в системі "1С: Підприємство 8. Управління виробничим підприємством" можна вести облік за міжнародними стандартами фінансової звітності, який з метою зниження трудомісткості ведеться неоперативно, з використанням трансляції ((перерахунку) даних інших видів обліку.

Список використаних джерел:

1. Матюха М.М. Концепція формування управлінської звітності за умови використання інформаційних технологій / М.М. Матюха // Наукові записки. Серія "Економіка", 2012. - Випуск 19. - С.176-178.
2. Король С.Я. Управлінська звітність: сутність і алгоритм формування / С.Я. Король // Бізнес Інформ, 2014. - №7. - С.325-331.
3. Садовська І.Б. Вимоги до формування управлінської звітності сільськогосподарських підприємств / І.Б. Садовська // Збірник наукових праць Вінницького державного аграрного університету / Редколегія: Л.П. Серета (головний редактор) та інші. - Вінниця, 2008. - Вип. 36. - С. 281-285. - Режим доступу: <http://repository.vsuau.org/getfile/1730.pdf>.

Світлана Лучик, д.е.н., Віолетта Приїтеску,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ОСОБЛИВОСТІ АВТОМАТИЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ В СИСТЕМІ «1С: ПІДПРИЄМСТВО 8.2»

У сучасних умовах інформатизації та автоматизації економічних процесів, що відбуваються в суспільстві, багато уваги приділяється розвитку автоматизованих інформаційних систем бухгалтерського обліку. Причини, що спонукають підприємства впроваджувати інформаційні системи в сфері бухгалтерського обліку, з одного боку, обумовлені прагненням керівництва збільшити продуктивність повсякденних робіт або усунути їх повторне проведення, а з іншого боку – бажанням підвищити ефективність управління діяльністю підприємства за рахунок прийняття оптимальних та раціональних управлінських рішень. Автоматизована інформаційна система бухгалтерського обліку може функціонувати як:

- система автоматизації розв'язання окремих завдань бухгалтерського обліку;
- система комплексної автоматизації бухгалтерського обліку;
- складова частина інтегрованої систем автоматизації управління підприємством.

Автоматизовані системи бухгалтерського обліку мають задовольнити всі вимоги облікової політики підприємства та постійно оновлюватись аби працювати відповідно до норм законодавства, що особливо стосується норм податкового обліку, які постійно зазнають змін. Невпинний рух України в напрямку євроінтеграції вимагає, на думку А.В. Гречко, наближення бухгалтерського і податкового обліку, максимальну ліквідацію податкових різниць при розрахунку суми оподаткованого прибутку підприємств; диференціацію ставок ПДВ, мінімізацію пільг з даного податку, максимальної співпраці податкових органів різних рівнів, а також налагодження системи електронної взаємодії податкових органів і платників; розширення бази оподаткування екологічним податком та податком на нерухоме майно; спрощення процедури подання звітності, зменшення кількості податків шляхом їх часткової ліквідації або об'єднання тощо.» [1, с. 69]. Тому зміни до змісту Податкового кодексу України з часу набрання ним чинності і до сьогодні вносились вже 97 разів. Лише за 2015 р. було внесено 23 зміни до норм даного документу [2].

Програмний комплекс "1С: Підприємство 8.2", прикладне рішення "Бухгалтерія для України" забезпечує автоматизацію бухгалтерського і податкового обліку (включно підготовку обов'язкової (регламентованої) звітності) в організаціях, які здійснюють будь-які види комерційної діяльності: оптову і роздрібну торгівлю, комісійну торгівлю (включно субкомісію), надання послуг, виробництво тощо. З допомогою цього прикладного рішення можна вести бухгалтерський і податковий облік господарської діяльності в декількох організаціях.

О.А. магопець, Г.І. Кузьменко стверджують, що податковий облік представляє собою систему узагальнення інформації з метою визначення бази оподаткування і суми податкових платежів на основі даних первинних документів, згрупованих відповідно до встановленого порядку. Платник

податків організує систему податкового обліку самостійно, виходячи з принципу послідовності застосування норм і правил податкового обліку [3, с. 420].

Порядок ведення податкового обліку встановлюється платником податків в обліковій політиці, яка затверджується відповідним наказом (розпорядженням) керівника підприємства. Налаштування параметрів облікової політики в системі "1С: Підприємство 8.2" відбувається за допомогою заповнення реєстрів відомостей «Облікова політика організації», «Параметри податкового обліку», «Облікова політика по персоналу».

Податковий облік ПДВ у конфігурації системи «Бухгалтерія для України» ведеться відповідно до вимог податкового законодавства України і спрямований на формування та реєстрацію податкових документів, автоматизоване заповнення податкових звітів, контроль цільового використання активів і внесення відповідних коригувань у разі невикористання. Господарські операції відображаються паралельно як в бухгалтерському, так і в податковому обліку.

В програмі реалізовано функціональну підсистему "Облік ПДВ", яка забезпечує накопичення та підготовку даних, необхідних для побудови облікових форм і регламентованої звітності з податку на додану вартість. Подіями, що впливають на облік ПДВ, є господарські операції, які можна розділити на оперативні, що фіксуються документами протягом податкового періоду, та регламентні, що виконуються в кінці звітного періоду.

Інформаційною базою податкового обліку в системі "1С: Підприємство 8.2. Бухгалтерія для України" є:

- первинні облікові документи, такі як: «Платіжне доручення вхідне», «Платіжне доручення вихідне», «Прибутковий касовий ордер», «Видатковий касовий ордер», «Надходження товарів і послуг», «Реалізація товарів і послуг», «Податкова накладна», «Реєстрація вхідного податкового документа», «Додаток 1 до податкової накладної», «Додаток 2 до податкової накладної», «Реєстрація авансів у податковому обліку»;

- реєстри податкового обліку, що призначені для систематизації і нагромадження інформації, яка міститься в прийнятих до бухгалтерського обліку первинних документах, аналітичних даних податкового обліку для того, щоб визначити та відобразити її при розрахунку бази оподаткування. Це довідники «Види податкової діяльності», «Набори статей податкових декларацій», «Податки», «Податкові призначення активів і витрат», «Схеми оподаткування»; реєстри накопичення «Очікуваний і підтверджений ПДВ придбать», «Очікуваний і підтверджений ПДВ продаж», «ПДВ податковий кредит», «ПДВ податкові зобов'язання», «Придбання податковий облік», «Продажі податковий облік», «Партії товарів на складах (податковий облік)», «Партії товарів передані (податковий облік)»,

- податкова звітність, яка складається платником податків виходячи з даних податкового обліку. Сюди слід віднести такі стандартні звіти як «Очікуваний і підтверджений ПДВ придбать», «Очікуваний і підтверджений ПДВ продаж», «Перевірка суми вхідного ПДВ», «Перевірка суми зобов'язань з ПДВ», а також регламентовані звіти «Податкова декларація з податку на прибуток підприємства», «Податкова декларація з ПДВ», «Декларація акцизного податку», «Податкова декларація платника єдиного податку -

юридичної особи», «Податкова декларація платника єдиного податку - фізичної особи-підприємця» тощо.

Використання механізму «1С: Звіт» надає користувачу програми «1С: Підприємство 8.2» більш широкі можливості щодо формування регламентованих звітів, перевірки їх на правильність заповнення (камеральні перевірки) та передачі сформованої електронної звітності в державні контролюючі органи. Даний сервіс також забезпечує реєстрацію податкових документів в ЄРПН, перевірку реєстрації податкових документів в ЄРПН і отримання зареєстрованих податкових документів з ЄРПН.

Таким чином, в програмі «1С: Підприємство 8.2. Бухгалтерія для України» повністю реалізовані вимоги чинного законодавства щодо податкового обліку, зокрема, податку на додану вартість, податку на прибуток, податків, пов'язаних із заробітною платою, зокрема ПДФО і ЄСВ тощо. Проте, часті зміни в податковому законодавстві України викликають необхідність постійного оновлення програми та її супроводу. Тому погоджуємось з Т.В. Пономарьовою, що проблеми автоматизації податкового обліку «залежать більшою мірою не від недосконалої програмного забезпечення, а від складності процедур обліку і сплати податку та мінливості й суперечливості вітчизняного податкового законодавства» [4, с. 29].

Список використаних джерел:

1. Гречко А. В. Перспективи реформування податкової системи України в умовах євроінтеграції [Електронний ресурс] / А. В. Гречко // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 60-70. – Режим доступу : http://www.problecon.com/pdf/2014/3_0/60_70.pdf.
2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Кодекс України від 02.03.2015 р. № 211-VIII. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-vi>.
3. Магопєць О. А. Моделі організації податкового обліку / О. А. Магопєць, Г. І. Кузьменко // Наук. прац. Кіровоград. нац. техн.ч. у-ту. Економ. наук. – 201. – Вип. 25. – С. 418–426.
4. Пономарьова Т. В. Автоматизація обліку розрахунків з ПДВ: підходи та практичні рішення / Т. В. Пономарьова // Вісн. нац. техн.ч. у-ту «Харків. політех. ін-т». – 2013. – № 66(1039). – С. 22–30.

Юлія Маначинська, к.е.н., Світлана Белік,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

СИСТЕМА ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОБЛІКОВА ФІКСАЦІЯ ЗМІН

Пенсія – регулярна, яка виплачується раз на місяць або одноразова грошова допомога, що призначається у встановленому державою порядку окремим категоріям населення. Сутність пенсії полягає у наданні громадянину матеріального забезпечення. Право на отримання пенсії може бути з самого народження або з'являється на протязі життя [1].

Згідно із статтею 2 Закону України «Про пенсійне забезпечення» [2] громадянини України мають право на державне пенсійне забезпечення за віком, по інвалідності, у зв'язку з втратою годувальника та за вилугу років.

В Україні створена і діє єдина державна система пенсійного забезпечення. Вона виявляється насамперед у тім, що виплата пенсій практично усім категоріям пенсіонерів здійснюється за рахунок Пенсійного фонду України і прямих асигнувань з Державного бюджету, призначених на пенсійне забезпечення. Єдина система має централізоване правове регулювання, що гарантує повсюдно на всій території країни рівні умови і

норми, однакові можливості здійснення громадянина України одного з найважливіших соціальних прав [1, с. 39].

Мінімальна пенсія у 2015 р. для громадян України встановлюється Законом «Про держбюджет на 2015 рік» за поданням Кабінету Міністрів України, у відповідності до якого – з 01.01.2015 р. сума мінімальної пенсії становила – 949 грн., а з 01.09.2015 р. – 1074 грн. [3].

Закон «Про пенсійне забезпечення» відповідно до Конституції України гарантує всім непрацевдатним громадянам України правова матеріальне забезпечення за рахунок суспільних фондів споживання шляхом надання трудових і соціальних пенсій [2].

Правління Пенсійного фонду України наділене повноваженнями, передбаченими законом, приймати постанови, затверджувати положення, інструкції та інші нормативно-правові акти Пенсійного фонду України [4].

Нормативно-правова база, що регулює діяльність Пенсійний фонду України забезпечує:

- збирання та акумулювання страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, призначених для пенсійного забезпечення, повного і своєчасного фінансування витрат на виплату пенсій, допомоги на поховання та інших соціальних виплат, що здійснюються за рахунок коштів Фонду;

- виплати пенсій, допомоги на поховання та інших соціальних виплат відповідно до чинного законодавства;

- ефективне використання коштів, призначених для пенсійного забезпечення;

- функціонування автоматизованої системи персоналізованого обліку відомостей у системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування;

- проведення просвітницької та роз'яснювальної роботи серед населення щодо впровадження нового пенсійного забезпечення;

- інформування застрахованих осіб про накопичені в системі персоналізованого обліку дані стосовно страхового стажу та заробітної плати [4].

Внески до Пенсійного фонду займають значну частину у сумі податкових та неподаткових платежів суб'єктів господарювання. Зазвичай, Пенсійний фонд недоотримає кошти обов'язкових внесків і це призводить до компенсації за рахунок коштів Державного бюджету. Компенсація підлягає різниці між сумою страхових внесків, сплачених платниками фіксованого податку за спеціальною ставкою, та сумою страхових внесків, які були б сплачені ними на загальних засадах. Органи Пенсійного фонду відображають такі суми як дотації з Державного бюджету. Це призводить до неправильного відображення коштів в обліку та спотворення звітних показників про виконання бюджету Фонду [5].

Значний вплив на діяльність Пенсійного фонду мають державні органи влади, страхувальники, одержувачі пенсійних виплат. На організацію обліку пенсійних забезпечень вливають такі зовнішні фактори:

- 1) політичні – домовленості між країнами, законодавча база, політика держави відносно інших країн, внутрішня політична ситуація в країні;

- 2) економічні – темпи інфляції, зайнятість та рівень доходів населення,

платоспроможність підприємств, рівень податкових ставок, демографічна ситуація;

3) технологічні – використання новітньої обчислювальної техніки в бухгалтерському обліку для збору, обробки та передачі інформації;

4) соціальні – відношення більшої чисельності населення до системи пенсійного страхування, зміна суспільних цінностей [6].

Отже, в Україні приділяється значна увага нормативно-правовому регулюванню стану пенсійного забезпечення в цілому. Проте, нестача бюджетних коштів, що обумовлена постійними інфляційними процесами в країні, спонукає ту обставину, при якій, навіть забезпечені пенсією громадяни стають більш незахищеними в умовах всезростаючих цін на споживчі товари й послуги. Адже, пенсія – це єдиний дохід для працездатних осіб, тому слід приділяти більше уваги питанням реформування Пенсійної системи України та підтримки рівня життя населення, які цього потребують, в силу чого зростає необхідність у дієвій та оперативній розробці раціональної системи облікових процедур.

Список використаних джерел:

1. Сирота І. М. Право соціального забезпечення в Україні : підручн. / І. М. Сирота. – Х. : Оддсей, 2001. – 384 с.
2. Про пенсійне забезпечення : Закон України за станом на 02 березн. 2015 р. N 213-VIII / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1788-12>.
3. Мінімальна пенсія – 2015 в Україні / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.buhoblik.org.ua/kadry-zarplata/pensii/1962..>
4. Офційний сайт веб-сайт Пенсійного фонду України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/article>
5. Адамик О. Облік органами Пенсійного фонду компенсованих з Держбюджету сум недоотриманих доходів [Електронний ресурс] / О. Адамик // Наука молода. – №10. – 2008. – С.187 – 191. – Режим доступу : <http://www.academia.edu/10735052/>.
6. Ткачук І.М. Облік і контроль в органах Пенсійного фонду України : теорія та практика [Текст] : автореферат дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / І. М. Ткачук ; Держ. вищий навч. заклад «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К. : [б. в.], 2008. – 15 с. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://govuadocs.com.ua/docs/index-3559299-1.html>.

Юлія Маначинська, к.е.н, Тетяна Книгиницька,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

АСПЕКТИ ПОВУДОВИ РАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В БЮДЖЕТНІЙ СФЕРІ

Видатки на оплату праці займають суттєву частку в кошторисах бюджетної установи, а тому бухгалтерський облік заробітної праці в бюджетних установах виступає однією із найважливіших ділянок обліку. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов праці, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності суб'єкта господарювання і максимальним розміром не обмежується [1, с. 3].

Нарахування заробітної плати в бюджетних установах має свої особливості і суттєві відмінності, зокрема для закладів освіти, культури, медичних установ, тощо. Так, у середніх закладах освіти зарплата педагогічним працівникам виплачується за фактичну кількість годин викладацької роботи за ставкою з урахуванням категорії, освіти, доплат за перевірку зошитів, додаткової оплати за класне керівництво, завідування

кабінетом, керівництво гуртком, групою подовженого дня, з підвищенням ставки за звання «учитель-методист», «заслужений учитель», за науковий ступінь. У медичних закладах посадові оклади лікарів диференціюють залежно від посади, категорії (вища, перша, друга, без категорії), типу медичної установи (стаціонар, поліклініка), з підвищенням посадових окладів за керівництво відділенням, кабінетом, лабораторією, відділом тощо. Посадові оклади середнього медперсоналу диференціюють залежно від посади та категорії [3, с. 98].

Держава здійснює регулювання оплати праці працівників підприємств усіх форм власності і господарювання шляхом встановлення розміру мінімальної заробітної плати, інших державних норм і гарантій, умов і розмірів оплати праці працівників установ і організацій, що фінансуються з бюджету, керівників державних підприємств, а також шляхом оподаткування доходів працівників [4, с.152].

Оскільки саме заробітна плата виступає вагомим рушійним чинником матеріальної зацікавленості персоналу та знаходить прояв в продуктивності розумової праці в цілому, то дана ділянка облікових робіт потребує значної ретельності та скрупульозності здійснення. Саме сфера бюджетних установ, першочергово виступає важливим сектором економіки держави, на який в сучасних умовах слід максимально спрямовувати зусилля, в плані забезпечення благоустрою суспільства загалом.

Згідно з пп. 8 п.1 ст. 40 Бюджетного кодексу України [2] розмір мінімальної заробітної плати визначається в Законі України «Про Державний бюджет на відповідний рік», динаміка змін її сукупного обсягу наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка змін розміру мінімальної зарплати за 2014-2015 рр. [5]

№ з/п	Показник	Розмір мінімальної зарплати, грн.		
		січень-серпень 2014р.	січень-серпень 2015р.	вересень-грудень 2015р.
1.	Розмір місячної мінімальної зарплати	1218,0	1218,0	1378,0
2.	Розмір погодинної мінімальної зарплати	7,29	7,29	8,25

З даних табл. 1, помітно, що розмір, як місячної, так і погодинної заробітної плати в динаміці зазнав збільшення. Проте, в силу суттєвого прояву кризових тенденцій в економіці та інфляційних процесів в цілому, дане зростання не стало відчутним для працівників бюджетної сфери.

Узагальнюючи вищевикладене слід зазначити, що ділянка бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці в сфері бюджетних організацій є найбільш вагомою. Тому, для її раціональної організації варто вирішувати наступний спектр питань: суворо дотримуватись регламентованих затрат часу працівників бюджетного сектору; правомірно нараховувати суми заробітної плати персоналу бюджетної сфери; здійснювати постійний моніторинг використання коштів на заробітну плату, як загального, так і спеціального фондів бюджетної установи. Лише за умови додержання вищезгаданих аспектів, та регламентованих правил і норм, забезпечується своєчасне виконання кошторису та обґрунтована побудова системи обліку оплати праці загалом.

Список використаних джерел:

1. Про оплату праці : Закон України за станом на 28 грудн. 2014 р. № 77-VIII. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>
2. Бюджетний кодекс України : за станом на 06 жовтн. 2015р. – [Електроннийресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
3. Плаксієнко В.Я. Основи обліку в бюджетних організаціях / В.Я. Плаксієнко, В.О. Гуня, П.Й. Атамас : [навч. посібн.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 284 с.
4. Михайлов М. Г. Бухгалтерський облік у бюджетних установах / М.Г. Михайлов, М.І. Телегунь, О.П. Славкова : [навч. посібн.]. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 384 с.
5. Про Державний бюджет України на 2015 рік : Закон України за станом на 28 грудн. 2014 р. № 80-VIII. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/80-19>.

Юлія Маначинська, к.е.н., Артем Паламар,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

**ОЦІНКА ЗМІН НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ
ОБЛІКУ В БЮДЖЕТНІЙ СФЕРІ**

Процеси глобалізації економіки, формування єдиного економічної платформи, інтернаціоналізація фінансових, політичних і суспільних відносин зумовлюють появу нових підходів до побудови бухгалтерського обліку, зокрема обліку в бюджетних установах. Економічні перетворення, що відбуваються в Україні, завжди потребують перегляду основних положень побудови національної системи обліку.

Реалізація функцій і завдань бухгалтерського обліку в бюджетних установах, вимагає модернізації обліку, у зв'язку з низкою об'єктивних причин. Перш за все, це розвиток міжнародних зв'язків і необхідність впровадження міжнародних стандартів в державному секторі економіки. Загалом, на думку вітчизняних науковців, розвиток бюджетної системи і розширення сфер діяльності бюджетних установ вимагає відповідного удосконалення національної облікової термінології [1].

Найгострішою на сьогоднішній день, згідно підходу Т. М. Писаренко [2] залишається проблема розробки інтегрованого плану рахунків бюджетного обліку. Саме розробка адаптованого до сучасних процесів плану рахунків для бюджетних установ може стати запорукою успіху та подальшого розвитку бухгалтерського обліку у цій сфері та самих установ. Перші кроки для цього вже зроблені, так як з 1 січня 2015 року був введений у дію новий План рахунків для державного сектору економіки [2, с. 194].

До головних недоліків сучасної системи обліку в бюджетній сфері вчені відносять наступні:

- звітність про виконання бюджетів консолідується по вертикалі Державної казначейської служби України (надалі ДКСУ) і вертикалі головних розпорядників бюджетних коштів паралельно (інформація дублюється, звітні дані можуть містити неоднакову інформацію, додаткові витрати);

- не всі розпорядники коштів знаходяться на казначейському обслуговуванні, а отже, ДКСУ складає звітність про використання бюджетних коштів шляхом консолідації інформації за касовими операціями і на підставі звітності організацій, що знаходяться поза казначейським обслуговуванням. Як наслідок, відсутня оперативна і достовірна інформація про стан виконання бюджету;

- виконання бюджетів за видатками здійснюється шляхом виділення асигнувань замість погашення зобов'язань. Існує формальний облік зобов'язань розпорядників бюджетних коштів, що не відповідає стану їх розрахунків [3].

Основними завданнями бухгалтерської служби установ державного сектору економіки, на сучасному етапі, виступають: організація облікової системи відповідно до діючих нормативних документів; впровадження сучасних форм і методів облікової роботи та обробки бухгалтерських документів з використанням автоматизованих систем обробки облікової інформації; суворий контроль правильності, доцільності, економності витрачання коштів відповідно до визначених обсягів фінансування та їх цільового призначення; забезпечення обліку доходів і видатків за спеціальними та іншими позабюджетними коштами; своєчасне виявлення негативних явищ в господарській і фінансовій діяльності, виявлення та мобілізація внутрішньогосподарських резервів покращення використання ресурсів і фінансування; своєчасне нарахування і видача зарплати, стипендій, допомоги, пенсій; облік і контроль стану розрахунків з різними дебіторами і кредиторами тощо [2, с. 199 – 200].

Враховавши всі недоліки вітчизняної організації обліку в бюджетних установах, чинне нормативно-правове забезпечення виділяє головні напрямки її удосконалення задля подальшого процвітання та виходу на європейський рівень:

- розроблення методичних рекомендацій щодо запровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в бюджетній сфері;

- забезпечення співпраці з Міжнародною федерацією бухгалтерів щодо перекладу міжнародних стандартів бухгалтерського обліку для бюджетних установ та їх оприлюднення;

- інформаційна підтримка щодо застосування стандартів (організація навчання з питань застосування стандартів, проведення конференцій, практичних семінарів для фахівців бухгалтерських служб) [4; 5].

Виходячи з усього вищезазначеного, можна зробити висновок: гармонізація та стандартизація організації бухгалтерського обліку в державному секторі, через складний шлях з глобальними реформами, відкриє для нас перспективну та стійку основу міжнародної співпраці та спрощення системи обліку в цілому.

Список використаних джерел:

1. Марценяк Н. О. Реформування бухгалтерського обліку бюджетних установ: проблеми та перспективи / Н. О. Марценяк // Науковий вісник БДФА. – 2008. – №4. – С. 346 – 351.
2. Писаренко Т. М. Особливості організації обліку у бюджетних установах [Електронний ресурс] / Т. М. Писаренко. – Режим доступу : <http://irbis-nbuv.gov.ua>.
3. Шидловська І. В. Проблеми та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в бюджетних установах / І. В. Шидловська // Зимові читання, присвячені видатним вченим в галузі бухгалтерського обліку, аналізу і контролю: зб. тез доп. за результатами XI Всеукраїнської наукової Internet-конференції. – Ж. : ЖДТУ. – 2015. – С. 114-115.
4. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 рр. [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету міністрів України за станом на 09 січн. 2013р. № 11. / . – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF>.
5. Про Стратегію розвитку системи управління державними фінансами [Електронний ресурс] : Розпорядження Кабінету міністрів України за станом на 01 серпня 2013р. №774-р. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/774-2013-%D1%80>.

Юлія Маначинська, к.е.н., Ірина Руда,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗІ СТИПЕНДІАТАМИ

Стипендія є важливою фінансовою підтримкою для здобувачів освітніх ступенів протягом навчання у ВНЗ. Вона забезпечує умови реалізації гарантій держави стосовно отримання освіти та заохочує студентів до навчального процесу і робить їх більш відповідальними. Виплата стипендій здійснюється відповідно до Постанови КМУ за станом на 13 травн. 2013р. № 334 «Питання стипендіального забезпечення» [1], у відповідності до якої, стипендії поділяються на академічні та соціальні.

Академічну стипендію отримують студенти-бюджетники, які здають сесію вчасно і без трійок. До них відносяться, в першу чергу, звичайні стипендії, а також стипендії Президента України та Кабінету Міністрів України. Саме навчальний заклад також може виплачувати свої іменні або персональні стипендії. Стипендії для аспірантів та докторантів призначаються на рівні середньої місячної заробітної плати за останнім місцем роботи, але не вище посадового окладу викладача-стажиста, або окладу доцента [5].

З 1 вересня 2015 р. уряд підвищив розмір стипендій учням і студентам. Розмір мінімальної звичайної академічної стипендії для учнів ПТНЗ становить 311 грн. на місяць; для студентів ВНЗ I – II рівня акредитації, які навчаються за освітнім ступенем «бакалавр» – 622 грн. на місяць. Також розмір мінімальної ординарної академічної стипендії для студентів вищих навчальних закладів III – IV рівня акредитації, які навчаються за освітніми ступенями «бакалавр», «спеціаліст» або «магістр» становить – 825 грн. на місяць [4].

Соціальна стипендія призначається студентам, які потребують соціального захисту та за підсумками навчання не одержують академічну стипендію [3]. Зокрема, з 1 вересня 2015 р. збільшено розмір соціальної стипендії. Для учнів професійно-технічних навчальних закладів з числа дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, а також учнів, які в період навчання у віці від 18 до 23 років залишилися без батьків, стипендія становить 961 грн. на місяць, а для студентів вищих навчальних закладів – 1989 грн. на місяць [4].

Облік розрахунків зі стипендіатами є одним з найбільш значущих ділянок, що переважно здійснюється в системі сучасного облікового програмного забезпечення. Враховуючи чинні нормативні документи, локальні системи автоматизації обліку стипендій виконують такі основні завдання:

- нарахування стипендій;
- нарахування надбавок до стипендій, премій;
- індексація стипендій (у разі необхідності);
- розрахунок різних видів утримань (прибуткового податку, профспілкових внесків, плати за проживання в гуртожитку, аліментів тощо);
- отримання необхідних даних для складання звітності;
- достовірне і своєчасне відображення різних операцій за розрахунками зі стипендіатами на рахунках бухгалтерського обліку [2, с. 250].

Аналітичний облік розрахунків за стипендіями ведеться по кожному стипендіату в розрахунково-платіжних відомостях, а синтетичний – в меморіальному ордері № 5 [3].

Облік розрахунків по стипендіях передбачає автоматизацію за пасивним субрахунком 662, який називається «Розрахунки зі стипендіатами». Ця система обліку спрямована на виконання даних задач:

- пофакультетного обліку нарахування та виплати стипендій;
- обліку нарахування та виплати стипендій за академічними групами;
- обліку нарахування та виплати стипендій іноземним студентам, аспірантам і докторантам;
- обліку всіх видів утримань зі стипендій вітчизняних та іноземних студентів, аспірантів, докторантів;
- отримання необхідних даних для зведеного синтетичного обліку стипендій (заповнення меморіального ордера № 5);
- видачу довідок про розмір стипендій, отриманих за рік (місяць);
- отримання необхідних даних для складання звітності [2, с. 251].

Таким чином, можна зробити висновок, що стипендія відіграє важливу роль в житті студента. Її розміри можуть залежати від різних чинників. Залежно від рівня життя населення, його прожиткового мінімуму та економічних потужностей державного бюджету, розмір стипендій може змінюватися по відношенню до інфляції. Величина стипендій узаконюється окремими постановами Кабінету Міністрів України.

Список використаних джерел:

1. Питання стипендіального забезпечення : Постанова КМУ за станом на 13 травн. 2013 р. №334 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/882-2004-p>.
2. Джога Р. Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : [підручн.] / Р. Т. Джога, С. В. Свірко, Л. М. Сінельник. – К. : КНЕУ, 2003 – 483 с.
3. Облік розрахунків зі стипендіатами / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/18791206/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/oblik_rozrahunkiv_stipendiatami
4. Уряд затвердив мінімальний розмір стипендій / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pedpresa.ua/139419-uryad-zatverdvy-rozmiry-minimalnyh-stypendij.html>.
5. Що потрібно знати про стипендії? / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mojazarplata.com.ua/ua/main/start-carery/stypendiji>.

Галина Машталяр, к. е. н.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м.Чернівці

АНАЛІЗ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ ПРИ ПРОВЕДЕННІ АУДИТУ

Товарні запаси займають найбільшу частку в складі оборотних активів торговельного підприємства.

При проведенні аудиту товарних запасів важливим є не тільки засвідчення достовірності відображення товарних запасів в фінансовій звітності, а і оцінка ефективності їх використання, оскільки саме процеси товароруху забезпечують основну частку прибутку підприємства від операційної діяльності. Основні етапи проведення аналізу запасів та їх характеристика, які наведені в літературних джерелах, наведено в таблиці 1.

Слід зазначити, що в наведених методиках недостатньо приділено увагу аналізу ефективності використання запасів. Особливої актуальності проблема ефективності використання товарних запасів набула на сучасному

етапі розвитку економіки у зв'язку з появою жорсткої конкуренції, збільшенням ризиків. Для успішного функціонування кожне підприємство прагне до підвищення ефективності своєї діяльності на основі раціонального використання ресурсів, підвищення прибутковості господарювання.

Таблиця 1

Етапи аналізу товарних запасів:

Етапи	Характеристика етапів аналізу
1. Вивчення товарних запасів у динаміці.	Виявляються основні закономірності розвитку запасів; оцінюються співвідношення, що склалися між зміною запасів та товарооборотом; визначається забезпеченість товарообороту товарною масою.
2. Коефіцієнтний аналіз.	Полягає у визначенні таких показників: коефіцієнти випередження (відставання), що характеризують співвідношення темпів зростання товарних запасів та товарообороту (ці коефіцієнти більш наочно характеризують напрям розвитку товарних запасів: їх зростання, зниження, стабілізацію відносно товарообороту); товарні запаси в розрахунку на 1 гривню товарообороту, що характеризують ефективність використання матеріальних ресурсів; середньорічні темпи зростання (зниження) товарних запасів та товарообороту, що відображають зміни (в середньому за рік) цих показників; рівень товарних запасів у відсотках до товарообороту;
3. Вивчення впливу факторів, що визначають стан та динаміку товарних запасів.	Аналіз необхідний для того, щоб забезпечити раціональне формування та використання запасів. Вивчення впливу окремих факторів дозволяє також виявити можливості вдосконалення управління товарними запасами, визначити резерви покращення постачання населення та скорочення витрат на утримання запасів;
4. Оцінка якості товарних запасів.	В ході аналізу товарних запасів слід приділяти увагу вивченню неходових та залежалих товарів, виявленню причин їх утворення.

У зв'язку з цим міняється підхід до оцінки ефективності функціонування торговельного підприємства. В ринкових умовах, де цільовою підприємства є максимізація прибутку, на перше місце повинен висуватися блок показників, в основі розрахунку яких є прибуток.

Більшість вчених вважають, що економічна ефективність - це результат господарювання, вона розкриває взаємозв'язок між затратами та його результатом. Але незважаючи на схожість думок про сутність ефективності, критерії для її оцінки висувуються різні.

На наш погляд, на сьогоднішній день, відсутня система показників ефективності, не має єдиної думки відносно конкретних форм, методів їх розрахунку, методики аналізу при проведенні аудиту товарних запасів. Крім того, з'явилася тенденція до збільшення кількості показників, які ускладнюють розрахунки та не дають можливості правильно оцінити ефективність використання запасів.

На нашу думку, основними напрямками вирішення даної проблеми є :

• визначення системи показників для оцінки ефективності використання ресурсів;

• удосконалення методичного інструментарію аналізу показників ефективності діяльності підприємства.

Досить важливим є питання стосовно методики розрахунку показників оборотності. Тут можливі декілька підходів:

Ї якщо є потреба у визначенні ефективності використання товарних запасів з метою оцінки їх динаміки, забезпеченості роздрібною реалізацією, то доцільним є застосування у розрахунках показників : "середній розмір товарних запасів" та "роздрібний товарооборот" ;

Ї при оцінці впливу показників ефективності товарних запасів на окупність витрат, прибутковість капіталу, рівень ділової активності, фінансове становище підприємства залучають у першу чергу його фінансову звітність. У розрахунках тоді слід використовувати показники : "середній розмір товарних запасів", "чистий фінансовий результат ", "чистий дохід від реалізації ".

Отже, для поглиблення висновків про ефективність використання запасів, при проведенні аудиту, доцільно використовувати наступні показники:

Ї коефіцієнт співвідношення темпів приросту товарних запасів та товарообороту;

Ї рентабельність товарних запасів;

Ї узагальнюючий показник ефективності використання товарних запасів;

Ї інтегральний показник ефективності використання товарних запасів.

Розглянута система показників дозволить більш достовірно оцінити ефективність роботи підприємства, визначити резерви зміцнення його фінансової стабільності і надати обґрунтований аудиторський висновок.

Володимир Муравський, к.е.н., Василь Муравський,
Тернопільський національний економічний університет,
м. Тернопіль

АВТОМАТИЗОВАНЕ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВИХ ПРОВЕДЕНЬ

Класичні програмно-технічні засоби автоматизації обліку досконало можуть вирішувати лише лінійні завдання з попередньо описаним алгоритмом обробки інформації. Натомість, нейромережеві технології здатні моделювати економічні процеси з нечітко заданими величинами, що забезпечить оптимізацію управління підприємством в умовах, які важко піддаються прогнозуванню. Ключовою властивістю нейронних мереж є здатність до самонавчання. В широкому розумінні процес навчання - це адаптація параметрів та архітектури мережі для рішення поставленої задачі шляхом оптимізації вибраного критерію якості. Відбувається накопичення знань, що дозволяє розпізнавати ситуації, які не були передбачені алгоритмом програми та діяти ситуативно відповідно до аналогії з минулими подіями.

Суттєвою перевагою застосування нейромережевих технологій в організації обліку є можливість повністю автоматизованого формування облікових проведення без участі облікових працівників. Надходження первинної облікової інформації ініціює процес відображення господарської операції на рахунках обліку. Формування записів на рахунках бухгалтерського обліку підлягає алгоритмізації. Іншими словами, запис на

рахунках обліку можливо описати простим алгоритмом. Процес автоматизації облікових функцій з використанням нейромережових технологій потребує попереднього формування навчальної вибірки даних, на основі якої може видозмінюватися алгоритм функціонування програмного забезпечення. На основі навчальної інформації за методом аналогії нейромережі здатні ідентифікувати та обробляти нові дані про факти господарської діяльності.

Навчання відбувається через встановлення причинно-наслідкового зв'язку між змістом облікової інформації та необхідністю реакції на неї. Іншими словами, формується та постійно вдосконалюється алгоритм роботи програмного забезпечення з переробки первинних даних в інформацію, готову до споживання користувачами. Навчальна база даних повинна містити інформаційні джерела трьох видів: внутрішні, зовнішні та власне облікові. Внутрішня навчальна інформація повинна містити відомості про:

- організаційні обмеження, що накладені на підприємство (розмір підприємства, форма оподаткування, структурні підрозділи);

- постачання матеріалів, виробництво, збут продукції (перелік товарно-матеріальних цінностей, статей калькуляції, калькуляційних одиниць, контрагентів, складських та виробничих приміщень);

- працівників підприємства (перелік адміністративного, виробничого, допоміжного та сезонного персоналу з регламентацією посадових обов'язків та розміру заробітної плати);

- матеріально-технічне забезпечення (наявність, стан, призначення необоротних активів підприємства).

- Зовнішні навчальні джерела інформації, пов'язані з зовнішнім середовищем підприємства, містять відомості про:

- стан кредиторської та дебіторської заборгованості підприємства;

- актуальні нормативно-правові акти, які регулюють діяльність суб'єкта господарювання;

- ринкову позицію підприємства та наявність конкурентів;

- фінансово-валютну ситуацію;

- наявність обмежень, зумовлених регіональними та національними особливостями здійснення господарської діяльності.

Важливим в процесі навчання нейронних мереж є підбір власне облікової навчальної інформації, яка формує алгоритм автоматизованої обробки даних. В програмному забезпеченні необхідно передбачити:

- перелік типових рахунків обліку та облікових проведення, притаманних конкретному підприємству,

- форми первинних та звітних документів, які використовує підприємство;

- методи оцінки, списання товарно-матеріальних цінностей, нарахування амортизації, калькулювання собівартості продукції та інші положення, регламентовані обліковою політикою;

- структуру бухгалтерії підприємства, перелік центрів обліку витрат та відповідальності тощо.

Три блоки обов'язкових навчальних ресурсів можуть використовуватися нейронними мережами для розпізнавання первинних облікових даних в момент їх виникнення, формування записів на рахунках обліку та розподілу підсумкової інформації між користувачами відповідно до їх потреб та без

прямой участі облікових фахівців. Нейрокомп'ютер здатний на основі асоціативної пам'яті ідентифікувати два елементи, які беруть участь в обліковому проведенні. Автоматично присвоюються номери рахунків обліку, виявляється їх збільшення чи зменшення, що дозволяє застосувати правило подвійного запису і сформувати обліковий запис.

Отже, повна ідентифікація нейронними мережами змістових характеристик облікової інформації може бути використана для автоматичного формування облікових проведенень. Першочергово необхідно ввести в автоматизовану систему обліку навчальну інформацію, яка містить три блоки постійних та змінних даних внутрішнього, зовнішнього та облікового характеру. На основі навчальних зразків автоматично виявляються елементи господарської операції, присвоюються номери рахунків обліку, виявляється їх збільшення чи зменшення, що дозволяє застосувати правило подвійного запису і сформувати обліковий запис. Проте формування облікових проведенень без участі облікових фахівців має ряд функціональних і організаційних обмежень, які пов'язані з складністю алгоритмізації та автоматизації досвіду, кваліфікації, професійного судження, інтуїції працівників.

Ірина Мустеця, к.е.н., Артур Пайлик

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ОЦІНКА РИНКУ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ У ПОРІВНЯННІ З МІЖНАРОДНИМ ДОСВІДОМ

Важливою категорією будь-якого економічного процесу є аудит. Сам аудит як поняття в українській економіці виник відносно недавно. І як все нове, потребує ретельного вивчення та дослідження задля нівелювання проблем пов'язаних з його існуванням. У такому випадку доцільно було б звернутися до міжнародного досвіду за ефективними методами функціонування аудиту та способами його вдосконалення. Саме тому, на сьогодні надзвичайно важливо дослідити, оцінити та порівняти аудиторські послуги на Україні та в найрозвинутіших країнах світу, задля знаходження ефективних рішень розвитку аудиту.

Ринок аудиторських послуг в Україні та за кордоном досліджували такі науковці, як: Гордієнко Н.І., Назарова К. О., Никонович М. О., Редько О.Ю. та інші. Проте це питання вивчено недостатньо і сьогодні потребую подальшого доопрацювання.

Практикуючі українські аудиторські фірми в сучасних умовах господарювання зіштовхнулися з цілим рядом проблем, серед них:

- висока вартість проведення аудиту;
- відсутність замовлень та обов'язкового аудиту фінансової звітності для не публічних компаній;
- неправильне розуміння завдань і цілей незалежного аудиту, відсутність практичного досвіду український аудиторів;
- проблема контролю якості аудиторських послуг відповідно до вимог Аудиторської палати України (АПУ).

Міжнародний ринок аудиторських послуг поділяється на три гілки. Проте зосереджуючись на українському досвіді дві з трьох гілок є відносно атрофованими. А та, що залишилася, працює некоректно та не за міжнародними стандартами. Отже, за міжнародною класифікацією існують наступні види аудиту [2]:

1. Ринок обов'язкового аудиту. Це перевірка фінансової звітності підприємства передбачена чинним законодавством, яка проводиться щорічно. Потрібна для офіційного підтвердження правильності ведення фінансової звітності підприємства [1]. В Україні є чистою формальністю, окрім банківських та небанківських фінансових установ. Основні причини полягають в тому, що замовники не зацікавлені у правильності і достовірності фінансової звітності. А при виявленні аудитором помилок не існує ніяких матеріальних санкцій, щоб можливо було вплинути на замовника.

Згідно проведеного дослідження на провідних аудиторських фірмах, середня кількість замовлень складає 9520, фактичний обсяг наданих послуг - 157 146,6 тис. грн., середня вартість одного замовлення - 16,51 тис. грн., кількість замовлень на одного суб'єкта - 5,92 одиниці, середній дохід одного суб'єкта - 97,67 тис. грн. [2]. Слід зазначити, що в середньому 70% всієї вартості аудиторських послуг можна віднести до 10% банківських та небанківських фінансових установ [2].

2. Ринок "міжнародного" аудиту. Підтвердження прозорості фінансової звітності підприємства, так званий "класичний аудит". Проводиться переважно для міжнародних фінансових інститутів, рідше для закордонних фондових ринків. Українські аудиторські фірми, у міжнародних аудиторських об'єднаннях майже не представлені. Це пов'язано з тим, що на українському ринку аудиторських послуг представлена вся Топ-30 Міжнародних аудиторських мереж та асоціацій, серед них домінує "велика четвірка" наведена в табл. 1.

3. Ринок податкового аудиту. Це різновид ініціативного аудиту, де основним вважається перевірка податкового стану підприємства, яка зазвичай передує офіційній податковій перевірці. У міжнародному досвіді цей вид взагалі не вважається аудитом, а скоріше кваліфікується як аутсорсинг або косорсинг.

Таблиця 1

Найбільші аудиторські мережі світу, які діють в Україні [2]

Міжнародне аудиторське об'єднання	Форма	Дохід, млн. дол США
PwC	Мережа	31 510
Deloitte	Мережа	31 300
Ernst & Young	Мережа	24 420
KPMG International	Мережа	23 030

Даний вид аудиту вважається "українським аудитом". Так як для українських підприємців це є основним завданням, а питання відповідності до МСБО, дотримання законодавства та інші питання - другорядні. Звичайно, що в інших країнах даний вид аудиту також представлений, але слід зазначити, що там він виведений на якісно вищий рівень. Наприклад, на Кіпрі або Ізраїлі податковий аудит є обов'язковим, а його результати передаються в податкову службу.

Проте, не зважаючи на виявлені недоліки, українські аудиторські фірми почали переймати міжнародний досвід. Як правило, їх більшість намагається вступити в міжнародні аудиторські організації.

Отже, можна навести такі перспективи розвитку аудиторських фірм України:

- впровадження оглядової аудиторської перевірки (експрес-аудиту). Звичайно рівень впевненості при проведення такого аудиту менший, проте відповідно і менша ціна та термін такої перевірки при можливості професійно оцінити додаткову інформацію;
- внесення змін та доповнень до законодавства України, що регулює аудиторську діяльність, а саме до Закону України "Про аудиторську діяльність";
- пошук резервів збільшення кількості підприємств для яких необхідно проводити аудит, з метою збільшення ринку;
- поглиблення співпраці українських та міжнародних аудиторських організацій для обміну досвідом;
- контроль за "коректним" ціноутворенням на ринку аудиторських послуг.

Отже, ринок аудиторських послуг України знаходиться зараз у досить важкому стані. Це спричинено багатьма факторами та в основному пов'язано з відносною "молодістю" аудиту в Україні. Допомогти у вирішенні виявлених проблем може міжнародний досвід, де аудит проводиться на професійному рівні та спеціалістами своєї справи. А також методом реформування законодавства України відповідно до міжнародних стандартів аудиту.

Список використаних джерел:

1. Аудиторсько-консалтингова Корпорація «Глобал Консалтинг» Обов'язковий аудит – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://gc.ua/uk/audit/obovyazkovij-audit/> (01.10.2015) - Загол. з екрану.
2. Аудиторська фірма "Юніс Консалтинг Лтд." Аудит в Україні – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://accounting-ukraine.kiev.ua/postlugi/auditorukraine.htm#audit_ukraine (01.10.2015) - Загол. з екрану.
3. Закон України "Про аудиторську діяльність" № 3125-XII від 05.04.2015: прийнятий на сесії Верхов. ради України 22 квіт. 1993. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.

Ірина Мустеца, к.е.н., Мирослава Савчук,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ АУДИТОРСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

На шляху до Євроінтеграційних процесів, які відбуваються в Україні, виникла необхідність в удосконаленні організації аудиторської діяльності. Голова Аудиторської палати України (АПУ) Іван Нестеренко зазначає, що готуються зміни в законодавстві стосовно аудиторської діяльності, з метою підвищення якості послуг [3]. Міністерство фінансів України висунуло на розгляд законопроект «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність». Презентуючи цей законопроект, заступник Міністра фінансів Олена Макеєва зазначила, що метою реформи аудиторської діяльності є підвищення якості послуг, які мають відповідати європейським стандартам. Формальним підґрунтям для втручання держави в майже неконтрольований

до цього ринок аудиторських послуг в Україні стала критика та звинувачення в непрофесіоналізмі практиків-аудиторів з боку вищих чиновників Міністерства фінансів та Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку. Тобто, виходячи з її слів, можна зробити висновок, що ринок аудиторських послуг не виправдовує очікувань клієнтів та втрачає довіру до будь-якого їхнього висновку та небажання співпрацювати з аудиторами вітчизняних та іноземних клієнтів.

Відповідно до Угоди про Асоціацію з ЄС Україна зобов'язалася імплементувати положення Директиви 2006/43/ЄС «Про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності...» до національного законодавства; відведений для цього термін – 1 листопада 2017 р. Для того щоб новації відбувалися у контексті європейської інтеграції, Україна навіть попросила підтримки в Єврокомісії та Світового банку, аби ті виділили окремого експерта для допомоги в розробці законопроекту з реформи ринку аудиторських послуг. Над цим законопроектом працював незалежний експерт Світового банку і Єврокомісії Джон Хупер, а текст законопроекту відправлений до міжнародних інституцій з проханням провести тест на відповідність європейським нормам. Наша кінцева мета - визнання Єврокомісією відповідності регулювання аудиторської діяльності директивам 2006/43 / ЄС і 2014/56 / ЄС [1].

Основні реформи пов'язані із забезпеченням дворівневої системи контролю якості за роботою аудиторів, клієнтами яких є суб'єкти суспільного інтересу - ССІ.

Це банки, страхові, публічні акціонерні товариства, емітенти цінних паперів - учасники фондових ринків, недержавні пенсійні фонди та інші фінансові організації, великі підприємства, в тому числі державні.

Для контролю якості аудиторів ССІ прогнозується створення Інспекції з контролю за якістю.

У ній на постійній основі будуть працювати професійні аудитори з високими зарплатами. Це забезпечить об'єктивність і неупередженість їх висновків.

Нагляд за діяльністю інспекції буде здійснювати незалежний від професії орган - Рада з суспільного нагляду за аудиторською діяльністю, створений при Міністерстві фінансів.

До його складу планують увійти представники від Мінфіну, НБУ, НКЦПФР, Держфінпослуг, Мінекономіки, Мін'юсту, Міносвіти, а також чотири непрактикуючих аудитора [1].

У тексті представленого проекту відсутнє чітке визначення юридичного статусу, обсягу повноважень та рівня фінансового забезпечення такого органу, що створює ризик для зловживання з боку чиновників Міністерства фінансів України, зосереджуючи в їх руках важелі впливу та адміністративного тиску на «незалежний» орган регулювання аудиторського ринку. Проте, що дивує і найбільше обурює, – це те, що структура, яка буде контролювати всіх аудиторів і аудиторські компанії України, називається Органом суспільного нагляду. Суспільство або громадськість відокремлюється з процесу нагляду за суб'єктами аудиторської діяльності, бо навіть обрання тих чотирьох членів Ради з нагляду, які мають бути непрактикуючими аудиторами, здійснюється через конкурс, який проводить

Мінфін. Таке державницьке призначення на посади членів повністю суперечить тексту Директиви 2014/56/ЄС, де чітко зазначено – держава повинна впровадити незалежні та прозорі процедури вибору неприпрактикуючих осіб, які мають здійснювати керування цим органом нагляду, а не розмежовувати, кого призначати за рішенням керівника органу виконавчої влади, а кого за результатами прозорого конкурсу [2].

Якщо розглядати з світової практики, то за рекомендаціями експертів Світового банку, Орган суспільного нагляду має бути відокремленим від політичного впливу. Жодна з країн ЄС не підпорядкувала Орган суспільного нагляду Міністерству фінансів.

Аудиторська палата - АПУ - стане саморегулюючої професійною організацією, якій будуть делеговані функції контролю над безперервним освітою аудиторів, контролю якості аудиторських послуг суб'єктів аудиторської діяльності, які не проводять обов'язковий аудит ССІ. Також АПУ проводитиме дисциплінарні розслідування.

А тепер розглянемо декілька переваг реформування аудиторської системи:

1) Єдиний реєстр аудиторів. Законопроект Мінфіну передбачає ведення єдиного реєстру суб'єктів аудиторської діяльності на безкоштовній основі. У реєстрі будуть окремо відображатися суб'єкти аудиторської діяльності, які мають право проводити обов'язковий аудит, зокрема, аудит ССІ.

2) Сертифікація аудиторів. Новий закон передбачає принципово нову процедуру допуску аудиторів на ринок і скасування самої процедури сертифікація аудиторів.

Обов'язковими умовами допуску до професії стануть: підтвердження рівня знань - можна буде робити заліки з дипломами вузів та міжнародними сертифікатами, підтвердження професійної компетентності шляхом складання кваліфікаційного іспиту, проходження практичної підготовки. За умови наявності підтвердження теоретичних знань і результатів складання кваліфікаційного іспиту, наявності позитивної характеристики за результатами проходження стажування аудитор включається в єдиний реєстр [2].

Та не все так просто, складання екзамену передбачає підтвердження високих знань з 14 предметів, що не дасть змогу менш освіченим аудиторам отримати сертифікат аудитора, тобто на ринку аудиторських послуг будуть лише кваліфіковані спеціалісти.

Ніяких сертифікатів А чи Б, ніякого продовження - діючі сертифікати аудитора підлягають автоматичному включенню до реєстру.

3) Європейське визнання. Згідно зі статтею 387 асоціація з ЄС Україна взяла на себе зобов'язання привести національне законодавство у сфері бухгалтерського обліку та аудиту до вимог європейських директив.

Що це означає для національного аудиту?

По-перше - європейське визнання кваліфікації аудитора.

По-друге - відносно вільний доступ на європейські ринки.

По-третє - участь органу громадського нагляду за аудиторською діяльністю України у Форумі міжнародних аудиторських регуляторів IFIAR. Значить, голос національних аудиторів почують понад 50 країн світу.

Нарешті, найважливіше - визнання національних аудиторів іноземними інвесторами, які мають в Україні свої дочірні підприємства [1].

Не зважаючи на позитивні зрушення на аудиторському ринку нашої держави, законотворчим необхідно врегулювати безліч питань, які будуть позитивно оцінені аудиторами України та Європи.

Список використаних джерел:

1. Аудиторська реформа. П'ять переваг для національних аудиторів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/rus/columns/2015/08/18/555426>.
2. Холошин М. Реформа аудиту [Електронний ресурс] / М. Холошин. – Режим доступу : <https://ukr.media/+2604/243606>.
3. Яременко В. Довгий шлях до Європейських стандартів: досвід аудиторів [Електронний ресурс] / В. Яременко. – Режим доступу: <https://ukr.media/ukrain/+2563/217473>.

Ірина Мустеца, к.е.н., Іванна Федорків,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Розвиток вітчизняного та міжнародного туризму значною мірою пов'язується з рівнем матеріально-технічної бази, розгалуженість та різноманітністю мережі, якістю обслуговування в готельному господарстві. Перехід до ринкових відносин, особливості становлення ринку в Україні, складні тенденції в реалізації методів і засобів державного регулювання в економіці перехідного періоду обумовили необхідність пильної уваги до теорії і практики управління на підприємствах. Готельне підприємство своїми грошовими ресурсами має забезпечити всю свою експлуатаційну діяльність, розвиток і технічні вдосконалення матеріально-технічної бази, соціальне та матеріальне заохочення працівників [2, с.82].

Для того, щоб чітко уявити наскільки ефективно функціонує готельне господарство, необхідно застосувати методику фінансового аналізу, а саме: аналіз фінансових результатів діяльності готелю; аналіз фінансового стану; аналіз ефективності фінансово-господарської діяльності.

Основною метою фінансового аналізу є отримання невеликого числа ключових, найбільш інформативних параметрів, що дають об'єктивну і повну картину фінансового стану готелю, її прибутків і збитків, зміна в структурі активів і пасивів, про розрахунки з дебіторами і кредиторами. При цьому менеджерів цікавить як поточний фінансовий стан, так і його проекція на найближчу і більш віддалену перспективи, тобто очікувані параметри фінансових станів.

Одним з найголовніших аспектів є аналіз фінансового стану готельного господарства в плані ліквідності та платоспроможності, а також його фінансової стійкості.

Основним джерелом інформації для аналізу фінансового стану служить бухгалтерський баланс підприємства (форма № 1 річної і квартальної звітності за ряд років). Його значення настільки велике, що аналіз фінансового стану нерідко називається аналізом балансу. Крім того, на аналіз фінансового стану впливають і цілі суб'єктів фінансового аналізу, тобто конкретні користувачі фінансової інформації. Особлива увага приділяється узагальненню результатів аналізу, виявлення резервів підвищення ефективності діяльності підприємства і розробці заходів щодо їх використання.

Фінансовий аналіз є істотним елементом фінансового менеджменту і аудиту. Практично всі користувачі фінансових звітів підприємств використовують різні методи фінансового аналізу для прийняття рішення по оптимізації своїх інтересів [1, с.155].

Також, питання з організації бухгалтерського обліку готельного підприємства вирішується власником або уповноваженим відповідно до законодавства та установчих документів. Підприємство самостійно визначає облікову політику, форму бухгалтерського обліку, затверджує правила документообігу і технологію обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку, об'єкти і періодичність проведення інвентаризації активів і зобов'язань, крім випадків, коли її проведення є обов'язковим згідно із законодавством [3].

Підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи, які фіксують факти здійснення господарських операцій.

Інформація, що міститься у прийнятих до обліку первинних документах, систематизується на рахунках бухгалтерського обліку, у реєстрах синтетичного та аналітичного обліку. Готельні підприємства для узагальнення інформації ведуть облік на рахунках відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженого наказом № 291, та Інструкції № 291 [4].

Отже, проаналізувавши значення фінансової звітності у закладах готельного господарства, можна зробити такий висновок, що фінансовий стан характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування готельного комплексу, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, фінансовими відносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю і фінансовою стійкістю. Здатність готельного комплексу своєчасно проводити платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі свідчить про його фінансове становище. Фінансовий стан готелів залежить від результатів її виробничої, комерційної та фінансової діяльності. Якщо виробничий і фінансові плани успішно виконуються, то це позитивно впливає на фінансове становище підприємства.

Список використаних джерел:

1. Шматько Л. П. Туризм і готельне господарство: [текст] навчальний посібник. 2-е вид. М: ІКЦ «Март»; Ростов на Дону: Видавничий центр «Март». - 2005. - 352 с.
2. Кузнецова Н. М. Основи економіки готельно-ресторанного господарства / Н.М. Кузнецова. – Київ, 1997. – 200 с.
3. Класифікація доходів готельного господарства та фактори, що впливають на їх розмір [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/ambrosij.htm
4. Готельні послуги: організація діяльності, облік доходів та витрат. Організація діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/td/5521>.

Ірина Мустаца, к.е.н., Ірина Щербата,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ОБЛІКОВА ІНФОРМАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ МЕНЕДЖЕРАМИ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Система управління готельним господарством може ефективно функціонувати лише за умови належного інформаційного забезпечення.

Облік є основною частиною інформаційної системи готельного підприємства, забезпечуючи більшість всього обсягу інформації фінансового характеру. Проте для прийняття вірних управлінських рішень не достатньо володіти якою небудь інформацією. Для цього необхідно володіти якомога повнішою інформацією. Питання про класифікацію інформації, що використовується в управлінні фінансами підприємства є дискусійним.

Для впорядкування інформаційної системи, що застосовується в управлінні фінансами підприємства, доцільно виходити з того, що в процесі прийняття рішень використовуються дві групи даних [1, с. 29]:

– базова інформація, що визначає завдання, норми, параметри реальних дій, існуючі обмеження (регулятивно-правова, нормативно-довідкова, бізнес планова та проектно-кошторисна інформація);

– інформація, що відображає фактичний стан об'єктів управління в процесі управління (звітна та статистична інформація).

– Визначаючи роль і значення облікової інформації в системі інформаційного забезпечення управління підприємствами, в тому числі і готельного підприємства, необхідно встановити:

1. Види інформації – місце облікової та звітної інформації в інформаційній системі управління підприємством.

2. Користувачів інформації – якісні параметри, орієнтовані на споживача (сприйнятливність, придатність для прийняття рішень).

3. Призначення інформації – якісні параметри орієнтовані на прийняття рішень (релевантність, надійність, порівнянність).

Основними властивостями облікової інформації вважається її доречність і вірогідність [2, 145]. Під доречністю розуміють те, що облікова інформація повинна мати змогу впливати на прийняття рішень. Вірогідність означає, що облікова інформація повинна бути точною, неупередженою і може бути перевіреною.

Також існує думка, що основними якісними характеристиками облікової інформації повинні бути її релевантність і надійність. Релевантність передбачає, що інформація повинна мати пряме відношення або вигідне використання в діях, для яких вона призначалася, щоб забезпечити одержання бажаного результату, тобто вона повинна бути доречною. Виділяють такі складові релевантності: передбачливість, своєчасність, зворотній зв'язок.

Оперативність може наблизити одержання облікової інформації до моменту здійснення самої операції і не здатне вплинути на майбутні події. Вважається, що несвоєчасна інформація, не може бути релевантною, тобто вона повинна бути придатною для прийняття рішень до того, ніж втратити здатність впливати на ці рішеннях [1, с. 29].

Важливим принципом релевантності інформації є зворотній зв'язок. Мається на увазі, що кожна наступна інформація повинна відігравати важливу роль в коригуванні попередньої уяви менеджерів про діяльність фірми, враховуватися при прийнятті наступних рішень.

Надійною вважається облікова інформація яку вбудь-який час можна перевірити. Донедавна перевіреною вважалася інформація, якщо дотримувався принцип доказовості. Суть цього принципу зводиться до того, що вірогідність будь-якої публічної інформації повинна бути підтверджена первинними документами, обліковими реєстрами.

Більшість помилкових рішень спричинена дефіцитом інформації. Володіння інформацією про предмет самого рішення і його наслідки може значно знизити ймовірність помилки [3].

Сучасний стан ринку готельних послуг характеризується високим рівнем конкуренції, різноманітністю видів наданих основних і додаткових послуг, підвищенням рівня обслуговування. Зростання складності управління та необхідність ведення контролю за усіма видами діяльності готельного підприємства зумовлює необхідність у висококваліфікованих менеджерах які потребують постійної достовірної облікової інформації. Тому ефективність управління готелем неможливе без раціонально налагодженого облікової системи. Приймаючи будь яке рішення, успішний менеджер готельного підприємства повинен передбачати наслідки до яких може призвести його рішення, для цього необхідно володіти не лише поточними обліковими даними, а й минулими і по можливості вираховуваними майбутніми. Тому для прийняття управлінських рішень облікова інформація є необхідною умовою функціонування готельного підприємства.

Список використаних джерел:

1. Плікус І.Й. Облікова інформація в системі управління фінансами підприємства / І.Й. Плікус // "Регіональні перспективи", - Полтава, - 2003. №2-3, С. 28-35
2. Глен А. Велш. Основи фінансового обліку: [текст] підручник / Велш Глен А., Шорт Деніел Г. // Пер. з англ. Олександр Мінін, Олена Ткач. - К.: Основи, 1997. - 943 с.
3. К. М. Леміш Удосконалення управління готельним підприємством на основі інформаційних технологій [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.global-national.in.ua/archive/2-2014/119.pdf>
4. Энциклопедия общего аудита. - М.: Международная школа управления. Т.2, 1999. - 569 с.

Валерія Незамаєва,

Одеський державний аграрний університет,
м. Одесса.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ПОДАТКАМИ ТА ПЛАТЕЖАМИ

Облік зобов'язань – одне з найбільш поширених питань, з якими зустрічаються в ході своєї діяльності бухгалтері-практики. Податки є основним елементом впливу на формування економічного потенціалу підприємства за допомогою системи державного регулювання. Роль бухгалтерського обліку в цих процесах зводиться до формування надійної та достовірної інформації про систему оподаткування підприємства і використання доходів на сплату податкових платежів.

Будь-який підприємець, починаючи власну справу, планує отримати максимальний фінансовий результат при мінімальних витратах. Одним із способів найкращого шляху управління фінансовими ресурсами підприємства є податкове планування через оптимізацію податкових платежів.

На сьогоднішній день вітчизняне податкове законодавство не передбачає визначення і взагалі не звертається до поняття «податкова оптимізація» і критеріїв, які б дозволили провести чітке розмежування між законним зменшенням податкових зобов'язань (податковою оптимізацією) та ухиленням від сплати податків [5, с. 3].

Головною відмінністю між ухиленням від сплати податків і оптимізацією є протиправність першого явища і правомірність другого. Іншими словами, відмінність ухилення сплати податків від податкової оптимізації полягає у

виборі шляху досягнення платником податків зниження податкового зобов'язання. Не існує способів законного і легального ухилення від сплати податків [2, с. 3].

Оптимізація оподаткування реалізується шляхом: перенесення термінів виникнення податкових зобов'язань на інші періоди; передання податкових зобов'язань іншим особам; зменшення податкових зобов'язань (шляхом переносу бази оподаткування, зменшення бази оподаткування) [6, с. 3].

Зокрема, виникає необхідність у розробці програми аудиту заборгованості, яка б враховувала усі суттєві аспекти, містила повну та вичерпну інформацію щодо процедур та методів перевірки зобов'язань за податками і зборами. Необхідно також обґрунтувати концептуальні засади складання такої програми шляхом виокремлення основоположних принципів її побудови [4 с. 52].

Для складання достовірного висновку аудитор має особливу увагу приділити нормативним вимогам законодавства. Оскільки велика кількість податків та зборів, недосконалість податкового законодавства, значний податковий тиск на підприємства, необхідність різного відображення однієї і тієї ж операції в бухгалтерському і податковому обліку, що залежить від розбіжностей у законодавстві, тощо, збільшують ризик підприємства. А з урахуванням великих штрафів, які накладаються на підприємства, та пені, що стягується за прострочення платежів, збільшується аудиторський ризик.

Прокоментуємо дані завдання:

1. Аудитор має перевірити достовірність існування таких зобов'язань, які мають відобразитися у Балансі підприємства та Звіті про фінансові результати.

2. Важливо врахувати вимоги до визначення порядку та дати визнання заборгованості перед бюджетом.

3. аудитору необхідно перевірити правильність визнання заборгованості у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності, зокрема у Балансі.

4. Завдання перевірки правильності оцінювання зобов'язань за податками і зборами відповідно до вимог податкового законодавства є найбільш працемістким і головним завданням.

5. Аудитор приділяє увагу порядку, а особливо даті здійснення господарських операцій, що є підставою для виникнення зобов'язань перед бюджетом, а також відображення заборгованості у податковій та фінансовій звітності у відповідних звітних періодах.

6. Аудитор перевіряє правомірність застосування відповідних ставок податків та зборів, а також здійснюється арифметична перевірка розрахунку сум обов'язкових платежів до бюджету.

7. Встановлення правильності відображення розрахунків з бюджетом.

Аудитор при проведенні аудиту податків та обов'язкових платежів в обов'язковому порядку складає програму аудиту [3, с. 102]).

Найважливішим етапом перевірки є визначення процедур щодо аудиту зобов'язань за податками і зборами. Аудиторські процедури мають встановлюватись відповідно до визначеної мети, поставлених завдань та прописуватись у програмі перевірки заборгованості. Аудитор може на власний розсуд, використовуючи свої знання та набуті навички, коригувати їхній склад, враховуючи специфіку діяльності конкретного підприємства та

організації облікового процесу. Це важливе питання варто враховувати також при розробці робочої документації аудиту розрахунків з бюджетом [3, с. 103].

Із 1 січня 2015 р. набрав чинності Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України щодо податкової реформи» № 71-VIII. Цей Закон передбачає скорочення кількості податків шляхом трансформування або скасування. Так, до загальнодержавних податків належать: податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, ПДВ, акцизний податок, екологічний податок, рентна плата та мито; до місцевих податків – податок на майно та єдиний податок.

Крім цього, зміни до Податкового кодексу України торкнулись адміністрування нарахування та сплати багатьох податків і зборів [5, с 3].

Законом України від 28 грудня 2014 р. № 71-VIII “Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України (щодо податкової реформи)” розділ III «Податок на прибуток» Податкового кодексу України викладено в новій редакції [1, с. 3].

Проект розроблено з метою приведення положень Податкового кодексу України, Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» та Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування», відповідність до Закону України від 12 лютого 2015 р. № 191-VII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)».

Отже потрібно не забувати про оптимізацію податків, але відрізнити від ухилення від оплати. Це досягається правильністю нарахування і своєчасністю сплати податків, що нерозривно пов’язано з податковим плануванням. Кожен аудитор має надавати особливого значення аудиту податків та платежів, і для надання високоякісних послуг аудитор повинен використовувати систематизовану перевірку, що має формальне вираження у програмі аудиту і її завданнях. Тому використання запропонованих завдань аудиту зобов’язань за податками і зборами допоможе розв’язати існуючі проблеми методичного, організаційного та технічного характеру, а також сприятиме підвищенню якості та достовірності аудиторського висновку, складеного за результатами перевірки.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України (щодо податкової реформи) № 71-VIII від 28.12.2014р. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19/paran1664#n1664>.
2. Карауш В. В. Податкове навантаження на підприємства в Україні та країнах ЄС /В.В. Карауш // Матеріали I Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Проблеми формування нової економіки XXI століття». – 2008.
3. Матвієнко Т.О. Програма аудиту зобов’язань за податками та зборами /Т.О. Матвієнко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010 – №12 (115) – с.99 – 104.), с.102
4. Меліхова Т.О. Розвиток зовнішнього та внутрішнього аудиту податків на підприємствах / Т.О. Меліхова // Економіка та держава. – 2010. – №1. – с. 52 – 56.)
5. Мерчук Ю. Оптимізація оподаткування: суть та шляхи здійснення [Електронний ресурс] / Ю. Мерчук - Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/5439/1/82.pdf>.
6. Податкове навантаження та тінізація суспільно-економічних відносин: з’язки, залежності, засоби протидії. / Д. Шолудько, В. Попович // Збірник наукових праць Академії ДПС України. – №3(17). – 2002.

Олена Озерова,

ДВНЗ Київський коледж будівництва, архітектури та дизайну,
м. Київ

ПРОБЛЕМИ КЛАСИФІКАЦІЇ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

В сучасних умовах активізації євроінтеграційних процесів в Україні актуальним питанням є створення необхідної системи обліково-аналітичного забезпечення управління витратами будівельного підприємства. Так, вибір методики обліку загальновиборничих витрат та їх розподілу впливає на достовірність формування собівартості будівельних робіт, і як результат, на показник фінансового результату діяльності підприємства, який є не тільки джерелом подальшого функціонування підприємства, але й формує величину оподаткованого прибутку згідно вимог Податкового кодексу України.

Будівництво суттєво відрізняється від інших галузей рядом ознак, які впливають на організацію обліку, аналізу та контролю загальновиборничих витрат, а саме: індивідуальним характером виробництва; тривалістю виробничого циклу; широкою спеціалізацією діяльності будівельних організацій; виконання виробничого процесу на нерухомих об'єктах за рухомого характеру роботи працівників та механізмів; характером продукції, яка приймає форму роботи або послуги і не нагромаджується на складах тощо [1, с.196].

Методологічні аспекти обліку загальновиборничих витрат викладені у П(С)БО 16 «Витрати» [2]. Так, згідно [2], загальновиборничі витрати – це витрати на обслуговування та управління виробництвом. Аналізуючи норми даного акту слід зазначити їх загальний характер, відсутність вичерпного переліку змінних та постійних загальновиборничих витрат. Слід зазначити, що даний поділ є достатньо умовним, оскільки переважна кількість витрат є змішаними, але відсутність чіткості в частині трактувань норм стандарту призводить до викривлення облікових даних в частині загальновиборничих витрат, а отже і кінцевого результату діяльності будівельного підприємства, де частка даних витрат є доволі суттєвою.

Так, підприємства будівельної галузі повинні керуватись Методичним рекомендаціями з калькулювання собівартості будівельно-монтажних робіт №573 [3], які хоча й мають рекомендаційний характер, але в частині складу витрат містять суттєві розбіжності з попереднім документом. Наявність вказаної проблеми потребує від бухгалтера організації подвійного обліку: для потреб формування показників фінансової та податкової звітності, та для їх відображення в управлінській звітності, що не забезпечить прозорість облікових даних, збільшить трудомісткість облікових робіт та призведе до збільшення документообороту підприємства.

Згідно [3] витрати на утримання та експлуатацію будівельних машин та механізмів збільшують виробничу собівартість будівельних робіт, але за своєю економічною сутністю є загальновиборничими витратами. Визначена у [3] методика є доцільною лише у випадку використання механізму на одному будівельному об'єкті протягом місяця [4, с. 48]. З іншого боку, включення даних витрат до складу виробничої собівартості призведе до заниження показника оподаткованого прибутку, який визначається на підставі даних бухгалтерського обліку, але з врахуванням вимог Податкового кодексу

України [5]. Проведемо порівняльну характеристику складу загальновиборничих витрат, визначеного у нормативно-правових актах і запропонованих автором у табл. 1.

Таблиця 1

Склад загальновиборничих витрат будівельної організації

П(С)БО 16 «Витрати» [2]	Методичні рекомендації №573 [3]	Авторська розробка
Витрати на управління виробництвом	Витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням будівельного виробництва	Витрати на управління будівельним виробництвом
Амортизація основних засобів загальновиборничого призначення	Витрати на організацію робіт на будівельних майданчиках і вдосконалення технології	Витрати на утримання та експлуатацію будівельних машин та механізмів
Амортизація нематеріальних активів	Витрати на здійснення заходів з охорони праці на будівельних майданчиках	Витрати на організацію робіт на будівельних майданчиках
Витрати на утримання, експлуатацію та ремонт основних засобів	Інші загальновиборничі витрати	Витрати на здійснення заходів з охорони праці на будівельних майданчиках
Витрати на удосконалення технології та організації виробництва		Інші загальновиборничі витрати
Витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інше утримання виробничих приміщень		
Витрати на обслуговування виробничого процесу		
Витрати на охорону праці, техніку безпеки і охорону навколишнього середовища		
Інші загальновиборничі витрати		

Поділяючи думку професора Задорожного З.В. слід визнати таким, що не відповідає сучасному законодавству чинний порядок включення до складу загальновиборничих витрат будівельної організації [4, с.48]:

- зносу пристроїв, які є складовою оборотних активів з терміном використання до 1 року. Адже згідно П(С)БО 9 «Запаси» такі активи не підлягають зносу, а їх вартість під час введення в експлуатацію включається до складу витрат[6].

- витрат на спорудження та розбирання тимчасових нетитульних споруд, які є об'єктом необоротних активів. Згідно вимог П(С)БО 7 «Основні засоби» дані витрати включаються до складу первісної вартості такого об'єкта [7].

- витрат на оплату перших п'яти днів тимчасової непрацездатності працівників за рахунок коштів будівельної організації. Адже дані витрати є складовою частиною інших витрат операційної діяльності згідно вимог [8].

Отже, подальшого дослідження потребують питання оптимізації структури загальнопромислових витрат підприємств будівельної галузі, їх визнання та місця даних витрат у системі формування виробничої собівартості виконаних будівельних робіт.

Список використаних джерел

1. Кодимська Т. Ю. Шляхи покращення обліку та розподілу загальнопромислових витрат на підприємствах / Т. Ю. Кодимська // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. - №1(6). – С. 196-200
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999р. №318. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
3. Методичні рекомендації з калькулювання собівартості будівельно-монтажних робіт [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства регіонального розвитку та будівництва України від 31 грудня 2010 р. №573. –Режим доступу : <http://pro-u4ot.info/?section=browse&CatID=50&ArtID=1161>.
4. Задорожний З. В. Проблемні аспекти нормативних документів з обліку витрат у будівництві [Електронний ресурс] / З В. Задорожний. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/id/eprint/1724>.
5. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999р. №246.– Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. №92. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
8. Лист Міністерства фінансів України від 06.09.2011р. № 31-08410-07-25/21750 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/treasury/2525-21750.html>.

Тетяна Омелянчук,

Київський національний торговельно-економічний університет,
м. Київ

МІСЦЕ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ В ПРОЦЕСІ АУДИТУ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Аналіз фінансового стану підприємства ресторанного господарства – найважливіша складова аудиторської діяльності на всіх етапах її здійснення: на стадії підготовки та складання загального плану аудиту, при формуванні аудиторських доказів, при здійсненні аудиторських вибірок, при оцінці суттєвості спотворень бухгалтерської звітності, при обґрунтуванні висновків, що містяться в аудиторському звіті.

Активна інтеграція фінансового аналізу у процес аудиту підприємств ресторанного господарства дозволяє підвищити його інформативність, вчасно ідентифікувати негативні тенденції у його діяльності та отримати авторитетні експертні рекомендації щодо їх усунення від неупереджених висококваліфікованих осіб. Зважаючи на це, які завдання повинен поставити перед собою аудитор на кожному етапі аудиторської перевірки підприємства ресторанного господарства в рамках фінансового аналізу, конкретизуємо, яке місце повинен обійняти фінансовий аналіз у процедурі аудиту.

Пропозиції щодо використання аналізу фінансового стану на різних етапах процесу аудиту ресторанного підприємства згруповано у табл. 1.

Таблиця 1

Використання аналізу фінансового стану в процесі аудиту підприємств ресторанного господарства

Етап аудиту	Використання аналізу фінансового стану на даному етапі
Попередній етап	Доцільно застосувати окремі прийоми аналізу, наприклад, горизонтальний та вертикальний аналіз для оцінки достовірності фінансової звітності підприємства ресторанного господарства, що використовуватиметься аудитором. Варто співставити показники поточного періоду та попередніх періодів, аби встановити факти перевертень даних, їх помилкового або навмисного виправлення, оцінити повноту представленої інформації, виявити помилки, описки, корективи, тощо. Обов'язково необхідно оцінити динаміку запасів і оборотних активів, оскільки саме їх частка у активах є домінуючою у закладів ресторанного господарства, витрат на сировину на одну порцію і співставити їх із сумою середнього чеку. Специфіка ресторанного бізнесу полягає у неможливості досить точно спрогнозувати прибуток, оскільки його величина залежить від кількості клієнтів, яку важко передбачити, та від того, які страви вони замовлять, що взагалі передбачити неможливо. Тому доцільно проаналізувати рівень відповідності планових показників балансу фактичним, виявити причини їх відхилень.
Основний етап	За допомогою коефіцієнтного аналізу оцінюється фінансовий стан підприємства ресторанного господарства – розраховуються показники ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності, тощо; отримані оцінки фінансових індикаторів, що мають нормативи або рекомендовані значення, порівнюються із ними, встановлюються відхилення та визначається динаміка зміни значення коефіцієнта. Для показників, що не мають нормативних чи рекомендованих значень, доцільно як базу для порівняння застосовувати аналогічні показники фінансового стану рестораних підприємств конкурентів або середньогалузеві значення. Не відповідність значень індикаторів фінансового стану наявним нормативам та тривала тенденція до їх погіршення дозволяє аудитору ідентифікувати ризик банкрутства, характерний для підприємства ресторанного господарства. Специфіка функціонування підприємств ресторанного господарства на цьому етапі аналізу повинна проявитись у підборі такого переліку коефіцієнтів, які якнайкраще характеризують стан суб'єкта саме ресторанного господарства, зокрема, це такі показники, як коефіцієнти ділової активності та ліквідності. Решту показників варто розраховувати лише якщо є така необхідність, наприклад, оцінювати інвестиційну привабливість пропонуємо лише для закладу, який прагне залучення додаткових фінансових ресурсів, а фінансову стійкість – у процесі подання заявки на отримання кредиту або в умовах різкого падіння рентабельності
Заключий етап	Результати фінансового аналізу формують інформаційне підґрунтя для складення аудиторського висновку, а також для розробки рекомендації щодо стабілізації, покращення або підтримання на досягнутому рівні фінансового стану підприємства ресторанного господарства. Враховуючи специфіку функціонування закладів ресторанного господарства, на основі результатів аналізу фінансового стану доцільно приймати рішення щодо розширення або звуження асортименту, внесення змін у меню, скорочення кількості персоналу або подовження тривалості робочих змін офіціантів, встановлення цінової політики на проведення банкетних заходів, або ж навіть про зміну концепції закладу – наприклад, перехід із цінового сегменту ресторану на рівень кафе, тощо.

Так, на попередньому етапі місце аналізу фінансового стану – на самому початку перевірки, коли відбувається оцінка достовірності інформаційної бази для подальших процедур. На другому, основному етапі, фінансовий аналіз має місце під час оцінки основних фінансових індикаторів підприємства ресторанного господарства. На третьому, заключному етапі аудиту, місце фінансового аналізу, а конкретно – отриманих у його процесі відомостей – у підсумковому аудиторському висновку, де його результати повинні сформувати основу для надання пропозиції щодо оптимізації фінансового стану досліджуваного об'єкта.

Схематично місце аналізу фінансового стану у системі аудиту підприємства ресторанного господарства продемонстровано на рис. 1.

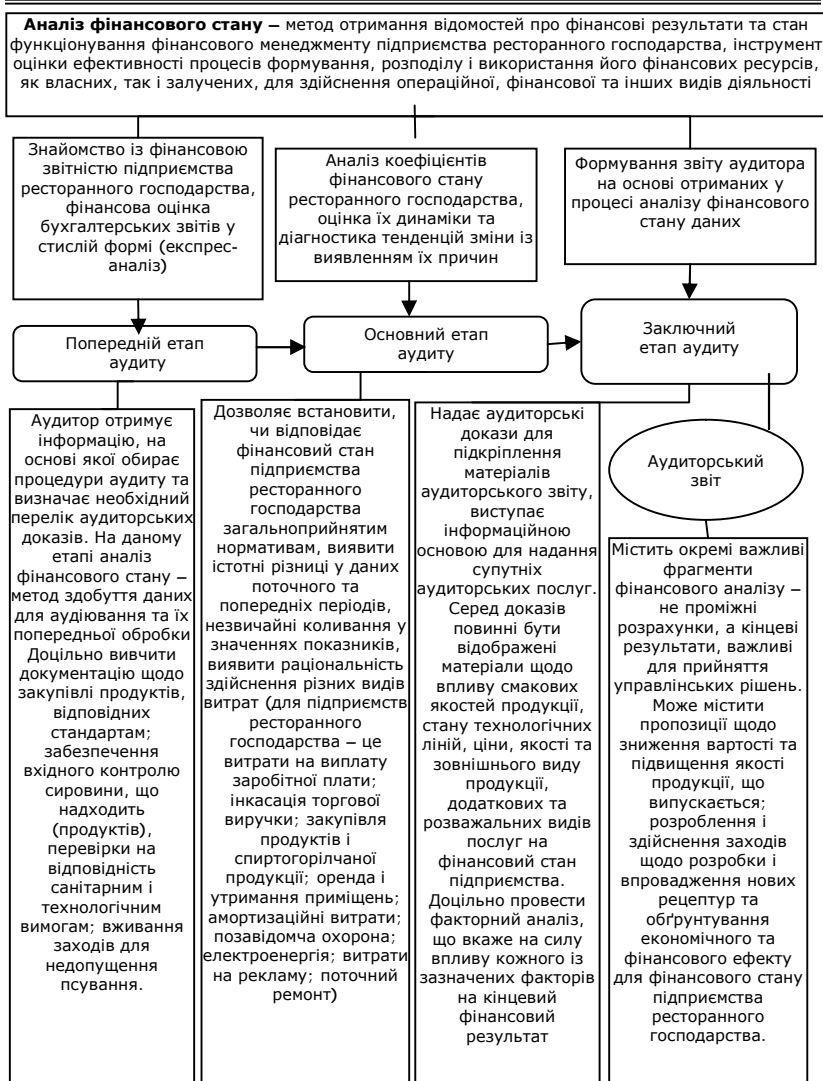


Рис. 1. Місце аналізу фінансового стану в аудиті підприємства ресторанного господарства [1, 2]

Отже, використання аналізу фінансового стану як інструменту розрахунку та перевірки окремих важливих показників діяльності суб'єкта господарювання у тій чи іншій мірі є доцільним на кожному етапі проведення аудиту фінансового стану підприємств ресторанного господарства.

Список використаних джерел:

1. Артюх О. В. Використання діагностичного аналізу в аудиторській діяльності / О. В. Артюх // Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : монографія / За ред. проф. О. М. Губачової. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2009. – С. 267-275.

2. Сурніна К. С. Генезис теорії та аналіз практики застосування аналітичних процедур в аудиті / К. С. Сурніна // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2012. – №2 (60). – С.146-150.

Олена Откаленко,

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця

**ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЛЮ
ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ**

Фінансові ресурси вищих навчальних закладів державного сектору економіки формуються на основі доходів та видатків. Вони є самостійними об'єктами обліку, вивчаються і розглядаються у взаємозв'язку, виходячи з того, що зв'язок між ними має причинно-наслідковий характер.

Особливе значення аналіз та контроль фінансових ресурсів вищих навчальних закладів набув в даний історичний момент - в період політичної та фінансової нестабільності, підвищеної загрози дефолту країни. Тому контроль за розподілом та витрачанням державних коштів має першочергове значення в процесі зменшення витрат в державному секторі, зменшення нецільового використання коштів ВНЗ.

З кожним роком все більшої актуальності набуває проблема ефективного використання фінансових ресурсів. При виконанні бюджету вищого навчального закладу за видатками посилюється увага щодо законності, раціональності та економічності їх витрачання. Будь-яке з поставлених завдань неможливо вирішити без бухгалтерського обліку, системного аналізу та контролю фінансового забезпечення закладів освіти [1, с. 148].

Підвищення якості облікової інформації для аналізу та контролю фінансових ресурсів вищих навчальних закладів державної форми власності повинно здійснюватися виключно в рамках Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку державного сектору, законів України «Про освіту», «Про вищу освіту», «Про наукову і науково-технічну діяльність» та інших нормативно – правових актів [2; 3].

На сучасному етапі реформування системи обліку державного сектору економіки потрібно змінити та удосконалити методологічні підходи визначення і визнання доходів та видатків у відповідності до міжнародної практики [2].

Вищі навчальні заклади державного сектору економіки утримуються за рахунок коштів бюджету і відповідно складають кошторис. Кошторис являється важливим інструментом формування, управління й контролю фінансових ресурсів установи. Слід відзначити, що кошторис вищого навчального закладу є основним плановим фінансовим документом, яким на бюджетний період встановлюються повноваження щодо отримання надходжень і розподіл бюджетних асигнувань на взяття бюджетних зобов'язань та здійснення платежів для виконання ВНЗ своїх функцій та досягнення результатів, визначених відповідно до бюджетних призначень.

При плануванні витрат вищого навчального закладу необхідно забезпечити виконання вимог законодавства, дотримуватися суворого режиму економії бюджетних коштів, не припускати включення до кошторису бюджетних асигнувань, не обґрунтованих потребою, не включати суми, які не підтверджені розрахунками та економічними обґрунтуваннями.

Ефективному та раціональному використанню фінансових ресурсів сприяє розроблення та дотримання лімітів (норм) матеріальних ресурсів. При плануванні видатків ВНЗ кожен відділ повинен подавати обґрунтовану потребу у матеріальних ресурсах на майбутній рік з обов'язковим обґрунтуванням кількісних показників. Весь обсяг матеріальних ресурсів, які планується використати протягом бюджетного року знаходить своє відображення у додатку до річного плану закупівель. У кожному навчальному закладі розробляються власні норми витрачання матеріальних ресурсів, які доводяться до структурних підрозділів розпорядчими документами.

Контроль за виконанням кошторису проводиться за допомогою різних аналітичних таблиць. Так, виконання кошторису за доходами доцільно проводити в розрізі джерел утворення фінансових ресурсів. При цьому потрібно ретельно проаналізувати відхилення фактичних показників від запланованих та визначити, які фактори вплинули на дані відхилення.

Усі надходження фінансових ресурсів ВНЗ підлягають ретельному плануванню. Планові розрахунки знаходять своє відображення у кошторисі вищого навчального закладу. Кожна стаття витрат та доходів повинна мати чітке обґрунтування. Аналіз кошторису вищого навчального закладу неможливо здійснити без даних бухгалтерського обліку. З цією метою потрібно забезпечити: фіксацію всіх фінансово-господарських операцій у первинних та зведених документах; правильність розрахунків фактичних сум доходів і видатків та їх відображення у системі бухгалтерських рахунків; своєчасного та правильного відображення даних у податковій, статистичній, бюджетній та фінансовій звітності.

Таким чином, організація аналізу та контролю виконання показників кошторису вищого навчального закладу повинна здійснюватися за такими напрямками:

- формування дохідної частини кошторису за джерелами надходжень та у відповідності до нормативно – правової бази, що регламентує діяльність ВНЗ;
- здійснення видатків у розрізі джерел їх сплати;
- організація системи бухгалтерського обліку;
- дотримання затверджених лімітів використання матеріальних та фінансових ресурсів;
- аналіз надходження коштів за надані послуги та їх використання;
- здійснення контролю за відхиленням від запланованих показників.

Список використаних джерел:

1. Бенько І. Д. Організація обліку фінансового забезпечення закладів освіти / І. Д. Бенько, С. В. Сисюк // Наук. вісн. Херсон. держ. у-ту. – 2015. – Вип. 11. Ч. 4. – С. 147 –150.
2. Закон України «Про вищу освіту»: від 01.07.2014 №1556-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
3. Закон України «Про освіту» від 23.05.1991 №1060-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>.

Ольга Пугаченко, к.е.н.,
Кіровоградський національний технічний університет,
м. Кіровоград

**ПОСЛУГИ, ЯКІ МОЖУТЬ НАДАВАТИ СУБ'ЄКТИ АУДИТОРСЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В ЧАСТИНІ ЗАВДАНЬ З НАДАННЯ
ВПЕВНЕНOSTІ, ЩО НЕ Є АУДИТОМ ЧИ ОГЛЯДОМ ІСТОРИЧНОЇ
ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ**

На виконання статті 3 Закону України «Про аудиторську діяльність» [1], а також відповідно до Міжнародних стандартів аудиту, які застосовуються в Україні в якості національних, Аудиторською палатою України затверджено Перелік послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми) [2].

У частині завдань з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації представлено 17 видів послуг, які згруповано в таблиці 1.

Таблиця 1

**Перелік завдань з надання впевненості,
що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації**

№ з/п	Зміст завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової звітності
1	Оцінка (перевірка) ефективності (відповідності) системи внутрішнього контролю (аудиту)
2	Оцінка (перевірка) ефективності (відповідності) використання виробничих потужностей
3	Оцінка (перевірка) ефективності (відповідності) функціонування системи управління
4	Оцінка (перевірка) ефективності (відповідності) системи матеріального стимулювання та оплати праці персоналу
5	Оцінка (перевірка) ефективності (відповідності) систем управління персоналом
6	Оцінка (перевірка) ефективності (відповідності) інформаційних систем (технологій)
7	Оцінка (перевірка) ефективності систем інформаційної безпеки діяльності підприємств
8	Оцінка (перевірка) ефективності (відповідності) систем корпоративного управління
9	Оцінка відповідності діяльності підприємства вимогам законодавства (податкового, митного, господарського тощо)
10	Оцінка (перевірка) відповідності управлінських рішень або окремих господарських операцій вимогам законодавства
11	Економічні експертизи (крім судової експертизи, експертних досліджень та експертиз за вимогою правоохоронних органів)
12	Оцінка вартості активів (у тому числі незалежно за наявності кваліфікаційного свідчення оцінювача)
13	Оцінка (тестування) надійності системи бухгалтерського обліку
14	Оцінка (тестування) відповідності рівня професійних знань персоналу, задіяного у фінансово-господарській діяльності
15	Здійснення на замовлення розрахунків (економічний, фінансовий, стратегічний та інші види аналізу) для оцінки стану та результатів господарської діяльності
16	Перевірка прогностичної фінансової інформації
17	Інші завдання, які виконуються як завдання з надання впевненості

Рішення АПУ 2011 року [2] відмінило подібне, що було прийнято у 2007 році [3], проте, в Перелік послуг у частині завдань з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації, змін не внесено.

Змінами до Рішення АПУ [4] у 2013 році, назва завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації (абзац (л) підпункту 1.1.3 пункту 1.1), «Економічні експертизи (у тому числі

судова за наявності відповідної атестації судового експерта» замінена на таку – «Економічні експертизи (крім судової експертизи, експертних досліджень та експертиз за вимогою правоохоронних органів)». Проте, жоден із досліджених суб'єктів аудиторської діяльності (понад 25 аудиторів та аудиторських фірм України), станом на 01.11.2015 року, аналогічної зміни на своєму офіційному сайті не зробив. Це може свідчити про неналежну якість організації інформування замовників про можливості суб'єктів аудиторської діяльності у частині виконання завдань з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації.

Список використаних джерел:

1. Про аудиторську діяльність [Електронний ресурс] : закон України [від 22 квітня 1993 р. № 3125-XII] (зі змінами та доповненнями). – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.
2. Про затвердження Переліку послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми) [Електронний ресурс] : рішення Аудиторської палати України [від 27.09.2007 р., № 182/5]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/rishennya-apu/5-2007>.
3. Про Перелік послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми) [Електронний ресурс] : рішення Аудиторської палати України [від 22.12.2011 р., № 244/14]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/rishennya-apu/9-2011>.
4. Про внесення змін до Переліку послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми) [Електронний ресурс] : рішення Аудиторської палати України [від 19.12.2013 р. № 286/9]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/rishennya-apu/505-2013>.

Сергій Рилєєв, к.е.н., Алла Романчук, к.е.н.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ПОНЯТТЯ «ЦІЛІСНИЙ МАЙНОВИЙ КОМПЛЕКС» У ВІТЧИЗНЯНОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ

Для будь-якого економічного поняття відправною точкою для розуміння його змісту є законодавчо закріплені норми і правила. Ця ситуація властива і для терміну «цілісний майновий комплекс». Практичне застосування цього поняття налічує не один десяток років, підтвердженням чого є нормативно-правові документи, одні з яких вже втратили свою чинність (табл. 1).

Таблиця 1

Становлення та розвиток поняття «цілісний майновий комплекс» в нормативних документах

№ з/п	Нормативний акт	Визначення	Коментарі
1	2	3	4
Нормативні документи, що втратили чинність			
1	Закон України «Про податок на додану вартість» від 3 квітня 1997 р. № 168/97-ВР	Під цілісним майновим комплексом слід розуміти активи, сукупність яких забезпечує ведення окремої підприємницької діяльності на постійній і регулярній основі і термін використання яких перевищує дванадцять календарних місяців	Таке визначення є в певній мірі інтерпретацією поняття необоротних активів, які є активами, що є необхідною умовою здійснення підприємницької діяльності та використовуються понад 12 місяців
2	Методика оцінки вартості майна під час приватизації : завт.	Цілісний майновий комплекс - господарський об'єкт із завершеним	У визначенні з активів увага переноситься на все підприємство та його

Таблиця 1

1	2	3	4
	<p>Постановою Кабінету міністрів України № 1114 від 22 липня 1998 р. (втратила чинність на підставі Постанови КМ № 1554 від 12.10.2000 р.)</p>	<p>циклом виробництва продукції (робіт, послуг). Цілісними майновими комплексами можуть бути структурні підрозділи підприємств, які виділяються в установленому порядку в самостійні об'єкти приватизації з подальшим складанням розподільного балансу.</p>	<p>структурні підрозділи, яким надано право складання розподільного балансу. Акцент робиться на завершеність виробничого циклу в діяльності підприємства.</p>
3	<p>Методика оцінки вартості майна під час приватизації : затв. Постановою КМУ №1554 від 12 жовтня 2000 р. (втратила чинність на підставі Постанови КМ № 1891 від 10.12.2003 р.)</p>	<p>Цілісний майновий комплекс - об'єкт, сукупність активів якого забезпечує провадження окремої господарської діяльності на постійній і регулярній основі. Цілісними майновими комплексами можуть бути структурні підрозділи підприємств, які виділяються в установленому порядку в самостійні об'єкти з подальшим складанням розподільного балансу і можуть бути зареєстровані як самостійні підприємства.</p>	<p>Визначення об'єднує в собі елементи попередніх двох (згідно Закону – взято розуміння активів, що забезпечують господарську діяльність підприємства, а з попередньої Методики – що , ЦМК є підприємством). Однак нічого не вказано про завершеність циклу виробництва продукції.</p>
4	<p>Положення про порядок віднесення майна до такого, що включається до складу цілісних майнових комплексів державних підприємств, які не підлягають приватизації : затвер. Наказом Фонду державного майна України № 787 від 05.05.2001 р</p>	<p>Цілісний майновий комплекс - об'єкт, сукупність активів якого забезпечує провадження окремої господарської діяльності, що визначає загальнодержавне значення підприємства, на постійній і регулярній основі. Цілісними майновими комплексами можуть бути структурні підрозділи, які в установленому порядку відокремлюються в самостійні об'єкти.</p>	<p>Основні моменти визначення: 1) ЦМК – підприємство (об'єкт); 2) активи забезпечують підприємницьку діяльність; 3) активи знаходяться у власності на постійній та регулярній основі</p>
5	<p>Інструкція про порядок розпорядження майном підприємств, що належать до сфери управління Міністерства вугільної промисловості України : затв. Наказом Міністерства вугільної промисловості України № 246 від 17.06.2009 р.</p>	<p>Цілісний майновий комплекс - господарський об'єкт із закінченим циклом виробництва продукції (робіт, послуг). Цілісними майновими комплексами можуть бути структурні підрозділи підприємств (цехи, виробництва, дільниці тощо).</p>	<p>У визначенні нічого не сказано про активи чи майнові права, про які зазначалось у попередніх визначеннях. Тобто згідно даного нормативного документа, ЦМК – це виключно підприємства та їх структурні підрозділи, без жодних уточнень та обмежувальних умов</p>

Таблиця 1

1	2	3	4
Діючі нормативні документи			
1	Господарський кодекс України [1]	Цілісний майновий комплекс підприємства визнається нерухомістю і може бути об'єктом купівлі-продажу та інших угод, на умовах і в порядку, визначених цим Кодексом та законами, прийнятими відповідно до нього	В даному визначенні ЦМК є не самим підприємством, а його характеристикою (параметром, частиною). При цьому ЦМК підприємства обмежується виключно нерухомим майном
2	Цивільний кодекс України [5]	Підприємство є єдиним майновим комплексом, що використовується для здійснення підприємницької діяльності. Підприємство як єдиний майновий комплекс є об'єктом нерухомості. ЦМК може виступати об'єктом будь-яких правочинів.	В нормативному документі відбувається підміна поняття – цілісний майновий комплекс на єдиний майновий комплекс. Але, незважаючи на дану відмінність ним визнано підприємство як об'єкт нерухомості.
3	Закон України «Про оренду державного та комунального майна» [4]	Цілісним майновим комплексом є господарський об'єкт з завершеним циклом виробництва продукції (робіт, послуг) з наданою йому земельною ділянкою, на якій він розміщений, автономними інженерними комунікаціями, системою енергопостачання	Більш детально описаний технічний стан та характеристики господарського об'єкту у вигляді нерухомого майна, що забезпечує завершений цикл виробництва продукції (робіт, послуг).
4	Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» [2]	Об'єкти оцінки у формі цілісного майнового комплексу (цілісний майновий комплекс) – об'єкти, сукупність активів яких дає змогу провадити певну господарську діяльність. Цілісними майновими комплексами є підприємства, а також їх структурні підрозділи, які можуть бути виділені в установленому порядку в самостійні об'єкти з подальшим складанням відповідного балансу.	Дане визначення базується на основних положеннях Методики оцінки вартості майна під час приватизації, затверджена КМУ №1554 від 12 жовтня 2000 р. Та на сьогоднішній день втратила чинність
5	Положення про порядок віднесення майна до такого, що включається до складу цілісного майнового комплексу державного підприємства [3]	Цілісний майновий комплекс – об'єкт, сукупність активів якого забезпечує провадження окремої діяльності, що визначає загальнодержавне значення підприємства, на постійній і регулярній основі.	В основі даного визначення покладене те, яке міститься у Положенні про порядок віднесення майна до такого, що включається до складу цілісних майнових комплексів державних підприємств, які не підлягають приватизації

Підводячи підсумки і відкидаючи певну неузгодженість та плутанину, можна стверджувати, що цілісний майновий комплекс ідентифікується як підприємство (підрозділ підприємства), сукупність активів, тобто – «замкнутий» бізнес.

З цієї позиції варто висвітлити сутність бізнесу. Так, згідно Національного стандарту №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», бізнес – певна господарська діяльність, яка провадиться або планується для провадження з використанням активів цілісного майнового комплексу [2]. Проте, якщо ми говоримо про цілісний майновий комплекс, то слід чітко розуміти, що в цьому комплексі не враховується «додаткова цінність» або ж «прихований капітал», що сформовані трудовим колективом і його зусиллями. Іншими словами це та вартість, яку власник бізнесу може отримати на ринку зверх ціни власних чистих активів. Як правило, таку цінність бізнесу (підприємства) бухгалтера із значними зусиллями намагаються відобразити у вигляді умовної величини нематеріальних активів.

Слід відмітити, що поняття «цілісний майновий комплекс» і просто «майновий комплекс» є не тотожними, хоча як показує практика їх неправомірно зводять до спільного знаменника. Принципова різниця між даними поняттями суттєва. Так, якщо об'єктом оцінки для замовника є сукупність якихось об'єктів нерухомості з обладнанням та технікою, що перебувають всередині них, то більшість замовників у цих випадках назвуть цей об'єкт саме цілісним майновим комплексом. Тим не менш, це всього лише майновий комплекс (перелік якихось об'єктів майна). Тоді, як до складу цілісного майнового комплексу, як ми вказували раніше, входить сукупність активів, що забезпечують господарську діяльність конкретного підприємства.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] : Кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page3>.
2. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-п>.
3. Положення про порядок віднесення майна до такого, що включається до складу цілісного майнового комплексу державного підприємства [Електронний ресурс] : Наказ Фонду державного майна України від 29.12.2010 р. № 1954. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0109-11>.
4. Про оренду державного та комунального майна [Електронний ресурс] : Закон України від 10.04.1992 р. № 2269-XII. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2269-12>.
5. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] : Кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

Алла Романчук, к.е.н.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ЦІЛІСНИХ МАЙНОВИХ КОМПЛЕКСІВ

Важливим критерієм сучасного ефективного управління цілісного майнового комплексу в умовах жорсткої конкуренції та з розвитком фондових ринків виступає його вартість та можливість її збільшення. Тому вартісна орієнтація в системі управління та правильне обрання методів оцінки цілісних майнових комплексів набуває все більшої актуальності.

Як зазначають більшість наукових джерел, цілісний майновий комплекс (ЦМК) – це набір активів, що належать юридичній особі та застосовуються переважно для реалізації бізнес-моделі, створеної власником для досягнення власних довгострокових та/або фінансових цілей.

Проте оцінка цілісних майнових комплексів є досить спірним питанням. Так А. В. Кравченко підкреслює, що оцінка цілісних майнових комплексів загалом потребує дещо інших підходів, ніж оцінювання окремих об'єктів активів підприємства [5, с. 40]. Слід зважати на те, що майно цілісного майнового комплексу включає майно та майнові права ряду підприємств, які у своїй сукупності мають вищу цінність, ніж поодинці. Отже, при оцінці вартості підприємства як цілісного майнового комплексу вартість не дорівнює арифметичній сумі вартостей окремих майнових об'єктів підприємства. Маємо набагато складнішу систему критеріїв оцінки, яка включає оцінку таких елементів єдиного цілого, як: балансова вартість активів підприємства, сума чистого прибутку, розмір майнових прав та обов'язків, ділова репутація підприємства, ризикованість підприємства у рахуванням майбутніх тенденцій галузі та ін.

У зарубіжній та вітчизняній практиці, передбачено і об'ґрунтовано законодавством [2, с. 39; 5] застосування трьох методичних підходів в оцінці вартості підприємства та цілісних майнових комплексів: а) дохідний підхід; б) витратний (майновий) підхід; в) порівняльний (ринковий) підхід. При цьому кожен із зазначених підходів характеризується певним колом методів (табл.1), що розкривають його суть та дозволяють окреслити вартісні параметри досліджуваного об'єкту (підприємства, ЦМК, бізнес-моделі тощо).

Існуючі методичні підходи мають свої особливості, переваги та труднощі у застосуванні.

Так, дохідний підхід вважається найбільш прийнятним з точки зору інвестування, оскільки потенційний інвестор, що вкладає гроші у функціонуюче підприємство (ЦМК), купує не сукупність майнових цінностей, а потік майбутніх доходів або вільних грошових коштів, що дозволяє йому окупити вкладені засоби, отримати прибуток і підвищити свій добробут. Отже, такий методичний підхід є однотипним з методологією оцінки доцільності інвестицій на базі концепції зміни вартості грошей у часі.

Н. Г. Міщенко наголошує на існуванні особливостей у застосуванні витратного (майнового) підходу піз час оцінки вартості ЦМК [4, с. 76-78].

Як зауважує вчений, наявність значного числа надлишкових активів, непотрібних не лише конкретному підприємству, а й іншим інвесторам, зумовлює широке застосування в оцінці утилізаційної вартості. Завдяки нерациональній структурі активів, їх оцінка може супроводжуватися розробкою специфічних реструктуризаційних проектів перекомпонування активів, що збільшує вартість нового майнового комплексу в рамках підприємства. Відсутній реальний облік деяких видів нематеріальних активів ускладнює ідентифікацію та оцінку невідчутних активів. Так само проявляє себе й відсутність комерційного обороту нематеріальних активів [4, с. 77].

Головним призначенням порівняльного (ринкового) підходу є оцінка вартості окремих об'єктів нерухомості, що мають комерційну, а не виробничу цінність, на основі ставок орендної плати на порівнювані об'єкти, а також неспеціалізованих машин і механізмів, для яких можливо підібрати аналоги

на товарних ринках. Даний підхід є доречним у застосуванні до окремої групи підприємств, акції яких котуються на іноземних фондових ринках або для яких можливо підібрати зарубіжні аналоги. Однак кількість таких підприємств, як показує вітчизняна практика, є невеликою.

Таблиця 1

Характеристика методичних підходів оцінки вартості цілісних майнових комплексів

Підхід	Суть	Особливості та недоліки	Методи та їх зміст (порядок вартості ЦМК)
1	2	3	4
Доходний	Заснований на оцінці потоку майбутніх доходів, тобто оцінка вартості ЦМК, що ґрунтується на визначенні теперішньої вартості очікуваних вигод	У практиці оцінки можливі ситуації, коли використання доходного (результатного) підходу ускладнене або не дає об'єктивних результатів	Метод прямої капіталізації визначає вартість ЦМК як теперішню вартість майбутніх грошових потоків, що можуть бути капіталізовані учасниками.
			Метод дисконтування грошового потоку - теперішня вартість грошових потоків, генерованих кожним компонентом, з урахуванням відмінностей у рівнях дисконтів.
			Метод економічного прибутку – вартість ЦМК визначається як множення суми інвестованого капіталу на ставку економічної рентабельності.
			Метод додаткових доходів – урегулювання балансу підприємства та оцінювання можливостей отримання доходів від його використання.
Витратний (майновий)	Заснований на уявленні про підприємство як цілісний майновий комплекс, вартість якого визначається як різниця між вартістю активів підприємства та його зобов'язаннями	Основний недолік - обмеженість цілей оцінки потенціалу підприємства через неможливість врахування дії синергетичного ефекту.	Простий балансовий – ефективність використання потенціалу визначається різницею між активами та пасивами фірми.
			Метод регулювання балансу – підсумовування реальної вартості усіх компонентів цілісного майнового комплексу підприємства з вирахуванням сум його зобов'язань.
			Метод ліквідаційної вартості – вартість ЦМК дорівнює сумі коштів, яка може бути реально отримана при його ліквідації
			Метод вартості заміщення – підрахування вартості створення ідентичного цілісного майнового комплексу у поточних цінах, який має аналогічну корисність для власників.
			Метод чистих активів – вирахування зі скоригованої вартості активів підприємства (ЦМК) скоригованої вартості його пасивів.
			Метод нагромадження активів – різниця між ринковою вартістю всіх активів підприємства (ЦМК) та ринковою вартістю усіх його пасивів у поелементному розрізі.
Порівняльний (ринковий) підхід	Заснований на тому, що вартість підприємства (ЦМК) – це реальна ціна продажу аналогічного об'єкту, тобто	Застосування існуючих методів даного підходу потребує повної та достовірної інформації про об'єкти-	Метод зіставлення мультиплікаторів - визначення коефіцієнтів, що відтворюють суттєві характеристики аналогічних об'єктів, представлених на ринку.
			Метод галузевих співвідношень - на основі цінових показників та інших співвідношень
			Метод аналогічних продаж чи ринку капіталів – встановлюється на рівні ціни

Продовження табл. 1

1	2	3	4
	розрахунок вартості ЦМК відбувається на основі результатів зіставлення з іншими бізнес-аналогами	аналоги. Проте абсолютних аналогів окремих елементів ЦМК не існує, використання цього підходу та його методів не гарантує отримання достовірного результату.	купівлі-продажу контрольних пакетів акцій компаній чи алогічних цілісних майнових комплексів Експертні методи порівняння – за допомогою опитування кваліфікованих експертів-оцінювачів.

За словами О. Г. Мендрул, найчастіше оцінка вартості підприємства (ЦМК) зводиться лише до оцінки його ресурсної складової, внаслідок чого існуючі методи не спроможні забезпечити комплексне оцінювання його потенціалу [3]. Підтримуючи точку зору вченого, група науковців (А. Г. Аганбегян [1], П.В. Осіпов [6] тощо) сформуливали пропозиції щодо застосування системи показників для оцінки вартості (потенціалу) підприємства. Проте вважати їх універсальними для всіх підприємств (ЦМК) досить важко.

Підбиваючи підсумки, варто зазначити, що застосування методів оцінки в межах порівняльного (ринкового) підходу на сьогоднішній день в Україні є досить проблематичним. І це пов'язано з відсутністю в країні реальних цін купівлі-продажу підприємств, що відображалися б у офіційних статистичних джерелах, а також не розвиненістю фондового ринку. Тому, серед розглянутих методів, найбільш адаптований до вітчизняних економічних реалій залишається дохідний підхід, що ґрунтується на визначенні теперішньої вартості очікуваної вигоди від володіння корпоративними правами підприємства (ЦМК).

Список використаних джерел:

1. Клуб директорів: опыт программно-целевого управления предприятиями / А.Г. Аганбегян, В.С. Рапопорт, В.Д. Речин и др.; под ред. А.Г. Аганбегяна, В.Д. Речина. – М.: Экономика, 2009. – 255 с.
2. Кравченко А. В. Проблемные вопросы определения и гражданского оборота целостного имущественного комплекса как объекта недвижимости / А. В. Кравченко, И. И. Зеленкова // Адвокат. – 2012. - № 4. – С.39-41
3. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємства : монограф. / О.Г. Мендрул // КНЕУ. – 2012. – 272 с.
4. Міценко Н.Г. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, структура, стратегія використання / Н.Г. Міценко, О.І. Кумечко // Науковий вісник України. – 2010. – Вип. 20.9. – С. 193–198.
5. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-п>.
6. Осіпов П.В. Интегральный производственный потенциал пищевой промышленности / П.В. Осіпов. – О.: ИПРЕД НАНУ, 2014. – 289 с.

Алла Саюн, к.е.н., Аліна Толмачова

Черкаський навчально-дослідний інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Черкаси

РОЗРОБКА СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ДІЯЛЬНОСТІ ФІЛІЙ КРЕДИТНОЇ СПІЛКИ З МЕТОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗРОСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

З метою успішного функціонування кредитної спілки, підвищення рівня рентабельності, збереження та збагачення її активів, необхідний налагоджений механізм управління, найважливішим елементом якого є внутрішній контроль за діяльністю відокремлених підрозділів[1].

Завданням побудови ефективної системи внутрішнього контролю філій є підвищення рівня корпоративного управління і, як наслідок, забезпечення керівництва незалежною та достатньою інформацією щодо найістотніших ризиків. Побудова ефективної системи внутрішнього контролю дозволить кредитній спілці розв'язати завдання, пов'язані з такими аспектами її діяльності: забезпечення ефективності операцій; достовірність фінансової звітності; відповідність правовим вимогам; зниження ризиків шахрайства; завоювання довіри вкладників; оптимальний розподіл повноважень і відповідальності.

Роботи з побудови системи внутрішнього контролю включають аналіз поточної ситуації, розробку рекомендацій та практичну допомогу щодо впровадження заходів та процедур контролю, що сприяють зниженню ймовірності та впливу ключових ризиків[2].

При формуванні ефективної системи внутрішнього контролю філій, правління кредитної спілки повинне забезпечити:

- надійну інформацію, яка необхідна для успішного управління діяльністю спілки;
- збереження активів і документів – уникнення фактів крадіжок, псування та нецільового використання майна, знищення і розголошення інформації (в тому числі тієї, що міститься в облікових реєстрах, комп'ютерних базах даних);
- оптимізація податкових платежів, зміцнення розрахункової дисципліни;
- відповідність визначеним обліковим принципам – обов'язкове виконання працівниками встановлених в спілці інструкцій і правил, а також вимог нормативних документів;
- надійну систему бухгалтерського обліку.

При проведенні перевірок необхідно здійснювати такі заходи:

- періодично зіставляти, аналізувати і перевіряти рахунки;
- перевіряти арифметичну точність записів;
- контролювати умови функціонування та використання комп'ютерних інформаційних систем, зокрема, підтримання контролю за періодичними змінами комп'ютерних програм, доступ до бази інформаційних даних;
- вводити і перевіряти контрольні рахунки і перевірочні облікові реєстри по рахунках;
- контролювати порядок проходження та затвердження документів (графік документообігу);

- порівнювати загальну суму наявних грошових коштів із записами в облікових регістрах;

- порівнювати і аналізувати фінансові результати діяльності кредитної спілки з показниками фінансового плану (прогнозу) [3].

Внутрішній контроль за функціонуванням системи обліку в кредитній спілці та її філіях, необхідний для досягнення таких цілей:

- дозвіл на проведення облікових операцій, який повинен здійснюватися у відповідності із загальним, або спеціальним розпорядженням Голови правління;

- необхідність відображення всіх облікових операцій у вигляді точних підсумкових показників на відповідних рахунках обліку і у відповідний час, що дає можливість спеціалістам підготувати фінансову звітність згідно з встановленими вимогами до її представлення;

- доступ до облікових записів по активах спілки, який дозволяється тільки після наказу керівництва;

- система обліку передбачає порядок, при котрому записані активи порівнюються з активами, які є у наявності через певні інтервали часу, і по всіх існуючих розбіжностях вживаються необхідні та своєчасні заходи по їх усуненню[4].

Отже, для забезпечення (в межах можливого) стабільного та ефективного функціонування, дотримання внутрішньої політики, збереження та раціонального використання активів, запобігання та викриття фальсифікацій, помилок, точність і повноту бухгалтерських записів, своєчасну підготовку надійної фінансової інформації, правління кредитної спілки повинне запровадити систему внутрішнього контролю філій.

Список використаних джерел:

1. Гончаренко В.В. Кредитні спілки і кооперативні банки та особливості їх розвитку в Україні / В.В. Гончаренко // Вісник НБУ. – 2014. – №1. – С. 47–50.

2. Гончаренко В.В. Особливості відродження кредитної кооперації / В.В. Гончаренко // Фінанси України. – 2015. – № 1. – С. 82 – 90.

3. Грицай С. Кредитні спілки як форма соціально – економічного розвитку / С. Грицай С., А. Лаурікайнен // Нова політика. – 2014. – № 1. – С. 60 – 63.

4. Мосейчук В. Про кредитні спілки / В. Мосейчук //Дебет-кредит. - 2014. - №4. – С. 26-28.

Микола Скрипник, к.е.н.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ПОТОКОВИХ ПРОЦЕСІВ В БІЗНЕС-СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВА

Одним з важливих етапів стратегічного аналізу є дослідженням поточкових процесів в бізнес-системі промислового підприємства. В даний час метою поточкового аналізу є в основному забезпечення більш раціонального витрачання ресурсів, підвищення ефективності співвідношення результату до витрат. Для розширення можливостей поточкового аналізу пропонується використовувати його для постановки і вирішення завдань щодо вдосконалення бізнес-процесів за параметром конкурентоспроможність.

Основні принципи логістичного підходу широко використовуються конкурентоспроможними вітчизняними підприємствами. Однак

упровадження цих принципів в управління потоковими процесами зазвичай не має наукового обґрунтування, а прийняття управлінських рішень здійснюється інтуїтивно, спираючись на власний досвід керівників підприємства. У зв'язку з цим методологічні та практичні питання управління підприємством як складною логістичною системою потоків процесів в бізнес-системі підприємства є вкрай важливими та актуальними [1].

Традиційний поточковий аналіз, застосовуваний в логістиці для пошуку шляхів оптимізації роботи логістичної системи, виконується окремо для кожного з потоків – матеріального, фінансового, інформаційного. Такий підхід не відповідає цілям і завданням системно-динамічного стратегічного аналізу, не враховує взаємозв'язок потоків процесів. Для подолання зазначеного недоліку необхідно досліджувати поточкові процеси в єдності і розширити традиційне трактування економічної ефективності за рахунок фактору часу. У цьому випадку аналіз і оцінка розвитку промислового підприємства пов'язані не тільки з дослідженням можливостей підвищення співвідношення корисного результату до витрат, але і з пошуком шляхів скорочення тривалості потоків у часі.

Алгоритм стратегічного аналізу потоків процесів включає в себе аналіз вхідних і вихідних потоків з точки зору відповідності їх параметрів параметрам зовнішнього середовища, а також організаційно-економічний аналіз бізнес-системи. Ефективність будь-якого потоку, відповідно до робіт [1, 2, 3], визначається його потужністю (обсяг ресурсів, переміщений за одиницю часу), вартістю потоку (витрати, пов'язані із здійсненням операцій з переміщення ресурсів та його перетворення), і рівнем обслуговування (ступінь задоволеності споживачів).

Аналіз вхідних потоків за потужністю передбачає дослідження «ресурсопровідних» каналів з метою виявлення «вузьких місць», а також аналіз запасів за такими показниками, як обсяг, оборотність, час простою обладнання внаслідок відсутності запасів ресурсів. У ході аналізу вхідних потоків необхідно оцінити рівні обслуговування постачальниками за показниками тривалості виконання замовлень, ступеня нестабільності поставок, ступеня задоволення попиту кожним постачальником, частки затриманих замовлень, числа випадків дефіциту в результаті затримки поставок [3].

Вартісний аналіз вхідних потоків включає в себе визначення витрат на здійснення операцій з цими потоками, зіставлення фактичних цін на ресурси з цільовими, оцінку прибутку (збитку) в результаті форвардних закупівель тощо. Важливе значення при аналізі вхідних потоків має оцінка рівня їх якості. Для цього можуть бути використані такі показники, як число збоїв при виробництві через низьку якість ресурсів, частка ресурсів у поставці, які не відповідають необхідним характеристикам і т.п.

Аналіз вихідних потоків здійснюється з метою виявлення невідповідності параметрів потоків очікуванням споживачів. Споживачі відчувають задоволення, коли підприємство в повній мірі виконує всі зобов'язання за основними складовими комплексу маркетингу: продуктом, ціною, просуванням (комунікації) і місця продажу. Для оцінки ефективності обслуговування споживачів можуть бути використані такі показники, як час виконання циклу замовлення; частка виконаних у строк замовлень в їх

загальному числі; витрати на виконання замовлення; тривалість коригування розміру замовлення; стабільність поставок; швидкість реагування на зміну запитів споживачів і т.п. Якщо в результаті аналізу буде виявлено, що споживачі сприймають показники обслуговування гірше, ніж є насправді, то необхідно змінити сприйняття, насамперед за рахунок підвищення їх інформованості.

Таким чином, за підсумками аналізу вхідних і вихідних потоків можуть бути прийняті рішення щодо внесення змін в структуру бізнес-системи або перерозподілу функцій між її елементами. Дані рішення спрямовані на підвищення рівня обслуговування споживачів, оптимізації рівня запасів, прискорення оборотності капіталу, скорочення витрат, підвищення прибутковості активів тощо.

Список використаних джерел:

1. Волинець Л.М. Особливості управління матеріальними та фінансовими потоками підприємства на основі логістичного підходу / Л.М. Волинець - Режим доступу: file:///C:/Users/its/Downloads/Upsal_2012_9_67.pdf
2. Скрипник Н. В. Сутність стратегічної управлінської звітності та підходи щодо її формування / Н. В. Скрипник, М. Є. Скрипник // Міжнародний науковий журнал «Науковий огляд»: ЦМНС «ТК Меганом». – Київ, 2015. – № 5 (15). – С. 19–26.
3. Сток Дж. Р., Ламберт Д.М. Стратегическое управление логистикой. М.: ИНФРА-М, 2005. 797 с.

Наталія Скрипник, к.е.н.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ВУАЛЮВАННЯ ТА ФАЛЬСИФІКАЦІЇ В СТАТТЯХ БУХГАЛТЕРСЬКОГО БАЛАНСУ

Вчені-економісти німецької школи 20 століття трактували баланс як основоположну, узагальнюючу і спрямовуючу категорію. З неї можна вивести і інші поняття і положення, що застосовуються в обліку. Зміст бухгалтерського балансу визначається його призначенням. Можна умовно виділити два основних його призначення: перше - баланс є однією з складових методу бухгалтерського обліку, друге - він є формою фінансової звітності.

Бухгалтерський баланс - являє собою відображення певного відрізка з господарського життя підприємства, який містить в собі значну кількість інформації про фінансовий стан підприємства на певну дату. В Україні перелік елементів, які повинні входити до бухгалтерського балансу, прописані в НПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1]. Згідно з даним НПСБО елементами бухгалтерського балансу є активи, капітал та зобов'язання.

У вітчизняній практиці, побудова бухгалтерського балансу відбувається відповідно до «балансового рівняння», яке обґрунтував Ж.Б. Дюмарше [2]. Згідно цього рівняння активи дорівнюють сумі капіталу і зобов'язань. Ґрунтуючись на даних балансу можна отримати такі важливі дані про фінансовий стан як сумарна вартість майна підприємства, величину кредиторської та дебіторської заборгованостей, вартість власного капіталу, величина позикового капіталу, величина довгострокових і короткострокових кредитів.

У свою чергу, достовірність результатів проведеного аналізу та рівень об'єктивності результатів діяльності підприємств за звітний період безпосередньо залежатиме від достовірності показників бухгалтерського балансу.

Перевірка достовірності даних бухгалтерського балансу, проводиться шляхом проведення інвентаризацій, а також шляхом аналізу залежних один від одного показників бухгалтерського балансу і показників інших форм фінансової звітності.

Уникнути технічних та арифметичних помилок при складанні балансу в деякій мірі дозволяє автоматизація даного облікового процесу.

Автоматизація процесу складання бухгалтерського балансу дозволяє певною мірою скоротити або уникнути зовсім, появи помилок як технічного, так і арифметичного характеру. Завдяки цьому також можна значно підвищити достовірність звітності, і проводити більш адекватну оцінку фінансового стану і аналіз діяльності підприємства.

Чим достовірніше відображена інформація в бухгалтерському балансі, тим більш достовірна проведена на його основі оцінка ефективності діяльності підприємства. Його дані важливі не тільки для внутрішнього використання, але й для контролюючих органів, для інвесторів. А залучення інвестицій на сьогоднішній день - справа особливої важливості. Можна виділити декілька основних факторів, що впливають на достовірність показників бухгалтерського балансу. Це чітке дотримання вимог нормативних актів; дотримання положень обраної облікової політики; якісне проведення підготовчої роботи, що передувє складанню балансу; рівень автоматизації облікового процесу; рівень кваліфікації облікового персоналу.

На думку О.В. Ефімової викривлення бухгалтерського балансу здійснюється з метою:

- завищення або заниження результатів господарської діяльності підприємства;
- збільшення вартості власного капіталу;
- маскування особливостей майнової структури і джерел утворення цього майна;
- прикрашання майнового стану підприємства, наприклад, завищення розміру ліквідних активів.

Список факторів, які змушують бухгалтерію свідомо чи ні спотворювати звітність, дуже великий, якщо не сказати – безмежний, так як навіть недосвідчений бухгалтер знає, що можна спотворити будь-яку статтю балансу відповідно до потреб бухгалтера. Явище настільки повсякденне, що в середовищі професіоналів воно має загальноприйнятну назву «намалювати баланс».

Професор Я.В. Соколов вважає, що неможливо примусити бухгалтерів ідеально точно відображати господарську діяльність в бухгалтерській звітності. Для зміни ситуації на краще актуальною стає потреба в розробці методів класифікації способів викривлення даних бухгалтерського балансу [3].

Одним із широко використовуваних в сучасній вітчизняній літературі термінів є термін «вуалювання» і «фальсифікація» даних бухгалтерського балансу. Так як дана проблема тривалий час не привертала увагу вчених,

вона досі є майже не дослідженою. І немає єдиної думки серед вчених з приводу сутності і опису цих понять.

З урахуванням нашого дослідження, найпоширенішими серед бухгалтерів прийомами вуалювання бухгалтерського балансу є:

1) Згортання активів і зобов'язань (залік дебіторських і кредиторських зобов'язань) маніпуляції зі статтями балансу за допомогою не правильного погашення вимог і зобов'язань.

2) Розбіжність даних на 31 грудня в поточному і наступному балансах;

3) Невключення регулюючих величин;

4) Аванси «отримані», невраховані «відвантаженнями»;

5) Включення в баланс дебіторської та кредиторської заборгованості строк позовної давності, по якій, закінчився;

6) Неправильне відображення в бухгалтерському балансі облікової інформації по його статтях;

8) Не відображення даних на позабалансових рахунках по товарах, прийнятих на комісію, тощо;

9) Об'єднання в одній статті декількох сум різного походження.

Під визначення фальсифікації підпадає будь-яке недотримання правил та норм законодавства. Виходячи з цього, склалася думка про те, що звітність вважається об'єктивно складеною, якщо дотримані вимоги законодавства щодо її формування. При цьому якщо при її формуванні були допущені порушення норм і правил, закріплених у законодавстві, така звітність вважається фальсифікованою, незважаючи на той факт що при розгляді з позиції користувача звітність точна і об'єктивна.

Грунтуючись на результатах проведеного дослідження проблем оцінки надійності та правдивості бухгалтерської звітності, можна зробити висновок, що особлива увага до даної проблеми обумовлена тією обставиною, що в умовах становлення і розвитку ринкових відносин, збільшується інтерес іноземних інвесторів до вітчизняного ринку і, відповідно, разом з ним і до достовірності звітності про фінансовий стан вітчизняних підприємств.

Отже, метою нашого дослідження було привернення уваги користувачів фінансової звітності до зон потенційного ризику викривлення бухгалтерської звітності, наявних в розпорядженні керівництва, і розгляд технік для виявлення можливих викривлень фінансового стану та фінансових результатів, представлених користувачам фінансової звітності. Практичні приклади базуються в основному на річній та квартальній фінансовій звітності, підготовленої акціонерними товариствами.

Рекомендовані методи спрямовані на привернення уваги користувачів фінансової звітності до потенційних проблем і служать відправною точкою для подальшої верифікації отриманої інформації.

Список використаних джерел:

1. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності": затв. наказом Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 р. №973 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua.
2. Бутинець Ф.Ф. Історія бухгалтерського обліку [Текст] : підручник / Ф.Ф. Бутинець.- Ч.2: 2-е вид.; доп. і перероб. – Житомир: ПП «РУТА», 2001. – 512 с.
3. Соколов Я. В. Бухгалтерский учёт как сумма фактов хозяйственной жизни [Текст] : учебник / Я. В. Соколов. – М.: Магистр, 2010. – 687 с.

Наталія Скрипник, к.е.н., Юлія Тиф'юк
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Чернівці

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

В сучасних умовах діяльності сільськогосподарських підприємств важливим етапом становлення системи бухгалтерського обліку є розробка облікової політики підприємства. Облікова політика є фундаментом облікової системи на підприємстві, від якої залежить фінансовий результат [1].

Дослідженням даного питання займалися такі відомі теоретики і практики як Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Барановська, В.М. Жук, Л.М. Кіндрацька, Л.Г. Ловінська, Н.М. Малюга, С.М. Міщенко, Н.Л. Правдюк, М.С. Пушкарь.

На даний час існує досить багато варіантів визначення терміну «облікова політика», зокрема, як способи ведення бухгалтерського обліку, як форми та методи ведення обліку, як принципи і правила бухгалтерського обліку. Найкращим з них є визначення дане Законом України „Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні”, відповідно до якого, облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [2].

Основною метою облікової політики є забезпечення одержання достовірної інформації про майновий і фінансовий стан підприємства, результати його діяльності, необхідні для всіх користувачів фінансової звітності з метою прийняття відповідних рішень, які дозволяють певним чином розкрити стан підприємства щодо доходів і витрат, податкових платежів, капіталу та зобов'язань.

Під час розробки облікової політики необхідно врахувати основну рису діяльності у сфері сільського господарства, тобто мету функціонування підприємства. Діяльність підприємств може бути організована як для отримання прибутку – комерційна сфера, так і з метою надання послуг - некомерційна сфера.

Від того наскільки правильно розкрита інформація і обліковій політиці залежить ефективність діяльності підприємства сільського господарства.

Важливими елементами облікової політики підприємств сільського господарства є такі, як: методи нарахування амортизації необоротних активів, порядок формування виробничої собівартості продукції, особливості обліку біологічних активів, застосування підприємством робочого плану рахунків, тощо.

Нарахування амортизації на основні засоби підприємств сільського господарства як правило здійснюють прямолінійним методом відповідно до п.29 П(С)БО 7. Стосовно переоцінки об'єктів основних засобів, то її як правило рекомендують проводити згідно норм п. 16 П(С)БО 7. Крім того, витрати, пов'язані із поліпшенням стану об'єкта основних засобів, прописують в наказі про облікову політику як рекомендацію обліковувати відповідно до п.14 П(С)БО 7.

Стосовно витрат, то в основному, в наказах про облікову політику сільськогосподарських підприємств, зазначають наступні положення:

– витрати відображати у бухгалтерському обліку з урахуванням П(С)БО 16, П(С)БО 30 та Методичних рекомендацій з планування, обліку і

калькулювання собівартості продукції сільськогосподарських підприємств;

– до виробничі собівартості продукції включати прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, загальновиробничі витрати;

– загальновиробничі витрати рослинництва і тваринництва розподіляти на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу.

– Важливим елементом облікової політики саме сільськогосподарських підприємств є біологічні активи.

Як правило, при формуванні облікової політики їх рекомендують вести за об'єктами обліку на субрахунках, зазначених в робочому плані рахунків підприємства.

Оцінку біологічних активів рекомендовано здійснювати відповідно до п.10 П(С)БО 30 та Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку біологічних активів. Сільськогосподарську продукцію після її первісного визнання оцінюють та відображають відповідно до П(С)БО 9 [3].

Отже, розглянувши окремі елементи облікової політики сільськогосподарського підприємства можна зробити висновок, що ґрунтовно продумана облікова політика є запорукою ефективної діяльності підприємства в цілому.

Список використаних джерел:

1. Скрипник М.Є. Елементи облікової політики: необхідність та шляхи оптимізації / М.Є. Скрипник // Збірник матеріалів Всеукраїнської конференції «Фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання». – Кременчук, 2013 – С. 315-318.

2. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.99 № 996-XIV (зі змінами і доповненнями) // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.

3. Барановська Т. В. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / Національний аграрний ун-т. – К., 2005. – 21с.

Людмила Столяр, к.е.н., Артем Паламар,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних економічних умовах відбувається орієнтація бухгалтерського обліку на міжнародні стандарти організації обліку та фінансової звітності. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку визначають напрямок на якомога ефективніше використання людських, технічних і технологічних ресурсів, задля своєчасного і достовірного відображення фінансової та управлінської інформації. Саме дослідження питання облікової політики у цей період є надзвичайно актуальним, так як більшість підприємств України зовсім не готові до переходу на такі високі стандарти.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» є найавторитетнішим з джерел, що надають визначення та описують облікову політику підприємства. Як зазначено в Законі, підприємство може самостійно вибирати свою облікову політику, тобто їм надається певна автономія у цьому питанні, що вже свідчить про певне тяжіння організації бухгалтерського обліку в Україні до прикладу наших партнерів з Євросоюзу.

Згідно норм Закону, облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання фінансової

звітності [2]. Ідентичне визначення надає і НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Воно є неповним та не передає значимість даного поняття, але його суть можна охопити повністю, скориставшись визначенням наведеним в МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових політиках та помилки».

За МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових політиках та помилки», облікова політика – це конкретні принципи, домовленості, правила та процедури, прийняті управлінським персоналом підприємства для складання фінансової звітності [1].

В цілому визначення МСБО 8 із Законом України схожі, але відмінність має місце. В МСБО 8 про облікову політику йдеться у множині. Це пов'язане з тим, що за міжнародними правилами облікова політика, установлена щодо конкретного об'єкта обліку, вважається окремою обліковою політикою.

Наказ про облікову політику підприємства є одним з головних документів, на який одразу звертають увагу. Тому за цим аспектом роботи підприємства стоїть дуже серйозна нормативна база. Задля її повнішого розкриття і розуміння необхідно скласти порівняльну характеристику вітчизняних та міжнародних джерел та перерахувати нормативно-правові акти, що містять визначення облікової політики та її регламентування [табл. 1]:

Таблиця 1

Порівняльна характеристика національної та міжнародної нормативної бази облікової політики

Національна нормативна база	Міжнародна нормативна база
Закон України від 16.07.1999 р. №996-ХІV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»;	МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових політиках та помилки»
Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства» від 27.06.2013 року №635;	
НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»;	МСФЗ 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності»
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах».	

Користуючись ними, можна визначити основні фактори, які впливають на формування облікової політики підприємства:

- 1) стратегія фінансово-господарського розвитку (завдання і мета довгострокового розвитку, інвестиційні очікування, шляхи вирішення перспективних завдань);
- 2) галузь або вид діяльності (торгівля, промисловість тощо);
- 3) система оподаткування (звільнення від певних податків, податкові пільги, ставки податків);
- 4) ступінь свободи дій в умовах переходу до ринку (самостійний вибір партнерів, ухвалення рішень тощо);
- 5) форма власності та організаційно-правова норма (ТОВ, ПрАТ, ПуАТ тощо) [3].

Для запобігання перевищенню підприємствами своїх повноважень щодо формування та зміни облікової політики, існує непорушна регламентація

цього питання. Чинне законодавство чітко визначає порядок зміни облікової політики підприємства. Так, п. 9 П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» передбачено такі причини, які зумовлюють зміну наказу про облікову політику:

По-перше, зміна вимог статуту підприємства (зміна форми власності, виду діяльності, реструктуризація підприємства тощо).

По-друге, зміни вимог органу, який затверджує Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, тобто внесення поправок до чинних стандартів бухгалтерського обліку або прийняття нових.

По-третє, зміни, які забезпечать більш достовірне і повне відображення подій або операцій у фінансовій звітності підприємства. У цьому аспекті найбільш пріоритетними являються зміни у Податковому кодексі України.

При цьому не вважається зміною облікової політики встановлення її для: подій або операцій, які відрізняються за змістом від попередніх подій або операцій; подій або операцій, які не відбувалися раніше [4].

МСБО 8, у свою чергу визначає менше причин для зміни облікової політики, а саме: якщо зміна вимагається МСФЗ або приводить до того, що фінансова звітність надає достовірну та доречнішу інформацію про вплив операцій, інших подій або умов на фінансовий стан, фінансові результати діяльності або грошові потоки суб'єкта господарювання [1].

Отже, сучасне поняття облікової політики в Україні є досить широким. Воно потребує змістовного обґрунтування у нормативно-правовій базі та чіткого визначення факторів, що на неї впливають.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки». – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_020
2. Закон України від 16.07.1999 р. №996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
3. Поняття облікової політики. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://pidruchniki.com/15660212/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/ponyattya_oblikovoyi_politiki
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах». [Електронний ресурс]. Наказ Міністерства фінансів України від 28.05.99. № 137. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99>

Людмила Столяр, к.е.н., Ганна Стратійчук,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ПОДАТОК НА ПРИБУТОК: ЩО ЗМІНИЛОСЯ В ПОДАТКОВОМУ ОБЛІКУ

Всім нам відомо, що основним джерелом наповнення бюджету країни є податки, які сплачують підприємства в результаті своєї діяльності. Однак протягом певних періодів платники податків обчислювали податок на прибуток відповідно до періоду їхньої діяльності.

Період становлення податкового законодавства, в тому числі податку на прибуток, в Україні припадає на 1997–2015 роки. Так, на початку дев'яностих податок на прибуток обчислювався з бухгалтерського прибутку, але при цьому сам бухгалтерський прибуток формувався з урахуванням податкових обмежень. Наприкінці дев'яностих, а саме 1997 року, після набрання чинності Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» (у редакції Закону від 22.05.97 р. №283/97-ВР) виникла

потреба організувати спеціальний облік валових доходів, валових витрат і балансової вартості груп основних фондів з метою визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток [1]. Також слід зауважити, що поряд з поняттями «валові доходи» і «валові витрати» було введено поняття «основні фонди». За цим видом обліку й закріпилася назва «податковий облік», який вівся в окремих облікових регістрах. До набрання чинності Податкового кодексу України податковий облік упевнено посідав провідні облікові позиції. Проте навіть при прийнятті Податкового кодексу України залишилася невирішеною головна проблема: платники податків були змушені вести паралельно два обліки – податковий і бухгалтерський. А це вимагало об'єднати два різні види обліку в єдину облікову систему.

Зміни до Податкового кодексу України в 2011 році вилучили поняття «валові доходи» і «валові витрати», залишивши просто «доходи» і «витрати». Вони відрізняються від визначень в П(с)БО 15 «Дохід» і П(с)БО 16 «Витрати». В обліку застосовувалися накопичувальні відомості. Прибуток визначався шляхом зменшення суми доходів звітного періоду, визначених згідно із статтями 135-137 Податкового кодексу України, на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду, визначених згідно із статтями 138-143 Податкового кодексу України. Тобто податкова собівартість, яку регламентує ст.138 ПКУ, не відповідає бухгалтерській [5].

З 1 січня 2015 року Законом України від 28.12.2014р. №71 – VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» запроваджено новий порядок розрахунку оподаткованого прибутку. Його суть полягає в тому, що на підставі даних бухгалтерського обліку здійснюється коригування фінансового результату до оподаткування, визначеного у фінансовій звітності, на різниці, які збільшують або зменшують фінансовий результат до оподаткування, відповідно до положень розділу III «Податок на прибуток підприємств» Кодексу. Також слід зазначити, що розділ III Податкового кодексу України за 2015 р. зменшився на 28 статей у порівнянні з Податковим кодексом України за 2011 р. В Податковому кодексі України за 2015 рік йому відведено всього 9 статей: від 133 до 142 включно [4, с. 48].

При цьому для платників податку, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку за останній річний звітний (податковий) період, не перевищує двадцяти мільйонів гривень, об'єкт оподаткування може визначатися без коригування фінансового результату до оподаткування на усі різниці (крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років), визначені відповідно до положень розділу III «Податок на прибуток підприємств» Кодексу. Рішення про незастосування коригування фінансового результату до оподаткування на різниці приймається зазначеними платниками самостійно.

Також слід зазначити, що різницям за характером, формулюванням і кількістю відведені такі статті: стаття 138 «Різниці, які виникають при нарахуванні амортизації необоротних активів». У цій статті подані шість різниць: три різниці, які збільшують фінансовий результат (п.138.1), і стільки ж тих, які зменшують його (п.138.2); статті 139-141 «Різниці, що виникають при

формуванні резервів (забезпечень)». У цій статті подані тринадцять різниць: п'ять різниць, які збільшують фінансовий результат, і вісім різниць, які зменшують його; стаття 140 «Різниця, які виникають при здійсненні фінансових операцій». У цій статті теж подані тринадцять різниць: вісім різниць, які збільшують фінансовий результат, і п'ять різниць, які зменшують його; стаття 141 «Особливості оподаткування окремих видів діяльності та операцій». У цій статті подані двадцять сім різниць: шістьнадцять різниць, які збільшують фінансовий результат, і одинадцять різниць, які зменшують його [5].

І на закінчення хочеться зазначити, що новий розмір оподаткованого доходу становить 20 млн грн, механізм звітування за 2015 рік відтерміновано аж до 1 червня 2016 року. Сплата авансових внесків протягом 2015-2016 років здійснюється з урахуванням таких особливостей: у січні-грудні 2015 р. та січні-травні 2016 р. платники зобов'язані сплачувати щомісячні авансові внески з податку на прибуток підприємств відповідно до п.57.1 ст.57 Кодексу у редакції, що діяла до 1 січня 2015 року. При цьому сума щомісячних авансових внесків за березень-травень 2016 року обчислюється у розмірі не менше 1/12 нарахованої суми податку на прибуток підприємств за 2014 звітний (податковий) рік (п.9 підрозділу 4 розділу XX «Перехідні положення» Кодексу) [2]. Також слід згадати й про те, що 6 вересня 2015 року під час тижневих «10 хвилин з прем'єр-міністром» Яценюк озвучив пропозицію щодо єдиної базової ставки - 20%, яка буде застосована до ключових податків - податку на додану вартість, єдиного соціального внеску, податку на доходи фізичних осіб та в податку на прибуток [3]. Можливо, саме таким буде недалеке податкове майбутнє.

Нам, бухгалтерам, залишається вірити та чекати об'єктивних змін у податковому обліку, спрямованих на краще!

Список використаних джерел:

1. Налог на прибыль: что осталось от налогового учета [Електронний ресурс] // Бухгалтерия. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://www.buhgalleria.com.ua/Kolonka_redaktora/Nazarbaeva/sb_06_2015.html.
2. Про звітність з податку на прибуток підприємств, сплату авансових внесків з цього податку у 2015 році та інші актуальні питання [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovii-zmini-2015/podatok-na-pributok/print-63503.html>.
3. Яценюк хоче встановити єдину ставку для базових податків у розмірі 20% [Електронний ресурс] // Економічна правда. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.epravda.com.ua/news/2015/09/7/558620/>.
4. Податок на прибуток: що залишилося від податкового обліку: збірник систематизованого законодавства / укл. І. О. Назарбаєва, І. Л. Голошевич ; зasn. ПрАТ «Бліц-Інформ». – К.: Бліц-Інформ, 2015. – Вип. 6. – 176 с.
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

Вікторія Ткаченко,

ДВНЗ «Університет банківської справи»,
м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ЧАСТКИ КОНТРОЛЮЮЧОГО УЧАСНИКА БАНКІВСЬКОЇ ГРУПИ ПРИ СКЛАДНІЙ СТРУКТУРІ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ

Відносини власності у консолідованій банківській групі охоплюють процеси присвоєння, відчуження, користування, володіння та

розпорядження факторами виробництва групи взаємопов'язаних компаній; вибір напрямків використання результатів діяльності учасників, які перебувають під контролем материнського банку; вибір форми консолідації банківських установ та контролю за ними [4, с. 69].

У фаховій науковій літературі виділяють горизонтальні, вертикальні та змішані відносини власності, які виникають між учасниками банківської групи, а також відповідні їм типи консолідованих структур [2, с. 551;5]. Так, у горизонтальній банківській групі материнська компанія володіє більшістю акцій у статутних капіталах дочірніх компаній та безпосередньо контролює їх діяльність. Вертикальна ж банківська група характеризується насамперед тим, що участь материнської компанії у статутних капіталах дочірніх компаній є опосередкованою. Змішана банківська група має складну структуру відносин власності (дочірні компанії мають частки в капіталах одна одної, а материнський банк володіє частками у статутних капіталах кожної із них) [2, с. 551].

Варто відмітити, що переважна більшість консолідованих груп підпадають під характеристику змішаних. Часто структура групи може змінюватися як за рахунок включення нових учасників до її складу, так і за рахунок її реорганізації. В результаті змінюється частка контролю материнської компанії над дочірніми компаніями, що в свою чергу означає зміну типу групи [1, с. 191].

У фінансовій науковій літературі також виділяють горизонтальні, вертикальні та конгломеративні форми консолідації або об'єднання, які також характерні для банківської сфери. Наприклад, горизонтальні об'єднання включають підприємства однієї галузі, вертикальні – підприємства, задіяні на різних стадіях виробничого циклу; конгломеративні – об'єднують підприємства різних галузей. Ці об'єднання відрізняються також за метою створення. Так, горизонтальні об'єднання створюються здебільшого для досягнення економії від масштабів; вертикальні – для контролю за якістю продукції; конгломеративні – для встановлення спільного контролю над ринками збуту [1, с. 191].

Варто відмітити, що до горизонтальних банківських об'єднання входять виключно банківські установи, які функціонують в одному сегменті ринку та спеціалізуються на подібних фінансових послугах. Вертикальні об'єднання складаються з універсальних та спеціалізованих банків, а також небанківських фінансових установ. Конгломеративні об'єднання включають установи фінансово-кредитного та реального секторів економіки. Окрім згаданих об'єднань А.Ф. Кононенко та Г.С. Тодосейчук виділяють і концентричні об'єднання, які включають в себе материнський та дочірні банки, пов'язані між собою ринковою нішею [3, с. 13].

Отже, в основі поділу банківських груп на горизонтальні, вертикальні та змішані лежить визначення частки участі материнської компанії у статутних капіталах дочірніх компаній. Натомість поділ банківських об'єднань на горизонтальні, вертикальні, конгломеративні та концентричні здійснюється за критерієм охоплення діяльністю ринку. Таким чином, зазначені класифікації є принципово різними та використовуються для різних цілей. У першому випадку оцінка відносин власності впливає на показники консолідованої фінансової звітності. У другому – аналізується ринкова ніша, яку займає та чи

інша консолідована група та робиться висновок про дотримання нею антимонopolного законодавства.

Зупинимось на підході до банківської групи з точки зору відносин власності, які виникають між материнським банком та його дочірніми компаніями. Одним із прикладів складної структури відносин власності є змішана група, в якій материнський банк володіє частками у декількох дочірніх компаніях, а вони в свою чергу мають частки в капіталах одна одної (рис. 1.).

70%



Рис. 1. Змішані відносини власності між компаніями А, Б та В

Джерело: складено на основі [5]

У наведеному прикладі компанія Б є субдочірньою компанії А, тому що остання володіє більшістю голосуючих акцій у статутному капіталі компанії В, яка в свою чергу володіє переважною більшістю простих акцій компанії Б.

У міжнародній практиці використовуються два способи включення показників субдочірньої компанії у консолідовану фінансову звітність. Так, звіти субдочірньої компанії можуть об'єднуватися зі звітами дочірньої, а потім уже зі звітністю материнської компанії. У цьому випадку мова йде про дворівневу консолідацію. Втім, як зазначає М.Р. Лучко, більш ефективним є спосіб одночасної консолідації всіх трьох компаній [4, с. 167].

Для цього наведемо алгоритм розрахунку часток материнської компанії А у статутних капіталах компаній Б та В. Він складається з декількох етапів, а саме: визначення частки опосередкованого володіння компанії А у компанії Б через Б; визначення частки опосередкованого володіння у компанії Б через В; визначення загальної частки володіння компанії А в компанії Б; визначення частки опосередкованого володіння у компанії В через В; визначення частки опосередкованого володіння у компанії В через Б; визначення загальної частки володіння компанії А у компанії В (табл. 1).

Таблиця 1

Розрахунок часток власності компанії А у статутних капіталах компаній Б, В

Назва статті	Алгоритм розрахунку, %	Значення, %
1	2	3
Вихідні дані		
Частка прямого володіння компанії А в Б		45
Частка прямого володіння компанії А в В		70
Обчислення		
Опосередковане володіння у Б через Б	$45 \times 30 \times 51$	6,9
	$6,9 \times 30 \times 51$	1,1
Сума	$6,9 + 1,1$	8
Опосередковане володіння у Б через В	70×51	35,7
	$35,7 \times 30 \times 51$	5,5

Продовження табл. 1

1	2	3
Сума	35,7+5,5	41,2
Загальна частка володіння компаній А в Б	45+8+41,2	94,2
Опосередковане володіння у В через В	70×51×30	10,7
	10,7×51×30	1,6
Сума	10,7+1,6	12,3
Опосередковане володіння у В через Б	45×30	13,5
	13,5×51×30	2,1
Сума	13,5+2,1	15,6
Загальна частка володіння компаній А у В	70+12,3+15,6	97,9

Джерело: складено на основі[5]

Таким чином, за результатами розрахунків з'ясовано, що частка власності компанії А у статутному капіталі Б складає 94,2%, а в статутному капіталі В – 97,9%. При цьому консолідуватися за методом повної консолідації, тобто упорядкованого додавання аналогічних показників звітності із застосуванням процедур елімінування, будуть фінансові звіти як компанії В, так і компанії Б.

Отже, в процесі дослідження з'ясовано, що відносини власності, які виникають між материнським банком та його дочірніми компаніями, будується на складній системі взаємодії. Запропонований алгоритм розрахунку частки контролюючого учасника при складній структурі відносин власності у банківській групі загалом дозволяє правильно визначити частку материнського банку у статутних капіталах дочірніх компаній.

Список використаних джерел:

1. Грачова Р.Е. Практичне балансознавство: Перше в Україні вид.з історії бух. думки, теорії балансу та практики його складання / Р.Е. Грачова. – К. :Галиц, контракти, 2003. – 268 с.
2. Давидов Г.М. Звітність підприємств: навч. посіб. / Г.М. Давидов, Н.С. Шалімова. – К. : Знання, 2010. – 623 с.
3. Кононенко А.Ф. Консолідовані банківські установи: інформація та звітність: монографія / А.Ф. Кононенко, Г.С. Тодосейчук ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк : Ноулідж, Донец. від-ня, 2013. – 219 с.
4. Лучко М.Р. Консолідована фінансова звітність: теоретична концептуалізація побудови: монографія / М.Р. Лучко ; Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. – К. : КНЕУ ім. В.Гетьмана, 2007. – 263 с.
5. Слепов Ю.В.Проблемы формирования и анализа консолидированной финансовой отчетности/ Ю.В.Слепов, Е.Л.Мостовой //Финансовая газета.–2004. – №36. – С. 14–15.

Алла Труфен, к.е.н.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ПРОГНОЗОВАНА ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ЗА МСФЗ

Прогнозування фінансової звітності – одна з домінант західних методик фінансового менеджменту і фінансового планування. Світова економічна криза сприяє прояву всіх проблем, і в першу чергу, продовження низхідної динаміки переважної більшості макроекономічних показників. За таких умов особливу увагу потрібно приділяти розробці антикризової стратегії. У цьому контексті важливе значення має складання прогнозованої фінансової звітності за МСФЗ, оскільки на її основі можна оцінити очікувані фінансові результати й обґрунтувати потреби у фінансуванні бізнесу на майбутні періоди.

Прогнозованій фінансовій звітності відведено важливу роль під час розробки планів розвитку підприємства й оцінки впливу управлінських рішень на ефективність його діяльності та фінансове положення. Досить широкий спектр поглядів на різні аспекти антикризового управління підприємством та прогнозування звітності представлені у працях учених-економістів Є.Ф. Бріггема, І.О. Бланка, І. Ансоффа, С. Беляєва, А. Градова, П. Друкера, М. Мескона, Є. Мінаєва, Н. Родіонової, А. Томпсона, Н. Уткіна, Р. Фостера, Г. Хейла, Й. Шумпетера, Л.А. Лігоненко, І.О. Бланк, П.Л. Гордієнко, К.І. Редченко, В.В. Ковальов, Є.Ф. Бріггем та інших.

Разом з тим вивчення та аналіз опублікованих за даною темою праць дозволяють зробити висновок про недостатність вирішення проблеми вибору більш ефективного методу прогнозування показників фінансової звітності. Це негативно впливає на ефективність майбутніх управлінських рішень, які приймаються на підставі прогнозованої фінансової звітності.

В сучасних умовах господарювання все більше компаній стикаються з необхідністю підготовки консолідованої прогнозованої фінансової звітності на основі МСФЗ. Для інвесторів, рейтингових компаній важливо, як раніше отримати інформацію про фінансові результати діяльності компаній та визначити тенденції її розвитку. З другого боку, прогнозована звітність за МСФЗ дасть змогу компанії оцінити вплив факторів на фінансовий результат та прийняти управлінські рішення, розуміючи їх вплив на результати за МСФЗ. При цьому, якщо компанія використовувала прогнозовану звітність за МСФЗ для внутрішніх цілей, то для більш якісного прогнозування, з'явиться бажання розповісти інвесторам про прогнозовані показники, що говорить про високий рівень якості управління компанією.

Прогнозована фінансова звітність забезпечує зацікавлених користувачів корисною інформацією про вплив конкретних дій на майбутні фінансові результати і стан підприємства. За її наявності виникає можливість визначити фінансові обмеження зростання і досягти необхідної збалансованості між обсягами продажу, виробничими потужностями і фінансовими ресурсами. Розробка прогнозованої фінансової звітності, як правило, здійснюється для внутрішніх користувачів. Проте в умовах дефіциту фінансових коштів та під час пошуку додаткових джерел фінансування подальшого розвитку прогнозована звітність може надаватися і потенційним інвесторам.

Перш за все необхідно визначити базові підходи до формування прогнозованої звітності за МСФЗ, а саме визначити: склад показників прогнозованої звітності; об'єкт прогнозування; метод підготовки звітності; модель формування звітності.

Склад показників прогнозованої звітності впливає на ступень деталізації розрахунків, а ти самим і на визначення об'єктів прогнозування, що в свою чергу впливає на вибір методів підготовки прогнозованої звітності.

Після вибору складу показників прогнозованої звітності, наступним кроком є визначення об'єкта прогнозування. Альтернативний шлях прогнозування – це шлях «зверху вниз», коли об'єктом прогнозування є звітність на рівні Групи компаній. Згодом для цілей аналізу прогнозовані показники розподіляються на рівні сегментів, субхолдингу, окремих компаній. Вибір об'єктів прогнозування залежить від наступних факторів; ступінь деталізації показників прогнозованої звітності (більш деталізовані

форми вимагають прогнозування на більш низькому рівні); спосіб підготовки прогнозованої звітності (при автоматизованій системі обліку немає обмежень з точки зору трудомісткості виконання розрахунків для більшого числа об'єктів прогнозування); складність структури Групи та кількість групових операцій.

Наступним етапом при створенні консолідованої прогнозованої фінансової звітності за МСФЗ є визначення методів її підготовки. Основними методами підготовки прогнозованої звітності є: підготовка прогнозованої звітності на основі планових показників за допомогою управлінської звітності шляхом їх трансформації для приведення до вимог МСФЗ; підготовка прогнозованої звітності на основі фактичних даних консолідованої звітності за МСФЗ за базовий період; змішаний метод, коли частина показників розраховується за першим методом, а частина – по другому.

Четвертим кроком прогнозованої звітності за МСФЗ є розробка моделі звітності, при якій необхідно визначити:

1. Період прогнозування – визначається від року до п'яти залежно від наявності. Важливо зауважити, чим більший період прогнозування, тим складніше передбачити вплив зовнішніх та внутрішніх факторів. Саме тому із збільшенням періоду прогнозування точність прогнозування знижується.

2. Джерело даних для розрахунків – для розрахунків прогнозованих показників використовується декілька видів вихідних даних: сценарні умови (об'єм та ціни реалізації продукції та наданих послуг, курси валют, ставки податків та інших обов'язкових платежів, індекс інфляції, об'єм фінансування, об'єм інвестиційної програми); дані базового періоду (період, показники якого є основою для розрахунків прогнозованих показників); інші вихідні дані (додаткові аналітичні показники, зміни оборотного капіталу, виплачені дивіденди).

3. Методи розрахунків прогнозованих показників – нормування, індексация на зміні вартості ресурсів, об'єм споживання ресурсів та метод прямих розрахунків.

4. Взаємозв'язок між показниками – використовується принцип збалансованості, а саме: рівність активу та пасиву балансу; зв'язок нерозподіленого прибутку.

5. Порядок актуалізації даних при зміні облікової політики та введення в дію нових стандартів – до початку формування прогнозованих показників розраховують їх першочергове значення, далі з появою фактичних даних звітності за МСФЗ, розраховані прогнозовані показники актуалізуються і коректуються показники на майбутні періоди. Під час розробки моделі прогнозованої звітності за МСФЗ основним питанням є наскільки точна можливість спрогнозувати фінансові результати та фінансовий стан компанії. У зв'язку з цим при прийнятті рішення на основі прогнозованої звітності за МСФЗ важливо взяти до уваги всі зовнішні та внутрішні фактори діяльності підприємства.

Таким чином, методика складання прогнозованої фінансової звітності повинна враховувати не лише індивідуальну динаміку статей, а й взаємозв'язок між окремими статтями як усередині однієї форми звітності, так і між різними формами. Комплексне використання базових методів прогнозування елементів фінансової звітності забезпечить достовірність прогнозованих оцінок і всебічність процесу прогнозування.

Список використаних джерел:

1. Білик М. Д. Методи фінансового планування і прогнозування в управлінні фінансами підприємства / М. Д. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 9. – С. 79-84.
2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учеб. курс / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2009. – 528 с.
3. Гордієнко П. Л. Стратегічний аналіз: навч. посіб. / П. Л. Гордієнко, Л. Г. Дідковська, Н. В. Яшкіна. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К.: Алерта, 2008. – 478 с.
4. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 560 с.
5. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч. посіб. / К. І. Редченко. – [2-ге вид., доп.]. – Львів: Новий Світ – 2000, Альтаір – 2002, 2003. – 272 с.
6. Уилсон П. Финансовый менеджмент в малом бизнесе / П. Уилсон; пер. с англ. – М.: Аудит: ЮНИТИ-ДАНА, 1995. – 256 с.
7. Федорович Т. В. Прогнозная отчетность как инструмент финансового управления стратегическим развитием корпорации / Т. В. Федорович // Финансовый менеджмент. – 2008. – №5. – С. 100–107.

Жанна Труфіна, к.е.н.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ПРИДБАННЯ ТОВАРІВ ЗА ВАЛЮТУ

Одним із основних, найскладніших та проблемних питань методології системи бухгалтерського обліку є правильне та раціональне відображення в бухгалтерському обліку первісної вартості (фактичної собівартості) товарів, включаючи імпортні, визначення та відображення в системі синтетичного та аналітичного обліку товарних операцій.

Стандарт стверджує, що первісною вартістю запасів, придбаних за плату, є їх собівартість, що складається з таких фактичних витрат:

- сум, які сплачують за договором постачальнику (продавцю) за вирахуванням непрямих податків;
- сум ввізного мита;
- сум непрямих податків, сплачених у зв'язку з придбанням запасів і не відшкодованих підприємству з бюджету;
- транспортно-заготівельних витрат;
- інших витрат, безпосередньо пов'язаних із придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Крім того, Законом України № 73-VIII від 28.12.2014 р. одним із заходів щодо стабілізації платіжного балансу України запроваджено, тимчасово, починаючи з 26 лютого 2015 р., додатковий імпорتنний збір як особливий вид мита у розумінні Митного кодексу.

Додатковий імпорتنний збір справляється з товарів, які ввозяться на митну територію України у митному режимі імпорту, незалежно від країни їх походження за ставками: 10% для товарів, що класифікуються у 1-24 товарних групах згідно із УКТЗЕД; 5% для товарів, що класифікуються у 25-97 товарних групах згідно із УКТЗЕД; 10% для товарів, що підлягають оподаткуванню ввізним митом відповідно до ст. 374 Митного кодексу [1].

Складові первісної вартості	База для розрахунку
=	
Контрактна вартість товарів в гривневому еквіваленті	В залежності від умов розрахунків з постачальником: 1. У випадку передоплати для перерахунку в гривневий еквівалент використовується курс НБУ, що діяв на день сплати авансу. 2. У випадку ввезення товару на митну територію України з наступною оплатою – використовуються курс НБУ, що діяв на день складання валютно-митної декларації (ВМД).
+	
Мито, акцизний збір, інші непрямі податки	[Вартість товарів в гривневому еквіваленті по курсу НБУ вказаному у ВМД + Плата за перевезення товарів до митного кордону з Україною] * % державного мита
+	
Додатковий імпорتنний збір	[Вартість товарів в гривневому еквіваленті по курсу НБУ вказаному у ВМД + Плата за перевезення товарів до митного кордону з Україною] * % додаткового імпортного збору (5 або 10%)
+	
Сума сплаченого ПДВ при митному оформленні	Включається до первісної вартості тільки у випадку, якщо підприємство-імпортер не є платником ПДВ. Якщо підприємство зареєстрований як платник ПДВ, то розрахована сума включається до податкового кредиту ПДВ у місяці оформлення ВМД. [Вартість товарів в гривневому еквіваленті по курсу НБУ вказаному у ВМД + Плата за перевезення товарів до митного кордону з Україною + Розмір мита та інших непрямих податків + Розмір додаткового імпортного збору] * % ПДВ
+	
Транспортно-заготівельні витрати	Витрати на оплату тарифів (фрахту) за вантажно-розвантажувальні роботи й транспортування запасів усіма видами транспорту до місяця їх використання, включаючи витрати зі страхування ризиків транспортування запасів
+	
Інші витрати	Прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати підприємства на доопрацювання і підвищенням якісно технічних характерне гик запасів

Правда, додатковий імпорتنний збір, введений у лютому цього року для стабілізації платіжного балансу України, буде скасовано з 1 січня 2016 р.

В основному, у розрахунках за імпортні товари використовують інвалюту. Тому за їх первісної оцінки потрібно використовувати вимоги П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів». Тоді покупна вартість імпортних товарів має виражатися в гривневому еквіваленті і залежить від того передоплата товару чи його одержання на умовах відстрочення платежу.

На практиці первісна вартість товарів визначається не лише складанням всіх перелічених показників. Деякі показники слугують в якості бази розрахунку для інших показників. Взаємозв'язок і послідовність визначення складових первісної вартості товарів, придбаних за валюту, можна за допомогою наступного алгоритму:

Отже, первісна вартість імпортних товарів у бухгалтерському обліку формується з одночасним застосуванням П(С)БО 9 (в частині складових первісної вартості запасів), П(С)БО 21 (в частині правил обліку валютних операцій), а також митним законодавством (в частині визначення ставок зборів мита та інших податків).

Список використаних джерел:

1. Про заходи щодо стабілізації платіжного балансу України відповідно до статті XII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року [Електронний ресурс] : Закон України від 28.12.2014 р. № 73-VIII. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/73-19>.

Олена Фоміна, к.е.н.,

Київський національний торговельно-економічний університет,
м. Київ

СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Сучасні умови господарювання, для яких характерні глобалізація і динамічність бізнесу, розвиток інформаційних технологій, зміна стилю і методів управління, внесли значні корективи до змісту, предмету, об'єктів, методів управлінського обліку. Управлінський облік сформувався в досить об'ємну і динамічну галузь наукових знань і практичного досвіду. Це приводить до того, що розвиток емпірично встановлених процедур управлінського обліку випереджає розробленість його теорії.

Концепції управлінського обліку є досить дискусійним питанням, яке стосується кола проблем, які повинен вирішувати сучасний управлінський облік. З даного приводу спостерігаються розбіжності в поглядах як у дослідженнях вітчизняних вчених і вчених СНД, так і у економістів країн з розвинутою ринковою економікою [1, С.41]. Дане питання наразі не має однозначної відповіді, оскільки в сучасних умовах господарювання зростає значущість адаптації управлінського обліку до швидкої зміни мікро- та макросередовища, що обумовлює необхідність вивчення управлінського обліку як складної системи, що розвивається, забезпечує органічний взаємозв'язок облікового процесу, бюджетування, контролю, аналізу і управління з урахуванням життєвого циклу і стратегії розвитку підприємства.

Так, IFAC запропоновано наступні концепції управлінського обліку [2]:

– концепції, пов'язані з функцією (орієнтацією управлінського обліку на продуктивність ресурсів, створення даної вартості, бізнес-проектів, командні цілі та дії);

– концепції, пов'язані з використанням результатів (з точки зору підзвітності, результативності та порівняння з еталоном);

– концепції, пов'язані з процесом і технологією (пояснює зв'язок управлінського обліку з іншими процесами управління та є основою чи керівництвом для розробки технологій, що використовуються в управлінському обліку);

– концепції, пов'язані з потенціалом функції (розгляд потенціалу, необхідного для ефективного використання функції управлінського обліку з позиції компетенції, безперервного вдосконалення, розвитку найкращих особистісних характеристик, креативного мислення).

Аналіз сучасних управлінських інновацій та результати останніх досліджень з управлінського обліку дозволяють виявити тенденції подальшого розвитку теорії та методології управлінського обліку, функціонування якого дозволяє його користувачам отримувати більш об'єктивну, повну та своєчасну інформацію для набуття впевненості у реалізації своїх інтересів. В кінцевому результаті управлінський облік, як

активно-адаптивна інформаційна система, сприятиме підвищенню ефективності управління підприємством.

Вчені, що займаються проблемами адаптації системи управлінського обліку до вітчизняної економіки, перспективи розвитку обліку вбачають у таких напрямках:

- формування системи стратегічного управлінського обліку;
- розвиток методики управлінського аналізу [3];
- вдосконалення методичного інструментарію управлінського обліку, зокрема: аналіз вартісного ланцюжка; калькулювання на основі діяльності (ABC); калькулювання життєвого циклу; цільове калькулювання; калькулювання для безперервного вдосконалення;
- регулювання галузевого управлінського обліку (розробка галузевих методик організації управлінського обліку, інструкції по визначенню собівартості продукції та проведення управлінського аналізу);
- наукове обґрунтування ефективної моделі управлінського обліку з урахуванням як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. [4]

Вивчення різноманіття трактувань управлінського обліку дозволило виявити, що уявлення багатьох авторів про його зміст з часом змінюються. Це послужило передумовою історико-еволюційного аналізу генезису управлінського обліку, в результаті якого виявлений взаємозв'язок між змінами, що відбуваються в компаніях і їх оточенні, і розвитком управлінського обліку [5]. У зв'язку з цим конкретизовано зміст дефініції «управлінський облік» на сучасному етапі його розвитку. Управлінський облік є активно-адаптивною системою інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень для зростання ефективності управління підприємством торгівлі, а також його економічної результативності.

Уточнення і доповнення категорій елементів системи управлінського обліку сприяє розвитку теоретико-методологічних основ, формуванню сучасної концепції управлінського обліку.

Список використаних джерел:

1. Амігуд А. Д. Концепція управлінського обліку на сучасному етапі розвитку економіки України / А. Д. Амігуд // «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 7 (25). Ч. 1. – 2010. – С.36-42.
2. Белоусова І. Роль управлінського обліку. // Бухгалтерський облік і аудит. - 2005. - № 4.
3. Карпенко О. В. Управлінський облік: організація, методологія, методика викладання: монографія [Текст] / О. В. Карпенко. – Полтава: РВЦ ПУСКУ. - 2005. – 341 с.
4. Атамас П.І. Управлінський облік: Навч. посібник. - Д.-К., 2006. - 440 с.
5. Фоміна О.В. Історичний генезис розвитку управлінського обліку / О.В. Фоміна // Економіка та право. – м. Донецьк. -2011. - №3 (31) – с.33-37.

Тетяна Фоміна, к.е.н.,

Кіровоградський національний технічний університет,
м. Кіровоград

ВИМОГИ ДО ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

З урахуванням принципів, на яких має будуватись система внутрішнього контролю промислового підприємства розробляються конкретні вимоги до учасників процесу внутрішнього контролю. При формуванні системи внутрішнього контролю слід домагатися нормативного закріплення таких основних вимог:

– вимога підконтрольності кожного суб'єкта контролю, що працює на підприємстві (виконання одним суб'єктом контрольних функцій має бути в обов'язковому порядку підконтрольне на предмет якості іншому суб'єкту внутрішнього контролю);

– вимога ущемлення інтересів (необхідно за допомогою нормативних документів створювати спеціальні умови, за яких будь-які негативні відхилення ставлять конкретного працівника або структурний підрозділ в економічно не вигідне становище);

– недопущення зосередження прав контролю на всіх його об'єктах у руках однієї особи (у системі внутрішнього контролю можуть діяти різні суб'єкти контролю; недотримання цієї вимоги створює умови для необ'єктивного відображення у звітних матеріалах результатів перевірок);

– вимога зацікавленості керівництва підприємства (ефективне функціонування системи внутрішнього контролю неможливе без належної зацікавленості та участі в її роботі представників власників і топ-менеджменту господарюючого суб'єкта);

– вимога компетентності, сумлінності та чесності аудиторів і контролерів підприємства (якщо співробітники підприємства, до службових функцій яких віднесено здійснення внутрішнього контролю, не володіють зазначеними характеристиками, то навіть ідеально організована система не зможе працювати ефективно);

– вимога придатності методик і програм, що застосовуються в роботі системи внутрішнього контролю (методики і програми повинні бути доцільні, раціональні, науково обґрунтовані та не призводити до зайвих витрат праці і коштів);

– вимога безперервності розвитку і вдосконалення (необхідно постійно стежити за новітніми технологіями та іншими досягненнями науки і практики);

– вимога розстановки пріоритетів відповідно до ризиків (тотальний контроль над поточними малозначимими операціями не є раціональний; він відволікає сили фахівців підприємства від вирішення проблем, що серйозно впливають на його фінансовий стан);

– вимога одиничної відповідальності (неприпустимим є закріплення однієї і тієї ж контрольної функції за кількома суб'єктами контролю, оскільки це неминуче призведе до безвідповідальності, витрат зайвих сил і засобів);

– вимога функціонального потенційного заміщення (тимчасове вибуття окремих суб'єктів контролю (наприклад, у відпустку, на лікарняний тощо) не повинно переривати контрольні процедури або ускладнювати їх виконання; для зниження впливу цього фактора необхідно домогтися того, щоб кожен суб'єкт контролю вмів виконувати належною мірою контрольну роботу вищого і одного-двох працівників свого рівня);

– вимога регламентації (ефективність функціонування системи внутрішнього контролю безпосередньо залежить від наявності, якості та рівня затверджених регламентів (правил, стандартів), якими вона керується, а також від їх точного виконання суб'єктами контролю);

– вимога взаємодії та координації (система внутрішнього контролю повинна функціонувати на основі чіткої взаємодії всіх підрозділів і служб підприємства; такої взаємодії можна досягти шляхом розробки комплексу

нормативних документів, що регламентують контрольну діяльність структурних підрозділів і керівників підприємства, а також системно-орієнтованого планування проведення перевірок).

Основні вимоги до організації системи внутрішнього контролю на підприємстві хоч і не є принципами, проте також забезпечують ефективне її функціонування.

Список використаних джерел:

1. Бурцев В. В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации / В. В. Бурцев. – М.: «Экзамен», 2000. – 320 с.
2. Внутрішній контроль процесів матеріального забезпечення в системі управління підприємством: монографія / Т.В. Фоміна, О.Б. Пугаченко; за заг. редакцією Г.М.Давидова. – Кіровоград: Імекс-ЛТД, 2014. – 221 с.
3. Терехов А. А. Контроль и аудит: основные методические приемы и технология / А. А.Терехов, М. А. Терехов. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 208 с.
4. Фоміна Т. В. Організація і методика внутрішньогосподарського контролю на підприємствах олійножирової галузі України : дис. ... кандидата екон. наук: 08.00.09 / Фоміна Тетяна Володимирівна. – О., 2007. – 168 с.

Марія Чередниченко,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,
м. Чернівці

НЕОБХІДНІСТЬ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ “ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА”

Розробка та впровадження гнучкої та адаптивної стратегії управління витратами вимагає особливої уваги до процесу дослідження виробничих витрат з метою оптимізації їх структури та рівня при заданих параметрах якості продукції.

Відмітимо, що економічна категорія “витрати виробництва” вже досить досліджена в наукових працях як вітчизняних так і зарубіжних вчених. Так, дослідження економічної сутності поняття «витрати виробництва» у своїх роботах проводили такі вітчизняні науковці як Н.С. Андрющенко, Л.А. Власенко, Р.В. Кіслань, Ю.Б. Кравчук, А.М. Турило, М.Ф. Рибченко, Н.М. Цурук. Серед західних фахівців з цього питання слід відмітити наступних: Ш. Датар, К. Друрі, К.Р. Макконел та С.Л. Брю, К.К. Сіо, Дж. Фостер, Ч. Хорнгрен. Проте науковцями досі не сформовано єдиного визначення поняття «витрати виробництва». Неоднозначність визначення виробничих витрат в економічній теорії, обліку, нормативно-правових актах і при цьому часто відсутність необхідних методологічних акцентів відносно їхнього змісту, суттєво знижує глибину розуміння, об’єктивність і системність підходу до даної економічної категорії. Системний підхід до узагальнення визначення “витрат виробництва” в бухгалтерському обліку та їх розуміння в економічній теорії вітчизняними та зарубіжними науковцями, дозволить сформувати єдине визначення даної категорії як об’єкта системного аналізу.

Саме системний підхід дозволяє вивчити категорію „витрати виробництва” через їх осмислення як складової елементів інформаційної системи за обраними критеріями через сукупність взаємозв’язаних та взаємозумовлених процесів [1, с. 17].

Визначення витрат виробництва з точки зору економічної теорії та бухгалтерського обліку наведено в таблиці 1.

Така багатомірність терміну „витрати виробництва” вимагає нових підходів до визначення цієї категорії та термінологічних уточнень.

Відтак, розкриваючи економічну сутність витрат виробництва, за основу слід узяти діалектичну єдність етапів постачання ресурсів, їх трансформації в процесі виробництва та формування собівартості готової продукції, як єдиної системи формування виробничих витрат.

Таблиця 1
Визначення „витрат виробництва” як економічної категорії та об’єкта бухгалтерського обліку

Автор	Визначення „витрат виробництва”
Визначення „витрат виробництва” як економічної категорії	
Бутинець Ф.Ф. [2]	Витрати у виробничому процесі праці і засобів виробництва праці для виготовлення продукції
Вахрушина М.А. [3]	Витрати живої та уречевленої праці на виробництво та реалізацію продукції (виконання робіт, надання послуг)
Кривченко К.Т. та ін [4]	Грошове вираження використання виробничих ресурсів у результаті якого здійснюється використання виробництво та реалізація продукції
Крушельницька О.В [5]	Грошова оцінка матеріальних і трудових ресурсів, що пов’язані з виробництвом та реалізацією продукції, надання послуг
Пастернак Я.П. [6]	Витрати це витрачання грошових коштів на придбання ресурсів для забезпечення процесу виробництва.
Сопко В.В. [7]	Формують використані у процесі виробництва різні речовини та сили природи на виготовлення нового продукту праці
Ткаченко Н.М. [8]	Це спожиті в процесі виробництва засоби виробництва, включаючи в себе минулу працю (сировину, матеріали, паливо тощо), та витрати пов’язані з покращенням основних засобів в межах сум, що не перевершують встановленого розміру.
Турило А., Кравчук Ю., Цуцурук Н. [9]	Грошове вираження величини економічних ресурсів підприємства у застосованій і споживаній формах, необхідних для здійснення його виробничо-господарської діяльності
Шумило Ю.О. [10]	Характеризують процес використання ресурсів підприємством у виробництві продукції з метою отримання економічної вигоди та зростання вартості капіталу.
Визначення „витрат виробництва” як об’єкта бухгалтерського обліку	
Адаменко Т. [11]	Лише та частина затрат, яку використовують для отримання доходу звітного періоду у вигляді зменшення активів або збільшення зобов’язань, результатом чого є зменшення економічної вигоди діяльності підприємства
Зонова А. [12]	Платежі грошовими засобами або іншими активами, пов’язаними з діяльністю даного підприємства та зменшення доходів або власного капіталу їх власників за період
Ільченко Л. [13]	Сума вартостей використаних ресурсів, що зменшує суму отриманого від реалізації продукції доходу, а отже, і розмір власного капіталу
Лозинський Д. [14]	Зменшення активів або збільшення зобов’язань, що призводить до зменшення власного капіталу.
Нападowska Л. [15]	Використання (відтік) грошових коштів і одночасно – це зменшення економічної вигоди протягом звітного періоду або збільшення зобов’язань підприємства, що призводить до зменшення капіталу
Скрипник М. [16]	Частина використаних ресурсів, яка при визначенні прибутку підприємства за звітний період ставиться у відповідність з визначеними доходами
Столяр Л. [17]	Зменшення активів (грошових коштів, іншого майна) і (та) виникнення зобов’язань у звітному періоді в результаті господарської діяльності підприємства, що призводить до зменшення економічних вигод та зменшення власного капіталу

Саме такий підхід до розкриття сутності категорії «витрати виробництва» є підґрунтям для визначення методологічних засад та розробки методики системного аналізу операційних витрат як важливого інструменту щодо розробки та реалізації ефективних управлінських рішень в системі управління.

Список використаних джерел:

1. Бондаренко Т.Ю. Витрати на виробництво продукції як елемент формування та розвитку виробничо- господарського механізму [Текст] / Т.Ю. Бондаренко // «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 8 (29). – Ч. 2. – 2011.
2. Теорія бухгалтерського обліку [Текст]: підручник / Ф. Ф. Бутинець. - Вид. друге, доп. і перероб. - Житомир: ПП"Рута", 2000. - 637 с.
3. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник. 5-е изд., стереотип. М.: Омега-Л, 2006. 576 с.
4. Політична економія: навч. посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляев та ін. За ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка. К.: КНЕУ, 2001. 508 с.
5. Крушельницька О. В. Управління витратами [Текст]: навч. посібник / О. В. Крушельницька. - Житомир: ЖДТУ, 2005.
6. Пастернак Я.П. Бухгалтерський облік та аналіз затрат основної діяльності: організація і методика: автореф. дис. канд. екон. наук: спец.08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит – Житомир, 2010 – 21с.
7. Сопко В. В. Учет затрат и калькуляция себестоимости продукции в промышленности. / В. В. Сопко. – К.: Техника, 1988. – 112с.
8. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України [Текст]: підручник / Н.М. Ткаченко. - 6-те вид. - К.: А.С.К., 2002. - 784 с.
9. Турило А.М. Уточнення сутності поняття «витрати» і їхньої економічної оцінки на підприємстві [Текст] / А.М. Турило та ін. Актуальні проблеми економіки. – Київ. – 2004. – № 11(41). – С. 85 – 88.
10. Шумило Ю.О. Управління витратами в умовах бюджетування на підприємстві: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит»/ Ю.О.Шумило. – Київ, 2010. – 21с.
11. Адаменко Т.М. Затрати та витрати підприємства як об'єкт управління [Текст] / Т.М. Адаменко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2009_21/63Adam.htm
12. Зонова, А.В. Учет затрат и расходов: основание разграничения и методика учета [Текст] / А.В. Зонова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2003. – №10. – С. 34 – 36.
13. Ільченко, Л.Б. Облік та аналіз витрат на виробництво (на матеріалах підприємств харчової промисловості України): автореф. дис. канд. економ. наук: спец. 08.06.04 «Облік і аудит» [Текст] / Л.Б. Ільченко. – К., 2006. – С. 19.
14. Лозинський Д.Л. «Витрати» та «затрати» узгодження понять в бухгалтерському обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2009_4/21.pdf
15. Теорія бухгалтерського обліку: монографія [Текст] / Л.В. Нападівська, М. Добія, Ш. Сандер, Р.Матезіч та ін.; за заг. ред. Л.В. Нападівської. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 735 с.
16. Скрипник М.І. Визначення сутності понять «витрати» та «затрати» [Текст] / М.І. Скрипник // Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 2(17). – С. 308–312.
17. Столяр Л.Г. Сутність «витрат» та особливості трактування. – «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 8 (29). – Ч. 4. – 2011. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_olif/2011_8_4/27.pdf.

Людмила Чижевська, д.е.н.,

Житомирський державний технологічний університет
м. Житомир

Вікторія Кулик, к.е.н.,

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»,
м. Полтава

НЕОБХІДНІСТЬ ПРОГНОЗУВАННЯ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Передбачення майбутніх подій та їх наслідків є неодмінним атрибутом людського мислення, оскільки воно пов'язане із постійним прагненням людини «зазирнути в майбутнє» та у теперішній час визначити

найоптимальніше рішення, що принесе найбільші вигоди у майбутньому. Зрозуміло, що зробити найбільш правильний вибір неможливо без врахування усіх можливих факторів, що будуть впливати на конкретний об'єкт, не передбачивши всіх його бажаних і небажаних наслідків, не зіставляючи очікуване з інформацією, що змінюється.

Прогнозування як функція управління вирішує такі завдання:

– вироблення мети - визначення бажаного, можливого і необхідного стану системи, а також економічного критерію ефективності функціонування й перспективного розвитку системи;

– визначення ситуацій - кількісне визначення тієї ситуації, у якій може опинитися система в результаті переведення її в новий стан, або опис поведінки самої системи відповідно до можливої ситуації;

– моделювання реальних процесів з метою вибору оптимальної траєкторії з безлічі можливих траєкторій руху системи [1, с. 56].

Прогнозування є невід'ємною частиною процесу пізнання та управління об'єктом, оскільки бачення перспективи дозволяє своєчасно виявити ризики і вжити заходів запобігання негативних результатів, розкрити невизначеність у системі, обґрунтувати фактори, за яких можливе досягнення цілі.

Таким чином, основна мета прогнозування - створити наукові передумови для прийняття оптимальних господарських чи інших рішень.

Враховуючи, що бухгалтерський облік є однією із функцій управління, основною метою якого є надання користувачам повної, достовірної та неупередженої інформації для прийняття обґрунтованих рішень, вважаємо за доцільне, розглянути необхідність прогнозування у системі бухгалтерському обліку.

Прогнозування вченими-обліковцями майбутніх змін у бухгалтерському обліку розпочалося у кінці XIX століття. Зокрема, у монографії «Бухгалтерський облік як професійна діяльність: теорія, організація, прогноз» проведено ґрунтовний аналіз прогнозів розвитку бухгалтерського обліку, наданих вченими кінця XIX – початку XX ст. [2, с. 446-448]. У вказаному дослідженні визначено, які із зроблених прогнозів виправдалися повністю, які частково, які були помилковими, а також проведено аналіз факторів, що вплинули на ймовірність справдження зроблених прогнозів.

У межах даного дослідження, авторами була здійснена спроба розглянути прогнози вчених щодо розвитку бухгалтерського обліку, розроблені вченими-обліковцями після 2010 року.

Зокрема, В.А. Дерій зазначає, що «в економіці високоінтелектуальних послуг України чільне місце, займатимуть і облікові та аудиторські послуги, особливо у великих містах та обласних центрах нашої держави..., облік й аудит переступлять національні кордони та зростуть до рівня глобальних обліку і аудиту із повнокровним використанням міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, фінансової звітності, аудиту». Проблемою, що потребуватиме вирішення в майбутньому стане низька якість облікової інформації, що постійно погіршуватиметься через лавиноподібне збільшення облікових даних та «урізноманітненість інформації» [3, с. 30].

Жук В.М. зазначає, що «мотиваційною основою розбудови інституціональної теорії бухгалтерського обліку є подолання проблем змістовності бухгалтерських інформаційних систем та їх використання в

управлінні. У глобальному світі нова теорія спрямована на вирішення проблем несприйнятності МСФЗ національними інституціональними середовищами, зміну вектору запитів на облікову інформацію від інститутів транснаціонального бізнесу на потреби інститутів сталого розвитку» [4, с.28].

Способи приведення вітчизняної системи бухгалтерського обліку потребам постіндустріальної економіки, наведено у дослідженні С. Ф. Легенчука; вчений обґрунтовує необхідність «розробки деталізованих методик бухгалтерського обліку об'єктів постіндустріальної економіки; модернізації існуючої чи розробка нової бухгалтерської методології на основі врахування вимог постіндустріальної економіки; використання міждисциплінарних і трансдисциплінарних методів наукових досліджень» [5, с. 27].

Таким чином, вченими передбачається «лавиноподібний» ріст економічної інформації, у тому числі, облікової; інтеграція вітчизняної облікової системи у міжнародну; повна автоматизація облікової процесу та процесу представлення інформації користувачам у цифровому суспільстві. На підставі зазначених прогнозів вченими розробляються можливі способи вирішення потенційних проблем, що можуть мати місце у майбутньому або способи їх уникнення.

Список використаних джерел:

1. Кунев Ю. Д. Управління в митній службі : підруч. / Ю. Д. Кунев, І.Коросташова, А.Мазур, С.Шапошник; Держ. мит. служба України, Акад. мит. служби України. - К. : Центр навч. л-ри, 2006. - 406 с.
2. Чижевська Л.В. Бухгалтерський облік як професійна діяльність: теорія, організація, прогноз розвитку: Монографія. – Житомир: ЖДТУ, 2007. – 528 с.
3. Дерій В.А. Теоретико-методологічні засади обліку і контролю витрат та доходів підприємств : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09 / В. А. Дерій . – Тернопіль : Б.в., 2012. – 36 с.
4. Жук В.М. Розвиток бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки : теорія, методологія, практика : автореферат дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09 / В. М. Жук ; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. економіки», Укр. акад. аграр. наук. - К. : [б. и.], 2010. - 36 с.
5. Легенчук С.Ф. Розвиток теорії і методології бухгалтерського обліку в умовах постіндустріальної економіки : автореферат дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09 / С. Ф. Легенчук ; Житомир. держ. технол. ун-т. - Житомир : [б. и.], 2011. - 36 с.

Світлана Чорна, Світлана Лукаш,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Чернівці

ВИТРАТИ НА ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

На сьогоднішній день в Україні існує досить велика кількість підприємств, які пропонують на ринку необхідні товари та послуги, з метою їх подальшої реалізації та отримання прибутку. Внаслідок цього перед підприємствами постає питання підвищення конкурентоспроможності. Досягнути цього можливо, зокрема, шляхом підвищення якості продукції, робіт і послуг. Міжнародною організацією із стандартизації розроблені міжнародні стандарти управління якістю серії ISO : 9000, які застосовують і в Україні, як ДСТУ ISO : 9001 : 2009. Але управління якістю неможливе без належного інформаційного забезпечення. Достовірна і точна інформація для прийняття управлінських рішень формується в системі управлінського обліку, тому обрана тема є актуальною в сучасних умовах.

Формування повноцінної системи управлінського обліку на підприємстві відбувається поетапно. Облікова інформація на кожному з цих етапів повинна бути відповідним чином підготовлена і інтерпретована, щоб підсумкові форми внутрішньої звітності забезпечували різні рівні управління даними, необхідними для ухвалення управлінських рішень. Це відноситься повною мірою і до процесу обліку витрат на якість продукції, оскільки саме цей вид діяльності стає ключовим для підприємств, орієнтованих на ринок [5].

Метою даної наукової роботи є визначення сутності витрат на якість продукції, їх структури та порядку відображення в системі бухгалтерських рахунків.

Дослідженню питань сутності, класифікації витрат на якість та їх облікових аспектів присвячено роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких праці: Ю.Бурдіна, Є.Карлика, Н.Левченко, Ф.Кросбі, В.Павлова, В.Пархоменка, М.Самогородської, Л.Столяр, І.Тимирієнко, А.Фейгенбаума, В.Фоміна, Т.Харламової, Дж. Х. Харрінгтона, Дж.Шанка, М.Шигуна та інших.

Витрати, пов'язані з забезпеченням та покращенням якості продукції – це витрати, пов'язані з налагодженням на підприємстві системи управління якістю, яка забезпечить високий рівень якості процесів, що виникають на кожному етапі життєвого циклу продукту та виробництвом якісної продукції, відповідно до вимог встановлених стандартами якості та очікувань споживачів, а також втрати внаслідок невідповідності вимогам якості. Також можна зазначити, що поняття якості продукції повинно включати певні характеристики і форми такі властивості, які в подальшому б змогли задовольнити, як споживача, так і виробника [2]. Столяр Л.Г вважає, що під «витратами на якість» розуміють витрати, які відносяться до конкретного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом, і пов'язані з із забезпеченням та гарантуванням задоволеної якості продукції, а також втрати, обумовлені низькою якістю продукції і процесу виробництва [4].

Витрати на якість являються витратами на вдосконалення властивостей (характеристик) продукції, або ж витрат на запобігання з приводу їх порушення, тобто витрати на усунення показників неминучого браку продукції.

Згідно з дослідженням відомого американського вченого Ф. Кросбі, витрати на якість поділяють на дві групи: витрати на відповідність та витрати, пов'язані з невідповідністю. До цих груп відносять: витрати на оцінку якості, витрати на запобігання браку та погіршення якості, витрати на дотримання та контроль якості, витрати на оновлення та вдосконалення технологічного процесу підвищення якості, а також витрати на систему управління якістю [1, с.15].

З метою ефективного управлінського обліку, щодо забезпечення системи контролю за якістю продукції, необхідно провести розмежування витрат на якість за стадіями руху готової продукції, з врахуванням основних процесів, які відбуваються під час створення даної одиниці продукції. Можна відмітити три основні стадії: перша стадія - витрати на якість у процесі закупівлі сировини та матеріалів (до прикладу витрати на якість закуплених матеріалів), друга стадія – витрати на якість у процесі самого вже виробництва продукції (витрати на удосконалення технології), третьою і заключною стадією є витрати на якість у процесі реалізації, тобто витрати на кінцеву перевірку

якості продукції, згідно стандартам та нормативам. Дане розмежування зможе суттєво полегшити процес управлінського обліку витрат на якість, та дасть змогу визначити конкретні завдання працівників на кожній стадії.

В загальному вигляді можна визначити такі основні стадії процесу організації обліку витрат на якість готової продукції: визначення завдань організації обліку витрат на якість готової продукції, вибір об'єктів обліку витрат на якість, визначення суб'єктів обліку даних витрат, розробка класифікації витрат на якість, вибір методів оцінки витрат на якість, забезпечення документообігу для формування інформації про витрати, забезпечення збереження комерційної таємниці щодо витрат на якість та. Щодо управлінського обліку, то він формує інформацію про витрати на якість поточного і стратегічного характеру [2].

Важливим є відображення витрат на якість в системі рахунків бухгалтерського обліку. Так, І. Тимрієнко пропонує обліковувати витрати на підвищення якості продукції загальною сумою на рахунку 23 «Виробництво» [6]. Тобто вважати такі витрати складовими процесу виробництва. Пархоменко В. вважає, що не доцільно вести облік витрат на якість на окремому рахунку, оскільки це лише призведе до збільшення кількості синтетичних рахунків і відповідно до збільшення обсягу облікової роботи. Вчений вважає, що доречно для цього буде вести аналітичний облік на рахунках витрат в розрізі «Витрати на якість» [3]. В той же час науковець О. Фоміна, яка для обліку витрат кожного процесу пропонує відкрити рахунки і субрахунки різних рівнів, на яких нагромаджуватиметься інформація щодо вартості процесів, переділів, статей калькуляції і відхилень за видами продукції (рахунок «Основне виробництво» субрахунок «Процес»), у тому числі витрат на якість (рахунок «Основне виробництво» субрахунок 2 «Витрати на якість»). Тобто групування витрат на якість здійснюється в межах будь-якого процесу і в розрізі аналітичних рахунків другого порядку до рахунку «Витрати на якість»: 20.2.1. «Витрати на забезпечення якості», 20.2.2. «Витрати на підвищення якості», 20.2.3. «Втрати від невідповідностей цілям управління і потреб в інформації для аналізу витрат і відхилень якості процесів та їх впливу на якість напівфабрикатів, ефективності і відповідності внутрішнім стандартам якості» [7].

З метою скорочення затрат облікового процесу, але при цьому не порушуючи надійність і достовірність в інформаційному забезпеченні, пропонуємо вести облік витрат на якість відповідно до стадій діяльності підприємства: постачання сировини і матеріалів – виробництво – реалізація готової продукції. Першочергово необхідно здійснити накопичення витрат на забезпечення якості продукції в межах робочого плану рахунків на субрахунку рахунка 39 «Витрати майбутніх періодів» з наступним їх списанням, виходячи з господарських процесів. Витрати на якість у процесі постачання – це витрати на якість сировинної бази, які доцільно обліковувати на субрахунку 2010 «Витрати на якість у процесі постачання», щодо процесу виробництва, то виникає необхідність деталізації рахунку 23 по субрахункам 231 «Виробництво продукції» та 232 «Витрати на якість у процесі виробництва» та рахунку 91 по субрахункам 911 «Загальновиробничі витрати» та 912 «Витрати на якість у процесі обслуговування виробництва», а на стадії реалізації готової продукції

необхідно деталізувати рахунок 93 по субрахункам 93 «Витрати на збут» та 932 «Витрати на якість у процесі збуту».

Отже, за результатами проведеного дослідження особливостей витрат на якість продукції в системі управлінського обліку було визначено структуру витрат на якість, узагальнено основні процеси організації їх обліку та способи методичного відображення інформації про витрати на якість на рахунках бухгалтерського обліку. Подальших досліджень потребує розробка спеціального документального та методичного забезпечення вищерозглянутих операцій та формування управлінської звітності, методи їх розподілу та включення до собівартості продукції чи віднесення до витрат періоду. Доцільним є створення стандартної форми документування витрат на якість.

Список використаних джерел:

1. Кросбі Ф. Б. Якість і Я / Ф. Б. Кросбі ; [пер. з англ. А. В. Денисова]. – М. : Стандарти і якість, 2008. – 263 с.
2. Левченко Н. М. Фінансування витрат на якість продукції / Н. М. Левченко, І. Ю. Дунець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1347>.
3. Пархоменко В. М. Бухгалтерський облік, внутрішній контроль і економічний аналіз витрат на поліпшення якості продукції: проблеми теорії та методології : монографія / В. М. Пархоменко. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 560 с.
4. Столяр Л.Г. Витрати на якість, як об'єкт бухгалтерського обліку // Вісник ВІЕМ № 12. – Центр інформаційного забезпечення та редакційно-видавничої діяльності ВІЕМ, 2015р. – 520с.
5. Тимрієнко І.Ю. Формування системи управлінського обліку витрат на якість продукції / І.Ю. Тимрієнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/timrienko-iyu-formuvannya-sistemi-upravlinskogo-obliku-vitrat-na-yakist-produktsiyi/>.
6. Тимрієнко І. Ю. Управлінський облік витрат на якість продукції: концептуальний підхід, теорія і практика / І. Ю. Тимрієнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/1916/1/23.pdf>.
7. Фоміна О. В. Облік і аналіз затрат в системі забезпечення якості продукції молокопереробних організацій АПК / дис. канд. екон. наук О. В. Фоміна. – М., 2007. – 260 с.

Олег Шевчук, к.е.н.,

Тернопільський національний економічний університет,
м.Тернопіль

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ МСФЗ В УКРАЇНІ

Важливим питанням, пов'язаним з реалізацією ефективної системи бухгалтерського обліку та переходом на міжнародні стандарти звітності, є вирішення проблеми уніфікації бухгалтерського обліку і розповсюдження в світі єдиної мови грошей, зрозумілої для всіх представників сучасного бізнесу.

Вивченню впливу явищ глобалізації на процеси стандартизації обліку присвячені роботи вчених: Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Г.Г. Кірейцева, Н.М. Малюги, В.Ф. Палія, О.М. Петрука, Д. Уїтні, Е. Дженкінса, Є. Річарда, Д. Баррі.

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та відповідно до внесених змін від 12.05.2011 р., з 1 січня 2012 р., усі публічні акціонерні товариства, банки, страховики, підприємства, що здійснюють господарську діяльність за видами, перелік яких установлюється Кабінетом Міністрів України, зобов'язані складати фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність безпосередньо за МСФЗ. Такий крок є необхідним, оскільки фінансова звітність як джерело інформації про економічний розвиток підприємства вимагає постійної гармонізації для входження України до числа надійних партнерів світового співробітництва.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) – це прийняті Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку документи, якими визначено порядок складання фінансової звітності. Істотне значення для України і тих країн СНД, які роблять сьогодні вибір на користь МСФЗ, має процес освоєння міжнародних стандартів фінансової звітності, що відбувається в Європейському Союзі. Позитивні сторони застосування МСФЗ як для суб'єктів господарювання, що складають фінансову звітність, так і для зовнішніх користувачів такі: 1) можливість отримання необхідної інформації для прийняття управлінських рішень; 2) забезпечення порівнянності звітності з іншими організаціями, незалежно від того, резидентом якої країни вони є і на якій території здійснюють господарську діяльність; 3) можливість залучення іноземних інвестицій і позик, а також виходу на зарубіжні ринки; 4) престижність, забезпечення більшої довіри з боку потенційних партнерів; 5) у багатьох випадках велика надійність інформації; 6) прозорість інформації, що забезпечується шляхом дотримання правил її складання, а також численними поясненнями до звітності.

Пристаювання вітчизняних форм звітності до вимог МСФЗ має безліч проблемних моментів, незважаючи на те, що в Наказі МФУ "Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку" була здійснена спроба «узгодити» МСФЗ та вітчизняні форми фінансової звітності шляхом внесення в українські форми № 1, 2, 3 і 4 реквізитів, призначених для ідентифікації їх як звітів, складених за МСФЗ [3]. Насамперед, це пов'язано з тим, що за деякими аспектами форми фінансової звітності за П(С)БО суперечать МСФЗ. Так, згідно з п. 90 МСБО 1, «суб'єкт господарювання повинен розкривати суму податку на прибуток, пов'язану з кожним компонентом іншого сукупного прибутку, включаючи коригування перекласифікації, або у звіті про сукупні доходи, або у примітках» [5]. Форма ж № 2 містить у статті «Податки на прибуток» (р. 180) загальну суму податків на прибуток від звичайної діяльності. Така несумісність стосується також відображення у звітності надзвичайних витрат і доходів. Форма № 2 містить у рядках 200 і 205 статті надзвичайних доходів і витрат, у той же час згідно з п. 87 МСБО 1 «суб'єкт господарювання не повинен подавати будь-які статті доходу або витрат у вигляді надзвичайних статей у звіті про сукупні доходи». Якщо залишити ці рядки у формі № 2 і поставити хрестик у МСФЗ-квадратику, то такий звіт з погляду самих МСФЗ не буде відповідати МСФЗ. Якщо ж із форми № 2 забрати рядки 200 і 205, то ця форма просто перестане бути власне формою № 2.

Відповідно до ст. 5 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» підприємства ведуть бухгалтерський облік і складають фінансову звітність у грошовій одиниці України. Це означає, що фінансову звітність за МСФЗ в Україні можна складати лише у гривнях. Виходячи з цього, по суті, вітчизняним підприємствам заборонено застосовувати положення МСБО 21 «Вплив змін валютних курсів» щодо переведення статей фінансової звітності в іноземну валюту або з однієї іноземної валюти в іншу. Суперечність вбачається й у складі та порядку подання фінансової звітності за національними і міжнародними стандартами. Так, п. 2 ст. 11 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачає, що фінансова звітність підприємства

включає: баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал та примітки до звітів [1]. Згідно з п. 10 МСБО 1, повний комплект фінансової звітності включає: 1) звіт про фінансовий стан на кінець періоду; 2) звіт про сукупні доходи за період; 3) звіт про зміни у власному капіталі за період; 4) звіт про рух грошових коштів за період; 5) примітки, що містять стислий виклад суттєвих облікових політик та інші пояснення; 6) звіт про фінансовий стан на початок найбільш давнього порівняльного періоду, коли суб'єкт господарювання застосовує облікову політику ретроспективно [3].

У ст. 13 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зазначено, що проміжна звітність складається щоквартально нарастаючим підсумком з початку звітного року в складі балансу та звіту про фінансові результати [6]. Згідно з МСБО 34 «Проміжна фінансова звітність», проміжний фінансовий звіт має включати, такі компоненти: 1) стислий звіт про фінансовий стан; 2) стислий звіт про сукупні доходи; 3) стислий звіт про зміни у власному капіталі; 4) стислий звіт про рух грошових коштів; 5) деякі пояснювальні примітки [7].

Крім того, МСФЗ використовують дещо інший підхід до складання проміжного звіту про сукупні прибутки: його подають у двох форматах – нарастаючим підсумком та за останній проміжний період. Відмінною рисою МСФЗ від національної системи бухгалтерського обліку є те, що звітність за МСФЗ формується, не ґрунтуючись на законодавчих нормах, а виходячи з конкретних фінансових реалій. Таким чином, пріоритет віддається економічному змісту, а не формі, що нівелює принцип превалювання сутності над формою, задекларований у концептуальних основах МСФЗ.

Таким чином, міжнародні стандарти фінансової звітності виступають ефективним інструментом отримання повної і зрозумілої для всіх інформації про господарську діяльність суб'єктів господарювання, порівняння результатів їх діяльності з метою забезпечення адекватної оцінки їх потенціалу та ухвалення відповідних управлінських рішень у світлі інтеграції України до світової економіки. Успішна імплементація МСФЗ в Україні можлива лише за умови адекватних та виважених дій органів державної влади, міжнародної співпраці у рамках спеціалізованих професійних організацій, зокрема, з питань опрацювання проектів міжнародних стандартів фінансової звітності.

Список використаних джерел:

1. Теперішня фінансова криза загрожує розвалом міжнародної бухгалтерської мови і правил [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/press/49959e16c2494/>
2. Кирейцев Г.Г. Глобалізація економіки і унифікація методології бухгалтерського учета / Г.Г. Кирейцев // Научные исследования в сфере бухгалтерского учета, контроля и анализа: теоретико-методологическое значение. – Житомир: ЖГТУ, 2011. – 68 с.
3. Малюга Н.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в Україні: теоретико-методологічні основи: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Малюга Наталя Михайлівна. – К., 2006. – 36 с.
4. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: монографія / С.Ф. Голов. – К.: МІМ; Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
5. Голов С. МСФЗ у законі / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 9. – С. 3–9.
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.99 р. № 996-ХІV зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon2.rada.gov.ua
7. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 09.12.2011 р. № 1591 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon2.rada.gov.ua

Микола Скрипник, к.е.н., Олеся Саламаха
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ СТАТИСТИЧНОГО СПОСТЕРЕЖЕННЯ

У сучасному суспільстві в мовах економічних реформ, формування ринкових відносин, розвитку різноманітних форм господарювання та інтеграційних процесів зростає роль статистики як одного з найважливіших важелів управління національною економікою та суспільством. За цих умов статистика стає не тільки джерелом інформації про найважливіші явища і процеси що відбуваються в суспільстві і народному господарстві, але й вагомим знаряддям ефективного управління і керівництва цими явищами і процесами [1, с.7].

Лугинін О. зазначає, що статистика здійснює збирання, обробку та аналіз даних про масові соціально-економічні явища, які характеризують всі сторони життя та діяльності населення, виявляє взаємозв'язки різних сторін в економіці, вивчає динаміку її розвитку та прийняття ефективних управлінських рішень на всіх рівнях [2, с.10].

Для того, щоб одержати інформацію про стан економіки країни, спрогнозувати її розвиток, або охарактеризувати культурний, матеріальний чи демографічний стан суспільства, здійснюють статистичне дослідження. Таке дослідження вміщує в себе три послідовні етапи: статистичне спостереження, зведення та групування зібраних матеріалів і аналіз результатів дослідження.

Статистичне спостереження - це планомірний, науково організований збір даних про явища і процеси суспільного життя шляхом реєстрації по заздалегідь розробленій програмі спостереження. У процесі статистичного спостереження одержують первинну статистичну інформацію, яка потрібна для здійснення функцій статистики [3, с.9].

Організоване статистичне спостереження передбачає визначення об'єкта і одиниці спостереження та розробку програми чи плану його проведення.

Програма статистичного спостереження являє собою перелік питань, на які треба одержати відповіді в процесі збирання статистичних зведень щодо кожної досліджуваної одиниці. Вона повинна охоплювати широке і повне коло відомостей. Чим ширша програма, тим повніше висвітлюється досліджуване явище [3, с.11-12]. При складанні подібної програми багато уваги слід приділити чіткому формулюванню питань спостереження, адже питання, на які дослідник планує отримати відповіді мають бути однаково зрозумілими для всіх осіб досліджуваної сукупності. Відповіді отримані в ході статистичного дослідження записують у спеціальний документ який має назву статистичний формуляр.

Організаційний план статистичного спостереження - це складова частина загального плану спостереження, в якій викладено порядок його організації і проведення. У ньому даються роз'яснення програмно-методологічних і організаційних питань. До перших належать формулювання мети і завдань спостереження, визначення його об'єкта і одиниці, розробка програми. До організаційних питань належать: фіксація місця, часу і строків спостереження, вказівка на те, хто його проводить, як воно проводиться і як

здійснюється постачання статистичними формулами осіб, які виконують спостереження, способи доставки заповнених формулярів у відповідні статистичні органи. Сюди відносять також ряд специфічних підготовчих робіт, зокрема таких, як підбір та навчання кадрів, що залучаються до проведення спостереження, підготовка графічного матеріалу та ін. [3, с.14]. Тобто, в організаційному плані передбачені права та обов'язки учасників статистичного спостереження.

Статистичне зведення - це первинна наукова обробка даних спостереження для характеристики суспільного явища узагальнюючими показниками. За допомогою статистичного зведення розв'язують такі завдання: 1) групування даних; 2) розробка системи показників для характеристики груп і всієї статистичної сукупності; 3) обчислення групових і загальних показників; 4) зведення результатів обчислення у статистичних таблицях [3, с.21].

В свою чергу групування є найважливішим етапом зведення. Воно представляє процес об'єднання соціально-економічних явищ у групи за спільними чи подібними ознаками.

Аналіз даних статистичного спостереження - це процес вивчення та зіставлення отриманої інформації та її узагальнення. Суть аналізу полягає в тому, щоб виявити і пояснити закономірності наявних суспільних процесів, і в результаті сформулювати певні теоретичні і практичні висновки.

Отже, можна зробити висновок, що статистика досліджує різні аспекти життєдіяльності суспільства та формує загальне уявлення про дійсні соціально-економічні явища та процеси. Окрім цього, статистика безпосередньо бере участь у розробці планів та стратегій побудови демократичної, правової, соціально орієнтованої держави з ринковою економікою. Тобто, без аналізу даних, отриманих в результаті статистичного спостереження, неможливе подальше прогнозування соціально-економічних процесів, ефективне управління підприємством зокрема і державою загалом.

Список використаних джерел:

1. Мармоза А. Т. Теорія статистики [Текст] : підручник /А. Т. Мармоза, В. К. Савчук, В. В. Липчук. - 2-е видання, перероблене та доповнене. -Київ: Центр учбової літератури, 2013. – 592 с.
2. Лугінін О.Є. Статистика [Текст] : підручник / О.Є.Лугінін,В. І. Благодарний, Л. О. Мармоль, В. І. Карпов, О. Є. Лугініну - 2-е видання, перероблене та доповнене. -Київ: Центр учбової літератури, 2007. - 608 с.
3. Степаненко М. В. Статистика / М. В. Степаненко, О.Ф. Вербило, Л.Ю. Гудзинська. - [Електронний ресурс]. - електрон. посіб. - 2005. - Режим доступу : http://elibrary.nubip.edu.ua/2454/1/Statistica_Distant_Stepanenko.pdf

Микола Скрипник, к.е.н., Вікторія Черних
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

СТАТИСТИЧНЕ СПОСТЕРЕЖЕННЯ ЯК ЗАСІБ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

На даному етапі розвитку наше життя являє собою досить розвинену систему різноманітних технологій. Щодня у суспільстві з'являються різноманітні речі, які полегшують наше існування. Всі ці процеси становлять собою кругообіг потреб суспільства та пропозиції підприємств. Власне підприємці більшою мірою забезпечують наші потреби надаючи певні товари та послуги.

Ні для кого не є секретом, що підтримання підприємства на належному рівні, а також забезпечення його функціонування є клопіткою працею. В результаті теперішньої ситуації, лише конкурентоспроможні підприємства залишаються на ринку, витримуючи удари по їх діяльності та умовам праці. Тож, саме зараз постає питання для всіх підприємців - як продовжувати свою діяльність, залишатись прибутковим та досягати поставлених цілей.

Досить важливим фактором у роботі підприємства є його інформаційне забезпечення, оскільки на даний час інформація є скарбом у суспільстві, а хто володіє інформацією – той володіє світом. Інформаційне забезпечення являє собою важливий елемент автоматизованих систем обліку, призначених власне для відображення інформації, що характеризує стан керованого об'єкта і є основою для прийняття ефективних управлінських рішень [1].

З метою збільшення ефективності, продуктивності та виявлення помилок у діяльності підприємства необхідно проводити статистичні спостереження. Внаслідок опрацювання статистичних даних з'являється реальна можливість отримати об'єктивної кількісної характеристики тих явищ і процесів, що відбуваються, як в середині підприємства, так і за його межами.

Статистичне спостереження – це наукова, спеціально організована реєстрація ознак кожної одиниці сукупності. Її ведуть у спеціальних документах (бланках, формулярах тощо). Статистична інформація необхідна для планування фінансово-господарської діяльності, а також для оцінки взаємозв'язку, тенденцій і закономірностей розвитку видів економічної діяльності, підприємств, організацій, установ. Одержання статистичної інформації передбачає розробку гіпотези та програми статистичного спостереження, визначення часу, строку та контролю його проведення, а також порядок збору статистичних даних [2].

Основними властивостями статистичної інформації є масовість і стабільність. Перша властивість пов'язана з особливостями предмета статистики, а друга – з незмінністю вже зібраної інформації, її здатністю застарівати і необхідністю отримання нової інформації.

Склад статистичної інформації багато в чому визначається потребами суспільства в умовах ринкової економіки. Поява різних форм власності, зміна системи господарювання спричинили за собою зміни в політиці поширення статистичної інформації.

Щоб оптимізувати процес збору інформації та спрямувати його власне на отримання відповідей на найбільш пріоритетні запитання, необхідно сформулювати чіткі завдання, які слід вирішити при проведенні статистичних робіт. Основними завданнями, як правило, виступають: підготовка статистичного спостереження; збір інформації; опрацювання інформації; оцінка результатів спостереження.

Для збору статистичних даних потрібно підготувати формуляри та інструкції з їх заповнення, що дозволить впорядкувати процес проведення та аналізу статистичного дослідження. У формулярах вказують джерело даних (рядок або графу) відповідних форм статистичної і бухгалтерської звітності, а також способи спеціальних статистичних розрахунків [2].

Отже, статистичне спостереження представляє собою важливу частину діяльності будь-якого підприємства. Саме його результати допоможуть виявити недоліки у діяльності та управлінні підприємством, а це дасть змогу

їх вирішити з метою покращення ефективності діяльності, підвищення продуктивності. На основі проведених статистичних спостережень підприємці матимуть змогу забезпечити стратегічне планування напрямів розвитку, а також здійснення безпосередньо ефективної управлінської діяльності. Отримані статистичні дані являють собою підґрунтя для узагальненої характеристики стану та розвитку виробничого процесу із визначенням відповідної закономірності. Саме тому, варто періодично проводити статистичні спостереження, адже вони є важливим елементом, який допоможе підприємству бути конкурентоспроможним, досягти позитивного результату своєї діяльності в сучасних умовах.

Список використаних джерел

1. Каталог книг «Буковинська бібліотека», [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://buklib.net/books/23290/>.
2. Кулинич О. І. Теорія статистики [Текст] : підручник / О. І. Кулинич, Р. О. Кулинич - 4-те вид., перероб. і допов. - К. : Знання, 2009. - 311 с.

Микола Шульський, д.е.н.,

Львівський національний університет ветеринарної медицини
та біотехнологій імені С.З. Гжицького,
м. Львів

ЗБІР І ОБРОБКА ІНФОРМАЦІЇ СТАТИСТИЧНИМИ ОРГАНАМИ ПРО ДІЯЛЬНІСТЬ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОЛІПШЕННЯ

Ефективність здійснення аграрних реформ у значній мірі залежить від інформації, яка надходить від аграрних виробників у статистичні органи і які після обробки надходять у користування всіма тими, хто її потребує. В сьогоденних умовах виробництво аграрної продукції зосереджено в основному у трьох формах господарювання: сільськогосподарських підприємствах, фермерських і господарствах населення. Одночасно відмітимо, що парадоксальність сьогоденного стану розвитку вітчизняного аграрного сектору економіки полягає в тому, що найбільшу питому вагу сільськогосподарської продукції виробляють господарства населення, проте про їх діяльність статистичні органи збирають і обробляють найменшу кількість цифрової інформації. Так, скажімо, за ряд років питома вага виробленої аграрної продукції господарствами населення у загальному обсязі її виробництва всіма категоріями господарств Львівщини становила, % у 1995 р. – 69,3; 2000 р. – 90,2; 2005 р. – 89,6; 2010 р. – 74,7 і 2014 – 65,5. Хоча наведені показники відображають тенденцію до зниження обсягів виробництва продукції цими господарськими формуваннями, однак їх питома вага залишається досить значною. Однак, з іншого боку, інформація про їх діяльність є досить обмеженою. Так, скажімо, статистичні органи мають точні дані лише за деякими показниками. Це наявність господарств, площі земельних угідь у них, чисельність власників господарств та їх членів, наявність тварин, будівель, деяких видів техніки, а всі інші показники розраховують наближено за існуючими методиками.

Більше того, за діючим Законом України «Про особисте селянське господарство» [2] ці господарські формування не відносяться до структур підприємницького типу, хоча і реалізують значні обсяги різноманітної

аграрної продукції та одержують певні прибутки. Особливо це відноситься до тих господарств населення, які розташовані біля крупних міст, мають добрі транспортні сполучення і, що найважливіше, наявність працездатно-активних їх власників та членів їх сімей, які здатні організувати ведення результативної особистої селянської господарки. Ми поділяємо погляди тих дослідників, які вважають господарства населення підприємницькими структурами.

Отож, представляють інтерес ці суб'єкти господарювання в аграрній сфері не тільки з точки зору їх важливості, але з огляду відтворення їхньої діяльності у статистичних збірниках. Для прикладу, використаємо «Статистичний щорічник Львівської області за 2014 р.». У розділі 8 «Сільське господарство, мисливство, лісове господарство, рибне господарство» представлена інформація як про загальні аспекти розвитку аграрної галузі, так і в розрізі окремих організаційно-господарських структур [5, с. 82-107].

Для більш детального представлення матеріалів розділу 8 про діяльність господарств населення Львівської області акумулюємо їх у певні групи показників і представимо їх як таких, що:

- характеризують загальну діяльність цих господарств. Це дані про виробництво аграрної продукції, її розподіл та індекси, земельні площі [табл. 8,1; 8,2; 8,5; 8,7; 8,15 – 8,18];
- відображають стан розвитку рослинництва [табл. 8,9; 8,22; 8,24;];
- представляють розвиток тваринництва [табл. 8,29; 8,30;].

При цьому зауважимо, що всі показники розвитку господарств населення наведено в таблицях у комплексі з іншими організаційно-господарськими структурами (сільськогосподарськими підприємствами, фермерськими господарствами) і ні одної окремої таблиці не виділено саме для них, як, скажімо, для інших форм господарювання. Більше того, відсутня така важлива інформація цих господарств, а саме про: реалізацію продукції, прибутки, рівні рентабельності тощо. Саме без цієї економічної інформації важко провести оцінку діяльності цих важливих форм аграрного виробництва і сприяти їх подальшому розвитку. Одночасно зауважимо, що результативне управління будь-якою сферою діяльності може бути лише тоді, коли про неї є достатньо інформації.

Крім того зауважимо, що статистичні органи Львівщини випускають друковану продукцію за окремими галузями та напрямками діяльності. Для аграрного сектору – це статистичний збірник «Сільське господарство Львівської області за 2014 р.» [3]. Одночасно постає питання, а як було раніше? Скажемо відверто, значно краще. Підтвердимо наші переконання конкретними статистичними виданнями. Так, скажімо, у 2013 р. було випущено статистичні збірники: «Сільськогосподарська діяльність господарств населення Львівської області» [4], «Діяльність суб'єктів малого підприємства Львівщини» [1] та інші.

Підсумовуючи сказане, цілком закономірно постає питання, а що необхідно зробити, щоб покращити збір, обробку та представлення статистичними органами для широкого користування їх видань про діяльність господарств населення? У відповіді на поставлене питання ми вважаємо за необхідне відновити те, що було, раніше однак дещо поліпшити і особливо удосконалити існуючі форми для збору інформації про діяльність цих

господарств. Це по-перше. А по-друге, слід у більшій мірі залучати до цих видів робіт працівників органів місцевого самоврядування (вони майже всі ведуть особисту селянську господарку), професорсько-викладацький склад навчальних і наукових установ, співробітники яких в тій чи іншій мірі мають відношення до ведення аграрного виробництва. Поряд з цим варто зауважити, що діяльність господарств населення неможливо представити в такому обсязі, як, скажімо, про функціонування сільськогосподарських підприємств чи фермерських господарств. Тут існують об'єктивні перешкоди і це слід враховувати. Перш за все це те, що господарств населення у кожній області є сотні тисяч, а в державі – мільйони. Це по-перше. А по-друге, це те, що власники цих господарств не зацікавлені і в деякій мірі не обізнані з особливостями ведення обліку своєї діяльності. Крім того не слід забувати, що селяни є досить консервативні у прийнятті рішень та ведуть свою господарку з позиції здорового глузду. Вони також піддають сумніву, що достовірна інформація про їхню господарку може не завжди позитивно вплинути на результати їх діяльності. І ці сумніви підтверджені історією їх функціонування, які відобразились в конкретних висловлюваннях: «Кращі результати, вищі податки держави». І це можливо, адже, які кажуть наші сусіди, «чем черт не шутит». Це все слід враховувати при розробці конкретних заходів щодо поліпшення збору інформації статистичними органами про їх діяльність як у сьогоdnішніх умовах та і на перспективу.

Крім того, варто зауважити, що Україна прямує в Європейський Союз. І це цілком природно і закономірно. Адже, будучи центром Європи (такий географічний центр Європи визначений у Закарпатській області ще до початку Першої світової війни) і не бути в Європейських структурах – це нонсенс. І саме тому нам слід прискорювати розвиток процесів які нас наближають до країн Європейського Союзу. Наближення збору, обробки інформації про діяльність не тільки господарств населення, а всіх форм господарювання аграрного сектору до стандартів Європейського Союзу є одним із важливих напрямів розвитку Євроінтеграційних процесів.

Список використаних джерел:

1. Діяльність суб'єктів малого підприємництва Львівщини / Статистичний збірник / За ред. Г.М. Корисько. – Львів, 2013. – 104 с.
2. Закон України «Про особисте селянське господарство» / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 29, ст. 232.
3. Сільське господарство Львівської області за 2014 р. / Статистичний збірник / За ред. С.І. Зимовіної. – Львів, 2015. – 248 с.
4. Сільськогосподарська діяльність господарств населення Львівської області / Статистичний збірник / За ред. С.І. Зимовіної. – Львів, 2013. – 164 с.
5. Статистичний щорічник Львівської області за 2014 рік / За ред. С.І. Зимовіної. – Львів, 2015. – 366 с.

Віктор Бурачек, к.ф.-м.н., **Дмитро Тихон**,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ДО ПИТАННЯ ВИБОРУ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ПРИ ВЕДЕННІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Сучасні умови ведення економічної діяльності в цілому та провадження бухгалтерського обліку зокрема відзначаються широкими можливостями щодо автоматизації такої діяльності. На сьогодні користувач має змогу вибрати зручний програмний продукт, який якнайповніше узгоджується з особливостями функціонування конкретного суб'єкта діяльності, з переліку, що містить більше трьох десятків найменувань.

Основними моментами, які визначають прийняття рішення щодо вибору того чи іншого програмного продукту, є такі:

- обсяг бази даних та кількість операцій з їх обробки;
- наявність (чи відсутність) особливостей при обробці даних для даного підприємства;
- необхідність реалізації зовнішнього доступу адміністратора чи клієнтів до бази даних чи її частини;
- можливості підприємства в реалізації питань захисту інформації від несанкціонованого доступу.

Звичайно, детальний огляд наявних інформаційних систем обробки бухгалтерської інформації зайняв би надзвичайно великий час, тому зупинимося на кількох програмних продуктах, які на сьогодні, з одного боку, є достатньо популярними серед користувачів, з другого – відображають основні закономірності продукції на ринку.

Без сумніву, найбільш використовуваною програмою ведення бухгалтерського обліку є «1С: Бухгалтерія». Це збірна назва бухгалтерських продуктів фірми «1С», що ставиться до деяких конфігурацій на платформі 1С: Підприємство версій 7.7 і 8 [1].

Попередні версії бухгалтерських продуктів «1С» справді мали назву «1С: Бухгалтерія», зокрема, версія 6.0 під назвою «1С: Бухгалтерія 6.0». З розвитком популярності свого продукту, фірма «1С» не стала відмовлятися від цього бренду, залишивши його назву в конфігураціях для бухгалтерського обліку, таких як «1С: Бухгалтерія 7.7», «1С: Бухгалтерія 8», «1С: Бухгалтерія для бюджетних організацій» та інших. Поширюється продукт через мережу партнерів фірми «1С» – 1С: Франчайзинг. Мережа франчайзингу становлять кілька тисяч ІТ-підприємств, як правило, невеликого розміру (10-20 чоловік).

Версія програми складається з 2-х частин:

- версія платформи;
- версія конфігурації, яка коротко ділиться на редакції.

Незважаючи на той факт, що основна платформа програми розроблена з точки зору російського законодавства, компанія для популяризації продукту на теренах СНД випускає версії, призначені для використання в інших державах, зокрема, 1С: Бухгалтерія для України.



Інтерфейс програми максимально розрахований на користувача – фахівця з бухгалтерського обліку, і охоплює увесь спектр діяльності бухгалтерії – від проводок до обліку матеріальних ресурсів. Наявність спеціальних навчальних версій, відеофільмів, самоучителів значно полегшує процес оволодіння навичками роботи з програмою.

Однак, незважаючи на велику популярність, програми марки 1С мають один суттєвий недолік – вони практично не враховують дрібні особливості, які можуть виникнути при роботі бухгалтерії окремого підприємства, і вимагають обслуговування професійними програмістами.



Ще одним потужним інформаційним продуктом є бухгалтерська система Акцент, яка ось уже 15 років активно впроваджується на Україні, має вітчизняного розробника і дозволяє вносити модифікаційні зміни, тобто, розрахована на максимальну взаємодію саме з бухгалтером, а не лише з програмістом [2]. Розробники використали виключно стандартні засоби розробки від компанії Microsoft – це і стандартні системи керування базами даних (СКБД) MS Access, MS SQL-server, сама програма розроблена на Visual C++. Акцент – єдина програма на ринку, яка повністю відкрита на всіх рівнях (OLE/COM, СКБД), має засоби для

розширення функціональних можливостей при стандартній структурі бази даних і стандартну мову програмування MSVB Script.

Суттєвої переваги надає ІС Акцент і аналітичний блок та можливість інтерактивного зв'язку з фіскальними органами – формування та передача документів, наприклад, податкової звітності. Цікавою особливістю системи є зможу її використання в сільському господарстві, зокрема, при веденні племінного обліку.

Не секрет, що за останній час набувають поширення мобільні гаджети, які забезпечують постійний зв'язок клієнта з потрібним ресурсом, і створені на платформах, що відрізняються від ресурсів стандартним комп'ютерних систем (наприклад, різні версії Android). Відповідно до цього, за останні роки розроблені різні версії програмних продуктів для ведення фінансової діяльності саме з використанням таких пристроїв.

Прикладом такого продукту є CashOrganizer– програма, яка позиціонує себе як напівхмарний помічник ведення фінансів, який може працювати на будь-якому пристрої [3]. Розробники добре і коротко представляють переваги даної програми, а саме:

- обробка інформації будь-якого об'єму;
- звіти та інформування про майбутні платежі;
- кастомна класифікація транзакцій під власне розуміння;
- оперативність, яка досягається завдяки роботі CashOrganizer на будь-якому пристрої (окрім Nokia 3310) з автоматичною синхронізацією в режимі реального часу;
- графічний аналіз даних без додаткових надбудов і теорії простим «перемиканням» категорій.

CashOrganizer запропонована у 2-х варіантах: безкоштовному і «преміум», який підтримує безкоштовні версії для IOS та Android. Важливо, що продукт

дає можливість налаштування розрахунків з точки зору встановлення головної валюти, відносно якої й відбуваються всі операції та визначаються курси інших валют.

	Валюта	Курс
Сводка		
Счета	Russian ruble (RUB, R)	1hr = 2,77778R 1R = 0,36hr
Платежи	Доллар США (USD, \$)	1\$ = 23hr 1hr = 0,04347826\$
План	ЕВРО (EUR, €)	1€ = 25hr 1hr = 0,04€
Бюджет	✓ Украинская Гривна (UAH, hr)	

Достатньо широке меню, що містить перелік таких пунктів як «Рахунки», «Платежі», «Звіт» та ін., забезпечує практично увесь спектр напрямків роботи бухгалтера, включаючи і контроль стану банківських рахунків. Пункти «Бюджет», «Категорія», «Проект» є пов'язаними між собою вкладками. Не видаливши з вкладки «Бюджет» певну статтю витратків, неможливо видалити бажану категорію.

Можливість багаторівневої класифікації допомагає розподіляти транзакції за потрібними категоріями, що приводить до спрощення аналізу даних і підвищення ефективності прийнятих рішень.

На жаль, безкоштовна версія цього застосунку має обмежений термін використання. Однак, зручність даного програмного продукту є більш вагомим фактором, ніж його вартість. Тим більше, що він дає можливість не лише обслуговувати фінансову діяльність суб'єкта економічної діяльності, але й дозволяє значно оптимізувати процес обліку надходжень та витрат для окремої сім'ї.

Список використаних джерел

1. Фірма 1С // Режим доступу: <http://www.1c.ua>. – Загол. з екрану.
2. Офіційний сайт розробника програми Акцент і прикладних рішень на її основі // Режим доступу: <http://www.acent.ua>. – Загол. з екрану.
3. Ваш фінансовий помічник завжди поряд // Режим доступу: <http://www.cashorganizer.com>. – Загол. з екрану.

Ірина Готинчан, к.ф.-м.н.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
Георгій Готинчан
Чернівецький факультет НТУ «ХПІ»,
м.Чернівці

КОМП'ЮТЕРНА РЕАЛІЗАЦІЯ МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ ДИНАМІКИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА У ВИПАДКУ СТЕПЕНЕВОЇ ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ

Стаття присвячена комп'ютерній реалізації знаходження розв'язку математичної моделі динаміки промислового підприємства з нелінійними виробничими функціями за допомогою ітераційного методу Адамса 4-го порядку.

Розглянемо промислове підприємство, яке функціонує в умовах адаптованої моделі [2], яка вказує на взаємозв'язок між агрегованими

змінними і враховує вплив турбулентного середовища. Однак замість однофакторної виробничої функції, використовуватимемо нелінійні види виробничих функцій.

Залежності між основними змінними адаптованої моделі підприємства показують взаємозв'язок між агрегованими змінними (такими, як обсяг випуску продукції, вартість основних виробничих фондів і темпи їх приросту, загальний і чистий прибуток, сума податкових відрахувань і т.п.) і можуть бути представлені наступною сукупністю рівнянь:

$$P(t) = fA(t), \quad (1)$$

$$M^{ob}(t) = (1-c)P(t), \quad (2)$$

$$M(t) = M^{ob}(t) - N(t), \quad (3)$$

$$N(t) = t_1 P(t) + t_2 K_{\Lambda} (1-x)^{ob} M(t), \quad (4)$$

$$\frac{dA}{dt} = \hat{a}P(t) + I(t) + ad(t), \quad (5)$$

Величини та функції, які беруть участь в рівняннях (1) – (5), описані в [2].

Рівняння (5) описує динаміку приросту основних виробничих фондів зарахунок власних засобів та зовнішніх інвестицій, з врахуванням непередбачених факторів.

Динаміка розвитку промислових підприємств часто характеризується значною нелінійністю. Так, на перших стадіях їх росту спотерігаються значні темпи розвитку, які з часом змінюються затухаючою динамікою.

Для опису функціонування новоствореного промислового підприємства, яке має високий потенціал розвитку, розглянемо степеневу функцію вигляду

$$P(t) = g [A(t)]^m, \quad (6)$$

яка є частинним випадком функції Кобба-Дугласа.

Використовуючи співвідношення (5) і (6) одержимо основне рівняння динаміки підприємства у випадку степеневі виробничої функції, яке має вигляд:

$$\frac{dA}{dt} = \bar{a} [A(t)]^m + I(t) + ad(t), \quad (7)$$

$$\text{де } \bar{a} = g \frac{(1-c-t_1)x(t)}{1+t_2 K_{\Lambda} (1-x(t))}.$$

Аналіз рівняння (7) показав, що воно нерозв'язне у явному вигляді для деяких виглядів правих частин. Так, для випадків $I(t) = I_0 = const$ і

$I(t) = b_1 e^{b_2 t}$ рівняння (7) доцільно розв'язувати наближеними методами.

Рівняння (7) нерозв'язне також для випадку $I(t) = bA(t)$, тобто для

такої ситуації, коли потік державних інвестицій пропорційний динаміці основних фондів промислового підприємства з коефіцієнтом пропорційності b ($0 < b < 1$).

При цьому (7) набуває вигляду:

$$\frac{dA}{dt} = \bar{a} [A(t)]^m + bA(t) + ad(t). \quad (8)$$

Знаходження розв'язку рівняння (8) здійснювалось за алгоритмом побудови різницевої схеми Адамса четвертого порядку у вузлах t_i , $i = 0, 1, 2, \dots, n$. рівномірної сітки $0 = t_0 < t_1 < \dots < t_n = T$ [2].

Якісний аналіз динаміки $A(t)$ з рівняння (8) за допомогою ітераційного методу Адамса четвертого порядку показав, що ріст основних фондів визначається в даній моделі їх початковим станом A_0 , структурними характеристиками об'єкта \bar{a} , а також співвідношенням темпа росту інвестицій b , показником ефективності виробництва X і величиною збурення a .

Для промислового підприємства можуть бути використані також функції, що відображають процес насичення виробництва продукції.

Різницева схема Адамса четвертого порядку була реалізована у середовищі Delphi 7.0.

Результати дослідження можуть бути застосовані для спостереження поведінки основних виробничих фондів на підприємстві з урахуванням збурень та інвестицій із запізненнями.

Список використаних джерел:

1. Хачатрян, С.Р. Методы и модели решения экономических задач: научно-методическое пособие / С.Р. Хачатрян, М.В. Пинегина, В.П. Буянов. – М. : Экзамен, 2005. – 383 с.
2. Готинчан І.З. Комп'ютерна реалізація математичної моделі динаміки промислового підприємства за участю зовнішніх інвестицій із запізненням як форми державної підтримки / І.З. Готинчан, Г.І. Готинчан // Materials of the XI International scientific and practical conference, "Science and civilization", 30 January - 07 February 2015. Volume 2. Economic science. – Sheffield: Science and education LTD, 2015 - С. 93 - 96.
3. Заусаев А.Ф. Разностные методы решения обыкновенных дифференциальных уравнений: Учеб. Пособ / А.Ф. Заусаев. - Самара: Самарский гос. техн. ун-т, 2010. - 100 с.

Сергій Косяченко, к.ф.-м.н.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

РОЗВИТОК P2P-ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ОСНОВА P2P-КРЕДИТУВАННЯ

P2P кредитування – це термін, який означає кредитування людини іншою людиною (рівний-рівному) без участі банків і фінансових кредитних спілок.

P2P-кредитування не регулюється в більшості країн світу, і тим не менш, розвивається досить успішно [1].

За даними Goldman Sachs, в 2015 році ринок кредитування p2p (person to person) займає менше 2% всього ринку споживчих кредитів в США, але

водночас росте швидше інших фінансових сегментів. З 2010 року, по дослідженню J'son & Partners Consulting, світовий ринок p2p-кредитування збільшився більш як в п'ять разів: з \$0,48 млрд до \$5,28 млрд. А за прогнозами PwC, до 2025 року об'єм ринку досягне \$150 млрд.

Найбільший в світі оператор p2p-кредитування - компанія LendingClub. В кінці 2014 року LendingClub вийшов на IPO. Компанію, яка, за задумом творців, здатна в майбутньому замінити традиційний банкінг, оцінили в \$5,4 млрд. З моменту свого заснування LendingClub видала кредитів більш як на \$6 млрд. Обороти компанії стрімко зростає: у 2010 році виручка склала \$5 млн, через рік – \$12,7 млн, а по підсумках 2014 року виручка сягнула \$568 млн.

В Україні ринок взаємного кредитування фізичних осіб зростає повільніше ніж в світі. Причина в тому, що в Україні цей ринок не регулюється. Крім того вважається, що реалізація подібних проектів несе підвищені ризики для учасників угод.

Хоча перші паростки вже є. Зокрема у 2013 році стартував проект СімЗірок – перша всеукраїнська онлайн платформа p2p кредитування, яка об'єднує користувачів які шукають грошові позики і тих, хто має можливість надати гроші в борг.

Метою проекту «СімЗірок» було створити аналогічну незалежну від фінансових організацій спільноту в Україні, яка надасть приватним особам можливість вільного інвестування своїх коштів у вигідні проекти та отримання додаткового прибутку з виданих позичок. На жаль на сьогоднішній день приходить констатувати, що цієї мети не було досягнуто. Система працювала з великими перебоями і зараз не в змозі обслуговувати своїх клієнтів.

Також, міжнародна система розрахунків WebMoney Transfer спростила процедуру взаємного кредитування, а також надала інтерфейс для управління боргами безпосередньо з клієнтських додатків.

Видача позики в системі WebMoney значно спрощена і тепер складається всього з двох кроків. Для швидкого отримання коштів необхідно вибрати потенційного позичальника зі списку своїх кореспондентів, вказати необхідну суму, термін позики і суму, що повертають. Позикодавець в свою чергу може або позичити, або відмовити у видачі.

Позичальник і позикодавець, як правило, особисто знайомі, обговорити умови надання коштів вони можуть, не залишаючи додаток, через вбудований месенджер і сервіси захищених аудіо- і відео-дзвінків WebMoney. Всі видані та отримані позики наочно відображаються у відповідному розділі, що дозволяє завжди мати під рукою інформацію по кожному борговому зобов'язанню і не пропустити термін повернення.

На фінансовий ринок України вийшла в 2014 році також компанія, яка знаходиться за межами української юрисдикції. Це компанія «ВЕБТРАНСФЕР», що входить в міжнародну групу Webtransfer (Вебтрансфер), в яку входять фінансові компанії з Англії, США та Китаю. Саме успішний європейський досвід є причиною появи нових послуг в Україні [1].

У Великобританії компанія Webtransfer Europe Ltd. є власником ліцензії на грошові перекази і вповноваженим агентом по зборам податкової служби Великобританії.

Говорячи про гарантії, які надає компанія, то вона розробила такий механізм: коли кредитор користується рекомендацією фахівців компанії по оцінці кредитоспроможності позичальника, то компанія гарантує, що коли позичальник не повернув борг, компанія робить це за нього. А якщо кредитор керується своїми міркуваннями і не приймає до уваги рекомендації, то він цілком і повністю сам ризикує своїми грошима і приймає на себе абсолютно всі ризики по не поверненню виданого займу .

Отже, можна сказати, що ринок взаємного кредитування - це новий напрямок, який знаходиться в стадії активного розвитку. Тому не дивно, що законодавство ще не адаптоване під таку модель бізнесу, але найближчим часом це прийдеться зробити. Адже, з одного боку, треба забезпечити своїх громадян від аферистів, а з іншого забезпечити нові надходження в бюджет.

Список використаних джерел:

1. Webtransfer Ukraine [Електронний ресурс] // <http://webtransfer.org.ua/o-kompanii/>.
2. Александр Колесниченко, Webtransfer: "Мы давно уже заняли 1-е место по объему p2p-кредитования в России" [Електронний ресурс] // <http://moneynews.ru/Interview/20320/>.

Матеріали міжнародної наукової інтернет-конференції
«Стан та перспективи розвитку обліково-аналітичного
забезпечення управління підприємницькою діяльністю в умовах
євроінтеграційних процесів»,
26-27 листопада 2015 року. – Чернівці, 2015. – 296 с.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Чернівці, Центральна площа, 7

Підписано до друку 25.11.2015 р.
Тираж 120

Віддруковано поліграфічним підприємством «Ант ЛТД»
(0372) 585-454 (0372) 585-196
58003 Чернівці, вул. Зелена, 5а