

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛУЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ННЦ «ІНСТИТУТ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ» УААН
ПОДІЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФЕДЕРАЦІЯ АУДИТОРІВ, БУХГАЛТЕРІВ І
ФІНАНСИСТІВ АПК УКРАЇНИ
ВОЛИНСЬКА ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
«ПЕРСПЕКТИВИ ВОЛИНЬ»
ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ «ВОЛИНСЬКА АСОЦІАЦІЯ
РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ «ЄВРОІНТЕГРАЦІЯ»**

26-27 червня 2015 року, м. Луцьк

**СУЧАСНІ КРИЗОВІ ЯВИЩА В ЕКОНОМІЦІ І ПРОБЛЕМИ
ОБЛІКОВОГО, КОНТРОЛЬНОГО І АНАЛІТИЧНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Тези доповідей VII Міжнародної науково-практичної конференції

**MODERN ECONOMIC CRISIS AND PROBLEMS ACCOUNTING,
CONTROL AND ANALYTICAL SUPPORT ENTERPRISE
MANAGEMENT**

Abstracts of the VII International Scientific Conference

**СОВРЕМЕННЫЕ КРИЗИСНЫЕ ЯВЛЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ И
ПРОБЛЕМЫ УЧЕТНОГО, КОНТРОЛЬНОГО И
АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЕМ**

Тезисы докладов VII Международной научно-практической
конференции

Випуск 6

Редакційно-видавничий відділ ЛНТУ
Луцьк – 2015

УДК 657: 657.1

ББК 65.052

С 43

Рецензенти:

Малік М.Й., доктор економічних наук, академік УААН, ННЦ «Інститут аграрної економіки», м. Київ;

Гарасим П.М., доктор економічних наук, професор, Львівська державна фінансова академія, м. Львів.

*Рекомендовано Вченою радою Луцького національного технічного університету
(протокол № 12 від 26 травня 2015 р.)*

Редакційна колегія: к.е.н., професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ **Садовська І.Б. (голова організаційного комітету);** к.е.н., доцент **Бабіч І.І. (відповідальний секретар);** декан ФОФ Луцького НТУ, к.е.н., доцент **Московчук А.Т.;** д-р **Гжегож Зайонц** (Хелм, Польща); д-р **Дорота Казмерчак-Пец** (Вроцлав, Польща); д-р **Хенрік Федевіч** (Перемишль, Польща); к.е.н., доцент **Сєкачєва В.М.** (Кемерово, Росія); к.е.н., доцент **Шестакова І.М.** (Красноярськ, Росія); к.е.н., доцент **Петрова О.О.** (Горно-Алтайськ, Алтай); д.т.н., с.н.с. **Мокєєв В.В.** (Челябінськ, Росія); д.е.н., професор **Бессонова О.А.** (Курськ, Росія); д.е.н., доцент **Морозова Н.І.** (Волгоград, Росія); д.е.н., доцент **Макарова В.І.** (Тольятті, Росія); д.е.н., професор **Аверіна О.І.** (Саранськ, Мордовія); д.е.н., професор **Шешукова Т.Г.** (Пермь, Росія); д.е.н., доцент **Вегера С.Г.** (Новополюцьк, Білорусь); к.е.н., доцент **Мальцевич Н.В.** (Пінськ, Білорусь); к.е.н., доцент **Сушко Т.І.** (Могильов, Білорусь); д-р, професор **Стоян Димитров Стоянов** (Софія, Болгарія); д.юр.н., професор **Копабасєв Омралі Кажібасєвич** (Алмати, Казахстан); к.е.н., доцент **Шарінов Довудио Гаєорович** (Душанбе, Таджикистан); к.е.н., доцент ПДАУ **Семенішена Н.В.**; зав. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки Луцького НТУ, к.е.н., доцент **Савоши Л.В.**; д.е.н., професор **Голян В.А.**; к.е.н., доцент **Нужна О.А.**; к.е.н., доцент **Писаренко Т.М.**; к.е.н., доцент **Талах Т.А.**; к.е.н., доцент **Голячук Н.В.**; к.е.н., доцент **Жураковська І.В.**; к.е.н., доцент **Ткачук І.М.**; к.е.н., доцент **Чудовець В.В.**; к.е.н., доцент **Тлущкевич Н.В.**; к.е.н., доцент **Нагірська К.Є.**; к.е.н., доцент **Зеленко С.В.**; к.е.н., доцент **Сидоренко Р.В.**

С 43 Сучасні кризові явища в економіці і проблеми облікового, контрольного і аналітичного забезпечення управління підприємством: матеріали VII Міжнар. наук.-практ. конф. (26-27 червня 2015 р.) / відп. ред. І.Б. Садовська. – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2015. – 272 с.

У збірнику подано матеріали досліджень, виголошених на VII Міжнародній науково-практичній конференції "Сучасні кризові явища в економіці і проблеми облікового, контрольного і аналітичного забезпечення управління підприємством", що була проведена кафедрою обліку і аудиту факультету обліку та фінансів Луцького НТУ в червні 2015 року. У публікаціях висвітлено шляхи удосконалення теорії бухгалтерського обліку в умовах глобалізації економіки; теоретико-методичні передумови гармонізації системи фінансового обліку в Україні; особливості управлінського обліку і контролю як підсистеми сучасного менеджменту підприємства; аналітичне забезпечення діяльності суб'єктів господарювання; перспективи розвитку аудиту в період світової фінансової кризи; науково-практичне обґрунтування впровадження інформаційних технологій в обліку, аналізі та контролі; проблеми формування показників звітності підприємств; проблеми обліку і аналізу трансакційних витрат; регіональні і глобальні проблеми розвитку економіки.

Для науковців, аспірантів, студентів і всіх, хто цікавиться актуальними проблемами і перспективами розвитку обліку, аналізу і контролю.

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, галузевої термінології, інших відомостей.

© Луцький НТУ, 2015

ЗМІСТ

Емил Асенов Оценка потенциальных возможностей контроля энергетических поставок Европейскому союзу путем реализации проекта „Турецкий поток“	12
Ірина Бабіч Нормативно-правові аспекти регулювання обліку витрат діяльності	13
Игорь Балынин Финансовое обеспечение физической культуры и спорта в Российской Федерации: итоги 2008-2013 гг.	15
Олена Баула, Святослав Богдан Вплив феноменів глобалізації на економічний розвиток країни	17
Олена Баула, Владислав Іщенко Наслідки міжнародної трудової міграції в умовах глобалізації світогосподарських зв'язків	19
Олена Баула, Тетяна Никитюк Вплив глобалізації на економічну безпеку країни	21
Дарья Берген, Яна Буглак, Вера Зафейнер Повышение эффективности на предприятиях общественного питания	23
Галина Берляк, Олена Лаговська Економічний аналіз показників економічної безпеки: методичний підхід	25
Галина Брик Особливості обліку торгових марок	27
Оксана Будько Облікове забезпечення оцінки соціальної відповідальності бізнесу	29
Маргарита Васильева, Микола Денисенко Інвестицій в освіті: особливості, проблеми, тенденції	31
Валентин Вісин, Тетяна Вісина Становлення системи кооперативного кредитування у Волинському воєводстві у 20-х роках ХХ ст.	33
Ольга Волковицька Відображення в обліку прямих витрат на виробництво продукції	35

Вікторія Волошина Ефективність обліку і контролю дебіторської заборгованості в умовах неплатежів	38
Катерина Вольська, Сергій Легенчук Організація аналізу ефективності процесу документування на підприємстві	40
Ольга Гайдаєнко Лeverидж як аспект ефективності діяльності підприємства	42
Петро Гарасим, Наталія Лобода, Микола Гарасим Необоротні матеріальні активи як статичний елемент системи циркуляції економічних вартостей	44
Ольга Гераськіна, Алла Тендюк Інноваційний потенціал як основа розробки стратегії розвитку підприємства	46
Юлія Гернего Теоретико-процесний компонент інноватизації виробництва	48
Діана Головатюк, Тетяна Головач Сучасні методи управління підприємницьким ризиком	50
Діана Головатюк, Тетяна Головач Вплив факторів ризику на підприємницьку діяльність в Україні	53
Світлана Головацька, Наталія Хаймьонова Управління витратами в інформаційній системі підприємства	55
Наталія Голячук, Сергій Голячук Переваги використання хмарних технологій в обліку	57
Ірина Гринчишин Державна підтримка регіонального розвитку недержавного пенсійного страхування	59
Наталія Гринюк Особливості аналітичного забезпечення діяльності підприємств споживчої кооперації	61
Надія Гурмак, Олег Яцюк Особливості фінансової реструктуризації підприємств в рамках реалізації програми їх санації	63
Валентина Гуцул, Лариса Руснак Збалансована система економічних показників для оцінки стану економічної безпеки підприємства	65

Тетяна Гуцул Інтеграційні процеси у молокопродуктовому підкомплексі	67
Анастасія Данілкова, Михайло Войнаренко Аналіз проблем оцінки ефективності інвестування проектів енергозбереження на підприємствах	69
Олександр Діба Індикатори глобалізації фінансово-кредитного забезпечення інноваційного розвитку	71
Екатерина Дубровина, Татяна Федотова Современные перспективы трудоустройства молодежи в Украине	74
Віктор Душкевич Поняття витрат майбутніх періодів та методи їх списання	76
Жураковська Ірина Відображення інтелектуальної складової в звітності наукових установ	78
Марія Зюкова Система обліку-інформаційне підґрунтя система управління підприємством	80
Евгения Кальчевская Теоретические основы понятия оборотных средств в целях управления организацией	82
Евгения Кальчевская Пути улучшения обеспеченности организации материальными ресурсами	86
Ірина Канцір Мегарегулятор як запорука фінансової стабільності	89
Тетяна Китайчук Зміни в будові активу балансу	91
Михайло Кірданов Викладання теоретичних основ бухгалтерського обліку	93
Валерія Кіцай, Микола Денисенко Валютна безпека в Україні	95
Anna Dmytruk Samorząd jako przedsiębiorca	97
Оксана Кліпкова Аналіз факторів, що впливають на комерціалізацію ідей в системі інноваційного розвитку підприємства	99

Оксана Ковалишин, Лариса Руснак Україна в боротьбі з відмиванням «брудних» грошей	101
Елена Козлова, Виктор Стражев Учетная политика организации для целей управленческого учета	104
Марта Копитко Прогнозування у структурі процесу забезпечення економічної безпеки промислових підприємств	106
Надія Кривенко Зони вільної торгівлі у світовій економіці	107
Марк Крушанов, Олег Хренов Порошковая металлургия: возможности, проблемы, перспективы	109
Татьяна Кузнецова Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками в ОАО «Калугаприбор»: направления совершенствования	111
Руслан Курдиш Сучасний стан та тенденції розвитку виробництва молочної продукції в Україні та світі	113
Татьяна Лесина, Екатерина Зайцева, Дмитрий Хахалин Отражение аутсорсинговых услуг в нефинансовой отчетности компании	115
Марина Лисак Методичні положення оцінки показника масштабів поширення недоїдання в світі	117
Анастасія Лонгінова, Світлана Зубілевич Економічна сутність витрат підприємства як об'єкта бухгалтерського обліку	119
Наталія Лопухович, Анжела Ніколаєва Аналіз проблем та перспектив розвитку фондового ринку в сучасній Україні	121
Уляна Любитовець, Олександр Сушик Категоризація та сертифікація послуг сільського зеленого туризму	123
Олена Лютак, Наталія Воробей Теоретичні основи міжнародної економічної інтеграції	127
Олена Лютак, Тетяна Зайко Зовнішньоекономічний аспект у бізнес-плані підприємства	129

Мар`яна Мальчик, Оксана Мартинюк Екологічний маркетинг – ключова компонента соціально-етичного маркетингу	130
Ольга Мартин, Олександр Завада Бюджетне фінансування державної служби України з надзвичайних ситуацій: проблеми та їх вирішення	133
Наталія Мартинюк Вплив типу ринку на реалізацію фактора якості в будівництві	135
Юлія Мартыненко, Евгений Банцевич Установление причин банкротства предприятия	137
Юлія Мартыненко, Евгений Банцевич Possibilities of overcoming the critical condition of enterprises	139
Богдана Марчук, Ірина Сушик Корпоративна репутація та репутаційний аудит	141
Світлана Михалевич Необхідність удосконалення систем бухгалтерського обліку на основі компютеризації	145
Алла Московчук Інформаційне забезпечення економічного аналізу екологічних витрат	147
Катерина Нагірська Інформаційне забезпечення прийняття стратегічних управлінських рішень	149
Марія Николаева История и основные характеристики обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств в России и за рубежом	151
Надежда Норец Оценка и прогнозирование банкротства предприятий	153
Оксана Нужна Проблеми розвитку земельних відносин в Україні	155
Інна Первій, Сергій Легенчук Історичний розвиток програмної інженерії: обліковий аспект	157
Diana Petrova Role of accounting in the management of modern globally operating companies	160

Світлана Пиріг Застосування сучасних інформаційних технологій для вирішення завдань фінансового аналізу	162
Тетяна Писаренко Деякі аспекти організації обліку готової продукції	164
Наталія Поддубна Внутрішній контроль і ревізія товарних запасів у роздрібних торговельних підприємствах споживчої кооперації	166
Оксана Полінкевич, Любомир Богун Внутрішньобанківські чинники стимулювання банківської системи України	169
Оксана Полінкевич, Тетяна Грисюк Шляхи стимулювання розвитку малого бізнесу в Україні	170
Оксана Полінкевич, Лілія Дембровська Сучасні методи обліку витрат	172
Оксана Полінкевич, Світлана Дячук Суть та види недержавних пенсійних фондів	174
Оксана Полінкевич, Леся Зінюк Необхідність державного регулювання санації підприємств	176
Оксана Полінкевич, Станіслав Іллюшик Значення конкурентоспроможності підприємств в ринковій економіці	178
Оксана Полінкевич, Ольга Мудрицька Проблеми обліку основних засобів у сільськогосподарських підприємствах	180
Оксана Полінкевич, Ольга Лойко Стратегічне управління конкурентним потенціалом	181
Оксана Полінкевич, Вікторія Пус Суть нематеріальних активів	184
Оксана Полінкевич, Вікторія Тупало Проблеми реформування бухгалтерського обліку бюджетних установ України в умовах переходу до міжнародних стандартів	185
Оксана Полінкевич, Роман Цюриць Недоліки державного фінансового контролю в Україні	188
Дмитрий Пролейчик Эконометрические методы оценки эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий	190

Світлана Процків, Лариса Руснак Шахрайство у страховому бізнесі та основні механізми його протидії	192
Михайло Пушкар Осучаснення змісту науки про контроль	194
Лариса Савош, Ольга Савченюк Проблеми та перспективи розвитку туризму	197
Савош Лариса, Сидорук Ірина, Савош Катерина Зовнішньоекономічний механізм України: сучасні особливості формування	199
Ірина Садовська Матричний підхід до інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень	201
Інна Сало Стратегія розвитку ринку плодів в Україні	203
Юлія Самойлик М'ясопродуктова логістична система: сутність та механізм формування	204
Роман Сахарчук Практичний аспект бенчмаркінгу в Україні: основні помилки та методи їх уникнення	206
Наталья Сергиенко Форми участія громадян в бюджетном процесі на місцевому рівні	209
Артем Сидлеров, Евгения Выговская Управління фінансовими ресурсами підприємства	212
Артем Сидлеров, Евгения Выговская Проблеми ефективного використання первісного капітала	214
Ганна Сліпченко Проблемне питання обліку ПДВ у 2015 році	216
Любомир Сорока Принципи формування інформаційних потоків в системі економічної безпеки	217
Христина-Ірина Сорока, Олег Яцюк Особливості ініціювання процедури санації керівником підприємства-боржника	219
Стахова Іванна, Маркеєва Тетяна Теоретичні аспекти складання фінансової звітності	221

Наталія Суліма Формування і використання соціально-трудового потенціалу аграрного сектору	223
Валерія Супрун Проблеми та перспективи підприємств машинобудівного комплексу України	226
Ольга Супрученко Функціональні можливості складання калькуляційних карток у програмних продуктах R-keeper, Iiko, Varboss	229
Оксана Сусякова Перспективные направления развития малого предпринимательства Калужской области	231
Тетяна Талах Особливості застосування ABC – методу при дослідженні витрат на маркетинг	233
Ірина Ткачук Додаткова професійна освіта як складова підвищення кваліфікації бухгалтерів	235
Наталія Тлучкевич Організація реінжинірингу облікової системи	237
Марина Третьякова Рынок транспортных услуг	240
Гульнара Туварчиева Учет производственных затрат и готовой продукции овцеводства	242
Урбан Оксана, Кравчук Павло, Нестеров Іван Особливості функціонування фінансової системи європейського союзу в контексті глобалізації	244
Наталія Федчишина Класифікація центрів фінансової відповідальності в системі бюджетування на підприємстві	246
Татьяна Хадиатулина Особенности патентного налогообложения в Калужской области	248
Олена Цогла Інформаційне забезпечення диверсифікації	250
Юлія Цуз, Наталія Мойсеєць Обґрунтування системи грейдів як нової моделі оплати праці	252

Одарка Чабанюк, Наталя Чиковська Теоретичні основи обліку основних засобів у державному секторі	254
Віктор Чешук, Оксана Хілуха Сучасні тенденції економічного управління підприємством	256
Віталій Чудовець Практичні проблеми оцінки справедливої вартості об'єктів бухгалтерського обліку	258
Тетяна Швая, Олена Борисюк Особливості калькулювання собівартості у рибництві	260
Оксана Швець, Анжела Ніколаєва Проблеми та перспективи розвитку ринку похідних цінних паперів	262
Людмила Шевчук, Аліна Денисюк, Андрій Шевчук Фінансовий інструмент збільшення фінансових ресурсів- нова модель розрахунку ЄСВ	265
Максим Яцко Аспекти функціонування бухгалтерського обліку в особливий період економіки України	267

УДК 657

Емил Асенов

Университет национального и мирового хозяйства

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ КОНТРОЛЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПОСТАВОК ЕВРОПЕЙСКОМУ СОЮЗУ ПУТЕМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА „ТУРЕЦКИЙ ПОТОК“

В статье рассматриваются вопросы, связанные с реализацией проекта „Турецкий поток“ с учетом осуществления контроля со стороны России поставок природного газа Европейскому союзу. Оценка решения о смене проекта „Южный поток“ проектом „Турецкий поток“ требует ответов на ряд вопросов.

Во-первых, это вопрос относительно факторов, которые определяют появление подобного решения.

Во-вторых, необходимо оценивание экономической целесообразности проекта „Турецкий поток“.

Возможности реализации проекта должны быть рассмотрены в контексте корпоративного потенциала „Газпрома“ для реализации крупных инвестиционных проектов в Европе.

В связи с этим в статье, путем использования ряда актуальных фактов и аргументов, анализируются причины, которые стоят в основе решения о реализации этого проекта, его экономическая целесообразность, а также корпоративный потенциал „Газпрома“ для осуществления российской энергетической стратегии в Европе.

В качестве окончательной оценки можно категорически указать следующее:

1. „Газпром“ находится в серьезном экономическом и финансовом состоянии. Компания теряет позиции на рынке и финансовые приходы на европейском рынке.

2. Ее корпоративный имидж очень низкий. Компания имеет репутацию ненадежного, неуверенного и непредсказуемого партнера.

3. Только сейчас предстоит и накладывание конкретных санкций со стороны Европейской комиссии из-за практик злоупотребления господствующим положением в странах Центральной и Восточной Европы.

4. В результате своей политики „Газпром“ оказался в почти

полной зависимости от европейского рынка. Все крупные месторождения, которые снабжают экспорт "Газпрома", связаны только с экспортными маршрутами к Европе. Даже после подписания „китайской сделки“, в среднесрочном плане, Россия не имеет реальную альтернативу поставкам в другом направлении.

5. Собственные инвестиционные возможности компании сильно ограничены. Для реализации своих проектов в Юго-Восточной Европе „Газпром“ нуждается в дополнительных средствах, которые могут быть получены только Россией.

6. Реализация проекта „Турецкий поток“ может быть допущена как политически и экономически обоснованная только в той части, которая непосредственно относится к поставкам природного газа в Турцию.

7. Проект строительства газопровода через территорию европейских стран Юго-Восточной и Центральной Европы является далеко от всяких реальностей. В случае, на лицо имеется, скорее всего, инструмент корпоративной пропаганды „Газпрома“, чем реалистический инвестиционный план.

УДК 657

Ірина Бабіч

Луцький національний технічний університет

НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ

Система бухгалтерського обліку витрат підприємств не може повноцінно існувати без належного нормативно-правового забезпечення. Нормативна база формувалась протягом двох останніх десятиріч і перебуває в процесі постійних змін, які відбуваються внаслідок політичних, економічних, соціальних та інших чинників. Удосконалення системи управління витратами націлене на постійний пошук і виявлення резервів економії ресурсів, нормування їх витрат, планування, облік та аналіз витрат за їх видами, стимулювання ресурсозбереження і зниження витрат із метою підвищення ефективності господарської діяльності підприємства. Відповідно до цього формується інформаційна база для проведення аналізу, а також

для вдосконалення системи обліку.

Інформаційна база проведення аналітичних досліджень витрат підприємства формується за двома джерелами – нормативними та фактографічними.

Важливим нормативним документом, який забезпечує діяльність підприємства є Конституція України, прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року. Даний документ являє собою сукупність фундаментальних, юридично незаперечних норм, які поширюється на всі без винятку сфери суспільства. Будь-яка конституція встановлює соціально-політичне обличчя держави, фіксує вихідні принципи їх функціонування й розвитку, а також сприяє розвитку публічного права.

Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436–IV встановлює відповідно до Конституції України правові основи господарської діяльності (господарювання), яке базується на різноманітності суб'єктів господарювання різних форм власності . Господарський кодекс України націлений на забезпечення зростання ділової активності господарських суб'єктів, розвиток підприємництва і на цій основі збільшення ефективності суспільного виробництва, його соціальну спрямованість у відповідності до вимог Конституції України.

Найбільш повний обсяг інформації, який необхідний при проведенні аналітичних процедур, суб'єкти аналізу отримують з числа фактографічної інформації. Максимальна частина фактографічного інформаційного забезпечення економічного аналізу формується бухгалтерським підрозділом підприємства.

Слід зазначити, що при проведенні аналізу витрат важливо розрізняти інформацію вхідну (наявну) і вихідну, так як зміни в початкових даних впливають на відхилення у наступних. При цьому вихідною інформацією є дані про кошториси (нормативи) витрат; використовуються дані бухгалтерського та статистичного обліку, матеріали ревізій і спеціальних обстежень. Це дасть можливість правильно вибрати прийоми аналізу і визначити доцільність використання тієї чи іншої його методики та програми, адже при вивченні аналітичної інформації формується відповідний матеріал, який можна використати при вдосконаленні структури, змісту та руху документів. Отож, саме збір і оцінка первинних інформаційних потоків виступає одним із важливих етапів аналізу, який визначає

правильність його видів, достовірність розрахунків, форму звітності та, відповідно, обґрунтованість прийняття управлінських рішень.

Отже, основна робота при аналізі витрат підприємства припадає саме на збір формування та введення первинної інформації, решта кроків аналізу здійснюється автоматично (розрахунковий та графічний матеріал), і аж по завершенню аналізу обирається найкращий варіант управлінського рішення.

УДК 336.5

Игорь Балынин
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ИТОГИ 2008-2013 ГГ.

В соответствии со статьей 41 Конституции Российской Федерации в нашем государстве «финансируются федеральные программы охраны и укрепления здоровья населения, принимаются меры по развитию государственной, муниципальной, частной систем здравоохранения, поощряется деятельность, способствующая укреплению здоровья человека, развитию физической культуры и спорта, экологическому и санитарно-эпидемиологическому благополучию»

Более того, статьей 72 Конституции Российской Федерации закреплено, что «в совместном ведении Российской Федерации и субъектов Российской Федерации находятся общие вопросы воспитания, образования, науки, культуры, физической культуры и спорта»

Проанализируем финансирования физической культуры и спорта в 2008-2010 годы за счет средств федерального бюджета.

Анализ показывает, что в 2008-2010 гг. объем финансирования физической культуры и спорта (осуществлявшийся в этот временной период по подразделу 0908) сократился на 7,72% при увеличении объема финансирования по разделу 0900 в целом на 24,85% и на 33,64% общего объема расходов федерального бюджета. Важно также отметить, что доля расходов на физическую культуру в общем объеме

финансирования мероприятий по подразделу 0900 сократилась на 1,36% (с 5,21% до 3,85%), а в общем объеме расходов федерального бюджета на 0,06% (с 0,19% до 0,13%).

По результатам анализа финансирования физической культуры и спорта в 2011-2013 годы за счет средств федерального бюджета следует сделать вывод о том, что в этом временном промежутке оно увеличилось на 53,81% (что в абсолютном исчислении составляет 23,79 млрд. рублей при росте общих расходов федерального бюджета лишь на 22,13% (или в абсолютном исчислении на 2,42 трлн. рублей).

Структурный анализ расходов на финансовое обеспечение физической культуры и спорта показал, что наибольшую долю занимает финансирование спорта высших достижений (в 2011 – 65,75% от расходов на финансовое обеспечение физической культуры и спорта; в 2012 – 60,24% от расходов на финансовое обеспечение физической культуры и спорта; в 2013 – 74,38% от расходов на финансовое обеспечение физической культуры и спорта). При этом, рост расходов на финансовое обеспечение спорта высших достижений составил 174,01%. По результатам анализа финансирования физической культуры и спорта в Калужской области в 2008-2010 годы было выявлено, что в исследуемом периоде объем финансового обеспечения физической культуры и спорта вырос в 2,91 раза, что в абсолютном исчислении составляет 287,24 млн. руб. При этом, общий объем расходов областного бюджета Калужской области вырос лишь на 32,97% (что в абсолютном исчислении составило 7,59 млрд. рублей). Расчет доли финансирования физической культуры и спорта в общем объеме расходов по разделу 0900 показал, что в исследуемом периоде она значительно выросла – с 7,12% до 15,73%. Рост зафиксирован и по доле финансирования физической культуры и спорта в общем объеме расходов (с 0,65% до 1,43%).

В свою очередь, доля финансирования физической культуры и спорта в ВРП выросла с 0,10% до 0,23%. Все это свидетельствует о повышенном внимании к развитию физической культуры и спорта в регионе. Проведенный анализ финансирования физической культуры и спорта в Калужской области в 2011-2013 годы показал, что в 2011 году наибольшую долю (65,18%) занимало финансовое обеспечение физической культуры, в 2012 и 2013 гг. – массового спорта (73,70% и 51,90% соответственно в структуре расходов на физическую культуру и спорт).

Таким образом, по итогам проведенного исследования следует сделать вывод о том, что в настоящее время вопросы, связанные с развитием физической культуры и спорта в Российской Федерации являются одними из наиболее приоритетных, что способствует гармоничному развитию личности, продуманной подготовке и, как результат, успешному выступлению российских спортсменов на мероприятиях международного уровня, а также проведению крупнейших соревнований мирового значения.

УДК 351.82

**Олена Баула,
Святослав Богдан**

Луцький національний технічний університет

ВПЛИВ ФЕНОМЕНІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ

Глобалізація світового розвитку визначила необхідність масштабного корегування економічного розвитку різних країн, тому що взаємодія національних і трансграничних активів стає більш відкритою, межі національної економіки набувають умовного характеру. Тому, у форматі управління економічним розвитком, орієнтація національної економіки на валові показники стає неадекватною меті підвищення міжнародної конкурентоспроможності.

На думку Дергачової В.В. на економічний розвиток певної країни впливають наступні феномени глобалізації: інфляціонізм, депресія активів, помилкові орієнтири («псування» статистики, деформацію структури економіки), «інфекція» дефіцитів активів, трансферти повноважень, регіоналізм, опозитивна (різноспрямована) динаміка [2, с.124].

Причиною ж прискореного розвитку соціально-економічних процесів стала сама людина та її цілеспрямована перетворююча діяльність, що багаторазово підсилюється все новими і новими досягненнями в галузі науки та техніки. Тільки за останні десятиліття в результаті стрімкого зростання науково-технічних досягнень у розвитку продуктивних сил відбулося більше змін, ніж протягом багатьох попередніх сторіч. При цьому процес змін відбувався з

наростаючою швидкістю і незмінно супроводжувався все більш глибокими та ґрунтовними перетвореннями в соціально-економічних сферах. Так, якщо від вербального спілкування до писемності людство йшло близько 3 млн. років, від писемності до друкування – приблизно 5 тис. років, від друкування до таких аудіовізуальних засобів, як телефон, радіо, звукозапис, телебачення тощо, – приблизно 500 років, то для переходу від традиційних аудіовізуальних засобів до сучасних комп'ютерів і космічних засобів зв'язку треба було вже менше 50 років. Ще більш коротким є термін від нових винаходів до їх практичної реалізації, що тепер найчастіше вимірюється вже не роками, а місяцями [1;3].

Ступінь позитивного і негативного впливу глобалізаційних процесів на економіку окремих країн залежить від місця, яке вони займають у світовій економіці, тому що фактично основну частину переваг одержують багаті країни або індивіди. Безумовно найбільший вигравш від процесів глобалізації отримують розвинені держави. Перш за все глобалізація відкриває широкі можливості для процесів інтеграції у світову економіку. Крім того, у країнах, що зуміли досягти інтеграції, спостерігаються більш високі темпи економічного зростання і скорочення бідності. Підвищення рівня життя, у свою чергу, сприяє розвитку демократичних інститутів державного управління [1].

Крім того, глобалізація також привнесла зміни в існуючу систему міжнародної безпеки, а саме поняття «національної безпеки» було трансформовано в «міжнародну безпеку». Характеристиками нового глобального виміру безпеки є міжнародний тероризм, міжнародні злочинні синдикати, екологічні проблеми, що несуть загрозу ядерного конфлікту, а в якості нових інструментів боротьби, що забезпечуються глобалізацією, - створення єдиного інформаційного та культурного простору.

Таким чином, процес глобалізації повний протиріч і проблем. Без їх розуміння, без усвідомлення того, які із цих проблем дійсно породжені або загострені сучасною глобалізацією, а які дісталися від минулого і супроводжують глобалізаційні процеси, – без цього неможливі ні коректна розробка теоретико-методологічних основ впливу глобалізації на економічний розвиток, ні оцінка існуючих та перспективних парадигм розвитку, ні пропозиції щодо механізмів забезпечення міжнародної конкурентоспроможності національної

економіки в умовах глобалізації.

1. Гурковський В. І. Сутність і феноменологія глобалізації в контексті формування глобального інформаційного суспільства / В.І.Гурковський. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=108>.
2. Дергачова В.В. Міжнародна конкурентоспроможність національної економіки в контексті забезпечення економічного зростання: (Монографія). – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – 392 с.
3. Жадан О.В. Феномен глобалізації як соціально-економічна проблема / О.В.Жадан. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2012-1/doc/4/02.pdf>.

УДК 339.924:331.556

**Олена Баула,
Владислав Іщенко**
Луцький національний технічний університет

НАСЛІДКИ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ

Під впливом інформаційної революції у світовому господарстві формується нове середовище. Інтернаціоналізація резервної армії працівників відбувається паралельно з глобалізацією виробництва та розвитком світового ринку товарів і капіталів. Процес розширеного відтворення капіталу відбувається на даний час не лише в межах національних кордонів, а й у взаємодії з відтворювальними процесами інших країн, тобто набирає глобальних масштабів. Рух робочої сили між країнами і спричинені ним потоки значних коштів у вигляді заробітної плати вносять істотні корективи у формування економічної ситуації в окремих країнах. Безпосередніми збудниками циклічних коливань нерідко стають перекази заробітної плати з однієї країни в іншу. Водночас міграція робочої сили впливає на умови життя працюючих у країнах — експортерах та імпортерах (таблиця 1) [1, с.152].

Інтенсифікація глобалізаційних процесів в світі зумовлюється не лише поглибленням співпраці в економічній, технологічній та інформаційній сферах. Важливого значення тут набуває соціальна політика різних країн з притаманним їм досвідом та традиціями, в тому числі у сфері трудових ресурсів. До основних її завдань на

загальнодержавному рівні мають бути віднесені наступні: врегулювання умов праці та її оплати; система надання відпусток та вихідних днів; визначення тривалості робочого часу в різних сферах діяльності з урахуванням їх специфічних особливостей; розробка системи надання різноманітних пільг, в тому числі соціального характеру [3].

Таблиця 1

Наслідки міжнародної міграції робочої сили	
Наслідки міжнародної міграції робочої сили для країни	
експорту	імпорту
1. Зниження рівня безробіття. 2. Зменшення національного доходу. 3. Зниження обсягу випуску продукції. 4. Зниження темпів росту НТП. 5. Підвищення рівня кваліфікації робочої сили. 6. Зниження рівня соціальної напруги. 7. Надходження валютних коштів: податки з прибутків фірм-посередників, які вербують робочу силу закордоном; податки з грошових переказів мігрантів на батьківщину для підтримки сімей; особисте інвестування емігрантів; капітали від країн-імпортерів робочої сили, що йдуть на відтворення трудових ресурсів.	1. Збільшення обсягу робочої сили. 2. Зниження ціни робочої сили. 3. Забезпечення завантаження соціально-непривабливих робочих місць. 4. Підвищення темпів росту НТП. 5. Збільшення обсягу національного доходу. 6. Збільшення обсягу випуску продукції. 7. Підвищення соціальної напруги.

В сучасному світі у міжнародному русі робочої сили беруть участь більшість країн світу. На початку минулого століття у світі вже налічувалося більше 45 млн. працівників мігрантів. Зважаючи на географічні особливості зазначеного процесу варто розглядати основні сучасні центри тяжіння іноземної робочої сили. Серед них варто виділити такі: Західна Європа, США, Канада, Австралія; Близький Схід (нафтодобувні країни); Південно-Східна Азія (нові індустріальні країни) [2,с.284;3]. Зауважимо, що для сучасного етапу розвитку світового ринку робочої сили важливе значення має усунення обмежень щодо руху робочої сили серед країн ЄС.

Таким чином, світовий ринок робочої сили доцільно розглядати як складний соціально-економічний сегмент, який вимагає всебічної інтеграції соціального досвіду і практики держав світу в цьому напрямі.

1. Амеліна І.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник / І.В. Амеліна, Т.Л.Попова, С.В.Владимиров. – К: «Центр учбової літератури», 2013. – 256с.
2. Вовк В. А.Сучасні тенденції міжнародної міграції робочої сили в рамках інтеграції України до ЄС / В.А.Вовк, М.Ю.Серпухов //Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. - № 45. – С. 283-286. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vetp_2014_45_64.pdf.
3. Михайленко Н.О. Сучасні аспекти міжнародної трудової міграції / Н.О.Михайленко, К.О.Петрянiна. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/index.php/economy-212/demographics-labour-economics-and-social-policy-212/13288-212-304#>.

УДК 330.322

**Олена Баула,
Тетяна Никитюк**
Луцький національний технічний університет

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ КРАЇНИ

Глобалізація – це складний багатогранний процес, який поширюється на всі явища суспільного розвитку і пов'язаний з поглибленням інтернаціоналізації світової економіки, зростанням взаємозалежності національних держав, зумовлених прискореним рухом міжнародних переміщень товарів, послуг, капіталу, високих технологій тощо. Дослідники виділяють різноманітні особливості впливу глобалізаційних процесів на економічну безпеку національної економіки:

- В.Ю. Єдинак: «...попри те, що глобалізація є об'єктивною та безповоротною, вона повинна бути контрольованою з боку держави з метою уникнення або мінімізації тих негативів, які вона може із собою принести. Розвиток глобалізаційних процесів вимагає нових підходів у здійсненні державою своєї економічної політики, яка повинна базуватися, перш за все, на можливості реалізації власних національних економічних інтересів» [2, с.10];

- С.І. Ткаленко: «глобальне світове виробництво відбувається на основі планетарного охоплення світової економіки ТНК і транснаціональними банками, розвитку довгострокових виробничих зв'язків, стратегічних альянсів, договорів про співдружність тощо» [4, с.46];

- А. І. Сухоруков: «ТНК реалізують різноманітні кризові ситуації у приймаючих країнах. Вони монополізують переваги технологічної революції і присвоюють левову частку технологічної ренти. Тому виникає технологічний розрив, який посилюється трансфером криз, що здійснюють розвинуті країни для закріплення науково-технічних переваг над країнами-конкурентами» [3, с.238].

Таким чином, однією із зовнішніх загроз економічній безпеці національної економіки дослідники називають діяльність іноземних ТНК та відкритість економіки і вказують на необхідність державного захисту національних економічних інтересів в умовах зростаючої глобалізації.

Відкритість національної економіки здебільшого розглядається дослідниками з точки зору впливу зовнішньої торгівлі та іноземного інвестування на економічний розвиток країни і має прямий і безпосередній зв'язок з її економічною безпекою. С.В. Баранов вказуючи на зв'язок між надмірною відкритістю економіки і необхідним рівнем забезпечення економічної безпеки, наголошує, що одним із індикаторів відкритості економіки, який використовується у світовій практиці, є частка чистого припливу прямих іноземних інвестицій (ПІІ) до ВВП країни. Понад 80 % ПІІ здійснюють ТНК [1]. Тому загроза відкритості національної економіки безпосередньо пов'язана із діяльністю ТНК.

Отже, реалізуючи політику інтеграції національної економіки у світове господарство, слід поєднувати прагматичну відкритість із розумним протекціонізмом і визначити оптимальний рівень відкритості, враховуючи реалії розвитку національної економіки. Зовнішні і внутрішні загрози можуть спричинити дестабілізацію економіки, а тому вимагають постійного контролю з боку держави, який здійснюється за допомогою відстеження системи індикаторів економічної безпеки. Головним критерієм при виборі переліку індикаторів слугує рівень вразливості окремих сфер економіки і ступінь впливу дестабілізуючих факторів на реалізацію економічних інтересів.

1. Баранов С.В. Про оцінку відкритості економіки України до прямих іноземних інвестицій / С.В. Баранов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/eprom/2013_44/st_44_06.pdf.
2. Єдинак В.Ю. Забезпечення економічної безпеки країни в умовах глобалізації [Текст]: Автореферат...к.економ.наук, спеціальність 08.00.03 – економіка та

управління національним господарством / В.Ю. Єдинак. – Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2010. – 24 с.

3. Сухоруков А.І. Транснаціоналізація економіки та економічна безпека України / А.І. Сухоруков // Україна в системі міжнародної безпеки / за ред. О.С. Власюка. – К.: Фоліант, 2009. – С. 237- 302.
4. Ткаленко С.І. Глобалізація і відкрита економіка України: Європейський інтеграційний вектор / С.І. Ткаленко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2011. - №3-4. – С.43 – 49.

УДК 330.131.52:640.4

**Дарья Берген,
Яна Буглак,
Вера Зафейнер**

Могилевский государственный университет продовольствия

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Функционирование любого предприятия осуществляется в условиях сложного взаимодействия целого комплекса факторов, поэтому важной методологической проблемой становится построение развернутой системы показателей, характеризующих экономическую и социальную эффективность субъекта.

Эффективность - важнейший показатель, характеризующий качественную сторону экономической деятельности, выражаемый соотношением полученных результатов и произведенных затрат.

Для повышения эффективности деятельности объекта общественного питания необходимо комплексное изучение основных групп факторов:

- показатели производственно-торговой деятельности (рост товарооборота, оптимизация товарных запасов);
- финансовые показатели (рост доходов, снижение расходов);
- показатели трудовых ресурсов.

Оптимизация товарных запасов обеспечивает повышение эффективности и платежеспособности, так как создание избыточных товарных запасов приводит к излишней потере средств на закупку, перевозку, хранение, к замедлению оборачиваемости, препятствует получению дополнительных доходов.

Повышение эффективности за счет финансовых показателей может осуществляться двумя основными способами: увеличением дохода и снижением расхода на производство и реализацию.

Доход в условиях общественного питания может быть увеличен за счет:

- увеличения физического объема реализуемой продукции, товаров и услуг;
- увеличения наценок;
- одновременного увеличения физического объема товарооборота и наценок;
- деятельности, не связанной с реализацией продукции и услуг.

Эффективность использования трудовых ресурсов напрямую связана с производительностью живого труда, используемого на предприятии для производства продукции (работ, услуг). Производительность труда определяется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени, или затратами труда на единицу произведенной продукции.

Рост производительности труда является важным фактором повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Этот рост обеспечивается за счет основных факторов таких как:

- изменение технического уровня производства (механизация и автоматизация производственных процессов, модернизация оборудования, внедрение передовой технологии и т.п.);
- совершенствование управления, организации труда (сокращение потерь рабочего времени, отклонение от нормативов и т.п.);
- изменение объема и структуры производства;
- внедрение в производство научно-технических разработок;
- реализация инвестиционных проектов;
- повышение качества трудовых ресурсов;
- материальное и моральное стимулирование работников.

Таким образом, для повышения эффективности функционирования предприятий общественного питания в условиях рыночной экономики необходимо комплексное изучение тенденции изменения показателей всех сфер производственной и торговой деятельности.

УДК 657.1

**Галина Берляк,
Олена Лаговська**
Житомирський державний технологічний університет

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ: МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД

Єдина методика, яка б дозволила обґрунтувати рішення щодо залучення інвестицій в діяльність підприємства та спрогнозувати можливі наслідки їх використання, відсутня.

В процесі дослідження проаналізовано підходи науковців щодо логіки розробки методики аналізу діяльності підприємства. Логіку аналізу слід розглядати в якості деталізованого плану аналітичної роботи, в якому передбачено періодичне проведення аналізу за об'єктами, визначаються суб'єкти проведення аналізу та перелік їх повноважень. З метою розробки комплексної методики економічного аналізу інвестиційної діяльності в частині забезпечення інвестиційної безпеки, узагальнено складові методичного підходу.

Нами виділено чотири основні етапи економічного аналізу інвестиційної діяльності в частині забезпечення інвестиційної безпеки підприємства. До кожного з етапів визначено площину дослідження, яка визначає можливі варіанти, що розглядатимуться на кожному етапі аналізу.

З метою обґрунтування правильності рішення необхідно використовувати інформацію, отриману з різних джерел. При цьому її обробку необхідно здійснювати за допомогою спеціально призначених для цього методів (групування, опитування, порівняння, балансового методу, розрахунку коефіцієнтів, групування, методу графічного аналізу). Вище наведене дозволяє сформулювати завдання, об'єкти та етапи економічного аналізу (рис. 1).

Отже, аналіз інвестиційної діяльності можна розглядати з позиції інвесторів, а також з позиції аналізу індикативних показників інвестиційної безпеки на рівні підприємства. Недостатня розробленість даного питання сприяє проведенню неефективної політики підприємств щодо необхідних обсягів залучення інвестиційних ресурсів, що спричиняє погіршення фінансово-економічного стану та зростання кількості збанкрутілих підприємств.

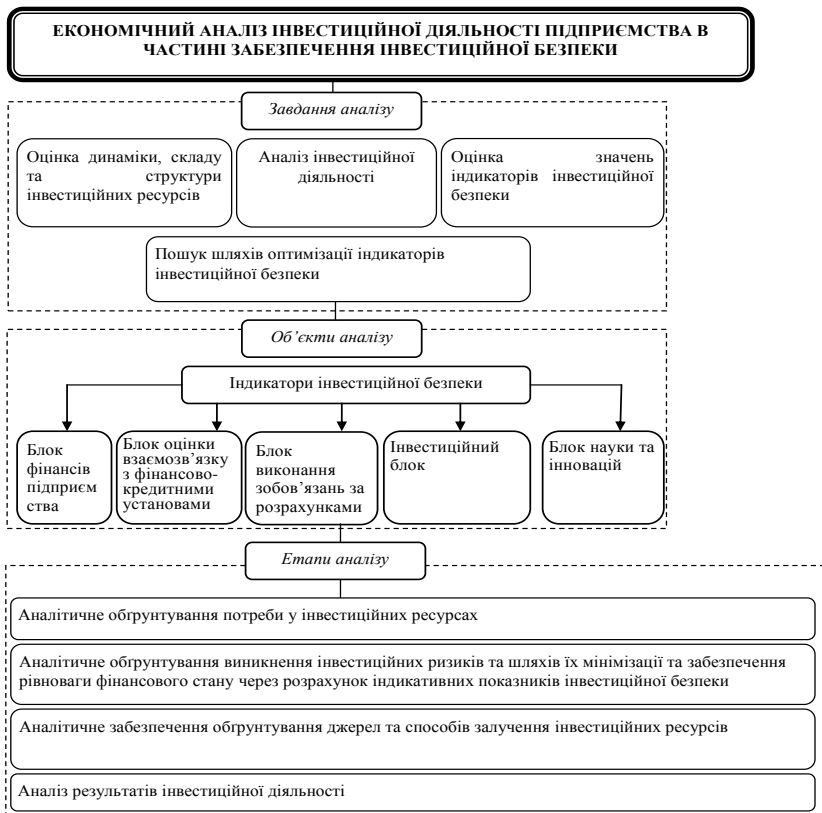


Рис. 1. Модель економічного аналізу інвестиційної діяльності підприємства в частині забезпечення інвестиційної безпеки

Тому, нами уточнено завдання економічного аналізу інвестиційної діяльності підприємства в частині забезпечення інвестиційної безпеки підприємств, об'єкт та етапи його проведення.

УДК 657.471

Галина Брик
Львівський національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТОРГОВИХ МАРОК

В сучасних умовах важливе значення для стимулювання попиту та успішної реалізації продукції відіграє її індивідуалізація спеціальними символічними позначеннями, здатними лише своїм зовнішнім виглядом привернути увагу споживачів та виокремити виготовлені товари від аналогічних виробів конкурентів. Функції таких позначень виконують товарні знаки. Особливо актуальною проблема використання товарних знаків стала у зв'язку з бурхливим розвитком мережі Інтернет. Вдало вибрана торговельна марка стає гарантом успіху тієї чи іншої компанії, дозволяє споживачам відрізнити товари один від одного та вибирати між конкурентними товарами.

Згідно Цивільного кодексу України «торговельною маркою може бути будь-яке позначення або будь-яка комбінація позначень, які придатні для вирізнення товарів (послуг), що виробляються (надаються) однією особою, від товарів (послуг), що виробляються (надаються) іншими особами. Такими позначеннями можуть бути, зокрема, слова, літери, цифри, зображувальні елементи, комбінації кольорів» [1].

Сьогодні у світі зареєстровано більш як 30 мільйонів торговельних марок і їх число збільшується кожного року приблизно на 1 мільйон. На сучасному етапі розвитку торговельна марка є невід'ємним інструментом бізнесу, відіграє роль важливого джерела інформації для споживачів і формує значну частину ринкової вартості фірми. Так, вартість торговельних марок Camel і Coca-Cola складає відповідно 10 і 3 млрд. доларів США [2].

Торгові марки як об'єкти обліку відображаються у складі нематеріальних активів підприємства. Їх облік ведеться на рахунку 123 «Права на знаки для товарів і послуг». На цьому рахунку відображається вартість придбаних (отриманих) прав на користування знаками, під якими випускається (реалізується) продукція підприємства.

У бухгалтерському обліку згідно з п. 9 П(С)БО 8 витрати на

створення торгових марок (товарних знаків) не визнаються активом, а підлягають відображенню у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені [3]. Звернемо увагу, що в п. 9 П(С)БО 8 мова йде лише про створення. Тобто торгові марки, які створюються і реєструються підприємством самостійно (на відміну від тих, що купляються на умовах договору про передачу виключних майнових прав) в обліку не визнаються нематеріальними активами, а вартість їх створення списується відразу на витрати періоду. Це саме підтверджується і МСБО 38 «Нематеріальні активи», де зазначено, що витрати на «внутрішнє генерування» торгової марки не можна відокремити від витрат на розвиток усього підприємства, тому такі об'єкти не визнаються нематеріальними активами [4].

Такі витрати доцільно відображати на рахунку 93 «Витрати на збут», адже метою виробництва продукції під певною торговою маркою є, насамперед, успішне просування на ринку. Потрібно розуміти, що об'єктом обліку є не торгові марки, а права на них. А витрати на створення торговельної марки ніякого відношення до прав не мають.

При використанні торгової марки дуже часто виникають витрати некапітального характеру, які пов'язані з удосконаленням її зовнішнього вигляду. Такого роду витрати не збільшують вартість торгової марки, що в кінцевому підсумку унеможлиблює оцінку справжньої ринкової вартості бренду та його вплив на кількість реалізованої продукції, робіт та послуг підприємства.

Отже, у процесі дослідження стану системи обліку з'ясовано її нездатність в повній мірі задовольняти сучасні інформаційні запити користувачів щодо вартості торгової марки та напрямів її використання. Встановлено, що відсутність чіткої методики обліку витрат на створення та використання торгової марки призводить до неможливості визначення її реальної ринкової вартості.

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Best Global Brands 2013 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://interbrand.com/ru/best-global-brands/2013/best-global-brands.aspx>
3. П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>
4. МСБО 38 «Нематеріальні активи» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_050

УДК 657.37

Оксана Будько

Дніпродзержинський державний технічний університет

ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Діяльність вітчизняних підприємств має базуватися на концепції сталого розвитку, яка передбачає встановлення балансу між задоволенням потреб людства та захистом інтересів майбутніх поколінь. Це вимагає пошуку нових методів прийняття управлінських рішень, які реалізуються через застосування концепції соціальної відповідальності бізнесу. Соціальна відповідальність бізнесу (СВБ) – це концепція, згідно з якою компанії добровільно інтегрують соціальні та екологічні аспекти у свою комерційну діяльність та взаємодію зі своїми зацікавленими сторонами [1, с.8]. СВБ визначається як самостійна, ініціативна, систематична діяльність, що здійснюється для задоволення інтересів всіх груп зацікавлених користувачів на взаємовигідних умовах з метою досягнення як економічних, так і соціальних результатів. Діяльність компанії є тільки тоді соціально відповідальною, коли її результати мають позитивний вплив на зростання вартості підприємства, стабільність його розвитку та врахування інтересів всіх груп зацікавлених осіб. Принципами соціально відповідальної діяльності є: взаємна моральна та матеріальна вигода, відкритість, добровільність, значимість, недопущення конфліктів, системність [2, с.47-48].

Важливим при цьому є визначення напрямів соціально відповідальної діяльності, що забезпечить виділення об'єктів бухгалтерського обліку, відображення яких буде основою для складання нефінансових звітів.

Соціально відповідальна діяльність, крім економічної і соціальної, передбачає також і екологічну складову. Відповідно до цього слід виділити напрями соціально відповідальної діяльності:

1) діяльність в сфері відносин з найманими працівниками (нарахування заробітної плати, премій та інших заохочень, підвищення кваліфікації та перекваліфікація працівників, заходи з охорони праці);

2) діяльність, що торкається інтересів суспільства (благодійні та інноваційні проекти);

3) діяльність, спрямована на захист навколишнього середовища (природоохоронна діяльність, раціональне використання ресурсів, позитивний вплив на довкілля, своєчасне нарахування та сплата обґрунтованих екологічних платежів);

4) діяльність, спрямована на задоволення інтересів зовнішніх суб'єктів – інвесторів, контрагентів, фізичних осіб, держави (підвищення якості продукції, гарантійне обслуговування товарів).

Ці види діяльності забезпечують соціально відповідальний бізнес та передбачають вплив на такі об'єкти бухгалтерського обліку, як екологічні та соціальні активи, екологічні та соціальні зобов'язання, екологічні та соціальні витрати, фінансові результати від екологічної та соціальної діяльності.

Інформація про більшість об'єктів соціально відповідальної діяльності не розкривається у фінансовій звітності, а тому не дає можливості оцінити рівень соціальної відповідальності підприємства. Тому пропозиції і дискусії щодо змісту та необхідності впровадження затверджених форм нефінансової звітності, які на сьогодні тривають, продовжують залишатися актуальними. Це, відповідно, обумовлює необхідність розробки стандартів щодо складання та подання такої звітності.

Потужною базою для інформаційного забезпечення нефінансової звітності виступає належним чином організований аналітичний облік активів, зобов'язань, доходів, витрат та фінансових результатів у розрізі кожного соціально відповідального напрямку діяльності, які втілюються у реалізації екологічних і соціальних програм. Відповідно, це надасть можливість структурувати інформацію у нефінансовій звітності, що дозволить отримати необхідну інформацію внутрішнім і зовнішнім користувачам.

1. Воробей В. Нефінансова звітність: інструмент соціально відповідального бізнесу / В. Воробей, І Журовська. – К.: Представництво ООН в Україні. – 2010. – 84 с.
2. Жиглей І.В. Облікове забезпечення соціально відповідальної діяльності в умовах антикризового управління /І.В. Жиглей // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2013. – №2(64). – С.45-50.

УДК 330.322.3:37

Маргарита Васильєва,

Микола Денисенко

Київський національний університет технологій та дизайну

ІНВЕСТИЦІЙ В ОСВІТІ: ОСОБЛИВОСТІ, ПРОБЛЕМИ, ТЕНДЕНЦІЇ

Удосконалення економічних механізмів функціонування вітчизняної вищої освіти є одним з основних напрямків державної освітньої політики, який, крім того, визначено стратегічною програмою розвитку освіти. Вирішення даного завдання передбачається шляхом впровадження сучасних моделей фінансування, пошуку нових джерел матеріальних та інтелектуальних ресурсів. При цьому виникає одразу дві проблеми: по-перше, за рахунок яких джерел необхідно здійснювати фінансування освіти; по-друге, як ефективно використовувати залучені ресурси для отримання позитивних результатів та забезпечити високу якість та доступність освіти для всіх бажаючих.

Важливість освіти у підвищенні соціального й культурного рівнів населення, у розвитку продуктивних сил, підвищенні ефективності суспільної праці й рівня життя всього населення країни є безперечною. Сучасна система вищої освіти, що повною мірою відповідає вимогам часу, є одним з найголовніших чинників зростання якості людського капіталу, генератором нових ідей, запорукою динамічного розвитку економіки і суспільства в цілому. Для того, щоб українська вища освіта по-справжньому ефективно виконувала ці важливі завдання, необхідне її оновлення з урахуванням актуальних світових тенденцій розвитку освіти у широкому соціально-економічному контексті.

У країнах, які є світовими лідерами, найвигіднішими інвестиціями вважаються вкладення в людський капітал, а перспективи економічного та соціального зростання справедливо пов'язуються з якістю освіти. Інвестиції в науку та освіту, які є базовим компонентом покращення людського капіталу, в різних країнах істотно відрізняються. Інвестиції в освіту за змістовною ознакою звичайно розділяють на формальні і неформальні.

Формальні інвестиції — це отримання середньої, спеціальної і

вищої освіти, а також отримання іншої освіти, професійна підготовка на виробництві, різні курси, навчання в магістратурі, аспірантурі, докторантурі і ін. Неформальні — це самоосвіта індивіда: читання розвиваючої літератури, вдосконалення в різних видах мистецтва, професійне заняття спортом і ін. При підвищенні рівня освіти ефективність праці працівника зростає в результаті росту продуктивності праці.

Накопичення інтелектуального капіталу — не стільки нарощування обсягу знань, скільки розвиток навиків застосування цих знань, усвідомлення своєї значущості і свого місця в суспільстві, уміння пристосовуватися до умов, що змінюються, в свою користь.

Модернізація вищої освіти в Україні вимагає подолання низки проблем, серед яких найбільш актуальними є: невідповідність структури підготовки спеціалістів реальним потребам економіки, зниження якості освіти, корупція в системі вищої освіти, відірваність від наукових досліджень, повільні темпи інтеграції в європейській і світовий інтелектуальний простір.

Для порівняння: 2012 року у США до ВНЗ вступили близько 66 % випускників середніх шкіл. Разом з тим, за іншим важливим показником розвитку системи вищої освіти, а саме за часткою осіб з вищою освітою, Україна не входить до числа беззастережних лідерів. Сьогодні значна кількість батьків і абітурієнтів, як в Україні, так і за кордоном, наділяє нинішню вищу освіту соціальною цінністю, притаманною їй у попередню епоху, таким чином сприяючи подальшому зростанню масовості вищої освіти, завищуючи очікування щодо її результатів. Самі ці високі соціальні очікування теж мають тенденцію до інфляції: вища освіта, внаслідок масовізації, у пересічному випадку перетворюється з переваги на стандарт, що має вже не так позитивний, як негативний характер – не наявність вищої освіти дає певну перевагу, а натомість суттєвим недоліком стає її відсутність. Лише деякі параметри системи вищої освіти в Україні можна вважати надмірно високими (кількість випускників середніх шкіл, що вступають до ВНЗ, кількість акредитованих ВНЗ), тоді як в цілому українська вища освіта демонструє кількісні показники, зрівняні з показниками інших сусідніх країн, у тому числі держав Центральної і Східної Європи.

УДК 94:334.732.2(477.8)

**Валентин Вісин,
Тетяна Вісіна**

Луцький національний технічний університет

**СТАНОВЛЕННЯ СИСТЕМИ КООПЕРАТИВНОГО
КРЕДИТУВАННЯ У ВОЛИНСЬКОМУ ВОЄВОДСТВІ
У 20-Х РОКАХ ХХ СТ.**

У результаті урядової політики в Польщі утворилася регламентована система надання кредитних ресурсів, яка складалася з державного банківського сектору (центробанк, державні й комунальні банки) та приватних банків. Окрім регламентованого ринку, діяв недержавний, нерегламентований приватний грошово-кредитний ринок. Фінансове реформування заклало основу для успішного розвитку польської банківської системи, а також кредитної кооперації, яка стала її складовою частиною й одним із засобів акумуляції капіталів та проникнення їх до виробників. Окрім того, кредитній кооперації належала головна роль у забезпеченні селянства й бідних верств населення дешевим і доступним кредитом. Джерела фінансування західноукраїнських земель через їхню економічну слабкість та сільськогосподарську спрямованість були дещо обмеженими. Галичина переважно кредитувалася Банком національного господарства, а Волинь – Державним сільськогосподарським банком, що, звичайно, не сприяло консолідації західноукраїнської кооперації. Крім того, кредити цих банків були дорогими, надавалися неохоче й часто використовувалися з антиукраїнською метою як каральний засіб. Дрібні власники та підприємства не могли безпосередньо користуватися послугами великих банків, тому змушені були звертатися за посередництвом до різних кредитних установ, які гарантували повернення наданого кредиту. Єдиним виходом із ситуації був курс на збирання коштів населення, концентрацію й накопичення капіталу в кредитних установах. Фінансово-кредитна діяльність таких спілкових товариських банків ґрунтувалася на ощадних вкладах населення та здійснювалася через мережу ощадно-позичкових і кредитних товариств. У першій половині 20-х років їх чисельність на терені Волинського воєводства була мізерною: у 1922 р. – 18 товариств, у 1923 р. – 14, у 1924 р. – 19, у 1925 р. – 48.

Із припиненням інфляції в другій половині 20-х років ХХ ст. на Волині, як і у всій державі, крім державних, комунальних і приватних банків, розпочали активну діяльність і кооперативні кредитно-банківські установи. На нижчому рівні функціонували сільські ощадно-позичкові кооперативні товариства, які діяли на принципах німецьких товариств Райффайзена (українські «райффайзенки», польські «каси Стефчика», єврейські безпроцентні каси, кредитні каси «Самопоміч»). Міські кредитні кооперативи також були кооперативами першого рівня, проте деякі з них мали повітовий характер і були кооперативами другого рівня. Ці установи (Українбанки, Народні банки, повітові кредитні каси, кредитбанки, дисконтні банки та ін.) ґрунтували свою діяльність на принципах Шульце-Деліча. Вони призначалися для обслуговування міських жителів, але в умовах Волині членами банків були різні категорії населення: міщани-купці, жителі із сільським господарством, а також селяни приміських сіл. На вищому щаблі системи кредитної кооперації перебували центральні об'єднання кредитних установ або регіональні або національні союзи другого чи третього рівня – польська Центральна каса кредитних кооперативів, український Центробанк й інші.

Сталий розвиток кредитної кооперації у Волинському воєводстві почався з кінця 1925 р. У цей час на терені краю діяв 61 кредитний кооператив, із яких 11 товариств працювало без вкладів населення, а в решті – 50 – зосереджувалося вкладів на суму 322 тис. зл. У 1926 р на Волині діяло 95, у 1927 р. – 144, у 1928 р. – 310 й у 1929 р. – 374 кредитних кооперативних установ, які обслуговували торгівлю, промисловість, сільське господарство й належали до різних ревізійних союзів.

На межі 20–30-х років на фінансову сферу Польської держави поширилася світова економічна криза, яка спочатку на діяльність кредитних кооперативних установ суттєво не вплинула. Однак із перебігом кризи ситуація змінилася. Господарська діяльність кредитних кооперативів завмирала й багато з них припинили своє існування. У роки економічної кризи відбулося різке їх зменшення, у 1933 р. у Волинському воєводстві залишилося 264 кредитні кооперативи, до 1934 р. їх кількість збільшилася до 312.

УДК 657.6

Ольга Волковицька
Миколаївський національний університет
імені В.О. Сухомлинського

ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ПРЯМИХ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ

Основним нормативним документом, що регламентує відображення витрат хлібопекарного підприємства в бухгалтерському обліку, виступає П(С)БО 16 “Витрати”. Як свідчить облікова практика підприємств для потреб управління здійснюється розрахунок повної фактичної собівартості продукції. При цьому використовується традиційна методика розподілу непрямих витрат, в тому числі, тих, котрі згідно рекомендацій національних стандартів списуються на фінансові результати діяльності (адміністративні витрати, витрати на збут тощо). При цьому основою повної фактичної собівартості виступає виробнича собівартість, відображена в даних бухгалтерського обліку та підсумки рахунків непрямих витрат.

До прямих витрат на виробництво належать матеріальні витрати. Матеріальні витрати – це сума витрачених на виробництво сировини, матеріалів, напівфабрикатів, палива, енергії. Матеріальні витрати у хлібопекарному виробництві є найбільш суттєвими. Вивчення зарубіжного досвіду щодо питань становлення оптимального складу (переліку) статей витрат, в тому числі і матеріальних, дозволяє стверджувати, що одним із можливих варіантів для вітчизняних хлібопекарних підприємств є досвід Данії. Облік прямих витрат в Данії, як зазначається в економічній літературі ведуть за такими статтями:

- а) матеріали;
- б) оплата праці, в тому числі:
 - заробітна плата робітників;
 - винагороди робітникам;
 - інші види оплати.
- в) оплата за оренду виробничих приміщень;
- г) маркетингові витрати;
- д) амортизація;
- е) інші витрати.

Ознайомлення з діючою практикою обліку на вітчизняних хлібопекарних підприємствах свідчить, що можливості застосування позитивного зарубіжного досвіду є достатньо широкими. Багато спільних рис забезпечують безболісний перехід до ведення обліку витрат за методикою зарубіжних країн. Одночасно, виділення, наприклад, в складі витрат такої статті, як маркетингові витрати (у практиці вітчизняних хлібопекарних підприємств така стаття відсутня), забезпечить належний рівень пошуку каналів збуту, що, в свою чергу, сприятиме зростанню прибутковості виробництва.

Коли підприємство намагається охопити всі канали збуту (великий гурт, супермаркети, ринки, роздріб), воно повинно мати дуже швидкий і достовірний зв'язок із клієнтом. Це дає змогу знати його вподобання, запити й оперативно реагувати на зміну кон'юнктури. Виробництво стає мобільнішим. За таких умов компанія виробляє не те, що хоче, а те, що бажає споживач. Найбільш суттєвий вплив на витрати здійснюють функціональні фактори пов'язані із його успішним функціонуванням. До цих факторів ми відносимо:

- а) задіяння додаткової робочої сили;
- б) комплексне управління якістю – впевненість, що якість продукції є одним із головних факторів, що забезпечують конкурентну перевагу;
- в) раціональне використання потужностей – вибір найкращого варіанту із наявних на підприємстві;
- г) ефективність планування підприємства з точки зору внутрішньозаводської логістики;
- д) використання зв'язків із постачальниками і замовниками в контексті ланцюжка цінностей і витрат підприємства.

Таким чином, до складу статті маркетингові витрати ми пропонуємо відносити витрати на формування маркетингових комунікацій, які були коротко списані нами вище. Більш доцільно вважати ці витрати непрямими та включати їх до собівартості окремих виробів шляхом розподілу пропорційно до обсягів реалізації. У моделі витрати в обліку класифікуються за двома підходами. Перший підхід спрямований на удосконалення управління і контролю витрат на кожний окремий вид готової продукції за повними витратами. Відповідно тут витрати поділяються на прямі (індивідуальні) та непрямі (загальні). Другий підхід спрямований на удосконалення методики прийняття управлінських рішень, вміння коригувати їх

залежно від змін ринкової кон'юнктури, зовнішніх факторів. Цей підхід ґрунтується на базі неповних витрат. Всю сукупність витрат за даними підходами доцільно, поділити на чотири блоки, в залежності від мети та функції управління:

- класифікація для планування, нормування та прийняття рішень;
- класифікація для обліку і контролю;
- класифікація для оцінки і аналізу господарської діяльності;
- класифікація для регулювання витрат.

Такий поділ дозволяє більш обґрунтовано вивчити процес формування витрат і управляти ними на підставі нормативів, розроблених з урахуванням особливостей конкретних виробництв і приймати ефективні рішення щодо активного впливу менеджерів на відхилення фактичних витрат від нормативних. З метою управління виробничі витрати доцільно класифікувати також за іншими ознаками, які дозволяють мати вичерпні економічні характеристики, придатні для оцінки ролі витрат і можливості їх регулювання. У даному випадку, на наш погляд, із статей матеріальних витрат доцільно виділити в окремі статті: витрати на сировину; основні і допоміжні матеріали; вода для технологічних потреб; транспортні витрати. Окремими статтями необхідно обліковувати прямі витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи від прямих витрат на оплату праці, втрати від браку.

Така класифікація, по-перше, забезпечить можливість виявлення впливу витрат, що були здійснені на управління на собівартість виробленої продукції (як правило, ці витрати можна знижувати шляхом оптимізації апарату управління одночасно з використанням можливостей автоматизованих інформаційних систем управління), а по-друге, виділення комерційних витрат (як це запропоновано), може бути використане з метою забезпечення впливу на них (адже такі витрати також можна знижувати). Запропонований поділ витрат за переліченими статтями дасть змогу легко здійснювати перехід у необхідних випадках до управління і контролю витрат як на базі повної, так і часткової собівартості продукції. Позитивним моментом Національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку є те, що в них передбачено поділ загальновиробничих витрат на розподілені та нерозподілені постійні витрати, з віднесенням перших у склад виробничої собівартості продукції, а других – у склад собівартості

реалізованої продукції. Результатом такого розподілу є те, що певна частина загальновиробничих витрат швидше відноситься на результати основної діяльності, ніж та, яка може на певний час затриматися у залишках незавершеного виробництва й готової продукції.

УДК 657

Вікторія Волошина
Миколаївський національний університет
імені В.О.Сухомлинського

ЕФЕКТИВНІСТЬ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В УМОВАХ НЕПЛАТЕЖІВ

Розрахунки з контрагентами мають динамічний характер, а тому потребують постійного контролю і впливу з боку управлінського персоналу у загальній системі менеджменту підприємства. Ця діяльність нерозривно пов'язана з обробкою великих потоків економічної інформації, яка значною мірою залежить від ефективності системи обліку на підприємстві. Отже, облік та контроль дебіторської заборгованості є одним з ключових завдань у вирішенні проблем, що виникають під час поточного управління підприємствами, у тому числі з позиції оптимального співвідношення між ліквідністю та прибутковістю.

Основними недоліками існуючої системи обліку та контролю дебіторської заборгованості є:

а) для прийняття зацікавленими особами адекватних і своєчасних рішень щодо існуючої політики управління в процесі антикризового регулювання фінансово-господарського стану істотне значення мають актуальність і якість інформації про стан розрахунків з дебіторами, яка формується на базі даних бухгалтерського обліку конкретних суб'єктів господарювання. Однак форма бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості, не враховує специфіки даного активу, що зумовлює наявність різних ознак його класифікації і велику кількість методів оцінювання. Крім цього, облікові регістри, які рекомендують для використання, не передбачають накопичення інформації про розрахунки з дебіторами різного рівня деталізації і

узагальнення. Це обумовлює неможливість отримання інформації про дебіторську заборгованість в обсязі і вигляді, достатньому для проведення аналізу розрахунків з дебіторами зокрема і заборгованості загалом з метою прогнозування ймовірності настання платіжної кризи суб'єктів господарювання, складання рекомендацій щодо його попередження;

б) не вирішено проблеми відображення в обліку довгострокової дебіторської заборгованості, оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги;

в) застосування в наших умовах традиційних за кордоном методик аналізу дебіторської заборгованості не завжди доцільно через відсутність необхідного обсягу достовірної та доступної інформації щодо розрахунків з дебіторами. Крім цього, загальна криза неплатежів, характерний для сучасної української економіки, змушує сумніватися в корисності отриманих результатів аналізу. Використання вітчизняних методик не дає можливості однозначно оцінити стан дебіторської заборгованості, а також ступінь його впливу на фінансово-господарський стан підприємств.

Існує кілька способів контролю та управління дебіторською заборгованістю.

Аналіз дебіторів передбачає визначення важливості покупців для підприємства і їх надійність. Утримання постійних і надійних покупців забезпечує регулярне і прогнозоване надходження грошей на підприємство. Для прийняття рішення про надання великого кредиту необхідно зібрати і проаналізувати інформацію про платоспроможність покупця. Така інформація може бути отримана на основі аналізу історії платежів по попереднім договорам з даними покупцем, з його фінансових звітів, від його партнерів, від обслуговуючого його банку і т. п. Частина продажів у кредит може резервуватися для перспективних клієнтів, у яких відсутні гроші зараз, для нових важливих ринків збуту і для інших надзвичайних випадків.

Застосування системи знижок, яка повинна заохочувати покупців або більше купувати, коли раніше платити. Якщо повна передплата неможлива, можна застосовувати часткову передплату. Хоча знижки виправдані тоді, коли вони призводять до більш високої загальної прибутку, вони можуть надаватися і з метою збільшення припливу грошей у певний період, коли підприємство відчуває їх дефіцит, наприклад, при наближенні терміну сплати податків.

Використання "товарних" векселів при продажу великих партій товарів у кредит є одним з надійних інструментів подальшого погашення дебіторської заборгованості покупцями.

Застосування запропонованих заходів підвищить ефективність обліку і контролю дебіторською заборгованістю.

УДК 657.24

**Катерина Вольська,
Сергій Легенчук**

Житомирський державний технологічний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСУ ДОКУМЕНТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

На сьогодні виникає дедалі більше наукових дискусій з приводу оперативності відображення тих чи інших фактів господарського життя, їх відображення в умовах комп'ютеризованого бухгалтерського обліку. Все більшої актуальності набувають питання підвищення ефективності та якості організації процесу документування, про що свідчить значна кількість розробленого програмного забезпечення (наприклад, "FossDoc", "DocsVision", "MEDoc", "DocFlow" та ін.).

У світовій практиці для управління документообігом на підприємстві та управлінням інформацією використовують ЕСМ-системи. За даними Gartner від вересня 2013 року, світовий ринок ЕСМ продовжує демонструвати стабільне зростання. У 2012 році він зріс на 7,2% до 4,7 млрд. дол., світовий об'єм ринку платформ ЕСМ зріс відносно 2010 року на 11,1% та склав 4,3 млрд. дол. [1]. Наведені статистичні дані актуалізують необхідність дослідження питань визначення ефективності діяльності підприємства та окремих її ділянок, зокрема, бізнес-процесу "бухгалтерське документування".

Здійснення аналізу ефективності процесу документування є обов'язковою та однією з найважливіших стадій життєвого циклу управління процесом документування.

Перш ніж здійснювати будь-який аналіз, в тому числі й аналіз ефективності процесу документування, слід визначити його мету, завдання та об'єкти. Основною метою проведення економічного аналізу процесу документування вважаємо визначення його

оптимального стану на підприємстві. *Завданнями* аналізу процесу документування є підвищення ефективності праці його учасників; скорочення зайвих витрат часу на обробку документів; забезпечення чіткої та оптимальної маршрутизації первинних документів та їх зберігання; організація захисту інформації. *Об'єктами* аналізу відповідно до поставленої мети та завдань аналізу процесу документування є змістовне та формальне наповнення документів; маршрути руху документів (алгоритми); стадії документообігу; час обробки документів; використання трудових, матеріальних (нематеріальних) ресурсів.

Визначення ефективності процесу документування слід розпочинати з опису існуючого на підприємстві документообігу, а саме, побудови його схеми. Це дозволить здійснювати аналіз ефективності за етапами бізнес-процесу, його учасниками та їх діями.

Основними стадіями здійснення аналізу ефективності процесу документування на підприємстві визначено:

1) *підготовчий* – моніторинг та оцінка (застосування ряду методів якісного аналізу, що ґрунтуються на суб'єктивних оцінках, що в подальшому дозволить виявляти причини недоліків в організації процесу документування на підприємстві);

2) *основний* – аналіз (в роботі запропоновано розраховувати абсолютні показники ефективності процесу документування, а саме, показники використання робочого часу учасниками процесу документування, показники своєчасності введення даних з первинних документів в систему бухгалтерського обліку; відповідно в роботі запропоновано графіки використання робочого часу щодо обробки документів бухгалтерського обліку, а також запропоновано форму OLAP-аналізу для системного бачення ситуації щодо використання часу на обробку бухгалтерських документів керівництвом підприємства; показники вартості та технічні показники, а також відносні показники (щодо порівняння плану та факту показників вартості та технічних показників, а також їх питомої ваги в процесі документування);

3) *заключний* – оптимізація (передбачає усунення виявлених в ході підготовчого та основного етапів аналізу процесу документування недоліків, та в цілому його удосконалення).

1. ЕСМ (мировой рынок): [Електронний ресурс] // TADVISER. Государство. Бизнес. ИТ. – Режим доступу: [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:ЕСМ_\(мировой рынок\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:ЕСМ_(мировой_рынок))

УДК 336.64

Ольга Гайдаєнко

Одеський національний економічний університет

ЛЕВЕРИДЖ ЯК АСПЕКТ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні підприємства використовують для фінансування своєї діяльності як власні, так і позичені кошти. Вибір оптимальної структури капіталу дозволяє підприємству максимізувати показник рентабельності власного капіталу як основний показник для інвесторів компанії. Рентабельність власного капіталу показує, наскільки добре компанія використовує інвестиційні фонди для забезпечення зростання доходів.

Залучення позикового капіталу пов'язане з декількома ризиками. Чим більше коштів позичає підприємство, тим більше в нього виникає заборгованості за цими позиками, тим більше ризик того, що одного часу він ці позики не зможе погасити. Компанія, яка позичає забагато коштів, може збанкрувати під час економічної кризи, в той час коли компанія з низьким левериджем може устояти завдяки високій ліквідності. Це означає, що ключовою сутнісною ідеєю ефекту фінансового важеля є те, що якщо фінансовий леверидж приносить більшу економічну вигоду, ніж обумовлює фінансові витрати, то відповідні ризики не будуть мати негативний ефект для фінансового стану компанії.

На ідеальному рівні фінансового важеля рентабельність власного капіталу компанії зростає, так як використання левериджу збільшує волатильність акцій, підвищуючи рівень їх ризику, який в свою чергу збільшує їх дохідність. Однак якщо компанія перенасичена позиковими коштами може статися зниження рентабельності власного капіталу. Фінансове перенасичення позиковими коштами означає понесення величезного боргу шляхом запозичення коштів за більш низькою відсотковою ставкою і використання надлишкових коштів у високо ризикованих інвестиціях. Формулу ефекту фінансового

левериджу, як відомо, можна умовно розбити на три множника для детального аналізу факторів.

1) Податковий коректор фінансового левериджу. Він визначає межі дії ефекту фінансового левериджу у зв'язку з тим, що частина прибутків компанії вилучається державою у вигляді податку на прибуток. Він є зовнішнім фактором, на який компанія впливати не може, а отже у розрахунках оптимальної структури капіталу його приймають за константу.

2) Диференціал фінансового левериджу. Він визначається як різниця між коефіцієнтом валової рентабельності активів і середнім розміром відсотків за кредит. Він є основним показником, що обумовлює значимість використання фінансового левериджу. З одного боку, якщо валова рентабельність активів вища за плату за позикові кошти, підприємство створює вартість. З іншого боку, якщо позичковий відсоток вищий за створений активами валовий прибуток, підприємство знищує вартість. Такий результат є дуже логічним: якщо диференціал є позитивною величиною, підприємство заробляє більше грошей, ніж виплачує своїм кредиторам. Додатковий прибуток дістається акціонерам цього підприємства, а отже збільшується рентабельність власних коштів.

Крім валової рентабельності активів на диференціал фінансового левериджу також впливає середній рівень відсоткових ставок за кредитні ресурси. Тут слід зазначити, що кредитні ресурси в нашій державі є дуже дорогими, це пов'язано з високими ризиками, з якими мають діло кредитори.

3) Коефіцієнт фінансового левериджу. Він показує, скільки гривень залучених коштів приходиться на 1 гривню власних коштів підприємства. Він є прискорювачем позитивного або негативного ефекту, який отримується за рахунок відповідного значення його диференціалу. Якщо диференціал фінансового левериджу позитивний, приріст коефіцієнту фінансового левериджу забезпечить прискорення приросту рентабельності власного капіталу підприємства. Але якщо диференціал є від'ємним, приріст коефіцієнту фінансового левериджу призведе до прискорення темпів падіння рентабельності власного капіталу.

Якщо компанія позичає гроші, щоб модернізувати технологію, додати продукт в свою лінійку, вийти на міжнародні ринки, додаткова диверсифікація, швидше за все, компенсує додатковий ризик від

фінансового плеча. Виходить, що якщо цей фінансовий важіль привнесе вигоди для компанії, додатковий ризик не повинен мати негативний вплив на компанію або її інвестиції.

Таким чином, врахування ефекту фінансового левериджу є одним із ефективних методів визначення оптимальної структури капіталу та є одним з найважливіших фінансових завдань будь-якої компанії.

УДК 657.412.1

**Петро Гарасим,
Наталія Лобода,
Микола Гарасим**

Львівська державна фінансова академія

НЕОБОРОТНІ МАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ ЯК СТАТИЧНИЙ ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ ЦИРКУЛЯЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ВАРТОСТЕЙ

Ринкові умови господарювання вимагають від підприємств підвищення ефективності виробництва, конкурентоздатності продукції і послуг на основі провадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання і управління виробництвом. Стійкість фінансового стану в значній мірі залежить від доцільності та правильності вкладених фінансових ресурсів в активи. Необоротні матеріальні активи – один з важливих елементів будь-якого виробництва. Їх стан і ефективне використання прямо впливають на кінцевий результат господарської діяльності підприємства.

Розвитку теорії та практики зарубіжного досвіду та обліку необоротних матеріальних активів сприяли праці таких вчених як: Ф. Бутинець, В. Завгородній, П. Куцик, В. Сопко, Л. Сук, П. Саблук, О. Чабанюк та інших. Однак ряд проблем обліку необоротних матеріальних активів потребують подальших досліджень та наукових розробок.

У зарубіжній обліковій практиці поняття "необоротні активи" позначається різними термінами: постійні активи; власність, споруди і обладнання; матеріальні активи тощо. Так, у Швейцарії необоротні

активи в активі балансу об'єднані в одну групу – основні засоби; в Росії – позаоборотні активи, які включають нематеріальні активи, основні засоби, доходні вкладення в матеріальні цінності; в Німеччині – основний капітал та фінансові активи; в країнах англо-американської групи – це довгострокові активи, що об'єднують у собі основні засоби або власність; в Естонії – основний (основні засоби), моральний (нематеріальні активи) та ресурсний капітал (природні багатства), в США окремим розділом в активі балансу відображаються довгострокові активи, до яких належать основні засоби, нематеріальні активи, інвестиції, фонди та інші активи. Отже, в більшості країн необоротні активи можна поділити на наступні загальні групи: матеріальні довгострокові активи; нематеріальні довгострокові активи; довгострокові фінансові інвестиції.

Матеріальні активи мають фізичну, матеріальну форму. Земля є матеріальним активом і, оскільки термін її використання не обмежений і це єдиний матеріальний актив, що не підлягає амортизації. Будівлі, споруди, устаткування, офісне обладнання підлягають амортизації. У західній обліковій практиці їх ще називають позаоборотними або постійними активами, що приблизно відповідає терміну «основні засоби». На відміну від вітчизняної практики, у Балансах західних компаній не виділяється стаття «Основні засоби». У фінансовій звітності довгострокові матеріальні активи відображаються як матеріальні основні фонди або основні виробничі фонди. Стандарти ГААР рекомендують відображати такі активи під рубрикою "Власність, будівлі і обладнання". У західних компаніях довгострокові матеріальні активи представляються у Балансі більш деталізовано, що дає можливість визначити їх структуру.

Досліджуючи облік необоротних матеріальних активів в Україні можна констатувати, що він має багато спільного із зарубіжною практикою. Але існують певні відмінності, що пов'язано зі специфікою вітчизняної економіки. Інтеграція України в світове господарство вимагає відповідності організації обліку необоротних активів згідно до МСБО. Позитивним кроком нашого законодавства є переймання досвіду краще економічно-розвинутої країни - Німеччини. Оскільки, прийняття рішення про використання обліку за кожним об'єктом надає платнику податку більшу гнучкість щодо вибору методу нарахування амортизації, який відповідає реальній експлуатації відповідного виду основних засобів.

Отже, внаслідок аналізу організації обліку необоротних активів у зарубіжних країнах, стає очевидною необхідність внесення змін до НП(С)БО необоротних активів для відповідності МСБО. Нашій країні потрібно орієнтуватись на досвід економічно розвинених країн для удосконалення вітчизняного обліку, задля узгодженості та порівняння облікових документів, оскільки наша держава прагне співпрацювати із зарубіжними країнами.

УДК 657

**Ольга Гераськіна,
Алла Тендюк**

Луцький національний технічний університет

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОСНОВА РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Успішна діяльність підприємств в умовах ринку багато в чому залежить від їх здатності до інноваційного розвитку. Формування і вибір стратегічних напрямків інноваційної діяльності базується на результатах всебічної оцінки як середовища, в якому працює підприємство, так і визначенні внутрішніх інноваційних можливостей підприємства, які характеризуються станом і рівнем використання інноваційного потенціалу.

Інноваційний потенціал підприємства являє собою сукупність інноваційних ресурсів, які перебувають у взаємозв'язку, та умовозабезпечуючих чинників (процедур), які створюють необхідні умови для оптимального використання цих ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому [1].

Система підприємства, яка реалізує інноваційну діяльність, складається з:

- зовнішнього оточення, що має вхід – компоненти, які надходять у систему (сировина, устаткування, інформація тощо), вихід – інноваційна продукція, яка випускається підприємством як системою, зв'язки із зовнішнім середовищем та зворотний зв'язок;
- внутрішньої структури – сукупності взаємозалежних компонентів, які забезпечують процес впливу суб'єкта управління на

об'єкт і досягнення цілей інноваційної діяльності системи.

Інноваційний потенціал підприємства залежить від ряду факторів, що визначають його формування, розвиток і рівень використання. На процес формування інноваційного потенціалу впливають в основному такі фактори, як: стан інноваційного клімату регіону діяльності підприємства; особливості інноваційної діяльності підприємства; розвиненість і гнучкість оргструктури управління інноваційною діяльністю, системи мотивації; оптимізація комплексу маркетингу [2].

Система інноваційного управління підприємством повинна бути спрямована на формування ефективної політики нововведень, що дозволяє йому функціонувати, уникаючи кризових ситуацій, і займати лідируючі позиції у своїй галузі. Процес управління інноваційним потенціалом підприємства повинен бути гармонійно поєднаним із загальною системою управління підприємством, сприяти виконанню своєї місії та досягненню поставлених цілей розвитку.

Від величини інноваційного потенціалу залежить вибір тієї або іншої стратегії інноваційного розвитку. Так, якщо у підприємства є всі необхідні ресурси, то воно може піти по шляху стратегії лідера, розробляючи й впроваджуючи принципово нові або базисні інновації. Якщо інноваційні можливості обмежені, то доцільно їх нарощувати й обирати стратегію послідовника, тобто реалізовувати поліпшуючі технології.

Сьогодні при виборі тієї або іншої стратегії розробки й впровадження нових технологій недостатньо обмежуватися оцінкою й обліком факторів тільки інноваційної сфери. У цей час такий підхід є неефективним. Причиною тому є різке скорочення строку життя інновацій, що викликає підвищення інтенсивності появи на ринку все нових і нових товарів і послуг. Практично щоденне відновлення асортиментних рядів на окремих товарних ринках приводить до того, що інноваційні товари, або сьогоднішні новинки, на завтра такими не є. На їхню зміну приходять інші інновації. У виробництві за таких умов нові технології дуже швидко стають поточними або навіть застарілими продуктами [3].

Отже, в умовах ринкових відносин, коли рушійною силою розвитку виробництва є створення конкурентоздатної продукції, саме інновації є запорукою успішного розвитку фірми. Сьогодні при розробці стратегій інноваційного розвитку й визначенні інноваційного

потенціалу підприємства варто оцінювати не тільки можливості інноваційної сфери, але й аналізувати достатність ресурсів для поточного виробництва інновацій

1. Верба В. А., Новікова І. В. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства / В. А. Верба, І. В. Новікова. – К: Проблеми науки. - 2003. - №3.
2. Кіндзерський Ю. В. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / Ю. В. Кіндзерський – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2013. – 408 с.
3. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность / Д. И. Кокурин. – М.: Экзамен, 2001. – 575 с.

УДК 330.341.11

Юлія Гернего

Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ТЕОРЕТИКО-ПРОЦЕСНИЙ КОМПОНЕНТ ІННОВАТИЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

На сьогодні неодмінною умовою конкурентоспроможності суб'єкта господарювання є здатність створювати та можливість застосовувати інновації, запозичені із-зовні. Тому, в теоретико-методичному аспекті виникає поняття інноватизації виробництва, яка дозволяє поєднати внутрішній потенціал та перспективи запозичення можливостей для інноваційного розвитку. На практиці в Україні сьогодні лише 13,6 % підприємств впроваджують інновації, питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової 3,3 %. Для підвищення обізнаності суб'єктів господарювання щодо зазначених процесів актуальності набуває дослідження ключових теоретичних засад інноваційної діяльності та інноваційного процесу, що лежить в основі застосування процесного компоненту інноватизації виробництва на практиці.

В економічній літературі висвітлюються різні точки зору щодо сутності інноваційної діяльності. Багато авторів схильні розуміти під інноваційною діяльністю те, що забезпечує трансформацію ідей (звичайно результатів наукових досліджень і розробок або інших

науково-технічних досягнень) у новий чи удосконалений продукт з попитом на нього ринку, у новий чи удосконалений технологічний процес, що знайшов використання у практичній діяльності [1, с. 111].

На думку П. Друкера інноваційна діяльність полягає у кропіткій роботі, яка потребує неабиякої майстерності, наполегливості, самовідданості (що не можуть компенсувати талант й освіченість) та творчості, переважно в одній сфері діяльності; інноваційна діяльність має бути пов'язаною з ринком, сфокусованою на ринок та ним керуватись [2].

Р. Фатхутдінов називає інноваційною діяльність, спрямовану на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок для розширення й відновлення номенклатури та поліпшення якості продукції, що випускається, удосконалювання технології їхнього виготовлення з наступним упровадженням і ефективною реалізацією на внутрішньому й закордонному ринках [3].

С. Покропивний визначає інноваційну діяльність, в першу чергу, як процес, спрямований на розроблення й реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий чи вдосконалений продукт, реалізований на ринку, у новий чи вдосконалений технологічний процес, використовуваний у практичній діяльності, а також зв'язані з цим додаткові наукові дослідження й розробки [4, с. 24].

Підтримуємо точки зору О. Носика та А. Никифорова, які у своїх працях висвітлили співвідношення інноваційної діяльності та інноваційного процесу. Так, змістовне ядро інноваційного процесу виявляється, як період від зародження ідеї, розробки, створення, впровадження, поширення, використання інновацій, до її утилізації (занепаду). Послідовність цих процесів дістала назву інноваційного процесу. Інноваційна діяльність включає в себе всі види діяльності в рамках повного життєвого циклу інновацій.

Проте, тотальне уявлення про лінійність інноваційного процесу, що було правдивим в доінноваційну епоху, в даний час замінено іншим, в основі якого – уявлення про переважаючу нелінійність інноваційних процесів. Згідно з цією моделлю, інноваційна ідея (ідея нового продукту, ідея нового бізнесу) може виникати на будь-якому етапі інноваційного циклу, найбільш часто – як результат маркетингового аналізу. Інноваційна діяльність – це сукупність інноваційної праці і інноваційного підприємництва. В умовах ринкової

економіки здійснення інноваційної діяльності опосередковується комерційною доцільністю. Інноваційна діяльність є особливим інструментом підприємництва [5; 6].

Зважаючи на наведені вище теоретичні аспекти, спостерігаємо невід'ємний зв'язок між інноваційною діяльністю та процесом. При чому, інноваційна діяльність полягає у прояві активності, яка передбачає формування інноваційного процесу. В свою чергу, поєднання інноваційної діяльності та інноваційний процесу створюють теоретичну основу для систематичної інноватизації виробництва. Таким чином, формується теоретико-процесний компонент інноватизації виробництва, який слугує засадою для розвитку вказаних процесів на практиці.

1. Шпикуляк О. Г. Етапність інноваційного процесу та оцінка ефективності інноваційної діяльності. /О. Г. Шпикуляк, С. О. Тивончук, С. В. Тивончук, О. М. Супрун //Економіка АПК. – 2011. – № 12. – с 109 – 116.
2. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / Питер Ф.Друкер; [пер. з англ.]. – К.: Україна, 1994. – 319 с.
3. Фатхутдинов Р.А. "Інноваційний менеджмент: підручник для студентів вузів за фахом і напрямком "менеджмент"". – М.: Бізнес-школа «Інтел-Синтез», 2001. – 412 с.
4. Покропивний С. Ф. Інноваційний менеджмент у ринковій системі господарювання / С. Ф. Покропивний // Економіка України. – 1995. – № 2. – С. 24.
5. Носик О. М. Теоретичні підходи до визначення змісту соціально-інноваційної моделі економічного розвитку. /О. М. Носик // БізнесІнформ. – 2014. – № 4. – С. 59 – 64.
6. Никифоров А. Є. Інноваційна діяльність: теорія і практика державного управління: монографія / А. Є. Никифоров. – Київ: КНЕУ, 2010. – 420 с.

УДК 657

**Діана Головатюк,
Тетяна Головач**
Хмельницький національний університет

СУЧАСНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИМ РИЗИКОМ

Управління підприємницьким ризиком покликане забезпечити оптимальне для підприємця співвідношення результатів економічної діяльності та ризику, яким вона обтяжена. Необхідною умовою для

розв'язання проблеми ризику є чітке усвідомлення цілей діяльності фірми. Виходячи з конкретних цілей, повинні виконуватись збір, обробка та аналіз інформації про зовнішнє середовище, про внутрішні показники фінансової, виробничої, комерційної діяльності фірми в минулому та в поточному періоді, здійснюватися прогнози щодо майбутнього.

Управління ризиком в широкому сенсі – це процес виявлення та оцінки ризиків, а також вибір методів та інструментів управління для оптимізації ризику.

Управління ризиками – це необхідність використовувати в управлінській діяльності різноманітні підходи, процеси, заходи, які дозволяють певною мірою (наскільки це можливо) прогнозувати можливість настання ризикованих подій і домагатися зниження ступеня ризику до допустимих меж.

Після виявлення ризиків, з якими може зштовхнутися керівництво підприємства в процесі виробничої діяльності, визначення факторів, що впливають на рівень ризику, і проведення оцінки ризиків, а також виявлення зв'язаних з ними потенційних втрат, перед керівництвом підприємством стоїть завдання щодо мінімізації виявлених ризиків.

Вибір засобів впливу на ризик має на меті мінімізувати можливий збиток у майбутньому. Це здійснюється вибором раціонального способу зменшення ризику: зниження (виключення ризику, зниження імовірності виникнення ризику, зниження можливих збитків), збереження (відмова від будь-яких дій, спрямованих на компенсацію збитку (без фінансування); створення спеціальних резервних фондів у натуральній або грошовій формі (самострахування); залучення зовнішніх джерел (отримання кредитів та позик, державних дотацій для компенсації збитків та відновлення виробництва)), передача (страхування, отримання фінансових гарантій, трансфер ризику).

Наступним етапом є безпосереднє використання прийомів і методів зниження ризику. До прийомів зниження ступеня ризику відносять: уникнення ризику; прийняття ризику; запобігання ризику; зниження ризику.

У системі заходів для управління ризиками на підприємстві основна роль належить їх профілактиці.

Група заходів для профілактики ризиків покликана забезпечити зниження імовірності їх виникнення. У системі ризик-менеджменту використовуються звичайно певні форми профілактики ризиків: уникнення ризику (відмова від здійснень господарських операцій, коли рівень ризику надмірно високий і не відповідає критеріям фінансової політики підприємства; зниження частки позикових засобів у господарському обороті;), диверсифікація (диверсифікація різних видів діяльності; диверсифікація постачальників товарів; диверсифікація асортименту продукції; диверсифікація портфелю цінних паперів; диверсифікація депозитного портфелю;), лімітування (максимальних обсяг комерційної операції по закупівлі товарів; максимальних розмір сукупних запасів товарів на підприємстві; граничний розмір використання позикових коштів в обороті; максимальний розмір депозитного внеску;).

Існування різноманітних напрямів та методів регулювання ступеня ризику ставить підприємця перед проблемою вибору найбільш прийнятної в певній ситуації заходу. Вчені вважають, що за даних умов доцільним є проектування модуля «ймовірність виникнення втрат / рівень збитків» за обраною підприємцем градацією на підставі власних досліджень та експертних оцінок.

Реалізація розглянутих вище методів передбачає певні витрати, які можуть істотно різнитися за своїм рівнем. Проблема управління ризиками полягає у визначенні та впровадженні в практику «оптимальних» (раціональних) методів, завдяки яким буде зменшено сукупні витрати об'єкта або отримано максимально можливу в такій ситуації вигоду.

Вибір конкретного методу залежить від досвіду та можливостей суб'єкта господарювання. Але найкращим варіантом вибору напряму оптимізації ризику є обґрунтована комбінація кількох методів.

УДК 657

**Діана Головатюк,
Тетяна Головач**
Хмельницький національний університет

ВПЛИВ ФАКТОРІВ РИЗИКУ НА ПІДПРИЄМНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ

Як показує практика, в господарській діяльності підприємства України стикаються з ризиковими ситуаціями, оскільки господарське середовище все більше набуває непередбачуваного характеру, що вносить у підприємницьку діяльність додаткові елементи невизначеності, розширює зони виникнення ризикових ситуацій.

Підприємницький ризик являє собою ризик, який виникає в будь-яких видах підприємницької діяльності, пов'язаних з виробництвом продукції, товарів і послуг, їхнього реалізацією; товарно-грошовими і фінансовими операціями; комерцією, а також здійсненням науково-технічних проєктів. У більш вузькому сенсі слова підприємницький ризик можна розуміти як небезпеку виникнення економічної шкоди в процесі здійснення окремих видів діяльності. Відповідно з визначенням сутності ризику, до його факторів належать лише ті, що носять випадковий характер та не піддаються завчасному передбаченню. Фактор ризику – це причини або рушійні сили, які породжують ризиковані процеси. Серед факторів виділяють контрольовані та неконтрольовані, зовнішні і внутрішні.

Контрольовані фактори виявляються на етапі якісної оцінки і піддаються контролю, після чого ризик, знімається. Ризикову ситуацію складають неконтрольовані фактори, які поділяються на невизначені та випадкові. Для невизначених факторів належать ті, щодо яких імовірнісні судження відсутні. У кращому разі можливі наслідки підтверджуються завданням діапазонів зміни їх числових значень. Випадкові факторів – це ті фактори, щодо яких відомі необхідні для опису випадкових величин характеристики: закони розподілу чи хоча б їхні перші моменти – математичне очікування і дисперсія.

Фактори, що зумовлюють економічні ризики поділяються також на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх належать фактори, які не залежать безпосередньо від конкретного підприємства. Зовнішні фактори породжують ризики прямої та непрямої дії іноді їх поділяють на фактори

безпосереднього впливу і фактори опосередкованого впливу. До зовнішніх чинників, які наразі відіграють найістотнішу роль у розвитку окремих підприємств і національної економіки загалом, насамперед, належать: нестабільна геополітична ситуація; зростання цін на енергоносії на фоні зниження світових цін на первинні енергоресурси, зокрема, на нафту; дефіцит цих ресурсів і зміни умов їх постачання; введення обмежень на експортні постачання вітчизняних товарів; скорочення промислового виробництва, посилення галузевих ризиків; падіння ВВП; прискорення темпів інфляції; падіння курсу гривні; зростання зовнішнього боргу та погіршення перспектив щодо його повернення, значний кредитний ризик; скорочення золотовалютних резервів; зростання дефіциту державного бюджету; скорочення платоспроможного попиту населення; істотні інфляційні очікування та зростання соціальної напруженості; втрата довіри до банківської системи, значний відтік депозитів і скорочення кредитних ресурсів банків; нестабільність ситуації на Сході України; спекулятивні дії деяких учасників різних сегментів ринку, високий рівень корупції та ін.

Дія цих чинників ризику має різноманітні негативні прояви та наслідки для національної економіки, відображенням посилення яких є погіршення кредитного рейтингу України, який періодично складають провідні рейтингові агентства, зокрема, Fitch Ratings, Moody's, Standart & Poor's. Це також зумовлює ускладнення залучення кредитних ресурсів, погіршення перспектив отримання міжнародної фінансової допомоги з різних джерел (МВФ, ЄБРР, Європейського інвестиційного банку, прямої допомоги від країн ЄС, США та Японії), згорання інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств, погіршення економічних показників діяльності підприємств, зменшення їх економічного потенціалу та погіршення перспектив розвитку, а, отже, й подальший економічний спад.

До внутрішніх належать фактори, які характеризують безпосередньо конкретне підприємство. В цілому, внутрішніми факторами можуть бути: стратегія розвитку, маркетинг, виробничі потужності, технології, кадри та мотивація їхньої діяльності, якість продукції, система управління, місце розташування тощо. Дані фактори ризику є керованими і їхню дію можна якщо не звести до нуля, то, принаймні, мінімізувати.

УДК 657.1

**Світлана Головацька,
Наталія Хаймьонова**
Львівська комерційна академія

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність функціонування підприємства залежить від раціонального використання усіх видів матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, що обумовлює необхідність переходу до єдиної системи управління підприємством. Управління витратами можна охарактеризувати як процес цілеспрямованого формування витрат за їх видами, місцями та носіями і постійного контролю рівня витрачання ресурсів та стимулювання їх економії [1]. Перевагами зазначеної системи є: забезпечення конкурентоспроможності продукції (робіт, послуг) за рахунок більш низьких витрат та цін; наявність якісної та достовірної інформації про собівартість окремих видів продукції та її позиції на ринку порівняно з іншими; надання об'єктивних даних для упорядкування бюджету підприємства; можливість оцінки діяльності центрів відповідальності; прийняття ефективних та обґрунтованих управлінських рішень.

Система управління витратами спрямована на вирішення наступних завдань: здійснення контролю за господарською діяльністю підприємства; виявлення тенденцій змін рівня, обсягу та структури витрат на обсяг виробництва та одиницю продукції; збір та аналіз інформації про витрати; нормування, планування витрат у розрізі елементів, виробничих підрозділів (центрів відповідальності) і видів продукції; пошуку резервів економії ресурсів і оптимізації витрат.

Система управління витратами – це сукупність взаємопов'язаних елементів, методів і механізмів, що діють в межах функціональних обов'язків і утворюють певну цілісність, за допомогою яких узагальнюються процеси постачання, використання ресурсів, вирішуються чітко поставлені цілі, реалізуються тактичні і стратегічні плани [3]. Система управління витратами є специфічною і характеризується певними ознаками: цілеспрямованістю – оптимізація рівня витрат на виробництво, реалізацію продукції та забезпечення одержання доходу; складністю – наявність значної кількості підсистем;

гнучкістю – пристосування до змін впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища; керованістю – можливість змін у функціональній системі в залежності від потреб виробництва.

Більшість науковців виділяють наступні принципи управління витратами [1-3]., вироблені практикою господарювання: системний підхід до управління витратами; єдність методів, що практикуються на різних рівнях управління витратами; управління витратами на всіх стадіях життєвого циклу виробу – від створення до утилізації; органічне поєднання зниження витрат з високою якістю продукції (робіт, послуг); недопущення зайвих витрат; широке впровадження ефективних методів зниження витрат; вдосконалення інформаційного забезпечення про рівень витрат; підвищення зацікавленості виробничих підрозділів підприємства у зниженні витрат. Необхідність удосконалення механізму управління витратами обумовлена такими факторами: посиленням конкуренції на ринках матеріалів і сировини; зміною і нестабільністю цін на ресурси виробництва; визначення технічних способів виміру, збору, аналізу та підготовки інформації для оцінки, планування та прийняття управлінських рішень щодо оптимізації витрат.

Виходячи із зазначеного основними завданнями, які стоять перед системою управління витратами та відповідають цілям підприємства а саме: обґрунтування управлінських рішень щодо виробництва та реалізації продукції, послуг; коригування планових показників відповідно до змін ринкової кон'юнктури та впливу зовнішніх факторів; визначення витрат за основними функціями управління; підготування інформаційної бази, що дозволяє оцінювати витрати при виборі та прийнятті господарських рішень; пошук резервів зниження витрат на всіх етапах виробничого процесу та в усіх виробничих підрозділах підприємства; вибір нормування витрат; чітке калькулювання витрат за економічними елементами, стадіями та структурами виробництва; планомірне удосконалення організації та технології виробництва; матеріальне стимулювання ресурсозбереження; вибір системи управління витратами, що відповідає умовам роботи підприємства.

Система управління витратами передбачає виконання всіх функцій, властивих управлінню будь-яким об'єктом: планування, організація, регулювання, мотивація, облік і аналіз, координація, контроль, стимулювання.

1. Грешак М.Г., Коцюба О.С. Управління витратами: навч.- метод. посіб. [для самост. вивч. дисц]. / М.Г. Грешак, О.С. Коцюба. – К.: КНЕУ, 2002. – 131 с.
2. Крапова Т.П. Управленческий учет. – М.: Инфа-М, 2002. – 436 с.
3. Крушельницька О.В. Управління витратами: навч. посіб. / О.В. Крушельницька. – Житомир, 2005.

УДК 657: 004

**Наталія Голячук,
Сергій Голячук**
Луцький національний технічний університет

ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ОБЛІКУ

За прогнозами Gartner очікується, що до 2017 р. рівень поширення хмарних технологій сягатиме 33%, а до 2020 р. цей показник становитиме 60%. Хмарними технологіями буде користуватись майже 700 млн. компаній у світі. За даними звіту GlobalCloudIndexy 2015 р. хмарний трафік зросте у 12 разів і становитиме 1,6 зеттабайт на рік. За прогнозами аналітичної групи Forrester Research світовий рівень хмарних обчислень зросте у 2020 р. до 241 млрд. доларів, порівняно з 35 млрд. у 2011 р. Одним з ключових, зокрема для зростання глобального ІТ-ринку, стане сегмент хмарних послуг для малого бізнесу, річний обіг якого до 2015 р. становитиме 95 млрд. доларів [1].

Все більшої популярності набирає хмарний сервіс при використанні бухгалтерських програм. Хмарний сервіс – це сервіс, який дає можливість працювати з повнофункціональною версією бухгалтерської програми через Інтернет. Він діє за принципом хмарних технологій SaaS, згідно з яким клієнт купує не саму програму, а право користуватися нею, тобто послугу. Програма в даному випадку встановлюється на віддалений сервер, до якого і підключається клієнт по зашифрованому Інтернет – каналу.

До переваг застосування хмарних технологій відносяться [2,3]:

1. Економія. Це прийнятне рішення для бізнесменів-початківців, бо дозволяє значно знизити накладні витрати на початку відкриття бізнесу. Перехід на використання хмарних технологій

принесе відчутну вигоду, тому що вартість вже включає оновлення, інформаційно-технічну підтримку, а також консультації фахівців з будь-яких питань пов'язаних з роботою програми. Окрім цього сервіс дозволяє суттєво знизити часові витрати.

2. Безпека. Бухгалтерія для підприємства — це платформа, на якій базується вся його організаційно-економічна діяльність. Тому її безпека — безумовний пріоритет для будь-якого керівника. Робота з “хмарною” версією програми відбувається по захищених SSL каналах, що виключає перехоплення даних. Вся інформація зберігається на віддалених серверах, розташованих закордоном. Сервери мають додатковий фізичний захист (системи протипожежної безпеки, додатковий захист від перебоїв живлення і т.д.), а також захист від хакерських і вірусних атак. Регулярно створюються резервні копії баз. Але найголовніше: доступ до всіх даних, що зберігаються на сервері, буде тільки у визначених осіб, ні інші співробітники, ні представники силових структур не зможуть дістатися до бази без відома та дозволу керівництва фірми. Навіть вилучення системного блоку гарантує неможливість вилучення інформації.

3. Зручність. Досвідчені бухгалтери чудово знають, наскільки важливо періодично копіювати базу даних і вести архів. Вихід з ладу техніки, термінова необхідність перенести всю інформацію на інший комп'ютер вимагають переустановлення бухгалтерської програми. А хмарна технологія повністю вирішує цю проблему. Завжди є можливість повернути інформацію за попередній період, щодня відбувається резервне копіювання бухгалтерської бази. І при бажанні можна додатково зберігати її на комп'ютері або флешці.

4. Регулярні оновлення. Користувач хмарного сервісу першим отримує актуальні оновлення в автоматичному режимі. Більше не потрібно нікуди дзвонити і чекати, коли у фахівців з підтримки з'явиться час.

5. Мобільність. У користувача є можливість працювати в програмі з офісу, будинку або звідки завгодно, де є Інтернет. Сервіс дозволяє легко відкривати філії, точки продажів, виробничі цехи в єдиній системі.

Використання «хмарної» версії бухгалтерської програми дозволяє скоротити фінансові та часові витрати, захищає дані від втрати і стороннього втручання, позбавляє від труднощів, пов'язаних з оновленням і інформаційно-технічною підтримкою. При

цьому робота з віддаленою версією програми нічим не відрізняється від звичайної версії програми, дозволяє виконувати той же набір функцій з будь-якого місця, де є комп'ютер і доступ до Інтернет.

1. Одаренко О.В. Хмарні обчислювання як актуальний ризик-тренд телекомунікаційних компаній //Економіка. Менеджмент. Бізнес. №1(9). – 2014. – С.34-41.
2. «Хмарний» сервіс 1С: переваги та недоліки/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.nibu.factor.ua/ukr/news/news.html?id=13469>
3. 1С: Підприємство: «коробка» — вчорашній день?/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://byhgalter.com/1s-pidpriyemstvo-korobka-vchorashnij-den/>

УДК 368.914 : 332.143

Ірина Гринчишин

ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І.Долішнього НАН України»

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ

З огляду на значну територіальну диференціацію НПФ, використання коштів місцевих бюджетів для створення НПФ сприятиме їх розвитку в регіональному аспекті, залученню додаткових пенсійних внесків та здійсненню пенсійних виплат. Зокрема, поряд із прямими чинниками впливу недержавних пенсійних фондів на економіку через приплив або відплив інвестиційних ресурсів слід розглядати й опосередкований ефект, який досягається через соціальні чинники добробуту держави.

Відповідно до ст. 6 Закону України “Про недержавне пенсійне забезпечення” “бюджетна установа має право бути засновником корпоративного пенсійного фонду або здійснювати пенсійні внески до вже створених пенсійних фондів” [2].

Відтак, кошти Державного бюджету України або місцевих бюджетів можуть бути використані для створення та фінансування корпоративного чи професійного пенсійного фонду. Ефект від створення недержавних пенсійних фондів для працівників бюджетних установ полягає в розширенні регіональної інфраструктури та додатковому акумулюванні пенсійних внесків їх учасників, крім того

до корпоративного недержавного пенсійного фонду можуть долучитися й інші роботодавці на рівні області.

Крім того, з позицій можливих вкладників НПФ значна географічна неоднорідність їх функціонування не сприяє наближенню послуг до них як безпосередніх отримувачів. Ця проблема також поглиблюється й з огляду на значну чисельність осіб, які проживають в сільській місцевості, доступність послуг для участі яких в системі накопичувального пенсійного страхування є ще меншою. Тому, один із варіантів вирішення цієї проблеми є створення вищезазначених недержавних пенсійних фондів, які умовно можна назвати “регіональними”.

Змодельємо процес створення НПФ для працівників бюджетних установ за рахунок коштів місцевого бюджету:

1. НПФ створюється як неприбуткове товариство, основною метою якого є недержавне пенсійне забезпечення працівників бюджетних установ. Вид НПФ – корпоративний.

2. Вкладники:

– юридичні особи, які фінансуються із місцевого бюджету (головні розпорядники бюджетних коштів);

– учасники, на користь яких здійснюються пенсійні внески. В статуті НПФ зазначається можливість приєднання підприємств-платників до створеного НПФ.

3. Учасники: працівники бюджетних установ та працівники підприємств, які приєдналися до НПФ.

Контроль за поточною діяльністю НПФ здійснює Рада фонду, яка від його імені укладає договори з адміністрування, управління та зберігання пенсійних внесків з компанією-адміністратором, компанією з управління активами та банком-зберігачем відповідно. Згідно чинного законодавства передбачено, що до складу Ради НПФ входить не менше 5 осіб з числа засновників. Тому склад Ради корпоративного НПФ формується із головних розпорядників бюджетних коштів.

Розмір пенсійних внесків визначається цільовою пенсійною програмою за рахунок коштів місцевого бюджету відповідної області. Пенсійні внески до недержавного пенсійного фонду надходять щомісячно в межах суми цільової пенсійної програми.

Таким чином, позитивні наслідки створення такого роду НПФ очевидні. Це, перш за все, додатковий пенсійний захист значної чисельності осіб та можливість їх залучення до добровільної сплати

додаткових пенсійних внесків. Крім прямого впливу, варто відмітити й опосередкований ефект від функціонування НПФ на території області: поширення інформації про можливу участь в системі НПЗ, покращення інфраструктури на рівні області та підвищення інвестиційної привабливості регіону.

1. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [Електронний ресурс]. – Джерело доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>

УДК 334.735

Наталія Гринюк

Київський національний торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Трансформаційні процеси, які відбуваються в системі споживчої кооперації, вимагають удосконалення аналітичної роботи в кооперативних організаціях, одним із напрямів якої є розробка методичних підходів до комплексного оцінювання результатів соціально-економічної діяльності підприємств системи.

На сьогодні в сучасній практиці для аналізу результативності діяльності споживчих кооперативів здебільшого використовують економічні показники, притаманні комерційним організаціям. Зважаючи на прибутковість, як основну мету діяльності таких підприємств, критерієм їх ефективності виступає рентабельність, яка, як правило, оцінюється через відповідні показники (рентабельності діяльності, капіталу, власного капіталу тощо).

Слід зазначити, що такий підхід не дозволяє оцінити результативність кооперативної форми господарювання, оскільки не враховує особливостей функціонування системи споживчої кооперації.

Законодавче врегулювання особливостей діяльності організацій споживчої кооперації, закріплення статусу споживчих кооперативів як некомерційних організацій [1,2] обумовлює життєву потребу в розробці методичних підходів до відповідно адекватного оцінювання результативності їх діяльності.

Існуючі на сьогодні методичні підходи до визначення

результативності діяльності підприємств споживчої кооперації суттєво різняться між собою і свідчать про відсутність єдності думок науковців з вищеозначеної проблеми.

Враховуючи комплексність і взаємообумовленість результатів діяльності споживчого товариства, на наш погляд, система оцінювання результативності його функціонування повинна містити групи показників, які би відображали вплив особливостей системи споживчої кооперації на окремі аспекти функціонування кооперативних підприємств, були інформативними та забезпечували коректність трактування отриманих результатів.

Зважаючи на те, що споживча кооперація створена з метою задоволення потреб її власників-пайовиків шляхом зниження вартості отриманих послуг, в основу оцінювання має бути покладений саме механізм визначення ефективності співробітництва кооперативу зі своїми членами і неприбутковий характер діяльності споживчих товариств.

Існування сукупності різносутнісних форм співробітництва обумовлює і відповідно різний вплив участі пайовиків на окремі аспекти і результати функціонування споживчого товариства.

З огляду на багатоаспектність функціонування організацій споживчої кооперації для оцінювання результативності і ефективності їх діяльності пропонується авторська розробка наступних систем показників:

- ефективності участі пайовиків у функціонуванні споживчого товариства;
- результативності співробітництва споживчого товариства з пайовиками;
- соціально-економічної результативності функціонування споживчого товариства.

Такий підхід, на думку автора, створює методичні засади визначення результативності основної (непідприємницької) діяльності споживчого товариства з огляду на його статус як некомерційної організації.

Запропоновані системи показників оцінювання різних видів діяльності споживчого товариства створюють можливості їх застосування не тільки для дослідження результативності діяльності окремого споживчого товариства, а для коректного зіставлення ефективності функціонування різних кооперативних організацій.

1. *Про споживчу кооперацію*: Закон України від 10.04.1992 № 2687-ХІІ (зі змінами і доповненнями) // ВВР. – 1992. - № 30.
2. *Про кооперацію*: Закон України від 10.07.2003 № 1087-ІV (зі змінами і доповненнями) // ВВР. – 2004. - № 5.

УДК 658.16

**Надія Гурмак,
Олег Яцюк**

Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ В РАМКАХ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМИ ЇХ САНАЦІЇ

Існує ряд загальних методичних рекомендацій щодо реструктуризації, які ґрунтуються на зарубіжному та вітчизняному досвіді [1]. Проте слід врахувати і специфічні особливості конкретних підприємств, що підлягають реструктуризації. Для досягнення бажаних цілей необхідно створити механізми саморозвитку як підприємства у цілому, так і його підрозділів. Щоб успішно реалізувати проект реструктуризації, необхідно виробити чітку стратегію її здійснення.

Фінансова реструктуризація підприємств може бути складовою частиною їх санації, оскільки саме фінансова реструктуризація передбачає управління боргами санованого підприємства, тобто їх зменшення, відстрочення або реструктуризація. Існує чотири основні методи фінансової реструктуризації: 1) перепланування боргу; 2) реструктуризація боргу; 3) скорочення боргу; 4) реструктуризація балансу.

При переплануванні боргу: а) старий борг заморожується (встановлюється мораторій на борги підприємства); б) частина або увесь старий борг сплачується у погоджену майбутню дату.

Згідно з умовами реструктуризації боргу: а) кредиторам пропонується капітал (акції) в обмін на борг (при цьому інвестор має інтерес у довгостроковій життєздатності підприємства, який можливо обміняти на гроші); б) новий стратегічний інвестор отримує

контрольний пакет акцій в обмін на інвестиції.

Скорочення боргу передбачає: а) списання частини чи усього боргу; б) зменшення витрат боржника та доходів кредитора.

Реструктуризація балансу та обмін активами передбачає негайну передачу об'єктів невиробничої сфери, зокрема соціальної, реалізацію частини основних фондів.

Розглянемо детальніше ці чотири методи фінансової реструктуризації.

Метою перепланування боргу є зменшення короткострокового боргу та збереження грошових коштів. Характеристикою цього методу є збільшення часу повернення боргу або його відстрочка до одноразового платежу. Довгостроковий борг при цьому збільшується.

При реструктуризації боргу або заліку боргу за акції кредиторам пропонується право співвласності в обмін на належні їм кошти. Цей метод дозволяє зменшити короткостроковий та довгостроковий борги, але власність при цьому розпорошується, збільшується акціонерний капітал [2]. Можливий також прихід інвестора з контрольним пакетом, який дає обіцянку сплатити частину боргу в обмін на акції. Обидва види боргу при цьому зменшуються, але з'являється новий власник.

Скорочення боргу передбачає, що кредитори погодяться списати деяку частину боргу. Це призводить до зменшення і короткострокового, і довгострокового боргу, проте в більшості випадків кредитори ідуть на це неохоче. Реструктуризація балансу та обмін активів передбачає також зменшення обох видів боргу. При цьому керівництво аналізує баланс з метою продажу невиробничих активів в обмін на списання боргу [1-3].

Вибір конкретного методу реструктуризації підприємства повинні вибирати в залежності від структури боргу. При цьому необхідно врахувати: 1) загальну суму боргу та кількість кредиторів, з якими слід працювати; 2) суми боргів кожному класу кредиторів; 3) суми боргів критично важливим і критично неважливим кредиторам [3]; 4) ставлення критично важливих постачальників, тобто їх готовність до співпраці та ймовірність їхньої підтримки реструктуризації; 5) здатність досягти підтримки понад 50% усіх кредиторів, що ймовірно готові до співпраці.

1. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: Монографія / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ. – 268 с.

2. Білик М. Д. Фінансова реструктуризація підприємств, яким загрожує банкрутство / М. Д. Білик // Економіст. – 1999. – №10. – с. 84-88.
3. Яцюк О. С. Розробка моделі оцінки ризику неповернення кредиторської заборгованості з використанням апарата нечіткої логіки / О. С. Яцюк // Вісник КНУТД. Збірник наукових праць. – №2. – К.: КНУТД, 2008. – С. 139-147.

УДК 658.15

**Валентина Гуцул,
Лариса Руснак**

Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ СТАНУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У 21 ст. все частіше лунає термін «економічна безпека підприємства». Почнімо з того, що науковці трактують це поняття неоднозначно, але можна використати й таке означення, що допоможе хоча б мати уявлення про його суть:

Економічна безпека підприємства – це стан виробничо-комерційної діяльності, коли забезпечується дотримання економічних інтересів підприємства на підставі його стійкості, попередження впливу внутрішніх і зовнішніх загроз.

Якщо використовувати більш просте та зрозуміле означення, то:
– це стан господарюючого суб'єкта, коли ресурси використовуються найбільш ефективно для забезпечення його сталого функціонування, а також запобігання різних загроз діяльності організації [1, с. 265].

За допомогою цього методу визначення економічної безпеки суб'єкта господарювання, ототожнюється економічна безпека й ефективна діяльність. Звідси випливає, що критично впливають на ефективність діяльності підприємства, та формування заходів для досягнення максимального ефекту від їх використання [4, с. 24]. Тут має місце певна диференціація згаданих понять і здійснення управлінської діяльності спрямованої на забезпечення економічної безпеки підприємства з урахуванням індивідуальних особливостей бізнесу, законодавчої бази, наявних ресурсів, практичного досвіду і

знань керівників.

Щоб забезпечити стале функціонування підприємства застосовують збалансовану систему показників. Завдяки її певній трансформації, тобто доповнення системи стратегічних параметрів показниками, відхилення яких у більшу чи у меншу сторону є критичними для економічної безпеки підприємства. Ці показники встановлюватимуться поряд зі стратегічними параметрами, які спрямовані на забезпечення ефективної діяльності у чотирьох перспективах: фінансовій, клієнтській та напрямках внутрішніх бізнес процесів.

Фінансові показники-це критерій досягнення цілей інших перспектив, тому підприємствам необхідно мати інформацію про фінансовий стан, і фінансові «рамкові» індикатори мають бути присутні збалансованій системі показників будь-якого підприємства.

Використання кількох підходів, що диференціюються залежно від фінансового стану, допомагає визначити «рамкові» показники доходу й прибутку. Економіко-математична модель застосовується при незадовільних результатах підприємства за певний період часу. Суть її в тому, що взаємозалежні показники подаються через співвідношення, а не введення числових значень.

Маржинальний аналіз застосовується при позитивних фінансових результатах, за допомогою якого можна розрахувати «рамкові» доходи.

У складі відносних показників фінансової перспективи є показники ліквідності, фінансової стійкості та ділової активності. Для багатьох з них, у тому числі показників абсолютної, швидкої та загальної ліквідності, фінансової автономії та фінансової залежності тощо, існують нормативні значення, що можуть бути прийняті у якості межових з поправкою на характерні особливості діяльності підприємства.

Складова внутрішніх бізнес-процесів визначає, в яких ключових процесах фірма має досягти досконалості, щоб досягти цілей споживачів та акціонерів.

Клієнтська складова є основою стратегії, вона визначає, яким чином підприємство припускає створити споживчу стійку вартість для цільових сегментів ринку, направлену на економічний розвиток підприємства.

Перспектива навчання і розвитку визначає нематеріальні активи,

які необхідно привести у стратегічну відповідність та інтегрувати задля створення вартості.

Після визначення цілей та формування показників, цільових і рамкових, по кожній з них здійснюється декомпозиція цілей.

На завершення проводять оцінку отриманих результатів, на їхній підставі ґрунтується рішення про необхідність внесення корективів до стратегії компанії.

Отже, в умовах наростаючих кризових явищ в світовій та вітчизняній економіці збалансована система показників може бути використана, як один із важливих інструментів підвищення рівня економічної безпеки підприємства, що дозволить здійснювати стратегічне управління компанією, спрямоване на забезпечення стабільної, безпечної діяльності підприємства.

1. Гнилицька Л.В. Застосування концептуальних основ збалансованої системи економічних показників для оцінки стану та рівня економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності // [Електронний ресурс] Сайт: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/foa/2011_18/18_b_05.pdf
2. Грабовецький Б. Економічний аналіз Навч. посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2009. - 256 с.
3. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп—Бизнес», 2003, 304 с.
4. Швиданенко Г. О., Кузьомко В. М., Норіщина Н. І. Економічна безпека бізнесу: навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2011. — 511с
5. Ярошенко О.Ф. Забезпечення техніко-технологічної складової економічної безпеки підприємства // [Електронний ресурс] Сайт: <http://www.business-inform.net/thematic-search/?theme=economy-of-enterprise>

УДК 631.14+338.436:637.1

Тетяна Гуцул
Національний університет біоресурсів і
природокористування України

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У МОЛОКОПРОДУКТОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ

Агропромислова інтеграція – це прогресивна форма організації суспільного виробництва, заснована на тісній взаємодії сільськогосподарських та промислових підприємств, що працюють на

кінцевий результат. В основу покладено єдиний процес виробництва сільськогосподарської продукції, її закупівля, зберігання, переробка та реалізація готового продукту - продовольства для населення та сировини для переробної промисловості. Характер взаємодії при економічній інтеграції проявляється у розширенні і поглибленні виробничо-технологічних зв'язків, спільне використання ресурсів, об'єднання капіталів або створення один одному сприятливих умов здійснення економічної діяльності, зняття взаємних бар'єрів.

Інтеграція агропромислова являє собою тісну взаємодію і переплетення сільського господарства і промисловості, їх взаємопроникнення, організаційне злиття сільськогосподарського виробництва з промисловим.

Молокопродуктовий підкомплекс має важливе значення для розвитку народного господарства країни. Він забезпечує суспільство незамінними продуктами харчування; безперервно поповнює обігові кошти товаровиробників, постачає сировину для інших галузей народного господарства.

Основним завданням інтеграційних процесів в молокопродуктовому підкомплексі є забезпечення скоординованої діяльності різних господарсько - правових структур, які приймають участь у організаційно - технологічному циклі виробництва молочної продукції. Основою підвищення ефективності функціонування молокопродуктового підкомплексу та функціонування ринку молока та молокопродукції є раціональна пропорційність у розвитку всіх сфер і галузей інтегрованого агропромислового виробництва.

Інтеграція сільськогосподарських товаровиробників молока з промисловими молокопереробними підприємствами, як довела багаторічна практика зарубіжних країн і досвід власних формувань в молокопродуктовому підкомплексі являється найбільш правильним шляхом до ефективного розвитку однієї з найважливіших галузей агропромислової економіки. Найбільш прийнятною формою інтегрованих формувань для узгодження інтересів товаровиробників і переробних підприємств є створення асоціацій. Будучи засновниками асоціації сільгоспвиробники будуть мати право розпоряджатись одержаними доходом, уникаючи додаткового оподаткування, а також приймати участь у розподілі прибутку, оскільки сьогодні суб'єкти підкомплексу перебувають в неоднакових економічних умовах. При цьому кожен з членів асоціації залишається юридично самостійним

підприємством. За рахунок коштів асоціації створюються умови для підвищення технічної оснащеності виробництва, впровадженню ресурсозберігаючих та безвідходних технологій. Все це сприятиме розширенню асортименту кінцевої продукції, поліпшенню її якості та забезпеченню стабільної сировинної зони для молочних заводів.

Якщо розглядати розвиток інтеграційних процесів з позиції економічних інтересів виробників молока-сировини та переробних підприємств, то організаційні форми є тільки однією із складових молокопродуктового виробництва і продовольчого достатку, а найбільш важливим є реформування ціноутворення з метою отримання рівновеликого прибутку.

Взаємовідносини між підприємствами з виробництва, переробки і реалізації молока і молокопродукції будуть ефективними лише за умови поєднання методів ринкового механізму та системи державного регулювання. Роль держави полягає у створенні сприятливих умов для функціонування всіх суб'єктів молокопродуктового підкомплексу, здійснення фінансової підтримки сільськогосподарських товаровиробників шляхом надання цільових кредитів і дотацій, забезпечення зростання платоспроможного попиту населення, створення системи моніторингу ринку молока та молочної продукції.

УДК 338.27

**Анастасія Данілкова,
Михайло Войнаренко**
Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ ПРОЄКТІВ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Одним із шляхів підвищення ефективності виробництва є – впровадження енергоефективної політики на підприємстві. Реалізації енергоефективної політики вимагає залучення інвестицій. Необхідною умовою залучення коштів у будь-який енергозберігаючий проєкт є попередня його комплексна оцінка, що повинна включати аналіз систем методів показників ефективності залучення фінансових ресурсів. Аналіз проблем, що виникають на етапі оцінки ефективності

інвестування є важливими та потребують окремого та ретельного дослідження.

Специфіку оцінки ефективності інвестування у проекти з енергозбереження досліджувало ряд українських вчених, зокрема: Тормосов Р.Ю., Сафіуліна К.Р., Романюк О.П., Джеджула В.В. [2], проте, проблемам, що виникають у зв'язку з особливостями фінансування енергозберігаючих проектів підприємств було приділено недостатньо уваги.

В результаті вивчення вищезгаданого питання нами виділено ряд проблем, які можуть виникати при написанні бізнес-плану на етапі оцінки ефективності інвестування у заходи з енергозбереження.

1. Недостатня взаємодія вищого керівництва, фінансової служби з енергетичною службою підприємства. Енергетична служба неспроможна, з економічної точки зору, обґрунтувати певні програми енергозбереження на підприємстві, а фінансовий відділ, не здатний запропонувати ефективні проекти з енергозбереження, та розрахувати економію, яку може підприємство отримати у майбутньому від того чи іншого заходу. За відсутності співпраці з енергетичною службою, фінансовий відділ може вірно розрахувати обсяг необхідних інвестицій, але не прорахувати економічний ефект.

2. Розбіжність у визначеннях базових термінів з енергозбереження між українським законодавством та міжнародними стандартами. У Законі України «Про енергозбереження» відсутнє визначення енергоефективності, натомість наведено визначення: «енергозбереження» та «раціональне використання енергоресурсів». Більшість методик розрахунку енергоефективності мають пряму прив'язку до міжнародних стандартів, у тому числі і ISO 5001 [1], але термінологія, що використовується у Законах України – відмінна від загальноприйнятої світової практики, а це часто призводить до підміни понять та невірного розрахунку енергоефективності.

3. Низька обізнаність працівників фінансової служби підприємства у методиках, які враховують різні критерії, для визначення економічної ефективності залучення коштів. Некоректно підібрана методика не дає, у повному обсязі, здійснити оцінку ефективності певного проекту.

4. Не врахування усіх критеріїв, що впливають на оцінку ефективності інвестування. При прийнятті рішення щодо реалізації будь-якого проекту слід враховувати не лише економічні показники,

але й екологічні, соціальні та навіть іміджеві [3].

Оцінка ефективності залучення фінансових ресурсів є одним з найбільш відповідальних етапів при складанні бізнес-плану. Така оцінка є необхідною для керівників підприємств, а також зовнішніх інвесторів, кредиторів, представників органів влади. Саме достовірність розрахунку ефективності інвестування проектів з енергозбереження дозволяє уникнути негативних наслідків щодо фінансування «провальних» проектів, а оцінка можливих проблем дасть змогу, у майбутньому, уникнути помилок при оцінці ефективності фінансування будь-якого проекту з енергозбереження.

1. ISO 50001:2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iso.org> (дата звернення 04.03.2015 р).
2. Джеджула В. В. Методи аналізу ефективності інвестицій у енергозберігаючі заходи / В. В. Джеджула // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 1(17). – С. 105–107.
3. Підготовка проектних пропозицій із чистої енергії: практичний посібник / Під загальною редакцією Тормосова Р.Ю., Романюк О.П., Сафіуліної К.Р. – К.: ТОВ «Поліграф плюс», 2015. – 176 с.

УДК 339.9.012.23

Олександр Діба

Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ІНДИКАТОРИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

На сьогодні тенденції фінансово-кредитного забезпечення інноваційного розвитку країн мають беззаперечний зв'язок із процесами глобалізації, що пояснюється всеосяжним характером останньої. Зокрема, націленість національних економік на пришвидшення інноваційного зростання, посилення позицій на міжнародному ринку інноваційної продукції зумовлює необхідність розширення можливостей для залучення фінансових ресурсів, в тому числі за рахунок врахування фінансового аспекту глобалізації.

Проте, блага фінансової глобалізації, отримані в результаті зниження і ліквідації бар'єрів між національними фінансовими

ринками, розподіляються нерівномірно. Найбільші вигоди отримують розвинені країни, і зокрема США, чие лідерство в процесах фінансової глобалізації, у розробленні її стандартів і механізмів поза сумнівом. Отже, не зважаючи на те, що фінансова глобалізація об'єктивно стала невід'ємним атрибутом ведення бізнесу на світових фінансових ринках, питання про ступінь її привабливості неоднозначне.

На міжнародному рівні експерти та вчені розглядають різні системи показників, що характеризують рівень фінансової глобалізації. Так, на рівні фінансів домогосподарств виокремлюють обсяг закордонних депозитів у фізичних осіб, обсяги депозитів і кредитів у фізичних осіб в іноземній валюті, валові обсяги руху приватного капіталу у відношенні до ВВП. В контексті фінансів підприємств враховують обсяг закордонних депозитів у небанківських інститутів країни та обсяг депозитів і кредитів юридичних осіб у іноземній валюті у вітчизняних банківських інститутах. Для державних фінансів розглядають потоки портфельних інвестицій, потоки прямих інвестицій за кордон та в країну, потоки інших інвестиційних активів (торговельних кредитів, фінансового лізингу тощо), свободу використання альтернативних валют, свободу обміну на фінансових ринках, приплив прямих іноземних інвестицій у відношенні до ВВП, валовий зовнішній борг, кількість банків з іноземним капіталом, зокрема зі 100 відсотковим іноземним капіталом та обсяги експорту-імпорту фінансових послуг країни

Міжнародні фінанси враховують обсяг і динаміку міжнародної централізації капіталу (у вигляді злиття та поглинання компаній у різних країнах) порівняно із загальними обсягами централізації капіталу, включаючи злиття і поглинання всередині країни, обсяг та динаміку комплексних міжнародних інвестиційних проектів порівняно із загальними масштабами таких проектів – і внутрішніх, і міжнародних, обсяг і динаміку міжнародних операцій банків та інших кредитних установ порівняно із загальним обсягом і динамікою всіх їх операцій, обсяг і динаміку міжнародних фондових ринків порівняно із загальними розмірами цих ринків та темпами їх зростання, обсяг і динаміку валютних ринків порівняно із загальними масштабами грошових ринків [1].

Проте, найчастіше для вимірювання глобалізації використовують показник торговельної відкритості економіки, який запропоновано розраховувати за формулою [2; 3]:

$$\frac{GDP}{I+E} \quad (1)$$

де E – експорт, грош. од.;

I – імпорт, грош. од.;

GDP – ВВП, грош. од.

Також доволі поширеним показником глобалізації є фінансова відкритість економіки, що обчислюється за формулою:

$$\frac{GDP}{FDI} \quad (2)$$

де FDI – прями іноземні інвестиції (сума припливу та відтоку).

Тобто, тенденції глобалізації перебувають у значній кореляції із характером змін та напрямом інноваційної та фінансової політики країн, їх приналежністю до конкретних об'єднань та груп [4]. Глобалізація відіграє вагомую роль для фінансово-кредитного забезпечення інноваційного розвитку країни, незважаючи на її пріоритети, характер соціально-економічної, фінансової та інноваційної політики. Зокрема, в контексті глобалізаційних змін та тенденцій фінансово-кредитного забезпечення інноваційного розвитку зарубіжних країн існує перспектива для всебічного стимулювання фінансування інноваційного розвитку вітчизняної економіки.

1. Стукало Н.В. Оцінювання стану розвитку фінансової глобалізації: особливості для України / Н.В.Стукало // Міжнародна економічна політи- ка. — 2006. — Вип. 4. — Серпень. — С. 81-100.
2. International Monetary Fund. Global Financial Stability Report: September 2011: Statistical Appendix. Washington, D.C., IMF, 2011, p. 16-17 (<http://www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2011/02/pdf/statappx.pdf>).
3. International Monetary Fund. World Economic Outlook. September 2011, p. 178.
4. German Capital Markets // International Financing Review (IFR). 1998. March. P. 13-14.
5. Никифоров А. Є. Інноваційна діяльність: теорія і практика державного управління: монографія / А. Є. Никифоров. – Київ: КНЕУ, 2010. – 420 с.

УДК 331.5

**Екатерина Дубровина,
Татьяна Федотова**
Днепропетровский национальный университет
им. О. Гончара

СОВРЕМЕННЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ В УКРАИНЕ

На сегодняшний день одной из ключевых проблем на рынке труда Украины является безработица молодежи. Этому способствует ряд факторов: несоответствие практической подготовки выпускников требованиям работодателей; ориентация молодых специалистов при выборе места работы на высокую зарплату; отсутствие опыта работы; перенасыщенность рынка труда представителями определенных профессий (выпускников юридических, экономических специальностей) и многие другие. К тому же, в связи с нестабильной политической и экономической ситуацией в стране значительно сократилось количество рабочих мест, что вызвало падение ВВП. Как следствие, уровень безработицы среди молодежи достиг небывалых высот — 12%, что выше среднего показателя среди всех категорий населения страны (9,3%) [1]. Именно поэтому государство должно уделять проблеме трудоустройства молодежи на современном этапе повышенное внимание, чтобы предотвратить дальнейший спад в экономике.

Среди мер, принятых правительством для решения данной проблемы, следует отметить утверждение новой редакции закона «О занятости населения», вступившей в действие с 01.01.2013. В ней указано, что прохождение выпускниками стажировки на предприятиях будет внесено в трудовой стаж. Это позволяет студентам последних курсов и выпускникам ПТУ получить необходимый опыт работы, повысив свою конкурентоспособность на рынке труда и привлекательность в глазах будущих работодателей. Единственным минусом становится то, что стажировка может не оплачиваться работодателем, а ведь большинство студентов согласны устроиться на работу неофициально при условии, что будут получать зарплату. Еще одним нововведением является регулирование трудоустройства выпускников в сельской местности: выпускник, который составляет

договор на трудоустройство в сельской местности сроком на 3 года, получает денежную компенсацию в размере 10 минимальных заработных плат. Тем не менее эти новации нуждаются в согласовании с другими нормативными актами [2].

В связи с проводимой государством политикой евроинтеграции, многие студенты рассматривают возможность выезда за границу с целью поиска работы. Эти настроения подкрепляются также ростом цен на аренду жилья и тарифов на коммунальные услуги. Однако реальных перспектив успешного трудоустройства за границей для украинской молодежи довольно мало, ведь уровень безработицы среди молодого населения ЕС превышает 25% [1], а поэтому следует искать решение проблемы в пределах страны.

Одной из перспектив обеспечения будущей занятости для студентов высших учебных заведений является налаживание партнерства вузов и работодателей. К сожалению, сейчас в Украине это направление не развито, несмотря на то, что оно предоставляет возможность согласовать требования работодателей к будущим работникам с требованиями, предъявляемыми к студентам в процессе обучения, и повысить шансы приема на работу выпускников в компанию-партнер вуза.

Основными формами сотрудничества вузов и компаний являются: стажировки и практика студентов, лекции для студентов, конкурсы бизнес-проектов, деловые игры, профориентационные мероприятия, экскурсии на предприятия. Также компании могут принимать участие в разработке учебных программ, использовать стипендиальные и грантовые программы.

Таким образом, при условии совершенствования государственного регулирования занятости молодого населения вместе с установлением партнерства между отечественными вузами и компаниями существует возможность сократить безработицу среди молодежи и улучшить экономическую ситуацию в стране.

1. А. Колтунович «Выпускники или безработные? Молодежь времен кризиса» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://vybor.ua/article/economika/vypuskniki-ili-bezrobotnye-molodej-vremen-krizisa.html>
2. Торжевский М.В. «Проблемы безработицы молодежи и направления их решения» / М. В. Торжевский // Экономика Украины. – 2014 – №1 – с. 87-96.

УДК 657

Віктор Душкович
Вінницький національний аграрний університет

ПОНЯТТЯ ВИТРАТ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ ТА МЕТОДИ ЇХ СПИСАННЯ

Деякі витрати підприємства не можуть відразу списати і віднести до складу витрат поточного звітного періоду. Цей процес доводиться розтягувати на кілька місяців, а то й років.

На практиці така категорія, як "витрати майбутніх періодів" часто викликає неоднозначне ставлення. Законодавчі норми не охоплюють особливостей і специфіку діяльності окремих суб'єктів господарювання та не враховують всіх можливих варіантів щодо відображення в обліку операцій пов'язаних з витратами майбутніх періодів.

Сутність поняття витрати майбутніх періодів різними українськими авторами трактується по-різному. Коваленко Т.О. зазначає, що "витрати майбутніх періодів – це витрати, які здійснені у звітному періоді, але підлягають віднесенню на витрати в майбутніх звітних періодах (підготовка до виробництва в сезонних галузях виробництва, сплачені авансові орендні платежі, передплата на газети, журнали, періодичні та довідкові видання тощо)" [2, с. 86]. Бондарьова О. трактує витрати майбутніх періодів як "витрати, що розміщуються в активі та забезпечують одержання економічних вигід протягом кількох звітних періодів" [1, с. 39].

Неоднозначне ставлення науковців та практиків до питання щодо складу витрат майбутніх періодів. Необхідно зазначити, що чітких роз'яснень і рекомендацій на законодавчому рівні немає. Виходячи з економічної доцільності, підприємства можуть самостійно вирішувати, які витрати включати до складу витрат майбутніх періодів. Це залежатиме від доцільності виділення таких витрат та виду економічної діяльності суб'єкта господарювання.

На данному етапі не визначені терміни та методи розподілу (списання) витрат майбутніх періодів на витрати звітних періодів. За результатами проведеного дослідження встановлено, що підприємства або самостійно встановлюють терміни та способи списання витрат або їх взагалі не визначають в обліковій політиці.

Розподіляти витрати майбутніх періодів можна двома способами:

- 1) рівномірним;
- 2) за кошторисними ставками (або коефіцієнтами).

Рівномірний спосіб залежить від строку, протягом якого потрібно розподілити всю суму витрат.

За цим способом річна (місячна) сума витрат визначається діленням загальної суми витрат майбутніх періодів на кількість років (місяців), на які потрібно рівними частинами віднести цю суму.

Спосіб розподілу витрат за кошторисними ставками залежить від виробітку продукції і передбачає визначення коефіцієнта, за яким потрібно відносити на періоди всю суму витрат. За цим способом річна (місячна) сума витрат визначається як добуток фактичного річного (місячного) обсягу продукції (робіт, послуг) та кошторисної ставки витрат. Вона обчислюється шляхом ділення загальної суми витрат майбутніх періодів на плановий обсяг продукції (робіт, послуг)

На практиці, як правило, використовується рівномірний метод списання витрат майбутніх періодів.

Вчений В.М.Саприкін пропонує метод прискореного списання з використанням норми прискореної амортизації. Проте, витрати майбутніх періодів необхідно розподіляти по мірі одержаних доходів, а використання такого методу може призвести до завищення собівартості (витрат) звітного періоду та необґрунтованого фінансового результату діяльності[3].

Важливість даного питання вимагає визначення та закріплення на законодавчому рівні складу витрат майбутніх періодів та можливі методи їх списання.

1. Бондарьова О. Сьогоднішні витрати під майбутню оренду / О. Бондарьова // Бізнес бухгалтерія. – 2008. – № 12. – С. 39 – 47.
2. Коваленко Т.О. Особливості обліку витрат на малих підприємствах / Т.О. Коваленко // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – № 1 (31). – С. 86 – 90.
3. Саприкін В.М. Витрати майбутніх періодів: дис. доктора економічних наук: 01.06.2008 / Саприкін Віктор Миколайович. – М., 2008. – 166 с.

УДК 338(4/9)

Жураковська Грина
Луцький національний технічний університет

ВІДОБРАЖЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ В ЗВІТНОСТІ НАУКОВИХ УСТАНОВ

Найважливішим ресурсом інноваційної економіки є інтелект, який є основою формування інтелектуальної власності та інтелектуального капіталу підприємств, організацій, наукових установ та навчальних закладів. Сам термін «інтелектуальний капітал» чи «звіт про інтелектуальний капітал» практично не зустрічається. Хоча його наявність вказувала б на глибоке осмислення механізму формування капіталу закладу і впливу на цей процес працівників установи. В інтернет-ресурсах доступні звіти банків, академій і корпорацій, які виявили зацікавленість в цьому об'єкті і відображають його у своїй звітності в якості добровільного розкриття. Це, безперечно, впливає на формування додаткового позитивного іміджу установи.

Наприклад, Австрійська академія наук [1] в складі своєї річної звітності обов'язково розкриває результати досліджень і публікацій, фінансовий потенціал, напрямки науково-дослідної роботи, кар'єрне зростання молодих дослідників і т.д. Тобто незважаючи на назву звіту, «класична» структура інтелектуального капіталу (організаційний, людський і ринковий) не відображається. Звіт формується для користувачів з метою залучення додаткових ресурсів як інтелектуальних, так і фінансових.

В навчальних закладах за кордом, як і в Україні, існує практика складання щорічних звітів про діяльність університетів, так званий «university annual report».

Кембріджський університет (University of Cambridge) окремими розділами річного звіту наводить дослідження та інновації, інформаційні технології, вкладення в людські ресурси [2]. Оксфордський університет (University of Oxford) в своїй річній звітності більшою мірою вказує на прибутки отримані від досліджень, розробок, напрямки основних капіталовкладень в науку і їх окупність [3]. Практика розкриття таких же показників в цілях самореклами вже існує і окремих пострадянських країнах, зокрема Воронежський державний університет [4]. Наукова діяльність, напрямки досліджень,

інноваційна діяльність, комерціалізація технологій є окремими розділами, інформація направлена для широкого кола користувачів, в тому числі потенційних інвесторів.

В Україні в більшості учбових закладах річний звіт формується як звіт ректора перед працівниками і студентами або ж зводиться до банальних показників річної фінансової звітності та спеціальної форми Додатку 4 до Порядку складання фінансової, бюджетної та іншої звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів. Жодної інформації, яка б розкривала діяльність вузу з точки зору комерційної діяльності, напрямки можливого залучення коштів і їх окупність, а найголовніше – інтелектуальну власність закладу не представлено як комерційний ресурс.

Небагато компаній систематично підводять підсумки їх інтелектуального капіталу і обчислюють ефективність досліджень. З врахуванням вищенаведеного можна сформулювати такі напрямки популяризації добровільного представлення звітності про інтелектуальний капітал науковими установами:

– обґрунтування в публікаціях та рекомендаціях міністерств і відомств значення інтелектуального капіталу і кожного з його компонентів (в основному людського капіталу, ринкового капіталу і структурного капіталу) в процесі прийняття управлінських рішень;

– рекламування власних переваг завдяки розкриттю напрямків досліджень, наявних знань, як вони створюються і використовуються;

– розробка моделей та принципів оцінки складових інтелектуального капіталу, їх оприлюднення, для відображення звітності наукових установ.

1. <http://www.interacademies.net/File.aspx?id=12660>
2. http://www.cam.ac.uk/system/files/cu_annual_report_2014.pdf
3. http://www.ox.ac.uk/sites/files/oxford/field/field_document/Financial_Statements2012_13.pdf
4. <http://www.vsu.ru/english/pdf/report2014eng.pdf>

УДК 657

Марія Зюкова

ВНЗ Укоопспілки Полтавський університет економіки і торгівлі

СИСТЕМА ОБЛІКУ-ІНФОРМАЦІЙНЕ ПІДГРУНТЯ СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Сучасна система управління підприємством є складною інформаційною системою, яка має велику кількість зовнішніх і внутрішніх інформаційних потоків. Домінуючу роль у цьому процесі відіграє інформація системи бухгалтерського обліку, так як саме у ній формується достовірна, повна та своєчасна інформація щодо господарських процесів, які відбуваються на підприємстві.

Основною інформаційною базою системи управління підприємством є бухгалтерський облік, який в свою чергу є інформаційною базою і економіки в цілому.

Тривалий час у вітчизняній практиці бухгалтерський облік сприймався в основному як засіб фіксації господарських операцій та інструмент для підготовки фінансової звітності. Варто зазначити, що поступово суб'єкти бізнесу розуміють, що необхідна переорієнтація бухгалтерського обліку в бік інтересів управління. Дані потреби пов'язані з інтеграцією України у світове господарство.

Одним із ключових завдань сучасного обліку є формування інформаційної системи з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень та здійснення стратегічного планування діяльності підприємства.

Як свідчить досвід багатьох країн світу, важливою складовою загального механізму управління господарською діяльністю підприємств є облікова політика.

На сучасному етапі спостерігається ситуація, коли більшість підприємств при формуванні облікової політики не досить широко використовують можливості управлінського обліку, що пояснюється відсутністю достатнього досвіду роботи у новому економічному середовищі.

Крім того, вітчизняні підприємства працюють у середовищі, яке є нестабільним, та знаходиться у стані постійних стресів, різких коливань, несприятливих змін та інших негативних тенденцій. Отже, більшість суб'єктів господарювання намагаються вижити у сучасних

умовах.

Успішно функціонувати та розвиватися можуть лише ті підприємства, на яких здійснюється як поточне (тактичне), так і стратегічне управління.

У цих умовах бухгалтерському обліку належить одне з ключових місць. Бухгалтерський облік, як комплекс фінансового та управлінського обліку має стати системою інформаційного забезпечення, контролю та регулювання усіх процесів підприємства.

Система бухгалтерського обліку є відкритою інформаційною системою для системи управління, має прямі та зворотні зв'язки із нею та із зовнішнім економічним середовищем. Для ефективного управління діяльністю підприємства зазначені зв'язки мають відбуватися в оперативному режимі, що не можливо без застосування сучасних інформаційних технологій обробки облікової інформації. В системі бухгалтерського обліку формується інформація, яка використовується, обробляється та інтерпретується при здійсненні аналізу, планування, контролю та аудиту.

На сучасному етапі розвитку економічного середовища відбувається процес інтеграції обліку, аналізу, планування, контролю та аудиту з процесом управління в єдину інформаційну систему та прийняття на її основі управлінських рішень, спрямованих на реалізацію стратегії довготривалого та ефективного розвитку підприємства.

Проте, не дивлячись на розуміння існування проблеми стратегічного управління та його інформаційного забезпечення, теоретична складова даного питання лишається недостатньо розробленою, а невідповідність вітчизняної системи бухгалтерського обліку потребам стратегічного управління, перешкоджає прийняттю ефективних управлінських рішень, що негативно впливає на фінансову стійкість підприємств.

УДК 330.14

Евгения Кальчевская

Могилевский государственный университет продовольствия

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОНЯТИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В ЦЕЛЯХ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

На современном этапе развития экономики управление финансово-хозяйственной деятельностью организаций представляет собой сложную структуру. Все также как и ранее одним из важнейших объектов ее управления является управление оборотными средствами. При этом информационной базой выступает система бухгалтерского учета и анализа в организации, к которой предъявляются все требования, отвечающие современным экономическим реалиям.

В современных условия координально меняются отношения к оборотным средства организации, поэтому возникает необходимость совершенствования подходов к их оценке, методике учета и анализе.

Однако прежде всего все вышесказанное требует уточнения понятий «оборотные средства», «оборотные активы», «оборотный капитал». В практической деятельности эти понятия рассматриваются как синонимы.

Многообразие подходов к категориям этих понятий «оборотный активы», «оборотный капитал», «оборотные средства» позволяет судить о наличии или отсутствии каких-либо различий, которые существуют между ними. С точки зрения финансового менеджмента капитал обозначает общую величину средств в денежной и материальных формах, авансированных в активы, имущество. Предметное же рассмотрение оборотных активов и других понятий с позиций бухгалтерского учета предъявляют несколько иные требования. Согласно статье 1 Закона «О бухгалтерском учете и отчетности»: «активы – имущество, возникшее в организации в результате совершенных хозяйственных операций, от которого организация предполагает получение экономических выгод; собственный капитал – активы организации за вычетом ее обязательств» [2].

Бланк И.А. определяет границы понятия «активы» как экономические ресурсы, сформированные за счет инвестированного капитала, которые характеризуются детерминированной стоимостью,

производительностью и способностью генерировать доход, постоянный оборот в которых в процессе использования связан с факторами времени. Риска и ликвидности [3, с. 14].

В свою очередь развивая это, Савицкая Г.В. считает, что термин «капитал» используется как по отношению к активам, так и по отношению к источникам средств. В данном случае одновременно рассматривается и его форма, и его содержание. Обязательство показывает, откуда взялся капитал, а актив - куда он вложен, в какой форме функционирует и на какой стадии находится [9, с.21].

В экономической литературе часто понятие «оборотные активы» отождествляется с оборотным капиталом, это обосновывается тем, что процесс формирования оборотных активов тесно связан с источниками их финансирования. [10, с. 7]

Шеремет А.Д. и Ионова А.Ф. считают, что оборотные активы, или текущие активы представляют собой средства, инвестируемые организацией в текущие операции в течение каждого цикла.

В свою очередь Бобылева А.З. считает, что оборотный капитал или же оборотные средства представляют собой совокупность денежных средств авансированных для образования и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения. [10, с. 16]

Панков Д.А. и Пашковская Л.В. понимает оборотный капитал как краткосрочные или оборотные активы и текущие обязательства.

По мнению Григорьевой Е.М. и Перепечкиной Е.Г. оборотный капитал, или же оборотные средства относятся к мобильным активам предприятия, которые являются денежными средствами или могут обращаться в них в течение года или одного производственного цикла [5, с. 108].

Богарев В.В. разграничивает эти три понятия. Под оборотным капиталом он понимает совокупность имущественных ценностей, обслуживающих текущую деятельность организации и полностью потребляемых в течение одного производственного цикла. Под оборотными (либо текущими) активами понимаются активы, которые могут быть обращены в денежную наличность в течение года или одного производственного цикла. А оборотные средства - это денежные средства, авансированные в оборотные активы, которые однократно оборачиваются в течение одного года или одного производственного цикла [4, с. 365].

Самсонова Н.Ф. под капиталом понимает капитал, который

инвестируется предприятием в текущие активы на период каждого операционного цикла, а средства, вложенные в текущие активы - это и есть оборотные средства. [8, с. 160]

Терехова В.А. под оборотными активами подразумевает предметы труда, подразделяемые на сырье и основные материалы, вспомогательные, топливо, запасные части, тару и т.д.; продукты труда (готовая продукция, товары), а также средства труда в виде инвентаря и хозяйственных принадлежностей сроком службы до одного года [9, с. 10].

Заводская Н.Г. под оборотным капиталом понимает часть имущества организации с циклом оборота менее одного года. А под оборотными средствами - совокупность денежных средств, авансируемых для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения. Обеспечивающих непрерывный кругооборот денежных средств. [6, с. 195]

Чув И.Н. и Чуева Л.Н. ограничиваются понятие оборотный капитал, под которым понимаю финансовые ресурсы. Вложенные в объекты для использования фирмой либо в рамках одного производственного процесса, либо в рамках относительно короткого календарного периода времени (как правило одного года) [11, с. 106].

Следует отметить, что изложенные выше концепции не находятся между собой во взаимоисключающем противоречии, а лишь экономически обосновывают и дополняют друг друга, углубляют и развивают.

Большинство специалистов понятие «оборотные активы» отождествляют с понятием «оборотный капитал» и, прежде всего, аргументируется тем, что формирование оборотных активов осуществляется параллельно с формированием самого капитала, используемого для финансирования данных оборотных активов.

Оценив различные мнения по поводу определения этих понятий, мы приходим к выводу, что термин оборотный капитал в основном используется в рамках финансового менеджмента. А с позиции бухгалтерского учета и анализа наиболее приемлемым является использования понятия «оборотные средства» или же «оборотные активы».

Исходя из всего вышесказанного по нашему мнению под «оборотным капиталом» следует понимать капитал, инвестируемый в оборотные активы на период производственного цикла, то есть это и

есть оборотные средства, необходимые для создания или приобретения оборотных активов. А под оборотными активами следует понимать имущественные ценности, участвующие в одном операционном цикле, в течение которого они видоизменяются, способны превращаться в денежную наличность, полностью переносят свою стоимость на вновь создаваемый продукт и способны обеспечить приращение авансируемого в них оборотного капитала.

Таким образом, теоретическое исследование оборотных средств позволяет сделать такие выводы, что в качестве оборотных активов признаются активы, которые:

- способны приносить экономические выгоды;
- возможность обоснованно оценить данный актив;
- отличается от других активов высокой степенью ликвидности;
- используется в течение менее года;
- полностью переносят свою стоимость на вновь создаваемую

продукцию.

1. Об установлении форм бухгалтерской отчетности, утверждении Инструкции о порядке составления бухгалтерской отчетности: Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 31 октября 2011 г. № 111.
2. О бухгалтерском учете и отчетности: Закон республики Беларусь, 12.07.2013 г., №57-3
3. Бланк, И.А. / Управление активами и капиталом предприятия / - К.: Ника-центр, Эльга. 2003. - 448с.
4. Богарев, В.В. / Современный финансовый менеджмент / - Спб.: - Питер, 2006. - 464с.
5. Григорьева, Е.М. / Финансы корпораций/ Григорьева Е.М., Перепечкина Е.Г./ под редакцией Г.А. Тактарева. Москва - Финансы и статистика, 2006, - 288 с.
6. Забродская, Н.Г. / Экономика и статистика предприятия / Н.Г. Забродская. - Москва: Издательство деловой и учебной литературы, 2007. - 2-е издание. – 262 с.
7. Савицкая, Г.В. / Анализ эффективности деятельности предприятия: методологические аспекты / 2-е издание, испр. - Москва: Новое знание, 2004. - 160с.
8. Самсонова, Н.Ф. / Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник: краткий курс / Под редакцией д.э.н., проф. Н.Ф. Самсонова. - Москва: ИНФРА-М, 2007. - 302с.
9. Терехова, В.А. / Финансовый учет: Краткий курс / - Спб.: - Питер, 2005. – 368 с.
10. Ткачук, М.И. /Упрвление оборотными активами предприятия / М.И. Ткачук, О.А. Пузанкевич. - Минск: Тесей, 2007. - 144с.
11. Чув, И.Н. / Экономика предприятия / И.Н. Чув, Л.Н. Чуева. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2007. – 416 с.

УДК 330.14

Евгения Кальчевская

Могилевский государственный университет продовольствия

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ

Оборотные активы являются одной из важнейших составляющих имущества организации. Являясь наиболее динамичной и ликвидной частью имущества, они определяют как экономический потенциал, так влияют на ликвидность и финансовую устойчивость организации. В современной экономике меняется позиция по отношению к оборотным активам, прослеживаются тенденции повышения роли их экономического управления. Важной составляющей оборотных активов являются производственный запасы, а управление запасами - один из важных моментов в управлении деятельностью любой организации. От оптимального управления запасами зависят конечные результаты деятельности организации. Большой удельный вес производственных запасов составляют сырье и материалы.

Одним из важнейших составляющих управления материальными ресурсами является рациональный поиск путей улучшения обеспеченности организации материальными ресурсами. Как правило, существует два варианта: экстенсивный и интенсивный пути. Экстенсивный путь предполагает увеличение добычи и производства материальных ресурсов и связан с дополнительными затратами. Интенсивный путь удовлетворения потребности организации в сырье, материалах, топливе, энергии и других материальных ресурсах предусматривает более экономное расходование имеющихся запасов в процессе производства продукции. Экономия сырья и материалов в процессе потребления равнозначна увеличению их производства.

Для любой организации главной целью является получение максимально возможного объема производства при наименьших затратах. Для достижения поставленной цели в организациях промышленности предлагается внедрение в производственный процесс комплекса организационно-технических мероприятий, а также мероприятий по новой технике, позволяющих обеспечить сокращение

норм расхода материалов. Такими мероприятиями могут быть. Для этого необходимо внедрять новые прогрессивные технологии, автоматизировать производственные процессы; изменить конструкции и технологических характеристик.

Улучшение организации производства и труда предлагается улучшить путем организации и обслуживания производства, улучшения материально-технического снабжения и использования материальных ресурсов, повторное использование материалов; снижение расхода материалов, идущих на промышленное производство за счет более рационального использования и повышения качества производимой продукции.

Процесс заготовки материалов проходит с момента заключения договоров с поставщиками материальных ресурсов до поступления материалов на склады.

Эффективности данного процесса могут способствовать: тщательное планирование необходимого количества и номенклатуры материальных ресурсов; тщательный выбор поставщиков, обеспечивающих поставку материалов в указанный в заявке срок (подаётся за три дня до предполагаемой поставки); оборудованные складские помещения для приема различных видов материалов; строгий контроль за процессом хранения и расходования материалов.

Поэтому для того, чтобы обеспечить стабильную работу с материальными ресурсами организации необходимо четко организовать систему снабжения организации материальными ресурсами. Это позволит избежать простоев оборудования и обеспечит ритмичность производства.

Не исключением является образования сверхнормативных запасов. В этом случае руководство должно принимать немедленные меры по их сокращению. Предлагается проводить систематическую работу по предупреждению образования сверхнормативных запасов ценностей, в том числе в процессе планирования потребности в материальных ресурсах; заключения договоров на поставку сырья, материалов и комплектующих изделий; приемки и хранения поступающих материальных ценностей; при отклонении фактического выпуска продукции от первоначального плана производства.

Следует отметить, что на деятельность промышленной организации оказывает влияние экономическое состояние поставщиков материальных ценностей и потребителей готовой

продукции, как внутренних, так и внешних, не все из которых имеют устойчивое финансовое положение.

Следовательно, организации необходимо более взвешенно подходить к выбору партнеров и вести контроль за соблюдением всех оговоренных условий.

Также предлагается развивать направления развития давальческого сырья. Для улучшения обеспеченности организации материальными ресурсами и расширения развития предлагается заключать договора не только с основными, но и с альтернативными поставщиками в случае невозможности первых поставить сырье и комплектующие изделия в оговариваемый период времени. При этом основными критериями при выборе поставщиков являются качество поставляемых материальных ресурсов, их цена, условия поставки и оплаты, месторасположение поставщика, а также конкурентоспособность данного изделия.

Необходимым условием является контроль за первичной документацией, широкое внедрение типовых унифицированных форм учета, повышение уровня механизации и автоматизации учетно-вычислительных работ, ведь некоторые организации так и не знакомы с автоматизацией в учета в работе, обеспечение строгого порядка приемки, хранения и расходования сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, топлива и др., ограничение числа должностных лиц, имеющих право подписи документов на выдачу особо дефицитных и дорогостоящих материалов.

Также необходимо более тщательно подходить к вопросу хранения материалов.

Для обеспечения сохранности производственных запасов, правильной приемки, хранения и отпуска ценностей важное значение имеет наличие в организации достаточного количества складских помещений, оснащенных весовыми и измерительными приборами, мерной тарой и другими приспособлениями. Также предлагается внедрение эффективных форм предварительного и текущего контроля за соблюдением норм запасов и их расходованием, уделять больше внимания повышению достоверности оперативного учета движения полуфабрикатов в производстве.

УДК 336.71

Ірина Канцір

Львівський техніко-економічний коледж
Національний університет «Львівська політехніка»

МЕГАРЕГУЛЯТОР ЯК ЗАПОРУКА ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

В умовах економічної кризи особливої актуальності набуває вироблення нових підходів до функціонального призначення державного регулювання сфери фінансово-економічних відносин, імплементації та оптимізації регуляторних механізмів фінансового сектора національної економіки.

Сьогодні відсутні можливості для здійснення єдиної державної політики в сфері економіки України. Кожен з органів державного регулювання фактично проводить власну політику, характер якої обумовлюється цілями, що їх переслідує суб'єкт впливу. Все це призводить до фактичного нівелювання ролі державного регулювання, в результаті чого фінансова система України виявляється незахищеною перед внутрішніми і зовнішніми негативними факторами, що призводить до значних втрат [1, с. 22].

З урахуванням зазначених проблем пропонується докорінна перебудова системи державного регулювання фінансової системи України. Необхідна цілісна і комплексна система державного регулювання з єдиним вектором дії. У світі така концепція отримала назву «мегарегулятор». Необхідність його впровадження пояснюється провідними вченими і фінансистами тим, що в сучасних ринкових економіках стираються чіткі межі між різними видами фінансових інститутів. Тому відпадає необхідність в існуванні розрізнених спеціалізованих органів нагляду і таким чином виникають всі передумови для створення єдиного регулятора фінансових ринків (так званого мегарегулятора).

Доцільність впровадження мегарегулятора з точки зору державного регулювання пояснюється такими чинниками: відсутність ефективної кооперації між різними регуляторами; висока залежність від урядових чиновників, недостатнє фінансування і брак професійних кадрів; можливість прояву синергетичного ефекту і усунення дублюючих функцій; можливість економії на масштабах; консолідація

людського капіталу, яка дозволить підвищити ефективність регулятора в кризових ситуаціях [2, с. 133.]

Впровадження мегарегулювання на вітчизняному фінансовому ринку України повинне здійснюватися поетапно, насамперед, шляхом уніфікації вимог і стандартів діяльності на фінансовому ринку, а також створенням відповідних законодавчих передумов для консолідації державних функцій регулювання. Доцільно запровадити уніфіковані підходи до управління ризиками фінансових установ, які здійснюють діяльність на різних сегментах фінансового ринку. Зазначені принципи необхідно поширити й на інших професійних учасників фінансового ринку.

Мегарегулятор, що буде діяти на фінансовому ринку, має виконувати свої функції як колегіальний орган державної влади зі спеціальним статусом, з особливим порядком призначення та звільнення вищих посадових осіб і гнучкою системою фінансування, що передбачатиме можливість залучення до цієї справи коштів професійних учасників ринку.

Реформування фінансової складової національної економіки вимагає створення єдиного регулятора (мегарегулятора), робота якого дозволить уникнути протиріч в системі державного регулювання і контролю в сфері фінансів та створить надійну основу для успішної інтеграції України у світову фінансову систему. Водночас, вирішення цього питання має здійснюватися з урахуванням реалій сформованої в Україні системи державного регулювання, зокрема, необхідності перегляду існуючого законодавства та збереження за Національним банком України відповідних повноважень, що безпосередньо впливають із завдань макроекономічного регулювання та здійснення грошово-кредитної політики.

1. Крилова А. О. Формування фінансової системи України в умовах трансформаційної економіки / А. О. Крилова. – Архангельск: КИРА, 2010. – 111 с.
2. Дідківська Л. І. Державне регулювання економіки / Л. І. Дідківська, Л. С. Головка. – Київ: «Знання-Прес», 2000. – 209 с.

УДК 657

Тетяна Китайчук
Вінницький національний аграрний університет

ЗМІНИ В БУДОВІ АКТИВУ БАЛАНСУ

Баланс викликає найбільший інтерес для всіх користувачів фінансової інформації, оскільки саме він може показати залежність підприємства від зовнішніх і позикових джерел фінансування, стан стосунків з контрагентами, напрямки інвестиційної діяльності підприємства та джерела його фінансування.

Покращення бухгалтерського балансу з точки зору зовнішніх користувачів є можливим шляхом деталізації визначених статей бухгалтерського балансу відповідно до їх запитів.

Слід відмітити, що сучасна форма балансу вітчизняних підприємств ще не повністю відповідає вимогам міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і фінансової звітності. Особливо це стосується принципу нетто-оцінок і «золотого правила ліквідності».

Ще нещодавно у розділі III активу балансу «Витрати майбутніх періодів» відображувалися витрати, які стосуються наступного облікового періоду, так і витрати, що відносилися на більш пізні періоди. Тобто перші необхідно визнавати оборотними активами, а другі – необоротними активами.

На цю обставину вказує й українська дослідниця Е.Г. Мельник [1]. Вона пропонує частину витрат майбутніх періодів, призначену для розподілу протягом наступних 12 місяців, називати короткостроковими витратами, а ту частину витрат майбутніх періодів, що залишається й планується для розподілу більш ніж через 12 місяців, – довгостроковими.

Олійничук В.М. зазначає, що враховуючи суть таких витрат, доречніше показувати окремими статтями в складі необоротних і оборотних активів. Тоді баланс охоплюватиме два розділи в активі («Необоротні активи», «Оборотні активи») [2, с.58].

Отже, враховуючи сутність витрат майбутніх періодів їх частину, що призначена для розподілу протягом наступних 12 місяців, слід наводити окремими статтями в складі оборотних активів, а ту частину витрат майбутніх періодів, що залишається й планується для розподілу більш ніж через 12 місяців – в складі необоротних активів.

Виходячи з принципу ліквідності пропонуємо статтю «Короткострокові витрати майбутніх періодів» розмістити вище статті «Гроші та їх еквіваленти»

Наведемо у таблиці 1 рекомендовану структуру активу балансу.

Таблиця 1

Рекомендована будова активу балансу

Актив
I «Необоротні активи»
...
Довгострокові витрати майбутніх періодів
II «Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття»
III «Оборотні активи»
...
Короткострокові витрати майбутніх періодів
Гроші та їх еквіваленти
Баланс

Чинна форма бухгалтерського балансу вітчизняних підприємств ще не повністю відповідає потребам аналізу та фінансового менеджменту. Зокрема, це стосується незадовільного інформаційного забезпечення контролю за дотриманням «золотого правила ліквідності».

Впровадження в практику вищенаведених пропозицій щодо вдосконалення балансу дозволить більш детально розмежувати господарські засоби та джерела його формування, класифікувати його стосовно відношення до власності, а відповідно дасть можливість користувачам звітності більш чітко оцінювати фінансовий стан підприємства.

1. Мельник Е.Г. Облік і контроль витрат майбутніх періодів: теорія і методика: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 / Е.Г. Мельник. – К., 2011. – 20 с.
2. Олійничук В.М. Напрями удосконалення балансу як інформаційної бази для потреб менеджменту / В.М Олійничук // Інноваційна економіка . – 2010. – № 3. – С. 57-62.

УДК 657

Михайло Кірданов
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ВИКЛАДАННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Опанування будь-якої дисципліни починається із засвоєння її теоретичних засад: понятійного апарату, засадничих принципів, предмету, методів його дослідження. Від якості засвоєння залежить здатність майбутнього фахівця опанувати прикладну частину дисципліни, уміння бачити за розмаїтою конкретикою визначальне, розуміння якого дозволяє розв'язувати практичні проблеми.

Які зміни у викладанні теоретичних основ бухгалтерського обліку є доцільними аби дисципліна “Бухгалтерський облік (загальна теорія)” відповідала зазначеним завданням?

Дисципліну “Бухгалтерський облік (загальна теорія)” необхідно розділити між ступенями вищої освіти – бакалаврським та магістерським. Аргументом на користь такого поділу є різниця в орієнтованості цих ступенів – бакалаврський орієнтований на практичну діяльність, магістерський – на наукову та викладацьку роботу.

На бакалаврському ступені завданням дисципліни “Бухгалтерський облік (загальна теорія)” має бути ознайомлення студентів із понятійною та методичною основами бухгалтерського обліку.

Дисципліна “Бухгалтерський облік (загальна теорія)” на бакалаврському ступені має складатися з таких змістових блоків:

1. Понятійна основа бухгалтерського обліку: визначення та сутність бухгалтерського обліку, його цілі, якісні характеристики облікової інформації, принципи бухгалтерського обліку.

2. Об'єкти бухгалтерського обліку (активи, пасиви, доходи, витрати, господарські процеси) та методичні прийоми бухгалтерського обліку.

3. Бухгалтерський баланс та Звіт про фінансові результати – сутність, призначення, взаємозв'язок.

4. Рахунки бухгалтерського обліку та подвійний запис.

5. Сутність і значення документування та інвентаризації в бухгалтерському обліку.

6. Оцінювання і калькулювання в бухгалтерському обліку.

7. Методика обліку основних господарських процесів.

8. Сутність, призначення, склад бухгалтерської (фінансової) звітності.

9. Основи організації бухгалтерського обліку: регулювання бухгалтерського обліку, облікова політика підприємства, форми бухгалтерського обліку, права та обов'язки головного бухгалтера.

На магістерському ступені змістом дисципліни “Бухгалтерський облік (загальна теорія)” має бути ознайомлення студентів із альтернативними концепціями побудови теорії бухгалтерського обліку, проблемними і дискусійними підходами до сутності об'єктів бухгалтерського обліку та методології їхнього обліку, перспективними питаннями бухгалтерського обліку: креативний облік, соціальний облік (облік впливу організації на соціальне оточення), облік людських ресурсів (їхня собівартість та оцінка цінності), вплив професійної етики та культури суспільства на облік, шляхи гармонізації бухгалтерських стандартів.

На магістерському рівні дисципліна “Бухгалтерський облік (загальна теорія)” могла би містити такі змістові блоки:

1. Підходи до побудови теорії бухгалтерського обліку.

2. Проблемні питання методології обліку об'єктів бухгалтерського обліку.

3. Перспективні види бухгалтерського обліку.

4. Вплив культурних традицій та соціальних інституцій на бухгалтерський облік.

5. Гармонізація стандартів бухгалтерського обліку (фінансової звітності).

Таким чином, на магістерському рівні у студентів формувалася б широкий фаховий кругозір, здатність мислити нестандартно, усвідомлення, що методологія бухгалтерського обліку – це не виписана до дрібниць інструкція з експлуатації певного пристрою, з готовими підказками на всі можливі ситуації, а прийнята професійною бухгалтерською спільнотою загальна схема відображення господарської діяльності, яка, по-перше, передбачає альтернативні підходи до тлумачення господарських операцій (об'єктів обліку), по-

друге, застосування якої до конкретних господарських операцій (об'єктів обліку) визначається професійним судженням бухгалтера.

УДК 336.748

**Валерія Кіцай,
Микола Денисенко**

Київський національний університет технологій та дизайну

ВАЛЮТНА БЕЗПЕКА В УКРАЇНІ

В умовах як фінансової так і господарської кризи для України однією із найважливіших проблем є зростання загроз фінансовій, а також валютній безпеці України. При входженні України до глобальної економічної системи потрібно врахувати насамперед національні інтереси та найголовніші чинники, які впливають на валютну безпеку нашої країни.

На сьогоднішній день існує беззаперечне твердження, що стійкість національної валюти а також її конвертованість є найголовнішим атрибутом фінансової та валютної безпеки будь-якої країни. Для досягнення стабільності у цьому питанні насамперед потрібне ідеальне валютне законодавство, надійна валютна стратегія в середині країни, наявність валютних угод, валютний ринок і т.д. Валютна політика, головною ланкою якої є валютний курс національної грошової одиниці, є ключовим елементом, що зв'язує економіку України зі світогосподарським комплексом

На стан валютної безпеки безпосередньо впливає наявність або відсутність валютної заборгованості та її розмір. Також на валютній безпеці обов'язково може позначитись наявність або відсутність позовних претензій різноманітних іноземних компаній до України.

Однак не лише недосконалість валютного законодавства, а й фактична відсутність до середини 1990-х років національної валюти (у дійсному розумінні цієї категорії!), належного обсягу і складу валютних резервів, нормального валютного паритету, умов конвертованості, продуманої валютної політики, дієвого валютного контролю, а також необґрунтований курс національної грошової одиниці, призводили швидше до безсистемності в цій дуже важливій для життєдіяльності нашої держави сфері.

Ось чому в Україні дуже важливо чітко визначитися з тим, що таке валютна безпека, що впливає на її рівень, і що необхідно зробити для його підвищення. При цьому, на наш погляд, треба розрізняти валютну безпеку держави, валютну безпеку суб'єктів господарювання, валютну безпеку комерційних банків і валютну безпеку громадян.

Варто відзначити, що валютній безпеці України на даний момент та протягом останніх років загрожує доларизація економіки, низький рівень довіри до національної валюти, зниження купівельної спроможності гривні, недосконале управління міжнародними резервами та їх недостатній рівень.

Таким чином, з метою посилення валютної безпеки необхідно здійснити наступні заходи:

- розробити основні засади валютної політики, що спрямована на забезпечення цінової та курсової стабільності;
- забезпечити прогнозованість динаміки обмінного курсу національної валюти;
- розробити механізми поетапного зменшення доларизації вітчизняної економіки;
- оптимізувати взаємозв'язок між попитом на національну та іноземну валюту;
- збільшити обсяги міжнародних резервів.

Масштабна доларизація ускладнює проведення національної бюджетної, грошової і курсової політики. Чим нижчий рівень доларизації економіки, тим вищою є маса національної валюти в обігу і не так гостро стоїть проблема неплатежів і банкрутств у реальному секторі економіки, нижчими будуть кредитні ризики. Багато країн в світі взагалі не допускають "паралельного ходіння" іноземних валют. Економіка України в цілому програє від доларизації. Виникає так звана "доларова пастка", внаслідок якої наше населення не зі своєї волі змушене кредитувати економіки багатих країн - емітентів інвалюти, насамперед США, а наша слабка економіка потерпає від інвестиційного голоду. Проте заклик заборонити ходіння долара в Україні є утопічним і чреватий появою потужного "чорного" валютного ринку.

На сьогоднішній день ситуація, яка склалася на валютному ринку України не є ідеальною та потребує змін. Насамперед потрібно закріпити дієву державну політику, яка б забезпечила стабільність та ефективність на валютному ринку нашої держави.

UDK 657

Anna Dmytruk
PWSZ im. Papieża Jana Pawła II

SAMORZĄD JAKO PRZEDSIĘBIORCA

Jednostki samorządu terytorialnego mają prawo prowadzić gospodarkę finansową m.in. w formie spółek komunalnych. Samorząd terytorialny może tworzyć spółki z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółki akcyjne, a także przystępować do takich spółek. Prawo dopuszcza także tworzenie spółek komandytowych lub komandytowo-akcyjnych (na podstawie ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym). Spółki komunalne są podmiotami działającymi według przepisów kodeksu spółek handlowych (k.s.h.) z 15 września 2000 r.

W chwili zawiazania umowy spółki komunalnej przesądza się o rynkowym charakterze jej działalności. Podobnie jak firmy prywatne działa ona w warunkach niepewności, ponosząc ryzyko niepowodzenia podejmowanych działań, prowadząc do strat lub korzyści większych od spodziewanych. Spółki komunalne narażone są także na ryzyko spadku wartości zasobów lub koszty przedsięwzięcia nie zapewnią zwrotu wypożyczonych zasobów (środków na ich opłacenie). (Gruszecki, 1994, s.27) Ponadto, każda spółka, nawet gminna ma w swoją istotę wpisane działanie nastawione na osiągnięcie zysku kapitałowego. W przypadku spółek gminnych regulacji podlega wysokość tego zysku, który powinien być zgodny z założonymi oczekiwaniami. Oczekiwania te będą zależały także od charakteru świadczonych usług, inne będą w przypadku działalności związanej ze sferą usług użyteczności publicznej, inne poza tą sferą. Ponadto w samorządzie istotnym elementem jest również zysk w rozumieniu korzyści społecznych, poprawie jakości, zwiększeniu dostępności czy obniżeniu kosztów. Biorąc pod uwagę powyższe, zagadnieniem wartym rozpatrzenia jest analiza kondycji finansowej spółki komunalnej świadczącej zadania użyteczności publicznej.

Celem pracy jest analiza kondycji finansowej wybranych spółek komunalnych Dolnego Śląska prowadzących działalność związaną w szczególności z upowszechnianiem sportu, krzewieniem kultury fizycznej oraz działalności rekreacyjnej - aquaparków w latach 2008 - 2011. Aquaparki, obok remontów dróg to największe gminne inwestycje ostatnich lat w Polsce. Powstają w całej Polsce, w wielkich aglomeracjach, jak i

małych, kilkudziesięcioletnich miasteczkach. Według samorządowego pisma „Wspólnota” zbudowanych bądź w trakcie budowy jest w Polsce około 150 aquaparków gminnych, czyli mniej więcej dwa na jeden powiat (Różalski, 2012, s.12). Duże zainteresowanie samorządu kosztowną inwestycją daje podstawy aby sądzić, iż inwestycja ta powinna być dochodowa. Biorąc pod uwagę powyższe autorzy postawili następującą hipotezę badawczą: Spółki komunalne realizujące zadania z zakresu kultury fizycznej i sportu, stanowiące element sfery usług użyteczności publicznej charakteryzują się dobrą kondycją finansową.

W artykule, przy realizacji założonego celu badawczego oraz weryfikacji hipotezy przeprowadzono zostały badania sprawozdań finansowych dwóch spółek komunalnych z terenu Dolnego Śląska. Dodatkowo kondycja finansowa spółek została zweryfikowana modelem dyskryminacyjnym INE PAN (G), który w polskich spółkach wykazuje wysokie właściwości predykcyjne.

Ideą funkcjonowania jednostek samorządu terytorialnego jest zaspokajanie zbiorowych potrzeb ludności w drodze świadczenia usług powszechnie dostępnych. Zgodnie z art. 7 ustawy o samorządzie gminnymi. Do wyłącznej właściwości organów samorządu gminnego należą w szczególności sprawy: wodociągów i zaopatrzenia w wodę, kanalizacji, lokalnego transportu zbiorowego, gminnego budownictwa mieszkaniowego, kultury fizycznej i turystyki, zieleni gminnej czy promocji gminy. Obszary te naturalnie stanowią sfery działań potencjalnych spółek komunalnych. Zasadniczym celem prowadzenia gospodarki finansowej w formie spółki jest przede wszystkim wzrost konkurencyjności oraz efektywności gospodarki komunalnej, rozumianej jako rozszerzenie dostępności, powszechności i podnoszenie jakości usług komunalnych.

Spółka komunalna jest specyficznym przedsiębiorcą. Specyfika tej formy gospodarki finansowej wybranego samorządu terytorialnego wynika przede wszystkim z charakteru realizowanych działań oraz konieczności przestrzegania przepisów wynikających m.in. z ustawy o gospodarce komunalnej czy z ustawy o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami z 2000 r., potocznie nazywana „ustawą kominową”. Przede wszystkim należy tutaj wskazać na wytyczne w zakresie uprawnień organów jednostek samorządu terytorialnego w zakresie wysokości cen i opłat za usługi komunalne o charakterze użyteczności publicznej oraz za korzystanie z obiektów i urządzeń użyteczności publicznej jednostek samorządu terytorialnego. Analiza zasad wynikających z przepisów prawa

regulujących tworzenie i funkcjonowanie spółek komunalnych, wskazuje na podmioty o stosunkowo ograniczonej samodzielności. Z jednej strony ograniczony zostaje dość znacznie zakres działalności jako przedsiębiorstwa, z drugiej strony proces podejmowania decyzji odbiega również od procedur charakterystycznych dla sektora czysto prywatnego. Decyzyjność w zakresie strategicznym w ramach spółek o charakterze komunalnym rozdzielona jest pomiędzy organ stanowiący i organ wykonawczy (prezydenta, burmistrza). Można też stwierdzić, że powyższe organy pełnią w pewnym stopniu funkcje nadzorcze. Jakkolwiek pozwala to na zabezpieczenie interesów samorządu i może zapobiec nieprawidłowościom i nadużyciom, to może również kępować działalność spółki jako podmiotów gospodarki rynkowej. (Trojanowski 6(1/2013), s.249) Nie mniej jednostki samorządu terytorialnego coraz częściej korzystają z posiadanej możliwości prowadzenia działalności gospodarczej o charakterze komercyjnym.

УДК 331.18.

Оксана Кліпкова
Львівська комерційна академія

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ,ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЮ ІДЕЙ В СИСТЕМІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Досвід провідних країн переконливо доводить, що економічне зростання й забезпечення ефективних умов для стабільного розвитку економіки, добробуту населення можливе лише за умови ефективного розвитку підприємницького сектору економіки. На основі проведеного аналізу сучасного стану реалізації інноваційної політики в аспекті комерціалізації ідей усю сукупність зовнішніх факторів впливу на цей процес поділяють на 3 блоки: фактори попиту, фактори конкуренції та виробничо - технічні фактори.

Фактори попиту є найвагомішим важелем впливу на процес генерування креативних ідей та їх комерціалізацію. Це зумовлено тим, що попит виступає як найбільш активна система реагування на всі інноваційні рішення підприємства і як наслідок часовий лаг від виникнення ідеї до її комерціалізації під впливом чинників попиту

скорочується, а це робить більш ефективним сам процес комерціалізації.

Фактори конкуренції, як складові економічного суперництва за кращі умови виробництва та розподілу товару також активізують процес комерціалізації ідей, оскільки втрата конкурентних позицій негативно відобразиться на фінансовому стані підприємства. Такі обставини потребують створення ринкового механізму, який здійснює відбір за критерієм пріоритетності проектів комерціалізації, що забезпечують інтенсивний розвиток господарських систем [1].

Виробничо-технічні фактори обґрунтовують можливість здійсненості процесу комерціалізації а аспекті реалізації нововведень.

Серед множини внутрішніх факторів можна виділити ті, які стосуються ставлення керівництва до інновацій, розуміння потреби формування креативного потенціалу та його мотивації, аналізу бар'єрів формування єдиних тактичних та стратегічних цілей підприємства в цілому так і в розрізі підрозділів. Єдність цілей забезпечить синергічний ефект використання можливостей підприємства для комерціалізації сформованої ідеї.

Проблема мотивації розвитку персоналу була освітлена в роботах вітчизняних авторів: Є. Власова, Л. Кирилова, О.А. Кулагіна, М.І. Магури, М.Б. Курбатової, П. Зигмантовича. Автори в своїх роботах розглядають і аналізують основні перепони на шляху формування системи мотивації розвитку персоналу компанії, пропонують шляхи їх подолання. Д.П. Богиня розглядає мотиваційні аспекти інвестування у розвиток людського капіталу як один з чинників збільшення конкурентоспроможності робочої сили завдяки інтелектуалізації суспільної праці [2].

Відомий американський фахівець у галузі менеджменту Ричард Л. Дафт мотивацію розглядає як сили, що існують усередині людини або поза нею, і які збуджують у ній ентузіазм і завзятість за виконання певних дій [3].

Ще одним із внутрішніх факторів впливу є можливість формування та розвитку підрозділів, що мають на меті аналіз та виробництво нових виробів, технологій чи методів управління. Безперечно, раціоналізація організаційної структури особливо в напрямі адаптації її до можливих інноваційних рішень та їх комерціалізації є важливим аргументом, який необхідно брати до уваги при формуванні на підприємстві стратегічно дієвої інноваційної

системи. Найбільш адаптованою до постійних змін та прийняття інноваційних рішень є функціональна організаційна структура. Системний характер оновлення технологічного базису полягає в тому, що комерціалізація жодних інноваційних креативних ідей не можлива без модернізації діючої інфраструктури.

1. Васильєва Т.А. Інноваційна складова в структурі макроекономічних індикаторів економічного розвитку [текст]: Монографія / Т.А. Васильєва. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 118 с.
2. Богиня Д.П. Оптимізація зайнятості як чинник ефективності праці /Д.П. Богиня //Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. - №1 (26) 2012. – С. 4 – 9.
3. Ричард Л. Дафт. Менеджмент / Ричард Л. Дафт. СПб.: «Питер». – 2007. – 864 с.

УДК 657

**Оксана Ковалишин,
Лариса Руснак**

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНЕУ

УКРАЇНА В БОРОТЬБІ З ВІДМИВАННЯМ «БРУДНИХ» ГРОШЕЙ

Відмивання “брудних” грошей є складним економіко-правовим явищем, яке не має кордонів. Воно вийшло за межі злочину в традиційному розумінні. Відмивання – це заключний етап злочину, і в більшості випадків воно прямо не пов'язане з первісним злочином. За даними аналітиків Міжнародного валютного фонду за 2014 рік, відмивання грошей у світі досягає 5% загального внутрішнього продукту або 1,5 трлн. доларів. В Україні ця сума становить до 5 млрд. грн. щорічно. За останні 10 років проблема відмивання коштів стала для України надзвичайно актуальною. [1] Стало відомо в українській практиці, що більшість прибуткових державних чи комунальних підприємств, де є частка приватного сектору ховають своїх бенефіціарів в країнах, що блокують доступ до інформації про власників цінних паперів.

Україна досить часто стикається з масштабним “відмиванням” грошей. Характерною для нашої країни проблемою є ухилення від оподаткування та неминучий вплив капіталу. Проте рано чи пізно майже перед усіма країнами постає проблема запобігання “відмиванню” “брудних” грошей. У цьому відношенні наше

суспільство переживає етап становлення. Ось чому Україна має враховувати особливості самої системи протидії відмиванню коштів, яка має координуватися не тільки з національною системою законодавства та економічним порядком держави, а й із міжнародною системою протидії, яка вже склалася і має свої принципи функціонування і розвитку. Безпосередньо "відмивання" або "легалізацію" коштів можна визначити, як надання законного вигляду доходам, раніше одержаним у результаті злочинних дій. Повне визначення терміна "легалізація (відмивання) доходів" наведене у статтях 1, 2 Закону України "Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом", а саме – це дії, спрямовані на приховування чи маскуванню незаконного походження коштів або іншого майна чи володіння ними, прав на такі кошти або майно, джерел їх походження, місцезнаходження, переміщення, а так само набуття, володіння або використання коштів або іншого майна, за умови усвідомлення особою, що вони були доходами, одержаними в результаті суспільно небезпечного протиправного діяння. [2]

У Законі під "доходами" розуміється будь-яка економічна вигода, одержана шляхом скоєння суспільно небезпечного протиправного діяння, яке може складатися з матеріальної власності чи власності, що виражена у правах, а так само включає рухоме чи нерухоме майно та документи, які підтверджують право на таку власність або частку в ній.

Таким чином, "відмивання" доходів передбачає, що раніше вони були отримані в результаті злочинних дій, і для того, щоб мати можливість вільно розпоряджатися отриманими в такий спосіб доходами, необхідно приховати їх походження, надати їм законного статусу, правомірного вигляду, тобто "легалізувати". [3]

В той час як в усьому світі відмивання грошей пов'язують передусім з організованою злочинністю, в Україні легалізацією незаконно отриманих грошей займаються політики, чиновники і навіть правоохоронці. Відмивання грошей прямим наслідком глибокої тінізації економіки - від 60 до 80% ВВП знаходиться в тіні. Найпоширеніші схеми відмивання коштів пов'язані з операціями по незаконному виведенню грошей за кордон та інвестування з офшорних зон. На другому місці стоять операції нерезидентів з цінними паперами, де сума підозрілих операцій склала 8,3 млрд гривень. Третє місце займає оформлення вантажів за підробленими

документами або на фіктивні фірми (псевдо експорт).

Якщо міжнародна та зарубіжні системи протидії почали формуватися ще на початку 80-х років минулого століття, то початком вітчизняної законотворчості щодо проблеми запобігання “відмиванню” грошей можна вважати 1995 р., коли Верховна Рада України прийняла Закон України “Про заходи протидії обігу наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів та зловживанню ними” від 15 лютого 1995 р. [4]

Отже, можемо зробити висновок, що елементами побудови системи запобігання та боротьби з відмиванням грошей в Україні мають бути:

- забезпечення стабільного і поступального економічного розвитку господарського комплексу;
- підрив фінансової та економічної основ організованої злочинності;
- законодавче визначення понять “незаконні доходи”, “злочинні доходи”, “легалізація (відмивання) доходів, одержаних незаконним шляхом”; включення їх також до підзаконних та нормативних актів, що регламентують діяльність уповноважених органів;
- з'ясування об'єктивної картини стану, рівня та динаміки злочинності з відмивання грошей в Україні; грамотне описання злочинності за вимогами кримінографії;
- глибокий аналіз та узагальнення всієї наявної інформації щодо економічних засад існування злочинних співтовариств, облік контрольованих ними підприємств;
- запобігання надходженню “брудних” грошей із-за кордону під виглядом великих інвестицій;

1. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1401>
2. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації(відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом», від 28.11.2002, № 249- IV
3. <http://www.fasgeo.ru/gosudarstvo-i-pravo/udoskonalennya-zakonodavstva-shhodo-legalizacii.html>
4. Закон України «Про заходи протидії обігу наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів та зловживанню ними», від 15.02.1995, №10, ст.62
5. <http://referatu.net.ua/newreferats/18/187723>
6. http://pidruchniki.com/12910601/ekonomika/sposobi_vidmivannya_brudnih_groshey
7. http://uk.wikipedia.org/wiki/Відмивання_грошей
8. Закон України «Про боротьбу з корупцією», від 05.10.1995, № 356/96-ВР

УДК 657

**Елена Козлова,
Виктор Стражев**

Могилевский государственный университет продовольствия

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Управленческий учет – это определенная организацией система сбора, регистрации, обработки и представления информации, необходимой руководству организации в качестве базы для принятия управленческих решений. Основными пользователями информации управленческого учета являются руководители различных уровней организации и специалисты. Информация управленческого учета обычно представлена в виде отчетов о результатах деятельности отдельных структурных подразделений, об итогах реализации производственных и финансовых проектов, аналитических материалов по подразделениям и проектам.

Руководители организации осознают необходимость управленческого учета, когда сталкиваются с проблемой недостаточности информации для принятия управленческих решений.

Информационная база, сформированная в рамках бухгалтерского учета, характеризуется достоверностью и значительным объемом, однако не в полной мере удовлетворяет требованиям системы управления. Система бухгалтерского учета содержит лишь документально подтвержденные данные, которые в обобщенном виде можно проанализировать лишь после окончания отчетного периода.

В целях управления необходимо осуществлять самостоятельную выборку необходимой информации из бухгалтерского учета, либо самостоятельно собирать необходимую дополнительную информацию из первичных источников.

Кроме того, в системе управленческого учета важным является не просто получение информации, а принятие решений и дальнейшее реагирование системы на принятые решения, поэтому необходим постоянный мониторинг эффективности управленческих решений.

В основе управленческого учета лежит учетная политика, построенная на основе требований системы управления организации.

Для целей управленческого учета в рамках учетной политики необходимо предусмотреть:

- варианты учета и оценки объектов учета, осуществляя выбор способов начисления амортизации по основным средствам и нематериальным активам, определение сроков полезного использования объектов, определение порядка списания затрат по ремонту основных средств на себестоимость продукции, способ (метод) оценки израсходованных материально-производственных запасов и т.д.;

- методику учета затрат на производство и выпуск продукции, определяя перечень центров затрат, установление уровней расходов по каждому центру затрат и ответственных за них, выбор способа группировки и списания затрат, закрепление перечня статей калькуляции, способа оценки незавершенного производства, готовой продукции, варианты сводного учета затрат на производство, установление метод учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции.

- рабочий план счетов управленческого учета, который охватывает счета с 20 по 29 с учетом расходов по элементам затрат, определяет перечень используемых субсчетов при необходимости скорректированных в рамках действующего законодательства;

- форму управленческого учета, которую организация выбирает или разрабатывает самостоятельно в виде перечня применяемых учетных регистров, правил их построения, последовательности и способов записи в них;

- формы первичных учетных документов и учетных регистров, используемых в управленческом учете, а также график их документооборота.

- формы отчетов центров затрат и центров ответственности, которые разрабатываются с учетом специфики деятельности организации, потребностей системы управления и оперативных и стратегических задач, стоящих перед руководящим звеном организации и дают возможность получить необходимый объем информации в сроки, позволяющие принять действенные управленческие решения.

Таким образом, учетная политика является основой для создания системы управленческого учета в организации.

УДК 338.4:330.3:658

Марта Копитко

Львівський державний університет внутрішніх справ

ПРОГНОЗУВАННЯ У СТРУКТУРІ ПРОЦЕСУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Для успішності процесу забезпечення економічної безпеки промислових підприємств (ЕБПП) необхідно вміло організувати процес прогнозування. Як зазначає О.С. Іванілов, прогноз – це науково обґрунтована гіпотеза щодо ймовірного майбутнього стану економічної системи та економічних об'єктів і показників, що характеризують цей стан. Прогнозування – це процес із розроблення та складання прогнозів [1].

Завдяки прогнозуванню управлінський персонал має змогу змодельовати ситуацію в майбутньому на основі отриманої інформації, а також розробити варіанти поведінки для реалізації комплексних програм. Комплексна програма – це система взаємопов'язаних між собою за змістом, термінами, ресурсами та місцем проведення заходів, дій, які скеровані на досягнення єдиної мети, вирішення загальної проблеми, при цьому в ній наведені цілі, шляхи та способи вирішення проблеми [1, с. 481].

У процесі здійснення прогнозування рівня ЕБПП необхідно дотримуватися наступних методологічних підходів:

- **дескриптивний** – дозволяє сформулювати прогнозні значення на основі дослідження причинно-наслідкових зв'язків із минулими подіями;
- **нормативний** – встановлює нормативні значення показників, які є бажаними для досягнення в ті чи інші проміжки часу.

Таким чином, метою прогнозування на промислових підприємствах можна визначити максимальне передбачення умов та результатів діяльності у майбутньому, що дозволить втримати відповідний рівень прибутковості і запобігти реалізації деструктивних факторів середовища функціонування та здійснити вибір оптимального курсу розвитку [2].

Особливість прогнозування з позиції забезпечення економічної безпеки полягає в тому, що воно повинне здійснюватися на таких часових інтервалах, щоб після отримання прогностичних оцінок було

достатньо часу на прийняття управлінського рішення і реалізацію з максимальним ступенем ефективності. Можна погодитися з думкою науковців Дробишевої О.О. та Керничішин Ю.В. щодо того, що прогнозування у ресурсномістких галузях народного господарства дозволяє не тільки передбачити напрямки розвитку, але й краще зрозуміти, які цілі необхідно ставити на перспективу і яких наслідків можна очікувати від різнопланового розвитку подій; прогнозування також допомагає обрати способи оптимального розподілу ресурсів, необхідних для досягнення поставлених цілей. Ключовим завданням прогнозування є забезпечення можливості передбачення граничних значень результатів процесів функціонування, що характеризують якісні зміни досліджуваних процесів [3].

1. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / О. С. Іванілов. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
2. Пашута М.Т., Калина А.В. Прогнозування та макроекономічне планування: [навч. посіб.]. – К.: МАУП, 1998. – 192 с.
3. Дробишева О.О. Прогнозування розвитку промислового підприємства в сучасних умовах / О.О. Дробишева, Ю.В. Керничішин // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії / ред. А.М. Ткаченко. – Запоріжжя, 2013. – Вип. № 5 (2). – С. 158-163.

УДК 657

Надія Кривенко
ННЦ “Інститут аграрної економіки”

ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Зростання кількості міжнародних інтеграційних угруповань не супроводжувалось їх однаковим економічним розвитком. Але наявні перевали і поглиблення міжнародної інтеграції сприяли її подальшому дослідженню.

На особливу увагу заслуговує запропонована Б.Баласою схема етапів інтеграції (зона вільної торгівлі; митний союз, загальний ринок, економічний союз, повна економічна інтеграція), яка стала класичною [1]. Проте, на сьогодні вищих рівнів інтеграції досягти лише окремі угруповання.

У світовій економіці переважають зони вільної торгівлі (ЗВТ), а

саме - більше 80% [2]. Так, у ЗВТ внаслідок усунення внутрішніх тарифів між країнами учасницями діє особливий пільговий режим, але вони зберігаються у торгівлі з іншими країнами. [3, с. 47]. Це, наприклад, ЄАВТ(Європа), НАФТА (Північна Америка). Щодо Латинської Америки, то Костюнина Г.М. та Пронина Н.К. називають її регіоном, який найдинамічніше розвивається, у світі, що розвивається. При цьому зазначають, що вісімнадцять ЗВТ дво- та багатосторонніх форматів [4].

Інтеграційні угруповання прагнуть створити між собою також ЗВТ, наприклад ЄС та МЕРКОСУР. Тому Ю.С.Змачинська зазначає, що процес формування зони вільної торгівлі між ними є одним із прикладів міжрегіональної інтеграції [5]. Щодо ЄС, то угрупованням було укладено угоди про асоціації та ЗВТ з іншими європейськими країнами, а також – Латинської Америки (Мексика, Чилі), Африки, Азії (Південна Америка, країни Середземномор'я) [6, с.378]. Відомою є Угода про асоціацію між Україною та ЄС, яка передбачає створення поглибленої і всеохоплюючої ЗВТ між ними [7]. Україною укладено Угоди про вільну торгівлю з ЄАВТ та іншими країнами.

Тобто зони вільної торгівлі створюються між країнами, між інтеграційними угрупованнями та окремими країнами і між інтеграційними угрупованнями.

І.Бураковський зазначає, що нині серед експертів щодо причин зростання привабливості угод про вільну торгівлю як інструменту торговельної політики існує консенсус. Оскільки ці угоди розглядаються як гарантія доступу на ринки інших країн; участь у регіональних об'єднаннях є посиленням економічних і політичних позицій у світі, особливо для малих країн; це є ефективнішим способом врегулювання питань, які впливають на ефективність економічної взаємодії, хоча і є поза межами обміну послугами і товарами через обмежену кількість країн-учасників угоди [6, с.47-48].

Отже, розвиток інтеграційних процесів продовжується переважно у вигляді створення ЗВТ. Учасниками об'єднань є практично всі члени СОТ, причому одночасно у кількох угрупованнях. Вагоме значення лібералізації торгівлі є одним з основних передумов розвитку економіки, що зумовлює інтеграцію не лише між країнами, але і регіональними угрупованнями. Тому в подальшому передбачається збільшення і розвиток зон вільної торгівлі.

1. Молчанова Е.Ю. Теоретичні концепції дослідження етапів економічної інтеграції: Електронний ресурс: <http://intkonf.org/ken-molchanova-eyu-teoretichni-kontseptsiyi-doslidzhennya-etapiv-ekonomichnoyi-integratsiyi/>
2. Костюнина Г.М., Ливенцев Н.Н. Интеграционные объединения мира // Мировая экономика и международные экономические отношения:учебник / под ред. А.С. Булатова и Н.Н. Ливенцева. – М., Магистр, 2008.: Електронний ресурс: <http://www.mgimo.ru/files/33997/33997.pdf>
3. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі / Ю. М. Пахомов, Д.Г. Лук'яненко, Б.В.Губський.- К.: Україна, 1997. - 237 с.
4. Костюнина Г.М., Пронина Н.К. Эволюция концепции формирования общерегиональной зоны свободной торговли в Латинской Америке: Електронний ресурс: <http://www.mgimo.ru/files/31246/31246.pdf>
5. Ю.С.Змачинская Внешнеторговые отношения между интеграционными объединениями (на примере МЕРКОСУР и ЕС): [Електронний ресурс]. http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/5204/1/zmachinskaya_2009_6_IER_issues.pdf
6. Зони вільної торгівлі на початку ХХІ століття: монографія / І.В.Бураковський, А.С.Філіпенко, О.І. Шнирков та ін.; за ред. О. І. Шниркова, В. І. Муравйова; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. - Київ: Київський університет, 2013. - 399 с.
7. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами – членами, з іншої сторони: [Електронний ресурс]. – http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine-EU_Association_Agreement_%28body%29.pdf

УДК 669

Марк Крушанов,
Олег Хренов

УО ФПБ «Международный университет «МИТСО»

ПОРОШКОВАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ: ВОЗМОЖНОСТИ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Порошковая металлургия (ПМ) – технология получения металлических порошков и изготовления изделий из них (или их композиций с неметаллическими порошками).

Возрождение интереса к порошковой металлургии было связано с развитием электротехники в начале бывшего века.

Преимущества порошковой металлургии заключается в том, что её использование позволяет:

- получить материалы, которые довольно трудно или вообще невозможно получить другими методами;

- получить некоторых материалов и изделия с наиболее высокими техническими и экономическими показателями;

- получать материалы с наименьшим содержанием примесей, а также с точным соответствием составу, который необходим, по сравнению с литыми сплавами за счет изначального применения чистых порошков.

Однако наряду с достоинствами, порошковая металлургия имеет и свои недостатки, которые препятствуют ее развитию. К ним относятся:

- высокая стоимость порошков;
- сложность в изготовлении изделий больших размеров;
- спекание в обязательном порядке должно проходить в защитной атмосфере, что, в свою очередь, увеличивает себестоимость готовых изделий;
- применять необходимо только чистые исходные порошки для того, чтобы получить чистые металлы;
- достаточно сложно получить металлы и сплавы в компактном состоянии.

Но стоит отметить, что недостатки и некоторые достоинства порошковой металлургии нельзя рассматривать как постоянно действующие факторы. Они зависят от состояния и развития как самой порошковой металлургии, так и других отраслей промышленности.

Существует два основных процесса для получения железного порошка для порошковой металлургии:

- процесс производства губчатого железа и железного порошка с восстановлением высококачественной железной руды;
- распыление мягкой стали с помощью водяных струй под большим давлением.

Губчатые железные порошки для порошковой металлургии отличаются стабильностью размеров во время спекания и, благодаря нерегулярной форме частиц, отличной прочностью неспеченной прессовки.

9 ноября 2013 года впервые в мире печать огнестрельного оружия в 3D вышла на новый уровень: был напечатан полнофункциональный пистолет из металла. Металлический пистолет был напечатан в 3D типографии SolidConcepts, которая находится в Texase.

Началом развития порошковой металлургии в Беларуси явилось создание на общественных началах в 1957 году при кафедре технологии металлов Белорусского политехнического института специальной лаборатории под руководством профессора Олега Владиславовича Романа. Постановлением Совета Министров БССР от 25 мая 1979 г. № 174 и Постановлением Совета Министров СССР от 20 сентября 1979 г. № 882 было принято решение о строительстве в г. Молодечно завода порошковой металлургии (МолЗПМ).

Сегодня объёмы потребления в Беларуси продуктов порошковой продукции, как и объёмы выпуска, постоянно возрастают. Основными потребителями изделий порошковой металлургии в Республике являются такие предприятия как: РУП «МТЗ», РУП «МАЗ», ОАО «БАТЭ» и др.

В заключении хотелось бы отметить, что применение порошковой металлургии и её развитие имеет важное значение для всего мира. Передовые страны мира, такие, как США и Япония, ежегодно инвестируют и расширяют эту отрасль промышленности. С увеличением масштабов выпуска и совершенствованием методов изготовления порошков решаются такие проблемы порошковой металлургии как: дороговизна исходных материалов.

УДК 657

Татьяна Кузнецова
ЗАО "Лайтком Сервис"

УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ В ОАО «КАЛУГАПРИБОР»: НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

С развитием рыночных отношений все острее становится вопрос о внутрихозяйственном контроле расчетов с контрагентами и в первую очередь с поставщиками и подрядчиками. Для учета расчетов с поставщиками и подрядчиками действующим Планом счетов предусматриваются синтетический активно-пассивный счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Объектом исследования является открытое акционерное общество «Калугаприбор», которое занимается выполнением заказов

на изготовление современной радиоэлектронной аппаратуры и средств телекоммуникаций и оказывает услуги по проведению работ в области защиты информации и противодействия иностранным техническим разведкам. Состав, объем и изменение дебиторской и кредиторской задолженностей оказывает значительное влияние на финансовое состояние, платежеспособность организации.

В качестве направлений совершенствования учета расчетов с поставщиками и подрядчиками предложим ОАО «Калугаприбор» следующие мероприятия:

1. синтетический и аналитический учет дебиторской и кредиторской задолженности в части расчетов с поставщиками и подрядчиками должен быть организован так, чтобы мог обеспечивать прозрачность и простоту формирования информации для раскрытия в отчетности;

2. задолженность по поставщикам и подрядчикам целесообразно делить на долгосрочную и краткосрочную на основании информации о счетах на оплату и договоров;

3. рекомендуется ввести аналитический учет по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», который позволит формировать информацию по операциям. Подобная детализация позволит группировать данные бухгалтерского учета для подготовки отчета о движении денежных средств и грамотного управления активами организации;

Представляется, что следование предложенным направлениям совершенствования учета расчетов с поставщиками и подрядчиками в ОАО «Калугаприбор», позволит рационально использовать собственные и привлеченные экономические ресурсы, сохранить платежеспособность и финансовую устойчивость организации.

УДК 338.432:637.1

Руслан Курдиш
Вінницький національний аграрний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

З метою підвищення економічної ефективності діяльності молокопереробних підприємств та забезпечення населення молочними продуктами глибокого вивчення потребує стан та розвиток молочної галузі АПК і процесів, що в ній відбуваються.

Молочна галузь України продовжує займати одне з провідних місць в агропромисловому виробництві країни. Так за повідомленням УНН питома вага молочної галузі в загальних обсягах харчової та переробної промисловості складає близько 14%, що є одним з найвищих показників серед інших галузей [1].

Не зважаючи на скороченню поголів'я корів, за рахунок збільшення надоїв від однієї корови (найбільший приріст надоїв на одну корову спостерігався у сільськогосподарських підприємств – 3,2% у порівнянні з 2012 роком [2]) зросли і загальні обсяги виробництва молока у 2013 році до 11488 тис. т. (1% приросту у порівнянні з 2012 роком та 3,6% у порівнянні з 2011 р.) (табл. 1). Слід виокремити сільськогосподарські підприємства та фермерські господарства, де спостерігалось зростання цього показника відповідно на 2,5% та 9%. Це свідчить про зміцнення кормової бази та покращення структури стада у даній категорії господарств, але така позитивна зміна не мала вирішального впливу на загальний обсяг, оскільки частка молока виробленого сільськогосподарськими підприємствами становить лише 22,5%.

Статистичні дані свідчать про низку загрозливих тенденцій в Україні щодо виробництва та споживання молокопродуктів. Зокрема, формування попиту та пропозиції на ринку тваринницької продукції в даний час має певні складності. Так в у 2013 р. споживання молока на одну особу становило 215 кг., тоді як ще у 2007 р. цей показник становив 235 кг на особу, тоді як раціональна норма становить – 380 кілограм.

При вивченні проблем та перспектив розвитку молочної галузі

важливу роль займають основні тенденції розвитку світового ринку молока та молочної продукції.

За період з 1990 по 2013 роки виробництво коров'ячого молока в світі постійно збільшувалось в середньому на 1-2% на рік (з 479 млн. т. до 784 млн. т., або на 38,9%) і така тенденція на нашу думку зберігатиметься й у майбутньому [4].

Характерною ознакою організованості у молочній галузі є високий рівень переробки молока. Загалом у світі на переробні підприємства надходить приблизно 53% від виробленого молока усіма господарськими структурами [4]. Однак цього не можна сказати про Україну де в 2013 році на переробку надійшло 39,8% (4570,2 тис. т.) виробленого молока [2]. Решту молока використовують в основному для особистого споживання.

Перспективні напрямки розвитку молочної галузі України на наш погляд наступні: кооперація виробників молока, задля зменшення негативних наслідків дрібнотоварного виробництва; необхідно продовжувати роботу по зміцненню кормової бази та за рахунок введення високопродуктивних порід особливо у домогосподарствах населення; суттєво вплинути на молочний сектор може державна підтримка, а саме: фінансова підтримка на закупівлю корів, допомога по компенсації відсотків за користування кредитами комерційних банків, водночас слід остаточно затвердити курс на євроінтеграцію й забезпечення дотримання стандартів ЄС; підвищенню попиту на молочну продукцію на наш погляд сприятимуть: створення екологічно чистої продукції; покращення якісних характеристик молочних виробів; виробництво дієтичної продукції; зменшення вмісту консервантів і т. п..

1. В Україні стало вдвічі менше молокозаводів: [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.unn.com.ua/uk/news/> – 21 листопада 2013 р.
2. Статистичний щорічник України за 2013 рік [Текст] / Держкомстат України; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Держстат України, 2014. – 534 с.
3. FAOSTAT: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://faostat3.fao.org/>.
4. DAIRY NEWS: новости молочного рынка каждый день: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.dairynews.ru/>.
5. Российский статистический ежегодник, 2014 [Текст]: Стат. сб. / Росстат. – Р76 М., 2014. – 693 с.

УДК 657

**Татьяна Лесина,
Екатерина Зайцева,
Дмитрий Хахалин**
Калужский филиал Финансового университета при
Правительстве РФ

ОТРАЖЕНИЕ АУТСОРСИНГОВЫХ УСЛУГ В НЕФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КОМПАНИИ

Аутсорсинг (outsourcing) - буквально трактуется как «использование внешних ресурсов» или «внешних источников». Необходимо отметить, что это искусственное слово, которого до начала 90-х гг. XX в. не было ни в одном языке мира. В настоящее время существует множество определений аутсорсинга. Рассмотрим два из них: широкое определение и более узкое.

Аутсорсинг – это передача традиционных не ключевых функций организации (таких как бухгалтерский учет или рекламная деятельность) внешним исполнителям – аутсорсерам, субподрядчикам, высококвалифицированным специалистам сторонней компании.

Аутсорсинг колоссально отличается от простой услуги или какой-либо профессиональной поддержки. На аутсорсинг возлагаются функции, которые заключаются в поддержке безостановочного функционирования систем и процессов в компании. Также, при заключении контракта на аутсорсинговые услуги подписывается долгосрочный контракт, т.е. не менее 1 года. Помимо этого, аутсорсинг имеет дело с бизнес-планом, что является его «уникальной» чертой.

Пользование аутсорсинговыми услугами помогает компании сосредоточиться на ведении бизнеса более внимательно, не отвлекаясь на мелкие детали, которые являются не профильными направлениями деятельности для предприятия и которые, вследствие этого, отнимают достаточно большое количество времени. Предоставление услуги или осуществление какой-либо работы – все это предмет гражданско-правового договора, который заключается между компанией (заказчиком услуги) и аутсорсинговой организацией (исполнителем услуги).

В настоящее время классификация форм и видов аутсорсинга не устоялась, так как отношения между компанией-заказчиком и исполнителем в рамках конкретных соглашений могут иметь значительные различия, этому может способствовать ряд таких причин, как появление новых форм взаимоотношений, быстрые темпы развития определенного сектора бизнеса, законодательные ограничения и пр. Существует множество классификаций. Например, по виду деятельности компании, по функции менеджмента и др.

Бухгалтерский аутсорсинг - это передача компанией прав ведения бухгалтерского учёта сторонним специалистам с целью оптимизации бизнес-процессов. За счет использования бухгалтерского аутсорсинга компания может сконцентрироваться на ведении собственного бизнеса, снизить финансовые риски, минимизировать управленческие и финансовые затраты.

Легко заметить экономическую эффективность от этого сотрудничества. Во-первых, штатный сотрудник, который обслуживает какой-либо проект, не сможет заниматься выполнением только одной функции. Во-вторых, данный сотрудник может отправиться в отпуск, может уволиться или перейти на другую работу, и тогда встанет вопрос о его замене на этот период. В тоже время руководитель обязан выплатить по социальному пакету и др. Для минимизации данных потерь компания может передать часть обслуживания процесса аутсорсинговой организации.

К преимуществам бухгалтерского аутсорсинга можно отнести страхование рисков ответственности за вред, причиненный в результате оказания аутсорсинговых услуг, сохранение времени, в результате передачи бухгалтерского учета аутсорсеру, обеспечение юридической, консультационной и технической помощи компании. При этом у аутсорсинговых организаций присутствуют и существенные недостатки, в том числе высокий риск потери конфиденциальной экономической информации и отсутствие контроля над деятельностью аутсорсера.

Стоит также отметить, что на сегодняшний день актуальным вопросом является отражение использования компанией услуг аутсорсинговых организаций. Для отражения факта использования компанией аутсорсинговых услуг мы предлагаем внести в нефинансовую отчетность некоторые данные.

УДК 316.32:338.439.02

Марина Лисак
ННЦ «Національний науковий центр»

МЕТОДИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ОЦІНКИ ПОКАЗНИКА МАСШТАБІВ ПОШИРЕННЯ НЕДОЇДАННЯ В СВІТІ

Показник масштабів поширення недоїдання (ППН) ФАО використовується для відстеження ходу рішення задачі скоротити вдвічі за період 1990-2015 років частку населення, що страждає від голоду, яка передбачена цілями в області розвитку, сформульованих в Декларації тисячоліття [1]. Для відстеження ходу досягнення цілі щодо скорочення наполовину кількості страждають від недоїдання, поставленої на Всесвітньому продовольчому Самміті, використовується такий показник, кількість страждаючих від недоїдання (КН), яка розраховується шляхом множення показника ППН на ОТР чисельність референтної групи населення [2]. Показник ППН дозволяє визначити ступінь ймовірність того, що випадково відібраний представник референтної групи населення споживає менше калорій, ніж необхідно для ведення активного та здорового життя. Він розраховується за наступною формулою: $P_{OU} = x < MDERf(x)dx$, де $f(x)$ – це імовірнісна щільність розподілу споживання калорій на душу населення. Під імовірнісним розподілом $f(x)$, яке використовується для підготовки висновків при звичайному рівні споживання харчової енергії групою населення, розуміється типовий рівень добового споживання харчової енергії протягом року. Імовірнісний розподіл $f(x)$ і мінімальні харчові енергетичні потреби (МХЕП) розраховуються для середньостатистичного представника групи населення з урахуванням середнього віку, статі, статури і рівня фізичної активності. При розрахунку показника ППН необхідно визначити функціональну форму для $f(x)$, яка вибирається з відповідної параметризованої сім'ї. Функція $f(x)$ залежить від наступних параметрів: середнього рівня споживання харчової енергії на душу населення (СХЕ) калорій; МХЕП; коефіцієнту варіації (CV), що дозволяє врахувати нерівність у рівні споживання їжі; коефіцієнту асиметрії (SK), що забезпечує облік асиметричності у розподілі. Для застосування цієї методології необхідно: 1) визначити функціональну форму імовірнісного розподілу споживання їжі $f(x)$; 2) визначити значення трьох параметрів:

середнього рівня споживання харчової енергії (СХЕ), варіативності (CV) та асиметричності (SK); 3) розрахувати граничне значення МКПР.

Вибір функціональної форми для розподілу Починаючи з шостої доповіді «Огляд світового продовольчого становища», підготовленого в 1996 році [3], розподіл приймався за логарифмічну норму. Ця модель дуже зручна з аналітичної точки зору, однак має обмежену гнучкість. При підготовці доповіді «Стан справ у зв'язку з відсутністю продовольчої безпеки у світі» за 2012 рік було вирішено відмовитися від використання методології, що передбачає використання логарифмічно нормального розподілу на основі двох параметрів, на користь більш гнучких асиметричних нормальних і асиметричних моделей на логонормальній основі трьох параметрів. Використання третього параметр дозволяє давати незалежну оцінку асиметричності розподілу.

Крім того, для забезпечення ще більш високої точності визначення функціональної форми імовірнісного розподілу використовувалися дані, наведені в цій доповіді. Так, наприклад, для оцінки коефіцієнт асиметричності розподілу споживання калорій на душу населення були використані відомості, отримані за результатами національних обстежень домашніх господарств (НОДГ). За максимальне значення SK приймається асиметричне логонормове, винятковим випадком якого є логонормальне, воно також є проміжним кроком при визначенні асиметричного розподілу норми, що в свою чергу являє собою нормовий розподіл у більш загальній формі. Підсумкова модель дозволяє враховувати зниження нерівності в рівні споживання їжі, в тому числі внаслідок здійснення адресних програм продовольчої допомоги, що дозволяє забезпечити плавний перехід до симетричного розподілу споживаної їжі.

1. Декларації тисячоліття Організації Об'єднаних Націй [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/millenniumgoals/>
2. Цільові показники, встановлені на Всесвітньому продовольчому саміті [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org/docrep/MEETING/003/Y0688E.HTM>
3. FAO. 1996. The Sixth World Food Survey. Rome.

УДК 657.6

**Анастасія Лонгінова,
Світлана Зубілевич**
Національний університет водного господарства та
природокористування

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Витрати підприємства у значній мірі визначають його конкурентоспроможність. Тому однією з найважливіших ділянок сучасного менеджменту підприємства є управління витратами. Під ним розуміють процес цілеспрямованого формування витрат щодо їхніх видів, місць та носіїв і постійного контролю рівня витрат і стимулювання їхнього зниження [1]. Інформаційну функцію в даному випадку виконує облік витрат, який є підсистемою інформаційної системи бухгалтерського обліку. Перед керівництвом підприємства постає важливе завдання пошуку і впровадження такої системи обліку, яка б полягала в накопиченні інформації для прийняття оперативних управлінських рішень і координації проблем майбутнього розвитку підприємства. В свою чергу, вирішення усіх зазначених завдань базується на розумінні економічної суті витрат і затрат.

Вітчизняні обліковці-практики та вчені зазвичай користуються визначеннями, наведеними у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2] та П(С)БО 16 «Витрати» [3], за якими витрати — це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками). Проте вони надають цьому визначенню різного змісту. Павелко О.В. вважає, що точки зору вчених на визначення суті витрат залежить від того, як вони розглядають цю категорію: з позиції «придбання засобів виробництва чи з позиції використання в процесі виробництва» [4, с. 368].

Розмежування термінів затрати і витрати дозволить правильно класифікувати витрати відповідно до завдань обліку та мети прийняття рішень на відповідному рівні управління. На нашу думку, слід розрізняти три терміни: «издержки производства», «затраты», «расходы», кожен з яких має свій англomовний аналог.

Зміст категорій «издержки производства», «затраты», «расходы» та їх зв'язок із елементами фінансової звітності

«Издержки производства» «cost» «Издержки обращения» «marketing expenses»	«Затраты» «expenses»	«Расходы» «expenditures»
затрати, безпосередньо пов'язані з виробництвом товарів і послуг «издержки», пов'язані зі збутом та придбанням товарів, їх просуванням у сфері обігу	вартісна оцінки ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових та ін.), використовуваних підприємством у своїй діяльності	вартість використаних ресурсів, котрі повністю витрачені протягом звітного періоду
<i>Активи та витрати</i>	<i>Активи</i>	<i>Витрати</i>
<i>Елемент фінансової звітності</i>		

Складено за [5, 6]

1. Шутько Т.І. Економічна сутність управління витратами підприємства// [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/>
2. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 // [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/>
3. П(С)БО 16 «Витрати». Затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. №318//[Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show>
4. Павелко О.В. «Витрати в бухгалтерському обліку: ретроспективне дослідження сутності поняття / Павелко О.В. // Вісник НУВГП [Зб. наук. праць, Ч. 2]. – 2008. – № 4. – С. 363-370.
5. Константинов В.А., Гиновкер М.Э., Алимов С.А. Грамотное использование понятий «расходы», «затраты» и «издержки» в формировании основ внутренней учетно-аналитической системы для промышленных предприятий// Управленческий учет. – 2006. - №2.
6. Касимова А.И. Применение терминов «расходы», «издержки», «затраты» в различных системах учета финансовой информации// Управленческий учет. – 2011. - №3.

УДК 336.76

**Наталія Лопухович,
Анжела Ніколаєва**
Луцький національний технічний університет

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

Сьогодні фондовий ринок України знаходиться на етапі свого становлення та значно відстає у розвитку від фондових площадок промислово розвинутих країн. З огляду на це, дослідження сучасних умов, особливостей та тенденцій розвитку фондової біржової торгівлі та інфраструктури України стає для національної економіки надзвичайно актуальним.

Вагомий внесок у дослідження проблем функціонування фондового ринку та біржової торгівлі зробили такі українські науковці, як Д. Бутенко, Д. Леонов, С. Москвін, Ю. Раделицький, С. Самець, Є. Чемерис, І. Школьник, Г. Яцюк та інші.

Фондовий ринок займає особливе місце в загальній системі ринкової економіки. На фондовому ринку України обертаються акції, державні і муніципальні облігації внутрішніх та зовнішніх позик, облігації підприємницьких структур, казначейські зобов'язання, ощадні сертифікати, іпотечні цінні папери, інвестиційні сертифікати, векселі.

Результати дослідження показали, що у цілому ситуація з фінансовими інструментами вітчизняного фондового ринку характеризується такими негативними моментами: надто вузький спектр доступних для роботи фінансових інструментів, що ускладнює диверсифікацію портфелів і можливостей для інвестування; низька якість цінних паперів, що перебувають в обігу; низька ліквідність та висока волатильність цін лістингових цінних паперів; низький рівень розвитку ринку дериватів; відсутність в обігу на біржах цінних паперів іноземних емітентів, активи яких розташовані в Україні тощо[3].

Серед напрямів модернізації фондового ринку слід відзначити:

– укрупнення та консолідацію в першу чергу, існуючих фондових бірж, що сприятиме формуванню стандартних критеріїв лістингу та формуванню справедливих ринкових цін за будь-якими фінансовими інструментами;

- зростання ліквідності і прозорості фондового ринку за допомогою збільшення пропозиції фінансових інструментів шляхом запровадження нових боргових інструментів, перш за все біржових та інфраструктурних облігацій, інноваційних структурованих продуктів, продуктів фінансового інжинірингу, зокрема, біржових валютних деривативів та ф'ючерсного контракту на ціну золота;
- активне вдосконалення технологій торгівлі, розвиток Інтернет-технологій, впровадження нових торгових систем та платформ;
- дії державних органів щодо створення ефективного механізму управління й контролю за діяльністю емітентів та учасників фондового ринку;
- вдосконалення законодавчої бази, що буде сприяти більшій прозорості ринку та створювати сприятливі умови для потенційних інвесторів, щоб вони могли реалізувати свої права[2].

Отже, дослідження стану фондового ринку продемонструвало, що, в цілому, ринок має потужний потенціал розвитку. Однак на даний час він не може бути реалізований повністю, що є результатом впливу чисельних негативних чинників.

1. Фондовий ринок України: особливості формування та перспективи розвитку: Дис. канд. екон. наук: 08.01.01 / О.В. Любка; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. — К., 2013. — 173 с.: рис. — укр.
2. Яцюк Г. В. модернізація торгівельної інфраструктури ринку цінних паперів / Г. В. Яцюк // Фінансова інфраструктура України: проблеми та напрямки розвитку: зб. тез всеукр. наук.-практ. конф. – к.: Криниця, 2013 – с. 170 – 172.
3. Джусов О.А., Коротун А.С. Фондовий ринок України: сучасний стан, проблеми розвитку та перспективи /в. о. Поворозник// офіційний сайт національна бібліотека України імені В. І. Вернадського, Київ [електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/>

УДК 911.3

**Уляна Любитовець,
Олександр Сушик**

Луцький інститут розвитку людини Університету «Україна»

КАТЕГОРИЗАЦІЯ ТА СЕРТИФІКАЦІЯ ПОСЛУГ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ

Ринок туристичних послуг сільського зеленого туризму, що поступово набирає обертів в Україні вимагає не лише заходів, спрямованих на покращення привабливості самого села (його благоустрою, реформування транспортної інфраструктури) та популяризації відпочинку в сільській місцевості, а й вимог і стандартів щодо надання послуг та обслуговування. Йдеться про систему категоризації та сертифікації послуг сфери сільського зеленого туризму.

Клієнт повинен чітко знати, які саме послуги йому запропонують в тій чи іншій садибі, мати можливість обрати комфортність свого відпочинку в залежності від своїх доходів і можливостей. Категоризація садиб забезпечить прозорість для клієнта, контроль за якістю туристичного продукту, покаже різноманітність продукції та різницю у вартості надаваних послуг.

Запровадження категоризацій засобів розміщення є умовою стимулювання розвитку сільського зеленого туризму. У систему категоризації включені як вимоги до садиби і житлових кімнат (номерів), приміщень загального користування, так і вимоги до умов проживання та якості надаваних послуг. Ознайомлення з типом і категорією закладу дозволяє уникнути багатьох непорозумінь, що стосуються розбіжностей між сподіваннями клієнта та фактичним станом умов розміщення та надання задекларованих послуг.

Категоризація та сертифікація послуг сільського зеленого туризму є умовою вступу України до членів Європейської федерації сільського туризму EUROGITES, яка об'єднує 17 країн Європейського Союзу. Усі національні організації сільського туризму та агротуризму країн Європи у кінці 1990-х рр. об'єдналися в Європейську федерацію фермерського та сільського туризму (European Federation for Farm and Village Tourism). Скорочена назва федерації – «EuroGites».

Основною метою федерації EuroGites визначено всебічну популяризацію цінностей відпочинку в сільській місцевості; вивчення та збереження потенціалу сільського туризму в Європі; сприяння розвитку сільського зеленого туризму в усіх аграрних районах Європи; запровадження принципів сталого туризму для різних форм організації відпочинку у сільській місцевості; цільове інвестування проектів розвитку сільського туризму, які підтримують принципи збереження біотичного, ландшафтного й етнокультурного різноманіття Європи та сприяють зростанню зайнятості сільських громад; надання різноманітної (передусім, консультаційної, маркетингово-рекламної, навчально-тренінгової тощо) допомоги організаторам сільського зеленого туризму. Нині EuroGites розглядає питання щодо входження у федерацію на правах повноправного члена від України Всеукраїнської спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму.

Вирушаючи у подорож, турист, безумовно, хоче бути впевненим, що рівень сервісу в заброньованому для нього готелі чи агросадибі відповідатиме його сподіванням. Характер цих сподівань обумовлюється існуючими у кожній країні світу уявленнями про комфорт та гостинність. Відповідно до своїх намірів та можливостей турист обирає певний клас (розряд) закладу розміщення, який визначається на основі проведення процедури сертифікації послуг та їх категоризації.

Суть такої процедури полягає в тому, що незалежна організація дає письмову гарантію, що надавані послуги відповідають визначеному стандарту. Проте, і у цьому випадку відпочиваючі не застраховані від можливих розчарувань, тому що на сьогоднішній день єдиної міжнародної системи класифікації агросадиб, як і готелів, не існує.

Підхід до сертифікації послуг готелів у різних країнах різний. Така сертифікація може бути платною або безкоштовною; проведеною державним органом або професійним об'єднанням; здійсненою на основі національного або регіонального стандарту або стандарту, розробленого якою-небудь готельною мережею (як правило, встановлює більш високі вимоги до різних категорій готелів, ніж національні стандарти); відзначеною різними позначками («зірками», «розрядами», «коронами», «ключами», «квітками» і т.д.), що присвоюються за результатами проведення сертифікації.

На сьогоднішній день у світі нараховується більше тридцяти систем класифікації готелів. Більшість з них базується на критеріях, які включають в себе всі або деякі з наступних елементів: розмір, обладнання, персонал, ціну, комфорт, зручність та краєвид, якість послуг, кухню.

Застосування різних систем та критеріїв класифікації готелів в різних країнах, а також одночасне існування офіційної та комерційної класифікації часто призводить до протиріччя між категоріями та класифікаціями. Найбільші складнощі виникають, коли готель виходить на міжнародний рівень, адже існує ряд проблем на шляху досягнення загальної міжнародної уніфікованої системи.

Ще більше проблем з сертифікацією послуг розміщення в сільській місцевості (агросадибах), так як цей вид діяльності ще не достатньо налагоджений. Незважаючи на вищезазначені труднощі, сертифікація та категоризація послуг розміщення є дуже важливою. У багатьох країнах вона носить обов'язків характер, і для одержання ліцензії на право здійснення діяльності у сфері готельних послуг необхідно попередньо пройти процедуру сертифікації на відповідність до національного стандарту. В інших країнах процедура сертифікації є добровільною.

Деякі країни взагалі не мають своїх національних стандартів в області сертифікації готельних послуг, але у більшості країн з розвиненим туристичним ринком такі стандарти існують, оскільки саме вони є гарантами якісного відпочинку.

В Україні ринок туристичних послуг стрімко розвивається, зростає не лише кількість підприємств, які обслуговують гостей, але і якість надаваних ними послуг. Держава, в свою чергу, регулює і контролює взаємовідносини в цій сфері. Тому, починаючи з жовтня 1999 року, в Україні була впроваджена сертифікація та категоризація об'єктів туристичної індустрії, зокрема, засобів розміщення та закладів харчування, яка згідно з «Правилами обов'язкової сертифікації послуг з тимчасового розміщення (проживання)» є як обов'язковою, так і добровільною.

Об'єктами обов'язкової сертифікації в Україні є послуги з розміщення, що надаються суб'єктами туристичної діяльності (юридичними особами всіх форм власності та фізичними особами, що зареєстровані і мають ліцензію на здійснення діяльності, пов'язаної з

наданням туристичних послуг) у колективних (10 і більше місць) та індивідуальних (1-9 місць) засобах розміщення.

З метою стандартизації пропозиції сільського житла, що надається сільськими господарями Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні рекомендувала здійснювати його категоризацію. Підготовку методичних рекомендацій з категоризації житла, що надається туристам і відпочиваючим, здійснено на основі використання узагальнень досвіду з цих питань у сільській місцевості Австрії, Німеччини, Ірландії, Румунії, Болгарії, Угорщини та інших країн Європи.

Наполегливу й послідовну роботу з підвищення стандартів прийому туристів сільськими господарями в Україні здійснює Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму. З 2003 р., за ініціативою Спілки, успішно діє щорічна виставка-ярмарок «Українське село запрошує», з 2004 р. запроваджено екологічне маркування сільських помешкань «Зелена садиба». У 2008 році на Форумі, присвяченому Року туризму і курортів, прийнята програма добровільної категоризації у сфері сільського зеленого туризму «Українська гостинна садиба».

Ініціатива добровільної категоризації знайшла підтримку в ряді регіонів України. Добровільну процедуру категоризації якості послуг розміщення пройшли ряд приватних садиб Прикарпаття, присвоюючи їм одну, дві чи три «смерічки». Добровільну процедуру категоризації пройшло майже 170 садиб. Для туристів це гарна можливість орієнтуватися, що їм запропонують в тій чи іншій садибі. Для господарів-початківців своєрідна наука, що варто передбачити у своїй оселі, яких вимог слід дотримуватись.

Система екологічного маркування туристичної діяльності є дієвим інструментом маркетингу, що сприяє як розвитку туристичного бізнесу, так і збереженню довкілля. Екологічна свідомість господарів, підкріплена відповідним сертифікатом, є важливим фактором при виборі місць відпочинку туристами з різних країн. Сертифікація запроваджується як на національному, так і на міжнародному рівнях організаціями туризму, сертифікації або транснаціональними операторами туристичного бізнесу. На сьогодні національні системи екологічної сертифікації розроблено більше, ніж у 30 країнах. Найбільш використовуваними та відомими міжнародними системи екологічної сертифікації є: VISIT, «Зелена куля» Green Globe 21,

«Блакитний прапор «Blue Flag». У перспективі назріває необхідність об'єднання різних європейських систем екомаркування в одну міжнародну. Таке об'єднання значно полегшить споживачам та турагенціям проблему орієнтування у великій кількості різних знаків, а також суттєво підвищить авторитет єдиного знаку на міжнародному рівні.

Екологічна сертифікація за програмою «Зелена Садиба», що діє в Україні є повністю добровільною і незалежною від сертифікації якості розміщення, адже свідчить лише про екологічно сприятливий спосіб ведення господарства. Практика свідчить, що інколи підвищення комфортності розміщення може навіть суперечити екологічним вимогам. Екологічне маркування станом на 2011 р. пройшли 49 садиб із семи областей, у тому числі отримали сертифікати першого (найнижчого) рівня – 44 садиби, другого – 4, третього – не отримала жодна садиба.

Таким чином, категоризація та сертифікація послуг сільського зеленого туризму є умовою стимулювання розвитку цієї галузі. Робота по створенню всеукраїнської мережі категоризованих агросадиби, з використанням досвіду зарубіжних країн, дасть можливість забезпечити якісними послугами розміщення вітчизняних та закордонних туристів.

УДК 339.92

**Олена Лютак,
Наталія Воробей**
Луцький національний технічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Міжнародна економічна інтеграція - процес зближення та об'єднання економік різних країн в єдиний господарський комплекс на основі поглиблення стійких взаємозв'язків у виробництві і розподілі праці, взаємодії відтворювальних структур на різних рівнях національних господарств, що зумовлює зближення згідно з міждержавними угодами господарських механізмів і узгоджене регулювання міждержавними органами [1, с. 598].

Міжнародна економічна інтеграція - процес зближення та взаємопроникнення національних господарств групи країн, спрямованих на створення єдиного господарського механізму [2, с. 277].

Країни, що розвиваються, створюють інтеграційні угруповання для подолання проблем індустріалізації. Число угруповань у країнах, що розвиваються, складає приблизно від 35 до 40.

Інтеграція має наступні рівні:

- 1) взаємодія на рівні підприємств та організацій (створення транснаціональних корпорацій);
- 2) взаємодія на рівні держав, партій та організацій, соціальних груп, окремих громадян різних країн;
- 3) інтеграційне угруповання як результат міжнародного об'єднання [2, с.280].

У своєму розвитку міжнародна інтеграція проходить ряд етапів, кожен з яких передбачає більш широку інтеграцію і має свої особливості. Зокрема це зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, валютно-політичний союз.

Основними цілями і значенням міжнародної економічної інтеграції є: досягнення найбільш високої ефективності виробництва, можливість регулювання соціально-економічних процесів на регіональному рівні, насичення ринку товарами, забезпечення економічної і політичної консолідації та міжнародної воєнної безпеки.

Наслідки й ефективність міжнародної економічної інтеграції для економічного розвитку країн-учасниць можна згрупувати за такими напрямками: збільшення розмірів ринку - ефект від масштабів виробництва (для країн з малою ємністю національного ринку), на цій основі необхідність визначення оптимального розміру підприємства; зростає конкуренція між країнами; забезпечення кращих умов торгівлі; розширення торгівлі паралельно з поліпшенням інфраструктури; поширення передової технології.

Негативні наслідки: для більш відсталих країн це приводить до відтоку ресурсів (факторів виробництва), йде перерозподіл на користь більш сильних партнерів; олігопольна змова між ТНК країн-учасниць, що приводить до підвищення цін; ефект утрат від збільшення масштабів виробництва при дуже сильній концентрації.

Основними ознаками інтеграції враховуючи різні форми та рівні стає усунення обмежень; взаємопроникнення виробничих систем;

узгодження законодавств і стандартів; міждержавні (наднаціональні) органи; єдина валюта; інфраструктура; єдина зовнішньоторговельна політика; узгодження внутрішньої політики (економ, соціальної і т. д) [3, с.70].

Загальна особливість етапів міжнародної економічної інтеграції полягає в тому, що між країнами, які вступили у той чи інший етап інтеграції, ліквідуються певні (залежно від рівня їх розвитку) економічні бар'єри. Внаслідок цього у межах інтеграційного об'єднання формується відносно замкнутий ринковий простір. Під дією ринкових регуляторів (цін, відсотків тощо) у ньому виникає ефективніша територіальна і галузева структура виробництва. Це забезпечує країнам-учасникам суттєву перевагу, оскільки зростає продуктивність праці, зникає необхідність у витратах на митний контроль за зовнішньоекономічними операціями.

1. Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. – К.:Академвидав, 2004. – 672 с.
2. Міжнародна економіка: навчальний посібник /Божидарнік Т.В., Савош Л.В., Кравчук О.Я. та ін. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2010. – 420 с.
3. Світове господарство та міжнародні економічні відносини: навчальний посібник / В. В. Козик, Л. А. Панкова. – К.: Знання, 2008. – 406 с.

УДК 339.92

**Олена Лютак,
Тетяна Зайко**

Луцький національний технічний університет

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ У БІЗНЕС-ПЛАНІ ПІДПРИЄМСТВА

Традиційно бізнес-план розглядається як інструмент залучення необхідних для реалізації проекту фінансових ресурсів. Зовнішні інвестори та кредитори ніколи не вкладатимуть гроші в бізнес, якщо не ознайомляться з ретельно підготовленим бізнес-планом. Такий план має переконати потенційних інвесторів у тому, що підприємницький проект має чітко визначену стратегію успіху та заслуговує на фінансову підтримку.

За сучасних умов господарювання бізнес-план практично є

робочим інструментом, що використовується в усіх сферах підприємництва. Його бажано розробити у разі організації нової фірми; об'єднання існуючих підприємств і створення на базі цього інтегрованого організаційно-правового утворення; започаткування зовнішньоекономічної діяльності. Бізнес-планування являється важливою частиною менеджменту ЗЕД, основною її функцією. Підприємство, яке не вміє планувати чи не вважає потрібним це робити, навряд чи може досягнути серйозних успіхів в своєму розвитку. Звичайно, планування – не панацея від усіх бід, проте уважний підхід до цього важливого етапу роботи створює основу для успішної діяльності підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Суть планування можна визначити як уміння передбачити мету підприємства, результати його діяльності і ресурси, потрібні для досягнення цієї мети.

Бізнес – план зовнішньоекономічного проекту передбачає, як правило, обґрунтування ефективності розробки, освоєння та розширення зовнішніх ринків для фірми. Зокрема, у ньому наводяться аналіз та характеристика ринку для проникнення та посилення ринкової позиції фірми, аналіз конкурентів, їх сильних та слабких сторін, аналіз конкурентних позицій своєї фірми, аналіз зовнішнього середовища бізнесу: географічних, демографічних, організаційно-правових, політичних, економічних, соціально-культурних та інших умов ринку проникнення на зарубіжних територіях.

УДК 339.138

**Мар`яна Мальчик,
Оксана Мартинюк**

Національний університет водного господарства та природокористування

ЕКОЛОГІЧНИЙ МАРКЕТИНГ – КЛЮЧОВА КОМПОНЕНТА СОЦІАЛЬНО-ЕТИЧНОГО МАРКЕТИНГУ

Існуюча сьогодні тенденція до збільшення значущості соціально-етичних аспектів в транзакційних процесах при веденні бізнесу, а також активне зростання числа сторін обмінних відносин, що обумовлює необхідність гармонійного поєднання інтересів

виробників, проміжних і кінцевих споживачів і соціуму в цілому, ставлять питання про підвищення соціальної відповідальності бізнесу і, відповідно, підвищення ролі соціально-етичного маркетингу як методичного обґрунтування «норм і правил» функціонування бізнесу в нових умовах.

Видається, що екологічний маркетинг, або маркетинг «зелених» технологій виступає невід'ємною частиною соціально-етичного маркетингу. У цьому сенсі необхідність часткового перегляду концептуальних підходів в маркетингу з точки зору більшого акценту на соціальний та екологічний аспекти представляється своєчасною, необхідною і актуальною.

Окреслена проблема передбачає проведення в необхідному і достатньому обсязі аналізу причин виникнення і розвитку концепції соціально-етичного маркетингу та її екологічної складової із залученням усталених і нових положень на місце і роль екологічного маркетингу в сучасних ринкових відносинах.

На поточний період в сформованому суспільстві споживання, одним з основних умов існування якого є надлишкова (надмірна) пропозиція різноманітних товарів, з'явився тренд метаморфози індивідуалізованого споживчого попиту (фізичної особи чи домогосподарства) в основну рушійну силу економічного зростання. Внесок агрегованого попиту індивідуальних домогосподарств важливий в досягненні стабільності і зростанні добробуту фірм. З цього випливає, що маркетингові зусилля по системному вивченню споживчих переваг з метою підвищення клієнтської задоволеності товаром і сервісним обслуговуванням представляються перспективними в плані формування стійкої клієнтської бази.

У зв'язку з цим слід зробити висновок, що прийняття в якості ведучого стимулу розвитку економіки агрегованого індивідуального купівельного попиту (а не корпоративного) змінило умови буття сучасного бізнесу, що, відповідно, призвело до зміни теорії і практики маркетингу. Слід зазначити, що в розгляді даного питання необхідно приділити увагу маркетингу партнерських відносин зважаючи на його нерозривний зв'язок зі становленням концепції соціально-етичного маркетингу.

Внаслідок загострення конкурентної боротьби і зростаючого впливу агрегованого індивідуального споживання змінилися імперативи ведення бізнесу. Так, орієнтація на корпоративного

споживача, або, що те ж, «виробництво засобів виробництва», стала менш значущою. Більш значущим стало залучення якомога більшого числа споживачів, що зумовило спроби закріплення їх за тим чи іншим бізнесом на постійній або довгостроковій основі. Довгострокове існування зазначеної тенденції збільшує навантаження на ландшафти і ресурсну базу. Так як мова не йде про скорочення або раціоналізацію потреб, а навпаки, споживачі з країн з наздоганяючих типом економіки прагнуть до досягнення рівня споживання в промислово розвинених країнах, проявилася потреба в узгодженні інтересів виробників товарних позицій, споживачів і суспільства в цілому як в рамках світової економіки, так і в рамках національних економік.

Такий своєрідний маркетинговий компроміс і являє собою екологічний маркетинг, який, за визначенням, відноситься до соціально-етичному маркетингу.

Інтерес до екологічного маркетингу в даний час викликаний накопиченими відомостями про існуючу загрозу ряду екологічних проблем і сформованій практиці здійснення боротьби з даними погрозами на основі залучення різних соціальних груп в цей процес.

В даний час часто застосовується термін «сталій розвиток» людства, в рамках якого здійснюється пошук моделі розвитку світової цивілізації на підставі «задоволення життєвих потреб нинішнього покоління без позбавлення такої можливості майбутніх поколінь».

На даний момент не викликає сумнівів, що надмірне нераціональне споживання благ призводить до скорочення ресурсів і, як наслідок, посилює екологічні проблеми, приводячи до зниження якості життя населення земної кулі.

Саме ці обставини викликають інтерес і створюють актуальність в практичному застосуванні екологічного маркетингу, що розуміється як процес задоволення потреб споживачів шляхом просування товарів і послуг, які завдають мінімальної шкоди навколишньому середовищу на всіх стадіях життєвого циклу і створених за допомогою мінімально можливого обсягу природних ресурсів.

Відповідно, в рамках вектороутворюючої спрямованості екологічного маркетингу тренд на збільшення якості життя зростаючого населення може бути простежено на прикладі продовольчого ринку, а саме виробництва органічних (екологічно чистих) продуктів харчування.

1. Актуальні проблеми теорії та практики маркетингу і логістики в Україні: Монографія / за ред. М.В. Мальчик. - Рівне: НУВГП, 2014
2. Мальчик М.В. Маркетинг: Навч. посібник / М.В. Мальчик, Н.А. Гонтаренко, О.В. Попко, З.О. Толчанова, Б.О.Король, О.В. Мартинюк, С.І. Коваль; під заг. ред. д.е.н., проф. Мальчик М.В. - Рівне: НУВГП, 2014.
3. Гончаров С.М. Соціально-етичний маркетинг: Навч. посібник. / С.М.Гончаров. - Рівне: НУВГП, 2011.

УДК 614.8

Ольга Мартин

Львівський державний університет безпеки життєдіяльності

Олександр Завада

Львівський національний університет імені Івана Франка

БЮДЖЕТНЕ ФІНАНСУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ З НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ: ПРОБЛЕМИ ТА ЇХ ВИРІШЕННЯ

Економічна й політична нестабільність у світі, техногенні, соціальні, природні, інформаційні, екологічні загрози, можливість терористичних актів зумовлюють важливість забезпечення безпеки життєдіяльності людини і суспільства, що актуалізує необхідність ефективного функціонування силових відомств, зокрема Державної служби України з надзвичайних ситуацій (ДСНС України).

ДСНС України як складова системи органів виконавчої влади і забезпечує реалізацію державної політики у сферах цивільного захисту, захисту населення і територій від надзвичайних ситуацій та запобігання їх виникненню, ліквідації надзвичайних ситуацій, рятувальної справи, гасіння пожеж, пожежної та техногенної безпеки, діяльності аварійно-рятувальних служб, профілактики травматизму невиробничого характеру [1].

Серед комплексу проблем забезпечення державної політики у сфері цивільного захисту однією з найголовніших є проблема забезпечення належного рівня фінансування. Сьогодні у сфері фінансування ДСНС України існує низка проблем, які негативно впливають на ефективність функціонування органів і підрозділів ДСНС. До таких проблем відносяться брак грошових коштів для оновлення матеріально-технічної бази органів та підрозділів ДСНС України, незадовільний стан фінансування в цілому, обмеженість

джерел формування фінансових ресурсів та жорстка регламентація напрямків їх використання. Вирішення цих проблем є надзвичайно актуальним, оскільки вони в значній мірі обумовлюють забезпечення безпеки життєдіяльності людини і суспільства.

У 2015 році видатки ДСНС України, затверджені в Державному бюджеті України на 2015 рік, становлять 0,8% видатків зведеного бюджету (у 2014 році – 1,07%). Такий рівень фінансування не є достатнім і не може забезпечити необхідний рівень захищеності населення і територій від надзвичайних ситуацій. Загальна сума видатків (касових видатків) ДСНС України на виконання безпосередніх функцій у 2015 році становить 4165409,7 тис. грн., в тому числі видатки загального фонду державного бюджету – 3578754,4 тис. грн., з спеціального фонду – 586655,3 тис. грн. У порівнянні з фактичними видатками ДСНС України у 2014 р. загальне фінансування у поточному році зросло на 2,9%, в тому числі фінансування з загального фонду державного бюджету збільшилося на 6,3%, проте з спеціального – скоротилося на 14,0% [2].

У 2014 році відновлено фінансування видатків, пов'язаних з придбанням пожежної та іншої спеціальної техніки вітчизняного виробництва, проте сума видатків у 2014 році була дуже незначною – 4795,8 тис. грн. Позитивним є зростання цієї статті витрат у 2015 р. до 200000 тис. грн. Проте на 2015 рік порівняно з витратами 2014 року на 6,4% скорочено витрати на прикладні наукові та науково-технічні розробки, виконання робіт за державними цільовими програмами і державним замовленням, на 3,1% зменшено фінансування забезпечення діяльності сил цивільного захисту; при цьому у 2015 році 4,1% збільшилися витрати на управління та керівництво у сфері надзвичайних ситуацій. Негативним в Україні є припинення фінансування у зв'язку з обмеженими коштами Державної цільової соціальної програми забезпечення пожежної безпеки на 2012-2015 роки.

Таким чином, забезпечення безпеки життєдіяльності, як показує досвід розвинутих держав, вимагає, по-перше, щорічного збільшення витрат; по-друге, обмеженість бюджетних коштів та мінімальні нормативи бюджетного фінансування ДСНС України необхідно доповнювати шляхом залучення різноманітних позабюджетних джерел фінансування; (необхідне сьогодні як абсолютне зростання спеціального фонду, так і частка спеціального фонду в загальній сумі

видатків ДСНС); по-третє, покращення фінансового забезпечення ДСНС України вимагає ефективного використання наявного фінансування і реструктуризації витрат.

1. Кодекс цивільного захисту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5403-17>.
2. Розподіл видатків Державної служби України з надзвичайних ситуацій на 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mns.gov.ua/files/2015/2/26/2014.pdf>.

УДК 657

Наталія Мартинюк

Луцький національний технічний університет

ВПЛИВ ТИПУ РИНКУ НА РЕАЛІЗАЦІЮ ФАКТОРА ЯКОСТІ В БУДІВНИЦТВІ

Будівельна сфера один з перших секторів економіки, де найшвидше проявляються економічні зміни. Результати проведеного дослідження статистичних показників будівельних підприємств дозволили виявити, що за останні 20 років будівельний ринок зазнавав значних коливань у співвідношенні попиту та пропозиції через чутливе реагування будівельного сегменту вітчизняного ринку на економічні зміни, такі як криза або стрімкий ріст ринку. Неодноразово ринок продавця змінював ринок покупця і навпаки. Зміна ринків пов'язана із зміною обмежуючого фактору в певний відрізок часу: обмеження пропозиції чи обмеження попиту.

На ринку покупця і на ринку продавця фактор якості реалізується по-різному. Передусім, це проявляється у поведінці покупця, як споживача та замовника тих чи інших характеристик якості будівельного об'єкту.

Загальновідомо, що ринок продавця формується при перевищенні попиту над пропозицією. Він характеризується ситуацією, коли будівельні підприємства мають достатній рівень завантажених виробничих потужностей, ціни формуються на договірних засадах. Порівняно вища норма прибутку компенсує різного роду невідповідності, що виникають при виконанні будівельно-монтажних робіт. Підприємства працюють в режимі

економії на часі. Логічно припустити, що підприємства зацікавлені забезпечувати базовий рівень якості відповідно до встановлених на державному рівні нормам, або вищий рівень якості, але який їм дозволяють наявні потужності та ресурси.

На ринку продавця покупець - замовник не завжди має можливість досягнути домовленостей щодо бажаного для нього рівня якості через недостатню мотивацію будівельних підприємств інвестувати в розвиток бізнесу шляхом реалізації стратегії створення якісних продуктів, інвестування в інновації сфери якості. Забезпечення вищого рівня якості за середній може потребувати додаткових інвестицій. В даному випадку замовник, виступаючи ініціатором рівня якості, компенсує, за необхідності, витрати на інновації і тому в ціну може закладатися лівова частка інвестиційних коштів.

Ринок покупця характеризується перевищенням пропозиції над попитом. Покупець є основним гравцем в даній ситуації і його побажання щодо рівня якості є пріоритетними у договірних стосунках. Будівельні підприємства знаходяться в середовищі, якому притаманна конкурентна боротьба за замовлення. В середньому рівень прибутковості замовлень значно нижчий. Ініціативи інвестувати у нові технології, техніку, інструменти, які дозволяють забезпечувати вищий рівень якості, виходять від підприємства.

В даному контексті цінності набуває маркетингова інформація про тенденції у вподобаннях споживачів. Також, для керівництва будівельним підприємством важливою є інформація, яка дозволяє зрозуміти скільки коштуватиме за прогнозними оцінками забезпечення очікуваного замовником рівня якості. Така інформація є обґрунтуванням для прийняття інвестиційних рішень, реалізація яких дозволила б споруджувати об'єкти на такому рівні якості і з такими характеристиками, за які споживач готовий платити. Будівельним підприємствам варто розробляти маркетингову політику і стратегії конкурентної боротьби базуючись на певних характеристиках якості.

Отже, розгляд стану ринкової ситуації допомагає краще розуміти реалізацію фактора якості на сучасному етапі розвитку економічних відносин в будівельному секторі України. В умовах стрімких коливань ринку та зміни попиту і пропозиції, а відповідно ринку покупця та продавця, головною стратегією для виживання підприємства на ринку є швидка реакція на мінливі умови зовнішнього середовища. А завданням саме системи управлінського обліку є оперативне, вчасне

формування облікової інформації про зміну як внутрішніх, так і зовнішніх умов господарювання суб'єкту, в тому числі і в сфері якості.

Для будівельних підприємств важливо сформувати інформацію, по-перше, про вартість об'єкту з базовими характеристиками якості, мінімальними для забезпечення, що гарантуються регламентацією на державному рівні та входять в обчислення ціни за Правила визначення вартості будівництва ДБН Д.1.1-1-2000. По-друге, виявити, за які характеристики якості готовий платити споживач, тобто, які характеристики якості можуть бути предметом договірних відносин, а відповідно і об'єктом управління обліку.

УДК 338.124.4

**Юлія Мартыненко,
Евгений Банцевич**

Могилевский государственный университет продовольствия

УСТАНОВЛЕНИЕ ПРИЧИН БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Банкротство - неспособность предприятия выполнять свои обязательства, отсутствие на расчётном счёте предприятия денежных средств, необходимых для уплаты налогов, обязательных страховых взносов и других аналогичных платежей, имеющая устойчивый характер и подтвержденная документально.

Фиктивное и преднамеренное банкротство является результатом действий конкретных физических лиц, являющихся собственниками или руководителями предприятия-должника. Основой для их действий является устойчиво работающая организация, которая за короткий период становится банкротом.

Однако чаще всего выявление их должно производиться на этапе подготовки или рассмотрения дела о банкротстве. Причиной этого является то, что лица, искусственно создающие ситуацию банкротства организации, рассчитывают в итоге, что их действия будут узаконены и подтверждены решением суда о банкротстве. То есть сам инициатор и организатор банкротства организации обращается с заявлением в хозяйственный суд о том, чтобы суд признал обоснованность банкротства и невозможность со стороны руководства предотвратить данную ситуацию.

В условиях кризиса банкротство является экономически выгодным решением для организации должника, а в ряде случаев защищенным законом вариантом выхода из сферы предпринимательства без долгов и обязательств.

Создание или увеличение неплатежеспособности может совершаться путем заключения заведомо невыгодных сделок, принятия на себя чужих долгов в качестве поручителя и других действий, ведущих к невозможности удовлетворить требования кредиторов.

В общем случае к заведомо невыгодным для должника условиям сделки относятся:

- занижение или завышение цены (тарифа) за поставляемые (приобретаемые) товары (работы, услуги) по сравнению со сложившейся рыночной конъюнктурой;
- заведомо невыгодные для должника сроки и (или) способы оплаты по реализованному (приобретенному) имуществу;
- любые формы отчуждения (обременения обязательствами) имущества должника, если они не сопровождаются эквивалентным сокращением задолженности;
- предоставление имущества должника в пользование иным лицам безвозмездно или с заниженным размером вознаграждения по сравнению со сложившейся рыночной конъюнктурой;
- списание имущества должника с нарушением установленного законодательством порядка его списания;
- установление заработной платы и иных связанных с исполнением трудовых обязанностей выплат в размере, не обоснованном результатами деятельности, и (или) с нарушением требований законодательства.

Некоторые разновидности таких сделок, действий (бездействия):

- продажа товаров по ценам ниже себестоимости;
- закупка материально-технических ресурсов по завышенным ценам;
- отчуждение имущества на невыгодных условиях;
- отсутствие контроля за использованием и движением имущества;
- использование оборотных средств организации не в ее интересах;
- неправомерное расходование денежных средств;

– заключение договоров на невыгодных условиях;
– расчеты с дебиторами;
– бездействия или действия собственников, наносящие вред организации.

Выявление таких сделок, а также действий или бездействия указывает на наличие признаков преднамеренной экономической несостоятельности (банкротства) или препятствования возмещению убытков кредитору и возможность применения мер ответственности к виновным должностным лицам, собственникам (участникам) юридических лиц и индивидуальным предпринимателям.

УДК 334.021.1

**Юлия Мартыненко,
Евгений Банцевич**

Могилевский государственный университет продовольствия

POSSIBILITIES OF OVERCOMING THE CRITICAL CONDITION OF ENTERPRISES

The scientific literature examining anti-crisis management and its measures stresses the role and importance of the time factor. In this context, the development and implementation of the measures designed to mitigate and overcome a crisis can be regarded as real-time corporate governance in the event of the crisis. Such a situation is characterised by an intense and rapid application of certain measures which could help overcome the critical situation arising in an enterprise.

Attention is focused on the issues typical of such a situation with a view to ensuring prompt implementation of targeted measures. Scientific literature identifies two types of anti-crisis management: reactive anti-crisis management (in the short term) and preventive anti-crisis management (in the long term), which are characterised by different measures and procedures for overcoming the crisis.

Reactive anti-crisis management stands for the planning and implementation of certain measures aimed at restoring an enterprise's solvency and normal functioning in order to bring back, within the shortest possible time, the pre-crisis financial condition of the enterprise. The lack of time, caused by the negative consequences of delay, forces the enterprise

to limit itself to basic measures, without linking them with the enterprise's strategic goals and objectives.

Preventive anti-crisis management stands for the determination and implementation of a totality of the long-term goals of an enterprise and the objectives and measures intended to implement such goals in order to maintain the financial stability of the enterprise for a long period of time. When considering the approach according to which the focus is on a new condition (renewal), the crisis is perceived as the necessity of renewal, transformation of the enterprise's strategy, elimination of irrational factors, and substantiation of the goals and the actions aimed at implementing them. The measures used for this purpose are treated as positive changes in an enterprise's strategy, rather than a means of combating the crisis.

In scientific literature, anti-crisis management measures are often associated with the content of changes, for example, five types of changes in the activities of enterprises are often distinguished:

First type - increase or decrease, i.e. quantitative changes without qualitative transformations. Most heads of enterprises focus on a fall in demand and accordingly - a decrease in sales. They perceive quantitative changes as the solution of such a situation and do not provide in their decisions for any qualitative changes in an enterprise's activities.

Second type - elimination of obstacles. It is most often used in the situations which are characterised by financial problems of a temporary nature caused by unforeseen factors. Such factors can be internal or external.

Third type - evolution, i.e. qualitative changes taking place due to natural causes, such as the creative activity of employees, rather than through the active intervention of managers. Evolution is usually more productive in small enterprises, in the early stages of their functioning, when their members have new ideas yet to be implemented and are active without any incentives.

Changes of the three types mentioned above are attractive in that they do not require major investments. They are most often implemented by using available resources, although certain investments are sometimes necessary too.

Fourth type - changes in production. Two key known versions of this type differ in whether the current technological potential is maintained or changed. In the first case, the nature of an enterprise's activities changes by using the existing productive potential. It is recommended to use

optimisation methods in order to find the most appropriate areas of activities. It should be noted that design optimisation requires extensive marketing research, improvement of the organisational structure, and qualified management potential. In the latter case, an enterprise is redesigned by fundamentally changing the production potential. This option requires large investment, radical organisational and management solutions and appropriate personnel training policy.

Fifth type - the development process. Preconditions for this process are created by changes brought about within an enterprise on a positive initiative of the staff (not only top managers, but also other employees).

УДК 657.421.3

**Богдана Марчук,
Ірина Сушик**

Луцький національний технічний університет

КОРПОРАТИВНА РЕПУТАЦІЯ ТА РЕПУТАЦІЙНИЙ АУДИТ

Потреба в репутації або в престижі є досить важливою як для кожної публічної людини так і для будь-якої організації чи підприємства, котрі прагнуть до успіху і процвітання. Дані поняття розуміються як повага оточуючих, завоювання статусу, уваги, визнання заслуг, слави. Досягнення усіх цих соціально значущих категорій неможливе без створення адекватного, позитивно оцінюваного іміджу, що відповідає очікуванням і уявленням оточуючих. Як зазначають фахівці, репутация підприємства в останні роки визнана тим нематеріальним чинником, що впливає на рівень економічної безпеки підприємства.

Формування позитивної репутації підприємства чи компанії – процес тривалий, продуманий і послідовний. Стійка позитивна репутация створює для підприємства чи окремо взятої людини низку додаткових переваг, а саме: йому довіряють, а того, кому довіряють, хочуть слухати; за наявності альтернативного вибору його вибирають першим; з ним хочуть взаємодіяти. Більше того, якщо організація з високою репутациєю припуститься помилки, то при правильних діях не втратить довіри. Саме тому відомі фірми не бояться повідомити про помилку клієнтам, вибачитися перед ними і зробити все для того, щоб

вона не повторилася.

Висока корпоративна репутація завжди є необхідним елементом при виході на конкурентні західні ринки. Без солідного реноме годі й думати, наприклад, про можливість великої позики у зарубіжних інвестиційних компаній. Приміром, Європейський банк реконструкції та розвитку не розпочинає відносин приблизно з половиною компаній, що звертаються до нього, після стандартної заочної перевірки їхньої репутації. Аналогічної політики дотримуються більшість великих закордонних компаній.

У 1997 р. в Нью-Йорку було засновано Reputation Institute – міжнародну організацію, метою якої є поширення знань у галузі корпоративної репутації та надання професійної допомоги компаніям, зацікавленим у вимірюванні рівня своєї репутації та активному управлінні нею. Застосовуючи систематичні дослідження та аналіз, Reputation Institute допомагає компаніям побудувати комплексні стратегії та виробляти бізнесорієнтовані рішення, спрямовані на узгодження інтересів стейкхолдерів з цілями компанії, завдяки чому створюється реальна економічна вартість. Клієнтами Reputation Institute є такі відомі компанії, як Philips, MasterCard, Intel, Telefonica, Coca Cola, FedEx, IBM, McDonalds, Microsoft, Ikea тощо.

Допомогти оцінити свою репутацію та опанувати репутаційний менеджмент українським підприємцям допомагає компанія Reputation Capital Ukraine, яка в 2008 році стала офіційним представником Reputation Institute в Україні. Як стверджують фахівці RCU, процес організованого управління репутацією слід починати з її аудиту, який має визначити її рівень, ключові складові, а також внесок у формування репутації. Основними напрямками діяльності Reputation Capital Ukraine є надання послуг з вимірювання рівня корпоративної репутації та її управління, організація міжнародних та національних конференцій, форумів і семінарів, присвячених питанням репутації.

Розуміння необхідності організованого управління корпоративною репутацією тільки віднедавна починає займати думки керівників українських компаній. Важливим завданням для них є формування правильної репутаційної платформи та системи менеджменту. У більшості компаній ледве можна знайти фахівця, діяльність якого полягала б у керуванні саме цими процесами, в той час як у великих західних організаціях цими питаннями опікується один з віце-президентів.

Посилення жорсткості умов ведення бізнесу у зв'язку з економічною кризою змушує компанії приділяти все більше уваги своєму позиціонуванню та інвестувати кошти в репутаційний менеджмент. Це пояснюється тим, що послаблення споживчого попиту підігріває боротьбу за клієнта, який охочіше споживає товари й послуги компаній із хорошою репутацією. А це означає, що його лояльність виявляється до відкритих стабільних компаній, котрі давно працюють на ринку та підтримують якість своїх продуктів на високому рівні. Репутація останнім часом сприймається в Україні не тільки як конкурентна перевага, але і як актив, який має свою вартість і підлягає керуванню.

В епоху ринкових відносин та підприємництва розробка стратегій та планування ділового життя надзвичайно важливі. Працюючи, ми щодня піддаємо випробуванням на міцність власну репутацію. Сприйняття нашого іміджу стає правдою, реальністю. Будь-який аспект бізнесу – від якості продукції до настрою працівників – безумовно, впливають на імідж компанії, навіть якщо це й не усвідомлюється.

Експерти сходяться в думці, що гарна репутація робить компанію більше привабливою для інвесторів, підвищує її капіталізацію, дозволяє збільшити дохід, підсилює позиції при виході на нові ринки й забезпечує підтримку широких верств населення. За результатами досліджень Гарвардської Бізнес-школи, за останні 11 років, працюючи над своєю репутацією, компанії по всьому світу підвищили свій дохід на 682 відсотки, прибуток на 756 відсотків та чисельність персоналу відповідно на 282 відсотка. У цей же час, компанії, що не приділяли уваги цьому аспекту, отримали результати відповідно у 166, 1 та 36 відсотка.

Репутаційна модель має три взаємопов'язані складові – емоційне ставлення до компанії (те, що багато хто називає іміджем), раціональне сприйняття компанії, а також підтримувальна поведінка, тобто готовність споживачів реальними діями підтримувати компанію. Раціональна складова репутації ґрунтується на семи критеріях: якість продуктів та послуг, інноваційність, рівень корпоративної культури, успішність управління, рівень соціальної відповідальності, лідерство, фінансова успішність.

Думка споживачів є дуже важливою для підприємства. Коло споживачів – це дзеркало результатів діяльності всього підприємства.

Репутація підприємств, що недостатньо дбає про свою відповідальність перед суспільством, майже обов'язково терпітиме крах. Ціллю розвитку стосунків зі споживачами має бути підвищення цінності продукції для них. Споживачі, насамперед, купують не товар, а рішення своїх проблем. Якщо виробник буде підвищувати цінність своєї продукції в очах клієнтів, останні отримають більше переваг від користування товарами підприємства, і, як наслідок, репутація підприємства покращиться.

Користуючись продукцією підприємства, кожен споживач складає свою думку про нього, адже у різних груп споживачів існують різні цінності, відповідно у кожній такої групи оцінка репутації підприємства буде різною. Спілкуючись між собою, споживачі можуть змінювати думку про підприємство. На допомогу у справі формування позитивного іміджу може прийти реклама. Довіра споживачів до підприємства – це їх довіра до продукції підприємства, підґрунтя для його фінансової стабільності, конкурентоспроможності, та, як наслідок, його економічної безпеки.

Покращання репутації компанії приводить до зростання продажів, підвищення рівня лояльності клієнтів, партнерів та ін. Проте не варто розраховувати на миттєву віддачу або ж на різку динаміку фінансових показників, оскільки репутація компанії завойовується не один рік. На перші результати організованого керування репутацією можна чекати кілька років. Разом із тим компанія з високим рівнем репутації може розраховувати на стабільність у відносинах зі своїми стекхолдерами навіть у складні періоди.

Створені довготривалою працею імідж та репутація можуть бути швидко зруйновані через роздуту та нечесну рекламу, низьку якість продукту, негативні відгуки в пресі, зневажливе ставлення до покупця, відсутність чітко визначених принципів компанії, відсутність у співробітників відданості компанії та їх невдоволення роботою. Прояв хоча б одного з них є прямим доказом руйнації іміджу компанії.

Найефективнішим індикатором успішності підприємства, та як наслідок – впливовим фактором на рейтинговий показник іміджу виступає корпоративна соціальна відповідальність (КСВ). Такі її форми як благодичність, меценатство, спонсорська діяльність, додаткове соціальне забезпечення співробітників, вироблення безпечних та якісних товарів (послуг), встановлення справедливих цін на продукцію, забезпечення екологічно безпечного процесу

виробництва суттєво підвищують рейтинг, репутацію компанії, ефективно диференціюють її від конкурентів.

Сьогодні, коли питання конкуренції стають все більш актуальними, а репутація підприємства відіграє все більш важливу роль у його стійкому розвитку, виникає необхідність у пошуку нових форм організації управління іміджем підприємства. Формування позитивного іміджу являється найвагомішим позитивним ефектом від впровадження соціально відповідальної політики на підприємстві. Так, за результатами опитування, проведеного Українською маркетинговою групою для Офісу координатора системи ООН в Україні, 77,8% з 1221 опитаних керівників вітчизняних компаній стверджують, що ведення соціально-відповідальної діяльності сприяє покращенню репутації та формує позитивний імідж. Друге місце серед позитивних ефектів КСВ належить «превазі серед конкурентів» (57,2% компаній), третє місце – «покращенню фінансових показників» (47,7% компаній), четверте – «розширенню ринку збуту та знаходженню нових ніш» (40,8% компаній).

Таким чином, створення ділової та привабливої корпоративної репутації на підприємстві є продуманим добре організованим і довготривалим процесом. Правильно сформований позитивний імідж підприємства та хороша репутація працюють на прибуток, зміцнюють рівень його економічної безпеки та демонструють стабільність, урізноманітнюють і насичують життя компанії, надають креативні можливості для кожного, створюють хороший фундамент для подальшого зростання.

УДК 657

Світлана Михалевич

Ковельський промислово-економічний коледж

Луцького НТУ

НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ОСНОВІ КОМПЮТЕРИЗАЦІЇ

Перехід економіки України до ринкових відносин спричинив потребу кардинальної модифікації не лише методології, а й організації

бухгалтерського обліку згідно з міжнародною теорією та практикою.

Неодмінною умовою вдосконалення управління є докорінна реконструкція його технічної та інформаційної бази на основі автоматизованої системи бухгалтерського обліку з використанням автоматизованих робочих місць бухгалтера.

Одним з найважливіших завдань у цій справі є подальший розвиток і вдосконалення інформаційних систем підприємств із використанням нових засобів управління та сучасних технічних засобів.

Відповідно до цього має змінитися роль бухгалтерського обліку, а отже, методологічні й методичні його аспекти потребуватимуть коригування. Бухгалтерський облік і бухгалтерська інформація в умовах автоматизованої системи обробки інформації використовуються значно ширше, ніж у разі ручної обробки даних.

Змінюється й цільове призначення бухгалтерського обліку. Він дедалі більше стає складовою управлінської системи підприємства.

Бухгалтерський облік доповнює інші інформаційні системи, причому основну частину вхідної інформації він дістає безпосередньо з останніх. Перетворившись на одну з кількох таких підсистем, взаємозв'язаних як на рівні вирішення завдань, так і на рівні всієї інформаційної системи підприємства, бухгалтерський облік відіграє одну з основних функцій управління в разі застосування автоматизованих систем. Успіх у її здійсненні при цьому істотно залежить від правильного встановлення взаємозв'язків завдань.

При веденні бухгалтерського фінансового обліку в умовах автоматизованої системи обробки інформації весь обліковий процес розбивається на кілька етапів.

У разі комплексного підходу до організації бухгалтерського обліку в умовах автоматизованої обробки інформації відбувається перехід від організації окремих елементів до впорядкування цілісних наборів елементів інформаційних систем, а також налагодження взаємозв'язків між окремими підсистемами й комплексами завдань.

Означений підхід в автоматизації бухгалтерського обліку в сучасних умовах має реалізовуватися у вирішенні сформульованих далі завдань:

1. Визначення ролі й місця бухгалтерського обліку в системі управління підприємством.

2. Класифікування типів комплексів завдань, а також завдань

інформаційної системи обліку, контролю та аналізу.

3. Виокремлення ієрархічних рівнів, стосовно яких проводяться операції в інформаційній системі обліку, а також з'ясування характеру системотвірних зв'язків між ними, елементами, комплексами завдань і завданнями.

4. Установлення умов і меж чинності інформаційної системи обліку.

5. Контроль і аналіз.

6. Побудова концептуальної моделі автоматизованої обробки облікової інформації.

7. Створення інформаційної мови бухгалтера, яка дасть змогу користувачеві працювати в діалоговому режимі.

8. Комплексний перегляд теоретичних і методологічних основ бухгалтерського обліку.

9. Системне вирішення завдань обліку, контролю та аналізу.

10. Використання засобів моделювання облікового, контрольного й аналітичного процесів.

11. Організація автоматизованої системи дослідження; прогнозування господарсько-фінансової діяльності підприємства.

12. Розроблення сучасних засобів спілкування в діалоговому режимі з інформаційною системою обліку, контролю й аналізу.

13. Створення на основі комплексного підходу автоматизованої системи прийняття управлінського рішення.

Розроблення облікової інформації — не кінцева мета, а лише частина облікової функції системи.

УДК 657

Алла Московчук

Луцький національний технічний університет

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЕКОЛОГІЧНИХ ВИТРАТ

Економічний аналіз екологічних витрат доцільно розглядати як технологічний процес, що має характерні особливості і базується на системі раціональних, скоординованих дій щодо вивчення екологічних

витрат підприємства і дослідження їх впливу на показники діяльності підприємства.

Метою проведення аналізу екологічних витрат є формування комунікацій між цехами, відділами, службами підприємства та інформаційних потоків про екологічні витрати і природоохоронну діяльність, необхідних для планування, коригування, регулювання, оптимізації природоохоронних програм і витрат для їх здійснення, обґрунтування соціальних і екологічних вигод інвестування, тобто прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо екологічної діяльності підприємства.

Дослідження еколого-економічних процесів на підприємствах можливе і доцільне лише на основі інформації, яка реально відображає об'єктивну дійсність. Щоб економічна інформація слугувала підвищенню ефективності екологічної діяльності вона повинна відповідати таким вимогам:

1) достовірність - здатність інформації об'єктивно відображати процеси та явища, що характеризують екологічну діяльність підприємства. Достовірною вважається інформація, яка несе у собі безпомилкові та істинні дані, тобто такі, що не мають прихованих або випадкових помилок, обумовлених, як правило, ненавмисним викривленням змісту працівниками чи збоями технічних засобів в процесі обробки даних;

2) актуальність - здатність інформації відповідати вимогам сьогодення, тобто поточного часу або певного часового періоду;

3) оперативність - здатність інформації характеризувати динаміку зміни ситуації;

4) ідентичність - властивість інформації відповідати стану об'єкта;

5) достатність - це конкретна за змістом і мінімальна за обсягом інформація, яка необхідна для проведення аналізу екологічної діяльності підприємства;

6) своєчасність – надходження інформації не пізніше заздалегідь визначеного часу, узгодженого з часом вирішення поставленого завдання;

7) порівнюваність – можливість зіставлення даних з метою виявлення тенденцій, закономірностей розвитку, змін, що відбуваються в екологічній діяльності підприємства;

8) доступність та гласність - можливість отримання інформації зацікавленими сторонами та інформування громадськості щодо екологічної діяльності підприємства.

Керівник аналітичної служби повинен вирішити яка інформація (документи бухгалтерського, статистичного обліку, внутрішньогосподарська звітність, планові документи) та які її обсяги (за скільки періодів, скільки показників потрібно взяти для розрахунків) необхідні для проведення ефективного економічного аналізу. Якщо даних недостатньо, то стан об'єкта управління буде вивчений не в повній мірі, що призведе до необґрунтованих, помилкових рішень. Надлишок інформації, у зв'язку зі збільшенням витрат на збір і опрацювання даних, призведе до зростання загальних витрат на управління, продовження періоду формування інформаційної бази і проведення аналізу.

Отже, управлінські рішення щодо екологічної діяльності підприємства є результатом аналізу інформації, прогнозування, оптимізації та еколого-економічного обґрунтування доцільності природоохоронної діяльності. Оскільки критерієм оптимальності (ефективності) в процесі управління природоохоронною діяльністю є отримання найбільшого ефекту за умови найменших витрат, то актуальним завданням для підприємств є визначення оптимального обсягу аналітичної інформації та забезпечення її відповідності зазначеним вимогам.

УДК 657

Катерина Нагірська

Луцький національний технічний університет

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

В сучасних умовах важливим фактором досконалого управління організацією є інформаційне забезпечення, яке полягає в зборі і переробці інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Роль інформації в управлінні підприємством відіграє неабияку значимість, адже зі зміною законодавчих норм, цін на продукцію тощо, можуть принести як прибутки так і визначити

неминуче банкрутство фірми. Будь-який процес у діяльності підприємства нерозривно пов'язаний з прийомом, опрацюванням інформації та управлінням, з тим, як швидко та ефективно це робиться, адже управління неможливе без збору, обробки, передачі та накопичення інформації.

Під інформацією розуміють довільні відомості про будь-яку подію, процес, об'єкт, які є предметом сприйняття, передачі, перетворення, збереження чи використання [1]. Поряд з цим така інформація повинна мати цільове призначення важливе для прийняття рішення, так наприклад, ціни на ринку сировини є інформацією для лісозаготівельника настільки, наскільки вона стосується лісоматеріалів. Таким чином отримання інформації завжди означає відбір суттєвих для прийняття рішення відомостей. У цьому випадку інформація представляється у формі даних. Отримання та обробка інформації є передумовою для планування і прийняття рішень. Варто відзначити, що важливим аспектом при формуванні інформаційної бази стратегічного управління є сприйняття різниці між накопиченням даних і інформації. Ще на початкових етапах стратегічного планування У.Кінгом та Д.Кліландом було зазначено, що «дані» – це аналітично необроблені масиви показників, тоді як «інформація» – це дані, які аналітично оброблені для використання в конкретних цілях [2, с.237].

Стратегічне управління підприємством здійснюється на основі реалізації стратегічних рішень, які в свою чергу приймаються на основі одержаної інформації. Варто виділити, що суттєву роль в прийнятті рішень відіграє наукова інформація, що містить нові наукові знання, відомості про винаходи, технічні новинки власної фірми, а також, підприємств-конкурентів. Ця інформація безперервно поповнює загальний інформаційний фонд технічних новинок і потенціал знань управлінського персоналу для практичного і своєчасного використання, щоб забезпечити організації високий рівень конкурентоспроможності. Інформація також служить основою для підготовки відповідних доповідей, звітів, пропозицій для напрацювання і прийняття потрібних рішень. Для ефективного управління організацією потрібна інформація повинна бути не тільки своєчасною, а також: достовірною, необхідною, достатньою та представленою в зручній формі [3].

Таким чином, стратегічна інформація є одним з вирішальних

факторів ефективності досягнення місії діяльності підприємства, посідає важливе місце в процесі підготовки і прийняття управлінських рішень, є невід'ємною частиною планування господарської діяльності підприємств усіх форм власності та господарювання.

1. Білорус Т.В. Інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень в системі кадрового менеджменту/Т.В. Білорус//Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №4. – С. 170 – 175.
2. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / У.Кинг, Д.Клиланд. – М.: Прогресс, 1982. – 400 с.
3. Кулицький С.П. Основи організації інформаційної діяльності у сфері управління: навч. посіб. / Кулицький С.П. – К.: МАУП, 2002. – 544 с.
4. Скалюк Р.В. Управління прибутком підприємств: стратегічний підхід / Р. В. Скалюк // Фінанси, облік і аудит. - 2013. - Вип. 2. - С. 109-118. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Foa_2013_2_15.pdf
5. Бруханський Р.Ф. Зміна управлінських парадигм як фактор розвитку бухгалтерського обліку: стратегічний аспект / Р. Ф. Бруханський // Облік і фінанси. - 2014. - № 3. - С. 15-20. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Oif_apk_2014_3_4.pdf

УДК 657

Мария Николаева

Калужский филиал Финансового университета
при Правительстве РФ

ИСТОРИЯ И ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

С каждым годом количество автовладельцев неуклонно растет. Например, в России в 2010 году хотя бы 1 автомобиль имели 37% семей, а в 2013 году этот показатель вырос до отметки 47%. В США, одной из лидирующих стран по количеству автомобилей, показатель 2010 года был равен 79%, а в 2013 году он возрос до 80,9%. Вместе с количеством автомобилей растет и количество заключенных договоров ОСАГО, ведь этот вид страхования является обязательным.

Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств – это вид страхования

ответственности, при котором объектом страхования являются имущественные интересы, связанные с риском гражданской ответственности владельца транспортного средства по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу потерпевших при использовании транспортного средства.

Говоря об истории данного вида страхования, стоит отметить, что начало ему было положено в США, штат Массачусетс, в 1925 году. В Европе обязательное страхование владельцев транспортных средств появилось в середине XX века, а в России – лишь в 2003 году.

Государственное регулирование данной сферы отношений в России осуществляется на основании Федерального закона № 40-ФЗ от 25 апреля 2002 года «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств». Оно осуществляется Правительством России, Министерством финансов Российской Федерации и Банком России.

Страховые тарифы по ОСАГО устанавливаются Правительством РФ. При расчёте страхового тарифа базовая ставка умножается на некоторый набор поправочных коэффициентов. На итоговый размер страховой премии влияют мощность двигателя автомобиля, место его регистрации, количество водителей, их возраст и стаж.

В США регулирование данной сферы деятельности осуществляется на уровне штатов, поэтому выделяют две группы штатов: AtFault, где ущерб пострадавшей стороне компенсирует страховка виновника аварии (например, Калифорния) и NoFault, где вне зависимости от обстоятельств ДТП ущерб возмещает страховая компания пострадавшей стороны (например, Аризона). Величина покрытия варьируется в зависимости от законодательства, действующего на территории штата.

Страхование автогражданской ответственности в Германии, как и в большинстве других стран Европы, обязательно. В первую очередь, сумма страхового взноса зависит от стажа водителя. На стоимость страховки влияет также место эксплуатации ТС. Но здесь ключевую роль играет не только плотность населения, как в Российском ОСАГО, но и статистика аварий.

Сравним лимиты страховых выплат в России, США и Германии. В России лимит выплат по причинению вреда жизни и здоровью на 1 пострадавшего на сегодняшний день составляет 500 тыс. руб. В США этот показатель достигает 852 тыс. руб., а в

Германии – 148 000 тыс. руб. Немного иная картина складывается при сравнении размера лимита выплат по причинению вреда имуществу: размер этого показателя в России (400 тыс. руб.) превышает показатель США (279 тыс. руб.). Но Германия остается бесспорным лидером, поскольку размер данного показателя в этой стране достигает 30 000 тыс. руб.¹ На основании этих данных можно сделать вывод, что в анализируемой тройке стран Россия отстает по размеру лимита выплат по причинению вреда жизни и здоровью на 1 пострадавшего, однако в последние годы наблюдается тенденция увеличения лимитов страховых выплат по обоим параметрам, что является благоприятным явлением.

Так как с 1 апреля 2015 года лимит выплат по причинению вреда жизни и здоровью в России увеличен до 500 000 руб. на 1 пострадавшего, можно сделать вывод, что страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств в России наконец-то приближается к стандартам экономически развитых и лидирующих в этой области стран. Несмотря на то, что вместе с ростом страховых сумм растут и тарифы по ОСАГО, этот вид страхования останется востребованным с силу своей обязательности и социальной значимости.

УДК 338.1

Надежда Норец

Крымский федеральный университет
имени В.И. Вернадского
«Академия биоресурсов и природопользования»

ОЦЕНКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ

В зарубежной и отечественной экономической литературе для диагностики вероятности наступления банкротства предприятия предлагается несколько отличающихся методик, предполагающих расчет ряда коэффициентов, характеризующих ликвидность

¹ По курсу валют ЦБ РФ на 29.05.2015г.

бухгалтерського баланса, платежеспособність, фінансову стійкість і інші аспекти діяльності підприємства.

В зарубіжних країнах для оцінки ризику банкрутства широко використовуються факторні моделі, розроблені з допомогою багатовимірного дискримінантного аналізу, авторами яких є Е. Альтман, Дж. Фулмер, Ж. Конан і М. Голдер, Р. Лис, Р. Тафлер і Г. Тишоу, Ж. Лего і Г. Спрингейт.

Розглядаючи зарубіжні розробки в області оцінки ризику банкрутства, слід врахувати, що в зв'язі зі складністю перекладу, спробою «приспособити» моделі до постійно змінюваної звітності, а також неоднозначним трактуванням авторами ряду понять, застосовується різна термінологія і надається різний порядок розрахунку факторів, урахунок яких в моделях.

Російська економічна наука також досліджує проблеми, пов'язані з діагностикою ймовірності банкрутства. В частині, авторами найбільш відомих методик є: Г.В. Давидова і А.Ю. Бєликов, О.П. Зайцева, А.Д. Шеремет і Р.С. Сайфуллин, В.В. Ковалев і О.Н. Волкова, Г.В. Савицька.

На основі аналізу моделей банкрутства, розроблених вітчизняними авторами були зроблені висновки:

- в моделях враховані фактори, розраховані за вихідними даними, що містяться в російській бухгалтерській звітності;
- деякі з моделей застосовні для підприємств тільки певних галузей (модель Г.В. Давидової і А.Ю. Бєликова – для торгових підприємств, модель Г.В. Савицької – для сільськогосподарських підприємств);
- більшість фахівців використовують комплексну рейтингову оцінку фінансового стану і ділової активності (методику А.Д. Шеремета і його співавторів, В.В. Ковалева і О.Н. Волкової, Л.В. Донцової і Н.А. Никифорової).

І зарубіжні, і вітчизняні моделі банкрутства включають в себе кілька (від двох до семи) ключових показників, що характеризують фінансовий стан підприємства. На їх основі розраховується комплексний показник ймовірності банкрутства з ваговими коефіцієнтами у індикаторів. Ці методики і моделі повинні дозволити прогнозувати виникнення кризової ситуації підприємства заздалегідь, ще до появи її очевидних ознак.

Поэтому в настоящее время актуален вопрос выбора методов и

методик для конкретного підприємства, позволяючих прогнозувати наступлення його банкрутства в близькому майбутньому в цілях здійснення заходів для його запобігання або, по крайній мірі, згладжування наслідків.

Слід зауважити, що використання зарубіжних моделей потребує великих обережностей. Тестування за даними моделями показало, що вони не в повній мірі підходять для оцінки ризику банкрутства вітчизняних підприємств через різницю методик відображення інфляційних факторів і різницю структури капіталу, і відмінностей в законодавчій базі.

Але й російські моделі відрізняються між собою і не дають адекватної оцінки. Таким чином, здійснена порівняльна оцінка підходів і методів прогнозування можливого банкрутства підприємства з допомогою різних методик дозволяє зробити висновок про відсутність єдиної методології оцінки ймовірності банкрутства.

Таким чином, для отримання достовірного результату при виборі методики для конкретного підприємства слід враховувати галузеву належність підприємства, рівень оподаткування, законодавчу базу країни, в якій була розроблена дана методика і інші не менш важливі аспекти, як виробничий і фінансовий діяльності досліджуваної організації, так і розробки методу визначення неспроможності підприємства.

УДК 332.2(477)

Оксана Нужна

Луцький національний технічний університет

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Сільське господарство України сприяє розвитку інших галузей, які надають засоби виробництва та споживають продукцію сільського господарства як сировину, а також надають транспортні, торговельні та інші послуги. Однак останнім часом погіршується стан довкілля, екологічні умови землекористування, соціальні та демографічні складові аграрного виробництва.

На нашу думку, основними причинами, що стримують розвиток земельних відносин у країні, слід вважати:

– відсутність комплексної програми подальшого розвитку земельних відносин у державі, яка б сприяла запровадженню ринку земель та підвищенню інвестиційної привабливості землекористування, організації раціонального використання сільськогосподарських земель, забезпечувала ефективне впровадження автоматизованої системи ведення державного земельного кадастру, гарантування прав на землю, визначала першочергові заходи з охорони земель та землеустрою;

– зволікання щодо розробки та прийняття нормативно-правових актів, передбачених Земельним Кодексом України;

– незавершеність розмежування земель державної та комунальної власності;

– відсутність Законодавчого урегулювання формування розмірів агрохолдингових компаній, які на даний час орендують необрунтовано великі площі сільськогосподарських земель;

– неврегульованість проблем

– щодо не витребуваних земельних часток (паїв), відумерлої спадщини, черезсмужжя,

– дрібноконтурності, вкраплення контурів земельних ділянок, управління землями сільськогосподарського призначення державної форми власності, що перебувають у запасі та резерві за межами населених пунктів;

– зміни в економіці країни в цілому і сільськогосподарській галузі зокрема, які вимагають удосконалення методичних підходів щодо нормативної грошової оцінки земель;

– відсутність з боку органів виконавчої влади дієвого контролю за дотриманням земельного законодавства в частині раціонального використання та охорони земель; значне скорочення екологоагрохімічних ґрунтових обстежень;

– у край незадовільне державне фінансування заходів щодо забезпечення раціонального використання та охорони земель, підвищення родючості ґрунтів;

– відсутність механізму економічного стимулювання використання і охорони земель, збереження, відтворення та підвищення родючості ґрунтів;

– відсутність науково обґрунтованої моделі сільськогосподарського землекористування за природно-

економічними зонами України, яка б ураховувала спеціалізацію господарств та була адаптованою до конкретних регіональних особливостей;

– незавершеність землевпорядкування новостворених господарських структур;

– недостатня забезпеченість високопрофесійними кадрами, особливо кваліфікованими оцінювачами земель сільськогосподарського призначення.

Тому метою стратегії розвитку земельних відносин у сільському господарстві має стати:

– забезпечення сталого землекористування через дотримання науково обґрунтованого співвідношення земельних угідь (рілля, природні кормові угіддя, ліси та полезахисні насадження);

– збереження, відтворення та підвищення родючості ґрунтів через збільшення обсягів внесення поживних речовин;

– трансформація земельних відносин в аграрній сфері відповідно до вимог ринкової економіки шляхом включення вартості земель до економічного обороту;

– екологізація землекористування на засадах його сталого розвитку через зростання частки органічних сертифікованих сільськогосподарських угідь.

УДК 657.421.3

**Інна Первій,
Сергій Легенчук**

Житомирський державний технологічний університет

ІСТОРИЧНИЙ РОЗВИТОК ПРОГРАМНОЇ ІНЖЕНЕРІЇ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

Для побудови методики бухгалтерського обліку та економічного аналізу процесу створення комп'ютерних програм важливу роль відіграє розуміння економіко-технологічних аспектів даного бізнес-процесу. Виділення окремих етапів процесу створення комп'ютерних програм дозволяє ідентифікувати структуру затрат, оскільки остання значною мірою залежить від використовуваного під час розробки

програмного забезпечення, а також від виду і типу програмного продукту, що розробляється.

Базовою галуззю знань, яка стосується процесу створення комп'ютерних програм є програмна інженерія, яка передбачає розгляд технічних аспектів їх створення, менеджмент проектів створення, розробка інструментарію, методів та теоретичних підходів, необхідних для створення програмних продуктів. Виникненню програмної інженерії, тобто формуванню процесу розробки комп'ютерних програм як спеціалізованої діяльності, орієнтованої на одержання прибутку, передував тривалий історичний розвиток (рис. 1).

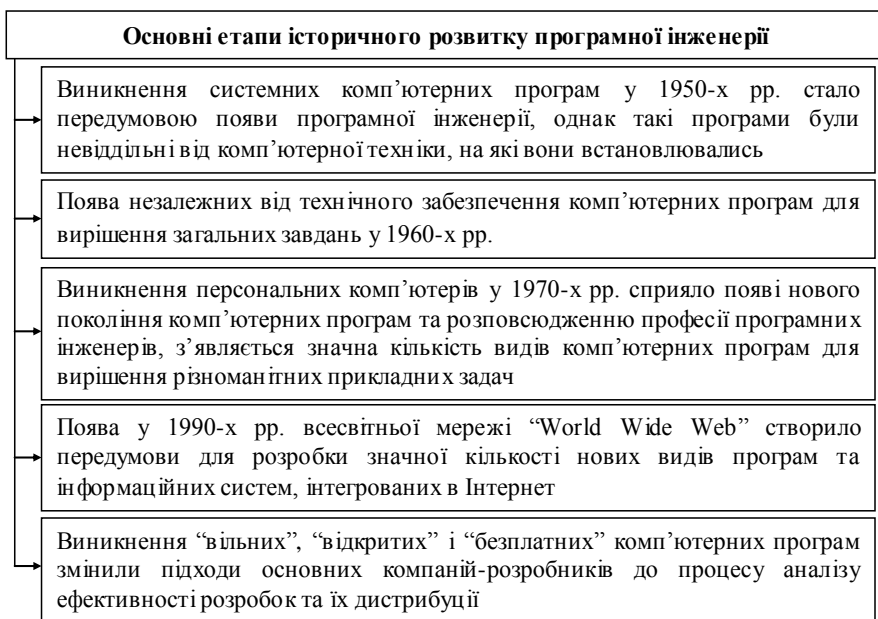


Рис. 1. Історичний розвиток програмної інженерії як окремого виду економічної діяльності

На основі аналізу виділених етапів історичного процесу розвитку програмної інженерії (рис. 1) можна встановити, що даний вид діяльності має досить незначний період існування, внаслідок чого залишається необґрунтованими значна кількість економічних аспектів

його функціонування. З іншого боку, для того, що б комп'ютерна програма стала масовим відокремленим об'єктом купівлі-продажу, від моменту її виникнення пройшло майже півстоліття, основними причинами чого були: технічні обмеження комп'ютерної техніки; фінансові можливості користувачів; відсутність сучасних високошвидкісних засобів зв'язку тощо.

Поява нових платформ для подальшого розвитку програмної інженерії, зокрема, “World Wide Web”, відкритого і безплатного програмного забезпечення значно впливає на процес управління процесом створення комп'ютерних програм на підприємствах, що зумовлює необхідність удосконалення методики його облікового-аналітичного забезпечення. Зокрема, широке поширення Інтернету стало імпульсом для поширення і використання комп'ютерних програм “з відкритим кодом” (наприклад, “Linux”, “Apache” та ін.), що зумовило необхідність розробки нових методів аналізу ефективності процесу створення комп'ютерних програм на підприємстві. На думку Дж. Морріса поява Інтернет та “World Wide Web”, як графічно-орієнтованої підсистеми Інтернету, має суттєвий революційний вплив на ІТ-індустрію та на програмні продукти, оскільки змінює підходи до комунікації компаній з своїми підрозділами, клієнтами та споживачами продукції [2, с. 14]. В цілому автор приходить до висновку, що поява Інтернет призвела до перебудови ІТ-індустрії як галузі діяльності, якою вона була до середини 1990-х років. І якщо на початку 2000-х років кількість користувачів Інтернету сягала близько 200 млн. чол., і такі зміни вважались революційними, то коли на початку 2015 р. їх кількість зросла близько до 3 млрд. користувачів, можна констатувати, що в умовах сьогодення відбулась повна переорієнтація ІТ-індустрії в сторону розробки комп'ютерних програм, інтегрованих з Інтернет.

Свідченням такої ситуації є рівень поширення мов програмування, які на сьогодні використовуються програмістами для створення комп'ютерних програм. За даними опитування 5905 програмістів, з яких 92,5% проживають в Україні, що було проведене сайтом “dou.ua”[1], було встановлено, що близько 90% всіх опитаних займаються програмуванням на основі використання мов програмування .NET, тобто комп'ютерних мов, які призначені для роботи з веб-технологіями. Існування такої тенденції зумовлює необхідність пошуку нових моделей обліково-аналітичного

забезпечення процесу створення веб-інтегрованих програмних продуктів.

На сьогодні програмна інженерія, як процес створення комп'ютерних програм шляхом виконання процесу наукового проектування, розробки і впровадження програмних засобів, є процесом створення програмного виробу, що є результатом інтелектуальної, творчої діяльності людей (програмних інженерів). Значна кількість етапів процесу створення традиційних матеріальних виробів та програмного виробу співпадають, що дозволяє використовувати існуючі інформаційні моделі процесу матеріального виробництва для побудови методики бухгалтерського обліку та економічного аналізу створення комп'ютерних програм.

1. Рейтинг языков программирования № 6: новые лошади на коммерческом рынке // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://dou.ua/lenta/articles/language-rating-jan-2015/?from=doufp>.
2. Morris J.M. Software Industry Accounting / Joseph Morris. – New York: John Wiley & Sons, 2001. – 624 p.

UDC 657

Diana Petrova

University of National and World Economy

ROLE OF ACCOUNTING IN THE MANAGEMENT OF MODERN GLOBALLY OPERATING COMPANIES

The specific management approaches and practices applied by the globally operating companies are related to the emergence and development of a new, independent line in contemporary business management, the accepted name for which is global management. The most significant contribution to its development is that of transnational companies, frequently called global companies in various literary sources. Incontestably, they are the main driving force of globalization processes and exert increasingly significant influence on the functioning of the global economic system nowadays. The complex hierarchical structure of these companies (including a parent company and foreign subsidiaries), the enormous scale of their operations, the broad diversification as well as the variety and parameters of the surrounding international environment

determine the specificity and complexity of their management. The specific characteristics of the management of globally operating companies in contemporary conditions entail specific requirements for its information support, including in relation to the organization of the processes related to the creation and use of accounting information for adoption of management decisions.

Accounting information is objectively necessary for the management of globally oriented companies in the conditions of the complex, hyper-competitive and dynamically changing international environment. The quantity and quality of the accounting information received by the managers at different management levels constitute a crucial prerequisite for the implementation of the common objectives and tasks of the company. All of this conditions the necessity of continuous improvement of the management of accounting informational processes within the company and the building of a single, integrated information environment allowing for adoption of efficient management decisions. The accounting system must provide the necessary information for planning, controlling, analyzing and coordinating in a long-term and short-term aspect of all operations carried on by the company in various countries worldwide. The complexity of these processes ensues from the complicated international division of labour within the company, the great variety of the operations being performed, the complexity of the organizational management structure and the interrelations within it, the specificity of the surrounding environment and the dynamic changes occurring in it.

It is beyond doubt that the implementation and normal running of the interrelated processes of analysis, planning and control in making management decisions in a globally operating company is not possible without the information provided by the accounting system. Against the background of these processes there can be clearly seen the exceptionally important role of information, controlling and analytical function of accounting and the high cognitive value of accounting information.

A key issue related to the flawless running of the processes of analysis, planning and control within the globally operating company is the necessity for the accounting information system to be flexible and adaptive to the informational needs of both the headquarters management and of the management of the individual subsidiaries. A number of difficulties arise in this respect due to the differences in the implemented accounting practices in different countries worldwide in which the company's subsidiaries

function.

The leading role of accounting information in the management of globally operating companies necessitates the organizing of its creation in such a manner as to satisfy to a maximum degree the needs of contemporary global management processes and to enable the formulating of justified management decisions. The ability of these companies to organize their information as their basic resource and use it as a strong competitive advantage is a key prerequisite for their long-term success and stable prospective development. It is a fact that in this electronic century modern information and communication technologies allow for generation of information that is wide-ranging and enormous in volume, as well as for its rapid transfer across remote distances. And yet the fundamental issue is, by using these options, to achieve efficient management of the complex information processes running within the globally operating companies, to identify properly the specific information needs at the individual management levels and the information provided by the accounting system to be maximally complied therewith.

УДК 336:004.896(07)

Світлана Пиріг

Луцький національний технічний університет

ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ВИРІШЕННЯ ЗАВДАНЬ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ

Застосування автоматизованих аналітичних систем у вирішенні завдань фінансового аналізу – це реальний спосіб підвищення ефективності роботи будь-якого підприємства. Адже з одного боку для прийняття управлінських рішень потрібна обробка значного обсягу ділової інформації, з іншого – сам процес ухвалення рішення знаходиться в жорстких часових рамках та у відповідальності керівництва за наслідки прийнятих рішень.

Загальний підхід у фінансовому аналізі полягає, по-перше, в експертній оцінці заданого сектора ринку, по-друге, в оцінці фінансового стану конкретної економічної структури і її позиціонуванні на цьому ринку, і, по - третє, у виробленні та реалізації

плану дій по оптимальному управлінню фінансовими ресурсами аналізованої структури із заданим співвідношенням очікуваної прибутковості планованих операцій до їх ризикованості.

Важливим кроком на шляху вирішення поставлених завдань буде підготовка даних для аналізу, що описують поведінку досліджуваного об'єкта, правильне визначення періоду часу, за який будуть аналізуватися дані, а також вжиті в минулому дії та їх результати. Ці дані можуть включати, наприклад, тимчасові ряди цін на різні фінансові інструменти даного об'єкта, результати його фінансово-господарської діяльності, статистику продажів тієї чи іншої продукції. При цьому необхідно визначити, які дані мають вагомий вплив на ситуацію, які – незначне, а які можуть перешкодити аналізу (наприклад угоди, проведені з некоректними результатами, помилки введення даних і т. ін.).

Тому, сучасному аналітику просто необхідно мати у своєму розпорядженні автоматизовану аналітичну систему, яка дозволить на основі ретельного аналізу даних рекомендувати ефективну стратегію управління фінансовими ресурсами конкретної організації на деяку перспективу. Також слід враховувати, що керівники, які відповідають за прийняття рішень у бізнесі та фінансах, зазвичай не є фахівцями у статистиці та інформаційних системах і тому не можуть безпосередньо використовувати системи, що вимагають складного налаштування або спеціальної підготовки даних. Отже, така система повинна поставлятися як складова частина загальної аналітичної фінансової системи, що стає найпоширенішою практикою в розвинених країнах, де всі налаштування і обробка даних здійснюються автоматично. Тому важливою властивістю даної аналітичної системи повинна бути простота у використанні і висока ступінь автоматизації.

Аналітична фінансова система повинна складатися з чотирьох основних блоків: призначення першого блоку – збір та підготовка вихідних даних; другий блок аналітичного комплексу – блок аналізу та прогнозування (вирішувати поставлені завдання можна з використанням сучасних засобів фінансового менеджменту). Призначення третього блоку – налаштування і підтримка працездатності системи. Цей блок, незважаючи на його допоміжний характер, надзвичайно важливий, оскільки будь-яка аналітична система вимагає постійного налаштування, контролю та оцінки якості прогнозів. У функції четвертого блоку входить вироблення

оптимальних стратегій поведінки у сфері фінансів і формування підсумкового звіту. Основа цього блоку – різноманітні алгоритми оптимізації.

Фахівцям необхідно постійно вирішувати завдання щодо знаходження оптимальних рішень. У фінансовому аналізі та плануванні це – формування портфелів (оптимальне співвідношення дохідності та ризику), складання бізнес-планів (оптимальний прибуток), реінжиніринг (оптимізація фінансових, товарних і т.п. потоків). У першому наближенні задачі оптимізації можна вирішувати існуючими інструментальними засобами, наприклад вбудованими в табличний процесор MS Excel. Але при наростанні обсягів інформаційних потоків швидкість роботи алгоритмів оптимізації стає критичною і її необхідно підвищувати.

Таким чином, сучасні інструментальні засоби для розробки автоматизованих систем, дозволяють будувати аналітичні комплекси для обробки фінансової інформації та прогнозування поведінки економічних об'єктів, які здатні адекватно оцінювати поточну ситуацію і виробляти рекомендації щодо оптимальної фінансової стратегії поведінки, що сприяє підвищенню прибутковості та поліпшення фінансового стану досліджуваного об'єкта.

УДК 657.1

Тетяна Писаренко

Луцький національний технічний університет

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Основним показником обсягу господарської діяльності промислових підприємств є реалізація ними готової продукції. Обсяг реалізації товарної (готової) продукції значною мірою визначається випуском її з виробництва – її кількістю, асортиментом і якістю.

Вивченням комплексу питань, пов'язаних з обліком готової продукції, займалися провідні вітчизняні та зарубіжні науковці: Ф.Ф. Бутинець, А.Г. Загородній, О.Ю. Дашкевич, Л.В. Дікань, М.В. Кужельний, Л.Є. Рогозян, І.Б. Садовська, П.Л. Сук, Л.К. Сук, В.Є. Труш, М.В. Реслер та ін.

Не зважаючи на значну кількість наукових і спеціалізованих праць щодо методики обліку готової продукції, у бухгалтерів виникають питання щодо організації обліку виробництва і реалізації готової продукції.

Готовою продукцією вважають таку продукцію, яка повністю закінчена обробкою, укомплектована, пройшла необхідні випробування (перевірки), відповідає діючим стандартам або затвердженим технічним умовам (має сертифікат чи інший документ, що засвідчує її якість), прийнята відділом технічного контролю підприємства та здана на склад або ж прийнята замовником (якщо готова продукція здається на місці) відповідно до затвердженого порядку її приймання (оформлена встановленими здавальними документами).

У комплексному виробництві при переробці або обробці сировини утворюється кілька кінцевих продуктів, один із яких вважають основним, а інші – супутніми (побічними). Підприємство має самостійно поділити другорядну продукцію на продукцію залежно від частки у виручці від реалізації кінцевих продуктів.

Вважають, що виробництво основної продукції вигідно розширювати (при цьому збільшується виробництво супутньої, побічної продукції) доти, доки додаткова виручка перевищує додаткові грошові й додаткові альтернативні витрати. Іншими словами, керівники фірми, підприємства вибирають такий рівень рентабельності, нижче якого нема сенсу займатися даним видом діяльності.

Головне завдання будь-якого підприємства – виробництво продукції, торгівля товарами високої якості з найменшими витратами.

З бухгалтерської точки зору, процес виробництва – це сукупність господарських операцій, пов'язаних із виробництвом продукції, виконанням робіт, наданням послуг. Реалізація продукції (робіт, послуг) – це господарська операція суб'єкта підприємницької діяльності, що передбачає передання права власності на продукцію (роботи, послуги) іншому суб'єктові підприємницької діяльності в обмін на еквівалентну суму коштів або боргових зобов'язань.

Основними нормативно-правовими документами з організації обліку виробництва та реалізації готової продукції є: Положення (стандарты) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», 15 «Дохід», 16 «Витрати» [9-11].

Методи обліку витрат, які виступають організаційним інструментом, об'єднуючи облікові підсистеми, є вартісним механізмом, що формує вартісну оцінку готової продукції. У різних підсистемах вартісна оцінка готової продукції проявляється показниками, властивими лише одній з облікових підсистем:

- у підсистемі управлінського обліку розраховують фактичну виробничу собівартість готової продукції;
- у підсистемі фінансового обліку розраховують показник собівартості реалізації готової продукції.

Механізм формування вартісної оцінки в цих облікових підсистемах різний. Вартісна оцінка в даному випадку виступає організаційним аспектом облікових підсистем, а саме:

- у фінансовому обліку механізм формування вартісної оцінки ґрунтується на методі, описаному в національному стандарті 16 «Витрати»;
- в управлінському обліку механізм формування вартісної оцінки регулюється методичними рекомендаціями формування собівартості продукції.

Отже, готова продукція – об'єкт облікової системи промислового підприємства, що поєднує організаційні інструменти обліку виробництва і продажу продукції, виступає засобом для досягнення основної мети функціонування підприємства.

УДК 657.63:339.144:334.78

Наталія Поддубна

Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ І РЕВІЗІЯ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ У РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Ураховуючи сучасний стан справ в економіці країни, внутрішній контроль – як невід'ємна складова організованої діяльності підприємства, потребує постійного вивчення та удосконалення, а тому, метою даної роботи є висвітлення внутрішнього контролю і ревізії товарних запасів у роздрібних торговельних підприємствах споживчої

кооперації.

Даною проблемою займалися такі визначні науковці як: Бутинець Т.А., Верига Ю.А., Петрик О.А., Фірсова Н.В., та ін. Проте, дана тема потребує подальшого опрацювання, в силу постійно змінюваних умов господарювання.

Зазначимо, що споживча кооперація є багатогалузевою системою, тому об'єкти внутрішнього контролю в кооперативних організаціях доцільно деталізувати за видами господарської діяльності споживчих товариств, спілок та їх структурних підрозділів. Кожен із видів господарської діяльності та структурних підрозділів, очолюваних керівником із визначеною персональною відповідальністю, є центром відповідальності. Організаційною формою центрів відповідальності в досліджуваних підприємствах можуть бути: торговельний відділ, склад, магазин, відділ магазину.

Внутрішній контроль в організаціях споживчої кооперації прийнято проводити у вигляді відповідних форм. Під формою контролю прийнято розуміти спосіб конкретного вираження та організації контрольних дій, спрямованих на виконання функцій контролю. На підприємствах споживчої кооперації найпоширенішою формою внутрішнього контролю є ревізія, яку здійснюють ревізійні комісії споживчих товариств (спілок) або ревізори контрольно-ревізійного управління вищестоящої організації. Однак ревізія є формою подальшого контролю і носить періодичний характер. У сформованій практиці ревізій на перший план виступає прагнення виявити факти порушень, а не їх профілактика.

При проведенні ревізії стану та руху товарних запасів ревізор повинен вирішити такі завдання: перевірити організацію торгівлі товарними запасами різного асортименту та розробити заходи щодо підвищення її ефективності; вивчити застосовувані в споживчому товаристві способи і методи внутрішнього контролю збереження товарів; визначити фактичну наявність товарних запасів, що знаходяться в місцях реалізації; виявити факти розкрадань кооперативної власності, розробити заходи щодо запобігання розкрадань і зловживань; перевірити дотримання законності і доцільності при здійсненні операцій з товарними запасами; вивчити і оцінити організацію синтетичного та аналітичного обліку товарів в споживчому товаристві; оцінити повноту відображення товарних операцій по товарах у бухгалтерському обліку та звітності споживчого

товариства; перевірити дотримання податкового законодавства за товарними операціями; перевірити законність і правильність дій посадових осіб при виконанні службових обов'язків; перевірити виконання вказівок щодо усунення порушень та недоліків, виявлених попередньою ревізією.

Проведені дослідження показали, що ревізія товарних запасів часто виявляє такі порушення: відсутність плану проведення інвентаризацій товарів (або недотримання його виконання), відсутність раптовості при їх проведенні; відсутність оперативного контролю цін при надходженні, реалізації, інвентаризації товарних запасів; відсутність оперативного контролю взаємозалежної роботи матеріально-відповідальних осіб (продавця і касира споживчого товариства); відсутність оперативного контролю термінів придатності товарних запасів. Усі ці порушення свідчать про низький рівень внутрішнього контролю в споживчих товариствах, що займаються торгівлею, чим сприяють виникненню зловживань з боку власних працівників.

При проведенні ревізії руху товарних запасів важливим є збір фактичних доказів, необхідних для складання акта ревізії. Із метою отримання фактичних даних перевірки в програмі ревізії необхідно передбачити перелік контрольних прийомів і процедур. Основними прийомами контролю, застосовуваними в ході ревізії руху товарних запасів є: обстеження безпосередніх місць реалізації, інвентаризація товарів і грошових коштів, вибіркові спостереження при перевірці операцій з надходження та реалізації товарних запасів, суцільні спостереження по списанню товарів і т.д. При ревізії операцій по руху товарів доцільне використання традиційних прийомів документального контролю: формальної і арифметичної перевірки документів; юридичної оцінки відображених у документах господарських операцій; логічного контролю документально оформлених господарських операцій; зустрічної перевірки документів або записів в облікових регістрах за допомогою звірення їх з однойменними або взаємопов'язаними даними у підприємств із якими досліджуваній об'єкт має господарські зв'язки; балансових ув'язок руху товарно-матеріальних, грошових цінностей; порівняння; різних прийомів економічного аналізу.

Таким чином, внутрішній контроль товарних запасів, проведений у формі ревізії – здатний забезпечувати керівний персонал

необхідною інформацією для планування подальшої діяльності роздрібних торговельних підприємств споживчої кооперації.

УДК 336.71: 330.322

**Оксана Полінкевич,
Любомир Богун**
Луцький національний технічний університет

ВНУТРІШНЬОБАНКІВСЬКІ ЧИННИКИ СТИМУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

В умовах ринкової економіки надійність банків є запорукою повноцінного виконання ними функцій фінансового посередництва, сприяння ефективному переливанню капіталу між регіонами, галузями, пропозиції різноманітних та недорогих банківських послуг [1]. Крім цього, поєднання принципів надійності та результативності банківської діяльності є запорукою загального оздоровлення ситуації в економіці за рахунок широкого спрямування ресурсів у економічний розвиток держави. Саме такий вид банківської активності на фоні значного зниження темпів інфляції є необхідним засобом підвищення стійкості комерційних банків на довгострокову перспективу [2].

Розвиток банківської системи України стримується за рахунок внутрішньо банківських чинників, серед яких є:

– недостатній рівень капіталізації банківської системи. Поступове нарощення капіталу сприятиме розширенню сфери послуг, укріпленню позицій комерційних банків у сфері кредитування та інвестицій;

– високі ризики кредитування. Наявність значних обсягів простроченої та сумнівної щодо повернення заборгованості у кредитному портфелі комерційних банків є наслідком проведення невиваженого банківського бізнесу, починаючи з часу становлення банківської системи;

– відсутність довгострокових кредитних банківських ресурсів. Більшість ресурсів, залучених комерційними банками, є короткостроковими. Важливою умовою для довгострокового кредитування реального сектора економіки є наявність довгострокових депозитів. Вирішення цієї проблеми пов'язане з формуванням системи гарантування вкладів населення;

– рівень банківського менеджменту. Недостатнє вивчення та аналіз фінансового стану позичальників негативно відображається на якості активів банків і є результатом зниження прибутковості банківської системи та погіршення якості кредитного портфеля;

– вузький спектр послуг відповідно до постійно зростаючих вимог споживачів.

Стратегічною метою державної політики у банківській сфері на сучасному етапі є забезпечення системної стабільності та створення необхідних умов для розвитку ринку банківських послуг на основі здорової конкуренції. Банківська діяльність в конкурентних умовах повинна здійснюватися на єдиних принципах, встановлених для кредитних організацій, базуватися виключно на комерційних інтересах та відповідати пруденційним і іншим вимогам нормативно-правового характеру. Державна політика по відношенню до банківського сектора має сприяти збереженню та укріпленню ринкових засад діяльності комерційних банків, використовувати переважно непрямі методи впливу на процеси, що протікають у банківській системі.

1. Логінов О. Історія становлення та розвитку платіжних систем України / О. Логінов // Підприємництво, господарство і право. – 2010. – № 12. – С. 131–136.
2. Львов Ю. Банки и финансовый рынок / Ю. Львов. – СПб., 2012. – 527 с.

УДК 658.1

**Оксана Полінкевич ,
Тетяна Грисюк**

Луцький національний технічний університет

ШЛЯХИ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день малий бізнес в Україні створює 5–6 % ВВП. Якщо враховувати «тіньову економіку», за приблизними оцінками фахівців близько 30% населення зайняті в малому бізнесі. Влада не шанує своєю увагою і турботою малий бізнес, оскільки вбачає в ньому лише злісних неплатників податків і соціальних внесків. Основний аргумент чиновників – навіщо підтримувати те, що складає малу частку ВВП країни [1].

До основних причин гальмування розвитку малого

підприємництва в Україні відносять:

- 1) неопрацьованість законодавства як з питань розвитку малого підприємництва, так і підприємництва в цілому;
- 2) високі податки, що змушує деяких суб'єктів малого та середнього підприємництва йти в тіньову економіку;
- 3) недостатня державна фінансова-кредитна і майнова підтримка малих підприємств;
- 4) відсутність дійового механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу;
- 5) недосконалість системи обліку та статистичної звітності малих підприємств;
- 6) обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення;
- 7) недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності .

Шляхами вирішення проблем малого бізнесу в Україні є:

- 1) створення раціональної нормативно-правової бази, що включає:
 - розробку і прийняття нової спрощеної системи бухгалтерського і податкового обліку та звітності малих підприємств;
 - прийняття закону «Про малий бізнес», який регулюватиме всі економічні та правові аспекти забезпечення розвитку малого підприємництва;
- 2) організації фінансової підтримки і допомоги малому бізнесу внаслідок:
 - створення спеціальних установ для кредитування малих підприємств;
 - використання Фонду сприяння зайнятості населення на розвиток малих підприємств;
 - спрощення податкового законодавства і зменшення кількості зборів і відрахувань;
 - віднесення на собівартість витрат, що пов'язані з формуванням страхового фонду в процесі кредитування;
 - надання малим підприємствам державних гарантій у вигляді державних боргових зобов'язань.
- 3) організаційного забезпечення малого бізнесу з:
 - впровадженням регіональних програм підтримки і розвитку малих підприємств;

– створенням незалежної системи реєстрації та ліквідації малих підприємств;

– організацією роботи окремої ланки виконавчої влади, яка би займалася виключно питаннями малого бізнесу.

4) створення забезпеченості інформацією та кадрами, що включає:

– створення спеціалізованих консультативних центрів по наданню інформації підприємцям;

– покращення освітніх програм напрямків підприємництва і бізнесу;

– організація програм підготовки і перепідготовки кадрів за державний рахунок.

1. Бех Н. Особливості розвитку та функціонування малого і середнього бізнесу в Україні / Н. Бех // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1(26). – С. 16–18.

УДК 336.71

Оксана Полінкевич,

Лілія Дембровська

Луцький національний технічний університет

СУЧАСНІ МЕТОДИ ОБЛІКУ ВИТРАТ

Основними методами обліку витрат, які активно використовуються на зарубіжних підприємствах є: директ-костинг, стандарт-костинг, методи АВС, кайдзенкостинг, таргет-костинг.

Систему директ-костинг широко застосовують у країнах з ринковою економікою, вона являє собою метод зрізаної (неповної) собівартості. Згідно із цим методом обліку й калькулювання виробничі витрати поділяють на змінні та постійні. Облік витрат і визначення собівартості готової продукції ведуть тільки за змінними витратами [1, с. 187].

Нормативний метод обліку витрат є аналогом західного методу обліку – стандарт-кост. Цей метод забезпечує даними про витрати, які можуть бути використані в різних цілях, наприклад, при оцінюванні запасів, плануванні, контролі за витратами, при прийнятті рішень і оцінюванні результатів виконання робіт.

Метод АВС, або облік витрат за видами діяльності, передбачає, що діяльність підприємства розглядають як сукупність процесів або робочих операцій, а суму витрат за відповідний період чи на виготовлення певного виду продукції визначають додаванням усіх здійснених витрат за кожним процесом і господарською операцією.

Метод АВС–калькулювання слід розглядати як один з найперспективніших методів управління витратами. Недоліками цього методу є його складність і трудомісткість [2, с. 32].

Метод калькулювання кайдзен–костинг передбачає вдосконалення витрат, в якому мають брати участь усі без винятку працівники – менеджери і робітники.

Таргет–костинг – система обліку витрат на основі цільової ціни. Цільовою вважають ціну, яку споживачі можуть заплатити. Процес такого калькулювання полягає в тому, що спочатку визначають найбільш прийнятні для споживачів дизайн продукту та ціну, а потім розробляють виріб [3, с. 37].

Розглянувши методи обліку витрат, можемо підсумувати, що українські підприємства застосовують лише класичні, традиційні методи обліку та калькулювання витрат для визначення їх кількісної оцінки. На вітчизняних підприємствах директ–костинг, стандарт–костинг, методи АВС, кайдзенкостинг, таргет–костинг майже не застосовують, за винятком незначної кількості підприємств. На відміну від вітчизняної практики, світовий досвід підтверджує доцільність застосування новітніх методик обліку та інструментів економії й зниження витрат.

1. Голубовський Л. Аналіз сучасних методів управління витратами / Л. Голубовський // Галицький економічний вісник. – 2014. – № 1 (26). – С. 187–192.
2. Кальєніна Н.В. Методи управління витратами, їх переваги та недоліки / Н.В. Кальєніна // Держава та регіони. – № 5. – 2007. – С. 32–35.
3. Пилипенко А.А. Архітектоніка обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств та їх об'єднань / А.А. Пилипенко // Економіка розвитку. – 2011. – № 1. – С. 36-40.

Світлана Дячук
Луцький національний технічний університет

СУТЬ ТА ВИДИ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ

В сучасних умовах економічних трансформацій проблема пошуку і мобілізації додаткових джерел фінансування соціально-економічного розвитку постає особливо гостро. Світовий досвід показує, що створення і ефективне функціонування фінансових інститутів є ключовим чинником нарощення інвестиційних ресурсів, що забезпечують економічне зростання в країні. Потенційними інститутами мобілізації довгострокових ресурсів для фінансування проєктів розвитку виступають такі інституційні інвестори як недержавні пенсійні фонди (НПФ).

Законодавчо визначено, що недержавний пенсійний фонд – є юридична особа, яка має статус неприбуткової організації (непідприємницького товариства), функціонує та провадить діяльність виключно з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам [1].

Недержавні пенсійні фонди мають складну та багаторівневу структуру. Відповідно до законодавства України недержавні пенсійні фонди, залежно від складу засновників та учасників, поділяють на три основні види:

1. Відкриті.
2. Корпоративні.
3. Професійні.

Є певні обмеження щодо заснування певного виду недержавного пенсійного фонду. Так, юридичні особи, діяльність яких фінансується за рахунок Державного бюджету України або місцевих бюджетів, не мають права бути засновниками відкритого пенсійного фонду. Таким фізичним особам дозволено бути засновником корпоративного пенсійного фонду або здійснювати пенсійні внески до вже створених пенсійних фондів лише у випадках, передбачених законодавством України або рішенням відповідних місцевих рад. Засновники відкритого пенсійного фонду не можуть бути зберігачем цього фонду та його аудитором.

Юридична особа може бути одночасно засновником не більш як

одного корпоративного чи одного професійного пенсійного фонду. Така юридична особа може бути засновником одного або більше відкритих пенсійних фондів. Є певні принципи вибору засновників та учасників недержавних пенсійних фондів.

Процеси створення та розвитку НПФ в Україні розпочалися з прийняттям Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 р. Зважаючи на відносно короткий період діяльності, НПФ ще не зайняли належне їм місце в інституційній структурі вітчизняного фінансового ринку. Так, загальний обсяг пенсійних активів станом на 30.09.2011 р. становив лише 1306,4 млн. грн. Разом з тим, потенціал розвитку даних інститутів чималий – активи накопичувальних пенсійних систем тринадцяти найбільших пенсійних ринків світу становлять біля 70 % їх ВВП. За наявними прогнозами сукупна вартість пенсійних активів у світі до 2020 року зросте на 66 % і досягне 36 трлн. Євро [2].

Як суб'єкти фінансового ринку НПФ виконують для економіки наступні важливі функції: 1) акумуляція заощаджень населення у вигляді пенсійних внесків; 2) формування «довгих» пенсійних ресурсів; 3) ефективний розподіл фінансових ресурсів; 4) диверсифікація ризиків.

НПФ обумовлює вищий рівень фінансової безпеки фондів порівняно з іншими фінансовими інститутами.

1. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.06.2003 р. № 1057-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Квятко С. В. Ринок пенсійних послуг: сучасний стан та перспективи розвитку / С.В. Квятко // Фінансовий ринок України. – 2011. – №10. – С. 4–6.

Леся Зінюк

Луцький національний технічний університет

НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Економічний аналіз процесів підприємництва в Україні свідчить про численні стратегічні і тактичні прорахунки в діях державної законодавчої та виконавчої влади. Важливою передумовою успішного розвитку підприємництва в Україні має стати створення ефективного механізму державного регулювання підприємництва.

У світовій практиці законодавство про банкрутство розвивалось у двох принципово різних напрямках – так звані британська та американська моделі. За британською моделлю - банкрутство розглядалось як спосіб повернення боргів кредиторам за рахунок коштів, наявних у боржника та його ліквідації як суб'єкта господарювання. Суттю американської моделі є здійснення санації підприємства з метою його реабілітації та відновлення платоспроможності. Сьогодні державне регулювання в розвинутих ринкових країнах інтегрує ці дві моделі.

Недостатній фінансовий стан підприємства є причиною його неплатоспроможності, погіршення фінансової стійкості, які призводять до незапланованих втрат і недосягнення необхідного фінансового результату чи навіть банкрутства. Виходячи з цього питання, дослідження фінансових засад проведення санації та стабілізації діяльності підприємства є важливим для забезпечення його подальшої роботи в ринкових умовах.

Державними органами та структурами, що беруть участь у провадженні справи про банкрутство підприємства за чинним законодавством України є [1; 2]:

- 1) Господарський суд – провадить справу про банкрутство;
- 2) Державна служба майна – тимчасово розпоряджається майном боржника, якщо банкрутом є державне підприємство;
- 3) банк, що здійснює розрахунково-касове обслуговування боржника і стає тимчасовим розпорядником майна боржника, коли банкрутом є недержавна структура;
- 4) аудиторська фірма, що підтверджує неплатоспроможність боржника;

5) санатори – громадяни або організації, які за власним бажанням беруть участь у санації підприємства;

б) ліквідаційна комісія, що призначається господарським судом після визнання боржника банкрутом, до складу якої обов'язково має входити розпорядник майна боржника.

Визначивши засади функціонування інституту банкрутства та особливості застосування процедури санації на підприємствах країн з ринковою економікою, встановлено, що процедура банкрутства спирається на ринкові механізми з використанням адміністративних методів.

Інститут банкрутства є важливим, невід'ємним, еволюційно сформованим атрибутом ринкової економіки. Його основним призначенням і передумовами виникнення виступають необхідність урегулювання та узгодження інтересів суб'єктів господарської діяльності для задоволення їх майнових прав та для підприємств, які проходять процедуру санації у системі економічних відносин, з метою забезпечення сталого збалансованого розвитку економіки.

Основна вимога до ефективного використання інституту банкрутства – його підпорядкованість державі як ієрархічно найвищому інституту суспільства, оскільки безконтрольне анархічне функціонування будь-якого інституту призводить до його абсолютної гегемонії.

1. Андрющенко К.А. Науково-теоретичні аспекти здійснення санації підприємства в системі державного регулювання ринкової економіки / К.А. Андрющенко // *Економіка підприємств*. – 2009. – № 2. – С. 12.
2. Полінкевич О.М. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посіб. / О. М. Полінкевич, В. П. Лещук. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 416 с.

Станіслав Іллюшук

Луцький національний технічний університет

ЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Одна з найважливіх задач розвитку підприємства і країни в цілому, нерозривно пов'язана з ефективністю виробництва, забезпечення випуску необхідної кількості сучасних виробів та покращення якості, досягнення конкурентоспроможності продукції на світовому ринку.

На рівень конкурентоспроможності фірми впливає науково-технічний рівень і ступінь удосконалення технологій виробництва, використання новітніх винаходів та відкриттів, залучення сучасних засобів автоматизації виробництва [1].

Рівень конкурентоспроможності фірми залежить від того, якими товарами вони торгують, де і як товариспоживаються.

Конкурентні позиції фірми на ринку залежать також від тієї підтримки, яку фірма отримує з боку національних державних органів і інших організацій шляхом надання гарантій експортних кредитів, їх страхування, звільнення від податків, надання експортних субсидій, забезпечення інформацією про кон'юктуру ринку та ін. Як правило, конкурентоспроможним є підприємство (фірма), що здатне довгий час залишатися прибутковим в умовах відкритої ринкової економіки.

Загострення конкурентної боротьби (за збут своєї продукції, за місце на ринку поміж фірмами-виробниками змушує шукати їх нові засоби впливу на рішення покупців. Одним з таких шляхів є створення товарів покращеного рівня якості. На жаль, на даний момент лише одиниці українських підприємств здатні конкурувати з європейськими та світовими компаніями, що негативно впливає на економіку країни в цілому та спотворює імідж держави як потенційного партнера.

Передовий закордонний досвід свідчить, що якість, безперечно, є найбільш вагомою складовою конкурентоспроможності, але разом з тим, можливості реалізації продукції, крім якості, визначаються значним числом параметрів і умов, більшість з яких розповсюджується не тільки на товар, але і на підприємство, фірму і навіть країну. Українські стандарти якості в багатьох моментах є застарілими і не

йдуть в ногу з часом, що часто створює проблеми при експорті продукції.

Конкурентоспроможність підприємства можна розглядати, як вміння виготовляти і реалізувати швидко та дешево якісну продукцію в достатній кількості. Для того щоб виробляти товари швидко та якісно необхідна ефективна технологія та новітнє обладнання. То про яку швидкість та якість можна говорити, якщо за статистикою в Україні близько 85% основних виробничих фондів є застарілими? Старе обладнання не дає можливості максимально економно та ефективно використовувати наявні ресурси, досягати необхідного рівня швидкості виробництва, і потребує значно більшого застосування ручної праці, ніж нові пристрої.

Зразу треба звернути увагу на одну з суттєвих помилок, які роблять наші підприємства. Вона полягає в тому, що ми зосереджуємо свої зусилля на випуску окремих видів продукції, порівнюючи їх з закордонними аналогами, - не завжди кращими, - стараємось перевершити їх по деяких параметрах. А якщо вдалося що-небудь продати за валюту - радість на ґрунті самообману. Ми не враховуємо, не приймаємо до уваги головне, - що єдиний критерій конкурентоспроможності підприємства і його продукції, - стабільне місце їх на світовому ринку, а не разова, нехай навіть вдала угода.

Звідси, для досягнення цього критерію нам треба змінити акценти, перенести центр ваги нашої роботи при вирішенні даної проблеми на створення насамперед конкурентоспроможних показників персоналу та підприємства. А в цьому тандемі пріоритет повинен віддаватися персоналу, так як саме в людях зосереджується конкурентоспроможна сила підприємства. Тільки в цьому випадку вони (персонал і підприємство) зможуть гнучко і ефективно реагувати на запити різних споживачів, задовольняючи їх високі вимоги до тієї або іншої продукції.

1. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти. Монографія. – К.: ДАКККіМ, 2006. – 160 с.

Оксана Полінкевич,

Ольга Лойко

Луцький національний технічний університет

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

Концепція управління конкурентним потенціалом припускає, що досягнення компанією своїх стратегічних цілей залежить від більш повного задоволення (у порівнянні з компаніями-конкурентами) запитів споживачів. Компанія зберігає тверду життєздатну позицію в умовах цінностей, що змінюються, і орієнтирів споживачів, прискорення процесів глобалізації ринків, загострення економічних, політичних і соціальних взаємодій. У конкурентних умовах зможуть досягти успіху тільки ті компанії, які стратегічно орієнтовані на ринки, що змінюються, і використовують повсякденно всі інструменти маркетингу для надання клієнтам вищої споживчої цінності [1].

Сьогодні успішна діяльність компанії визначається тим, у якому ступені їй вдається адаптуватися до зовнішнього середовища, що стрімко змінюється. Конкурентна маркетингова стратегія виражає загальний план компанії по використанню ресурсів для створення конкурентної переваги на вибраних ринках. Потенціал деяких ринків зменшується й компанія змушена залишити їх. Інші, навпроти, пропонують більші можливості й вимагають збільшення інвестицій, інноваційних стратегій і нових технологій [2]. За привабливістю ринків поряд з новими швидкозростаючими ринками (виробництво програмних продуктів, мобільні телекомунікації й ін.) зберігають свій рейтинг і багато хто зі старих галузей з високої праце- і матеріалоемністю (металургійне виробництво, хімічна промисловість, текстильна промисловість, нафтопереробка й ін.).

Стратегічне управління конкурентним потенціалом – комплекс процесів і засобів розробки і реалізації портфеля маркетингових конкурентних стратегій підприємства з метою здійснення гнучкого реагування на зміни в конкурентному середовищі і отримання конкурентних переваг на довгострокову перспективу [3].

Основними умовами успішного стратегічного управління конкурентним потенціалом в розрізі стратегічного бачення є:

– наявність чітких конкурентних цілей і постійний перегляд

портфеля конкурентних маркетингових стратегій, заснованих на стрижньовій ідеї підприємства, на специфіці конкурентного середовища і на бажанні досягти певних конкурентних переваг;

– перспективне бачення – повинне бути присутнє переконання в правильності стратегій;

– систематичне програмування використання конкурентного потенціалу підприємства для реалізації конкурентних стратегій;

– концентрація головних зусиль в потрібному місці і в потрібний час;

– гнучкість стратегічної поведінки, що забезпечує використання мінімуму ресурсів для досягнення максимального результату;

– скоординований порядок дій керівництва.

Оптимальне функціонування і розвиток конкурентного потенціалу підприємства залежать від оптимізації управлінських рішень і організаційної структури управління. Тому створення на кожному підприємстві ефективної системи управління конкурентним потенціалом, яка дозволить забезпечити конкурентоспроможність підприємства є нагальною необхідністю.

1. Шпотов Б. О современных теориях конкурентных преимуществ / Б.О. Шпотов // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 3. – С.50–55.
2. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентным потенциалом предприятия: диагностика и организация: Монография / А.Э. Воронкова. – Луганск: Изд-во ВНУ ім. В. Даля, 2000. – 315 с.
3. Ткаченко А.М. Організація внутрішнього аудиту на промислових підприємствах: Монографія / А.М. Ткаченко. – Запоріжжя: Вид-во Запорізької державної інженерної академії, 2005. – 505 с.

**Оксана Полінкевич,
Ольга Мудрицька**
Луцький національний технічний університет

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Основні засоби є одним з найважливіших чинників будь-якого виробництва, від їх стану та ефективності використання залежать кінцеві результати господарської діяльності. Глибокі кризові явища у економіці країни, недосконала амортизаційна політика спричинила спад інвестиційної активності економіки в цілому та окремих підприємств, підвищення ступеню зношеності основних засобів.

В умовах ринкової економіки оновлення основних засобів потребує відповідних інвестицій. В інвестиційній діяльності особливого значення набуває проблема формування джерел інвестиційних ресурсів. Цей процес, як свідчить практика господарювання, достатньо складний, оскільки припускає використання декількох різноманітних за своєю економічною сутністю джерел: внутрішніх та зовнішніх

Вагомий внесок у розробку теоретичних основ та методологічних підходів до проблеми обліку, аналізу та контролю основних засобів зробили провідні вчені економісти: С. Голов, Л. Городянська, В. Жук, З. Задорожний, Г. Кірейцев, Я. Крупка, Л. Сук, П. Сук, С. Хома, Н.І. Дорош, А. Борисов, Ф. Бутинець, Р. Хом'як та інші [1,с.10].

Методологічною основою дослідження є концептуальні основи та стандарти обліку.

Облік основних засобів є важливою ланкою в сфері бухгалтерського обліку та звітності. Його вдосконалення значною мірою може призвести до позитивних змін в діяльності підприємств та соціально – економічному житті країни в цілому.

Організація будь-якої підприємницької діяльності розпочинається з формування матеріально-технічної бази, відсутність якої робить неможливим ведення господарської діяльності підприємства.

Через низький рівень технічного забезпечення щорічно в Україні не обробляється близько 4 млн. га орних земель, а на тих, що

обробляються, вирощуються низькі врожаї. За результатами наукового дослідження А. В. Блоха зазначає, що через застарілі та малопродуктивні зернозбиральні комбайни в Україні щорічно втрачається близько 5 млн. тонн зерна, що еквівалентно 800 млн. дол. США [2,с.47].

Враховуючи, що на всі об'єкти основних засобів, які є у розпорядженні сільськогосподарських підприємств, амортизація нараховується незалежно від інтенсивності їхнього використання. Для здійснення робіт у сільськогосподарських підприємствах з консервації основних засобів: необхідно скласти Акт про тимчасове виведення основних засобів з виробничого процесу та їх консервацію, що затверджується керівником підприємства[3,с.8]. .

Відсутність достовірної облікової інформації може призвести до формування даних, що в спотвореному вигляді відображають фінансово-майновий стан підприємства. Саме облікова інформація дозволить сформулювати загальну концепцію ефективності управління основними засобами у аграрних підприємствах. Таким чином, достовірна оцінка вартості основних засобів та, за необхідності, переоцінка їх вартості, а також відображення бухгалтерських проведення щодо наявності та руху необоротних активів запобігатиме допущенню помилок, що дозволить уникнути нарахування штрафних санкцій за порушення методичних рекомендацій з обліку основних засобів.

1. Задорожний З. Проблемні питання обліку руху матеріальних необоротних активів / З. Задорожний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 10. – С. 12–16.
2. Борисюк О. Бухгалтерський облік основних засобів в умовах реформування податкового законодавства/ О. Борисюк //Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2011. – № 130. – С. 47–50.
3. Бойчук Є. Консервація основних засобів: механізм, бухгалтерський та податковий облік / Є. Бойчук// Все про бухгалтерський облік. – 2012. – № 51. – С. 6–11.

**Оксана Полінкевич,
Вікторія Пус**

Луцький національний технічний університет

СУТЬ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Нематеріальні активи – це немонетарні активи, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані та утримуються підприємством з метою використання протягом періоду більш як один рік для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи для надання в оренду іншим суб'єктам ринку.

Значний внесок у дослідження методики аналізу використання нематеріальних активів у вітчизняній практиці зробили Т. Банасько, О. Бондаренко, І. Боярко, Н. Кузик, Н. Мамонтова, В. Манакін, М. Мартиянова, О. Фурманчук та багато інших вчених [1–4].

Економічна природа нематеріальних активів, як стверджує І. Бігдан, проявляється в тому, що, не маючи фізичної субстанції, вони водночас є одним із видів ресурсів підприємства, являють певні права та переваги, які дозволяють власнику здійснювати підприємницьку діяльність з метою отримання економічних вигід. Зважаючи на відсутність матеріальної форми, нематеріальні активи стають відчутними тільки у процесі виробництва і реалізації продукції, при здійсненні управлінської діяльності. Лише у поєднанні із засобами та предметами праці і робочою силою проявляється ефект від їх використання [2].

Загальне значення «нематеріальні активи» в різних країнах практично не відрізняється.

Характерними ознаками віднесення активів до такого виду є:

- 1) відсутність матеріальної форми;
- 2) тривалість використання (більше одного року);
- 3) їх контроль відбувається в результаті минулих подій;
- 4) можуть бути ідентифіковані;
- 5) утримуються підприємством з метою їх використання, а не в якості інвестицій;
- 6) складність визначення величини майбутнього прибутку від їх використання;
- 7) мають цінність лише для одного підприємства;
- 8) мають схильність до технічного старіння.

Складовою нематеріальних активів підприємства є об'єкти інтелектуальної власності, що отримали юридичний статус. Підприємство зобов'язане вміти проводити оцінку їх вартості та прогнозувати можливість отримання в майбутньому доходу від використання у своїй господарській діяльності.

Отже, як бачимо, нематеріальні активи – це засіб, за допомогою якого підприємство має змогу гідно конкурувати в скрутних умовах. Але НМА – це не лише засіб підвищення ефективності та розвитку економічної діяльності на теренах нашої країни. На мою думку, саме завдяки розвитку нематеріальних ресурсів українські підприємці зможуть гідно співпрацювати на міжнародному ринку.

1. Барух Л. Нематериальные активы. Управление, измерение, отчетность / Л. Барух. – М. : Квинто-консалтинг, 2005. – 240 с.
2. Бігдан І.А. Облік і аудит нематеріальних активів : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / Бігдан Інна Анатоліївна. – Х. : ХДУХТ, 2003. – 287 с.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
4. Бондаренко О. С. Визнання нематеріальних активів у вітчизняній і зарубіжній практиці господарювання // Бондаренко О. С., Гончаренко М. С. // Ефективна економіка. – 2010. – № 9. – С. 43–45.

УДК 657.47

**Оксана Полінкевич,
Вікторія Тупало**

Луцький національний технічний університет

ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ

У сучасних умовах ускладнення господарської діяльності та перманентного впливу кризових ситуацій внутрішнього і зовнішнього характеру як на окремі підприємства, так і на економіку держави в цілому, особливої актуальності набувають питання забезпечення фінансової стійкості та підвищення ролі фінансового потенціалу держави в антикризовому управлінні. Приймаючи до уваги все зростаючу значимість фінансів у регулюванні економіки та забезпеченні економічної безпеки, актуальними є питання

вдосконалення всієї сукупності фінансових заходів держави для досягнення стратегічних соціально-економічних цілей.

Проблеми імплементації міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – «МСФЗ») в національну облікову практику знайшли висвітлення у працях сучасних вітчизняних та іноземних економістів та вчених: Чечуліна О.О., Дрошенка О.О., Лиско Н.А., Канева Т.В., Свірко С.В., Хорун - жак Н.М., Сушко Н.І. Важливість даної проблеми для України безумовна, оскільки наявність у підприємства фінансової звітності, підготовленої відповідно до МСФЗ, є однією з необхідних умов залучення іноземних інвестицій [1].

Передумовами модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі є чотири основні фактори еволюції, що встановлені міжнародною практикою: ефективне управління; прозоре управління; поява нових інформаційних технологій; розповсюдження міжнародних стандартів.

Головними розробниками та відповідальними виконавцями заходів Стратегії є Міністерство фінансів України, Державна казначейська служба України, і державні цільові фонди.

Реформи в бухгалтерському обліку бюджетної сфери сприятимуть вдосконаленню:

- 1) управління фінансами держави;
- 2) системи бюджетного планування стратегічного характеру;
- 3) контролю за процесом виконання бюджету;
- 4) аналітично-інформаційної системи управління фінансами держави.

держави.

Основними напрямками впровадження Стратегії є:

- 1) вдосконалення системи бухгалтерського обліку;
- 2) вдосконалення системи звітності;
- 3) створення єдиної інформаційної та організаційної системи обліку.

В основних напрямках впровадження державної концепції модернізації бухгалтерського обліку державного сектору України, враховано всі актуальні аспекти, які на сьогодні є визначальними у розвитку міжнародної облікової системи [4].

Основні недоліки, які досі існують у системі обліку бюджетних установ такі:

– при веденні бухгалтерського обліку одночасно використовуються два методи нарахувань – касовий (при виконанні

бюджетів) та метод нарахування (при здійсненні діяльності із виконання кошторису);

– відсутність єдиної методики державними цільовими фондами при відображенні операцій в бухгалтерському обліку;

– паралельна консолідація звітності по горизонталі – головних розпорядників коштів і по вертикалі – Державної казначейської служби. При цьому потоки інформації дублюються, але частина аналітичних звітних даних містить нетотожну інформацію. Планові показники доводяться за двома напрямками: по системі ДКСУ та головних розпорядників бюджетних коштів;

– здійснення виконання бюджетів за видатками шляхом виділення асигнувань, що є формальним обліком зобов'язань розпорядників бюджетних коштів [2].

Для продовження реалізації реформ в обліку бюджетних установ, наближенні його до міжнародної практики необхідно провести:

1) розроблення методичних рекомендацій щодо запровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в бюджетній сфері;

2) перегляд нормативно-правового та методологічного забезпечення щодо здійснення операцій з виконання бюджетів з урахуванням змін в системі бухгалтерського обліку бюджетних установ;

3) затвердження інструкції із застосування нового плану рахунків бухгалтерського обліку для бюджетників;

4) забезпечення співпраці з Міжнародною федерацією бухгалтерів щодо перекладу міжнародних стандартів бухгалтерського обліку для бюджетних установ та їх оприлюднення;

5) інформаційна підтримка щодо застосування стандартів (організація навчання з питань застосування стандартів, проведення конференцій, практичних семінарів для фахівців бухгалтерських служб [3].

Таким чином, реалізація зазначених заходів сприятиме реформуванню обліку бюджетних установ, наближенні їх до міжнародних стандартів.

1. Бухгалтерський облік, аналіз і аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку [Електронний ресурс] : Всеукраїнська науково-практична конференція

- (м. Чернігів, 25–26 жовтня 2013 р.): тези доповідей. – Чернігів : Черніг. держ. технол. ун-т, 2013. – 160 с. – Назва з екрана. – Режим доступу: <http://ekona.org.ua/files/zbirnik.pdf>.
2. Канєва Т. Стан і перспективи розвитку обліку в державному секторі України [Електронний ресурс] // Т. Канєва, С. Шевченко // Вісник КНЕУ. – 2010. – №5 – С. 33–40.– Режим доступу: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2010/05/4.pdf>. – Назва з екрана.
 3. Про Стратегію розвитку системи управління державними фінансами [Електронний ресурс]: Розпорядження КМУ від 01.08.2013 № 774-р. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/774-2013.p>. – Назва з екрана.
 4. Слизовська О.М. Реформування бухгалтерського обліку в державному секторі / О.М. Слизовська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/3519/1/99.pdf>.

УДК 336.71: 330.322

**Оксана Полінкевич,
Роман Цюриць**

Луцький національний технічний університет

НЕДОЛІКИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

Відомо, що державний фінансовий контроль – це складова управління економічними об'єктами та процесами, основне завдання якої полягає у спостереженні за певним об'єктом з метою перевірки його відповідності бажаному та необхідному стану, передбаченому законами, положеннями, інструкціями та іншими нормативними актами. В Україні держаний фінансовий контроль здійснюють Верховна Рада, Кабінет міністрів, Міністерство фінансів, Національний банк, Рахункова палата, Фонд державного майна, Державна податкова служба та інші державні органи згідно з чинним законодавством. До органів, що реалізують функції внутрішнього фінансового контролю, відносять Державну контрольно-ревізійну службу України і контрольно-ревізійні підрозділи міністерств та інших центральних органів виконавчої влади країни [1–4].

Основними недоліками сучасної системи державного контролю слід вважати, по-перше, той факт, що більшість перевірок на сьогоднішній день носять фіскальний характер: на практиці найчастіше використовують перевірку або ревізію. Водночас

зазначені методи дозволяють лише виявити фінансові порушення, констатувати негативні явища, але не дають можливості запобігти їм або детально дослідити причини їх виникнення.

По-друге, негативним моментом у функціонуванні вітчизняної системи державного контролю необхідно зазначити проблему переважного використання заходів подальшого контролю. Як свідчить досвід зарубіжних країн, саме процедури поточного та попереднього контролю вважаються найбільш дієвими, однак що стосується нашої країни, то ці види контролю є неурегульованими та слабкими [9]. Разом з тим варто відмітити, що неусвідомленість важливості проведення поточного та попереднього контролю як системою управління державними фінансами, так і керівниками підприємств, є також значною проблемою.

По-третє, особливу увагу доцільно приділити питанню недосконалості діючих нормативно-правових документів та розміру штрафів. Оскільки сума штрафів за незаконне або нецільове використання бюджетних коштів менша за самі обсяги цих коштів, держава втрачає значні суми через зловживання посадових осіб, що призводить до збільшення порушень і нецільового використання бюджетних коштів. На сьогоднішній день також існує певна неурегульованість дій серед зовнішніх контролерів, якими є Рахункова палата та Державна фінансова інспекція України.

1. Завгородній А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Завгородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – Львів : Вид-во ДУ "Львівська політехніка", 1996. – 384 с.
2. Скоропад І.С. Державний фінансовий контроль в Україні: проблеми та шляхи реформування // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.3. – С.263-268.
3. Плескач В. Фінансовий контроль у контексті трансформаційних процесів економіки / В. Плескач // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 85.
4. Гуцаленко Л. В. Державний фінансовий контроль [Електронний ресурс] / Л. В. Гуцаленко. – Режим доступу: <http://subject.com.ua/pdf/46.pdf>. - Заголовок з екрану.

Дмитрий Пролейчик

Могилевский государственный университет продовольствия

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В экономике важно выявлять не только факты и величину потерь произведенной продукции и производственных ресурсов, но и выяснять причины их появления с целью разработки мер, направленных на их недопущение или снижение, что является источником роста благосостояния населения. Этого можно достичь, при эффективном использовании ресурсов.

Так как материальным содержанием внутренних резервов роста производства и его эффективности является недопущение субъективных потерь (в широком смысле), то величина тех и других определяется аналогично: как разница между каким-то эталоном и фактическим параметром.

При определении величины потерь и внутренних резервов для хозяйств определенного региона предлагается использовать в качестве эталона усредненный показатель, рассчитанный с помощью корреляционной модели.

Для расчета экономического норматива оптимальным вариантом является использование данных сельхозпредприятий одного природно-климатического региона. Использование данных по хозяйствам района не позволяет рассчитать устойчивую корреляционную модель для обоснования норматива. Расчет корреляционной модели для хозяйств области имеет тот недостаток, что производители имеют различные климатические условия, которые существенно влияют на эффективность сельскохозяйственного производства.

В качестве результативного показателя при выявлении внутрихозяйственных резервов роста эффективности сельскохозяйственного производства предлагается использовать валовую продукцию в сопоставимых ценах.

При построении корреляционной модели необходимо учесть, что связь между факторами и результатом нелинейная, что обусловлено законом убывающей отдачи. Ряд ученых предлагает

описывать такую связь показательной функцией, которая имеет следующий вид:

$$y = e^a x_1^{b_1} x_2^{b_2} x_3^{b_3} x_4^{b_4}, \quad (1)$$

где y – валовая продукция в сопоставимых ценах;
 x_1 – площадь сельскохозяйственных угодий с учетом качества;
 x_2 – среднесписочная численность работников;
 x_3 – среднегодовая стоимость основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения;
 x_4 – среднегодовая сумма материальных затрат (без амортизации);
 a – параметр уравнения регрессии при зависимой переменной;
 b_i – коэффициенты регрессии при соответствующем факторном показателе.

Проведенный анализ на основе данных сельхоз предприятий Могилевской области Республики Беларусь позволил вывести следующую модель (2):

$$y = e^{-0,6648} x_1^{0,2197} x_2^{0,2949} x_3^{0,0045} x_4^{0,6668}, \quad (2)$$

Цифровые значения степеней при независимых переменных – это коэффициенты регрессии, они же в уравнениях такого вида являются коэффициентами эластичности, показывающими, на сколько процентов увеличится (уменьшится) результат при изменении на 1 % факторного показателя.

При дальнейшем анализе необходимо выявить теоретическое значение результирующего показателя и вывести остатки.

С помощью корреляционной модели существует возможность расчета потенциального объема производства валовой продукции в сопоставимых ценах для всех рассматриваемых предприятий. Превышение потенциального объема над фактическим дает величину внутрихозяйственных резервов роста валовой продукции.

УДК 657

**Світлана Процків,
Лариса Руснак**

Чернівецький торговельно-економічний інститут

ШАХРАЙСТВО У СТРАХОВОМУ БІЗНЕСІ ТА ОСНОВНІ МЕХАНІЗМИ ЙОГО ПРОТИДІЇ

Страхове шахрайство – давно актуальна для усіх країн світу проблема, яка все більшою мірою стосується і України. Сьогодні діє все більше шахраїв у сфері страхування. Дослідження проблеми боротьби страховиків від випадків шахрайства сприятиме подоланню даної проблеми та ефективнішому подальшому розвитку ринку страхування. Отже, обрана проблематика є актуальною для теорії і практики захисту страхових компаній від дій шахраїв.

Страхове шахрайство можна визначити як протиправну поведінку суб'єктів договору страхування внаслідок чого суб'єкти договору страхування отримують можливість незаконно і безоплатно обертати капітал на свою користь. З одного боку вона спрямована на здобуття страхувальником страхового відшкодування шляхом обману або зловживання довірою, або внесення меншої чим необхідно, при нормальній оцінці ризиків, страхової премії, а також приховування важливої інформації при висновку або в період дії договору страхування. З іншого боку це відмова страховика від виплати страхового відшкодування без належних, зазначених в законодавстві, правилах страхування причин [1].

Ринок страхових послуг є одним із найбільших у світовій економіці і його взаємозалежність з іншими галузями не можна недооцінювати. Страховий ринок, як і інші фінансові ринки, не позбавлений корупційних схем, що зачіпають матеріальні інтереси як страхувальників і страхових компаній, так і держави загалом. Світовий досвід свідчить, що близько 15 % страхових випадків пов'язані з шахрайськими діями недобросовісних клієнтів страхових компаній. Український страховий ринок щорічно втрачає від страхового шахрайства від 600 млн до 1 млрд грн. За кількістю такого роду зловмисних дій найбільш потерпають авто страхування та медичне страхування [2].

Для страхового ринку України проблема є невирішеною з різних причин. По-перше, на страховому ринку України не розроблено

методів боротьби із шахрайством. Окремі заходи, що час від часу проводяться, є не ефективними, адже при цьому не мінімізуються витрати страховика, а навпаки збільшуються. Іншою причиною неготовності боротися з шахрайством є те, що самі страховики можуть бути зацікавленими у здійсненні страхового шахрайства. Отже, проблема детінізації економіки країни, масштаби процесів, що призводять до негативних економічних наслідків, обумовлюють необхідність пошуку різних способів попередження та розв'язання таких проблем. З метою підвищення прозорості ринків фінансових послуг 2 червня 2011 р. в Україні був схвалений Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо регулювання ринків фінансових послуг»[3]. Слід шукати нові альтернативні шляхи вирішення названої проблеми. Наразі актуальним є виявлення наявності шахрайських схем на страховому ринку України з метою запровадження системи протидії такій тіньовій діяльності на мікро- та макроекономічному рівнях.

Ефективним елементом системи контролю за страховим шахрайством є організація і ведення бази даних зловживань у страховому секторі. Ініціатива щодо утворення такої бази даних має належати самим страховим компаніям, їх об'єднанням, саморегулюючим організаціям разом з уповноваженими органами нагляду за фінансовим сектором.

Банківське шахрайство на сьогодні є розповсюдженим явищем у всьому світі, оскільки через банківську галузь здійснюється перерозподіл значних фінансових потоків. Схеми здійснення шахрайства у банківському секторі є багатогранними, а їхня специфіка обумовлена різноманітністю операцій банківських установ (кредитні, депозитні, валютні, платіжні операції, в т. ч. через Інтернет тощо).

До основних превентивних заходів шахрайству у банківському секторі з точки зору зменшення тіньових грошових потоків слід віднести: розробку організаційної стратегії і засобів контролю, спрямованих на побудову інструментів моніторингу, класифікації, аналізу потенційних загроз (витрат) в результаті внутрішніх і зовнішніх зловживань; налагодження дієвої комунікаційної політики між підрозділами банку і службою безпеки; поточне звітування за результатами моніторингу підозрілих операцій і передання відповідної інформації до підрозділів аудиту, ризик-менеджменту, служби безпеки і вищої ланки менеджменту; періодична оцінка операційних процедур

банку щодо їх відповідності встановленим службою безпеки нормам; проведення тренінгів для співробітників банку, спрямованих на покращення знань щодо виявлення і протидії шахрайству у банківському секторі.

Таким чином, до основних механізмів, спрямованих на протидію шахрайству в фінансовому секторі слід віднести попереджувальні заходи фінансовим зловживанням на рівні фінансової установи, а також утворення організацій, діяльність яких спрямована на виявлення і протидію шахрайству у фінансовому секторі.

На даний час найбільш ефективним засобом боротьби зі страховим шахрайством є попередження зловживань. Основними механізмами боротьби із шахрайством у страховій галузі поки що залишаються заходи на рівні страхових компаній, які найбільш наближені до місця виникнення шахрайства. Боротьба на рівні суспільства допомагає і доповнює рівень захисту компанії. Більшість страховиків використовують списки ознак шахрайства або індикаторів, які слугують основою для виявлення шахрайських вимог [3, с. 150].

1. Барановський, О. І. «Відмивання грошей»: сутність та шляхи запобігання [Текст] / О.І. Барановський. – Харків: Форт, 2003. – 472 с.
2. Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/11/10/24/4406>.
3. Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cqibin/laws/main.cqi?nreq=3462-17>.
4. Шірінян Л. В. Страхове шахрайство — економікоправові аспекти, індикатори і шляхи боротьби / Л. В. Шірінян // Економіка та право. — 2010. — № 3 (28). — С. 148–153.

УДК 657

Михайло Пушкар

Тернопільський національний економічний університет

ОСУЧАСНЕННЯ ЗМІСТУ НАУКИ ПРО КОНТРОЛЬ

Наука про контроль є системою знань стосовно господарської діяльності у всій її складності, а тому перш, ніж приступити до виконання функцій аудитора, потрібно оволодіти не лише найпростішими відчуття людини, що характерно для ремісників, а й знати і творчо застосовувати абстрактні інтелектуальні методи, які

базуються на мисленні та судженнях аудитора.

Внутрішні аудитори досліджують роботу підприємства, з інформаційної точки зору, як складну систему, на вході в яку із зовнішнього середовища вона отримує різноманітні фактори виробництва та переробляє їх у готовий продукт у процесорі, який трансформує (переробляє, перемелює, видозмінює фактори виробництв у готовий продукт, роботи чи послуги), а на виході із системи готову продукцію відправляють у зовнішнє середовище. При цьому поза увагою не залишаються питання комунікаційних зв'язків підприємства з його оточенням внаслідок свідомого вибору постачальників, покупців, фінансових установ, різних дебіторів і кредиторів тощо.

Вхід у систему, процесор і вихід із системи характеризують діяльність підприємства, яка повторюються циклічно і залежить від тривалості технологічного процесу виробництва, але кожного разу новий цикл відбувається з певними змінами, оскільки внутрішнє і зовнішнє середовища не залишаються тими самими, а внаслідок дії об'єктивних законів діалектики також постійно змінюються (перхід кількісних ознак в якісні та якісних у кількісні; заперечення заперечення; боротьба протилежностей) та економічних законів функціонування підприємств: кібернетики (дія законів необхідного різноманіття елементів системи; зворотного зв'язку в системі та доповнення елементів); закони змін (руху); дії (інерції); зв'язку із середовищем; адаптації (приспособування до нових умов); соціально-психологічї (впливу соціальних груп; звичаїв і традицій; юридичних обмежень поведінки людей) та біопсихічні (економії сили; рефлекторного характеру діяльності; впливу емоцій; випередження дійсності свідомістю; вольової детермінації поведінки персоналу).

Аудитор не може ігнорувати такі закони тому, що в тій чи іншій мірі вони впливають на роботу персоналу, що й визначає економічну ефективність бізнесу.

Завдання внутрішніх аудиторів полягає не в зіставленні планових та фактичних економічних показників, наведених у фінансовій звітності, як на цьому роблять акцент зовнішні аудитори, оскільки це надто далеко від інтересів менеджерів, а у виявленні міри впливу законів економіки на результати роботи через розкриття факторів дії на продуктивність працівників підприємства. Це диктує необхідність використання не лише економічних методів дослідження, що й так

зрозуміло, а й запозичених з гуманітарних, технічних, соціологічних, юридичних, психологічних, математичних, культурологічних та інших наук. Справа в тому, що аудитор повинен мати набагато ширші компетенції, ніж менеджер з обробки економічної інформації (до речі, так доцільно в наш час називати того фахівця, якого традиційно ображають «бухгалтером»), що принижує його гідність і скриває сутність його роботи, важливої для суспільства сфери діяльності, цілком пов'язаної з інформаційними ресурсами підприємства, які він призваний генерувати на запити менеджерів).

Застосування різноманітних методів або, принаймні, розширення традиційно використовуваних, обумовлено складністю системи «підприємство» та його оточення, коли необхідно визначати рівень ефективності використання ресурсів та бізнес - процесів у їх просторово – часовому вимірі, готувати інформацію за ієрархічними рівнями менеджменту про різні події у зовнішньому та внутрішньому середовищах, фіксувати відхилення від планів і прогнозів тощо.

Наука про внутрішній аудит, за сутністю виконуваних функцій, знаходиться на перетині правових, економічних, соціально – економічних, інженерних та інших інтересів бізнесу, тому вона повинна розширити арсенал методів дослідження організаційної, планової, облікової, контрольної, управлінської та інших напрямів роботи стосовно здійснення багатоаспектної фінансово – господарської діяльності підприємства. При цьому методи дослідження не протиставляють один одному, а органічно доповнюють з таким розрахунком, щоб використовуючи їх на практиці, можна було розкрити максимальну кількість факторів можливого впливу на результати діяльності підприємства.

Стандартний зміст підручників з внутрішнього аудиту, який визначений у далекому минулому, що не допускає будь – яких відхилень від навчальної програми, затвердженої мінсвіти й науки, унеможливорює процес всебічного використання обширної кількості методів дослідження роботи підприємства у часі та просторі і підготувати студента до самостійного і творчого процесу здійснення контрольних функцій на вищому рівні (державному), на середньому (міністерському, відомчому, регіональному, корпоративному) чи нижчому (підприємство, приватні особи). З одного боку, стереотипний обсяг знань з аудиту, обумовлений недосконалими стандартами, які розробники не встигають адаптувати до змін економічного буття

країни, а з іншого - ці стандарти стримують наукові пошуки в аудиті і заморожують творчість практиків диктуючи їм стереотипні алгоритми дій з контролю незважаючи на специфічні умови конкретного бізнесу (масштаб діяльності, галузь економіки, система управління та інші реальні фактори, в яких здійснюється діяльність).

Звідси можна зробити висновок про те, що особа, яка не обізнана з методологією науки, не володіє методами дослідження поведінки об'єкта (неважливо якого), має низький рівень IQ і неспроможний визначити причину – наслідкові зв'язки між явищами і процесами у динамічній системі фінансово – господарської діяльності підприємства, є непридатною для сфери економічного контролю.

УДК 339

**Лариса Савош,
Ольга Савченко**

Луцький національний технічний університет

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ

Україна має вагомі об'єктивні передумови, щоб увійти до найрозвиненіших у туристичному відношенні країн світу. Завдяки вигідному географічному розташуванню, вона з давніх часів є перехрестям транспортних та людських потоків з Півночі на Південь та з Заходу на Схід. Вона володіє значним туристично-рекреаційним потенціалом: сприятливими кліматичними умовами, багатством флори і фауни, розвинутою мережею транспортних сполучень, індустрією подорожей та туризму, численними культурно-історичними пам'ятками, високим освітнім рівнем населення [1].

Стратегічною метою розвитку туристичної індустрії в Україні можна визначити створення конкурентоспроможного на світовому ринку туристичного продукту, здатного максимально задовольнити туристичні потреби населення країни, забезпечити на цій основі комплексний розвиток територій та їх соціально-економічних інтересів при збереженні екологічної рівноваги та історико-культурного довілля. Це стосується насамперед найбільш привабливих туристично-рекреаційних зон, де туризм посідає одне з чільних місць в розвитку економіки: Волинська, Закарпатська, Івано-

Франківська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Херсонська, Черкаська, Чернівецька області, м. Київ.

Програма дій, зорієнтована на досягнення цієї мети, має бути синхронізованою із загальними темпами становлення ринкових механізмів і співвідносною з політикою структурних реформ в економіці. Вона повинна враховувати накопичений досвід розвитку туризму у світі, що створює сприятливі умови доопрацювання та розроблення відповідної нормативно-правової бази туризму[2].

В Україні створена значна кількість природоохоронних територій. Найбільшою популярністю користуються Карпатський та Шацький національні природні парки, біосферний заповідник «Асканія-Нова», численні дендропарки, заказники, пам'ятки садово-паркового мистецтва. Не менш відвідуваними є місця розкопок на території існування древніх міст – Херсонесу, Ольвії, Тіри та ін. В останні роки в Україні швидкими темпами розвивається сільський зелений туризм, основне завдання якого полягає у відпочинку туристів від міського шуму та метушні, ознайомленні з історико-культурними пам'ятками та місцевими звичаями і традиціями [3].

Основною проблемою розвитку туризму в Україні є неефективне та нераціональне використання природних ресурсів, а також відсутність чіткої стратегії розвитку індустрії туризму та чіткого його регулювання. Недостатньо розвинена інфраструктура, а також система транспортного обслуговування туристів та населення стають на заваді швидкому піднесенню та поширенню туристичної слави країни, часто ставлять охочих відпочити перед вибором. Тому розвиток туристичної інфраструктури та транспортних шляхів сполучення є одним із пріоритетних завдань.

Не менш важливим та болючим питанням залишається якість надання туристичних послуг. За цим показником Україна значно відстає від багатьох держав із подібним рекреаційно-туристичним потенціалом. Внаслідок цього багато наших співвітчизників надають перевагу іноземним курортам, отримуючи фактично за ті самі гроші набагато вищий рівень обслуговування та комфорту та стаючи при цьому інвесторами в економіку іноземних держав. Підняття рівня якості вітчизняних туристичних послуг до європейських стандартів значно прискорило б розвиток туризму в Україні [4].

Серед інших проблем туристичної сфери можна назвати недостатню поінформованість населення про готелі, інші заклади

відпочинку, тури по країні, туристичні послуги, а також відчутний податковий тягар для об'єктів туристичної діяльності.

Підсумовуючи все вищевикладене, можна зробити висновок, що інтенсивний розвиток туризму в Україні сприятиме зміцненню її економіки та її утвердженню як туристичної держави.

1. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В.Ф.Кифяк / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/books_ukr/kyfjak_13.htm/
2. Розвиток туризму в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.marshruty.in.ua/index.php/rozvytok-turyzmu-v-ukraini.php>
3. Грянило А.В. Міжнародний туризм: проблеми та перспективи розвитку в Україні / А.В. Грянило, Мацур Н.І./ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fp.cibs.ck.ua/files/1304/13gavmtp.pdf>
4. Устименко Л. М. Історія туризму / Л.М. Устименко, І.Ю. Афанасьєв / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/28702/>

УДК 657

Савош Лариса, Сидорук Ірина, Савош Катерина
Луцький національний технічний університет

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УКРАЇНИ: СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ

На сучасному етапі розвитку міжнародної економіки пріоритетного статусу набувають такі процеси, як глобалізація, інтеграція та інші пов'язані з економічною безпекою країн процеси. Розвинуті країни світу ведуть експансивну економічну політику по відношенню до інших країн з менш розвинутою економікою, разом з тим, розширюючи свої ринки збуту, отримують додаткові доходи від сеньйоражу.

Дослідження політики у сфері зовнішньоекономічного механізму та його окремих складових висвітлюються у наукових працях О. Кисельової, В. Левківського, А. Мороза, Л. Омелянович, А. Пересади, Л. Хомутенка та інших.

Україна, як країна з перехідною економікою, зазнає певних експансивних дій відносно власної економіки[1]. Тому, щоб уникнути зовнішньоекономічних небезпек для України, недостатньо лише уніфікувати норми та методи зовнішньоекономічної діяльності, потрібно також вирішити головні проблеми пов'язані з якістю

української продукції, її конкурентоспроможністю на світових ринках, з експортом України, який орієнтується лише на неготову продукцію, яка потребує подальшої обробки.

В загальному для поліпшення ситуації в Україні необхідно реалізувати наступні економічні завдання:

- 1) створення умов для набуття Україною повноправного членства в Європейському Союзі;
- 2) забезпечення сталого економічного зростання;
- 3) утвердження інноваційної моделі розвитку;
- 4) соціальна переорієнтація економічної політики.

На сучасному етапі розвитку нашої країни актуальними є такі стратегічні економічні пріоритетні цілі, які забезпечать для України гідне місце у світовому господарстві:

- потрібно нарощувати значення державного менеджменту в організації зовнішньоекономічної експансії України, особливо як виробника інтелектуальної продукції і транзитної держави;

- необхідно провести такі реформи, щоб виробництво української продукції було якісним та конкурентоспроможним на світовому ринку;

- ціллю України має бути підтримання відкритості економіки щодо іноземних інвестицій у модернізацію виробництва;

- в Національній стратегії розвитку України головним напрямком українського прориву повинна стати нова експортна орієнтація економіки;

- для України стратегічною метою у геополітичному плані повинна стати лідируюча або хоча би рівноправного партнера позиція у співпраці з ЄС, так як для України цей напрямок до співпраці є перспективним. Інтеграція у дану організацію повинна стати головною метою нашої держави.

Україна має багато зробити для нарощування обсягів інвестування і кредитування реального сектору економіки, зокрема й для залучення іноземних інвестицій [26, с.134]. Слід налагоджувати експортоспроможні високотехнологічні виробництва, ширше запроваджувати принципи вільної міжнародної торгівлі. Доречним буде застосування тактики «експортного прориву», що означає інтенсивне нарощування експорту порівняно обмеженої групи товарів, для виготовлення яких існують найсприятливіші умови [2].

Отже, Україні потрібно послідовно вирішувати проблеми

пов'язані із зовнішньоекономічним механізмом та процесом його реалізації. Для реалізації запропонованого комплексу заходів щодо розвитку і реалізації зовнішньоторговельного потенціалу України будуть потрібні щорічні бюджетні асигнування, об'єми котрих доцільно визначати виходячи з існуючої світової практики, відкоригувавши їх з урахуванням сучасного стану української економіки і сформованої структури українського експорту, адже, майбутнє України – за інноваційною економічною політикою.

1. Кисельова О.М., Білич Ю.В. Проблеми зовнішньоекономічної діяльності в Україні та шляхи їх вирішення // Митна безпека. Серія «Економіка». – 2013. – №2. – С. 88-94.
2. Хомутенко Л. І. Фінансові аспекти стимулювання зовнішньоекономічної діяльності // Українська академія банківської справи. – 2012.

УДК 657

Ірина Садовська

Луцький національний технічний університет

МАТРИЧНИЙ ПІДХІД ДО ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Наукові розробки вчених є безцінним внеском у розвиток інституціональної теорії управлінського обліку, сприяння становлення інноваційних підходів до розвитку облікової системи в Україні, напрацювання методологічних основ уніфікованого та стандартизованого інформаційного забезпечення в умовах міжнародної економічної інтеграції. Питання розробки і впровадження новітніх методологічних і методичних підходів до обліково-інформаційного забезпечення у відповідності із сучасними цивілізаційними викликами із залученням закордонного досвіду та сучасних теоретичних розробок є актуальними.

Неузгодженості, суперечності та інші недоліки управлінської діяльності можуть бути усунуті поступово або швидко, революційним шляхом, через відповідний розвиток інституцій щодо управління обліковою системою, а також у державі в цілому. Інституціональна економіка пропонує сучасну парадигму трансформації економічних систем, до яких відноситься обліково-інформаційна. Інноваційним є

становлення інжинірингової парадигми управлінського обліку, основаної на перепроектуванні облікових процесів і всебічному використанні міждисциплінарних зв'язків. Впершу чергу зміни і розвиток торкаються лише «екстернальних інституцій» (законів, нормативів тощо). Проте, як зазначає В. Бодров, «...успіх економічних трансформацій значною мірою залежить від того, чи вдалося змінити «інтернальні» інституції (цінності, настанови, звичаї)» [1, с. 52], зміна яких може тривати протягом життя кількох поколінь. Це ж стосується і облікової системи, як однієї з визначальних ланок системи локального менеджменту, екстернальні й інтернальні інституції якого безперервно розвиваються, причому, на наш погляд, важко однозначно визначити, яка група інституцій має більш інтенсивну динаміку розвитку і чи завжди зміни, що відбуваються, носять позитивний характер. Що стосується усунення негативного впливу історичної зумовленості на систему локального управління, варто зазначити, що розширення можливостей інституційного проектування, здобутих у ході реформ мають знайти своє відображення у «...певних результативних документах: концепціях, стратегіях» [2, с. 31], та нормативних документах, як підтвердження їх практичного втілення.

Матриця управлінських рішень передбачає розробку і законодавче затвердження стандартів управлінських рішень, що складається з кількох змістовно - функціональних блоків (матриця обліку руху капіталу, матриця обліку взаємовідносин з контрагентами, матриця планування контрольних заходів, матриця контролю дотримання чинного законодавства, матриця моделювання можливих ризиків) та усуває альтернативність прийняття рішень посадовцями різного рівня.

Пропонований матричний метод має наступні переваги: по - перше, дозволяє уніфікувати підхід до перевірки даних різних за розміром і галуззю підприємств, що суттєво скорочує термін перевірки; по - друге, завдяки уніфікованості пропонованого методу виключається необхідність прийняття рішень з боку незацікавлених осіб, чим унеможливується суб'єктивний підхід чи зловживання; по - третє, забезпечує виявлення відхилень даних оперативного та бухгалтерського обліку доходів і витрат, співставлення їх з фактичними даними і визначення можливих відхилень.

Матричний підхід до прийняття рішень, на наш погляд, є одним з дієвих методів подолання історичної зумовленості інституційних

змін, розвитку стилю державно-управлінської діяльності та докорінного реформування системи обліково-інформаційного забезпечення. Він дозволить розвинути межі впливу та визначити пріоритетні напрями новацій через збалансування відповідальності всіх учасників управлінського процесу до співставного рівня.

Об'єктивні процеси, такі, як світова глобалізація і розповсюдження інформаційних технологій, інтеграція України у світовий економічний простір та необхідність гармонізації національного законодавства до вимог світових стандартів є рушійними чинниками неспинного зменшення впливу історичної зумовленості у процесі зміни стилю управлінської діяльності. Процес зміни філософії обліку вилився у широкомасштабні облікові реформи, спрямовані на вдосконалення управлінського обліку, визначальною метою якого стало максимальне сприяння інформаційного забезпечення менеджменту на глобальному і локальному рівнях.

1. Бодров В.Г. Трансформація економічних систем: концепції, моделі, механізми регулювання та управління [Текст]: навч. посіб. / В.Г. Бодров. – К.: Вид – во УАДУ, 2002. – 104 с.
2. Письмаченко Л. М. Методологічні основи державного управління зовнішньоторговельними операціями / Л. М. Письмаченко // Вісник Академії митної служби України. Серія: «Державне управління» – Дніпропетровськ : АМСУ. – 2009. – № 1(1). – С. 24 – 33.

УДК 339.13: 634.1.076: 634.7

Інна Сало
Інститут садівництва НААН

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ РИНКУ ПЛОДІВ В УКРАЇНІ

Стратегія розвитку ринку плодів залежить від особливостей функціонування ринків зерняткових, кісточкових, горіхів та імпортованих плодів, впливу різних чинників на баланс попиту і пропозиції, експортно-імпортних операцій. У перспективі з метою формування необхідної стабільної товарної пропозиції плодів, вітчизняний ринок повинен розвиватися в таких напрямках: збільшення обсягів виробництва високоякісних плодів у спеціалізованих підприємствах, зокрема, господарських товариствах для задоволення внутрішніх потреб та нарощування експортного потенціалу; розвиток

взаємовідносин між товаровиробниками та посередниками повинен спрямовуватися на зосередження основних прибутків у первинній ланці, що можливо за належного розвитку торговельної структури – оптових плодоовочевих ринків світового зразку та кооперації між дрібними товаровиробниками; ціноутворення на вітчизняному ринку плодів має спрямовуватися на забезпечення цінової доступності споживання плодів, покриття виробничих витрат і можливості розширення пропозиції; взаємоузгоджені економічні зв'язки між галуззю садівництва та ринками промислових ресурсів повинні спрямовуватися на забезпечення садівницьких підприємств матеріально-технічними ресурсами на принципах еквівалентності; використання інноваційних екологобезпечних технологій вирощування плодів у садівницьких підприємствах з метою отримання максимальних прибутків при мінімальних витратах виробництва; спрямування зовнішньоекономічної діяльності на розвиток торговельних відносин з іншими країнами та знаходження власної ніші на світовому ринку; інвестиційна діяльність, спрямована на залучення капіталу, зокрема, іноземного.

З формуванням стабільної, стійкої, спрямованої на ліквідацію тіньових механізмів ведення бізнесу підприємницької атмосфери в країні та ефективно діючої нормативно-правової бази є можливість подальшого створення спільних садівницьких підприємств, заснованих частково на іноземному капіталі.

УДК 658.7: 338.246

Юлія Самойлик

Полтавська державна аграрна академія

М'ЯСОПРОДУКТОВА ЛОГІСТИЧНА СИСТЕМА: СУТНІСТЬ ТА МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ

Розвиток агропромислового комплексу в ринкових умовах господарювання неможливий без широкомасштабного впровадження логістичних систем. Логістична система є найбільшою та узагальнюючою сукупністю елементів та їх взаємозв'язків у межах ринкового середовища, оскільки вона об'єднує процеси ресурсозабезпечення, виробництва, розподілу, зберігання, просування

товарів (робіт, послуг) у рамках конкретного ринку та поза ним. Формування логістичних систем відбувається під впливом особливостей галузі ринкового сегменту. Ринок м'яса та м'ясопродукції – один з найбільших сегментів як аграрного, так і національного ринків, тому його логістична система є досить складною.

Питання агрологістики широко досліджені такими науковцями, як А.С. Даниленком, Я.В. Колодкою, О.В. Кузьміною, В.В. Писаренком, С.А. Пелих, Н.А. Стельмашук, Т.М. Терешкіним, Л.В. Фроловою, Н.І. Чухрай та ін. [1-3]. Однак, малодослідженими залишаються питання формування логістичних систем на ринку м'яса та м'ясопродукції.

На ринку м'яса та м'ясопродукції стримуючими чинниками впровадження логістичної системи управління є такі: недосконала система міжгосподарських зв'язків між виробниками, переробними підприємствами, збутовими та заготівельними організаціями у м'ясній галузі; специфіка м'ясної продукції та вимог до її якості, умов зберігання, транспортування; наявність великих підприємств м'ясної галузі та диверсифікованих агрохолдингів, які займають домінуюче положення на ринку і диктують свої умови конкуренції, впливаючи тим самим на товарорух в межах логістичного ланцюга, монополізуючи його; нерозвинуті управлінські та логістичні механізми в системі сільськогосподарської обслуговуючої кооперації виробників м'ясної продукції; значна роль держави в логістичному ланцюзі, яка полягає у здійсненні державних закупівель, формуванні держрезерву м'ясної продукції, фінансовому регулюванні.

Логістична система – це складова менеджменту підприємства, яка охоплює всі стадії створення продукції (робіт, послуг), забезпечує оптимізацію матеріальних та інформаційних потоків, поглиблення взаємозв'язків між елементами логістичного ланцюга та гнучкість системи управління ринкового суб'єкта.

Логістична система на ринку м'яса та м'ясопродукції (м'ясопродуктова логістична система) – це сегментарна підсистема агрологістичної системи, яка охоплює вісім стадій створення продукції м'ясної галузі: кормовиробництво, ресурсозабезпечення, виробництво, переробка, заготівля, зберігання, транспортування, збут, взаємопов'язує їх, забезпечує оптимізацію матеріальних та інформаційних потоків між ланками м'ясопродуктового ланцюга,

мінімізацію трансакційних витрат і сприяє підвищенню гнучкості, адаптивності, емерджентності системи менеджменту суб'єктів даного сегменту ринку.

Доцільно виділити такі форми логістичних систем на ринку м'яса та м'ясопродукції:

- 1) логістична система вертикально інтегрованих структур;
- 2) кооперативна логістична система;
- 3) незалежна логістична система.

Такий поділ логістичних систем пов'язаний з формою втрати організаційно-правової незалежності ринкових суб'єктів. Адже є підприємства, які повністю або частково, формально або неформально, втрачають свободу прийняття управлінських рішень та змінюють свою організаційно-правову форму.

Отже, логістика – це невід'ємний функціональний напрям розвитку економічної системи. Побудова логістичних систем управління має свою специфіку залежно від галузі діяльності суб'єктів господарювання.

1. Колодка Я.В. Особливості та оптимізація логістичних систем підприємств сільськогосподарської галузі / Я.В. Колодка // Інноваційна економіка: науково-виробничий журнал. – 2014. – № 2 [51]. – С. 131-136.
2. Кузьміна О.В. Логістична система вертикально-інтегрованої компанії / Вісник Донецького університету економіки та права. – 2013. – № 2. – С. 73-80.
3. Левченко В.О. Управління логістичною системою підприємства / В.О. Левченко, Удалих О.О. // Наука й економіка. – 2014. – № 1 (33). – С. 151-156.

УДК 657

Роман Сахарчук

Луцький національний технічний університет

ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ БЕНЧМАРКІНГУ В УКРАЇНІ: ОСНОВНІ ПОМИЛКИ ТА МЕТОДИ ЇХ УНИКНЕННЯ

Протягом тривалого часу бізнес в Україні розвивався в екстремальних умовах. Тому не дивно, що за минулі роки реформ і спроб виживання в цих умовах у бізнесі сформувалися своєрідні принципи управління. Способи вирішення проблем залишаються на рівні середини 90-х років ХХ ст., тоді як ринок, крім внутрішнього

вивчення проблем, вимагає сил і коштів для розвідки, збору й обробки численних джерел зовнішньої інформації.

Для виживання суб'єкти господарювання в умовах сучасної конкурентної боротьби першочергового значення набуває розвідка намірів конкурентів, вивчення основних тенденцій бізнесу, аналіз можливих ризиків тощо.

В процесі збору інформації використовуються різні методи отримання даних: промислове шпигунство, маркетингова розвідка, конкурентна розвідка, бізнес-розвідка, бенчмаркінг. Зупинимось на останньому методі та визначимо особливості практичного використання, основні помилки практики бенчмаркінгу та методику їх вирішення.

Більшість українських підприємців поняттям бенчмаркінгу не оперує. Їм також не відомі і повноцінні бенчмаркінгові проекти, які б здійснювалися українськими консультативними фірмами. Хоча, звичайно, елементи бенчмаркінгу зустрічаються в багатьох проектах з вдосконалення методів роботи українських підприємств.

Перший приклад — сертифікація системи якості підприємства відповідно до стандартів Міжнародної організації зі стандартизації (ISO), що сприяє підвищенню конкурентоспроможності української продукції, яка виходить на міжнародний ринок. Процес сертифікації, по суті, є бенчмаркінговим процесом.

Ще один приклад використання методології бенчмаркінгу українськими компаніями - «перейняття» готових методик для вирішення конкретної проблеми, іншими словами, «передового досвіду». З цього погляду бенчмаркінг виявився надзвичайно корисним для українських підприємців, оскільки, як і більшість ділових людей, вони дуже практичні і не надто піклуються про знання теорії з підручників. Підприємці і керівники компаній хочуть точно знати, які прийоми, підходи і методи працюють краще, якими є результати використання, і, головне, вони хочуть знати, чи буде це працювати у них.

Практичний аспект бенчмаркінгу завжди супроводжується певними помилками та неузгодженостями. Тому дуже важливо визначити найбільш поширені з них та дослідити методи їх уникнення.

Помилка №1. Сприйняття бенчмаркінгу як «інспекційної перевірки» функціонування підприємства. Таке дослідження може дати декілька цікавих і корисних цифр, але бенчмаркінг – це процес

з'ясування того, що стоїть за цими числами. Іншими словами, за допомогою бенчмаркінгу можна з'ясувати, яке місце займає компанія за швидкістю обслуговування клієнтів серед компаній галузі, але це не поліпшить положення компанії.

Помилка №2. Припущення, що вже існуючі і схвалені «базові параметри» можуть бути використані без змін. Тільки тому, що в звіті сказано, що ціна в \$2,35 — «базова ціна» для певної угоди, ще не означає, що укласти цю угоду потрібно за аналогічною ціною. Так звана «база» не може просто бути застосована на підприємстві, оскільки існують певні розходження в умовах на ринках, у потребах клієнтів, у доступності ресурсів і т.д. Необхідно знайти таких партнерів з бенчмаркінгу, що готові до співробітництва, і з'ясувати в них, що є досяжним, і чи може компанія досягти подібного рівня виконання.

Помилка №3. Зниження уваги до обслуговування і задоволення клієнта. Історія бенчмаркінгу містить дуже багато прикладів організацій, які стали настільки сконцентрованими на зниженні витрат, на забезпечення якості їхнього виробу, що забули звертати увагу на задоволення клієнта цим виробом. Скорочення витрат часто супроводжується зниженням уваги до клієнта (наприклад, післяпродажного обслуговування), внаслідок чого клієнти відвертаються. Щоб уникнути цієї помилки, при здійсненні бенчмаркінгу доцільно використовувати «balanced scorecard» (комплексну систему індикаторів бізнесу).

Помилка №4. Процес занадто великий і комплексний, щоб бути керованим. Процес — група завдань. Система — група процесів. Потрібно уникати застосування бенчмаркінгу щодо всієї системи — це дуже дорого і забере багато часу. Краще вибрати один або декілька процесів, що становлять певну частину системи, спочатку опрацювати їх, а потім перейти до наступної частини системи.

Помилка №5. Неузгодженість. Відбір для бенчмаркінгу теми (процесу), що не узгоджується зі стратегією організації, не підтримує її цілі або ж перешкоджає іншим ініціативам, які розпочинаються організацією. Керівництво організації повинно контролювати і спрямовувати процес впровадження бенчмаркінгу на рівні стратегії.

Помилка №6. Ставити перед собою завдання, що мають занадто розмиті межі і формулювання. Комунікації між службовцями всередині організації — одне з найбільш невизначених понять, що

найчастіше обираються для бенчмаркінгу. У даному випадку краще вибрати для бенчмаркінгу об'єкт, що піддається чіткому вимірюванню, має відповідальних осіб, наприклад, процес розподілу службових обов'язків всередині організації.

Помилка №7. Відсутність основи для проведення бенчмаркінгу. Ця помилка виникає, якщо пошук партнерів й інформації про них розпочатий раніше, ніж цілком проаналізований власний процес. Бенчмаркінг передбачає, що власний процес і його параметри точно відомі.

Помилка №8. Недостатньо повне дослідження партнера з бенчмаркінгу. Важливим при роботі з партнером із бенчмаркінгу є те, що ні його, ні свій час не повинен витратитися марно. Існує кодекс (правила поведінки партнерів з бенчмаркінгу), який передбачає, що ви ніколи не повинні просити у партнера з бенчмаркінгу ту інформацію або відповідь на питання, на яку ви спроможні відповісти самостійно, наприклад, вивчаючи літературу, статистичну інформацію і т.д.

Аналіз конкурентів, їх сильних сторін, причин їх успішності є надзвичайно важливим в умовах сучасної жорсткої конкуренції.

Бенчмаркінговий підхід є новим для українських підприємств, тому його практичне використання супроводжується рядом помилок, в процесі уникнення яких компанії розвиваються, вдосконалюють свої навички та отримують практичну важливість бенчмаркінгу.

1. Заруцька О.П. Управління ризиками – провідний чинник фінансової стійкості вітчизняних банків: [навч. посіб. для студ. ВНЗ економ. та упр.] – К.: 2011. – 180 с.
2. Вітлінський В.В. Концептуальні засади ризикології у фінансовій діяльності / Вітлінський В. В. // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 3-9.

УДК 657.631.2

Наталья Сергиенко
Финансовый университет при Правительстве РФ

ФОРМЫ УЧАСТИЯ ГРАЖДАН В БЮДЖЕТНОМ ПРОЦЕССЕ НА МЕСТНОМ УРОВНЕ

В Российской Федерации внедряется партиципаторное бюджетирование (инициативное бюджетирование), которое призвано расширить рамки участия граждан в бюджетном процессе путем созыва специальных комиссий, которые занимаются распределением

выделенных им средств. Его суть - процесс распределения части бюджетных средств при участии комиссии, состоящей из граждан и представителей муниципалитета, при этом комиссия решает, как и куда в рамках муниципалитета тратить определенное количество денег.

Можно выделить особенности такого бюджетирования: обсуждение специально выделенной части бюджета или внешних привлеченных средств (в большинстве случаев – до 5% от муниципального бюджета); необходимое участие в процессе муниципальной и городской администрации; повторяемость обсуждения; в процесс ПБ должны быть включены делиберативные процедуры в виде специальных встреч, форумов или обучения; необходимое последующее подведение отчетности о расходовании средств бюджета, выносимого на обсуждение по модели партиципаторного бюджетирования.

Проекты по партиципаторному бюджетированию «Я планирую бюджет» были запущены Фондом Кудрина по поддержке гражданских инициатив и Европейским университетом в Санкт-Петербурге совместно с администрациями городов и городских поселений в начале 2014 года, после успешного опыта «пилотных» проектов в Череповце и Сосновом Бору в 2013 году. На сегодня в России практика внедрения, так называемого, инициативного бюджетирования реализуется через различные проекты с использованием средств населения.

Похожие по содержанию проекты по инициативному бюджетированию включают реализуемые в отдельных регионах Программы поддержки местных инициатив. В России Программа поддержки местных инициатив (ППМИ) реализуется с 2007 года в нескольких субъектах РФ. Первым субъектом РФ, начавшим участие в ППМИ на региональном уровне, стал Ставропольский край. Свою значимую роль для запуска ППМИ предлагает Всемирный банк, эксперты которого на протяжении всего проекта сопровождают запуск и реализацию программы.

С 2009 года ППМИ при консультационной и экспертной помощи представителей Всемирного банка осуществляется в Кировской области. С 2013 года проект запущен в Нижегородской, Тверской, Тульской областях, Республике Башкортостан.

ППМИ реализуется через проекты муниципальных

образований субъекта РФ. Суть подхода состоит в выборе объекта финансирования в рамках проекта населением поселения. Реализация ППМИ позволяет решить на региональном уровне множество задач, среди которых особо выделяются: строительство или восстановление объектов социальной и инженерной инфраструктуры; поддержка социальной активности населения в муниципальных образованиях; развитие механизмов взаимодействия власти и населения, повышение уровня доверия населения к власти за счет его участия в выявлении и согласовании социально-экономических проблем, выборе, реализации и мониторинге проектов; повышение эффективности бюджетных расходов за счет вовлечения населения муниципальных образований, где ППМИ реализуется, в процессы принятия решений на местном уровне и усиление общественного контроля над действиями органов местного самоуправления и др.

Есть первые положительные результаты, которые требуют тщательного исследования, но пока говорить о тенденциях закономерностях участия граждан преждевременно. В рамках ППМИ население, так же как и спонсоры проектов, могут совершать вклад в различных формах. В денежной форме, форме неоплачиваемого труда, безвозмездного предоставления материалов, необходимых для реализации проекта в рамках ППМИ, безвозмездного предоставления технических средств (оборудования, механизмов, автомобилей и т.д.), необходимых для реализации проекта в рамках ППМИ, а так же в других формах. Вклад населения в форме неоплачиваемого труда подразумевает выполнение работ населением или спонсором, который не требует специальной квалификации, как при подготовке объекта, который финансируется в рамках проекта ППМИ; так и в процессе строительных (ремонтных) работ.

Наряду с такой формой участия широко используется самообложение граждан, получившее за последние годы активное развитие в отдельных регионах.

Евгения Выговская

Могилевский государственный университет продовольствия

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Одним из основных требований успешного функционирования организаций в условиях формирования рыночной экономики является безубыточность хозяйственной и другой деятельности, возмещение расходов собственными доходами и обеспечение в определенных размерах прибыльности, рентабельности хозяйствования. Главной задачей организации является хозяйственная деятельность, направленная на получение прибыли для удовлетворения социальных и экономических интересов членов трудового коллектива и интересов собственника имущества предприятия.

Руководство предприятия должно четко представлять, за счет каких источников ресурсов оно будет осуществлять свою деятельность и в какие сферы деятельности будет вкладывать свой капитал. Забота о финансах является отправным моментом и конечным результатом деятельности любого предприятия.

В условиях рыночной экономики эти вопросы выдвигаются на первый план. Резко повышается значимость финансовых ресурсов, с помощью которых осуществляется формирование оптимальной структуры и наращивание производственного потенциала предприятия, а также финансирование текущей хозяйственной деятельности. От того, каким капиталом располагает субъект хозяйствования, насколько оптимальна его структура, насколько целесообразно он трансформируется в основные и оборотные средства, зависят финансовое благополучие предприятия и результаты его деятельности. Поэтому анализ наличия, источников формирования капитала имеет исключительно важное значение.

Аккумуляция необходимого объема капитала не самоцель, а лишь средство обеспечения реальных условий для непрерывного функционирования каждого хозяйствующего субъекта. Добиться определенной эффективности возможно лишь при рациональном размещении и расходовании образованного капитала. Потребление капитала происходит через множество разнообразных этапов, стадий воспроизводства, существенно различающихся между собой.

Процесс размещения и использования капитала весьма сложный, длительный во времени, тесно взаимосвязанный с движением всех ресурсов в натуральной и денежной формах. Он затрагивает не только хозяйственные и финансовые действия управляющих и членов коллектива предприятия, но и его взаимоотношения с партнерами. Поэтому все управленческие решения и их реализация заключаются в наблюдении за оборотом всех ресурсов, их производственным потреблением, вложением денежных средств в инвестиционные проекты. На каждом участке деятельности в конкретной ситуации необходимо принимать меры к ускорению оборота капитала, оптимизации запасов, резервов, расходованию материальных ценностей, применению форм расчетов, содействующих быстрому и полному взысканию и погашению всех видов задолженности. Ускорение оборота капитала достигается путем наиболее эффективного использования всех элементов капитала, а также путем сокращения времени его обращения с помощью многочисленных агентов, торговых представителей и в значительной мере с помощью рекламы, которая приняла невиданные до сих пор размеры. Критерием оптимизации материальных запасов является минимизация всех затрат, связанных с величиной запасов, которая зависит от процесса материально-технического снабжения.

Основные условия, которым должны удовлетворять системы управления материальными запасами: объем запасов должен обеспечивать непрерывность производственного процесса, размер запасов должен быть минимальным в целях сокращения затрат на хранение материального запаса, на строительство складских помещений и иммобилизацию материальных ресурсов.

Важное значение для увеличения объема капитала имеет выбор наиболее эффективных форм финансовых вложений.

Уже на стадии создания предприятия актуальное значение приобретает рациональное размещение капитала посредством формирования оптимальной структуры имущества. Именно от этого впоследствии во многом зависят ликвидность и финансовое состояние предприятия, его экономические результаты.

Евгения Выговская

Могилевский государственный университет продовольствия

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Капитал - это средства, которыми располагает субъект хозяйствования для осуществления своей деятельности с целью получения прибыли.

Существует много критериев деления капитала, среди которых, прежде всего, выделяют время и назначение его функционирования, источники финансирования, формы и способы его участия в производственных процессах. В зависимости от времени создания и назначения различают первоначальный и текущий капитал.

Первоначальный капитал ассоциируется с теми средствами, которыми должен располагать любой хозяйствующий субъект, чтобы начать свою хозяйственную деятельность. Он выступает как решающее условие создания и начала действия предприятия, поскольку обеспечивает формирование обязательных элементов производства. Или нужно располагать, прежде всего, такими первостепенными элементами производства, как основные средства, оборотные средства и рабочая сила.

Объем, структура первоначального капитала во многом зависят от специфики деятельности, ее прогнозируемых масштабов, намеченной цели. Именно эти и другие особенности субъекта влияют на стоимость имущества, его структуру, а значит, и объем финансовых ресурсов. Например, для производственных предприятий необходимыми являются средства для приобретения основных средств (машин, оборудования, сооружений), создания определенных запасов сырья, материалов и других ценностей.

Поэтому нет единого общего подхода к формированию первоначального капитала хозяйствующих единиц, но в то же время имеются общие правила, главные вопросы, которые необходимо соблюдать и решать при выполнении должных управленческих действий. К ним следует отнести:

- четкое определение сферы деятельности новой хозяйствующей единицы, ее размеры, цели функционирования;
- обоснование оптимальной структуры первоначального капитала

и главных направлений его использования, обеспечивающих начало хозяйственной деятельности;

-определение источников формирования первоначального капитала, оптимизацию их структуры, а также создание рациональной системы аккумуляции и использования соответствующих ресурсов.

Все данные действия взаимосвязаны, должны производиться с учетом реальной ситуации, конкретных возможностей, общественных потребностей, экономических интересов самого предпринимателя. Так, от вида деятельности, предполагаемых размеров предприятия во многом зависит объем первоначального капитала. В то же время возможности накопления соответствующего объема первоначального капитала ограничивают масштабы, иногда и сферу действия нового бизнеса.

Однако во всех случаях целесообразно начать с четкого обоснования самой идеи организации новой хозяйствующей единицы. Выдвигаемую идею следует всесторонне обосновать прежде всего с точки зрения ее реальности, предполагаемой выгоды. Это касается возможности продажи предлагаемой продукции, услуг на существующем рынке. Не менее важными остаются вопросы уровня затрат на ее реализацию, производство, будущие поступления, окупаемость всей намечаемой деятельности. Чтобы правильно ответить на эти сложные вопросы, необходимо хорошо изучить конъюнктуру рынка, конкурентоспособность предлагаемой продукции, определить круг возможных покупателей. Первостепенное значение для принятия решения имеют и такие экономические проблемы, как уровень цен на рынке, предполагаемые затраты на изготовление и продажу товаров, выполнение услуг, работ, конечные результаты планируемых действий. Их определение связано и с предполагаемой организацией снабжения производства, сбыта продукции, наличием соответствующих помещений и т.д.

Объем первоначального капитала должен быть таким, чтобы обеспечить минимальные потребности в необходимых видах имущества, а также в денежных средствах, используемых для выполнения первых финансовых обязательств. Как уже отмечалось, не существует общей формулы для его расчета вне специфики конкретного субъекта хозяйствования, времени и места его действия.

УДК 657

Ганна Сліпченко

Національна академія статистики, обліку і аудиту

ПРОБЛЕМНЕ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ПДВ У 2015 РОЦІ

Податок на додану вартість - це домінуючий бюджетоутворюючий непрямий податок, який не лише сплачується до бюджету, але і відшкодовується з нього.

Так дослідженнями теоретичних і практичних аспектів, що пов'язані з обліком і звітністю з ПДВ займалися такі вчені, зокрема Ф.Ф.Бугінець, В.М.Пархоменко М.Коцупатрий та інші. Проте, на сьогодні питання обліку ПДВ у зв'язку змінами в ПКУ і досі залишаються важливими та актуальними.

З 1 січня 2015 року в тестовому режимі запрацювала система електронного адміністрування ПДВ(СЕА). Регулює електронне адміністрування ПДВ- Податковий Кодекс України[1] та Порядок електронного адміністрування ПДВ №569 від 16.10.2014р[2]. Основними особливостями СЕА :

1. Подання звітності виключно в електронній формі.
2. Реєстрація усіх без виключення податкових накладних/розрахунків коригування в ЄРПН.
3. Відкриття платникам податку електронного рахунку з ПДВ у Казначействі.

Система електронного адміністрування ПДВ вводиться поетапно:

-з 1 лютого 2015 року до 01 липня 2015 року в тестовому режимі, а з 1 липня 2015 року – на постійній основі;

Відповідно до п.2 Порядку електронного адміністрування ПДВ [2] електронний рахунок –рахунок, відкритий платнику ПДВ в Держказначействі, на який платником перераховуються кошти з власного поточного рахунку, необхідних для збільшення суми для реєстрації податкових накладних в ЄРПН та для сплати узгодженого зобов'язання до бюджету.

Згідно закону всі господарські операції на підставі первинних документів мають бути відображені в обліку. Однак План рахунків [4] не містить норми стосовно того, який рахунок призначено для обліку коштів на електронному рахунку. Так 08.04.5 року Мінфін України повідомило листом №31-18410-08-25/12278[3] про наміри змінити Інструкцію про застосування Плану рахунків [4], згідно з яким

вводиться субрахунок до рахунка 31 «Рахунки в банках» для обліку коштів на рахунку в СЕА. Скоріше це буде субрахунок 315 «Електронний рахунок за ПДВ», за дебетом якого відображають поповнення з поточного рахунку платника податку, а за кредитом списання Держказначейством коштів до бюджету.

Електронні рахунки з ПДВ вже функціонують, а до тепер змін до Плану рахунків бух.обліку [4] не внесено і бухгалтери застосовують на свій розсуд для обліку коштів на електронному рахунку рахунки: 37 «Розрахунки з різними дебіторами» та 33 «Інші кошти».

Так порушені в статті питання не є вичерпними і потребують доповнень, конкретизації та внесення змін до законодавства України.

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010р № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011 р., № 13, / № 13-14, № 15-16, № 17 , стор. 556, ст. 112.
2. Порядок електронного адміністрування податку на додану вартість, Постанова КМУ від 16.10.2014 р. N 569 // Офіційний вісник України, 2014 р., N 87, ст. 2482
3. Лист Міністерства Фінансів України від 08.04.2015 року №31-18410-08-25/12278[Електронний ресурс]// <http://www.minfin.gov.ua/>
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій", Наказом МФУ від 30.11.1999р за №291// Офіційний вісник України, 1999, N 52, ст. 2606.

УДК 657

Любомир Сорока

Луцький національний технічний університет

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Інформаційні потоки в системі економічної безпеки підприємства є певною, визначеною управлінським персоналом, системою показників, яким мають бути притаманні риси вірогідності і повноти, які в обов'язковому порядку повинні періодично поновлюватись, та володіти високим рівнем насучасніших автоматизованих технологій, здатних забезпечити оптимальне співвідношення оперативності і якості прийнятих управлінських рішень.

Найбільш значуща властивість інформації – це здатність викликати зміни. Практично цінність інформації прямо пропорційна

тій ролі, яку вона відіграє в прийнятті управлінських рішень. Створення раціонального потоку інформації про економічну безпеку підприємства має відповідати основоположним принципам: першого керівника, уніфікованості, системності, інноваційності у вирішенні завдань, розвитку, інжинірингу, єдиної бази і сумісності, стандартизації, дотримання співвідношення «витрати-вигоди».

Принцип першого керівника, заснований на безпосередньому керівництві аналітичною роботою на підприємстві першим керівником у зв'язку з тим припущенням, що він буде постійно націлювати аналітичний відділ на рішення нових більш складних завдань і намагатися вивести підприємство на лідируючі позиції в конкурентному середовищі.

Принцип уніфікованості полягає в тому, що аналітики повинні прагнути до того, щоб проектні рішення, які ними пропонуються, підходили до якомога ширшого кола завдань, які вирішуються.

Принцип системності припускає встановлення порядку функціонування всієї системи облікової, контрольної та аналітичної інформації в цілому, в окремих її аспектах, а також зурахуванням динамічних тенденцій.

Принцип інноваційності у вирішенні завдань дозволяє виявляти й вирішувати нові завдання, які ставляться перед підприємством у зв'язку з ускладненням зовнішнього середовища, використовуючи при цьому найновіші досягнення в галузі методологій, технологій та міждисциплінарних можливостей. Принцип розвитку є практичним втіленням принципу інноваційності з урахуванням можливості поповнення й постійного моніторингу актуалізації інформаційних потоків без порушення прийнятного їх функціонування в межах окремого підприємства.

Принцип єдиної бази і сумісності полягає в тому, що при створенні обліково-інформаційної системи і для досягнення відповідного рівня її безпеки, повинні бути реалізовані інформаційні інтерфейси, завдяки яким вона може взаємодіяти з іншими системами (управлінськими, контролінгу, фінансового моніторингу тощо) відповідно до встановлених підприємством правил.

Принцип стандартизації означає те, що при створенні обліково-інформаційних комплексів повинні бути раціонально застосовані типові уніфіковані й стандартизовані елементи, проектні рішення, пакети прикладних програм, зокрема такі, які дозволяють займатися

побудовою економіко-математичних моделей.

Принцип дотримання співвідношення «витрати-вигоди» полягає у досягненні раціонального та найбільш оптимального співвідношення між витратами й отриманими цільовими ефектами.

УДК 658.168.3

**Христина-Ірина Сорока,
Олег Яцюк**
Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу

ОСОБЛИВОСТІ ІНІЦІУВАННЯ ПРОЦЕДУРИ САНАЦІЇ КЕРІВНИКОМ ПІДПРИЄМСТВА-БОРЖНИКА

Світова фінансова криза 2008 року виявила глибинні проблеми економік багатьох країн світу, в тому числі й України. На рівні підприємств погіршення зовнішніх умов функціонування призвело до погіршення їх фінансових показників та зростання кількості банкрутств. Пріоритетність застосування санаційних заходів в системі банкрутства є запорукою відродження підприємств та створення передумов для їх подальшого розвитку. В той же час, санаційні процедури на вітчизняних підприємствах, що перебувають в кризовому стані, використовуються дуже рідко (близько 1% від загальної кількості порушених справ про банкрутство), ефективність реалізації санації також низька [1, с. 2427]. Відповідно, в переважній більшості випадків розвиток кризових явищ на підприємстві призводить до його ліквідації, і цей факт повинен змусити керівництво шукати шляхи попередження банкрутства [2, с. 185]. Одним із таких шляхів є ініціювання процедури санації керівником боржника із одночасним створенням умов для успішної реалізації плану санації підприємства.

При ініціюванні санації боржником він сам подає заяву та перший керує санацією: розробляє план, погоджує його з кредиторами та втілює план в життя [3]. Коли ж кредитори перші подають заяву, боржник ризикує втратити контроль за станом справ на підприємстві, постає реальна загроза ліквідації боржника. Після подачі заяви реєструються вимоги кредиторів, проводиться аналіз фінансового

стану боржника та аналіз укладених договорів. На основі аналізу стану справ на підприємстві наступним кроком є або санація підприємства або його ліквідація. Причому санація при ініціюванні її кредиторами може дорівнювати ліквідації. В будь-якому випадку усі права та обов'язки переходять від керівника до керуючого санацією, причому останній повинен вивчати бізнес з нуля. Також власники боржника втрачають усі свої права та інвестиції, керівник боржника втрачає роботу.

Переваги ініціативи боржника можна назвати такі: 1) люди, що знають бізнес, краще планують та втілюють реструктуризацію; 2) керівник та власники мотивуються збереженням робочих місць та своїх інтересів; 3) нижчі адміністративні витрати.

Для керівників підприємств, що перебувають в кризовому стані та мають намір ініціювати процедуру санації, для запобігання ліквідації підприємств необхідно провести такі кроки: 1) виконати ліквідаційний аналіз; 2) розробити попередній план санації (реструктуризації); 3) отримати згоду акціонерів на подання заяви про банкрутство; 4) скликати збори кредиторів для обрання комітету кредиторів, який призначить розпорядника майном; 5) допрацювати план так, щоб отримати згоду не менш як 50% кредиторів; 6) подати заяву, план, письмову згоду більшості кредиторів (за розміром боргу) з планом і з тим, що керівник боржника виступає в ролі керуючого санацією, а також обрану комітетом кандидатуру розпорядника майном [3].

Як наслідок, суд розпочинає справу про санацію, призначає керівника боржника керуючим санацією та розпорядника майном, обраного кредиторами. Зрозуміло, на цей момент повинен бути розроблений чіткий план фінансової реструктуризації. Він передбачає залучення кредитів, реструктуризацію боргів та капіталу, а також зміни юридичної, організаційної та виробничої структури боржника. Тільки при ґрунтовній підготовці та належному пропрацюванні усіх перелічених вище дій підприємство отримує реальний шанс на фінансове оздоровлення.

1. Яцюк О. С. Визначення та обґрунтування етапів вибору джерел фінансування санаційних заходів / О. С. Яцюк // Економіка: проблеми теорії і практики. Збірник наукових праць. Вип. 265: В 9 т. Том IX. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. – С. 2427-2433.
2. Яцюк О. С. Необхідність, мета та послідовність планування автосанації

підприємства / О. С. Яцюк, І. О. Твердохліб // Економічний аналіз: збірник наукових праць. – Тернопіль: “Економічна думка”, 2013. – Випуск 12. – Частина 4. – С. 185-188.

3. Закон України № 4212-VI від 22.12.2011 р. “Про внесення змін до Закону України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” [Електронний ресурс] // Сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4212-vi>

УДК 657

**Стахова Іванна,
Маркєєва Тетяна**

Коледж технологій, бізнесу та права
Східноєвропейського національного
університету імені Лесі Українки

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Сучасний розвиток ринкових відносин та економічної співпраці між суб'єктами господарювання характеризується зростанням вимог користувачів до якості інформаційного забезпечення. Це пов'язано з тим, що економічна ефективність обґрунтування та прийняття рішень визначається якісними характеристиками використаних джерел інформації. Однак сьогодні результати реформування системи бухгалтерського обліку в Україні ще недостатньо якісні, а показники фінансової звітності не повною мірою придатні для прийняття рішень, не відповідають інформаційним потребам користувачів та якісним характеристикам звітної інформації. Для вирішення зазначених проблем фінансову звітність, як основу інформаційного забезпечення прийняття рішень, необхідно розвивати у напрямі покращення механізму інформаційного обміну між зацікавленими користувачами та підприємством.

Дослідження окремих аспектів складання та подання фінансової звітності обґрунтовано у працях вчених: Білик М.Д., Левицька С.О., Нападівська Л.В., Чижевська Л.В., Юденко В.А. та інших. Виникає необхідність комплексного дослідження місця фінансової звітності у системі інформаційного забезпечення користувачів, удосконалення процесу її складання та аналізу, обґрунтування напрямів подальшого

розвитку на основі застосування системного підходу у процесі пошуку додаткових резервів підвищення її ролі та інформативності для забезпечення ефективності прийняття рішень. Реформування й удосконалення національної системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності здійснюється на основі застосування міжнародних стандартів фінансової звітності, впровадження яких покращує якість фінансової звітності в Україні.

На сьогоднішній день якість показників фінансової звітності ще знаходиться на рівні, який не забезпечує користувачів інформацією, придатною для прийняття ними ефективних рішень. Потреба у вирішенні зазначених питань зумовила необхідність здійснити аналіз діючої системи нормативно-правового регулювання фінансової звітності в Україні. Дана ситуація зумовлена недосконалою системою нормативно-правового регулювання фінансової звітності, яка визначає низьку відповідальність підприємств за дотримання якісних характеристик звітної інформації. Кризова ситуація, нестабільність і висока питома вага тіньової економіки ускладнюють процес обґрунтування та вибору альтернатив у процесі прийняття рішень усіма користувачами фінансової звітності. Процес прийняття рішень на основі показників фінансової звітності ускладнюється ще й тим, що вони не відображають повною мірою об'єктивний фінансовий стан, результати діяльності та іншу важливу інформацію про діяльність підприємства, опрацьовуються з порушенням принципів підготовки фінансової звітності, не відповідають якісним характеристикам та вимогам зовнішніх користувачів до звітної інформації.

Критично оцінивши наукові погляди щодо її розгляду, як інформаційного джерела для прийняття управлінських рішень внутрішніми користувачами, на основі аналізу інформаційних потреб користувачів доведено, що фінансова звітність становить основу інформаційного забезпечення зовнішніх користувачів у процесі оцінки ретроспективних показників, необхідних для прогнозування і прийняття тактичних і стратегічних рішень.

З урахуванням вищенаведеного, під фінансовою звітністю слід розуміти сукупність інформаційних ресурсів, що характеризують фінансово-господарську діяльність підприємства за допомогою форм та методів розкриття, які відповідають якісним характеристикам звітної інформації, придатні для аналітичної обробки та релевантні для прийняття рішень зовнішніми користувачами.

Оскільки фінансова звітність є основним джерелом інформації при проведенні аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства, то правильне її складання сприятиме кращому пошуку резервів подальшого розвитку і вдосконалення діяльності підприємства, а також зменшити ризики для інвесторів та кредиторів.

УДК 331.101.1:338.43

Наталія Суліма
Національний університет біоресурсів і
природокористування України

ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Найважливішим завданням розбудови соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні є створення необхідних умов для гармонійного розвитку кожної особистості та забезпечення високого рівня життя населення. Особливо гостро ця проблема постає для сільських територій, де трансформація земельних відносин, розвиток нових моделей господарювання може призвести до таких негативних наслідків, як хронічне безробіття, зневіреність у можливості працевлаштування та пов'язане з ними погіршення соціального середовища.

В цих умовах особливо важливим є питання не лише формування, а й збереження та раціонального використання соціально-трудового потенціалу села, подолання протиріччя між наявним соціально-трудовим потенціалом та ефективністю його використання.

Ефективність розвитку і використання соціально-трудового потенціалу сучасного суспільства розглядається як інтегрований показник, що визначається кількісними та якісними характеристиками трудових ресурсів, зайнятістю працездатного населення та забезпечує певні можливості у створенні матеріальних і духовних благ суспільства. Кількісним показником соціально-трудового потенціалу є демографічна ситуація, яка характеризує запаси трудових ресурсів, їхню зайнятість, рівень освіти за структурою робочої сили, стан здоров'я населення тощо.

Якісні характеристики соціально-трудового потенціалу дають можливість оцінити перспективи різних соціальних груп населення для визначення їхнього місця у суспільно-корисній праці, можливості повного використання знань, умінь та професійних навичок працівників, отриманих за рахунок інвестицій у людський капітал. В результаті поліпшення якості трудового потенціалу зростає ефективність економічної діяльності працездатного населення, підвищується професійно-кваліфікаційна і соціально-культурна підсистеми, що визначає конкурентоспроможність країни в умовах глобалізації. До якісних характеристик використання соціально-трудового потенціалу також належать: професійно-кваліфікаційна структура зайнятості трудових ресурсів, їхня організованість, здатність людини до творчості, моральність тощо.

Соціально-трудовий потенціал слід характеризувати як систему, що включає такі підсистеми: трудовий потенціал, інтелектуально-вольовий потенціал та соціально-інфраструктурний потенціал.

Трудовий потенціал – це наявність трудових ресурсів та можливості їхнього ефективного використання.

Можливості покращення освітньої і професійної структури відображаються в інтелектуально-вольовому потенціалі.

Резерви регіону в розвитку соціальної інфраструктури, покращенні якості і доступності тих послуг, що нею пропонуються, знаходять відображення в соціально-інфраструктурному потенціалі.

Нині проблеми трудового потенціалу села є надзвичайно важливими та актуальними. Дослідження свідчать, що до головних із них належать такі.

По-перше, трудовий потенціал села використовується вкрай неповно і неефективно. Із наявної в країні на 1 січня 2014 р. кількості сільського населення в 14164,9 тис. осіб, лише близько 3500 тис., або 24,7 % зайняті на сільгосп підприємствах, установах і організаціях [2]. Решта щоденно їздять до міста, де виконують найбільш непривабливу роботу, самоексплуатуються в трудомісткому, слабо механізованому, низько прибутковому особистому селянському господарстві або поневіряються по світах на заробітках.

По-друге, деградує і навіть знищується соціально-демографічна база формування аграрного трудового потенціалу – вимирає село. Молоді, амбіційні, найбільш працездатні кадри із села мігрують,

професійно-інтелектуальний потенціал, який мав би забезпечити на селі суперсучасні технології та адекватну конкурентоспроможність, недопустимо знижується. Сальдо природного приросту сільського населення неймовірно падає. Сфери прикладання праці в сільському господарстві зруйновані (йдеться про сільгосппідприємства), а поза ним не розвиваються. Молодь не бачить на селі перспектив.

Причинами такого критичного стану села та його трудового потенціалу є безсистемний, хаотичний, некомплексний підхід до аграрних реформ; ресурсний підхід до трудового потенціалу; залишковий принцип уваги в суспільстві до відтворення трудового потенціалу, особливо на селі; аграрно-олігархічний протекціонізм, тотальна корупція, несприятлива політична система [1].

Результати проведеного дослідження дозволяють визначити головні напрями подальшого розвитку аграрного трудового потенціалу.

Насамперед, слід визначитись зі способом виробництва на селі на перспективу.

На наш погляд, з одного боку слід проводити індустріалізацію галузі, створення і будівництво потужних високотоварних комплексів вертикальної інтеграції (виращування сільгоспсировини, її переробка і реалізація); з іншого – паралельно має йти процес кооперації дрібних сільських товаровиробників. У сукупності це призведе до збільшення виробництва сільгосппродукції, збереження сільської поселенської мережі, а, отже, і бази відтворення трудового потенціалу села; зростання ефективної зайнятості в сільському господарстві.

Ще одним неймовірно важливим напрямом розвитку має стати збільшення сфер прикладання праці на селі поза межами сільського господарства. Йдеться, про створення тут не сільськогосподарських виробництв і сервісних кооперативів.

Необхідно вдосконалити державне регулювання сільського розвитку, яке передбачатиме впровадження довгострокової оренди, замість спекуляції землею, протекціонізм у значенні повернення селу боргів, відібраних у нього десятиліттями через диспаритетцін, захист вітчизняного виробника від зарубіжної експансії, розв'язання проблем кредитування, зниження податкового тиску, можливо навіть через окремі податкові канікули тощо [1].

Все це повинно призвести до того, що трудовий потенціал аграрної сфери буде формуватися і використовуватися результативно.

1. Борецька А. Проблеми трудового потенціалу села на сучасному етапі розвитку: тези інтернет-конференції ТНЕУ (Тернопіль, 24-25 червня 2010 р.) – Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – 356 с.
2. Сільське господарство України. Статистичний збірник – К.: Державна служба статистики України, 2014 – 386 с.

УДК 658:621

Валерія Супурун
Харківський інститут банківської справи
Університету банківської справи НБУ

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Сьогодні машинобудівний комплекс України переживає дуже складні часи. Та ситуація, в якій опинилися підприємства машинобудівної галузі зумовлена з однієї сторони, наслідками світової фінансово-економічної кризи, а з іншої, безліччю внутрішніх проблем.

Машинобудівний комплекс України сьогодні у XXI столітті продовжує функціонувати в своїй більшості на радянських технологіях виробництва, що негативно позначається на конкурентоздатності комплексу на світовому ринку [4]. Не конкурентоспроможність вітчизняних підприємств машинобудівної галузі пов'язано з двома глобальними проблемами, які гостро постали перед цими підприємства [5].

По-перше, використання затратних технологій та мінімум інноватики і як наслідок висока ресурсомісткість продукції. В свою чергу, ця перша проблема веде до підвищення ресурсомісткості в супутніх галузях економіки.

Друга, але не менш значуща проблема – застаріла система управління підприємствами машинобудування. Методика управління залишається без суттєвих змін, яких потребує сучасне ринкове середовище.

Слід виділити ряд інших проблем, які є характерними для галузі машинобудування сьогодні [1].

Машинобудівним підприємствам на сучасному етапі розвитку характерні галузеві проблеми, такі як:

- недостатня державна підтримка галузі;
- суттєві диспропорції у розвитку галузевої структури, її невідповідність пріоритетам розвитку національної економіки; недостатнє використання ресурсного потенціалу машинобудівних підприємств;

- слабкі позиції на ринку більшості машинобудівних підприємств;

- відсутність налагоджених внутрішніх ринків збуту;

- повільний розвиток підгалузей машинобудування;

- значний обсяг виробництва в тіньовому секторі.

Серед основних виробничих проблем виділяються наступні:

- застарілі технології виробництва та його оновлення;

- неефективне використання наявних виробничих потужностей;

- висока зношеність основних засобів;

- зависока ресурсо-, енерго- та матеріаломісткість продукції підприємств.

Серед фінансово-економічних негараздів слід виділити:

- низький рівень рентабельності та погіршення матеріально-технічної забезпеченості;

- відсутність джерел фінансування, фінансових механізмів та інструментів;

- недостатність обігових коштів, недосконалість механізму кредитування;

- велика частка збиткових підприємств.

Також, гострими залишаються інноваційні проблеми комплексу:

- відсутність масштабних інвестиційних проектів з технологічного оновлення виробництва;

- низькі темпи розробки, освоєння і випуску нової продукції.

Для ефективного функціонування та подальшого розвитку необхідно: впровадження нових технологій, що створить нові можливості для розробки товару, виробництва та вдосконаленні супутніх послуг; постійне реагування на зміну запитів споживачів, створення нового ланцюжка цінностей, тобто орієнтація на потреби споживачів; диверсифікація виробництва (вихід у нові сегменти ринку, на нову групу покупців, пошук нових, більш ефективних способів виробництва продукції чи нових підходів до певної групи покупців);

зміна вартості чи наявності компонентів виробництва (зміна умов у постачальників, пошук можливості використання нових чи інших за своєю якістю компонентів); зміна державного регулювання (зміна політики держави у таких галузях, як стандарти, охорона навколишнього середовища, вимоги до нових галузей і торговельні обмеження) [6].

У перспективі машинобудування повинно зайняти більш вагоме місце як у структурі промисловості, так і у формуванні експорту України. Необхідно удосконалити галузеву структуру машинобудування, розширити асортимент його продукції за рахунок підвищення питомої ваги галузей, що виробляють товари народного споживання. Також, необхідно налагодити виробництво високоефективних машин та їх систем для всіх галузей і сфер народного господарства, приладів і апаратів, швидкісної електронно-обчислювальної техніки нових поколінь, виробництва систем зв'язку, засобів управління, автоматизації тощо. Спеціалізацію і кооперування виробництва в машинобудуванні необхідно орієнтувати на вітчизняні підприємства, створювати замкнуті цикли виробництв у середині країни [4].

Потребує постійної уваги інвестиційна діяльність підприємств машинобудівної галузі, оскільки від цієї діяльності залежить модернізація виробництва та впровадження нових технологій, випуск нових

конкурентоздатних видів продукції [1].

Резюмуючи, можна перелічити перспективні напрямки розвитку машинобудівного комплексу України:

– поліпшення структури ресурсного потенціалу машинобудівних підприємств, приведення її у відповідність до вимог часу;

– застосування ефективних макроекономічних (державних) та мікроекономічних (внутрішньогосподарських) механізмів господарювання;

– покращення матеріально-технічного та інформаційного забезпечення;

– інтенсифікація процесів оновлення машинобудівної продукції й технічного переоснащення галузі; реконструкція ряду машинобудівних підприємств та закриття нерентабельних і збиткових підприємств.

Машинобудівний комплекс потребує поєднання сучасного

управлінського досвіду та найсучасніших досягнень НТП.

1. Барташевська Ю.М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи розвитку / Ю.М. Барташевська // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 1 (8). – С. 19-25.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Міністерство промислової політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.industry.kmu.gov.ua
4. Ковальчук С.В. Інноваційна парадигма формування економічної стратегії підприємств: монографія / С.В. Ковальчук, О.В. Гродовський. – Хмельницький: ХНУ, 2010. – 199 с.
5. Черномазюк А.Г. Сучасні тенденції розвитку вітчизняного машинобудування та його ресурсні детермінанти / А.Г. Черномазюк, В.В. Стадник // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – №2 (6). – С.91-99.
6. Шапуров О. О. Стан і тенденції розвитку машинобудування / О. О. Шапуров // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №. 3. – С. 57-63.

УДК 640.43:657.47

Ольга Супрученко

Одеський національний економічний університет

ФУНКЦІОНАЛЬНІ МОЖЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ КАЛЬКУЛЯЦІЙНИХ КАРТОК У ПРОГРАМНИХ ПРОДУКТАХ R-KEEPER, ІІКО, BARBOSS

Ресторанне господарство - вид економічної діяльності, що поєднує виготовлення та реалізацію продуктів харчування.

В Україні, зокрема в Одеській області, найпоширенішими програмними продуктами для автоматизації підприємств ресторанної сфери є R-Keeper, Iiko, BarBoss.

Функціональні можливості даних програмних продуктів значно спрощують процедуру проведення калькулювання (Таблиця 1).

За даними таблиці 1 видно, що функціональні можливості складання калькуляційних карток у програмних продуктах R - Keeper (Store House 4) та Iiko значно більші ніж у BarBoss.

Використання R-Кеєпер доцільне у закладах сфери ресторанного господарства з широкою номенклатурою страв та великим обігом. Проте для дрібніших підприємств ця програма більш трудомістка та потребує значного часу для опрацювання даних при складанні

калькуляційних карток.

Таблиця 1

Функціональні можливості складання калькуляційних карток у програмних продуктах R-keeper, Iiko, BarBoss [1, 2, 3]

№ з/п	Функціональні можливості складання калькуляційних карток	R – Keeper (Store House 4)	Iiko	BarBoss
1.	встановлення норми закладки сировини	+	+	+
2.	встановлення періоду дії калькуляції	+	+	-
3.	списання за методами:			
	FIFO	+	+	+
	середньозваженої вартості	-	+	-
	по останньому надходженню	+	-	-
4.	встановлення націнки:			
	- розрахунок відсотку націнки	+	+	-
	- встановлення фіксованого відсотку націнки	-	+	+
5.	списання взаємозамінних інгредієнтів	+	+	-
6.	врахування негативних залишків	-	+	-
7.	бухгалтерське відображення списання	+	+	-
8.	розрахунок енергетичної цінності та калорійності страви	+	+	-

Програмне забезпечення Iiko нещодавно з'явилося на ринку України й Одеської області, але при цьому вже починає займати досить значну долю ринку. Дана програма доцільна у використанні для закладів ресторанної сфери з великим об'ємом обслуговування клієнтів та підтримує всі процеси в ресторанній мережі. Для підприємств з невеликим об'ємом – програма є трудомісткою.

BarBoss - програмний продукт, який дозволяє складання калькуляційних карток, проте не підтримує їх бухгалтерське відображення, що потребує застосування додаткового програмного забезпечення. Програма є простою у використанні через незначну кількість даних, які відображаються, що значно економить час. Її

використання доцільно на маленьких підприємствах (кафе із самообслуговуванням, кафе з незначною кількістю пропонованих страв і незначним обігом).

Підсумовуючи вищевикладене, для складання калькуляційних карток у ресторанах з широкою номенклатурою страв та великим обігом доцільно використовувати R-Keerger або Iiko залежно від потреб користувачів. При цьому для ресторанної мережі з урахуванням існуючих функціональних можливостей оптимальним програмним продуктом є Iiko.

Для закладів з невеликим обігом й маленькою номенклатурою підійде використання програми BarBoss.

1. R – Keerger V7 Руководство пользователя для ресторанов. – Москва: UCS, 2013. – 764 с.
2. Профессиональная система Store House 4 для ресторанов: Калькуляция и складской учет. – Москва: UCS, 2014. – 657 с.
3. IikoRMS (версия 2.2 SP3). Руководство пользователя iikoRMS BackOffice. – Москва: Компания «Айко», 2011. 279 с.

УДК 332.05

Оксана Сусякова

Финансовый университет при Правительстве РФ

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Калужская область на сегодняшний момент является одним из наиболее развитых регионов Центрального федерального округа и Российской Федерации в целом, что стало возможным благодаря грамотной политике Правительства Калужской области, сделавшему упор на развитие инвестиционной привлекательности региона и поддержание инновационных технологий во всех сферах экономики.

Немаловажную роль в стабильном экономическом росте региона играет малое и среднее предпринимательство, в котором, по данным экспертов, занято более 30% от общей численности работающих в организациях области и на долю которого приходится 47% всех функционирующих предприятий и организаций. По итогам 2014 года в области действует более 13 тысяч малых и средних предприятий и

осуществляют деятельность 29,2 тысячи индивидуальных предпринимателей.

Следует отметить, что малый и средний бизнес присутствует во всех сферах экономики региона и активно поддерживается региональными органами власти в рамках действующей государственной программы «Развитие предпринимательства и инноваций в Калужской области» включающей подпрограмму «Развитие малого и среднего, в том числе инновационного, предпринимательства в Калужской области».

На поддержку малого и среднего бизнеса в 2014 году направлено 524 млн. рублей (из областного бюджета – 141 млн. рублей, из федерального бюджета – 383 млн. рублей). В 2013 году на эти цели было направлено 296,4 млн. рублей (из областного бюджета – 150,2 млн. рублей, из федерального бюджета – 146,2 млн. рублей).

В 2014 году государственную поддержку получили более 1400 субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе прямую финансовую поддержку 237 субъектов; информационную, консультационную – 924 субъекта; прошли обучение - 324 субъекта малого и среднего бизнеса.

При этом основной акцент в программе направлен на поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, модернизирующих свой бизнес. Предпринимателям компенсировались затраты, связанные с приобретением производственного оборудования, по возмещению процентных ставок по кредитам, по договорам лизинга.

С целью поддержки перспективных предпринимателей, нуждающихся в дополнительных финансовых ресурсах, Государственный фонд поддержки предпринимательства Калужской области предоставляет услуги поручительства при привлечении предпринимателями банковских кредитов в условиях недостаточного собственного залогового обеспечения. В течение 2014 года фондом предоставлено 6 поручительств на сумму 80,2 млн. руб., под которые предприниматели привлекли кредиты на сумму 160,3 млн. рублей. Кроме того, предпринимателям было предоставлено 58 микрозаймов на развитие бизнеса под льготные процентные ставки (от 5 до 15%) на сумму 95,5 млн. рублей.

В 2014 году отмечен рост поручительств в сельском хозяйстве, поддержка которого относится к числу приоритетных в современных

умовиях розвитку Калужської області. В першу чергу це стосується проекту по створенню роботизованих ферм.

В цілому слід відзначити, що питання розвитку малого і середнього підприємництва, створення сприятливих умов для його появи, усунення адміністративних бар'єрів, фінансова і матеріальна підтримка малих компаній є пріоритетними в діяльності Уряду Калужської області. В числі найважливіших напрямків регіональної політики розглядається підтримка експортно-орієнтованих малих і середніх компаній, а також підприємств, випускаючих імпортозамещающую продукцію і маючих особу важливу значення з точки зору забезпечення продовольственої безпеки регіону.

Реалізація заходів державної підтримки дозволяє підприємцям регіону отримати можливість для створення і розширення свого бізнесу, в результаті чого вирішується проблема зайнятості громадян, підвищується якість життя і благополуччя людей, що забезпечує загальне соціально-економічне розвиток Калужської області.

УДК 657

Тетяна Галах

Луцький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ABC – МЕТОДУ ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ ВИТРАТ НА МАРКЕТИНГ

Успішну діяльність сучасних підприємств і організацій не можна уявити без добре налагодженої системи маркетингової діяльності, яка в свою чергу залежить від організації управлінського обліку та аналізу на підприємстві.

Організація управлінського аналізу маркетингових витрат є складною проблемою, оскільки сформована система бухгалтерського обліку в основному орієнтована на складання інформації для зовнішніх користувачів, а інформаційні запити менеджерів підприємства залишаються неврахованими в цій системі.

Метод ABC розглядає діяльність підприємства як безліч послідовно виконуваних процесів (функцій), що вносять свій внесок у

формування вартості продукції. Виконання кожної з цих функцій вимагає відповідних витрат ресурсів. В АВС-методі ці витрати спочатку групуються у зв'язку з виконанням певної функції. І тільки на наступних етапах в залежності від цілей обліку і аналізу, функціональні витрати відносяться на окремі види продукції, з виробництвом і збутом яких вони пов'язані. Крім того, функціональні витрати можуть відноситися на окремих покупців, з урахуванням “споживання” цих функцій окремими покупцями; або ж на окремі структурні підрозділи, які беруть участь у виконанні загальної функції.

Весь процес управління господарською діяльністю організації з позиції сучасних походів до управління, можна представити як послідовність процесів: попереднє вивчення ринку (маркетинг), закупівлі, виробництво, подальша взаємодія зі споживачами (маркетинг). Головне завдання управління за такого підходу - координація всіх господарських процесів для ефективного функціонування організації.

Кожен господарський процес, будучи по суті самостійним видом діяльності, здійснюється за допомогою виконання певних функцій. Виконання функції здійснюється через послідовне виконання сукупності окремих операцій (які по суті є фактами господарської діяльності).

Функціональні витрати виникають в результаті виконання різних операцій. Тому для розуміння поведінки витрат необхідно визначити фактор, який пояснює від чого залежить споживання ресурсів даної функції або операції.

Віднесення накладних витрат на конкретні носії витрат (групи продукції, покупці, замовлення) відбувається на основі визначення факторів, що зв'язують витрати на окремі операції з носієм витрат, і визначення рівня інтенсивності використання даного чинника.

Беручи до уваги той факт, що витрати на окремі дії можуть визначатися декількома факторами, пропонує ввести додатковий (після 2-го) етап вибору факторів, які будуть у подальшому використовуватися для оцінки витрат. Цим ще раз підкреслюється вся важливість цього етапу, оскільки вибір факторів буде надалі надавати безпосередній вплив на рівень витрат, що відносяться на окремий продукт або покупця, і саме ці фактори необхідно буде враховувати при аналізі джерел зниження витрат.

Ці питання, безумовно, мають найважливіше значення на подальших етапах збору та групування облікової інформації, але вони скоріше ставляться до процедурної сторони організації управлінського обліку, яка повинна передбачати, в тому числі, і вимоги до первинних документів. Для розрахунку маркетингових витрат за цим методом буде використана інформація про параметри процесів в розрізі видів продукції, і покупців, оскільки велика частина маркетингових рішень пов'язана з визначенням товарної, цінової політики і політики просування.

Адаптація даного методу в практичній діяльності вимагає звернути увагу і на процедурні питання, пов'язані з організацією інформаційних потоків на підприємстві для побудови повноцінної системи управлінського обліку та аналізу.

Таким чином, використання функціонально-орієнтованого методу для обліку та аналізу маркетингових витрат дозволяє ліквідувати недоліки, викликані слабкою організацією системи економічного аналізу з питань організації та правил управлінського аналізу цих витрат, а також орієнтувати облік на інформаційні запити менеджерів, які здійснюють управління маркетинговою діяльністю.

УДК 657

Ірина Ткачук

Луцький національний технічний університет

ДОДАТКОВА ПРОФЕСІЙНА ОСВІТА ЯК СКЛАДОВА ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ БУХГАЛТЕРІВ

Соціально-економічне життя у ХХІ столітті продукує необхідність навчання для кожної особистості за тією або іншою формою практично протягом всього життя. З точки зору психологів, причиною прагнення до постійного навчання є властиве людині прагнення до самовдосконалення та виявлення своїх потенційних можливостей. Для інноваційної економіки, заснованої на знаннях, важливим індикатором є зростання вимог до людського капіталу, однією з найважливіших складових якого є освіта.

В професійному житті для бухгалтера на перше місце має вийти система додаткової професійної освіти. Саме додаткова професійна

освіта здатна забезпечити динамічну і адекватну відповідь запитам виробництва і суспільства. А отже, навчальні стандарти додаткової професійної освіти бухгалтера повинні мати інструментально-технологічну структуру, що спирається на чітко визначені норми для кожного ступеня навчання, що дозволяють забезпечити необхідну якість навчання.

Погоджуємось з думкою Шашко В.О., що ідея безперервної освіти полягає в тому, що кожна людина в будь-який період свого життя має можливість участі в навчальному процесі і сама вибирає вид освітньої діяльності: професійну підготовку, загальнокультурний розвиток або громадянське виховання. Це є основною тенденцією розвитку сучасної системи освіти в різних країнах [2].

Світові освітні стандарти поступово трансформуються, і під впливом зміни властивостей інформації актуальності набуває виникнення нових вимог до галузі професійної підготовки кадрів, оцінки якості та економічної ефективності освіти. Таким чином, невід'ємною рисою сучасної освіти бухгалтера стала безперервність, реалізована в моделі «освіта все життя».

Українське законодавство визначає умови для професійного розвитку працівників, метою якого є підвищення їхньої конкурентоспроможності відповідно до суспільних потреб, що досягається шляхом сприяння роботодавцю в ефективному використанні праці та забезпечення можливості отримання персоналом належного фахового рівня. Так, відповідно до п. 2 ст. 6 Закону України «Про професійний розвиток працівників» від 12.01.2012 р. № 4312-VI професійне навчання працівників здійснюється безпосередньо у роботодавця та на договірній основі у професійно-технічних та вищих навчальних закладах, на підприємствах, в установах або організаціях [1].

Формування системи додаткової професійної освіти бухгалтера повинне ґрунтуватись на досягненні основних цілей:

- постійне формування, стимулювання та задоволення потреб у підвищенні кваліфікації та професійної підготовки кадрів;
- насичення ринку праці фахівцями з високим рівнем загальної культури та професійної компетентності;
- приведення кадрового потенціалу фахівців до світового рівня;
- розвиток творчих здібностей людини.

Варто відзначити, що система додаткової професійної освіти

передбачає навчання слухачів, що мають якісно більш широкий кругозір, більш високу мотивацію навчання, бажання більш плідно використовувати час навчання. Зайняті фахівці-бухгалтера повніше усвідомлюють свої потреби та вимоги, щодо задоволення їх у своїй професійній діяльності. Відповідно, вимоги до якості навчання і методи навчання тут набагато вище.

Гарантом якості додаткових професійних освітніх програм підвищення кваліфікації бухгалтера може служити акредитація освітнього закладу, що реалізує ці програми, причому акредитації підлягає не зміст швидко мінливих програм, а процес їх реалізації відповідно до стандарту на підвищення кваліфікації. При цьому, система контролю якості додаткової професійної освіти повинна будуватися на принципах поєднання професійного та державного контролю, децентралізації, сертифікації викладачів, експертної оцінки.

1. Закон України «Про професійний розвиток працівників» від 12.01.2012 р. № 4312VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Шашко В.О. Додаткова освіта сучасного менеджера як складова його професійної затребуваності та соціальної активності / В.О. Шашко // Молодий вчений – 2014 – № 5 (08) травень – С.36-38.

УДК 657.3.001.76

Наталія Глукевич

Луцький національний технічний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ РЕІНЖІНІРИНГУ ОБЛІКОВОЇ СИСТЕМИ

Необхідність проведення облікового реінжинірингу економічних суб'єктів зумовлена низкою проблем, тенденцій та особливостей функціонування суб'єктів різних галузей економіки. До головних проблем слід віднести такі: наявність релевантних доходів і витрат; наявність нових інформаційних потреб системи управління (запитів користувачів); відповідне кадрове забезпечення (спеціалісти з управлінського і податкового обліку тощо); наявність «чорної» бухгалтерії; тощо.

Об'єктом реінжинірингу є не організації, а процеси. Економічні суб'єкти піддають реінжинірингу не свої структурні підрозділи, а роботу, що виконується персоналом цих підрозділів.

Реінжиніринг – це не просто один із способів успішного розвитку підприємницької діяльності, це новий спосіб мислення, погляд на побудову компанії як на інженерну діяльність. Реінжиніринг – це повний редизайн, кардинальна зміна підприємства [8].

Організацію реінжинірингу облікової системи слід здійснювати поетапно, що в свою чергу сприятиме полегшенню самого процесу та отриманню по завершенні відмінних результатів: підготовчий етап; методичний етап; технічний етап; організаційний етап.

У практичній діяльності підприємств процес організації реінжинірингу облікової системи повинен бути поступовим, взаємопов'язаним та обґрунтованим, враховувати загальні напрямки розвитку підприємства та дійсний стан кожного з видів обліку, аналізу, планування і контролю. При цьому, необхідним є розробка плану організації реінжинірингу облікової системи, який характеризує системний підхід до його реалізації.

Організація реінжинірингу облікової системи на мікрорівні є внутрішньою справою самого економічного суб'єкта. Вона повинна забезпечувати розподіл загальних завдань, що стоять перед управлінським апаратом економічного суб'єкта, між всіма рівнями управління таким чином, щоб кожен керівник ніс свою частку відповідальності за рішення певної частини визначених завдань. Мають бути чітко визначені завдання і обов'язки співробітників, що беруть участь в процесі змін. Одночасно облікова система повинна забезпечувати взаємозв'язок різних інформаційних потоків як основу для взаємодії всіх функцій управління.

Важливою передумовою початку процесу реінжинірингу облікової системи є і те, що у економічних суб'єктів існують різні системи автоматизації, в тому числі й з бухгалтерського обліку, які не відповідають вимогам економічних суб'єктів до сучасної системи управління. Для того, щоб забезпечити повноцінне ведення бухгалтерського та податкового обліку в єдиній інформаційній базі багатофункціональних систем ІТ (наприклад ІТ-Enterprise), реінжиніринг повинен проводитися в рамках комплексного реінжинірингу діяльності суб'єкта господарювання. Це включає управління ресурсами, управління взаємовідносинами з постачальниками та підрядниками, управління фінансами та бюджетування, бухгалтерський (фінансовий і управлінський) та податковий облік, облік кадрів і розрахунок заробітної плати тощо, що

передбачає автоматизацію бізнес-процесів управління персоналом і розрахунку заробітної плати, а також впровадження системи електронного документообігу.

Реінжиніринг облікової системи повинен включати бухгалтерський (фінансовий і управлінський облік) та податковий облік, а також формування відповідної звітності в спеціальній системі IT-Enterprise. Проект IT-Enterprise з бухгалтерського обліку дозволяє оптимізувати наступні бізнес-процеси (господарські процеси): ведення плану рахунків, реєстрів і формування звітності відповідно до облікової політики економічного суб'єкта; облік основних засобів, нематеріальних активів і капіталовкладень; облік операцій із грошовими коштами та їх еквівалентами; облік розрахунків з контрагентами (постачальники/покупці, інші дебітори/кредитори, облік послуг); управлінський облік та внутрішня звітність; податковий облік і звітність; головна книга і зведена бухгалтерська звітність.

1. Абдикеев Н.М. Реінжиніринг бізнесів-процесів // за ред. Абдикеев Н.М., Данько Т.П., Ильдеменов С.В., Кисельов А.Д. -М.: Эксмо, 2005. - 592 с.
2. Бочуля Т.В. Розробка моделі реінжинірингу облікової системи / Т.В. Бочуля // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг, 2(1), 2013. 45-53.irbis-nuv.gov.ua
3. Герасимов К.Б. Разработка модели реинжиниринга системы управления производством предприятия / К.Б. Герасимов// Экономика и управление.Экономические науки. –2012. –№ 6 (91). –С. 109–112.
4. Корінев В.Л. Особливості використання реінжинірингу на вітчизняних підприємствах / В.Л. Корінев // Держава та регіони: Наук.-вироби, журнал. Серія: Економіка та підприємництво. - 2010. - №5. - С. 44-47.
5. Легенчук С. Погляд на реформу національної системи бухгалтерського обліку: ефект когнітивного дисонансу / С. Легенчук, Д. Лозинський // Бухгалтерський облік і аудит. –2012. –№ 8. –С. 22–26.
6. Перерва М.Г. Облікова політика в системі управління підприємствами з постачання та реалізації природного газу [Текст] / М.Г. Перерва // Економічний аналіз: зб.наук. праць / Тернопільський НЕУ; редкол.: С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. –Тернопіль: ВПЦ Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. –Том 13. –С. 441-446.
7. Саблук П.Т. Проблеми реформування бухгалтерського обліку та звітності в Україні /П.Т. Саблук // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. –2009. –Вип. 17,т. 2. –С. 5–8.
8. Таранюк Л.М. Організаційні засади проведення реінжинірингу бізнес-процесів підприємств / Л.М. Таранюк, О.М. Запорожченко // Механізм регулювання економіки [Електронний ресурс], 2011, №4. С. 122-131.
9. Хаммер Майкл. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе /

М. Хаммер, Дж. Чампи. [пер. с англ. Ю.Е.Корнилович],-М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. - 287 с.

10. Череп А.В. Реінжинірінг – філософія управління підприємством харчової промисловості. [Текст]: монографія / А.В.Череп, К.Л.Потопа, О.В.Ткаченко. – Київ, 2009. –368 с.
11. ERP – система ІТ підприємства оптимізує виробництво [Електронний ресурс]: Аерокосмічний кур'єр., вип. 9, с. 2. –Режим доступу: http://www.it.ua/news.php?news_id=384.htm

УДК 656.078

Марина Третьякова

УО ФПБ «Международный университет «МИТСО»

РЫНОК ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

Сфера услуг все больше начинает занимать устойчивые позиции в мировой экономике. В Республике Беларусь приоритетное значение в развитии услуг отдается транспорту.

Среди всех видов транспорта особое место принадлежит автомобильному, способному с наибольшей эффективностью обеспечить удовлетворение потребностей общества в перевозках грузов и пассажиров. Автомобильный транспорт играет одну из определяющих ролей благодаря двум присущим ему принципам: доставка грузов «от двери до двери», и «точно в срок».

Автотранспортные перевозки в Республике Беларусь показывают стабильный рост. Это закономерно и отражает общемировые процессы. Сегодня Республика Беларусь эффективно работает над формированием высокоэффективной национальной автотранспортной системы, способной обеспечить удовлетворение спроса на перевозки грузов и пассажиров, повысить их безопасность и качество.

Исследования основных показателей работы транспорта показали, что в 2014 году объем перевезенных грузов автомобильным транспортом составил 196,1 млн тонн, что на 1,9% больше показателя 2013 года и на 2,7% – 2011 года. При этом объем перевезенных грузов автомобильным транспортом превышает показатели транспортной работы других видов транспорта: так, в 2014 году автомобильным транспортом перевезено на 54,7 млн тонн больше, чем

железнодорожным транспортом, на 65,5 млн тонн больше, чем трубопроводным, на 192,3 млн тонн больше внутреннего водного. В общем объеме перевезенных грузов на долю автомобильного транспорта приходится более 41%.

По объему грузооборота из всех видов транспорта автомобильный занимает третье место: 26 732 млн тонно-км, больше всего объем грузооборота по трубопроводному виду транспорта (59 704 млн тонно-км), на втором месте грузооборот железнодорожного транспорта (44 989 млн тонно-км), по всем видам транспорта суммарный грузооборот в 2014 году составил 131 533 млн тонно-км, что на 781 млн тонно-км больше показателя 2013 года и на 2 736 млн тонно-км меньше показателя 2011 года.

Современное положение автомобильного транспорта в структуре транспортной системы СНГ показывает его приоритет с точки зрения высокотехнологичного транспортного обслуживания. За последние годы значительно возросла роль автомобильного транспорта в осуществлении внешнеэкономических связей стран Содружества. В государствах – участниках СНГ постепенно формируется рынок автотранспортных услуг, основанный на наличии постоянно возрастающего спроса на осуществление международных автомобильных перевозок и предложения со стороны автотранспортных предприятий государств – участников СНГ широкого спектра услуг по его удовлетворению.

На фоне положительной оценки, к сожалению, выявлено проблемное поле: повышается перегруженность транспортных средств, устаревают парки подвижных средств, в связи с увеличением ДТП появились требования к повышенной безопасности, увеличивается число транспортных предприятий – появляется конкуренция.

Для обеспечения эффективности управления транспортом в логистической системе необходимо предусматривать такие мероприятия, как учет равновыгодности работ между потребителями транспортных услуг и грузоперевозчиками, наличие стимулов для повышения производительности и снижения затрат, наличие стимулов для повышения качественных параметров транспортировки грузов, обеспечение гибкости транспортных тарифов по отношению к рыночной конъюнктуре, учет реакции на изменение спроса и конкуренции на рынке транспортных услуг. Ключевым вопросом

функционирования автотранспортного комплекса в Беларуси, как и в других государствах на постсоветском пространстве, является совершенствование государственного регулирования, создание механизмов государственно-частного партнерства, правил налогообложения, тарифной политики, а также антимонопольное регулирование. Мировой опыт свидетельствует, что наиболее эффективное воздействие государства на деятельность транспорта заключается в обеспечении справедливой конкуренции не только между всеми видами транспорта, но и между предприятиями одной отрасли.

УДК 657.471.1:636.32/.38+637

Гульнара Туварчиева

ТГМСХ (филиал) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского» в пгт. Советский

УЧЕТ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ И ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ ОВЦЕВОДСТВА

Изменения, возникшие в законодательной и нормативной базе бухгалтерского учета в Крыму, в связи с переходом республики из состава Украины в состав Российской Федерации требуют изучения особенностей учета в новых условиях, в том числе отраслевого учета.

Акцентирование внимания на особенностях учета затрат производства и готовой продукции овцеводческой отрасли в российском бухгалтерском учете является целью исследования.

В качестве объектов учета затрат в овцеводстве выделяют основное стадо овец (с ягнятами до отбивки), бараны, овцы на выращивании и откорме, ягнята на дорастивании, ремонтный молодняк, молодняк на откорме, валухи. Выбор объектов определяется специализацией и размерами хозяйства, технологией содержания овец, объемами и организацией производства.

К статьям затрат относят корма, средства защиты животных, оплата труда, отчисления на социальные нужды, содержание основных средств, работы и услуги вспомогательных производств, работы и услуги сторонних организаций и лиц, налоги, сборы и платежи, потери от падежа животных, прочие основные затраты,

общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

Для учета затрат на производство продукции в овцеводческой отрасли используют значительное количество первичных документов. Классификация, которых представлена по группам: учет расхода кормов и средств защиты животных, прочих материальных затрат, затрат на оплату труда и отчислений на социальные нужды, затрат на содержание основных средств, выхода продукции.

Затраты и выход продукции овцеводства учитывают на операционном калькуляционном счете 20 «Основное производство», субсчет 2 «Животноводство», аналитический счет «Овцеводство», по дебету которого отражают затраты по выше установленной номенклатуре статей, а по кредиту – выход продукции.

Особое внимание вызывает корреспонденция счетов по таким хозяйственным операциям, как отражение приема овцеводческой продукции (Дт 43.2 «Отклонения плановой себестоимости готовой продукции от фактической себестоимости» и Кт 20.2 «Животноводство»), списание стоимости израсходованных кормов и ветмедикаментов (Дт 20.2 «Животноводство» и Кт 10.7 «Материалы, переданные в переработку на сторону»).

Организация аналитического и синтетического учета в овцеводстве при журнально-ордерной форме осуществляется по следующей схеме. Аналитические счета по учету затрат и полученной продукции овцеводства ведут в Лицевых счетах ф. № 83 – АПК в разрезе отдельных подразделений. Данные из лицевых счетов подразделений переносят в Ведомость аналитического учета затрат на производство (ф. № 84 - АПК). Итоговые значения заносят в синтетический регистр – Журнал – ордер №10-АПК, а из него кредитовые обороты в установленном порядке ежемесячно переносят в Главную книгу.

Особенности учета затрат и готовой продукции овцеводства в части ведения первичного учета, организации аналитического и синтетического учета обусловлены национальной системой бухгалтерского учета в России.

1. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат и исчислению себестоимости продукции овцеводства от 22 октября 2008г.: (Министерство сельского хозяйства Российской Федерации) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://snipov.net/database/c_3644764195_doc_4293828024.html

УДК 339

**Урбан Оксана,
Кравчук Павло,
Нестеров Іван**

Луцький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Кожна країна має свої специфічні особливості у побудові фінансової системи, на яку впливають ряд економічних, політичних, культурних, релігійних та інших чинників.

Однією з характерних особливостей функціонування фінансової системи Європейського Союзу (ЄС) є те, що на відміну від інших міжнародних економічних організацій ЄС має самостійний бюджет, який об'єднує переважну більшість спільних фінансових фондів. Бюджет ЄС — основна фінансова база інтеграційних заходів у рамках Союзу, важливий інструмент наднаціонального регулювання економіки країн-учасниць. Створення власної фінансової бази — безпрецедентний випадок в історії створення інтеграційних угруповань.

Бюджет ЄС концентрує понад 95 % усіх об'єднаних фінансових ресурсів Союзу. До кошторису Комісії ЄС входять усі бюджетні фонди — Європейський фонд орієнтації та гарантування сільського господарства, Європейський фонд регіонального розвитку, Європейський соціальний фонд, витрати на проведення науково-технічної та промислової політики ЄС та ін. Починаючи з 1971 р. до бюджету ЄС (поряд із внесками країн-учасниць) почали надходити власні ресурси.

Серед сильних сторін діючої системи власних ресурсів ЄС слід віднести стабільність і передбачуваність, гарантування бюджетної збалансованості, справедливий розподіл бюджетного навантаження між державами-членами (пропорційно до їх ВНД).

Недоліком є її відірваність від громадян і суб'єктів господарювання ЄС. Адже дохідна частина бюджету формується переважно з платежів, що здійснюються напряму з національних бюджетів держав-членів, а не безпосередніми платниками податків, що позбавляє останніх прямих засобів висловлення своїх переваг у процесі формування бюджетної політики ЄС.

Серед інших джерел формування дохідної частини бюджету ЄС виділяються: податок на корпоративний дохід, податок на дохід фізичних осіб, податок на доходи за банківськими відсотками, акцизні збори на тютюнові, алкогольні вироби та на нафтопродукти, прибутки Європейського центрального банку, податок на зв'язок, доходи від торгівлі правами на забруднення навколишнього середовища.

В основі бюджету ЄС покладено кілька принципів, зокрема: принцип єдності та бюджетної точності;

Принцип єдності означає, що ЄС має єдиний бюджет, а також його дохідна та витратна частини відображаються в одному документі. Принцип точності передбачає, що всі затверджені витрати та доходи обов'язково повинні відображатися в бюджеті.

Принцип рівноваги – передбачає збалансованість бюджетних доходів і платіжних асигнувань, оскільки, відповідно до чинних нормативних положень, Європейські спільноти не можуть брати позики для погашення своїх витрат. Принцип розумного фінансового менеджменту (поєднує в собі три основних принципи фіскальної культури, таких як економія, ефективність, дієвість).

Принцип економії передбачає, що ресурси, які використовуються інституціями для реалізації своєї діяльності, повинні надходити вчасно, у потрібних обсягах і необхідної якості та за найнижчою ціною. Принцип ефективності стосується пошуку найкращого співвідношення між залученими ресурсами і отриманими результатами. Принцип дієвості передбачає забезпечення вимірності встановлених цілей кінцевими результатами.

Отже, як показує практика ЄС, створення єдиного податкового простору державами чіткіше простежується у непрямому оподаткуванні (податках на споживання), тобто спочатку гармонізуються податки, які безпосередньо впливають на ціноутворення товарних потоків. Щодо фінансових потоків (капіталів), то тут механізм уніфікації прямих податків перебуває тільки на первинній стадії. Процес їх гармонізації проходить значно важче, оскільки прями податки, особливо податок на прибуток, є одним із головних регулюючих податків, за допомогою якого формується конкурентоспроможність національної податкової системи.

Наталія Федчишина

Вінницький фінансово-економічний університет

КЛАСИФІКАЦІЯ ЦЕНТРІВ ФІНАНСОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Системи центрів фінансової відповідальності (ЦФВ) на підприємстві залежить від рівня повноважень керівників його підрозділів в умовах існуючої на підприємстві організаційної структури. Розробку організаційної структури потрібно починати з виділення ЦФВ всередині підприємства, після чого вони повинні бути класифіковані. Крім цього, одним з основних завдань при формуванні організаційної структури є класифікація центрів фінансової відповідальності, і тому від цього залежать система мотивації та оцінка ефективності роботи ЦФВ.

На підприємстві можуть існувати такі типи ЦФВ:

- центри витрат;
- центри доходів;
- центри прибутку;
- центри інвестицій [1, с. 91].

Центр витрат – це структурний підрозділ, керівник якого несе відповідальність тільки за витрачання коштів у відповідності з доведеним йому бюджетом. В силу функціонального напрямку своєї діяльності такий структурний підрозділ не може самостійно впливати на обсяг доходів, а також на суму прибутку. Прикладами центрів витрат є виробничі служби підприємства, департаменти закупівель, адміністративні служби. Центри витрат підприємства доцільно класифікувати на центри *нормативних* (керівник відповідальний за досягнення нормативного (планового) рівня витрат по випуску продукції, робіт, послуг), *управлінських* (керівник відповідальний за забезпечення найкращого рівня послуг управлінського характеру) і *дискреційних витрат* (керівник відповідальний за конкретні види робіт, витрати на які визначаються керівництвом підприємства і не мають прямого зв'язку зі змінами його поточної діяльності).

На основі виділених та обґрунтованих центрів нормативних, управлінських та дискреційних витрат, які дозволяють збільшити права, обов'язки та відповідальність керівників центрів фінансової відповідальності та при цьому здійснити ефективний контроль за виконанням встановленим їм планових завдань в системі

бюджетування.

Центр доходу - структурний підрозділ, керівник якого несе відповідальність тільки за формування доходів у встановлених обсягах. В силу функціонального напрямку своєї діяльності такий структурний підрозділ не може самостійно впливати на весь обсяг витрат по продукції, яка реалізується, а також на суму прибутку. Типовим прикладом центру доходу є відділ збуту або служба маркетингу і продажів.

Центр прибутку - це структурний підрозділ, керівник якого відповідальний за фінансові результати своєї діяльності. В силу функціонального напрямку своєї діяльності такий структурний підрозділ повністю контролює як формування доходів від реалізації продукції, так і обсяг витрат на її виготовлення. Прикладами центру прибутку можуть бути структурні підрозділи із закінченим циклом виробництва, госпрозрахункові підрозділи підприємства та окремі виробництва.

Центр інвестицій – це структурний підрозділ (залежать від виробничої та інвестиційної політики підприємства), керівник якого несе відповідальність за капітальні вкладення та отримання необхідного прибутку від інвестиційної діяльності. Основним контролюючим показником при цьому є рівень прибутку на інвестований капітал. Прикладом центру інвестицій є дочірня фірма підприємства чи відокремлений в його складі спеціальний структурний підрозділ, який здійснює виключно інвестиційну діяльність.

Під час виконання роботи на підприємстві за класифікацією ЦФВ, слід пам'ятати, найважливіший критерій класифікації - це можливість прийняття управлінських рішень, які впливають на всі показники діяльності підприємства.

1. Карпов А.Е. «100% практического бюджетирования» Книга 4. «Финансовая структура компании». - М.: «Результат и Качество», 2006 г. – 352 с.

Татьяна Хадиатулина

Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации Калужский филиал

ОСОБЕННОСТИ ПАТЕНТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Малый бизнес, в том числе индивидуальные предприниматели, играет очень важную роль в развитии экономики на уровне субъектов и муниципалитетов, в обеспечении местных бюджетов финансовыми ресурсами, необходимыми для выполнения ими своих задач и функций.

Так, одним из источников фискальных поступлений в местные бюджеты являются налоги, уплачиваемые индивидуальными предпринимателями на основе патентного налогообложения.

Переход на применение индивидуальными предпринимателями патентной системы налогообложения на территориях осуществляется согласно законам соответствующих субъектов Российской Федерации, которые имеют право в пределах перечня Налогового Кодекса РФ, определять виды предпринимательской деятельности, к которым разрешается применение индивидуальными предпринимателями патентной системы налогообложения, а также размер их потенциально возможного годового дохода.

В Калужской области принят Закон "О патентной системе налогообложения" № 328-ОЗ от 25.10.2012 г., который в соответствии со статьей 346.43 Налогового кодекса Российской Федерации вводит в действие на территории области патентную систему налогообложения с 01.01.2013 г.

Чтобы индивидуальный предприниматель (далее - ИП) мог работать на основе патента, ему надо выполнить одновременно три условия. В первую очередь, это то, что предприниматель должен заниматься одним из тех видов деятельности, которые указаны в п. 2 ст. 346.43 Налогового Кодекса РФ. В Калужской области закон предусматривает всего 47 видов деятельности.

Условие второе, которое от предпринимателя не зависит. Чтобы патентную систему налогообложения можно было применять в каком-либо субъекте РФ, его власти должны утвердить соответствующий закон. Так, в частности, в Калужской области принят Закон "О патентной системе налогообложения" № 328-ОЗ от 25.10.2012 г.

Подача заявления в налоговую инспекцию является заключительным условием. Так, патент, выданный индивидуальному предпринимателю по месту постановки ИП на учет в налоговом органе Калужской области, будет действовать только на территории региона. индивидуальный предприниматель, желающий осуществлять деятельность на территории другого субъекта, вправе получить патент в данном субъекте Российской Федерации.

Еще одним условием перехода на патентную систему является размер годового дохода, который не должен превышать 60 млн. рублей. При нарушении вышеперечисленных условий индивидуальный предприниматель лишается патента и переходит на общий режим налогообложения.

Проанализированы суммы поступлений от патентного налогообложения в Калужской области за 2013 - 2014 г.г. Следует сделать вывод, что показатели по поступлениям от патентного налогообложения в бюджеты городских округов и в бюджеты муниципальных районов имеют положительную динамику. И это оказывает благоприятное влияние на областной бюджет.

Изучена структура налоговых поступлений по патентному налогообложению за 2013 - 2014 г.г. На данном этапе анализа можно сделать вывод, что поступления в бюджеты городских округов занимают большую долю в структуре и в 2013 г. и в 2014 г. данный показатель упрочил свою позицию. Что не скажешь о поступлениях в бюджеты муниципальных районов. По сравнению 2014 г. и 2013 г. показатель уменьшил свою долю в структуре поступления по патентному налогообложению.

Также проанализированы доли поступлений от патентного налогообложения в бюджеты городских округов и бюджеты муниципальных районов в общей структуре налоговых и неналоговых доходов бюджета городских округов за 2013 - 2014 г.г.

Таким образом, на данном этапе развития патентной системы налогообложения поступления от ПСН занимают незначительную долю в структуре налоговых и неналоговых доходов бюджетов как городских округов, так и муниципальных районов. Это связано с тем, что патентная система налогообложения РФ еще значительно новая, и большая часть индивидуальных предпринимателей не начали переходить на данный вид налогообложения.

УДК: 338.33:658.621

Олена Цогла

Національний Університет «Львівська політехніка»

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ

Швидке та адекватне реагування на зміни в навколишньому середовищі, гнучке управління внутрішніми процесами машинобудівного підприємства відбувається завдяки інтенсивному використанню інформаційних ресурсів.

Обмін інформаційними ресурсами регулюється за допомогою ринкових механізмів менеджерами, які враховують специфіку повідомлення як товару, адже від достовірності та повноти отриманої інформації залежить можливість децентралізації управління та паралельного ефективного виконання різних етапів господарської діяльності. Дефіцит інформації підвищує невизначеність і збільшує ризик некоректних рішень.

Для максимального зменшення невизначеності при прийнятті рішень потрібна значна кількість інформації. Причому заздалегідь невідомо, чи прибуток, отриманий від її залучення, окупить витрати, пов'язані з одержанням, тому витрати на інформаційне забезпечення повинні раціонально співвідноситися з їх корисністю. Потреби в інформації практично невизначені структурно і необмежені обсягами; ефективність використання інформації неоднакова, інформація несе в собі низку розходжень щодо інтерпретації її змісту, а її гранична вартість залежить від ряду внутрішніх і зовнішніх чинників.

Надійність і відповідність інформаційного забезпечення залежить від системи комунікацій і структури організації. Взаємодія зовнішніх і внутрішніх комунікаційних систем підприємства та збір, переробка, зберігання, пошук і видача наукової і комерційної інформації забезпечує утворення і розповсюдження інформаційних ресурсів підприємства.

Здатність ефективно використовувати інформаційні ресурси є однією з умов успішної диверсифікації та визначається рівнем механізації, автоматизації та інтелектуалізації інформаційних технологій, зростання якого сприяє зниженню виробничих витрат і собівартості продукції, підвищенню її якості, а також прискоренню обміну досвідом та нагромадженню знань у масштабах підприємства.

Джерелами одержання потрібної інформації для проведення

диверсифікації діяльності підприємства є:

нормативні документи та закони України, на підставі яких формуються можливі види діяльності, визначаються принципи функціонування, кредитування, оподаткування та інші аспекти, які визначають можливість та доцільність диверсифікації діяльності підприємств;

система соціально-економічного моніторингу розвитку підприємств конкретної галузі, за допомогою якої можна простежувати процеси розвитку виробничої та соціальної сфери, сфери споживання, а також прогнозувати соціально-економічні наслідки реалізації диверсифікації;

виробничі і ринкові прогнози науково-дослідних установ;

аналіз кон'юнктури ринку, що дасть змогу оцінити зміни попиту та пропозиції та своєчасно вносити відповідні корективи до програм розвитку виробництва в цілому;

господарський облік (оперативний, статистичний та бухгалтерський), що ведеться на підприємстві.

Для диверсифікації діяльності підприємства, крім наявності відповідних ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових та інформаційних), необхідна також їх збалансована кількість, якісна взаємодія в реальному виробничому процесі.

Визначення потреби ресурсів для проведення диверсифікації діяльності підприємства – полягає у встановленні кількості певного виду ресурсу, необхідного для реалізації диверсифікації. В практиці господарювання використовують різні методи визначення потреби в ресурсах, в залежності від їх призначення, особливостей виробництва, специфіки технологічних процесів виготовлення продукції та іншого.

**Юлія Цуз,
Наталія Мойсеєць**
Коледж технологій, бізнесу та права
Східноєвропейського національного
університету імені Лесі Українки

ОБГРУНТУВАННЯ СИСТЕМИ ГРЕЙДІВ ЯК НОВОЇ МОДЕЛІ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Підвищення добробуту населення є однією з головних умов соціально-економічного розвитку держави. Наслідком проблем, наявних у сфері оплати праці (низький рівень реальної зарплати, невідповідність величини зарплати і результатів праці, низька диференціація оплати кваліфікованої і некваліфікованої праці тощо), є зниження її значення для працівників. Тарифна система оплати праці, яка використовується у наш час на більшості вітчизняних підприємств, морально застаріла. Це проявляється в тому, що вона не враховує ні специфіки роботи підприємства в ринковій економіці, ні різної відповідальності і результатів праці робітників, що займають однакові посади.

На вітчизняних підприємствах характерною для оплати праці є близька мотивація, що руйнівно діє на мотиваційне середовище особистості, не викликає зацікавленості у власному розвитку. Зацікавити працівників у повнішому використанні творчого потенціалу допомагає політика винагород з урахуванням індивідуальної і колективної участі у формуванні результатів діяльності. Необхідно оцінювати діяльність кожного працівника, його професійність, компетентність, творчість, ініціативність, відповідальність, прагнення до самовдосконалення, розвитку, враховувати результати діяльності підприємства, особистий внесок у зростання продуктивності. Інструментом формування диференційованої системи винагородження працівників за трудові заслуги є розробка і впровадження альтернативної посадовим окладам системи – системи грейдів.

Система грейдування – це, по суті, формування тарифікатора посад. Це рівнева система, де в результаті оцінки кожній посаді присвоюється кількість балів, яка визначає рівень (грейд) посади. Грейд - це рівень посади, що відоб-ражає її цінність для компанії. Кожному грейду відповідає певний розмір окладу, або «вилка окладів», який може періодично переглядатись, але сама система грейдів залишається

незмінною. Від величини грейду залежить розмір заробітної плати.

В Україні системою грейдів зацікавилися, коли змінилася професійна структура суспільства. Проблема створення єдиної компенсаційної схеми виплати заробітної плати стала актуальною відразу після об'єднання декількох підприємств у компанії, корпорації, холдинги.

Сьогодні однією з головних проблем українських компаній є, на жаль, низька ефективність роботи працівників та їх виробнича продуктивність. Щоб змінити такий стан речей, потрібно підвищити цінність посади для персоналу. Кожен працівник повинен чітко зрозуміти, до якого рівня ієрархії належить його посада і чому. Інакше кажучи, яку відповідальність на нього покладено, наскільки складні завдання перед ним стоять, які рішення він має право ухвалювати, який рівень знань і навичок необхідний для його посади. Вирішенню цього питання якраз і служить впровадження грейдингової системи.

Грейдингова система оплати праці заснована на тому, що роботодавець платить співробітникові за результат. Однак, окрім самого результату праці, враховуються також такі характеристики, як кваліфікація працівника, стаж роботи, трудова дисципліна, корпоративна культура. Розглядається в Грейді і поведінка людини, навіть її зовнішній вигляд. В основі нової системи лежить принцип зовнішньої і внутрішньої справедливості.

Однією із сильних сторін грейдингової системи оплати праці є мотивація співробітників до більш ефективної праці та професійного зростання. Грейдування дозволяє працівнику отримати уявлення про можливі зміни його доходів при різних варіантах розвитку кар'єри. Зрозуміла система грендів підвищує рівень мотивації персоналу і сприяє його утриманню. Таким чином, виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок, що дана система оплати праці універсальна, оскільки дозволяє об'єднати інтереси роботодавця і співробітників. Дана система може бути застосована як на великих, так і невеликих підприємствах усіх видів діяльності і дозволить забезпечити об'єктивність оцінки посад (робіт), а, отже і справедливість винагороди працівників, що є одним з основних вимог до систем оплати праці в ринкових умовах.

**Одарка Чабанюк,
Наталія Чиковська**
Львівська комерційна академія

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ

Суворе регламентація бухгалтерського обліку в бюджетних установах забезпечує єдину основу формування і можливість порівняння його показників за результатами діяльності установ різних відомств, можливість отримання зведених показників для контролю за виконанням кошторису доходів і видатків бюджетів різних рівнів. Система нормативного регулювання бухгалтерського обліку бюджетних установ в Україні представлена п'ятьма рівнями, передбаченими Бюджетним кодексом України. Кожен з цих рівнів включає в себе ряд нормативних документів.

Нормативні документи з регулювання порядку ведення обліку в бюджетних установах приймаються Державним казначейством України, яке повністю використовує надане йому Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” право вирішення питань організації бухгалтерського обліку, тобто здійснює методологічне регулювання бухгалтерського обліку бюджетних установ. Саме Державним казначейством України встановлюється порядок ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності про виконання кошторису доходів і видатків бюджетних установ.

Державне казначейство України розробляє нормативні документи, що регулюють організацію бухгалтерського обліку в бюджетних установах, обов'язково враховуючи положення нормативних актів Кабінету Міністрів України та Міністерства фінансів України. Державним казначейством України на основі цих документів розробляються:

– документи, що визначають основи організації бухгалтерського обліку (наприклад, План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, Кореспонденція субрахунків по основних бухгалтерських операціях);

– документи, що регулюють ведення бухгалтерського обліку

окремих об'єктів (інструкції з обліку основних засобів та інших необоротних активів, запасів, кредиторської заборгованості, гуманітарної допомоги тощо);

– документи, що регулюють порядок складання облікових регістрів бюджетними установами (Інструкція про форми меморіальних ордерів і порядок їх складання, Інструкція про затвердження форм карток і книг аналітичного обліку бюджетних установ та порядку їх застосування);

– інструктивні матеріали щодо складання і подання фінансової звітності про виконання кошторису (Порядок щодо складання і подання місячної, квартальної і річної фінансової звітності).

Враховуючи особливості статутної діяльності бюджетних установ, при організації обліку основних засобів слід дотримуватись вимог нормативних актів, зокрема:

– Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 “Основні засоби”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 12.10.2010 р. № 1202;

– Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектору, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 23.01.2015 р. № 11;

– Методичні рекомендації щодо облікової політики суб'єкта державного сектору, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 23.01.2015 р. № 11;

– План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 26.06.2013 р. №611 (з урахуванням змін, внесених наказом Міністерства фінансів України від 25.11.2014 р. № 1163).

Бухгалтерський фінансовий облік основних засобів повинен забезпечити: контроль за зберіганням основних засобів; своєчасне, правильне документальне оформлення відображення в обліку надходження основних засобів (фондів), і внутрішнього переміщення (з цеху в цех, зі складу на склад, з відділу у відділ тощо), ефективного використання, вибуття (ліквідація, реалізація, безкоштовна передача); своєчасне (щомісячне) відображення в обліку зносу (амортизації) основних засобів; відображення в обліку витрат на ремонт основних засобів; визначення результатів від ліквідації, а також збитків від списування не повністю амортизованих об'єктів основних засобів;

виявлення зайвих та морально застарілих основних засобів.

УДК 330

**Віктор Чешук,
Оксана Хілуха**

Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В умовах нестабільної ситуації в Україні вітчизняні підприємства формують новий підхід до системи управління. Все більше трансформується відповідно до змін, яких зазнають промислові підприємства. В першу чергу мова іде про малий та середній бізнес, котрий не має достатньо резервних ресурсів та страхових інструментів для самостійного подолання тиску, який з кожним днем лише нарощується.

Слід зауважити, що у країнах з ринковою економікою щорічно сотні тисяч підприємств припиняють свою діяльність, втративши актуальність через не відповідність виробничого й інтелектуального потенціалу існуючим вимогам ринку.

Завдання, з якими доводиться стикатися сьогодні, зовсім інші, ніж ті, що були ще двадцять років. Тому, в умовах глобалізованої економіки, коли постійно очікуються як небезпечні зміни (загострення конкуренції, нарощення темпів ділової активності), так і нові перспективи (укрупнення ринків, скорочення кількості бар'єрів), підприємства кардинально вдосконалюють діяльність не лише через конкуренцію чи заради прибутку, але й заради виживання.

Глобалізація ринків і конкурентної боротьби викликають суттєві зміни в діловому оточенні компаній, які особливо доводиться враховувати. Серед таких змін:

– зміни в технологіях – охоплення населення глобальними інформаційними мережами, швидкодючі та високоякісні засоби зв'язку, швидкісний транспорт, високопродуктивна побутова техніка, нові види продовольства та інше;

– міжнародна економічна інтеграція – зниження митних зборів, введення плаваючих валютних курсів; вільне переливання капіталів в глобальному масштабі, трансфер технологій; розвиток ринків в передових країнах – уповільнення економічного зростання, збільшення частки експорту в товаро-обігу (особливо високотехнологічної продукції), посилення дерегулювання економіки та інші.

Для того, щоб уникнути загроз і використати можливі шанси, підприємства (компанії) прагнуть зміцнити свою конкурентоспроможність, перш за все через трансформаційні зміни, серед яких:

- вдосконалення господарської діяльності;
- реструктуризація;
- програми поліпшення якості;
- злиття і придбання фірм;
- перегляд стратегічних пріоритетів;
- зміни у виробничій культурі (формування корпоративної культури).

Досвід роботи провідних зарубіжних та вітчизняних компаній в цих напрямках потребує акцентувати увагу на тенденціях і закономірностях функціонування сучасного менеджменту і, перш за все, на тих нових концепціях (теоріях), що виникли за останній період і успішно впроваджуються в практику життя підприємств.

Отже, в українській економіці на даному етапі необхідний сильний поштовх для інноваційного розвитку. Таким інерційним важелем для стимулювання інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах України може стати прагнення активно інтегруватися в світовий економічний простір, намагання країни не лише пристосуватися до вимог світового ринку, а й стати повноцінним його учасником, прагнення отримати результати в довгостроковій перспективі, а не орієнтуватися на короткострокові вигоди.

Українські підприємства часто просто не можуть вийти на світовий ринок через жорсткі умови конкуренції у кожній ніші. Тому увагу необхідно зосередити саме на побудові потужних конкурентних переваг, адекватних вимогам світового ринку.

1. Indexofeconomicfreedom1995-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/visualize>

2. Програма подальшого реформування споживчої кооперації України. – www.Dilovivisti.ua, 2012, №41.
3. Чернишов В.В. Сучасне розуміння поняття антикризового управління / В.В. Чернишов // Економіка розвитку. – 2011. – № 1. – С. 21–24.

УДК 657.1

Віталій Чудовець

Луцький національний технічний університет

ПРАКТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ ОБ'ЄКТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Достовірна оцінка об'єктів бухгалтерського обліку та статей фінансової звітності є ключовою умовою забезпечення користувачів якісною інформацією для ефективного управління суб'єктом господарювання. Однак, зміна умов ринку часто зумовлює суттєву зміну вартості облікових об'єктів, що вимагає формування обґрунтованої методики визначення їх реальної (справедливої) вартості.

За трактуванням національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, облікова оцінка – це попередня оцінка, яка використовується підприємством з метою розподілу витрат і доходів між відповідними звітними періодами [4].

Згідно з П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» [3], справедлива вартість – це сума, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату. Однак, крім наведеного визначення, національні стандарти обліку не містять методики розрахунку справедливої вартості, що значно ускладнює, а то й унеможлиблює її застосування на практиці.

В окремих випадках визначення справедливої вартості для цілей бухгалтерського обліку передбачено законодавством про здійснення оціночної діяльності в Україні. У відповідності до Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [1], проведення оцінки майна для цілей бухгалтерського обліку є обов'язковим лише у випадку переоцінки основних фондів.

Вимоги Національного стандарту №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» (далі – Національний стандарт №1) [2]

фактично унеможлиблюють самостійне визначення суб'єктами господарювання справедливої вартості.

Пункт 33 Національного стандарту №1 встановлює принципи оцінка майна з метою відображення її результатів у бухгалтерському обліку в порядку, встановленому законодавством про бухгалтерський облік. Однак, наявність таких принципів сама по собі вирішує головну проблему облікової оцінки – відсутність уніфікованої методики оцінки справедливої вартості. Вважаємо, що це вносить загальний суб'єктивізм у можливість забезпечення достовірності показників бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Все це зумовлює необхідність подальших наукових досліджень щодо формування єдиних уніфікованих підходів до оцінки справедливої вартості в бухгалтерському обліку.

1. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 р. №2658-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>.
2. Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. №1440. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-п>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.07.1999 № 163. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.
4. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.05.1999 р. №137. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99/print1408066853065241>.

УДК:657.6

**Тетяна Швая,
Олена Борисюк**
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

ОСОБЛИВОСТІ КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ У РИБНИЦТВІ

Управління витратами на сільськогосподарських підприємствах є важливим засобом побудови системи обліку витрат. Це складний процес, що передбачає не тільки зважену класифікацію, а й систематичний моніторинг фактичних витрат та їх поведінки під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів, прийняття рішень щодо поліпшення структури собівартості продукції, ціноутворення. Розвитку теорії і практики обліку та аналізу витрат присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, О.О. Юрківського, С.Ф. Голови, В.П. Завгородного, М.В. Кужельного, М.Г. Чумаченко та інші. В їх наукових працях висвітлюються найбільш актуальні та проблемні питання щодо обліку витрат тваринництва.

Продукція тваринництва знаходиться у тісному зв'язку з кількісними та якісними характеристиками витрачених ресурсів. Дослідження таких взаємозалежностей є досить трудомістким процесом, оскільки присутня постійна ймовірність витрат як на етапі виробництва, так і на стадії продажу.

Існує безліч методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції. Проте всю їх сукупність можна класифікувати за двома основними напрямками: оперативністю контролю та витратами та об'єктами обліку витрат [4]. Облік витрат у рибництві організують, враховуючи прийняту технологію вирощування товарної риби. У додатку до П(С)БО-30 „Біологічні активи” сказано, що [2]:

- товарна риба – це сільгосппродукція;
- рибопосадковий матеріал (мальки, цьоголітки, річники, риби-плідники) - додаткові біологічні активи.

Облік витрат на вирощування риби доцільно вести за кожним окремим етапом згідно з прийнятою в господарстві номенклатурою статей витрат. При цьому відкривають відповідні аналітичні рахунки

до субрахунку 232 „Тваринництво”, 2321”Виведення і вирощування мальків”, 2322 „Вирощування цьоголіток”, 2323 „Вирощування річників”, 2324 „Вирощування товарної риби” [4].

Товарну рибу відображають на рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва», а рибопосадковий матеріал власного виробництва – на субрахунку 212 «Поточні біологічні активи тваринництва, які оцінені за справедливою вартістю».

Товарну рибу і рибопосадковий матеріал оприбутковують за справедливою вартістю за мінусом очікуваних витрат на продаж, яка не збігається із сумою витрат, понесених на вирощування риби. У п.18 П(С)БО 30 говориться, що при оприбуткуванні біоактивів та сільгосппродукції можуть виникати доходи або витрати від їх первісного визнання. Дохід визначають, коли справедлива вартість (за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу) перевищує фактичні витрати на вирощування риби. А витрати, навпаки – якщо перевищують справедливу вартість.

Для відображення доходів та витрат від переоцінки та первісного визнання використовують субрахунки 710 «Дохід від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю» та 940 «Витрати від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю».

Фінансовий результат від первісного визнання таких активів визначають наприкінці звітного року.Щоквартально на дату балансу рибопосадковий матеріал потрібно переоцінювати до поточної справедливої вартості за мінусом витрат на реалізацію.

Відповідно до п.7.9 Методичних рекомендацій №132, собівартість реалізованих біологічних активів дорівнює справедливій вартості, яку було визначено на останню дату балансу і за якою вони відображаються в обліку на дату реалізації [3]. Саме через це не виникає потреби уточнювати собівартість реалізації сільськогосподарської продукції, відображеної на субрахунку 901 «Собівартість реалізованої готової продукції».

Однією з передумов ефективного контролю за формуванням собівартості риби продукції є наближення функції контролю до центрів використання ресурсів і створення риби продукції. Контроль має здійснюватись не тільки на рівні виробничих підрозділів, а й підрозділах постачання, збуту та інших, які є центрами прийняття

рішень та відповідальності, тобто на всіх етапах формування собівартості продукції. Розвиток системи контролю сукупних витрат може бути досягнутий за рахунок деталізації планування і обліку витрат за місцями їх виникнення. Потрібно деталізувати планування і облік сировини, матеріалів, основної і додаткової заробітної плати робітників, витрат на утримання і експлуатацію обладнання, а також частини витрат на управління виробництвом.

Отже, побудова обліку витрат відповідно до організаційної структури дає змогу пов'язати діяльність кожного підрозділу з відповідальністю конкретних осіб, оцінити результати діяльності кожного підрозділу і визначити їх внесок до загальних результатів діяльності підприємства. Групування витрат за місцями споживання матеріальних, трудових і грошових ресурсів призначене для вирішення двох основних завдань: забезпечення контролю за роботою підприємства; підвищення точності та ступеня деталізації калькулювання собівартості продукції.

1. П(С)БО 9 – Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. №246.
2. П(С)БО 30 – Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18.11.05 р. №790.
3. Методичні рекомендації №132 – Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджені наказом Міністерства аграрної політики України від 18.05.01 р. №132.
4. Юрківський О.Й. Роль управлінського обліку в підвищенні ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств// Економіка АПК. – 2004.- № 1.- С. 93-95.

УДК 336.763

**Оксана Швець,
Ангела Ніколаєва**
Луцький національний технічний університет

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПОХІДНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Важливим результатом структурних перетворень, що проводяться в країні, стало суттєве зростання інтересу господарюючих

суб'єктів до строкового ринку – ринку похідних цінних паперів. Учасники економічних відносин почали усвідомлювати важливість механізму хеджування як засобу управління ризиком, а деякі з них почали використовувати похідні фінансові інструменти для захисту своїх інвестицій від можливих втрат. Проте на даному етапі розвитку ринку цінних паперів в Україні обсяги торгівлі деривативами незначні, що свідчить про наявність багатьох перешкод для їх ефективного застосування.

Причини невилічливої практики застосування інструментів строкового ринку в Україні можна розподілити на зовнішні та внутрішні. При цьому вплив зовнішніх факторів, на думку експертів, виявився не таким значним, як внутрішніх.

До зовнішніх причин відносять, перш за все, наслідки світових фінансових криз, зокрема 1997-1998 років та сучасної. Наступним проявом зовнішніх факторів можна назвати сучасну світову фінансову кризу. Через високий ступінь інтеграції української економіки до світової національний ринок похідних цінних паперів зазнав суттєвих втрат.

Внутрішні чинники можна розподілити на об'єктивні та суб'єктивні. До об'єктивних, на думку економістів, слід віднести фактори, що характеризують готовність економіки України в цілому та її окремих сегментів до використання похідних фінансових інструментів. До суб'єктивних чинників, що визначають сучасний стан ринку деривативів в Україні, можна віднести відсутність розуміння суб'єктами господарювання та державними структурами значення даного ринку.

З урахуванням багатогранності механізму ведення біржової торгівлі похідними інструментами на сьогоднішній день існує ряд серйозних проблем, що стоять на шляху цього процесу. Ці проблеми можна умовно розділити на три групи:

- 1) фактична відсутність в Україні організованого спот-ринку;
- 2) некоректне законодавче регулювання операцій з товарними деривативами;
- 3) недостатня інформованість суб'єктів господарювання про особливості обігу похідних інструментів.

Задля вирішення виявлених проблем науковці пропонують вжити наступні заходи:

- розробка та вдосконалення законодавчих, нормативно-

правових і податкових передумов;

- формування ринку похідних цінних паперів та його гармонізація до вимог міжнародного права;

- розробка довгострокової державної програми розвитку ринку похідних цінних паперів;

- збільшення ліквідності ринку;

- підвищення ролі держави на ринку похідних цінних паперів;

- розвиток матеріальної бази, технологій торгівлі, регулятивної та інформаційної інфраструктури;

- інвестування для забезпечення рівномірного розвитку всіх підсистем ринку;

- зниження ризиків, пов'язаних з інвестуванням у похідні цінні папери;

- надання певних державних гарантій всім учасникам ринку;

- створення системи поінформованості населення про можливості ринку похідних цінних паперів.

Реальні економічні потреби вимагають від організаторів і провідних операторів строкового ринку конструювання значної кількості нових фінансових інструментів, які дозволятимуть здійснювати хеджування більшості операцій, що здійснюються на спотовому ринку.

Отже, вітчизняній економіці гостро потрібний ефективно функціонуючий ринок похідних цінних паперів. Поки що він знаходиться в тіні інших сегментів фінансового ринку, але його потенціал надзвичайно великий. Сьогодні вже закладена серйозна основа для його розвитку, і найближчим часом слід чекати упевненого зростання строкового ринку.

УДК 657

**Людмила Шевчук,
Аліна Денисюк**
Вінницький фінансово-економічний університет
Андрій Шевчук
Військовий інститут Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗБІЛЬШЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ-НОВА МОДЕЛЬ РОЗРАХУНКУ ЄСВ

З 1 січня 2015 року юридичні особи та фізичні особи підприємці, які використовують найману працю мають право на застосування коефіцієнта 0,4 до зазначеної ставки ЄСВ. Тобто розмір внеску фактично може бути зменшений у 2.5 рази при виконання одночасно чотирьох зазначених у Законі умов [3].

За новими правилами у роботодавця є можливість збільшити середню заробітну плату по підприємству в 2,5 рази, не збільшуючи при цьому суму відрахувань ЄСВ, що є податковим навантаженням на бізнес. Тобто така практика нарахування ЄСВ призведе до того, що навантаження на фонд оплати праці в розрахунку на 1 грн. зарплати пропорційно зменшується.

Слід зазначити, що дані законодавчі зміни вже дали позитивний результат, так проведений аналіз надходжень ЄСВ за січень – лютий 2015 року за даними міністра фінансів показав збільшення на 12%, що є важливим моментом в процесі реформування оподаткування заробітної плати та сприятиме збільшенню фінансових ресурсів місцевих бюджетів та пенсії в майбутньому [3].

Отримуючи офіційно мінімальну заробітну плату, працівник немає права на нарахування пенсії з повної заробленої суми і дана ситуація негативно позначається на надходженнях фінансових ресурсів місцевих бюджетів.

Адже, тільки виплачена висока офіційна зарплата сприяє соціальному забезпеченню (лікарняні, відпускні, пенсії) працівників та збільшенню надходжень до місцевих бюджетів через сплату податку з доходів фізичних осіб, який не є податковим навантаженням на бізнес.

Запровадження законодавчих змін нарахування ЄСВ з 1 січня 2015 року [3] створює ймовірну можливість додаткових надходжень до

бюджету від податку на доходи фізичних осіб за рахунок розширення легального фонду оплати праці по країні.

Однак слід зазначити, що запроваджені законодавчі зміни не вирішують гарантовано проблему податкового навантаження на фонд плати праці, яка полягає в тому, що витрати по нарахуванню та сплаті податків на фонд оплати праці залишається надвисоким в порівнянні з нелегальними схемами виплати і виконання згідно Закону чотирьох умов для зменшення ставки ЄСВ є не для всіх підприємців фінансово виконаною.

Тому на нашу думку, наступним логічним кроком може стати реформування сплати заробітної плати на основі запропонованої моделі, яка буде спрямована на зменшення ЄСВ, що сприятиме її легалізації.

Наша пропозиція полягає в тому, що використання такого фінансового інструмента, як зменшення суми нарахування ЄСВ призведе до збільшення фінансових ресурсів місцевих бюджетів.

Суть запропонованої моделі в тому, щоб для розрахунку нарахування ЄСВ на фонд оплати праці до мінімальної та максимальної заробітної плати застосовувати високу ставку наприклад: 41%, тоді як для середньої використовувати ставку в межах 15 %.

Оскільки більшість підприємців сплачують мінімальну заробітну плату офіційно, а решту - нелегально, і виконання всіх вимог, які діють сьогодні є неприйнятною, то бізнес продовжує нарахування ЄСВ «по-старому».

Підвищення заробітної плати до середнього розміру сприятиме зменшенню сплати ЄСВ вже починаючи з перевищення над мінімальним рівнем оплати та сприятиме збільшенню надходжень фінансових надходжень за рахунок сплати податку з доходів фізичних осіб, який сплачується самими працівниками і не є податковим навантаженням по заробітній платі на бізнес .

Отже, на нашу думку необхідно застосувати такий фінансовий інструмент як регресивно - прогресивну модель для розрахунку нарахувань ЄСВ, суть якої буде полягати в тому, що на мінімальну та максимальну суму заробітної плати буде застосовано висока ставка нарахування ЄСВ, а на середню в межах 15 %[4].

Нова модель розрахунку ЄСВ створить можливість додаткових надходжень до місцевих бюджетів від податку на доходи фізичних

осіб та ЄСВ, який напряму пов'язаний зі збільшенням легального фонду оплати праці та сприятиме детінізації трудових відносин .

На нашу думку, запровадження регресивно-прогресивної моделі, щодо розрахунку ЄСВ, яка сприятиме сплачувати середню заробітну плату, що стане позитивним фактором для наповнення фінансовими ресурсами місцеві бюджети та фонд соціального страхування, разом з тим є необхідність вивчення фінансових наслідків в подальших наукових дослідженнях.

1. Галасюк В. Зменшення ЄСВ - лише перший крок на шляху детінізації економіки. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blog.liga.net>
2. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України прийнятий ВРУ від 08.07.2010 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці: Закон України прийнятий ВРУ від 28.12.2014 р. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
4. Шевчук Л. П. Розрахунок єдиного соціального податку на фонд оплати праці на основі регресивно-прогресивного методу з використанням MS EXCEL. // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. Випуск 2(42), частина 1 .2011.- Чернівці -2011. - С. 382-387.

УДК 657

Максим Яцко
Ужгородський національний університет

АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ОСОБЛИВИЙ ПЕРІОД ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Практика, як загальний критерій істинності, змушує постійно коригувати усталені позиції та уявлення про економічні процеси. Не є винятком і уявлення про бухгалтерський облік та фінансову звітність.

Ситуація в якій опинилась Україна в 2014 році ставить нові завдання і вимоги не тільки до системи органів державної влади, але й до системи обліку та звітності.

Збройний конфлікт на Сході України, девальвація гривні, економічні санкції, політичний та економічний тиск Росії, функціонування більшості стратегічних підприємств України поза

межами національних інтересів, зумовлюють необхідність в переході економіки на особливий режим її функціонування.

Такий режим передбачає консолідацію ресурсів держави задля вирішення проблеми, що стоїть над економікою – відновлення суверенітету України та її територіальної цілісності.

Спробуємо визначити основні моменти функціонування особливого періоду та його вплив на систему організації бухгалтерського обліку та звітності:

1.Тимчасове запровадження додаткового загальнодержавного обов'язкового платежу – військовий збір, який додатково справляється із заробітної плати в 2014 році.

2.Відродження системи військового обліку призовників та військовозобов'язаних. Такий вид обліку до військового конфлікту в Україні носив більше формальний характер, але обставини змушують посилити достовірність його інформації та посилити співпрацю суб'єктів господарювання з органами військового управління на місцях.

3.У зв'язку із оголошенням часткової мобілізації в Збройних силах України виникає потреба мобілізації не тільки людських ресурсів, але й техніки, що перебуває у власності суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим виникає потреба урегулювання таких відносин та посилення заходів щодо збереження цих активів.

4.Створення вільної економічної зони «Крим» створює певну специфіку у відносинах між суб'єктами цієї частини та решти території України. Це спричиняє особливі правила нарахування та сплати податків та обов'язкових платежів, що здійснює свій вплив на фінансову звітність. Крім того, використання активів, що знаходиться на території АРК «Крим» має обмежений характер, а тому критерій ймовірності отримання економічних вигід у майбутньому можна поставити під сумнів. На нашу думку, інформацію щодо активів на тимчасово окупованій території обов'язково розкривати у примітках до фінансової звітності суб'єктів господарювання.

5.Специфіка відносин підприємств та організацій, що розміщені у зоні проведення антитерористичної операції (частина Донецької та Луганської областей). Зокрема, активи підприємств перестали бути під їх контролем. Неможливо провести їх інвентаризацію. Є ймовірність використання їх не уповноваженими на те особами. За таких умов фінансова звітність потребує коригування та відповідного пояснення.

Цілком очевидно, що цій частині притаманна економічна та політична невизначеність. Практика змусила розробити нові правила проведення інвентаризації активів та зобов'язань, де врахувати ці моменти. Так набрало чинності нове положення про інвентаризацію.

Обсяг тез доповідей не дозволяє розглянути інші аспекти функціонування особливого періоду та їх вплив на бухгалтерський облік і фінансову звітність, але ми спробуємо їх розкрити у наступних публікаціях.

Отже, реалії життя вносять свої корективи в організацію бухгалтерського обліку та звітності підприємств в особливий період. На нашу думку, науковообґрунтованих підходів та рішень виявляється недостатньо для досягнення ефективного результату. Тому ця тема залишається актуальною для науковців України.

1. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

Сучасні кризові явища в економіці і проблеми облікового, контрольного і аналітичного забезпечення управління підприємством

ДЛЯ НОТАТОК

*VII Міжнародна науково-практична конференція
(м. Луцьк, 26-27 червня 2015 р.)*

ДЛЯ НОТАТОК

Комп'ютерний набір:

Риковська Л.О.

Верстка:

Риковська Л.О.

Підп. До друку 10.06.15 р.
Формат 60x84 1/16. Папір офс.
Ум. друк. арк. 13,6. Тираж 300 прим. Зам. 415

Редакційно-видавничий відділ
Луцького національного технічного університету
Луцьк, 43018, вул. Львівська, 75
Друк – РВВ ЛНТУ