

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРКАСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
ЧЕРКАСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЧЕРКАСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМ. Б. ХМЕЛЬНИЦЬКОГО
ДВНЗ «УНІВЕРСИТЕТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ» ЧЕРКАСЬКИЙ НАВЧАЛЬНО-
НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ
ЧЕРКАСЬКИЙ ІНСТИТУТ ПОЖЕЖНОЇ БЕЗПЕКИ ІМЕНІ ГЕРОЇВ ЧОРНОБИЛЯ
ВСЕУКРАЇНСЬКА ПРОФЕСІЙНА БУХГАЛТЕРСЬКА ГАЗЕТА «ВСЕ ПРО
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК»
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМ. В. ГЕТЬМАНА
TEMPLE UNIVERSITY, PHILADELPHIA, США
UNIVERSITY OF SOUTH CALIFORNIA, США
БІЛОРУСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ, м. МІНСЬК,
БІЛОРУСЬ
ДЕПАРТАМЕНТ ФІНАНСІВ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСНОЇ ДЕРЖАВНОЇ АДМІНІСТРАЦІЇ
КАФЕДРА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ І АУДИТУ ЧДТУ

***ОБЛІК, КОНТРОЛЬ І АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ***

**МАТЕРІАЛИ XV МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ ІНТЕРНЕТ-
КОНФЕРЕНЦІЇ**

15 травня 2018 р.

**м. Черкаси
2018**

Рекомендовано до друку

Редакційною колегією:

Григор О.О., к.е.н., доцент,
Черкаський державний технологічний університет;
Гавриленко В.О., к.е.н., доцент,
Черкаський державний технологічний університет;
Демиденко В.В., к.е.н., доцент,
Черкаський державний технологічний університет;
Коломицева О.В., д.е.н., професор,
Черкаський державний технологічний університет;
Манн Р.В., д.е.н., професор,
Черкаський державний технологічний університет;
Петкова Л.О., д.е.н., професор,
Черкаський державний технологічний університет;
Фінагіна О.В., д.е.н., професор,
Черкаський державний технологічний університет;

Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю: матеріали хv міжнародної науково-практичної інтернет-конференції: Черкаси, 15 травня 2018 р.: / відп. ред. Гавриленко В.О.; М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технолог. ун-т. – Черкаси: ЧДТУ, 2018 – 188с.

Матеріали конференції висвітлюють стратегічні питання управління підприємницькою діяльністю, його облікове, аналітичне та контрольне забезпечення. Рекомендуються для ознайомлення студентам, аспірантам, викладачам, а також фахівцям-практикам усіх галузей економіки.

УДК 657

ББК 65.052.2

Відповідальний за випуск: Пасенко В.В.

Технічний секретар оргкомітету: Калінчук Д.В.

Колектив авторів, 2018

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ОБЛІК, ФІНАНСИ І ОПОДАТКУВАННЯ

Агібалова А.В., Ткаченко А.А. Гармонізація бухгалтерського обліку і фінансової звітності у сучасній системі господарювання, порівняння вітчизняної і міжнародної практики.....	9
Базіль А.О. Міжнародні фінанси та фінансова система держави: співвідношення та взаємозв'язок.....	11
Безверхий К.В. Звіт про управління: проект змін до НП(С)БО.....	13
Безуглий П.Т., Сахно Т.А. Проблеми адміністрування податкових платежів та надходжень до місцевих бюджетів.....	16
Бережна Л.В., Сторчеус М. Роль та значення податкового планування на підприємствах.....	19
Бережна Л.В., Постоух А. Особливості та перспективи впровадження нормативу ліквідності LCR як елементу підвищення фінансової стійкості банківської системи.....	20
Березіна О.Ю. Social investment as the part of enterprise's sustainable development, social responsibility and partnership programs.....	22
Бразілій Н.М. Методичні підходи до обліку інтелектуального капіталу.....	25
Бутко Н.В. Організація інтеграції бухгалтерського обліку.....	28
Гелеверя В.В. Недоліки емісійної діяльності національного банку України.....	30
Германенко Л.М. Перспективи розвитку ринку національних боргових інструментів....	32
Гончаренко І.Г. World financial unity and financial globalization: both positive and negative effects.....	34
Гончаренко Н.Р., Ткаченко А.А. роль і місце автоматизації бухгалтерського обліку в сучасних умовах господарювання підприємств в Україні.....	37
Гончаренко О.О. Реалізація принципу нарахування в діяльності небанківських фінансово-кредитних установ.....	39
Дмитренко І.А. Напрями поліпшення фінансового стану підприємства.....	42
Дунаєва М.В. Сучасні моделі обліку запасів.....	43
Залізняк Д.Г. Рівень зношення основних фондів в Україні.....	45
Кравченко О.В., Кравченко Р.А. Електронний документообіг: впровадження на вітчизняних підприємствах.....	47
Крижанівський В.В., Ткаченко А.А. Особливості застосування форм обліку на українських підприємствах малого бізнесу в сучасних умовах господарювання.....	49

Крот Ю.М., Подзігун Я.В. Практика проведення судово-бухгалтерської експертизи.....	51
Маркова Т.Д., Тройніна В.В., Чорна С.В. Доходи та витрати діяльності: їх відмінні особливості та взаємозв'язок.....	53
Мариніч А.І. Аналіз ефективності фінансової діяльності підприємства.....	55
Мартиненко А.А., Костенко Д.В. Особливості облікової політики в залежності від галузевої незалежності підприємства.....	57
Масельська Р.В. Криптовалюта - гроші майбутнього.....	59
Онойко І.А., Ткаченко А.А. Роль інвентаризації як одного з видів контролю в розкритті злочинів в сучасних економічних умовах в Україні.....	61
Пасенко В.В., Черепаха А.Р. Особливості нарахування та сплати сільськогосподарського єдиного податку.....	63
Пасенко В.В., Ничипорук А.В. Особливості формування собівартості продукції в аграрних підприємствах.....	64
Пасенко В.В., Денисенко Д.О. Формування облікової політики сільськогосподарських підприємств.....	68
Пасенко В.В., Солдатенко Н. Особливості оплати праці сільськогосподарських підприємств.....	70
Пастернак Я.П., Черепаха А.Р. Аудиторські послуги в Україні: сутність та перспективи розвитку.....	72
Пастернак Я.П., Щерба В.В. Роль стратегічного управлінського обліку в процесі створення ефективної системи управління витратами.....	74
Римар Г.А., Стрепенюк М.М. Теоретичні аспекти обліку розрахунків з покупцями та замовниками за готову продукцію.....	76
Рудь О.В. Світовий досвід використання інформаційних комп'ютерних технологій в оподаткуванні.....	78
Сарана Л.А. Підходи щодо визначення конкурентоспроможності підприємства.....	80
Светлова Н.М. Сучасні елементи еволюції бухгалтерської професії в Україні.....	82
Семанюк В.З. Антропологія і праксеологія у практичному вимірі облікового знання.....	84
Серватинська І.М. Фінанси домогосподарств: порівняльна характеристика із зарубіжними реаліями.....	

	86
Соловйова Т.А. Бухгалтерський і податковий облік загибелі сільськогосподарських культур.....	87
Філіпчук І.В. Автоматизація обліку амортизаційних відрахувань та ремонту основних засобів з використанням бухгалтерських програм.....	89
Ходзицька В.В. Сучасні програмні рішення в сфері управлінського обліку: сучасний стан та напрямки удосконалення.....	92
Христич Є.І., Дземішкевич І.О. Специфікація спрощеної системи оподаткування в Україні.....	94
Чиж В.І. Облік інфляції в прийнятті управлінських рішень.....	98
Шевченко А.М. Aspects of accounts receivable accounting. Buyers and customers perspective.....	100
Шинкаренко О.М., Єпіфанова М.А. Основні проблеми обліково-аналітичного забезпечення страхової діяльності в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів.....	102

СЕКЦІЯ 2. АНАЛІЗ ТА КОНТРОЛЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Гончарова Н.М. Концепція управління конкурентоспроможністю сучасного підприємства.....	105
Гріднєва Д.В. Напрями удосконалення внутрішнього аудиту витрат автотранспортних підприємств.....	107
Демиденко С.Л., Гижко Л. Факторний аналіз витрат на виробництво продукції.....	109
Крот Ю.М. Підходи до формування висновків судово-бухгалтерської експертизи.....	112
Крот Ю.М., Гижко Л. Судово-бухгалтерська експертиза реальності здійснення господарських операцій.....	114
Литвин Т.Ю. Шляхи зниження собівартості продукції на підприємствах акціонерного типу.....	118
Ліщенко О.І. Економічний потенціал та конкурентні переваги Товариств з обмеженою відповідальністю.....	120
Манухіна М.Ю. Управління процесом формування та використання інтелектуальних ресурсів	122
Мехеда Н. Верифікація як шлях забезпечення контролю ефективного використання бюджетних коштів.....	124
Плотніченко І.Б. Концептуальна модель організації внутрішнього контролю сучасних підприємств.....	126
Тептюк Л.М., Худолей О.С. Підприємство як суб'єкт господарювання: основні аспекти правового регулювання.....	129
Шевченко А. Венчурне фінансування підприємницької діяльності як сучасний напрям залучення коштів підприємствами інноваційного сектору.	131
Шпильовий Б.В. Вплив факторів на забезпечення фінансової безпеки банків.....	134

СЕКЦІЯ 3. РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Бібікова Н.О. Інформаційний механізм регулювання розвитку регіональної сільськогосподарської кооперації	137
Білоус С.П. Структурно-рівневі характеристики економічної безпеки.....	139
Гавриленко В.О. Системи показників оцінювання контролінгу в антикризовому управлінні.....	141
Гавриленко Я.В. Сутність трудового потенціалу та підходи до його розвитку.....	143
Долгальова О.В., Єщенко М.Г. сталий розвиток в Україні : проблеми та можливості.....	145
Клєвцова О.М. Економіко-екологічний імідж регіону.....	148
Паламарчук Д.М., Тимошенко А.С. Електронна комерція як механізм отримання максимального прибутку.....	150
Петкова Л.О. Децентралізація та регіональний економічний розвиток.....	152
Плигач К.Д. Сутність та характерні особливості категорії «економічний потенціал регіону».....	153
Прямухіна Н.В. Інформація у формуванні іміджу регіону.....	155
Рубанова С.Я. Податкове навантаження та його вплив на економіку України.....	158
Тютюнник Г.Ю. Регіональні програми формування масивів екологічно чистих земель як основа оптимізації форм господарського використання земель.....	160
Щербатих Д.В. Ризики в системі фінансової безпеки банків України.....	162

СЕКЦІЯ 4. МОДЕЛЮВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Загоруйко І. Елементарна модель динамічної рівноваги двосекторної економіки.....	164
Клюс Ю.І. Переорієнтація промислового підприємства на інноваційний шлях розвитку.....	166
Павлов К. Использование неевклидовой метрики в экономико-математических и статистических исследованиях (или о формировании неевклидовой экономики).....	168
Чубань В.С. Analysis of peculiarities of assessment of material losses from fires.....	170

СЕКЦІЯ 5. МАРКЕТИНГ І МЕНЕДЖМЕНТ

Богуславська С.І. Територіальний маркетинг: сучасні підходи та інструменти.....	172
Льїн Б.Г. Ефективність формування конкурентних переваг підприємства шляхом диверсифікації виробництва.....	174
Курілович Л.М. Мотивація персоналу.....	176
Луценко Н.О. Ефективний бренд, як механізм формуванні попиту та пропозиції на ринку	178
Муххамадиев У.А., Буриев Х.Т. Методологические основы индикативного планирования в Узбекистане.....	180
Ніколайчук Т.О. Контракт- як інструмент менеджменту трудових відносин у сфері природно-заповідного фонду України.....	183
Тараненко В.В. Розвиток персоналу.....	185
Уманська В., Андрусак В. Маркетингове управління діяльністю підприємства.....	187

СЕКЦІЯ 1. ОБЛІК, ФІНАНСИ І ОПОДАТКУВАННЯ

УДК 657(477:100)

Анна Агібалова

Алла Ткаченко

Anna Ahibalova

Alla Tkachenko

Черкаський державний технологічний університет

ГАРМОНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ У СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ ГОСПОДАРЮВАННЯ, ПОРІВНЯННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ І МІЖНАРОДНОЇ ПРАКТИКИ

У процесі глобалізації, економічного піднесення країн світу, відбувається розвиток економічних відносин та ринків, що в свою чергу призводить до необхідності гармонізації бухгалтерського обліку та фінансової звітності, а також інших сфер економічної діяльності суспільства.

Питанню щодо проблематики в гармонізації бухгалтерського обліку в Україні присвячені праці таких вітчизняних вчених як: Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.І. Єфіменко, В.М. Пархоменко, В.Г. Швець, Л.П. Нищенко, В.В. Резнікова, О.П. Петрук, Л.Г та ін.

Історична відокремленість країн та національні особливості зумовили розвиток різних підходів щодо ведення бухгалтерського обліку зі своїми особливостями, вадами та перевагами, зауважує В.Г. Швець [1, с. 333]. В свою чергу такі особливості призводять до складності перекладу термінів бухгалтерського обліку. Тому одні й ті самі визначення в різних країнах мають неоднакові тлумачення.

На сьогодні в сучасних умовах господарювання склалися такі організаційні моделі бухгалтерського обліку: англосаксонська (англо-американська), континентальна, південноамериканська та інтернаціональна. Кожна з них відрізняється ступенем суворості державного регулювання, законодавчим консерватизмом, уніфікацією методів обліку. Вітчизняна модель схожа до континентальної, хоч має і деякі ознаки англо-американської, щодо значення бухгалтерського обліку в сфері господарювання.

Для спрощення та усунення розбіжностей у системі бухгалтерського обліку було створено 29 червня 1973 року Комітет з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (КМСБО), що розробив Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО). В 2001 році його було реорганізовану в Раду з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (РМСБО), після чого всі стандарти, які вона розробила називають Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ).

Від 5 жовтня 2017 року президент України підписав Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень». Основна мета закону – привести українські стандарти у відповідність до законодавства ЄС

та оновити порядок застосування МСФЗ. Згідно листу Мінфіну України «Про застосування міжнародних стандартів фінансової звітності», датою переходу на МСФЗ для підприємств, які відповідно до вимог Закону вперше застосовуватимуть МСФЗ, є 01.01.2018. Також ці підприємства можуть обрати датою переходу на МСФЗ 01.01.2017 [2].

Актуальною проблемою в Україні на сьогодні є питання гармонізації бухгалтерського обліку і фінансової звітності суб'єктів господарювання, мета якого – адаптація вітчизняних стандартів бухгалтерською обліку і фінансової звітності до міжнародних, аналіз існуючих підходів до розкриття самого терміну гармонізації.

Саме ж поняття «гармонізація бухгалтерського обліку і фінансової звітності» на сьогодні не є легально визначеним. Було б доцільно це зробити на рівні ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

Таблиця 1

Підходи до тлумачення поняття «гармонізації бухгалтерського обліку»

№	Фахівці	Визначення
1	В.Г. Швець	«Гармонізація обліку передбачає певну відповідність та злагодженість, дотримання принципів ведення бухгалтерського обліку і статистики, складання звітності групою країн чи їх об'єднанням, наприклад країнами ЄС.», [1, с. 332].
2	Л.П. Нищенко	«Гармонізацію бухгалтерського обліку та фінансової звітності доцільно визначати за такими складовими: теоретико-методологічна база, що включає гармонізацію принципів і методологічних положень (стандартів), а також практичний інструментарій стосовно гармонізації практики ведення бухгалтерського обліку», [3, с. 8].
3	О.М. Петрук	«Гармонізація бухгалтерського обліку являє собою процес уніфікації методів і принципів бухгалтерського обліку у формі стандартів, а стандартизація, у свою чергу, дає змогу глобалізувати облікову політику, принципи і систему бухгалтерського обліку та звітності», [4, с. 53].

В ХХІ столітті найголовнішим у гармонізації бухгалтерського обліку стратегічним інструментом у веденні бізнесу є інформація. І тут виникає проблема в узгодженості та порозумінні цієї інформації. Для цього створюються та покращуються МСБО і МСФЗ. Зміст стандартів стислий і не містить докладних інструкцій, вони достатньою мірою гнучкі, щоб охоплювати якомога більше національних стандартів різних країн. Слід зауважити, що вони не визначають порядок ведення бухгалтерського обліку, а лише описують загальні правила оцінки та подання інформації у фінансових звітах, тобто вони мають рекомендаційний характер.

МСБО і МСФЗ можуть бути базою для розробки національних стандартів, або з ними їх узгоджують. В Україні національні стандарти розробляються окремо, але базуються на відповідних міжнародних стандартів

в більшості випадків. Це дає змогу покращити вітчизняний облік для внутрішніх і зовнішніх користувачів інформації, а також для іноземних інвесторів і кредиторів. На основі МСБО і МСФЗ в Україні створено й діють національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку (П(С)БО).

Отже, у сучасній системі господарювання можна виділити таку важливу тенденцію як гармонізація стандартів бухгалтерського обліку і фінансової звітності. Ця тенденція пов'язана з глобалізацією економічних процесів та економіки в цілому. Найголовніший початковий етап з гармонізації бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні здійснюється через внесення змін та доповнень до НП(С)БО та П(С)БО, які узгоджуються з МСБО і МСФЗ. Також доцільно поняття «гармонізації бухгалтерського обліку і фінансової звітності» затвердити на законодавчому національному рівні.

Список використаних джерел:

1. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – К.: Знання, 2004. – 447 с.
2. Лист Мінфіну України від 29.12.17 р. № 35210-06-5/37175 "Про застосування міжнародних стандартів фінансової звітності"
3. Нищенко Л.П. Гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності України з міжнародними стандартами: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Л.П. Нищенко. – К., 2008. – 20 с.
4. Резнікова В.В. Гармонізація бухгалтерського обліку і фінансової звітності суб'єктів господарювання в Україні: поняття та форми / В. В. Резнікова, О.С. Орлова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Право. - 2015. - Вип. 31(2). - С. 50-60.

УДК 347.73:336.27

Анастасія Базіль

Anastasia Bazil

Черкаський державний технологічний університет

МІЖНАРОДНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВА СИСТЕМА ДЕРЖАВИ: СПІВВІДНОШЕННЯ ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК

У сфері світових фінансів, крім національних суб'єктів – держави, підприємств, громадян, виокремлюють наднаціональні суб'єкти – міжнародні організації та міжнародні фінансові інституції. На основі такого умовного поділу до трактування міжнародних фінансів часто підходять дещо звужено, вважаючи, що вони відображають виключно діяльність міжнародних організацій і фінансових інститутів. Теорія і набутий досвід підтверджують, що в умовах глобалізаційних процесів фінанси реструктуризуються не тільки за простором їх функціонування, а й за походженням суб'єктів, які умовно можна поділити на національно-державні та міжнародні.

Теоретичні та практичні питання формування та використання міжнародних фінансів висвітлено у фундаментальних роботах таких науковців, як О.С. Кіро, І.О. Уханова, Л.П. Апостолюк, О.А. Єрмакова, Ю.О. Борецько, О.С. Гуменюк, Т.О. Полоз, Д.В. Бабенко. Але у зв'язку з тим, що міжнародна діяльність постійно змінюється під впливом позитивних чи негативних факторів, існує потреба в постійному дослідженні даної проблематики.

Важливою особливістю сучасності є зростання взаємозалежності економік різних країн, перехід від інтернаціоналізації господарського життя до глобалізації виробничих процесів і фінансового середовища. Найважливішим елементом світової економіки, який найбільш вагомо відчуває глобалізацію, є світовий фінансовий сектор. Міжнародні фінанси займають головні позиції у глобальному бізнесі за рахунок ефективної консолідації активів та ресурсів, оптимізації стратегічних рішень під час входження на ринки різних країн, нарощування ринкових позицій. Сучасні світові моделі стратегічної діяльності з міжнародними фінансами забезпечують зменшення транзакцій витрат, уніфікацію бізнес-процесів та підвищення якості послуг.

Фінанси міжнародних фінансових інституцій – це сукупність фінансових ресурсів, що акумулюються ними для регулювання та розвитку міжнародних фінансових і валютно-кредитних відносин [1, с.302]. Їх головне функціональне значення полягає в стабілізації міжнародних фінансів та світової економіки. Провідне місце серед міжнародних фінансових інституцій займають Європейський інвестиційний банк, Міжнародний валютний фонд (МВФ) та група установ Всесвітнього банку: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародна асоціація розвитку (МАР), Міжнародна Фінансова Корпорація (МФК), Багатостороння агенція з інвестиційних гарантій (БАІГ) [2, с. 215].

Міжнародні фінансові інституції є своєрідною надбудовою над сукупністю національних фінансових систем. Вони характеризують зародження єдиної фінансової системи світового співтовариства. Нині ці інституції виконують здебільшого функції надання фінансової допомоги у формі кредитів тим країнам, що її потребують.

Що стосується України, іноземні інвестиції важливі для досягнення середньострокових цілей — підйому виробництва, поліпшення життєвого рівня населення. Однак при цьому слід мати на увазі, що економічні інтереси іноземних інвесторів і української сторони не завжди збігаються. Так, Україна зацікавлена у відновленні свого виробничого потенціалу, структурній перебудові виробництва та споживчого ринку, насиченні його недорогими

високоякісними товарами, проведенні антиімпортної політики, в залученні в наше виробництво передової культури управління.

Іноземні інвестори насамперед зацікавлені в отриманні надприбутку за рахунок природних ресурсів України, кваліфікованої та дешевої робочої сили, досягнень вітчизняної науки та техніки, відсутності конкуренції на внутрішньому ринку.

Тому перед Україною стоїть досить складне завдання: створити сприятливі умови для залучення іноземного капіталу та використати його безпосередньо для своїх конкретних цілей [3, с. 388].

Отже, пріоритетним напрямом інтеграції України в систему міжнародних фінансів сьогодні виступає залучення в національну економіку іноземних інвестицій. Таким чином, вирішення проблеми платежів по зовнішньому боргу багато в чому залежить від відновлення довіри до національної грошової одиниці і створення умов для внутрішнього інвестування. І якщо економічна і грошова стабілізація проходять активно, то і складності з виплатою зовнішніх боргів будуть здолані. Але більш, ніж кредити, Україна потребує інвестицій, оскільки саме інвестиції будять економічну активність і створюють реальне багатство

Список використаних джерел:

1. Якушик І. Д. Міжнародні фінанси [Текст] : навч. посіб. для студентів ВНЗ / І. Д. Якушик, В. І. Савчук, Н. В. Савчук ; Укр. держ. ун-т фінансів та міжнар. торгівлі. – Київ : Леся, 2014. - 547 с.
2. Рогач О. І. Світові фінанси: сучасні тенденції та перспективи розвитку : монографія / О. І. Рогач, О. В. Сніжко, З. О. Луцишин, І. І. Пузанов, В. І. Мазуренко; ред.: О. І. Рогач; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – Київ, 2013. – 351 с.
3. Боринець С. Я. Міжнародні фінанси : підручник / С. Я. Боринець. – 2-ге вид., переробл. і допов. – К. : Знання, 2006. – 494 с

УДК 657

Костянтин Безверхий

Kostiantyn Bezverkhyi

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима

Гетьмана»

ЗВІТ ПРО УПРАВЛІННЯ: ПРОЕКТ ЗМІН ДО НП(С)БО

Управління суб'єктами господарювання є доволі складним і трудомістким процесом, що насамперед потребує відповідної інформації, яка б сприяла ефективному прийняттю рішень менеджментом. Так, із прийняттям

Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» від 05.10.2017 р. № 2164-VIII [1] (набрав чинності з 01.01.2018 р.) на законодавчому рівні ухвалено базу для запровадження звіту про управління в національну практику звітування, який призначений як інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень менеджментом підприємств на якісно новому рівні.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2] звіт про управління — документ, що містить фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики і невизначеності його діяльності.

Відповідно до Проекту наказу Міністерства фінансів України «Про затвердження Змін до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та 2 «Консолідована фінансова звітність», що оприлюднено 17.05.2018 р. [3] (надалі – *Проект*).

Відповідно до Проекту передбачається доповнити розділом V. «Склад та елементи звіту про управління та віту про платежі на користь держави», який передбачає:

1. Разом з фінансовою звітністю підприємства подають звіт про управління та звіт про платежі на користь держави у порядку, визначеному законодавством.

2. Звіт про управління містить додаткову інформацію не включену до фінансової звітності, зокрема достовірний огляд розвитку підприємства та його діяльності за звітний період з описом ризиків і невизначеностей, з якими стикається підприємство.

3. Звіт про управління має містити фінансову та у разі необхідності нефінансову інформацію, в тому числі інформацію екологічного і соціального характеру. Аналіз показників з фінансової звітності підприємства наводиться з відповідним описом та поясненнями.

4. Підприємство у звіті про управління розкриває інформацію про ймовірні перспективи подальшого розвитку, діяльність у сфері досліджень та розробок, інформацію про придбання акцій, використання підприємством фінансових інструментів, схильність підприємства до ризиків (ціновий ризик, кредитний ризик, ризик ліквідності, ризик грошових потоків) тощо.

5. Середні підприємства мають право не відображати у звіті про управління нефінансову інформацію.

За Проектом [3] типову форму Звіту про управління затверджувати не будуть. Тому кожне підприємство відповідно до визначення та опису змісту

цього звіту має самостійно розробити його форму. Вищевказаний Проект [3] гармонізує вітчизняні НП(С)БО з директивами країн Європейського Союзу, а саме: Директивою 2013/34/ЄС Європейського Парламенту та Ради «Про щорічну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язаних з ними звітах певних типів компаній, що вносить поправки до Директиви 2006/43 / ЄС Європейського Парламенту та Ради і скасовує Директиви Ради 78/660 / ЕЕС і 83/349 / ЕЕС» від 26 червня 2013 р. [4] та Директивою 2014/95/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 22 жовтня 2014 року, що вносить поправки до Директиви 2013/34/ЄС, щодо розкриття нефінансової та різноманітної інформації деякими великими підприємствами і групами [5].

Список використаних джерел:

1. Закон України “Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень” від 05.10.2017 р. № 2164-VIII [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>.

2. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.99 р. № 996 – XI [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

3. Проект наказу Міністерства фінансів України "Про затвердження Змін до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та 2 «Консолідована фінансова звітність»" [Електронний ресурс]. URL: <https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%20%D0%BD%D0%B0%D0%BA%D0%B0%D0%B7%D1%83%2007.05.2018.doc>.

4. Directive 2013/34/EU of the European parliament and the council of 26 june 2013 on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings, amending Directive 2006/43/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directives 78/660/EEC and 83/349/EEC [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.oroc.pt/fotos/editor2/diretivacont.pdf>.

5. Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014 amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups. – [Electronic resource]. – Available at: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=OJ:L:2014:330:FULL&from=EN#L_2014330 EN.01000101.doc.

УДК 657

Павло Безуглий

*Золотоніське міське фінансове управління виконавчого комітету
Золотоніської міської ради*

Pavlo Bezuhlyi

Тетяна Сахно

Черкаський державний технологічний університет

Tetiana Sakhno

ПРОБЛЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКОВИХ ПЛАТЕЖІВ ТА НАДХОДЖЕНЬ ДО МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Створення справедливої податкової політики передбачає орієнтацію на формування такого механізму адміністрування податків, який одночасно б забезпечував фінансовими ресурсами потреби держави та стимулював економічне зростання, зумовлюючи збільшення обсягів виробництва, підвищення рівня підприємницької активності, спонукаючи реалізацію інвестиційних ініціатив та створюючи мотиви для виходу операційної діяльності і доходів суб'єктів господарювання з тіні. Проте досягнення такої мети обумовлено внутрішнім протиріччям: обрані соціально- економічні пріоритети вимагають зростання обсягів фінансових ресурсів держави, водночас високий рівень податків дестимулює економічну активність у реальному секторі економіки, в циклічному порядку знижуючи рівень податкових надходжень. У цьому контексті особливого значення набуває створення такого механізму адміністрування податків і податкових платежів, який би відповідав потребам соціально-економічного розвитку держави, сприяв подоланню структурних диспропорцій в економіці, забезпечив зниження податкового навантаження, спрощення оподаткування, ініціював підвищення активності суб'єктів господарювання, створював умови для залучення як національних, так й іноземних інвестицій, забезпечував зростання добробуту населення.

У Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» передбачено, що доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок власних, визначених законом джерел, а також закріплених у встановленому порядку загальнодержавних податків, зборів та інших обов'язкових платежів (рис. 1).

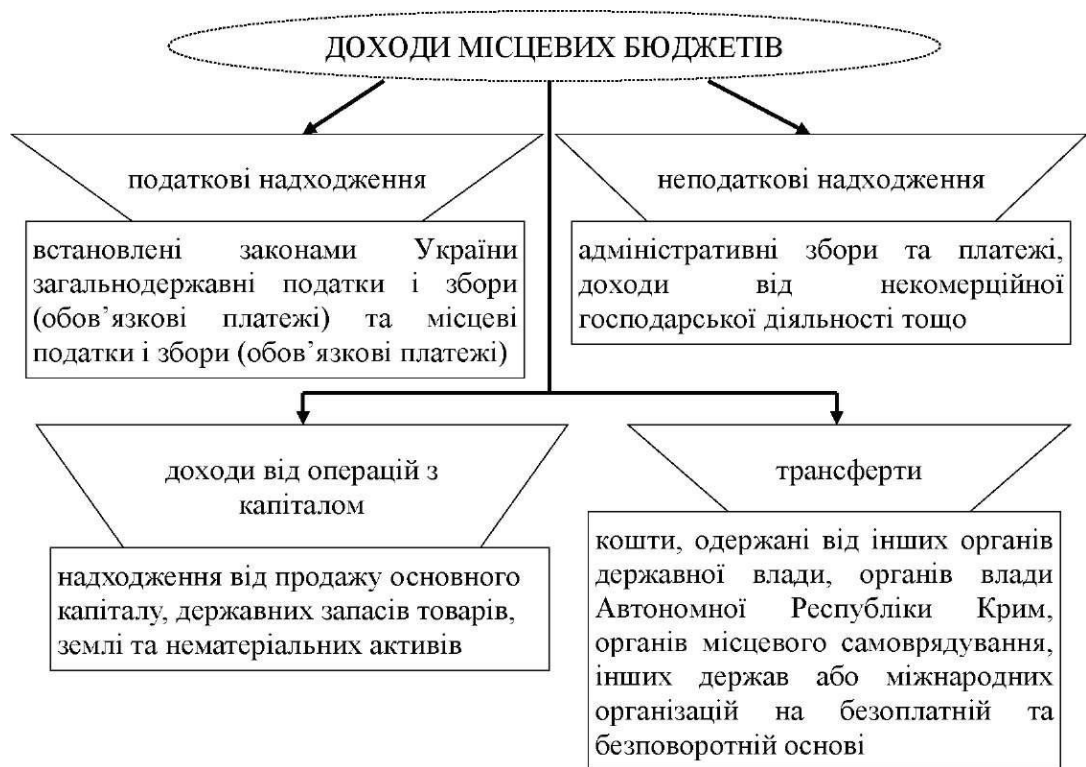


Рис.1. Формування доходів місцевих бюджетів

Місцеві бюджети здійснюють фінансування освітніх закладів, закладів охорони здоров'я, засобів масової інформації, житлово-комунального господарства, соціальних та молодіжних програм, тому вирішити питання забезпечення фінансовими ресурсами допоможе фінансова децентралізація. Це означає незалежність та життєдайність органів місцевої влади. Децентралізація збільшує можливості місцевої влади у розвитку власної території, дає змогу проводити ретельне узгодження видатків з нагальними місцевими потребами

Для підвищення фінансової спроможності місцевих бюджетів було внесено зміни в механізм формування доходної частини місцевих бюджетів. Так, законодавством розширено перелік джерел доходів місцевих бюджетів. А саме з державного бюджету України передано 100% державного мита та плати за адміністративні збори; 10% податку на прибуток підприємств державного сектору економіки. Крім цього, збільшено норматив зарахування від екологічного податку з 35% до 80%. Передано з бюджету розвитку єдиного податку та податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Варто відзначити, що змінами до бюджетного і податкового законодавства введено нові платежі. Це акцизний податок (у місцеві бюджети надходять збори з роздрібного продажу підакцизних товарів за ставкою 5% вартості реалізованого товару) та транспортний податок

З метою вдосконалення оперативного обліку податків і зборів, що надходять до бюджетів та державних цільових фондів, контроль за справлянням яких здійснюється податковими органами, Міністерством фінансів України наказом від 07.07.12 № 817 затверджено Порядок заповнення документів на переказ у разі сплати (стягнення) платежів до бюджету, здійснення бюджетного відшкодування податку на додану вартість, повернення коштів, помилково або надміру зарахованих до бюджету.

Згідно вказаного документу з 3 вересня 2012 року сплата за кожним видом платежу та за кожним видом сплати має оформлятися окремим документом на переказ, а в полі "Призначення платежу" розрахункового документа, окрім інших реквізитів, необхідно вказати код виду сплати (всього їх 28). У разі заповнення вказаного поля з порушенням вимог документ на переказ приймається до виконання, однак при цьому вважається, що платник податків сплачує грошове зобов'язання.

Нерідко платники податків та зборів, а також банківські установи, перекручують призначення платежів що затрудняє подальше їх опрацювання та зарахування на визначені рахунки. Це в свою чергу може призвести до невиконання дохідної частини бюджету. Виявлення помилково зарахованих коштів покладено на органи ДФС, місцевих та районних фінансових управлінь. Ідентифікація та повернення коштів на призначені рахунки, викликає ряд певних процедур, визначених законодавчо наказом Міністерства фінансів від 03.09.2013 № 787.

Контроль платежів до бюджету фінансовими управліннями здійснюється за допомогою ІАС (інформаційно-аналітичної системи) «Місцеві бюджети». Проводиться аналіз між плановими та фактичними доходами на основі чого можливо виявити невірно проведені платежі та скорегувати їх. Але персоніфікована база даних по платежах до бюджету має недолугу форму, фактично це форматований текст в якому присутня інформація про платника, суму, призначення платежу. Структура текстового файлу розроблена 90-х роках минулого сторіччя і не відповідає сучасним вимогам до баз даних. Розробники програмного забезпечення не можуть 100-відсотково забезпечити обробку структурованого текстового файлу через помилки в тексті використання спеціалізованих символів, тощо. Тому працівникам фінансових управлінь доводиться частково опрацювати базу в ручному режимі переглядаючи тисячі записів за один день. Спростити цей механізм можливо за умови знання працівниками мови SQL (Structured Query Language). Але освітні програми економічних напрямків поверхово проходять курси за даним напрямом, а держава ніяк не заохочує навчання своїх найманих працівників. Одним з рішень даної проблеми є переведення бази надходжень з форматowanego текстового файлу до реляційної моделі баз даних, що в свою чергу дасть змогу виробникам програмного забезпечення розробити зміни які повністю або частково враховують надходження навіть за умови помилок в призначеннях платежу.

УДК: 658.15.012.2:336.22

Л.Бережна
М.Сторчеус

L.Berezhna
M.Storcheus

Черкаський державний технологічний університет

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Для України, яка перебуває в умовах економічної кризи, питання дослідження ефективної податкової політики підприємств є особливо актуальним як на макро, так і на мікрорівні, оскільки, досконале податкове планування здатне суттєво сприяти удосконаленню методів господарювання, підвищенню рентабельності виробництва, зміцненню комерційного розрахунку як основи стійкого фінансового стану і стабільної роботи підприємства та виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком, контрагентами.

Податкова діяльність підприємства розглядається як частина його фінансово-господарської діяльності у зв'язку з тим, що сплата податків є однією з фінансових операцій організації по виконанню зобов'язань перед державою. Необхідність податкового планування закладена в самому податковому законодавстві, яке передбачає ті чи інші податкові режими для різних випадків, визначає різні методи формування податкової бази і пропонує платникам податків різні податкові пільги, якщо вони будуть діяти в певних напрямках. Крім того, податкове планування обумовлене зацікавленістю держави в наданні податкових пільг з метою стимулювання будь-якої галузі виробництва, категорії платників податків, регулювання соціально-економічного розвитку.

Господарські суб'єкти мають право мінімізувати суми податкових зобов'язань усіма дозволеними законом засобами. В цьому полягає різниця між податковим плануванням та незаконним ухиленням від сплати податків. Методами податкового планування є поточний фінансовий контроль, попередні податкова експертиза, порівняльний аналіз. [2] Слід констатувати, що методологічно побудова системи податкового планування починається з визначення стратегічних цілей підприємства у сфері оподаткування, з урахуванням загальних цілей розвитку бізнесу. [1] Відповідно до поставлених стратегічних установок розраховуються показники, що дозволяють судити про досяжність і успішність нормативів, обраних як стратегічні орієнтири. Виходячи з цього, будується структура системного процесу податкового планування підприємства. Найбільш придатною для реалізації стратегічних цілей податкового планування є проектна структура управління податковими потоками, яка дозволяє об'єднати елементи організаційної структури та

індивідуальний підхід при оптимізації податкового портфеля. Проектна структура вимагає застосування знань і навичок фахівців різного профілю – працівників фінансової, бухгалтерської, економічної, юридичної служб як самого підприємства, так і спеціалізованих юридичних фірм. Успішність побудови системи податкового планування не в останню чергу залежить від наявності налагодженого, раціонально організованого документообігу на підприємстві. Організація системи податкового планування вимагає, крім усього іншого, наявності певних ресурсів: фінансових, матеріально-технічних, інтелектуальних.

Таким чином, податкове планування за умови його правильної організації дає підприємству можливість:

- дотримуватися податкового законодавства шляхом правильності розрахунку податків, зборів та інших платежів податкового характеру;
- звести до мінімуму податкові зобов'язання;
- максимально збільшити прибуток; розробити структуру взаємовигідних угод із постачальниками і замовниками;
- ефективно керувати грошовими потоками і уникати штрафних санкцій.

Отже, податкове планування на підприємствах України має здійснюватися відповідно до податкового законодавства України, але з урахуванням досвіду країн ринкової економіки. В основу податкового планування має бути покладена сума чистого прибутку підприємства, а також передбачений обсяг результатів цієї господарської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Глущенко Я.І. Основні напрямки формування інформаційного забезпечення податкового планування підприємств// Економіка : проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 194 том 5.- Дніпропетровськ : ДНУ, 2004 с.1236-1242
2. Мельник П.В. Податкова система України: Практикум. - Ірпінь.: Академія ДПС України, 2005 - 256 с

УДК: 336.7

Л.Бережна

А.Постоух

L.Berezhna

A.Postoukh

Черкаський державний технологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ НОРМАТИВУ ЛІКВІДНОСТІ LCR ЯК ЕЛЕМЕНТУ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Забезпечення ефективного управління ліквідністю банківської системи України з метою досягнення позитивного значення показника вільної

ліквідності, активізації кредитування реального сектору та безперебійного виконання банківською системою своїх функцій вимагає від Національного банку України розробки певної стратегії. Тому з метою підтримки фінансової стабільності та підвищення стійкості банківської системи до можливих шоків ліквідності Правління НБУ 15 лютого 2018 року затвердило новий пруденційний норматив для українських банків – коефіцієнт покриття ліквідністю або LCR (англ. Liquidity Coverage Ratio) [1].

Норматив розроблено відповідно до принципів Базель III та норм європейського законодавства. Він підвищить стійкість банків до короткострокових шоків ліквідності. LCR стане першим кроком у реалізації принципово нового підходу до управління ризиками ліквідності в банках. У 2018 році банки розраховуватимуть коефіцієнт у тестовому режимі, а наприкінці року він стане обов'язковим до виконання.

Перехід на LCR потребуватиме від банків певної адаптації структури балансів.

Основними проблемами впровадження нормативу є те, що деяким банкам доведеться докупити держпаперів для збільшення частки у ВЛА в портфелі. Із запровадженням нормативу LCR деякі банки переформатують свої баланси на користь ОВДП. У більшості банків, особливо державних, з цим не виникне проблем. Але не у всіх західних банків відкриті ліміти на цей інструмент. Очікується, що ризик-менеджери в їхніх материнських банках переглянуть своє рішення.

Вплив також відчують банки, у яких немає можливості відкрити кореспондентські рахунки в банках з інвестиційним рейтингом. В Україні тільки деякі великі банки мають дані рейтинги. Залежно від структури балансу банки можуть змістити свої пріоритети з кредитування на збільшення портфеля ОВДП (що навряд чи є позитивним для розвитку економіки).

У Нацбанку очікують, що LCR змусить банки подовжувати терміни пасивів. Регулятор розраховує на зміну структури прибутковості. Зараз банки не диференціюють ставки за короткостроковими та довгостроковими вкладками. Трапляється, що різниця по ставці між депозитом на 1 місяць і 12 місяців може становити менше 1 п.п. Банки повинні дати більше стимулів вкладнику вибрати довгий депозит, а не короткий. Тому велика прибутковість за довгими депозитами має бути компенсована більш низькими ставками за короткими депозитами.

Банкіри мають розуміти необхідність переформатування портфеля вкладів. Складніше може бути банкам, ресурсна база яких сформована за рахунок коштів до запитання і короткострокових вкладів (терміном один-півтора місяця), і тим, у кого в пасивах переважають кошти юридичних осіб. Зараз має початися робота з вкладниками і, можливо, зменшення ставок за вкладками до запитання або підвищення ставок за довгостроковими вкладками для більшої їх привабливості.

Альтернативою залучення довгих депозитів можуть стати випуски облігацій. Одним з найбільш дієвих кроків для поліпшення банківської

системи вважаємо введення термінових депозитів без права дострокової вимоги. За рахунок цього мінімізується панічний відтік депозитів. Але навряд чи за рахунок роздробу банки зможуть залучати довгі гроші. Навпаки, тенденції свідчать про збільшення залишків коштів фізосіб на поточних рахунках, а строкові депозити, особливо валютні, втрачають свою привабливість. Тому банки дедалі більше будуть замислюватися про випуск облігацій.

Разом з тим банкіри побоюються потенційно негативного ефекту нормативу LCR на маржинальність банків. При збільшенні коефіцієнтів для розрахунку LCR банки будуть змушені менше залучати коштів до запитання і більше термінових депозитів, які коштують дорожче. З огляду на те, що банківський сектор знаходиться на етапі відновлення після безпрецедентної девальвації національної валюти, тривалої фінансово-економічної кризи, анексії Криму, військових дій на сході країни, впровадження посилюючих нормативів має бути поступовим, таким, що не створює додаткової турбулентності.

Висновки. Однією із вимог сучасності є запровадження нового нормативу ліквідності. І регулятор міг би гнучко змінювати норматив, щоб у періоди зростання економіки банки не тримали занадто великий обсяг активів у інструментах з низькою прибутковістю. Ступінь впливу нормативу залежатиме від своєчасного зниження коефіцієнтів волатильності зобов'язань в періоди стабільного зростання економіки і банківського сектора, щоб уникнути зайвої концентрації непрацюючих активів, а також збільшення даних коефіцієнтів у передкризові періоди з метою своєчасного накопичення банками «подушки» ліквідності.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.bank.gov.ua>.

УДК 658.012

Олена Березіна

Olena Berezina

Cherkassy State Technological University

SOCIAL INVESTMENT AS THE PART OF ENTERPRISE'S SUSTAINABLE DEVELOPMENT, SOCIAL RESPONSIBILITY AND PARTNERSHIP PROGRAMS

Today more and more investors understand the significance of nonfinancial factors in forming capitalization. They have an opportunity to contribute to the sustainable growth through socially responsible investment (SRI) in order not only receive profit from the money invested, but also create positive social changes, to reduce negative impact on the environment. SRI is a process when the company

chooses social responsibility and uses the appropriated social investments to benefit the main stakeholders and local community [2].

Summarizing the definitions of banks social investments given by V. N. Yakimetz, L. I. Sazonets we come to the conclusion that social investments of the business are material, technological, administrative resources, financial funds of the corporation, that by the management decision are channeled to implement social programs, that are of interest to the main internal and external interested parties with a view to receive certain social and economic strategic effect [6,8].

The European nations' concern about the problems related to human rights and labor practices had determined social criteria for making investment decisions. As a result, in the 1980th the transfer of „ethical investing" into „social responsible investment" started. In the 1990th the concept of sustainable growth and climate change hypothesis received international recognition. In view of that, the concept of SRI also included an environmental aspect.

The corporate's investments into socially responsible programs in the USA raised five times during 1995-2010. At the beginning of 2010 the world volume of SRI was rated at about \$10,9 trillion that is 50 % more than in 2007 before the world economic crisis Since PAX World Funds establishment in 1971 the number of investors who use SRI methods has considerably increased. There have been formed groups of institutional and individual investors in developed countries that follow the SRI established directions, criteria and methods. Financial institutions that invest their own funds, insurance companies and retirement funds, investment banks (companies), that exercise administration of legal bodies' holdings, including churches, public and education institutions belong to the institutional investors in socially responsible investments.

Nowadays, at 2017, US and UK companies in the Fortune Global 500 spend \$15.2bn a year on corporate social responsibility (CSR) activities, according to the first report to quantify this spending. The research, carried out by economic consulting firm EPG, found that there was a clear difference in how US and British companies approached CSR, but that on both sides of the Atlantic spending was dominated by only a handful of groups. In-kind donations, such as donating free drugs to health programmes or giving free software to universities, accounted for 71 per cent of the \$11.95bn US spending on CSR. Oracle, for example, which is one of the biggest CSR spenders, grants its software to secondary schools, colleges and universities in about 100 countries. Cash contributions were just 16 per cent of the US total, with employee involvement and fundraising making up the remaining 13 per cent. In the UK, while donating goods and services in kind was the largest component of the \$3.25bn CSR activity, it totalled just 46 per cent of the total. Employee volunteering and fundraising made up 34 per cent and cash contributions 20 per cent. Life assurance group Prudential involved employee volunteers in delivering an education programme to children in an impoverished community in central Jakarta. Drugs companies are particularly prominent in CSR activity, with Merck and Johnson & Johnson being among the six groups providing almost two-thirds of the US CSR spend, while London-listed AstraZeneca and GlaxoSmithKline

were two of the four companies accounting for more than three-quarters of the British total. Companies often prefer to direct their CSR activity to areas where they are familiar, and this appears to be a factor in why spending on health CSR far outstrips that on education [7].

Moreover, CSR experience of raising economy EU-countries (for example, Slovenia) is very interesting for Ukraine as the clear example for further implementation. According to Tatjana Horvat [5], three main reasons against CSR for Slovenia enterprises are lack of financial resources (58% companies), lack of adequate staff (39%) and lack of time (35%). Among the main reasons for CSR, most companies decided for increasing the company's reputation (55%), customer loyalty (24%) and observance of the law (22%). Furthermore, there is a correlation between the size of the company and the main reasons against CSR and there is a correlation between the size of the company and the main reasons for CSR, there is a connection between the drawing up plans of CSR and size of companies. There is a statistically significant connection among the variables (the value of the chi-square is 16.069, $p = 0.041$, significance is less than 5%), so the main reasons against CSR are dependent on the size of the company. On the other hand, the main reasons for CSR are not dependent on the size of the company (chi-square value is 4.614, $p = 0.798$, significance is greater than 5%). Analysis showed that planning of CSR depends on the size of the business entity.

Therefore, that the main arguments against the socially responsible practices associated with company size, while the reasons for socially responsible behavior are not related to it. The survey showed that smaller companies (up to 50 employees) were strongly influenced with reasons such as the lack of financial resources, lack of adequate staff and lack of time. We also found that the planning of social responsibility strongly influenced by firm size. Companies regardless of their size, show the same reasons for doing so [5].

According to Joireman, one of the surveys shows the customers are less likely to experience anger and spread negative word of mouth following a service failure when a firm engages in high (donating 15% of profits to environmental conservation) but not low (donating 2% of profits) levels of CSR, but only if customers are high in CSR concern [4]. It is particularly important to have a social responsibility support of the management and owners. If management believes that the socially responsible management is the most effective way of doing business, they will spontaneously behave a socially responsible and ethical [1].

According to Eisingerich, even the results of one survey showed that the company's reputation for corporate social responsibility had a greater effect on consumers' willingness to overlook negative information about the company than the company's reputation for being customer-oriented (defined as the extent to which a business is viewed as being caring and attentive to customer needs) or for being oriented toward service quality. These results suggest that a dollar invested in corporate social responsibility initiatives would buy greater insurance against negative information than a dollar invested in either service-quality orientation or customer orientation [3].

Thus, the recommendations for Ukrainian enterprises are systematic and target implementation and planning of social responsibility. CSR programmes must be consistent with the vision and strategy of the business and stakeholders of company. There are several forms of social programs realization, however the most popular forms are traditional charity and social investment or venture philanthropy. The advantages of the socially responsible investments in comparison with traditional charity are in that fact that social investment is a long-term program that expects: integration of company's goals with social programs strategies; strategic approach to social programs realization and strategy development; corporation's initiative in social programs realization and development; investment is not only monetary and in-kind aid, voluntary work and financial participation of the corporation employees, but also partners' resources (government and self-governing authorities, noncommercial organizations other companies etc.); taking into account partners' interests on the condition of getting benefits for corporation; the programs of social investment are stable and economically grounded just as any other business ventures; program package is formed on the basis of indirect investment principles, that allows to combine different community activities.

References:

1. Bavec, C. 2012. 'Social Responsibility and Professional Ethics in Management: Some Empirical Evidences at Country Levels.' *Managing Global Transitions* 10 (4): 361-377.
 2. Berezina, O.Yu. 2016. *Corporate Social Responsibility: theory and practice: monograph.* Cherkasy: Publisher Vovchok O.Yu.331 p.
 3. Eisingerich, A. B., Rubera, G., Seifert M. and Bhardwaj, G. 2011. 'Doing Good and Doing Better despite Negative Information?: The Role of Corporate Social Responsibility in Consumer Resistance to Negative Information.' *Journal of Service Research* 14 (1): 60-75.
- Joireman, J., Smith, D., Liu, R. L., and Arthurs, J. 2015. 'It's All Good: Corporate Social Responsibility Reduces Negative and Promotes Positive

УДК 657.1

Наталія Бразілій

Natalia Brazili

Черкаський державний технологічний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОБЛІКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Зважаючи на зростання темпів розвитку науки і техніки високотехнологічні країни вийшли на новий виток розвитку економіки - економіку знань. Перехід на якісно новий рівень був можливий завдяки інтенсивному росту інноваційної активності в світі.

Відповідно, економіка знань визначається високим рівнем освіти і науки, як фундаментальної, так і прикладної. У свою чергу результатом дослідницької та винахідницької діяльності є накопичення людського капіталу та інформації.

Таким чином, визначальним фактором виробництва є сукупність знань та інформації, що забезпечують лідерство компанії на займаному ринку. Обсяг даного чинника визначається кількістю нематеріальних активів підприємства, а також людським капіталом компанії, тобто складовими інтелектуального капіталу.

Вперше інтелектуальний капітал як частина вартості компанії був представлений в річному звіті шведської страхової компанії Scandia в 1993 році. У 2001 році, була підрахована частка інтелектуального капіталу в вартості високотехнологічних компаній США, яка склала до 80%. Для забезпечення накопичення інтелектуального капіталу необхідне оперативне управління всіма складовими частинами, зокрема координація людських ресурсів і досліджень для успішного завершення проекту. Однак існуючі на даний момент системи обліку не дозволяють отримати повну картину структури і обсягу інтелектуального капіталу, а, отже, неможливо і ефективно управління людськими і нематеріальними ресурсами компанії.

Облік інтелектуального капіталу розглядався з точки зору бухгалтерського обліку нематеріальних активів. Напрямок досліджень, пов'язаний з формуванням системи, методів та інструментів обліку інтелектуального капіталу, практично не представлено в наукових працях.

Таким чином, розробка методу обліку та подання інформації для аналізу і швидкого прийняття рішення на базі повної інформації стає актуальним завданням в поточний момент.

Поняття інтелектуального капіталу вперше з'являється в 1969 році в листі Дж. Гелбрейта до М. Калецькі. Широке поширення терміна відбулося в останньому десятилітті ХХ століття. Цьому сприяв Т. Стюарт, який опублікував статтю «Інтелектуальний капітал - головне багатство Вашої компанії» в журналі «Форчун» і «Сила інтелекту: як інтелектуальний капітал стає найбільш цінним активом Америки», а також книгу «Інтелектуальний капітал - нове джерело багатства організацій». Стюарт розумів інтелектуальний капітал як «... патенти, процеси, управлінські навички, технології, досвід і інформація про споживачів і постачальників».

Подальшими дослідженнями в даній області займалися П. Салліван, А. Прусак, Д. Тіс, К. Свейбі, Т. Фортюн, А. Едвінссон, Й. Руус, С. Пайк, С. Алберт, К. Бредлі. Зокрема, для Л. Едвінссона, інтелектуальний капітал був «знанням, яке можна конвертувати в вартість».

Серед вітчизняних вчених-економістів можна особливо виділити роботи таких авторів як О.Б. Бутнік-Сіверського, Н.Г. Виготської, С.Ф. Голова, М. Галянтич, М.Я. Дем'яненка, В.М. Жука, І. Журавської, С.Я. Зубілевича, І.Ю. Кравченко, В.Б. Моссаковського, В. Мурзової, О.О. Прокопенко, Р.С. Сайфуліна, О.Д. Святоцького та інших.

Спільною рисою в їх розумінні інтелектуального капіталу було виділення знань і досвіду персоналу і інтелектуальної власності як частин інтелектуального капіталу. Незважаючи на різні точки зору і підходи до визначення поняття інтелектуальний капітал, всіх дослідників даної теми об'єднує включення людського капіталу та знань, виражених в різній формі, в складові частини інтелектуального капіталу.

В даний час облік інтелектуального капіталу розглядають з декількох точок зору. По-перше, розглядається бухгалтерський облік інтелектуального капіталу. Це пов'язано з тим, що він також є фактором виробництва, поряд з іншими видами капіталу. Крім того, для його створення і накопичення потрібні витрати ресурсів, як матеріальних, так і грошових. Інтелектуальний капітал також схильний до старіння і знецінення. Відмітною ж властивістю є його нематеріальна природа, через що виникає проблема виміру: неможливо знайти одиницю виміру, яка відображала б одночасно товарний знак, патенти, репутацію, досвід співробітників, їх рівень освіти і творчий потенціал. Більш того, інтелектуальний капітал не може бути власністю підприємства в повному обсязі. Відповідно, більша частина інтелектуального капіталу не може бути відображена в бухгалтерському обліку. Згідно з нормативними документами, в бухгалтерському обліку можуть бути відображені лише нематеріальні активи і витрати на навчання і заохочення співробітників.

Під нематеріальними активами маються на увазі документи, що підтверджують виняткові права на об'єкти інтелектуальної діяльності та засоби індивідуалізації. Отже, для обліку більшої кількості інтелектуального капіталу необхідно розгляд іншої системи.

Другим методом обліку інтелектуального капіталу є транзакційний управлінський і стратегічний облік. Даною проблемою займається широке коло дослідників.

Транзакційний облік, на відміну від бухгалтерського, дозволяє враховувати такі аспекти інтелектуального капіталу, як людський капітал, результати інтелектуальної діяльності, які не є нематеріальним активом, і інтелектуальний капітал в цілому.

Даний вид обліку є більш складною і комплексною системою, яка є інтеграцією фінансового обліку і транзакційного обліку. Інтеграція відбувається на початковому рівні, основою якого може служити розділи балансу, розділи плану рахунків і т.д. Даний вид обліку дозволяє відображати всі аспекти інтелектуального капіталу, проте ускладнюється сама система обліку.

Вищевказані методи обліку інтелектуального капіталу розглядають його складові з вартісною точки зору, що не дає можливості одночасного комплексного обліку і простоти системи обліку. Отже, даний напрямок досліджень зберігає свою актуальність і затребуваність.

Список використаних джерел:

1. Ковилін Д.М. Сутність і структура інтелектуального капіталу; «Креативна економіка» № 5 (53), 2011, стор. 26-33
2. Козырев А.Н. Тезисы к докладу Интеллектуальный капитал: состояние проблемы (15 апреля 2004 г.) [Электронный ресурс] / А.Н. Козырев. – Режим доступа: http://kozyrev.labrate.ru/kozyrev_doklad_icapital_2004.htm.
3. European Commission work on Intangible Assets [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ll-a.fr/intangibles/ec_work.html.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» (IAS 38 «Intangible Assets») [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.
5. Ковтуненко К.В. Основні підходи до формування інтелектуального капіталу: зміст та роль в інноваційному розвитку підприємства / К.В. Ковтуненко // Економіка розвитку. – 2013. – № 3. – С. 59-62.
6. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» від 18.10.1999 № 242 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

УДК 657.1

Наталія Бутко

Natalia Butko

*Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького*

ОРГАНІЗАЦІЯ ІНТЕГРАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Інтегрована система бухгалтерського обліку є системою, яку не можна визначити у часі та просторі, та є підсистемою більш складної системи – управління. Інтегрована система обліку – це інформаційна (оскільки основними завданнями її є збирання, обробка та надання інформації) та документальна (оскільки не може функціонувати без документів) система. Характерною її особливістю є те, що до її складу входять підсистеми фінансового, управлінського та податкового обліку.

Інтегрована система обліку – це інформаційна модель господарської діяльності підприємства. Але жодна модель не може відобразити всі сторони та зв'язки об'єкта, що моделюється, оскільки в процесі моделювання відбувається абстрагування від несуттєвих (у межах конкретного дослідження) ознак об'єкта [1]. Тому інтегровану систему обліку доцільніше розглядати як комплекс (або систему) моделей господарської діяльності.

Предметом інтегрованої системи обліку являється інформація про господарську діяльність структурних підрозділів (об'єднань, підприємств), яка є необхідною та суттєвою для задоволення потреб управління і складання

звітності. З точки зору організаційного підходу в інтегрованій системі обліку об'єктом виступають господарські факти (процеси) структурних підрозділів і головного підприємства, а суб'єктом організації інтегрованої системи обліку є обліковий процес, праця виконавців, організаційне, інформаційне та технічне забезпечення обліку.

Організація інтеграції бухгалтерського обліку складається із трьох взаємопов'язаних етапів: методичний, технічний, організаційний.

На методичному етапі здійснюється:

а) комплекс заходів щодо забезпечення організації первинного документування – вибір об'єктів документування, носіїв інформації, форм первинних документів, їх проектування, визначення порядку здійснення у них записів;

б) визначення строків і порядку проведення інвентаризації;

в) вибір методу оцінки активів;

г) визначення методів калькулювання (обрання номенклатури статей витрат, способу калькулювання тощо);

д) розробка єдиного робочого плану рахунків бухгалтерського обліку (системи синтетичних та аналітичних рахунків);

е) визначення та затвердження єдиних типових бухгалтерських проведення;

ж) розроблення та затвердження форм внутрішньої звітності, порядку її заповнення та подання.

На технічному етапі – обирається форма бухгалтерського обліку з врахуванням особливостей галузі. Цей етап реалізується шляхом визначення: способу оброблення облікової інформації; переліку та форм облікових реєстрів (або їх розробка та затвердження); порядку формування інформації в облікових реєстрах.

На першому та другому етапі організації інтеграції бухгалтерського обліку забезпечується процес здійснення записів, а вже на третьому – організовується робота облікового персоналу. Тому відповідно третій етап включає:

а) визначення найбільш доцільної схеми бухгалтерського обліку (централізована або децентралізована);

б) визначення оптимальної структури бухгалтерської служби корпоративного об'єднання (розподіл робіт та обов'язків);

в) набір та навчання кадрів;

г) організацію робочих місць облікових працівників;

д) оптимальне розміщення бухгалтерської служби;

е) організацію оптимального документообороту та високого рівня діловодства (встановлення інформаційних зв'язків між працівниками бухгалтерії та з внутрішнім і зовнішнім середовищем);

ж) організацію інформаційного, технічного забезпечення;

з) мотивацію облікових працівників;

и) контроль за роботою працівників бухгалтерії;

- к) формування архіву документів;
- л) забезпечення захисту та безпеки облікової інформації.

Інтегрованій системі обліку притаманні специфічні способи та прийоми. До них відносяться моделювання, елімінування та трансформація бухгалтерських записів [2].

Інтегрована система обліку повинна виступати гарантом довіри суспільства до обліку та звітності. Тому створення та розвиток інтегрованого обліку допоможе вирішити сучасні проблеми облікового забезпечення в умовах збільшення обсягів управлінської діяльності, ускладнення завдань управління як окремим суб'єктом підприємництва, так і економікою країни вцілому за рахунок беззаперечних переваг свого існування.

Список використаних джерел:

1. Олійник О.В. Шляхи інтеграції підсистем обліку з урахуванням особливостей умов вітчизняної економіки / О.В. Олійник, В.В. Євдокимов // Міжнародний збірник наукових праць. – 2014 – Вип. 1(19). – С. 263-279.
2. Зоріна О.А. Організація інтегрованої системи обліку та звітності як інформаційної бази аналізу / О. А. Зоріна // Економіка Крима. – 2011. – №2(35). – С. 265-269.

УДК 336.71(477)

Валентин Гелеверя

Valentyn Geleverya

Черкаський державний технологічний університет

НЕДОЛІКИ ЕМІСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

Грошова емісія відіграє важливу роль у функціонуванні економіки, ефективне регулювання якої є запорукою стабільності системи грошового обігу в державі, оскільки в результаті непродуманої політики, може виникнути інфляція та інші кризові явища, що безпосередньо позначаються на якості життя громадян. Саме центральний банк, як емісійно-касовий центр країни, намагається забезпечити збалансованість між кількістю грошей в обігу та виробленими товарами і пропонованими послугами на ринку.

В умовах посткризового відновлення вітчизняної економіки досягти ефективної монетарної політики та стабільного не інфляційного розвитку економіки досягти складно, тому проблематика емісійної діяльності Національного банку України потребує подальшого наукового аналізу.

Дослідження окремих теоретичних та практичних аспектів реалізації емісійної діяльності відображено в працях вітчизняних та зарубіжних науковців у галузі економіки та права, зокрема в працях: Є. Алісова, О. Білоус, І. Лютого, В. Пинзеника, В. Стельмаха, О. Солодкої, В. Федосова, В. Ющенко та інших. Науковці зазначають, що основні проблеми діяльності центрального

банку нашої країни – Національного банку України – полягають в наступному: 1) відсутності чітко визначених цілей монетарної політики; 2) недостатньої узгодженості монетарної та економічної (фіскальної) політики; 3) послабленні довіри суспільства до політики Національного банку України (далі – НБУ) [1, с. 531; 2].

Щодо вітчизняної практики діяльності НБУ, то він за своїми функціями принципово не відрізняється від центральних банків інших країн, зокрема підзвітний Верховній Раді України, тобто не залежний від уряду, однак, активно співпрацює з ним. Національний банк України був створений у 1991 р. Однією з основних функцій НБУ є функція емісійного центру. Мова йде про те, що НБУ здійснює випуск грошей в обіг на кредитній основі, наприклад, кредитуючи комерційні банки або великі підприємства, які функціонують у ключових галузях економіки: АПК, машинобудуванні тощо.

Стабільно високий попит населення і суб'єктів господарювання на готівку щорічно призводить до збільшення її кількості в обігу. Так, за 2014 р. кількість готівки в обігу в Україні зросла на 44,9 млрд. грн. (або на 18,9 %) і станом на 01.01.2015 р. склала 282,77 млрд. грн. У 2016 р. готівка поза банками зменшилася на 13,5 млрд. грн. (або на 4,8 %) і складала 269,3 млрд. грн. Станом на 01.01.2017 агрегат М0 зріс на 25,5 млрд. грн. (або на 9,5 %), порівняно з 2016 р., і становив 294,8 млрд. грн., рис. 1.

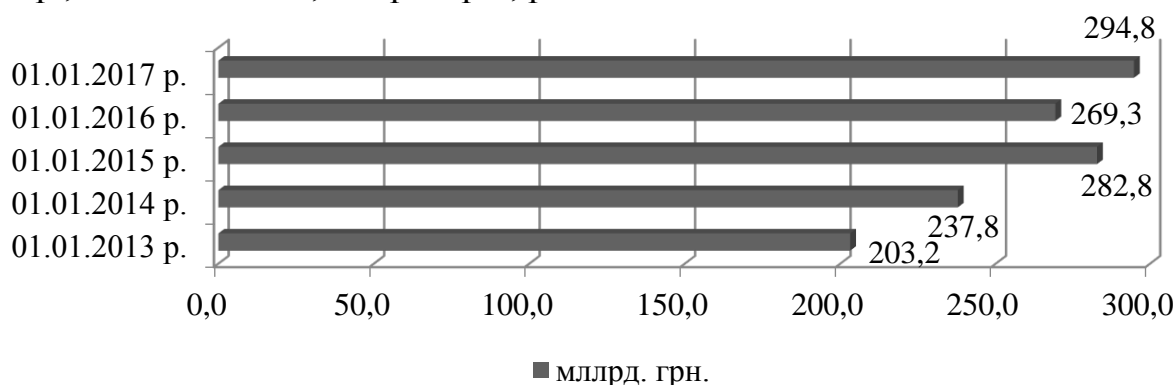


Рис. 1. Динаміка готівки поза банками станом на початок 2013-2017 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі [3].

Як показує практика, в Україні через зниження довіри до банківської системи та низькі доходи населення, високу інфляцію та стрімкий економічний спад 29 % грошової маси обертається поза банками і не контролюється банківською системою, що суттєво перебільшує середньоєвропейські межі. Проаналізувавши основні показники грошового обігу за останні роки, можна сказати, що обсяг готівки в обігу збільшився порівняно з попередніми роками. Проте дане зростання спостерігається не лише в Україні, а й в європейських державах – це пояснюється тим, що готівка є універсальним засобом платежу та найлегшим у використанні для населення, однак, суттєве (надлишкове) зростання її обсягів має негативні наслідки для економіки та населення.

В результаті проведеного аналізу, пропонуємо основні напрями поліпшення діяльності НБУ: підвищення довіри населення до діяльності НБУ

та банківської системи; забезпечення стабільних меж коливання обмінного курсу національної грошової одиниці по відношенню до долара; визначення стратегічних цілей монетарної та грошово-кредитної політики, встановлення чітких меж відповідальності НБУ за їхнє досягнення; обмеження обсягів перерахунку фінансових ресурсів для врівноваження державного бюджету та вирішення проблем державного боргу, натомість сприяння фінансовій підтримці реального сектору економіки.

Список використаних джерел:

1. Лютий І.О. Банківський маркетинг : підручник / І.О. Лютий, О.О. Солодка. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 776 с.
2. Латковська Т.А. Фінансово-правові питання формування центральних та державних банків в Україні, країнах центральноєвропейської та англосаксонської систем права : монографія. – О. : Юрид. л-ра., 2007. – С. 77.
3. Річний звіт НБУ за 2013-2017 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document>.

УДК 336.763.

Людмила Германенко

Lyudmila Germanenko

Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ НАЦІОНАЛЬНИХ БОРГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

За умови дефіциту бюджетних ресурсів ефективна діяльність держави та інфраструктурних учасників на ринку цінних паперів стає одним з пріоритетних напрямків розвитку економіки України. В епоху глобалізації та інтеграції фінансових ринків, коли спектр діяльності корпорацій значно розширюється та виходить за національні межі, ефективність фінансування суб'єктів господарювання стає вагомим фактором реалізації виробничого потенціалу підприємств та їх економічного зростання. Загострення фінансової кризи в Україні посилило актуальність питань забезпечення розвитку корпоративного сектору за умов обмеженості внутрішніх фінансових ресурсів.

У світовій практиці облігації внутрішньої державної позики здійснюють значний вплив на розвиток та функціонування економіки. Про особливості розвитку державних цінних паперів у сучасній борговій політиці окремих країн світу та Європи свідчить той факт, що уряди держав все більше орієнтуються на ринок державних запозичень. За останні роки спостерігаємо загальне зростання обсягу державних цінних паперів до ВВП на фоні збільшення державного боргу. Зміна економічної моделі в Україні зумовила появу нових фінансових інструментів запозичення коштів, відмінних від облігацій державних позик. Аналіз фондового ринку за останні роки засвідчує, що структура угод з фінансовими інструментами зазнала суттєвих змін, що

стосується контрактів із векселями, корпоративними облігаціями, цінними паперами ІСІ та депозитними сертифікатами. У зв'язку з цим, останнім часом найбільші інституційні інвестори в особі комерційних банків вкладають кошти в ОВДП переважно як в інструмент застави при залученні кредитів від НБУ та на міжбанківському ринку, надаючи перевагу депозитним сертифікатам НБУ. Якщо раніше основним напрямом вкладення коштів найбільших інституційних інвесторів у особі банків були ОВДП, то наразі тренд змінився в бік депозитних сертифікатів. В умовах зростання вартості фінансових ресурсів за одночасного звуження напрямів здійснення активних операцій банків НБУ за допомогою депозитних сертифікатів абсорбує надлишкову ліквідність. Враховуючи більш високі ставки та короткі строки погашення за депозитними сертифікатами порівняно з ОВДП, а також доволі низьку активність Міністерства фінансів щодо аукціонів з первинного розміщення державних облігацій, банки активно розміщують кошти в ощадні сертифікати. Разом з тим, з точки зору ролі фондового ринку як інституту залучення довгострокових інвестицій в економіку, більш привабливим інструментом є державні облігації, які мають широкий діапазон строків погашення та більші можливості щодо вторинного обігу. Депозитні сертифікати не відіграють помітної ролі на організованому ринку, що суттєво обмежує коло потенційних інвесторів у цей інструмент. Крім того, з 15.07.2015 року НБУ знизив ставки за сертифікатами, що також знижує їх інвестиційну привабливість.

Тим не менше, ринок державних облігацій України, з огляду на його обсяги, значущість для банківської системи та бюджетного процесу, різноманіття функцій ОВДП як найбільш надійних інструментів в Україні, можна розглядати як очевидний позитивний крок до зваженої боргової політики держави. На сьогодні це дійсно достатньо розвинутий ринок національних боргових інструментів, насамперед, в частині надійної інфраструктури, гарантованих розрахунків, здатності до модернізації та державного нагляду.

Одним із пріоритетних напрямів діяльності державних органів є створення умов для сприятливого інвестиційного та правового клімату на фондовому ринку України, необхідного для залучення коштів вітчизняних та іноземних інвесторів у вітчизняну економіку. Національний банк України, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку 27.03.2015 року оприлюднили проект програми розвитку фінансового ринку України до 2020 року. Програму було затверджено Постановою Правління НБУ від 18.06.2015 р. №391. Згідно з тестом документу, головною метою Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року є «створення фінансової системи, що здатна забезпечувати сталий економічний розвиток за рахунок ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці на основі розбудови повноцінного ринкового конкурентоспроможного середовища згідно зі стандартами ЄС» [3]. Планується стимулювати розвиток інструментів фондового ринку, зокрема шляхом розширення видів корпоративних боргових цінних паперів. Програмою передбачається надходження фінансових ресурсів

із зовнішніх джерел, що може бути забезпечене за рахунок продажу боргових цінних паперів нерезидентам. Адже країни з перехідною економікою не здатні вийти з економічної кризи без залучення іноземних інвестицій, що відіграють роль інструменту активізації інвестиційних процесів, дозволяючи не лише досягти короткострокового економічного зростання, але й закласти основу для довгострокових перспектив у розвитку національної економіки. Найбільш небезпечні ризики майбутнього періоду пов'язані з надмірним рівнем боргу та бюджетного дефіциту. Досвід розвинених європейських країн на ринку державних запозичень може допомогти Україні уникнути прорахунків окремих держав та відіграти важливу роль при розробленні заходів для імплементації, адаптованих до умов вітчизняного економічного середовища.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmsc.gov.ua>
2. Проект Концепції розвитку ринку емісійних боргових цінних паперів [Електронний ресурс] /Асоціація «Українські фондові торговці» - 2015. – Режим доступу: <http://www.aust.com.ua/>
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

УДК 339.7

Ірина Гончаренко

Iryna Honcharenko

Cherkassy State Technological University

WORLD FINANCIAL UNITY AND FINANCIAL GLOBALIZATION: BOTH POSITIVE AND NEGATIVE EFFECTS

Financial world unity is expressed primarily in the formation of a single financial market. In recent decades, the global (international) financial market has been widely developed and is currently playing a leading role in the global economic system. The trends in the development of a single financial market are the following: globalization, internationalization, institutionalization, disintermediation, the increased level of international competition, integration, convergence, informatization, computerization and concentration of world markets.

The globalization of the international financial market is reflected in the increase of its share in the operations of providing active and passive forms of financial services by residents of different countries. The internationalization of the international financial market means that the high level of diversification of activity of economic entities in different regions of the world makes it impossible to determine their nationality. Integration of the international financial market is one of the most notable trends of the global financial system. Integration processes contribute to the increasing mobility of financial capital and reducing transaction

costs in the use of financial products and services. Convergence of the international financial market and its individual segments is a process similar in its substantive essence with the integration, which consists in the gradual disappearance of borders between the national sectors of the international financial market. The process of institutionalization of the international financial market is reflected in the strengthening of the role of financial institutions in the global financial architecture.

Disintermediation – "the leaching of mediation" has become another noticeable trend in the development of international financial market and had a significant meaning for the integration processes in the financial sector. It means the elimination of financial intermediaries (brokers, banks) from transactions between borrowers and lenders or buyers and sellers of financial products and services in the market, allowing both sides of a financial transaction to reduce their costs by refusing to pay commissions and other fees.

Increased competition over the last twenty years among global companies and financial institutions has led, on the one hand, to improvement of the functioning of the international financial market, and on the other, to the growth of requirements for financial institutions with respect to their economic efficiency and financial security. Thus, the only financially stable and profitable companies with a wide network of branches and offices that have a recognizable brand, a good reputation and associate consumer financial services with reliability and stability, which provide them with a high level of customer confidence remain on the global financial market. Increased competition had impact on the concentration of international financial market and its participants. Now the concentration occurs through the mechanisms of mergers and acquisitions, and these transactions are of a supranational, global character.

Computerization and informatization are currently the main trends in the international financial market, because its activities at the present stage are done using a computer and information technology. Their proliferation has resulted in increased use of financial products and services; it has enabled financial institutions to serve their clients in a single financial space. The participants in the international financial market make management, investment, and financial solutions based on sophisticated techniques of computer simulation.

The global financial market international financial centers, which were the largest cities on the planet, in countries where the concentration of financial flows was the most obvious coordinate their activities. The emergence of international financial centers is the requirement of time and opportunity for states to integrate into the modern global economic environment.

Finally the financial world unity will not be achieved without the introduction of a single currency for service payments.

In 1988 economists predicted the emergence of a single world currency. Let us quote a fragment of the publication from the "Economist" magazine: "Thirty years from now, Americans, Japanese, Europeans, and people in many other rich countries, and some relatively poor ones will probably be paying for their shopping with the same currency. Prices will be quoted not in dollars, yen or D-marks but in,

let's say, the phoenix. The phoenix will be favored by companies and shoppers because it will be more convenient than today's national currencies, which by then will seem a quaint cause of much disruption to economic life in the last twentieth century" [2, p. 9]. Given that the prophecy was made in 1988 for the thirty-year perspective, it should be realized in 2018, what makes this study even more relevant.

At this point USD can be called world currency with some conventions. Although it is not used in a number of countries. The international financial relations are based on the American dollar. This situation does not suit the government of a significant number of countries that understand that we should not allow one state to be emission center of the whole world. The desire to introduce a single world currency is quite understandable. The supporters of the innovations propose to create a new instead of using of an existing one at the moment. However, in any case, the country that will receive emission right will be in a better position than other participants in the global financial system. Therefore, it is advisable to assume that a new stage of fiscal centralization and globalization will be a single world of digital origin. It can be assumed that it will be similar to the bit coin Block chain, which for many has become a factor of reliability of crypto currencies, proved to be beneficial for market regulators and authorities.

Opponents of crypto currencies claim that their significant drawback is the possibility to use outside the official financial accounts, i.e. for the needs of the shadow economy. However, if the authorities need to track transactions using bit coin, due to the development of modern technologies and information systems, they will be able to do it, no matter how good the attackers will try to hide their actions. The prospect of anonymity while using cryptanalytic has not been completely proven. Thus, there is every reason to believe that central banks and international financial conglomerates will actively use bit coin as a world currency. It will probably appear to be the mythical currency "Phoenix", which was foreseen in 1988.

An incredible amount of capital invested by large financiers in the block chain, support from central banks is a signal that the technology of the block chain will form the basis for the currency system of a "new world order" and accelerate the onset of the financial unity of the world in its perfect form.

What will the introduction of the single global currency on the globalization scale help achieve? Its use will allow avoiding sharp rate fluctuations of national currencies. And will contribute, therefore, to an active development of international economic relations (i.e. economic globalization).

In spite of the suggestions regarding the possible negative effects of the financial unity of the world, accelerating its onset in a final, perfect form would provide significant benefits for the global economic development.

References:

1. Ukhna, N.M. (2015) Osoblyvosti rozvytku mizhnarodnykh finansovykh tsestriv v umovakh hlobalizatsiyi finansovoyi systemy [Features of the Development of International Financial Centers in the Conditions of the

Globalization of the Financial System] *Naukovi pratsi NDFI – Scientific Papers NDFI*, 2, 17-32 [in Ukrainian].

2. Get Ready for the Phoenix Source. 1988. *Economist*. 9, 306, 9-10 [in English].

3. Sheffield J., Korotayev A. & Grinin L. (2013) Globalization: Yesterday, Today, and Tomorrow. *USA*, [in English].

4. Schmukler S. L. (2004) Benefits and Risks of Financial Globalization: Challenges for Developing Countries. Retrieved from : <http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/BenefitsandRisksofFinancialGlobalizationSchmukler.pdf> [in English].

5. Prasad K. R., Shang-Jin W. & Kose M. A. (2003) Effects of Financial Globalization on Developing Countries: Some Empirical Evidence. Retrieved from : <https://www.imf.org/external/np/apd/seminars/2003/newdelhi/prasad.pdf> [in English].

УДК 657:004](477)

Н.Р. Гончаренко

А.А. Ткаченко

Черкаський державний технологічний університет

РОЛЬ І МІСЦЕ АВТОМАТИЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Сучасні умови господарювання спонукають підприємства до вдосконалення бухгалтерського обліку. Одним із них є автоматизація. Актуальність автоматизації бухгалтерського обліку на даний момент ми можемо спостерігати через впровадження різних інноваційних інформаційних програм на вітчизняних підприємствах. Такий спосіб ведення бухгалтерського обліку та управління підприємством не тільки полегшує завдання бухгалтеру і керівнику, а й сприяє точному і оперативному наданні економічної інформації.

Завдання сучасної автоматизації — підвищити якість роботи бухгалтерії. Документообіг займає чільне місце в бухгалтерському обліку. Цей процес є уніфікований, і тому використання в роботі програм дає змогу автоматично відобразити документ, якусь операцію, зробити бухгалтерську проводку, первинні чи звітні документи.

Не ефективно, чи не повне використання різних видів ресурсів призводить до внутрішніх проблем на підприємстві. А оскільки бізнес-процеси переважної більшості підприємств залежать від інформаційних технологій (ІТ), то програмні і технічні компоненти інформаційних систем займають

найважливіше місце при здійсненні контролю як всередині підприємств в т.ч. і в процесі формування публічної фінансової звітності [1, 5].

Окремі питання, пов'язані з проблемами автоматизації розглядалися: М.Т Білоухою Ф.Ф. Бутинцем, Б.І. Валуєвим, А.М. Герасимовичем, З.В. Гуцайлюком, Г.М. [2, 7].

Перехід до автоматизації вимагає вкладення грошових коштів, а також по етапної підготовки на підприємстві. Слід зазначити, що користуватися необхідно тільки ліцензійними програмами. Використання не ліцензійного програмного забезпечення — одна з найсерйозніших загроз для легального бізнесу. Крім штрафів, пов'язаних за наслідками перевірок, йому загрожує втрата довіри клієнтів, зниження інвестиційної привабливості, відсутність оновлень.

Як свідчить практика, то найбільша кількість помилок в обліку, без використання комп'ютерних технологій, виникає на етапі перенесення даних обліку з одного облікового регістру до іншого, а також при складанні різних довідок і звітів. Повністю звільнитися від такого роду помилок дозволяє використання автоматизованого обліку завдяки тому, що, як правило, при автоматизованому обліку ведеться тільки один обліковий регістр, а всі інші формуються автоматично, тому ризик помилки при перенесенні даних між регістрами обліку є мінімальним [3, 10].

На українському ринку представлено велика кількість як вітчизняних, так і зарубіжних бухгалтерських програм. На сьогодні серед інших програм лідирує програмний продукт “1С: Підприємство”. Він надає можливість ведення обліку всіх складових бухгалтерії на підприємстві, незалежно до якої галузі відноситься це підприємство (торгівля, виробництво, послуги, бюджет). Проте, ця програма є досить складною для користувача.

Система “1С Бухгалтерія Проф. 6.0 для Windows” є універсальною бухгалтерською програмою. Вихідними даними для програми є господарські операції, які вносяться до журналу господарських операцій. Ця програма дозволяє вводити господарські операції декількома способами: ручне введення операції; використання типових операцій; використання режиму “документи та розрахунки”.

На основі введених господарських операцій програма формує звітність за синтетичними рахунками, та різні допоміжні документи.

Головна перевага цієї програми поряд з іншими полягає у тому, що бухгалтер може самостійно змінювати цей програмний продукт, враховуючи специфіку ведення обліку на підприємстві, але ця програма майже відсутня на українському ринку.

Отже, використання в роботі бухгалтерської програми дає широкі можливості для автоматичного відображення будь-яких документів і господарських операцій у бухгалтерському обліку, а також значне зменшення кількості помилок. Також комп'ютері легко формуються всі первинні і звітні документи.

Список використаної літератури:

1. Ісаєв Г.М. Інформаційні системи в економіці: навчальний посібник - Омега-Л, 2006.
2. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку: історія, теорія, перспективи. Наукове видання. – Житомир: АСА, 2001. – 416 с.
3. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2003. – 349 с.
4. Бухгалтерський облік: чого чекати в 2018 році // Економічна правда. - 2017. - 21 грудня.
5. Найважливіше про нові правила бух обліку 2018 // Вісник: офіційно про податки.- 2017. – 21 листопада.

УДК 657.1

Олена Гончаренко

Olena Goncharenko

ДВНЗ «Університет банківської справи», Черкаський інститут

РЕАЛІЗАЦІЯ ПРИНЦИПУ НАРАХУВАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВ

Принцип нарахування (часової визначеності фактів господарського життя) передбачає відображення доходів і витрат суб'єктом господарювання виключно в момент їх виникнення, а не фактичного отримання (сплати) грошових коштів або їх еквівалентів. Інформація, сформована згідно визначеного принципу, «забезпечує кращу основу для оцінювання минулих та майбутніх фінансових показників суб'єкта господарювання, ніж інформація виключно про отримання грошових коштів та їх сплату протягом такого періоду» [1].

Сутність зазначеного принципу та його реалізація в небанківських фінансово-кредитних установах розкривається через такі компоненти: метод нарахування, часовий період, момент реалізації та відповідність доходів і витрат.

Метод нарахування передбачає відображення факту господарського життя не тоді, коли отримані (сплачені) кошти, а коли виникло зобов'язання або вимога їх сплатити. Найяскравіше доречність застосування цього методу в небанківських фінансово-кредитних установах проявляється при визначенні доходів по процентам за наданими кредитами та витрат по процентам за залученими коштами, оскільки фактичне отримання та/або сплата коштів відбувається згідно договірних відносин і може відрізнятись в часі від факту нарахування процентів. Звісно, за таким методом фінансовий результат відображається до того, як відбувається рух коштів. Проте, як зазначає Я.В. Соколов, «це не недолік, а сила методу. Він примушує продавати цінності

тим, кому продавець довіряє, і послідовне його впровадження означає не розорення..., а тільки перерозподіл власності» [2, с. 36].

Вибір моменту, з якого дохід визнається отриманим, а витрати понесеними, спричинює появу поняття часовий період. В практичній діяльності небанківських фінансово-кредитних установ доходи і витрати прив'язуються не до конкретного моменту часу, а до звітнього (облікового) періоду (місяць, квартал, рік), визнання якого обґрунтовується принципом періодичності.

Розрахунок фінансового результату за облікові періоди пов'язаний з ідентифікацією моменту реалізації. Проблема полягає в тому, яку подію вважати фактом реалізації фінансової послуги. Теоретично, кожен етап процесу надання фінансових послуг (користування грошовими коштами) здійснює свій вклад в реалізацію послуги безперервно. Для бухгалтера реалізація відбувається в той момент, коли він обґрунтовано вважає, що дохід отриманий. В виробничих і торгівельних підприємствах та по деяким операціям небанківських фінансово-кредитних установ (реалізація заставного майна, об'єктів основних засобів) моментом реалізації, на наш погляд, є момент переходу права власності. Право власності на майно у покупця (набувача майна) за договором виникає з моменту його передання, якщо інше не встановлено договором або законом. «Переданням майна вважається вручення його набувачеві або перевізникові, організації зв'язку тощо для відправлення, пересилання набувачеві майна, відчуженого без зобов'язання доставки. До передання майна прирівнюється вручення коносаменту або іншого товарно-розпорядчого документа на майно» [3]. Що ж до фінансових послуг, то, використовуючи правовий підхід, момент реалізації послуг кредитування має визначатися згідно норм зобов'язального права, яким передбачено договірне врегулювання виникнення і виконання зобов'язань [3], тобто дохід по процентам за фінансовими кредитами має визнаватись в момент виникнення зобов'язань. Відповідно до звичаїв ділового обороту небанківських фінансово-кредитних установ зобов'язання по процентам визнаються (нараховуються) на кінець останнього дня звітнього (облікового) місяця або на момент виконання договірних зобов'язань, якщо період кредитування є меншим за один місяць. Аналогічно визначається момент надання фінансових послуг з залучення фінансових активів із зобов'язанням щодо наступного їх повернення, проте ці операції визначають момент виникнення витрат.

Формування фінансового результату певного облікового періоду пов'язане з встановленням взаємозв'язку (відповідності) доходів і витрат. І хоча з 2018 року в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» принцип «нарахування та відповідність доходів і витрат» було замінено на принцип «нарахування» [4], нівелювання взаємозв'язку доходів і витрат не відбулося. Такі зміни, швидше за все, пов'язані з термінологічною узгодженістю вітчизняного законодавства з Директивою 2013/34/ЄС. Правило відповідності доходів і витрат визначає

порядок розподілу витрат між обліковими періодами відповідно до періодів виникнення доходів, задля отримання яких були здійснені витрати. Це правило є логічним наслідком визначення активів і зобов'язань, які втілюють в собі зміни майбутніх економічних вигід. «Якщо виникнення економічних вигід очікується протягом кількох облікових періодів і їхній зв'язок з доходом можна визначити лише в широких межах або непрямо, то витрати визнаються у на основі процедур систематичного і раціонального розподілу. Ці процедури розподілу мають на меті визнання витрат у тих облікових періодах, у яких були спожиті або вичерпані економічні вигоди» [1].

В діяльності небанківських фінансово-кредитних установ можна виділити два види витрат: витрати на операцію (Собівартість реалізованого заставного майна, оприбуткованого на баланс кредитора; судові витрати на його відчуження; комісійні винагороди, сплачені стороннім організаціям за організацію процесу стягнення боргу (Державна виконавча служба) тощо) і витрати періоду (нарахування процентів за депозитами, амортизація дисконту або премії по фінансовим інструментам, витрати на рекламу, страхування заставного майна або фінансових ризиків, оренда приміщень, заробітна плата працівників тощо). Це не означає, що останні не пов'язані з наданням фінансових послуг, просто вони не можуть бути співвіднесені з тією чи іншою операцією економічно доцільним шляхом.

Отже, коректне застосування принципу нарахування забезпечує користувачів корисною інформацією (як ретроспективною, так і перспективною), хоча щодо об'єктивності існує багато суперечностей і головним аргументом противників є ситуація коли прибуток є, а грошей немає. Швидше за все, такий парадокс спричинює встановлення регулятором небанківських фінансово-кредитних установ вимог формування спеціальної звітності комбінованим способом: доходи відображаються касовим методом, а витрати – методом нарахування. Така звітність, на нашу думку, може бути корисною тільки в короткостроковій перспективі та/або прагнення згортання діяльності (ліквідації) установи. Дотримання ж принципу безперервності діяльності обґрунтовує корисність принципу нарахування. Щодо здійсненості принципу нарахування небанківськими фінансово-кредитними установами, то його багатокомпонентність обумовлює певні труднощі в побудові правил і процедур реалізації, але доречність такої інформації є незаперечною.

Список використаних джерел:

1. Концептуальна основа фінансової звітності – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_009
2. Я.В. Соколов. Основы теории бухгалтерского учета - М.: Финансы и статистика, 2003. - 496 с. – С. 36
3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003. р. № 435-IV – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15/print1526714051750404>

4. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» від 05.10.2017 № 2164-VIII – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>

УДК 338.242.2

Інна Дмитренко

Inna Dmytrenko

Черкаський державний технологічний університет

НАПРЯМИ ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах трансформаційної економіки оцінка фінансового стану підприємств є досить важливою складовою розвитку вітчизняного підприємництва та економіки країни в цілому. Вивченням актуальних проблем оцінки фінансового стану підприємств займалися такі вчені, як Коробов М., Савицька Г., Бойчук І., Данильчук І., Федоренко В., Карпенко Г., Мороз Е., Дем'яненко М., Бланк І. Однак, питання шляхів покращення фінансового стану підприємств залишаються актуальними та потребують подальшого вивчення.

Під фінансовим станом підприємства розуміють рівень його забезпеченості відповідним обсягом фінансових ресурсів, необхідних для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного здійснення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями. Фінансовий стан підприємства є однією з найважливіших характеристик економічної діяльності підприємства у зовнішньому середовищі. Він визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал у діловому співробітництві оцінює наскільки гарантовані економічні інтереси самого підприємства та його партнерів з фінансових, виробничих та інших відносин.

Для оцінки фінансового стану підприємства найважливішими вважаються показники: платоспроможності і ліквідності – характеризують фінансові можливості підприємства щодо погашення заборгованості, покриття підприємством позичкових коштів; прибутковості – є можливість порівняти отриманий прибуток з вкладеним капіталом, тобто міру ефективності авансованого у виробництво і реалізацію капіталу; ділової активності – характеризує кругообіг засобів підприємства; фінансової стійкості – характеризує співвідношення власних і залучених коштів.

Для того, щоб покращити фінансовий стан підприємства необхідно проаналізувати показники збільшення виручки від продажу продукції; зниження собівартості продукції; рефінансування дебіторської заборгованості, зниження витрат, що покриваються за рахунок прибутку [1].

Одним із напрямів поліпшення фінансового стану сучасних підприємств є їх економічна інтеграція, яка поділяється на вертикальну та горизонтальну. Горизонтальна інтеграція – об'єднання підприємств, налагодження тісної

взаємодії між ними «по горизонталі» з урахуванням спільної діяльності підприємств, які випускають однорідну продукцію і використовують подібні технології. Вертикальна інтеграція – розвинена форма усупільнення виробництва, концентрації, кооперації та поділу праці. Також одним із напрямів покращення фінансового стану є його прогнозування і моніторинг. Застосування перелічених методів аналізу дасть змогу поліпшити фінансовий стан підприємства.

Список використаних джерел:

1. Городинська Д. М. Економічна стійкість підприємства / Д. М. Городинська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 10(42). – С. 141–146.

УДК 657.1

Марія Дунаєва

Maria Dunayeva

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

СУЧАСНІ МОДЕЛІ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ

В умовах забезпечення ефективного функціонування суб'єктів господарювання, досягнення ними найточніших і найкращих фінансових результатів вибір методів оцінки списання виробничих запасів є важливою передумовою організації обліку даних об'єктів. Довкола цього питання протягом тривалого часу велося багато дискусій, тому на сьогодні необхідно визначити не просто найкращий, універсальний, а з'ясувати, який з існуючих методів є найкращим в конкретній ситуації. Важливість правильного вибору одного з методів оцінки списання виробничих запасів зумовлюється ще й тим, що безпосередньо пов'язано з визначенням собівартості продукції. Отже, фактично оцінювання виробничих запасів є основою для визначення собівартості та ціни виробленої продукції. Необхідно також зазначити, що одні правила, методи, способи, які є найкращими для управління одного підприємства, можуть досить негативно відобразитися на результатах діяльності іншого. Згідно з положенням (стандартом) бухгалтерського обліку П(С)БО 9 на сьогоднішній день можуть використовуватися п'ять методів оцінки списання виробничих запасів та шостий – метод ЛФО не використовується з 18.12.2004 року: ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); собівартості останніх за часом надходження запасів (ЛФО); нормативних затрат; ціна продажу.

Аналізуючи будь-який об'єкт фінансового обліку, необхідно зважати на низку внутрішніх та зовнішніх факторів, які як позитивно так і негативно можуть впливати на результати фінансово-господарської діяльності підприємства. Отже, до зовнішніх факторів можна віднести: рівень інфляції у країні, податкове законодавство, ступінь розвитку ринкових відносин, рівень

конкуренції у галузі, в якій функціонує підприємство та інші. Внутрішні фактори включають специфіку діяльності підприємства, його організаційні особливості та специфічність використовуваної технології виробництва. Тому враховуючи вищесказане, розглянемо окремо існуючі методи оцінки списання виробничих запасів та визначимо особливості їх застосування.

Оцінка за ідентифікованою собівартістю. Цей метод передбачає оцінку вартості кожної окремої одиниці запасів. Він застосовується для запасів, які відпускаються, та послуг, що виконуються для спеціальних замовлень і проектів, а також запасів, які не замінюють одне одного. Інакше кажучи, "за яку ціну купив, за таку і списав" (у виробництві, на склад готової продукції чи в реалізацію - залежно від того, які саме види запасів і з якою метою вибувають).

Оцінка за середньозваженою собівартістю. Метод передбачає оцінку по кожній одиниці запасів діленням сумарної вартості залишку таких запасів на початок звітного місяця і вартості одержаних у звітному місяці запасів на сумарну кількість запасів на початок звітного місяця і одержаних у звітному місяці запасів. Такий метод оцінки застосовується для однорідних та взаємозамінних запасів.

Оцінка за методом ФІФО. Цей метод оцінки вибуття запасів за цінами перших закупівель, тобто метод ФІФО, ґрунтується на припущенні, що запаси, які надійшли першими, першими і реалізуються. Основним його недоліком є вплив зовнішніх чинників економічного життя держави на показник валового прибутку окремо взятого підприємства. Так, в умовах постійно зростаючих цін метод ФІФО дає найвищий показник валового прибутку. В умовах загального зростання цін кожне підприємство прагне підвищити також і ціни на реалізовуваний товар, то при застосуванні методу ФІФО до оцінки вибуття показник валового прибутку, що зазначається у Звіті про фінансові результати, можна вважати невинувато завищеним.

Оцінка за нормативним методом обліку вибуття запасів. Нормативний метод обліку вибуття запасів є частиною давно відомого в нашій країні нормативного методу обліку витрат і базується на нормативному методі калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг). В основу калькуляції фактичної собівартості окремого виду продукції покладено заздалегідь складену калькуляцію нормативної собівартості цього виду продукції за затвердженими самим підприємством поточними нормами витрат сировини і матеріалів, праці тощо.

Метод оцінки вибуття запасів за цінами продажу. Метод заснований на застосуванні підприємствами роздрібною торгівлі середнього проценту торгівельної націнки товарів. Цей метод застосовується підприємствами, що мають значну і змінну номенклатуру товарів з приблизно однаковим рівнем торгівельної націнки. Він характеризується низькою трудомісткістю, але спричинює складності при необхідності зміни роздрібною ціни реалізації.

Оскільки вибір оптимального для того або іншого підприємства методу оцінки вибуття запасів залежить від великої кількості зовнішніх чинників, які

по-різному впливають на діяльність кожного окремо взятого підприємства і на її результати, кожне підприємство саме обирає якому з методів віддати перевагу. Можливо вилучення методу ЛІФО було поспішним, адже використання даного методу на практиці забезпечує відображення реальної вартості запасів саме в умовах нестабільності економіки. Метод ЛІФО дозволяє одержати реальну оцінку активів в умовах інфляції та ефективніше управляти вартісною формою руху запасів. Крім того, оцінка вибуття запасів за поточною (ринковою, що склалася на певний момент) вартістю дає змогу підприємству в умовах зростання цін поповнювати свої запаси, не шукаючи додаткових джерел поповнення оборотних коштів.

УДК 657

Дарія Залізник

В.А. Здір

Dariia Zalizniak

V.A. Zdir

Київський національний університет технологій та дизайну

РІВЕНЬ ЗНОШЕННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах розвиток будь-якої економіки в значній мірі залежить від показників використання основних засобів. Значну роль при цьому відіграють показники стану (коефіцієнт зносу, коефіцієнт придатності, коефіцієнт оновлення) основних виробничих засобів.

Зарубіжний досвід провідних компаній свідчить, що вкладання коштів в модернізацію та заміну основних засобів – необхідна умова зростання конкурентоспроможності підприємства та забезпечення якості продукції.

Фундаментальні теоретичні і практичні питання зносу і оновлення основних засобів розглядаються в працях провідних вчених: Бондар О.В., Ванькович Д.В., Демчишак Н.Б., Городянська Л.В., Захарін С.В., Литвиненко Є.О., Онишко С.В., Серебрянський Д.М., Парнюк В.О., Пророк Р.В. та ін. Ці науковці зробили значний внесок у розвиток теоретичних і практичних питань щодо проблем амортизації основних засобів і необхідності здійснення капіталовкладень в оновлення основних засобів, але за всієї значимості проведених наукових пошуків окремі питання досліджені недостатньо. Немає єдиного підходу щодо застосування дієвих механізмів залучення коштів для оновлення основних засобів, відсутні альтернативні варіанти залучення додаткових коштів підприємствами.

Використання нової техніки і технології у виробничому процесі є запорукою ефективного і рентабельного функціонування підприємства. Досвід більшості розвинених країн свідчить, що понад 80 % зростання ВВП забезпечується технологічними нововведеннями, які здійснюються через технічне переозброєння виробництва [1, с. 66].

За офіційними даними Державної служби статистики України майже 60 % основних засобів усіх підприємств країни є застарілими. Так, рівень зношеності техніки, обладнання, транспортних засобів і інших активів

становить 50-70 %. Вони вже не забезпечують ефективного та інтенсивного виробництва, а це відповідно призводить до великих виробничих витрат [2]. Загальна залишкова вартість усього обсягу основних засобів оцінюється в 3428908 млрд. грн. При цьому якщо ступінь їх зносу в 2004 році становив 49,3 %, то за десять років, до кінця 2014 року - вже 83,5%. У 2015-2016 роках спостерігається позитивна тенденція зниження ступеня зношеності до 58,1%. Причинами морального і фізичного зносу обладнання є: відсутність коштів для капіталовкладення в основні засоби; неефективне використання наявного устаткування; значні їх простої та ін.

В Україні спостерігається значна зношеність обладнання в усіх галузях економіки. Більша частина споруд, техніки і обладнання українських підприємств зношена фізично і застаріла морально, і тому вимагає заміни. Так, найбільш застарілими є основні засоби підприємств сфери адміністративного та допоміжного обслуговування (80,2%), переробної промисловості (76,5%), постачання електроенергії, газу, пари та кондиціонованого повітря (62,1%) та основні засоби підприємств сфери державного управління й оборони (59,4%). Найменший ступінь зносу основних засобів характерний для підприємств сфери сільського господарства (36,9%), фінансової та страхової діяльності (39,1%) та будівництва (36,0%) [2].

Отже, зношеність виробничих основних засобів досягає критичного рівня і їх корінного оновлення одночасно потребують практично всі галузі економіки України. На багатьох українських підприємствах оновлення активної частини виробничих основних засобів не проводилося впродовж останніх 10-15 років, а технології виробництва залишаються на рівні 60-70 років минулого століття і не відповідають сучасним вимогам. Технологічне відставання від розвинених країн у останні роки все більше підсилюється.

Частина виробничих основних засобів тривалий час знаходиться на консервації або не використовується, відновлення їх працездатності є серйозною технічною проблемою, яка з часом все більше ускладнюється. На підприємствах використовуються застарілі прийоми та методи праці, низький рівень механізації та автоматизації; низькими є показники використання виробничих основних засобів: фондвіддача, змінність роботи, завантаженість; недостатня технічна озброєність праці та ін [3, с. 133].

Шляхами вирішення цих проблем є: створення державою програм розвитку підприємств по окремих галузях і відповідно фінансування придбання нового устаткування; розробка проектів спільного інвестування, умови якої заохочували як зовнішніх інвесторів до вкладання коштів, так і самих підприємств до постійного оновлення основних засобів; створення на підприємствах спеціальних додаткових фондів, які би акумулювали кошти для придбання нового устаткування; впровадження державою активної політики у цій сфері, яка би стимулювала самі підприємства для постійного оновлення основних засобів.

Список використаної літератури:

1. Приварникова І. Ю. Тенденції використання та оновлення основних засобів промислових підприємств / І. Ю. Приварникова. // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – №9. – С. 65–74.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Колещук О. Я. Оцінювання впливу чинників на рівень зношення основних засобів підприємств та визначення можливостей щодо його нормалізації / О. Я. Колещук, О. Ю. Ємельянов, В. А. Гришко. // Проблеми економіки та управління. – 2009. – №8. – С. 128–134.

УДК 657

Оксана Кравченко

Ростислав Кравченко

Oksana Kravchenko

Rostislav Kravchenko

Черкаський державний технологічний університет

ЕЛЕКТРОННИЙ ДОКУМЕНТООБІГ: ВПРОВАДЖЕННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Поступова інтеграція України до європейської спільноти впливає на розвиток її внутрішнього економічного та інформаційного середовища. Сучасний стан розвитку техніки, комунікацій та інформаційних технологій зумовив появу нових можливостей у системі економічних відносин. З'явилися і набули поширення нові інструментальні засоби ефективного забезпечення управлінських процесів, постало питання їх ефективного впровадження у роботу підприємств. В епоху розвитку інформаційних технологій схеми паперового документообігу замінюються електронними. Підприємства різних форм власності спілкуються шляхом обміну електронними документами та переходять на внутрішній електронний документообіг, оскільки він не тільки економить час, але й полегшує роботу співробітників, знижує витрати.

На сьогоднішній день важливим є доступ до інформаційних ресурсів і скорочення часових витрат на розв'язання задач пов'язаних з документообігом. Електронний документообіг є технологічною відповіддю на сучасні вимоги, які висуваються існуючою політично-економічною ситуацією до ефективної діяльності будь-якого підприємства, відкриває можливості для удосконалення, довготривалого збереження документів, управління електронним архівом, враховуючи процедури списання та знищення документів[1,с.54].

Розробкою програм для удосконалення документообігу займаються як українські, так і закордонні компанії. Використання таких комп'ютерних програм дозволяє якісно покращити процес ведення обліку і як результат, управління підприємством.

Використання сучасних систем управління електронним документообігом і пошук ефективного механізму для їх подальшого розвитку

дозволяє скоротити витрати трудових ресурсів робітників та збільшити продуктивність праці, що безперечно доводить актуальність досліджуваного питання.

Питання запровадження системи електронного документообігу відноситься до низки пріоритетів держави. Регулювання та застосування електронного документообігу на підприємствах України законодавчо закріплено в Законах України «Про електронні документи та електронний документообіг» [2] та «Про електронний цифровий підпис» [3] Прийняття яких дозволяє відмовитися від витратної та трудомісткої паперової звітності.

На основі Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг» [2] на підприємстві розробляється та затверджується наказом керівника внутрішнє положення про порядок ведення електронного документообігу або правила електронного документообігу.

Даним положенням встановлюються перелік документів, їх створення, порядок обробки, розгляду, узгодження і зберігання, а також перелік посад, які беруть участь в електронному документообігу. Крім цього, можуть бути розроблені різні інструкції по роботі з внутрішніми документами, в яких покроково описуються дії працівників, що здійснюють такий документообіг та терміни виконання.

Електронний документообіг має ряд переваг у порівнянні з паперовим:

- економія часу: працівники витрачають менше часу на пошук паперових документів. Завдяки центральній базі даних, регулярно створюються резервні копії файлів, завдяки чому виключається можливість того, що документ буде безповоротно втрачено;

- підвищення прозорості внутрішньої роботи підприємства: система електронного документообігу дозволяє керівництву спостерігати за статусом документа, протягом усіх етапів його погодження та затвердження;

- більше гнучкості щодо фізичного місцезнаходження співробітників: завдяки можливостям електронного доступу і комунікацій, працівники отримують можливість працювати віддалено;

- підвищення безпеки інформації та документів: центральна база даних дозволяє робити резервні копії документів, завдяки чому знижується ризик випадкової чи навмисної втрати файлів;

- більш адекватне використання фізичного простору і техніки: залежно від статусу і актуальності інформації, документи та файли можуть безпечно видалятися після закінчення терміну їх зберігання. Управління даними не тільки допомагає відповідати корпоративним нормам, але і сприяє більш адекватному використанню місця для зберігання;

- ведення історії кожного файлу та супутньої документації: система електронного документообігу дозволяє централізовано керувати взаємовідносинами з клієнтами та постачальниками;

- підвищення рівня задоволеності працівників і керівників: оптимізація щоденних завдань дозволяє співробітникам отримувати більше задоволення від робочого процесу;

– зменшення витрат на друк, поштові марки, конверти та пересилку: паперові документи, які пересилаються між відділами або постачальниками, можуть пересилатися в електронному вигляді [4].

Отже, упровадження системи автоматизації документообігу забезпечує реєстрацію, облік і зберігання документів, оперативний доступ до документів, облікової і звітної інформації, ефективного управління процесами руху та обробки документів, скорочення часу процедур узгодження документів та прийняття рішень, підвищення виконавської дисципліни, скорочення невиробничих витрат робочого часу співробітників, а також мінімізацію фінансових витрат на документообіг і діловодство.

Список використаних джерел:

1. Бобылева М. П. Эффективный документооборот: от традиционного к электронному: учеб. Пособие /М.П. Бобылева. – М.: изд-во МЭИ, 2004. – 172 с.
2. Про електронні документи та електронний документообіг [Електронний ресурс]: Закон України від 22.05.2003 р. № 851-IV. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>
3. «Про електронний цифровий підпис» [Електронний ресурс]: Закон України від 22.05.2003 р. № 852-IV. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/>
4. Новицький А.М. Електронний документообіг як елемент забезпечення правового регулювання становлення інститутів інформаційного суспільства / А.М. Новицький // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2013. – 4(63). – С. 11-20.

УДК 657:334.012.64](477)

В.В Крижанівський

А.А. Ткаченко

Черкський державний технологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ФОРМ ОБЛІКУ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В сучасних умовах господарювання від вибору тієї чи іншої форми обліку, залежить напрямок діяльності того чи іншого підприємства малого бізнесу, тому слід правильно вибрати форму ведення обліку.

Дослідженням даної проблематики займалися такі вітчизняні науковці, як А. Василенко, М. Слатвінська, Є. Губар, І. Зоріна, І. Шершун та інші.

Згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» із змінами № 1405 від 02.06.2016, № 1724 від 03.11.2016, № 2019 від 13.04.2017, № 2164 від 05.10.2017 будь-яке підприємство має

право самостійно вибирати форми організації бухгалтерського обліку. Організацію та виконання правил обліку та складання фінансової звітності забезпечує головний бухгалтер згідно наказу про облікову політику малого підприємства.[1]

На вітчизняних малих підприємствах ведення бухгалтерського обліку здійснюється на загальних економічних принципах які встановлені нормативними документами. Міністерством фінансів України були розроблені Методичні рекомендації щодо застосування реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами. Ці рекомендації були затверджені 25 травня 2003 р. № 422, зі змінами від 15 червня 2011р. № 720. Вони передбачають два варіанти ведення реєстрів: а) проста форма бухгалтерського обліку; б) спрощена форма бухгалтерського обліку.[2]

Проста форма бухгалтерського обліку застосовується на малих підприємствах України з малим документообігом і передбачає ведення Журналу обліку господарських операцій і відомості 3-м (для обліку розрахунків з оплати праці, з дебіторами і кредиторами). Ця форма використовується для малих підприємств, які щомісяця здійснюють не більше ніж 100 господарських операцій(мікропідприємства). За останніми даними на офіційному сайті Держкомстату України їх налічується 247695 підприємств.

Спрощена форма бухгалтерського обліку рекомендована для малих підприємств України з великим обсягом документообігу та передбачає використання п'яти відомостей та оборотно-сальдової відомості. Ця форма використовується для малих підприємств, які щомісяця здійснюють більше ніж 100 господарських операцій. За останніми даними на офіційному сайті Держкомстату України їх налічується 43459 тис. підприємств.

За наказом Міністерства фінансів України від 19.04.2001р. № 186 із змінами № 627 від 27.06.2013; № 48 від 08.02.2014 затверджено спрощений План рахунків бухгалтерського обліку для суб'єктів малого підприємництва. Основним реєстром податкового обліку для підприємств, що застосовують спрощену форму обліку і звітності, є Книга обліку доходів і витрат. Її зобов'язані вести суб'єкти малого підприємства. Книга обліку доходів і витрат повинна бути прошнурована, і мати пронумеровані сторінки. За результатами господарської діяльності за звітний період суб'єкти малого підприємництва надають в орган державної податкової служби розрахунки про сплату єдиного податку та акцизного збору.

Отже, можна зробити висновок що на більшості малих підприємств України на даний час використовується проста форма бухгалтерського обліку.

Список використаної літератури:

1. Закон України від 16.07.1999 № 996-XV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

2. Міністерство Фінансів України наказ про затвердження методичних рекомендацій із застосування реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами від 25 червня 2003 року.

3. Васільєва Л. М. Бухгалтерський облік на малих підприємствах за спрощеною формою: [навчальний посібник] / Л. М. Васільєва, Н. В. Бондарчук. – Дніпропетровськ: Біла К. О., 2011. – 260 с.

4. Джулій Л.В. Організація обліку на підприємствах малого бізнесу: [навчальний посібник] / Л.В. Джулій, В. Г. Стрижова. – Хмельницький: ТУП, 2012. – 199с.

УДК 657

Я.В. Подзігун

Ю. М. Крот

Черкаський державний технологічний університет

ПРАКТИКА ПРОВЕДЕННЯ СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЕКСПЕРТИЗИ

Судово-бухгалтерська експертиза належить до найпоширеніших видів судових експертиз, яку застосовують при розслідуванні та розгляді кримінальних і цивільних справ, коли виникають питання, для розв'язання яких необхідні спеціальні знання з бухгалтерського обліку та аналізу господарської діяльності. Є чіткий план проведення судово-бухгалтерської експертизи, який на практиці застосовується не завжди вірно.

Мета дослідження розкривається у виявленні помилок та недотримань установлених етапів проведення експертизи та пошук вирішення наявних проблем.

У сучасних умовах у зв'язку з ускладненням господарської діяльності та появою на цій основі великої кількості правопорушень в сфері господарювання, великого значення набуває здійснення сукупності заходів, спрямованих на удосконалення процесу їх розслідування з метою встановлення фактичних обставин справ, одним із таких заходів є проведення судово – бухгалтерської експертизи. Тому проведення судово-бухгалтерської експертизи при розслідуванні справи є одним з способів довести свою невинувність та перевірити документи на правильність, це і пояснює актуальність теми. Цим питанням займались Білуха М. Т., Гордійчук М. І., Костров А. І., Малюга Н. М., Архипов В. В., Лозовий А. І. та ін.

Адже, призначена судово-бухгалтерська експертиза є важливою слідчою дією. Від чіткого та безпомилкового її проведення здебільшого залежать якість і строки розслідування кримінальної справи. Потреба в її призначенні постає кожного разу, коли під час досудового розслідування для вирішення чи дослідження певних питань, з'ясування обставин, що мають значення в кримінальному провадженні, виникає необхідність застосування спеціальних знань. Існують такі етапи проведення судово-бухгалтерської експертизи:

Перший етап (організаційний) включає: прийняття постанови про призначення експертизи, вивчення завдання на проведення експертизи, вивчення змісту і повноти матеріалів, представлених на дослідження,

розробку методики проведення експертизи, складання плану-графіка експертизи і розрахунок часу, необхідного для її проведення.

Другий етап (дослідний). На даному етапі відображаються процес експертного дослідження, його результати, здійснюється наукове пояснення встановлених фактів і методів судово-бухгалтерського дослідження. При цьому можуть розроблятися форми аналітичних таблиць, журналу угруповання досліджень, в яких відображається процес експертного дослідження.

Наприклад, складається відомість угруповання відпустки по документам недоброякісної продукції, внаслідок чого підприємству завдано матеріальної шкоди.

Третій етап передбачає угруповання і систематизацію результатів дослідження, узагальнення результатів і складання підсумкового документа - ув'язнення. Крім того, на даному етапі можуть бути розроблені пропозиції щодо профілактики правопорушень, установлених експертизою.

Висновок експерта-бухгалтера в кримінальному судочинстві складається відповідно до вимог ст. 57, 204 КПК України. Висновок повинен бути об'єктивним і достовірним, а викладені в ньому факти - безперечними.

Головним критерієм об'єктивності і достовірності висновків експерта є їх обґрунтованість первинної облікової документації, яка підтверджує факт здійснення господарської операції, що стала об'єктом розслідування і дослідження експертизою. З метою наочності їм можуть використовуватися аналітичні таблиці з результатами порівняльного аналізу.

Судово-бухгалтерську експертизу призначають як на стадії попереднього розслідування, так і під час розгляду справи у суді. Питання про призначення судово-бухгалтерської експертизи вирішується у кожному окремому випадку залежно від обставин справи.

Після завершення експертизи керівник експертної установи перевіряє обґрунтованість висновків, повноту дослідження, правильність оформлення висновку і направляє матеріали в орган, що призначив експертизу. Проблема постає саме в експертах, які через свою недолугість можуть скласти невірний акт, що може стати причиною незаконного звинувачення. Один з таких випадків в практиці проведення судово-бухгалтерської експертизи стався в 1999р., але й досі вважається актуальним. Особа, яка домоглася проведення судово-бухгалтерської експертизи наявних документів задля свого виправдання зіткнулась з помилковим проведенням. В акті судово-бухгалтерської експертизи було відбито її неіснуючу заборгованість перед бюджетом, але не було показано існуючої дебіторської заборгованості фірм-партнерів. «Експерт» не проводить ніяких перевірок і у свій висновок лише переписує, місцями слово в слово, акт №500, причому припускається математичних і фактичних помилок (пише, що одній із фірм реалізовувалася «водка», хоча вона просто неправильно прочитала в накладній слово «ведра»).... Вона, звісно ж відмовилася підписати такий акт «судово-бухгалтерської експертизи», що призвело до арешту.

Цей випадок вказує на некомпетентність експерта. При дослідженні було виявлено, що така ситуація склалася через брак методичних матеріалів, які допомогли б достовірніше викласти зміст ситуації. Отже, виявлено проблеми у недотриманні інструкцій та правил проведення експертизи, що призвели до фатальних наслідків. Тому, при проведенні судово-бухгалтерської експертизи потрібно чітко слідувати етапам та бути уважним у перегляді документів. Надавати тільки незалежні і справедливі висновки.

Список використаних джерел:

1. Базась М.Ф. Теоретико-методологічні засади судово-бухгалтерської експертизи : навч. посіб. Для студ. вищ. навч. закл.
2. Гуцаленко Л.В. Судово-бухгалтерська експертиза : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л.В.
3. Про судову експертизу : Закон України від 25.02.1994 р. № 4038-ХІІ [Електронний ресурс]. –
Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Мумінова-Савіна Г.Г. Судово-бухгалтерська експертиза: Навч.-метод. Посіб.
5. Сторожук Н. Судово-бухгалтерська експертиза: критичний огляд нормативно-правового регулювання, методології та організації / Н. Сторожук
6. Судова бухгалтерська експертиза : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.
7. https://dt.ua/.../kriminalna_sprava_502_usi_proti_galini.html

УДК 336.153:657.21

**Тетяна Маркова
Вікторія Тройніна
Світлана Чорна**

**Tetiana Markova
Viktoriia Troinina
Svetlana Chorna**

Одеська національна академія харчових технологій

ДОХОДИ ТА ВИТРАТИ ДІЯЛЬНОСТІ: ЇХ ВІДМІННІ ОСОБЛИВОСТІ ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК

Для будь-якого підприємства, одним з важливих показників ефективності фінансово-господарської діяльності є позитивний фінансовий результат, а саме прибуток. Фінансовим результатом підприємства може бути прибуток, збиток або нульовий результат, тобто прибуток дорівнює витратам. Слід відмітити, що для кожного підприємства також важливим показником є витрати діяльності. Проблематика питання «доходи діяльності» та «витрати діяльності» обговорюються як у науковій сфері, так і на практиці в процесі управління фінансово-господарською діяльністю. Ці дві категорії, на нашу думку мають як різні відмінності, так й особливий взаємозв'язок. Про

актуальність обраного нами питання свідчить складний фінансовий стан у всіх галузях економіки і значна кількість збиткових підприємств і організацій України.

Поняття «фінансовий результат» трактується різними авторами по-різному [1]. Але найбільш частіше зустрічається як доходи діяльності підприємства за вирахуванням витрат діяльності. Слід підкреслити, що велика кількість дефініцій терміна «фінансовий результат» викликана як існуванням різних підходів до розуміння досліджуваного поняття (економічний, фінансовий, обліковий тощо), так й тим, що кожен з науковців розглядає фінансові результати або в певній галузі економіки, або прив'язуючи їх до конкретного завдання чи об'єкта бухгалтерського обліку.

Облік доходів і витрат діяльності підприємства є однією з важливих ділянок роботи бухгалтера. Своєчасно та прозоро необхідно формувати інформацію щодо доходів і витрат підприємства (організації) за їх видами, передбачати нарахування і перерахування податків, які надходять у державний бюджет України.

Діяльність підприємств спрямована на забезпечення отримання прибутку та його оптимальний розподіл і використання, а за наявності збитків – на встановлення їх причин та джерел покриття. Слід відзначити, що доходи підприємства бувають від різних сфер діяльності, тобто від операційної діяльності, інвестиційної, фінансової, тощо.

У відповідності до П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» доходи – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників). Витрати – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками) [2].

Зауважимо, що будь-яке підприємство намагається мінімізувати витрати та шукає шляхи вирішення цього питання. Як правило, на діяльність підприємства впливають фактори двох великих груп, а саме: фактори зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

В бухгалтерському обліку для узагальнення інформації про доходи від різних видів діяльності призначено рахунки класу 7 «Доходи і результати діяльності», які є тимчасовими, пасивними, не мають початкового та кінцевого сальдо. За дебетом рахунків цього класу відображаються суми витрат, за кредитом – списання суми витрат у кінці звітного року або щомісяця на рахунок 79 «Фінансові результати».

На рахунках класу 9 нагромаджують витрати, які потім списують на фінансові результати у дебет рахунку 79 «Фінансові результати».

Отже, доходи та витрати – дві складові бухгалтерського обліку, які обліковуються на рахунках різних класів плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і

організацій (7 клас та 9 клас відповідно), але поєднуються в єдиному важливому рахунку 79 «Фінансові результати».

Список використаних джерел:

1. Лагодієнко Н.В., Ковальчик В.М. Облік і контроль фінансових результатів на сільськогосподарських підприємствах / Н.В. Лагодієнко, В.М. Ковальчик // Науково-виробничий журнал «Бізнес-Навігатор». – 2014. – №1(33). – С.167-172.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. наказом МФУ від 07.02.2013 р. № 73 (із змінами).

УДК 658.14

Анна Мариніч

Anna Marinich

Черкаський державний технологічний університет

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Аналіз ефективності фінансової діяльності є визначальною у діяльності підприємства, оскільки є запорукою досягнення поставлених цілей підприємства – отримання прибутку. Вважаємо, що чим якіснішою є фінансова діяльність підприємства, тим на більший економічний, соціальний результат виходить підприємства.

Для вітчизняних реалій, проблематика ефективності фінансової діяльності підприємства є актуальною, особливо в умовах економічної нестабільності та соціальної напруги.

Значний внесок у вивчення проблематики ефективності фінансової діяльності підприємства здійснили як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Зокрема, І. Бланк, Є. Брігхем, Дж. Стіглер, В. Андрущенко, І. Балабанов, О. Данілов, Т. Паєнтко, А. Поддєрьогін, А. Мазаракі, Д. Моляков та інші.

Однак, проблематика ефективності фінансової діяльності підприємства та якісна методика її проведення залишається актуальною в умовах тіньових схем на ринку, в умовах інфляційних процесів в економіці тощо. Враховуючи вищезазначене, вважаємо за доцільне продовжити наукові пошуки із вирішення окресленої проблематики.

Аналіз і контроль фінансової діяльності підприємства – це аналіз його фінансового стану. Фінансовий стан підприємства – комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та

фінансово-господарської діяльності.

Вважаємо, що визначальними складовими оцінювання ефективності фінансового стану підприємства є фінансове планування та прогнозування – для досягнення збалансованості балансу підприємства. Основні завдання фінансового планування діяльності підприємства в умовах ринку такі [1]: забезпечення необхідними фінансовими ресурсами виробничої, інвестиційної та фінансової діяльності; визначення шляхів ефективного вкладення капіталу; встановлення раціональних фінансових відносин з бюджетом, банками та іншими підприємствами; дотримання інтересів акціонерів тощо.

Враховуючи, що Україна перебуває на етапі євроінтеграційного розвитку, доцільно врахувати зарубіжний досвід оцінювання ефективності фінансової діяльності підприємства. Так, у багатьох високорозвинених країнах використовують методику експрес-аналізу фінансового стану підприємства, табл. 1 [2].

Таблиця 1 – Показники експрес-аналізу фінансового стану підприємства

Процедура аналізу	Показник
1. Оцінка економічного потенціалу суб'єкта господарювання	
1.1. Оцінка майнового стану	Розмір основних засобів і їхня частка у загальній сумі активів Коефіцієнт зносу основних засобів Загальна сума господарських засобів, що перебувають у розпорядженні підприємства
1.2. Оцінка фінансового стану	Розмір власних коштів і їхня частка в загальній сумі джерел Частка власних оборотних коштів у загальній їх сумі Коефіцієнт покриття Частка довгострокових позичкових коштів у загальній сумі джерел Коефіцієнт покриття запасів
1.3. Наявність «хворих» статей у звітності	Збитки Позички не погашені в строк Прострочені дебіторська і кредиторська заборгованість
2. Оцінка результативності фінансово-господарської діяльності	
2.1. Оцінка прибутковості	Прибуток Рентабельність загальна Рентабельність основної діяльності
2.2. Оцінка динамічності	Порівняльні темпи зростання виручки, прибутку й авансованого капіталу Обіговість активів Тривалість операційного і фінансового циклу Коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості
2.3. Оцінка ефективності використання економічного потенціалу	Рентабельність авансового/власного капіталу

Використання на практиці експрес-аналізу дає можливість провести

оперативну оцінку основних показників, які характеризують фінансовий стан підприємства.

Після розрахунку показників фінансового стану підприємства надають рекомендації щодо його поліпшення або пропонують заходи для його стабілізації.

Список використаних джерел:

1. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: Підручник / А.М. Поддєрьогін // – К.: КНЕУ. – 2001. – 460с.

2. Данілов О.Д., Паєнко Т.В. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.

УДК 657

А. Мартиненко

A. Martynenko

Д.В. Костенко

Черкаський навчально – науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ГАЛУЗЕВОЇ НЕЗАЛЕЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Система бухгалтерського обліку - це особливий механізм підготовки та відображення інформації про фінансовий та майновий стан підприємства. Завдяки даній інформації внутрішні та зовнішні її користувачі мають змогу побачити дійсне становище справ на конкретному підприємстві.

Бухгалтерський облік на будь-якому підприємстві має ґрунтуватись на належному нормативно-правовому забезпеченні - законах, положеннях, інструкціях, вказівках, наказах, які прямо регулюють організацію бухгалтерського обліку, звітності в організаціях та на підприємствах [1].

Обов'язковість формування облікової політики підприємства встановлена відповідно до законодавства. Зокрема, Законом України „ Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.99 р. № 996.

Облікова політика - це не просто сукупність способів ведення обліку, обраних відповідно до умов господарювання, а й вибір методики обліку, яка дає змогу використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя. В широкому розумінні її можна визначити як управління обліком, а у вузькому - як сукупність способів ведення обліку [2].

Облікова політика є важливою складовою частиною фінансової звітності підприємства та повинна відображатися у примітках до фінансових звітів. Саме вона дозволяє поєднати ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. Не дотримання цього розпорядчого документа призводить до того, що дані бухгалтерського обліку не відповідатимуть принципу послідовності, а інформація з фінансової звітності буде не зрозумілою, як зовнішнім так і внутрішнім користувачам [3].

Процес формування облікової політики трудомісткий та потребує відповідального й професійного підходу.

Діяльність з формування облікової політики певної галузі повинна включати аналіз діючого законодавства з регламентування обліку, галузевих особливостей, практики ведення обліку, досягнень вітчизняної та зарубіжної науки і розроблення методичних рекомендацій стосовно: [4]

- методики формування облікової політики підприємства;
- вибору та обґрунтування окремих елементів облікової політики та їх складових;
- тестування показників діяльності, економічної політики та стратегії розвитку підприємств для визначення цілей облікової політики підприємства і критеріїв вибору альтернативних варіантів;
- галузевих особливостей застосування П(С)БО.

Отже, реалізація облікової політики, її спрямованість на покращення функціонування системи обліку є складовою загальної політики суб'єкта господарювання, а тому вона органічно вписується у виробничу, фінансову, цінову, збутову, постачальницьку, управлінську та інші види політик.

Визначення облікової політики підприємства вимагає досконалого оволодіння як нормативно-правовими документами, котрі регулюють організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні, так і опанування специфічних технологічних особливостей діяльності конкретного підприємства, для якого розробляється облікова політика. Тільки на основі поєднання зазначених основних методологічних вимог з конкретизованою методикою відображення господарських операцій на підприємстві, яка повною мірою пристосована до специфіки його діяльності, можна сподіватися на розробку тут обґрунтованої облікової політики [5].

Список використаної літератури:

1. Бутинець Ф.Ф. «Бухгалтерський фінансовий облік» [1;2 с. 31-45],
2. Житній П. «Концептуальні аспекти розвитку методології обліково-аналітичного забезпечення сучасних виробничо-економічних відносин» [3, с. 19-25; 4, с. 25-28],
3. Лень В.С. «Бухгалтерський облік в Україні: основи і практика» [5,с. 200-215],
4. Лубенченко О.Е. «Облік фінансових результатів від зовнішньоекономічної діяльності підприємства» [6,с. 118-122],
5. Рязанова Н.С. «Фінансовий ринок як економічна категорія: її характерні риси, суспільне призначення та функції у сучасному інформаційному суспільстві» [7,с. 7-12].

КРИПТОВАЛЮТА - ГРОШІ МАЙБУТНЬОГО

Про криптовалюту сьогодні говорять на кожному кроці. Тим часом, поки одні вважають її революційним трендом на фінансовому ринку, а інші – глобальною фінансовою повітряною кулею, яка одного разу лопне, більшість поки взагалі має дуже віддалене уявлення про те, що це таке.

Сам термін «криптовалюта» існує з 2011 року і зобов'язаний своїй появі американському журналу Forbes, хоча фактично перша така валюта – біткоїн – була випущена в 2009-му. За своєю суттю це цифрова (електронна валюта), яка створюється в інтернеті і не має фізичних носіїв. Ці «гроші» створюються за допомогою спеціального криптографічного шифру.

За створення криптовалюти не відповідає жоден спеціалізований орган, який регулює емісію, як, наприклад, НБУ контролює випуск гривні. В основі криптовалюти лежить система блокчейн – розподілена база даних. Чим популярніша криптовалюта, тим більший обсяг пам'яті забезпечує її зберігання. Процес створення такого коду («видобутку» криптовалюти) називається Майнінг і відбувається на великій кількості комп'ютерів, розташованих в різних місцях, навіть по всьому світу, як у випадку з біткоїном – найпопулярнішою криптовалютою.

При оплаті звичайними грошима завжди є посередники – платіжні системи, банки, обмінники, які диктують свої правила. Криптовалюта дозволяє обходитися без таких посередників, багато в чому вона для цього і створена. Та тут є свої недоліки. Наприклад, в разі помилкової транзакції повернути оплачену суму вже не можна ніяким чином, хіба що умовити їх нового власника.

До недавнього часу криптовалюти залишаються ніким і нічим неконтрольованими, законодавчо нерегульованими. Одні країни забороняють ICO, інші визнають криптовалюту офіційним розрахунковим засобом. Все це створює простір для маніпулювання громадською думкою і спекуляцій. Питання юридичного статусу криптовалюти виходить на перший план. Ситуація змінюється вже на наших очах, і, швидше за все, скоро з'явиться державне регулювання, а потім — і державні криптовалюти.

До початку 2018 року криптоспівтовариство "наїлося" красиво описаних, але часто нежиттєздатних ICO. Наприклад, проект Razormind приніс своїм творцям \$10 млн. і безліч розчарувань інвесторам.

Зростання "армії" криптовалюти змінить баланс на ринку: інвестиційний інтерес зміститься з біткоїнів на альткоїни. За даними CoinMarketCap, 26 квітня, 2018 року здобули 17-мільйонний біткоїном. Емісія біткоїнів обмежена 21 мільйоном монет. Відтак, 80% всіх цифрових монет вже добуті і це означає, що для майнерів та інвесторів доступна лише п'ята частина пропозицій

криптовалюти. Отже, ветеран крипторинку як і раніше буде мати вагу, але його частка в інвестиційних портфелях стане меншою.

Щоб отримати прибуток від участі в криптовалютних торгах, треба зареєструватися на одній або декількох біржах. Більшість з них працюють за централізованим принципом і зберігають у себе всі наявні в обороті кошти. Все йде до того, що тенденція розвитку децентралізованих криптовалютних бірж збережеться, і в майбутньому їм стане належати значна частина ринку.

Ще один важливий напрям розвитку - це прихід у криптоінвестиції "китів" фондового ринку. Спочатку більшість з них висловлювали консервативну думку, називаючи цифрові валюти мильною бульбашкою, а пов'язані з ними ризики — позамежними. Але поступово думка багатьох змінилася.

До кінця 2017 біткоїн, при незначних коливаннях курсу, дивував і надихав своїм зростанням. Але початок 2018-го приніс ринку різке падіння головного криптоактиву майже вдвічі. За ним "просіли" й деякі провідні альткоїни. Все це дійсно схоже на закулісні дії великих гравців, які готують собі вигідні умови входу на ринок.

3 грудня 2017 року всі, хто хоч щось чув про криптовалюту, заговорили про TON - проект, який планує запустити команда, що володіє мегапопулярним месенджером Telegram. Без перебільшення це можна назвати найбільш очікуваним ICO 2018 року. Наразі з'явилася інформація, що компанія Facebook розглядає можливість створення власної криптовалюти, яка дозволила б користувачам соцмережі здійснювати електронні платежі.

Ми впритул підійшли до моменту, коли зможемо користуватися криптовалютою так само легко і природно, як і звичними грошима.

Як висновок, хочеться відмітити, що ринок криптовалют ще дуже молодий і тому часто поводить ся, як вередлива дитина. Тут важко щось прогнозувати, для цього потрібен системний аналіз і глибоке розуміння законів криптосвіту.

Список використаних джерел

1. Криптовалюта – Вікіпедія <https://uk.wikipedia.org/wiki/>
2. Криптовалюта - гроші майбутнього?
www.vashbankir.com/.../kriptovalyuta-dengi-buduschego.https.
3. РНБО: Ринок криптовалют в Україні планують взяти під державний контроль <https://day.kyiv.ua/.../110118-rnbo-rynok-kryptovalyut-v-ц...>

УДК 657.371(477)

І. А. Онойко

А. А. Ткаченко

Черкаський державний технологічний університет

РОЛЬ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ЯК ОДНОГО З ВИДІВ КОНТРОЛЮ В РОЗКРИТТІ ЗЛОЧИНІВ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ В УКРАЇНІ

У сучасних економічних відносинах для нормального функціонування підприємства необхідно здійснювати всі види контролю за активами, тому що неодноразово відбуваються крадіжки та зловживання працівниками майна підприємства.

На сьогоднішній час у податковому кодексі зазначено 3 основні види перевірки: камеральна; документальна (планова, позапланова, виїзна, не виїзна, електронна); фактична.

Найближчим часом, у документальному виді контролю, такому як аудиторська перевірка відбудуться певні зміни, що будуть введені в дію у жовтні 2018 році. Законом № 1728 передбачені певні обмеження на проведення такої перевірки. Ст. 2 закону «Про аудиторську діяльність» [1] було встановлено мораторій на проведення протягом року планових заходів зі здійснення державного нагляду у сфері господарської діяльності. При цього їх проведення передбачене лише за наявності дуже обмеженого переліку підстав. Змінами, внесеними Законом № 2246 [2] до Закону 1728 продовжено дію мораторію на проведення перевірок контрольними органами на 2018 р.

Оскільки первинна документація не завжди може охопити всі господарські явища в момент їх здійснення, це і природні витрати, викликані усушкою, не відповідність обліку через помилки, розкрадання, псування, зловживання. Тоді виникає необхідність проводити один з видів перевірки, що забезпечив можливість взяти на облік перераховані явища і процеси. Розглянемо такий вид контролю майна підприємства як інвентаризація. Вона відноситься до документальної планової перевірки та є одним із важливих засобів боротьби за дотримання економії як спосіб фактичного контролю, а також одним із засобів розкриття економічних злочинів. Саме тому тема роль інвентаризації як одного з видів контролю в розкритті злочинів в сучасних економічних умовах в Україні є досить актуальною.

На сьогодні, щоб правильно провести інвентаризацію, слід керуватися чинним Положенням № 879 [3]. Це положення регулює процедуру та порядок її оформлення перевірки.

Отже, інвентаризація - це перевірка і документальне підтвердження наявності і стану активів та зобов'язань підприємства [4]. Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» № 996 від 16 липня 1999 р. (стаття 10) [5], для забезпечення правдивості даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства повинні проводити інвентаризацію. Основними завданнями такої перевірки є:

- виявлення наявності активів та перевірка повноти відображення зобов'язань, коштів цільового фінансування;
- установа надлишку або нестачі цінностей шляхом зіставлення фактичної їх наявності з даними бухгалтерського обліку.

Для проведення річної інвентаризації наказом керівника підприємства створюють інвентаризаційну комісію. До неї включають представників апарату управління підприємства, представників бухгалтерської служби та досвідчених працівників підприємства. Після чого, результати перевірки підтверджують документами. Для документування результатів інвентаризації використовують такі документи, як інвентаризаційні описи, акти інвентаризації та звіряльні відомості. Результати інвентаризації можуть показати позитивний результат – збіг книжкових і фактичних залишків або ж нестачу чи надлишок матеріальних цінностей.

Отже, можна зробити висновок, що інвентаризація та її підсумки як ефективний вид внутрішнього контролю є одним зі шляхів одержання доказів про розкрадання. Також з одного боку є одним з елементів бухгалтерського обліку, що забезпечує вірогідність облікових даних, а з другого боку - засобом фактичного контролю за збереженням майна підприємств.

Список використаної літератури:

1. Закон № 1728- Закон України від 03. 11. 2016 р. «Про тимчасові особливості здійснення заходів державного контролю у сфері господарської діяльності».
2. Закон № 2246- Закон України від 07.12.2017 «Про державний бюджет України на 2018 р.».
3. Положення № 879 — Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затверджене наказом Мінфіну від 02.09.2014 р. № 879.
4. Пархоменко В. «Інвентаризація — інструмент забезпечення достовірності фінансової звітності» / Вісник податкової служби України, 19.11.2012.
5. Закон № 996 — Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-XIV.
6. Кузьмін, Д.Л. Класифікація інвентаризацій для цілей обліку і контролю .

ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ ТА СПЛАТИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ЄДИНОГО ПОДАТКУ

Впровадження оподаткування єдиним податком (фіксованим сільськогосподарським податком) сільськогосподарських підприємств почало відбуватися на початку 1998 року. Фіксований сільськогосподарський податок був передбачений, у вигляді експерименту не на всій території України, а лише в деяких її районах. Даний експеримент пройшов успішно і в тому ж 1998 році, прийнятий Закон України «Про фіксований сільськогосподарський податок», який був введений з 01.01.1999р. на всій території нашої країни. З початку 2015 року фіксований сільгосподаток включений до спрощеної системи оподаткування внаслідок чого він змінив назву і став називатися єдиним податком, а його платники віднесені до 4-ї групи платників єдиного податку. Надалі ми будемо називати його єдиним податком (ЄП) 4-ї групи.

Платниками єдиного податку 4-ї групи можуть бути лише юридичні особи, в яких частинка сільськогосподарського виробництва за попередній податковий (звітний) рік є ідентичною або перевищує 75 відсотків.

Відповідно до пп. 291.4.7 ПКУ новоутворені аграрні підприємства можуть стати платниками ЄП 4-ї групи лише з наступного року після утворення, за умови дотримання ними 75%-го критерію доходу (про розрахунок цього критерію див. наступний розділ). Протягом першого звітного року такі товаровиробники можуть застосовувати або загальну систему оподаткування, або перебувати у 3-й групі платників ЄП. Стати платником ЄП 3-ї групи можна з дати утворення нового підприємства (пп. 4 пп. 298.1.1 ПКУ).

Базою оподаткування ЄП 4-ї групи є нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень), з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1 січня базового податкового (звітного) року відповідно до порядку, встановленого ПКУ.

Базою оподаткування ЄП 4-ї групи для земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ) є нормативна грошова оцінка ріллі в Автономній Республіці Крим або в області, з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1 січня базового податкового (звітного) року відповідно до порядку, встановленого ПКУ.

Ставки ЄП 4-ї групи встановлені п. 293.9 ПКУ. Станом на 01.01.2017 року вони складають (у відсотках від бази оподаткування):

– для ріллі, сіножатей і пасовищ (крім ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах і на поліських територіях, а також сільгоспугідь, які знаходяться в умовах закритого ґрунту) – 0,95;

- ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, – 0,57;
- багаторічних насаджень (крім багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях) – 0,57;
- багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, – 0,19;
- для земель водного фонду – 2,43;
- сільгоспугідь, які знаходяться в умовах закритого ґрунту, – 6,33.

Наведенні данні можуть змінюватися відповідно до розвитку економіки в країні.

Платники єдиного податку четвертої групи ведуть бухгалтерський облік згідно з загальними правилами та не мають обмежень у способах розрахунків. Сільськогосподарські підприємства звітують раз на рік не пізніше 20 лютого поточного року, а сплачують єдиний податок щоквартально протягом 30 календарних днів, що настають за останнім днем кварталу, у таких розмірах:

- у I-II кварталах – по 10%;
- у III кварталі – 50%;
- у IV кварталі – 30%.

Сплачують цей податок на окремі рахунки відділення Державного казначейства України в район за місцем розташування земельної ділянки.

Підводячи підсумки вище сказаного, єдиний податок 4 групи для сільськогосподарських товаровиробників має певні переваги порівняно із загальною системою оподаткування. Безпосередньо можна виділити зменшення кількості податків та зборів, що сплачуються. А як наслідок цього, полегшення податкового обліку і звітності.

На відміну від платників ЄП 1 – 3 груп, для платників ЄП 4-ї групи не встановлено обмежень щодо кількості найманих осіб та річної суми доходу. Також на платників ЄП 4-ї групи не поширюється заборона негрошових розрахунків, адже п. 291.6 ПКУ діє лише для платників ЄП 1-3 груп.

УДК 657

Вікторія Пасенко

Анна Ничипорук

Victoria Pasenko

Anna Nychporuk

Черкаський державний технологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Основною діяльністю аграрних підприємств є виробництво і реалізація сільськогосподарської продукції, це є головною метою створення та діяльності підприємств. Вивчення умов та середовища функціонування аграрних підприємств України свідчить про їх значні особливості діяльності порівняно з підприємствами інших галузей економіки, що призводить до істотних відмінностей у методиці формування та аналізу даних управлінського обліку.

Тому питання особливостей формування собівартості сільськогосподарської продукції з метою пошуку та реалізації заходів щодо зниження рівня витрат потребують постійного вивчення, оскільки від цього значною мірою залежать результати діяльності самого підприємства.

Специфіка сільського господарства настільки значна, що для обліку в ньому затверджено окремий стандарт – П(С)БО 30 «Біологічні активи», в якому визначено біологічні активи та регламентовано порядок їх визнання, оцінки та обліку. Формування виробничої собівартості продукції здійснюється відповідно до Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджених наказом Міністерства аграрної політики України від 18.05.2001р. № 132 (далі – Методичні рекомендації № 132), якими визначено методику обчислення собівартості продукції.

Відповідно до П(С)БО 30 «Біологічні активи» сільськогосподарська продукція є активом, одержаним в результаті відокремлення від біологічного активу, призначеним для продажу, переробки та внутрішньогосподарського споживання. На сьогодні сільськогосподарські підприємства можуть на свій вибір застосовувати оцінку сільськогосподарської продукції і біологічних активів за справедливою вартістю та фактичною собівартістю.

До основних завдань управління витратами на аграрних підприємствах відносяться:

- планування собівартості;
- облік витрат та визначення собівартості сільськогосподарської продукції;
- калькулювання собівартості одиниці продукції;
- визначення напрямів та реалізація заходів щодо зниження собівартості продукції.

Основними галузями аграрного виробництва є рослинництво, тваринництво і переробна промисловість.

Головним засобом виробництва в сільському господарстві є земля, яка обліковується за видами угідь (рілля, сінокоси, пасовища, багаторічні насадження); земельні ділянки мають різну продуктивність, яку можна підвищувати при розумному використанні; територіально земельні ділянки знаходяться в різних місцях, тому виробництво здійснюється на великих площах із переміщенням сільськогосподарських машин і механізмів. Земля не амортизується, отже, земля не формує собівартості продукції.

Розглянемо формування собівартості продукції рослинництва, так як ця продукція значною мірою споживається тваринництвом. Рослинництво є однією із основних і специфічних галузей аграрного виробництва. На процес відтворення засобів у рослинництві суттєвий вплив має сезонний характер виробництва, зокрема неспівпадання періоду понесення витрат виробництва і періоду виходу продукції. Виробничі витрати в рослинництві здійснюються протягом тривалого періоду, а продукцію отримують в момент біологічного дозрівання рослин. Тому управлінський облік повинен чітко розмежувати

витрати за роками: витрати під урожай поточного року і витрати під урожай майбутніх років. Крім того, аналітичний облік виробничих витрат слід організувати також за видами виробництв і культурами, за основними статтями витрат, а також за внутрішньогосподарськими підрозділами. Об'єктом управлінського обліку біологічних активів рослинництва можуть бути види сільськогосподарських рослин (зернові, кормові, олійні, ефіроолійні, технічні, прядивні, овочеві, лікарські, квіткові, плодові та ягідні рослини, виноград, картопля, тощо), або однорідні групи біологічних активів, які складаються з підвидів сільськогосподарських рослин (озимі та ярі зернові, кісточкові, зерняткові, горіхоплідні тощо), чи окремих культур (ячмінь, кукурудза, соняшник тощо).

Витрати на вирощування і збирання, наприклад, зернових культур становлять собівартість зерна, зерновідходів та соломи. При розрахунках собівартості в першу чергу із загальної суми витрат виключають собівартість соломи (полови), стебел кукурудзи. Собівартість соломи, гички, стебел кукурудзи та соняшнику, капустиного листя та іншої побічної продукції рослинництва визначають, виходячи із розрахунково-нормативних витрат на їх збирання, транспортування, скиртування й інші роботи відповідно до прийнятої у господарстві технології.

Решту витрат розподіляють між зерном і зерновідходами, при цьому зерно приймається за одиницю, а зерновідходи прирівнюються до нього за коефіцієнтом, який розраховують за вмістом у них повноцінного зерна. У разі вирощування товарного насіння зернових культур загальну суму витрат, включаючи додаткові витрати, що безпосередньо пов'язані з одержанням насінневого зерна відповідних репродукцій, розподіляють між цими класами насіння пропорційно до його вартості за реалізаційними цінами. Собівартість 1 ц насіння визначають діленням суми витрат, віднесених на насіння відповідного класу, на його масу після доробки.

Важливою особливістю галузі рослинництва є те, що виробничий процес не обмежується календарним роком. Тому всі витрати рослинництва можна поділити на три групи:

- витрати минулих років під урожай поточного року;
- витрати поточного року під урожай поточного року;
- витрати поточного року під урожай майбутніх років.

Істотною специфікою аграрного виробництва є його самовідтворювання. Значна частина виробленої продукції не реалізується на сторону, а залишається в господарстві з метою відтворення як молодняка худоби, насіння, добрив, кормів, тому не входить до складу товарної продукції і не приймає грошову форму, оскільки є внутрішньогосподарчим оборотом.

Тваринництво є важливою галуззю аграрного виробництва і поділяється на окремі галузі: скотарство, свинарство, вівчарство, птахівництво, рибицтво, бджільництво, конярство, шовківництво, кролівництво, звірівництво тощо. В свою чергу кожна із цих галузей може включати конкретні виробництва з випуску спеціалізованих видів продукції: скотарство – велика рогата худоба

молочного напрямку і вирощування худоби на м'ясо, птахівництво – виробництво яєць і м'яса тощо. Тому витрати в тваринництві поділяються за галузями і видами виробництва.

На відміну від рослинництва, тваринництво характеризується рівномірним понесенням витрат виробництва і одержанням продукції.

Об'єктом управлінського обліку біологічного перетворення біологічних активів тваринництва можуть бути види тварин (велика рогата худоба, свині, вівці, птиця, хутрові звірі, сім'ї бджіл тощо) або однорідні групи біологічних активів, які складаються з певних статево-вікових (технологічних) груп (корови і бики-плідники основного стада, свині і хряки-плідники основного стада, тварини на вирощуванні та відгодівлі тощо).

Собівартість продукції тваринництва включає витрати на утримання поголів'я худоби, птиці, звірів. Обчислюючи її, від загальної суми витрат віднімають вартість гною та побічної продукції. У собівартість гною і пташиного посліду включають вартість підстилки, нормативно-розрахункові витрати на транспортування, подрібнення підстилки, прибирання, навантаження, транспортування й зберігання гною. До витрат також включають амортизацію, вартість ремонтів та інші витрати на утримання гноєсховищ, гноетранспортерів. Вартість іншої побічної продукції визначають за цінами можливої реалізації та іншого використання. Її вартість відносять на зменшення витрат на утримання відповідних видів і груп худоби (птиці).

Залежність сільськогосподарського виробництва від природних явищ викликає необхідність створення на підприємстві спеціальних страхових і резервних фондів у грошовій і натуральній формах.

Таким чином, на розвиток діяльності аграрних підприємств значно впливає зниження собівартості продукції, що має певні особливості формування в аграрному секторі. При формуванні собівартості одиниці сільгосппродукції найчастіше використовують такі прийоми: пряме віднесення витрат на відповідні види продукції; вилучення із загальної суми витрат побічної продукції, вираженої у грошовій формі; розподіл витрат між видами продукції пропорційно до кількісного значення однієї з головних ознак, спільної для всіх видів одержаної продукції; коефіцієнтний метод; пропорційний метод та комбінований метод.

Також слід зазначити, що собівартість одиниці продукції в рослинництві залежить від урожайності та витрат на 1 га посівної площі сільськогосподарських культур, а в тваринництві – від продуктивності та величини витрат на 1 голову тварин.

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Основою економічної інформації підприємств є бухгалтерська інформація, яка забезпечує інформаційні потреби внутрішнього та зовнішнього управління. Ефективне формування облікової політики сільськогосподарських підприємств пов'язане з багатьма перешкодами, з якими керівництво зустрічається під час ведення підприємницької діяльності. Організація облікової справи може впливати на розвиток і прибутковість підприємства настільки ж сильно, як і будь-яке нововведення в технічному обладнанні підприємств.

Термін «облікова політика» вперше визначено з прийняттям Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». За останні роки питання організації бухгалтерського обліку і оформлення наказу про облікову політику висвітлюється у працях: Ф.Ф. Бутинця, Л.Л. Кіндратської, Л.В. Сук, С.В. Свірко та ін. Деякі характеризують облікову політику як спосіб ведення бухгалтерського обліку, інші вважають, що це більш широке поняття, а саме до облікової політики відноситься й вибір методики обліку.

Значення належного формування та розвитку облікової політики у вітчизняному обліку пов'язані з:

- розширенням видів діяльності та організаційно-правових форм ведення бізнесу в умовах ринкової економіки;
- переходом України на національні стандарти бухгалтерського обліку, що мають у своїй основі міжнародні стандарти обліку та звітності;
- наданням в законодавчих актах альтернативних варіантів організації та ведення бухгалтерського обліку;
- зміною ролі бухгалтера в господарському житті підприємства від простого реєстратора господарських операцій до активного її учасника.

У сучасних умовах формування облікової політики для цілей бухгалтерського обліку в сільськогосподарських підприємствах є пов'язання з певними перешкодами, а саме:

- облікова політика підприємства в галузі сільського господарства не розглядається в теорії та практиці як інструмент управління економічним суб'єктом;
- недостатньо повно розкриваються організаційні, технічні та методичні аспекти облікової політики; під час формування та оформлення облікової політики не всіма сільськогосподарськими підприємствами враховуються галузеві особливості їх діяльності.

Згідно до Методичних рекомендацій щодо облікової політики

підприємства, що затверджені наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013р. № 635, кожне підприємство має регламентувати та затвердити певним внутрішнім розпорядчим документом вибрані ним елементи діяльності. Таким розпорядчим документом може бути наказ про облікову політику сільськогосподарського підприємства. Наказ про облікову політику регламентує основні особливості організації бухгалтерського обліку на підприємстві. До факторів, які необхідно враховувати при формуванні облікової політики організацій всіх форм власності, належать:

- різновид організаційно-правових форм господарюючих суб'єктів у сільському господарстві
- масштаби діяльності сільськогосподарських підприємств ;
- відносини із системою оподаткування;
- стратегія фінансово-господарського розвитку, можливість використання інвестицій, тактичні підходи до вирішення перспективних завдань;
- рівень кваліфікації керівних і бухгалтерських кадрів;
- матеріальна база тощо.

Для розроблення ефективної облікової політики, необхідно враховувати всі фактори, які суттєво впливають на її формування у сільськогосподарських підприємствах: використання землі як основного засобу виробництва, використання живих організмів (біологічних активів), сезонність виробництва, оцінку та калькулювання сільськогосподарської продукції тощо.

Основні етапи розробки облікової політики сільськогосподарського підприємства мають бути такими:

1. Організаційний – створення відповідної служби або призначення відповідальної особи за ведення обліку, закріплення за ними обов'язків і повноважень щодо формування і дотримання облікової політики на підприємстві.

2. Підготовчий – визначення об'єктів бухгалтерського і податкового обліку, щодо яких повинна бути розроблена облікова політика сільськогосподарського підприємства; аналіз чинного законодавства, що регулює обрані напрямки, розділи та об'єкти обліку.

3. Основний – вибір ефективних елементів облікової політики, розробка інформаційного забезпечення, складання дієвого наказу про облікову політику та розробка додатків до нього. Але деякі підприємства не складають додатки до наказу.

4. Заключний – затвердження наказу про облікову політику на підприємств, ознайомлення з ним певного кола відповідальних осіб (працівників підприємства), введення в дію, забезпечення контролю за виконанням основних його елементів.

Деякі сільськогосподарські підприємства складають наказ про облікову політику без виділення будь-яких розділів. Для усунення основних недоліків та удосконалення наказів про облікову політику сільськогосподарських підприємств необхідно здійснити ряд заходів з удосконалення чинного

законодавства, суворо дотримуватися вимог нормативних документів, систематично покращувати знання облікових працівників.

Отже, вибір, формування, оформлення та дотримання обраної облікової політики у більшості сільськогосподарських підприємств на сьогодні є досить формальним. Облікова політика підприємства є важливим інструментом, завдяки якому існує можливість оптимального поєднання державного регулювання і власної ініціативи підприємства в питаннях організації та ведення обліку.

УДК 657.1

Вікторія Пасенко

Наталія Солдатенко

Victoria Pasenko

Natalia Soldatenko

Черкаський державний технологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Актуальність дослідження. Організація оплати праці на сільськогосподарських підприємствах в Україні здійснюється відповідно до чинних нормативно-правових актів; генеральної угоди на державному рівні; галузевих та регіональних угод; колективних договорів; трудових договорів та інших внутрішніх документів підприємства. Для управління господарською діяльністю, зокрема операціями, пов'язаними з оплатою праці в сільському господарстві, необхідний постійний, абсолютно обґрунтований, юридично підтверджуючий бухгалтерський облік цих операцій на підставі достовірних даних первинної документації.

Метою дослідження є узагальнення інформації про документальне забезпечення розрахунків з оплати праці в сільському господарстві та вивчення особливостей оплати праці у даній галузі.

Питання документування розрахунків з оплати праці підіймали в своїх працях Вільям Петті, Адам Сміт, Давид Рікардо, Карл Маркс, Горицька Н., Карпа М.С., Мудрик М.В., Онищенко Т., Сліпарчук О. та багато інших. Проблеми обліку праці та її оплати у своїх роботах досліджували В.М. Жук, Г.Г. Кірейцев, А.М. Кузьмінський, Л.В. Мельянова, М.Ф. Огійчук, В.В. Сопко, Л.К. Сук, Н.М. Ткаченко та інші.

Зростання продуктивності праці на основі її розподілу сприяє глобалізації економіки. У свою чергу заробітна плата є основним джерелом доходів працівників і найкращим стимулом до продуктивної суспільно корисної праці. Відповідно до Закону України «Про оплату праці» заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства

[4].

Питання оплати праці регулюються Законом України від 21 жовтня 2004р. № 2103-IV "Про оплату праці", чинними постановами та інструкціями. Законом визначено, що заробітна плата це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу чи надані послуги. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства. Для правильного нарахування оплати праці, потрібно вести документальний облік, що й здійснюється на підприємствах [5].

В первинному обліку оплати праці на сільськогосподарських підприємствах існують проблеми, які передбачають недостатність інформації, яка відображається в них, це в свою чергу призводить до складності і більшої трудомісткості по розрахунках з оплати праці.

Для обліку оплати праці на сільськогосподарських підприємствах застосовують типові форми первинних документів і спеціалізовані форми обліку.

Для обліку використання робочого часу призначено табель обліку відпрацьованого часу, де за кожним працівником щоденно проставляють кількість відпрацьованих годин.

Від правильного ведення табелів залежить достовірність нарахування заробітної плати, стажу працівників, розмір пенсій. Даний документ відкривається щомісячно на працюючих підрозділу підприємства. Для швидкого запису кожному працівнику присвоюють табельний номер. Висновки. Отже, вдосконалення системи оплати праці є важливим етапом нового облікового механізму, адже на основі первинних документів формуються вторинні, які в свою чергу формують документи по розрахунках з оплати праці.

На даний час форми первинної документації з праці та її оплати не дають можливості об'єктивно оцінювати склад трудових ресурсів підприємства, їх ефективне використання, склад витрат на оплату праці як для внутрішніх потреб, так і при складанні та поданні відповідних форм звітності.

Тому, на нашу думку, для надання обліковим даним оперативності можна ввести в певні типові форми первинних документів додаткові графи у вигляді блоку оперативної бухгалтерської інформації. Це допоможе приймати більш ефективні рішення в ході виробничого процесу та дасть змогу здійснювати відповідні розрахунки з працівниками.

Список використаних джерел:

1. Дем'яненко М. Я. Облік у селянському (фермерському) господарстві (посібник)/ За ред. М.Я.Дем'яненка. — К.: ІАЕ, 2001.-403 с.
2. Дієсперов В.С. Планування й аналіз затрат праці та її оплати/ В.С. Дієсперов //Облік і фінанси АПК. - 2006. - № 9/10. - С. 76-81.

3. Жук Н.Л. Первинний облік праці та її оплати на сільськогосподарських підприємствах/ Н. Л. Жук // Облік і фінанси АПК. - 2005. - № 7. - С. 59-65

4. Коровченко О.С. Інформаційне забезпечення нового облікового механізму оплати праці/ О.С Коровченко // Статистика України. - 2006. - № 3. - С. 79-82.

5. Про оплату праці: Закон України від 21.10.2004 р. № 2103-IV.

УДК 657.6

Я. П. Пастернак

А. Череха

Y.P. Pasternak

A. Cherepaha

Черкаського державного технологічного університету

АУДИТОРСЬКІ ПОСЛУГИ В УКРАЇНІ: СУТНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Аудит в Україні вважається одним з найновіших і перспективних наук. На сьогодні аудит склався як професійна діяльність, яка надає різноманітні аудиторські послуги і в нього є подальша перспектива розвитку в нашій країні. Слід також зазначити, що подальший детальний розвиток аудиторських послуг повинен повністю комплексно реформуватися відповідно до вимог Міжнародних стандартів аудиту, створення наукового забезпечення, що визначає актуальність обраної теми дослідження.

Значний внесок у дослідження проблем аудиторської діяльності зробили українські вчені, зокрема: М.Т. Білуха, О.С. Бородкін, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, В.В. Гуцайлюк, Н.І. Дорош, С.Я. Крамаровський, А.М. Кузьмінський, М.В. Рудницький, В.Я. Савченко, В.В. Сопко, Л.О. Сухарева, Б.Ф. Усач, Л.С. Шатковська, В.О. Шевчук та ін. Дані вчені у своїх роботах зазначали проблеми розвитку та якості вітчизняного аудиту, але потребують подальших досліджень питання змісту та подальшого розвитку аудиторських послуг в Україні.

С.В. Мочерний вбачав послугу, як діяльність підприємств, спрямовану на задоволення певних потреб індивідів, колективів і суспільства, що може визначати й процес створення матеріального товару [1, с. 258].

Борисов А.Б. вважав, що аудиторські послуги – це вид діяльності, в процесі виконання якого не створюється новий, раніше не існуючий матеріально-речовий продукт, але змінюється якість вже отриманого створеного продукту [2, с. 783].

Фамінський І.П. пояснював, що послуги є продуктом праці, який виступає не у формі матеріального товару, а у формі самої праці, що виконує визначені в суспільстві корисні функції [3, с. 431].

Сутність аудиторських послуг полягає в поєднанні методологічних і практичних навичок перевірки даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта оцінки, становища господарської діяльності

підприємства, консультації клієнтів в економічних аспектах, висловлення в письмовій формі думки аудитора про достовірність і правильність фінансової звітності суб'єкта господарювання.

Аудиторські послуги в Україні характеризуються низкою проблем, які потребують вирішення для успішної професійної діяльності на ринку аудиторських послуг.

Однією з перших проблем є брак методичної розробки, яка б могла регулювати точність і правильність наданих послуг. Без наукового-методичного забезпечення аудиторська діяльність не матиме розвитку, а ставатиме фіскальним контролем [4].

Друга проблема висвітлює не достатньо високий рівень кваліфікації аудитора (аудиторських кадрів) та брак досвіду в аудиторській діяльності, що призводить до зниження рівня освоєння ринку аудиторських послуг. Щоб покращити ситуацію, аудиторські фірми враховують рівень своїх працівників відповідно до кваліфікаційних вимог, розробляють різні тренінги, внутрішньо-фірмові методики аудиту, різної робочої документації, що сприятиме розвитку аудиторської діяльності з надання послуг.

Також однією з проблем є недовіра клієнтів до роботи аудитора, до його професійної етики під час роботи, а довіра, як ми знаємо, є основною при виборі аудиторської фірми, клієнт повинен бути впевнений, що інформація яку він надасть залишиться конфіденційною [5].

Проблематичність постає і у формуванні цін на послуги аудиторів. Тому що єдиної системи розрахунків в Україні на даний час не існує, формування цін відбуваються аудиторами, а вони, як правило, не коректні. Що в свою чергу породжує іншу проблему, деякі аудиторські фірми, щоб до них зверталось більше замовників, знижують ціну і, відповідно, якість надання послуг значно знижується. Для вирішення даного питання потрібно розробити концепцію розрахунків цін на аудиторські послуги в країні.

З негативних явищ є якість виконання робіт аудиторських фірм. Дане питання висвітлюють не лише органи державної влади чи користувачі аудиторських послуг, а й самі аудитори звернули на нього увагу, які є зацікавленими у розвитку надання послуг і у їхньому рівні, підвищенню престижу аудиторській професії. Критерієм з якості при наданні послуг вважається дотримання вимог Міжнародних стандартів.

Безперечно наведений перелік є значно більший. Вдосконалення потребує також чинне законодавство, система забезпечення якості надання послуг, відповідальності аудиторів.

Отже, вирішення проблемних питань сприятиме підвищенню авторитету аудиторській діяльності на міжнародному рівні та забезпечить позитивну тенденцію її розвитку в майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Економічний словник-довідник: За ред. док. екон. наук, проф. С.В. Мочерного / Худож. оформ. В.М. Штогриня –К.: Феміна, 1995. – с.258.
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 1999. – 895 с.
3. Внешнеэкономический толковый словарь /Под ред.. И.П. Фаминского. – М.: ИНФРА-М, 2000. –512 с.
4. Шевчук А.О. Аудит в Україні проблеми та перспективи розвитку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://socrates.vsau.org/repository/getfile.php/1918.pdf>
5. Гуцаленко Л. В. Аудит в Україні: розвиток, проблеми та шляхи їх вирішення / Л. В. Гуцаленко, Н. В. Пришляк // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – № 20. – 138 с.

УДК 657.1

Я. П. Пастернак

В. Щерба

Y.P. Pasternak

V. Shcherba

Черкаського державного технологічного університету

РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В ПРОЦЕСІ СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

Ефективна робота сучасного підприємства неможлива без добре налагодженої системи управлінського обліку і звітності на всіх рівнях управління. Процес управління – це процес регулювання діяльності підприємства. Якщо розглядати більш ширше, то управління підприємством являє собою процес формування планів та досягнення цілей шляхом регулювання діяльності.

Велика увага до управлінського обліку спричинена різними факторами: постійне зростання капіталу, велика зовнішня та внутрішня конкуренції, не стабільна економіка в державі, постійні зміни в законодавстві, збільшення витрат підприємства. Щоб зміцнити підприємство на ринку потрібно вміти керувати його грошовими потоками, виробництвом, витратами. Можна запевнитися, що лише одних методів бухгалтерського обліку недостатньо.

Це привернуло до себе увагу багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників, таких як І. Бланк, І. Бойчик, В. Гордановська, А. Градов, М. Грещак, В. Колот, К. Ф. Лученко, О. Кузьмін, А. Наливайко, С. Покропивний, І. Берзін, В. Рибін, А. Риндя та ін.

Розгляд даної теми вітчизняними та зарубіжними вченими дає підстави зробити висновок, що інформація управлінського обліку:

призначена для використання всередині організації, що уможливорює активний вплив на процес виробництва та зумовлює комерційну таємницю даних;

використовується для прийняття управлінських рішень, в чому і полягає можливість активного впливу на процес виробництва;

істотну частку інформації становлять дані про витрати [1].

Мета науково-дослідної роботи – визначити роль стратегічного управлінського обліку для ефективної системи управління витратами підприємства.

Стратегічний облік уявляє собою створення цілої стратегії для досягнення мети, а управлінський облік – це низка процесів для оперативних управлінських рішень. Тобто, стратегічний управлінський облік – це система управлінського обліку, спрямована на прийняття стратегічних управлінських рішень. Стратегічний управлінський облік можна охарактеризувати наступними ознаками: вихід за межі внутрішньої орієнтованості управлінського обліку та отримання інформації про конкурентів, визначення залежності між теперішнім стратегічним позиціонуванням компанії та очікуваним з використанням управлінського обліку; отримання конкурентної переваги за рахунок аналізу засобів скорочення витрат та підвищення ступеню диференсації продукції компанії за рахунок ланцюжка цінностей та оптимізації факторів витрат [2].

Стратегічний управлінський облік спрямований на зменшення витрат але збільшення виробництва та прибутку. Перед тим, як розпочати стратегію та керувати витратами, починаючи їх зменшувати, підприємство повинно відповісти на питання, чи є необхідність зменшувати витрати, яким чином можна зменшити витрати та які наслідки підприємство отримає від зменшення витрат.

Підприємство може вибрати безліч стратегій для зменшення витрат, деякі з них – це перепродаж відходів, виготовлення більш якісної продукції, модернізація обладнання, переробка відходів у нову продукцію тощо. Вже спираючись на вибрану стратегію можна встановити, як саме підприємство дійде до цілі.

Управління витратами являє собою складний процес, який має багато аспектів та динаміку, управління включає багато дій та алгоритмів, які в кінцевому результаті повинні досягнути високий економічний результат діяльності. Саме тому основою в управлінні витратами залежить від запобігання неефективних витрат. Само по собі управління витратами є важливою складовою управлінського обліку, а основні її елементи будуть визначатися функціями.

При формуванні стратегії управління витратами необхідно враховувати їхні особливості, як економічної категорії. Це динаміка витрат, тому що вони постійно рухаються та змінюються. Так, у ринкових умовах постійно змінюються ціни на покупні сировину та матеріали, комплектуючі деталі та вироби, тарифи на енергоносії та послуги, оновлюється продукція, переглядаються норми витрат матеріалів, що відображається на собівартості продукції [3].

Отже, роль стратегічно управлінського обліку в процесі створення ефективної системи управління витратами полягає в тому, що підприємство може зменшити витрати та збільшити прибуток якщо розробити правильну стратегію та вірно керувати управлінськими рішеннями.

Список використаних джерел:

1. Королович О.О. Впровадження управлінського обліку як інтегрованої інформаційної системи [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/12534/1/22_116-121_Vis_722_menegment.pdf.

2. Єршова Н.Ю. Розвиток стратегічного управлінського обліку в сучасних умовах // Розвиток національної економіки: теорія і практика [Текст]: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції: м. Івано-Франківськ, 3-4 квітня 2015р. / ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника». – Тернопіль: Крок, 2015. – Ч.3. – 410 с. – С. 229-231.

3. Волкова М.В. Система управління витратами промислового підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.khai.edu/csp/nauchportal/Arhiv/EUPMG/2013/EUPMG313/Volkov.pdf>.

УДК 657

Г.А. Римар

М.М. Стрепенюк

Hanna Rymar

Maryna Strepeniuk

Одеська національна академія харчових технологій

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ ЗА ГОТОВУ ПРОДУКЦІЮ

Побудова ринкового організаційно-економічного механізму значною мірою залежить від удосконалення методології та організації комплексного економічного аналізу, особливо на рівні підприємства як первинної ланки економічної системи країни.

На даному етапі дуже складно управляти економікою підприємств в умовах нестабільного економічного, політичного та екологічного середовища, в якому вони функціонують, потребує ведення своєчасного обліку виробничо-господарської діяльності, особливо процес виробництва, реалізації готової продукції та розрахунків з покупцями та замовниками, що є основними економічними категоріями відповідно вимогам сучасності. Будь-яка продукція проходить декілька етапів, починаючи з виробництва та закінчуючи реалізацією її на арені ринкових відносин.

Слід відмітити, що економічна ситуація в Україні завжди має напружену атмосферу діяльності, що спричинена нестабільними для розвитку економіки чинниками, а саме некерованими інфляційними процесами, прийнятими

законодавчими нормативними актами, що деколи суперечать один одному, та іншими чинниками, які негативно впливають на життя населення та на економічний розвиток країни в цілому. Результатом цього впливу є низька платоспроможність та низька ділова активність суб'єктів господарювання, які, як правило, призводять до нестабільного, а частіше, кризового стану фінансової діяльності, в тому числі підприємств харчової промисловості. Відмітимо, що виникненню безнадійної та сумнівної дебіторської заборгованості, несвоєчасне погашення заборгованості, зокрема, дебіторської, сприяє, як правило, низька платоспроможність підприємств та повернення заборгованості менше 100%. Одним з головних чинників сприяння потрібного рівня ліквідності й платоспроможності підприємств, є ефективне ведення бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками за реалізацію готової продукції.

Актуальні питання організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками за готову продукцію найбільш широко висвітлено в працях таких вітчизняних вчених, як С.Ф. Голова, Ф.Ф. Бутинця, В.І. Єфименка, А.М. Герасимовича, І.В. Жиглей, М.В. Кужельного, В.В. Сопка, В.Г. Линника, В.М. Пархоменка, І.І. Пилипенка, Л.К. Сук, В.Я. Савченка, В.М. Мурашка, М.Ф. Огійчука, В.В. Бабіча, В.В. Зотова та багато інших.

Згідно з П (С) БО 10 дебітори – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів. Відповідно дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [1].

Дефініція поняття «дебіторська заборгованість» згідно П(С)БО 10 є неповною, з нашої точки зору, оскільки не виявляє економічної сутності поняття. А автори К.С. Сурніна, Є.О Іванов, М.Д. Білик розглядають готівку та майно як окремі частини. Але, готівка, відзначимо, що є частиною майна, розглядаючи це визначення з точки зору структури балансу. Наукові дослідження авторів Р.М. Іванчука, О.А. Іванчука, О.І. Агеєва стверджують, що дебіторська заборгованість – вилученні гроші. Проте, слід відмітити, що до формування дебіторської заборгованості входять не тільки грошові засоби.

Поняття «готова продукція» згідно П(С)БО 9 «Запаси» це - конкретні вироби, що пройшли всі стадії технологічної обробки на підприємстві, відповідають встановленим стандартам чи технічним умовам, прийняті відділом технічного контролю і здані на склад або безпосередньо замовнику.

Що стосується реалізації продукції покупцям, то реалізованою продукцією підприємства вважається продукція (товари, роботи, послуги, за яку покупцеві (замовникові) пред'явлені розрахункові документи.

Отже, покупці та замовники мають володіти фінансовими ресурсами для придбання готової продукції.

Дебіторська заборгованість та готова продукція є одними з головних статей оборотного капіталу будь-якого суб'єкта господарської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 року № 237 : за станом на 09.08.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затвердженого наказом Міністерства Фінансів України від 20.10.99 № 246, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0391-994>.

3. Сурніна К.С. Удосконалення обліку дебіторської і кредиторської заборгованості промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н.: 08.06.04 «Бухгалтерський одлік, аналіз та аудит» / К.С. Сурніна. – Луганськ, 2002. – 19с.;

4. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств/ М.Д. Білик// Фінанси України. – Міністерство фінансів України, 12/2003. – №12. – С. 24-36.

УДК [336.22:004] (100)

Оксана Рудь

Oksana Rud

Черкаський державний технологічний університет

СВІТОВИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ОПОДАТКУВАННІ

На сучасному етапі посилення ролі євроінтеграційних та глобалізаційних процесів, що спричиняють збільшення конкуренції національних економік, неможливо обійтися не лише без продуманої фінансової політики, але й інновацій, зокрема в ІТ сфері. Значення останніх посилюється в умовах невідповідності податкових надходжень фінансовим потребам національних економік, коли накопичена в посткризовий період сукупна заборгованість набуває загрозливих масштабів. В той самий час сучасні інформаційні комп'ютерні технології (ІКТ), що використовуються в системі оподаткування багатьох країн світу, усе частіше демонструють позитивний вплив на взаємодію суб'єктів податкових відносин та, як наслідок, здатність впливати на результативність адміністрування податків.

З огляду на це, однією з передумов подальшого вдосконалення системи адміністрування податків в Україні є вивчення позитивного досвіду використання сучасних ІКТ у сфері оподаткування.

Сучасні цифрові технології, до яких належать блокчейн, штучний інтелект та хмарні технології, використовують у процесі своєї діяльності не лише платники податків та податкові адміністрації, але й податкові посередники, що дозволяє всім суб'єктам оподаткування взаємодіяти новими способами. На рівні взаємодії податкових органів із платниками податків

перевагами застосування ІКТ є електронне подання податкових декларацій та сплата податків у вигляді електронних платежів. Використання цих технологій у процесі оподаткування дозволяє зменшити витрати на дотримання податкового законодавства як для платників податків, так і фіскальних органів. Для платників податків електронна підготовка та подання податкової звітності заощаджує час, зменшує ймовірність помилки визначення податкового зобов'язання в податкових деклараціях та полегшує підготовку, оформлення та сплату податків. Для податкових органів електронне подання декларацій платниками полегшує та зменшує обсяг роботи та експлуатаційні витрати, зокрема, витрати на обробку та зберігання податкових декларацій. Більший обсяг пам'яті та обчислювальна потужність сучасних комп'ютерів дають можливість податковим органам краще виявляти ухилення від сплати податків завдяки відстеженню та реєстрації великої кількості транзакцій.

Про активне впровадження е-технологій в оподаткування свідчать і статистичні дані: до 2016 року 92 країни, що входять до міжнародного рейтингу Doing Business, повністю здійснили електронне подання та сплату податків, з них 66 країн впровадили або вдосконалили систему електронного подання звітності та сплати податків за останні 12 років. Такі системи використовують 95% країн ОЕСР із високим рівнем доходу. Найбільша кількість – 600 видів е-послуг на сьогодні доступні громадянам Естонії (зокрема подання податкових декларацій та сплата податків) [1]. За даними Doing Business: завдяки вдосконаленню е-технологій в оподаткуванні на підготовку, подання та сплату податку на дивіденди, податку на додану вартість, податку на оплату праці та обов'язкові внески в Естонії витрачають 81 годину на рік, що дозволило спростити дотримання податкового законодавства та суттєво зменшити витрати на адміністрування податків у цій країні [2]. Успішне впровадження ІКТ у сфері оподаткування відбувається також у Кенії, Уругваї, Республіці Корея, Китаї та ін. У багатьох країнах за допомогою сучасних ІКТ податкові органи відслідковують бізнес-транзакції в електронному вигляді, зокрема, використання електронних рахунків-фактур, які дозволяють відстежувати продажі, що сприяє ефективному управлінню непрямими податками. Наприклад, у Республіці Корея використання електронних рахунків-фактур ПДВ стало обов'язковим для всіх платників податків із 2012 року [1].

Отже, сучасні інформаційні технології, мінімізуючи безпосередній контакт податкових органів з платниками податків, здатні суттєво зменшити ймовірність корупційного складника їх взаємодії та сприяють формуванню передбачуваного податкового середовища, оскільки вся інформація, яку, з одного боку, потребують платники податків, а з іншого, використовують фіскальні органи у своїй роботі може бути доступна в інтернеті. Цифрові технології в оподаткуванні відкривають широкі можливості для суб'єктів оподаткування, що досягається зменшенням витрат на адміністрування податків та якісним обслуговуванням платників податків. На сьогодні у вітчизняній практиці запроваджено електронний кабінет платника податків,

проте використовується лише електронне подання звітності. Впровадження світового досвіду використання сучасних ІКТ в оподаткуванні у вітчизняну практику вимагає ретельного проектування та розуміння проблем, пов'язаних із необхідністю забезпечення захисту персональних даних платників податків та необхідністю врахування ймовірності збільшення непотрібних навантажень для платників податків та податкових органів.

Список використаних джерел:

1. Digital technology in taxation. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Special-Reports/2018-Paying-Taxes.pdf>
2. Doing Business Project [Електронний ресурс]: World Bank. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/rankings>

УДК 658

Леся Сарана

Lesya Sarana

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту

ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Механізми забезпечення перспективного розвитку підприємства з метою досягнення сукупної кінцевої мети є змістом стратегічного планування, що пов'язане з вивчення і прогнозуванням фінансового стану підприємства та підвищення його конкурентоспроможності.

Конкуренція є основною складовою ринкової економіки й однією з ознак результативної діяльності підприємства. В умовах сьогодення, саме конкуренція виступає рушійною силою, що сприяє стабільному розвитку підприємств.

Наразі, важливою умовою реалізації конкуренції, як процесу забезпечення конкурентних переваг є механізм управління конкурентоспроможністю підприємства.

Поняття «конкурентоспроможність підприємства» містить значний комплекс соціально-економічних характеристик, що визначають стан суб'єкта господарювання на ринку.

Конкурентоспроможність підприємства як його реальна й потенційна здатність задовольняти конкретні потреби на ринку, зумовлена більше ефективним у порівнянні з конкурентами використанням обмежених економічних ресурсів, може бути визначена оцінкою конкурентних позицій та конкурентного потенціалу.

Незважаючи на досить ґрунтовний рівень досліджень у даній галузі, єдиний підхід до реалізації завдання оцінки конкурентоспроможності

підприємства й досі відсутній, а вплив зовнішнього середовища сприяє появі нових методів і підходів, проте кожна методика має певні обмеження й тому підприємству необхідно удосконалювати ту або іншу методику конкретно до своїх умов господарювання. А відтак, актуальним залишається питання розробки об'єктивної, достовірної методики оцінки конкурентоспроможності підприємств із можливістю її адаптації до особливостей підприємств різних галузей.

Наявні методи оцінки конкурентоспроможності умовно можна поділити на три групи. До першої групи методів, варто віднести методи оцінки, які ототожнюються з конкурентоспроможністю товару. До другої групи методів – принципи управління конкурентним потенціалом, за умови що ринкова позиція товарів підприємства не враховується. Третя група містить методи, які поєднують конкурентоспроможність товару та конкурентний потенціал підприємства [1].

Але різноманіття існуючих методів, містить спільну рису, а саме оцінка однієї групи факторів без урахування показників ціни та якості, як основних факторів формування конкурентних переваг.

Оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства, як правило, здійснюється з використанням певного набору показників, що дозволяють оцінити ступінь стабільності функціонування підприємства на ринку, здатність реалізовувати продукцію, що користується стабільним попитом у споживачів, рівень прибутковості підприємства й тощо [1].

Ураховуючи значну кількість методів оцінки конкурентоспроможності підприємства, логічним є й наявність великої кількості показників, що використовуються у процесі оцінювання.

Як правило вибір переліку показників, що є в основі того або іншого підходу оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства залежить від обраного методу оцінки. А відтак існує необхідність побудови певного алгоритму здійснення комплексної оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства. Ми вважаємо, що уніфікованим для підприємств може стати така послідовність: формулювання мети та завдання здійснення комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства; збір інформації, необхідної для проведення оцінки; обґрунтування інструментарію здійснення оцінки; обрання методики комплексного розрахунку; відбір показників для оцінки; розрахунок показників та аналіз їх відповідності встановленим нормам та нормативам; аналіз отриманих результатів щодо адекватності реальній економічній ситуації; прийняття управлінських рішень.

Отже, управління підприємством, орієнтоване на підвищення рівня конкурентоспроможності, має ґрунтуватися на комплексному підході, що враховує організаційно-економічні, техніко-технологічні, соціально-психологічні фактори. Ефективному збалансуванню цих факторів сприятиме розробка стратегічних методів господарювання.

Необхідно відзначити, що конкурентоспроможність підприємства забезпечується вмілим використанням підприємством організаційно-

управлінських, науково-технічних, економіко-виробничих, маркетингових та інших засобів ведення ефективної господарської діяльності. Таким чином, у вигравші виявляються ті підприємства, які зуміли створити на ринку сприятливі умови для ринкового успіху свого підприємства. Інакше кажучи, дані підприємства будуть конкурентоспроможні й економічно стійкими.

Список використаних джерел:

1. Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект) : [монографія] – К. : ІПК ДСЗУ, 2010. 212 с.
2. Кузубов А.А. Анализ системы управления конкурентоспособностью предприятий // Фундаментальные исследования. 2015. № 12-5. С. 1028-1031.

УДК 657.1

Ніна Світлова

Nina Svetlova

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту м. Черкаси

СУЧАСНІ ЕЛЕМЕНТИ ЕВОЛЮЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ПРОФЕСІЇ В УКРАЇНІ

Сьогодні в Україні склалася така ситуація, що податкове законодавство постійно змінюється, його механізм дуже складний.

Діяльність сучасного бухгалтера обтяжується за двома причинами:

- технічною;
- ідеологічною.

Податкове законодавство виписується не конкретно, розмито, визначення не чіткі, вважати його документом прямої дії (взяв і працюй) не можна, без додаткових аналітичних матеріалів його застосування не можливе, тому в бізнесі: бухгалтерської і податкової періодики; семінарів; вебінарів пояснюють бухгалтерам їх логіку.

Майже всі бухгалтерські думки і потенціал спрямовані на вивчення та освоєння податкових законодавчо-нормативних документів, на схеми оптимізації податків, уміння ведення судової практики з контролюючими органами, тому що при цьому в деякій мірі бухгалтер перебирає на себе справи фінансового директора, юриста.

Професійних бухгалтерів на ринку праці стає все менше, вони просто йдуть з професії після багатьох років праці, так як якісний облік, за великим рахунком, нікому не потрібний і обезцінений.

Зараз, на жаль, дуже мало роботодавців, які зацікавлені в якісному обліку і здатні оцінити роботу бухгалтера та готові гідно її оплачувати.

Бухгалтерська професія обезцінилася після того, коли контролюючим органам заборонили зараховувати результати перевірки по актах без помилок, тому на сьогодні і при вірному обліку підприємству необхідно контролюючим органам рекомендувати якусь помилку (щоб акт перевірки не був пустий), на яку нараховуються штрафні санкції.

Є вина у цьому і бізнесу, в результаті керівництво робить висновки, що все одно при перевірках будуть донарахування, навіщо потрібні високооплачувані і високопрофесійні бухгалтера.

У вірно налаштованій Програмі 1С можна працювати бухгалтеру, як оператору, тобто не знаючи досконало бухгалтерського обліку. Рівень бухгалтерів впав дуже низько.

Автоматизація сьогодні для бухгалтера це не полегшення праці, а черговий етап еволюційного розвитку штучних інтелектуальних систем, які обслуговує певна кількість операторів-бухгалтерів.

У подальшому потреба в операторах практично зникне. Провідні світові розробники програмного забезпечення вже тестують програми, які можуть за кілька годин провести глибокий аналіз з елементами аудиту великої корпорації, видавши звіт про ключові ризики та невідповідності.

Сухий бухгалтер сучасному бізнесу не цікавий, проходять часи, коли бухгалтер займався лише бухгалтерськими проведеннями та звітністю.

Бізнес структури, які працюють у сфері обліку і весь цей час просто заробляють на бухгалтерському обліку, не розвивають професію, з бухгалтерів зробили філософів і повністю дезорієнтували їх.

Недоліками у професії сучасного бухгалтера є:

1. Недоліки, які знаходяться в зоні відповідальності бухгалтера.
2. Недоліки, на які бухгалтер не прямо впливає.
3. Недоліки, які не стосуються професіоналізму бухгалтера.

Отже, сучасному бухгалтеру, щоб розуміти революційні досягнення штучного інтелекту, останні відкриття у комп'ютерних науках, які впливають на його професію, необхідно: знайомитися з науковими статтями; освоювати навички ефективного управління людськими та інформаційно-технічними ресурсами; діяти творчо, не стандартно, з розумінням свого призначення у житті та професії.

На державному рівні необхідно спрощувати податкову систему, адміністрування, відмінити податок на додану вартість (ПДВ) та запровадити податок з обороту, тому що більша половина робочого часу бухгалтера йде на реєстрацію податкових накладних по ПДВ.

До писаних законодавчо-нормативних документів «езоповою» мовою обов'язково повинні бути включені докладні і ґрунтовні правила їх застосування, в яких будуть розглянуті всі відомі ситуації, наведені приклади і т. д., щоб на них не працювали і не заробляли всі періодичні бухгалтерські, податкові, юридичні видання, вебінари і семінари.

АНТРОПОЛОГІЯ І ПРАКСЕОЛОГІЯ У ПРАКТИЧНОМУ ВИМІРІ ОБЛІКОВОГО ЗНАННЯ

Економічна теорія вивчає умови та детермінанти впливу на економічну діяльність. В основі цієї діяльності стоїть людина економічна, яка через діяльність виражає повноту та зміст свого існування. Ці питання стосуються і облікової діяльності як сфери практичного виміру облікового знання. Вивчаючи облік як особливу систему економічного мислення та систему створення інформації на запити користувачів, не можливо оминати проблеми антропології, яка вивчає особливості людської поведінки та закономірності економічної діяльності. Особливо актуальними в обліковому аспекті постають питання взаємовпливу тріади «людина – інформація – економіка» в період становлення гуманістичної парадигми в науці та пропагування сталого збалансованого розвитку суспільства, коли особливої гостроти набувають проблеми людини і зростання ролі інтелектуальних ресурсів у процесі суспільного розвитку.

Антропний принцип економічної теорії представлений концепціями людського та інтелектуального капіталу, концепціями національної ментальності та економічної культури, концепціями сталого розвитку та соціальної відповідальності. В цьому аспекті предметним полем обліку стає, в числі інших об'єктів, людина: як джерело і як споживач інформації.

Розвиток суспільства і, відповідно, поведінкових наук, відходить від абсолютизації «теорії раціонального вибору», оскільки людська природа не завжди є раціональною. Особливо унеможлиблює раціональний вибір асиметрія інформації, відмінності у мотиваційних стимулах та різні психолого-соціологічні особливості людини, яка приймає рішення. Змінюється розуміння основних базових постулатів, робиться акцент на психолого-соціальних аспектах та відхід від панування матеріалізму. Більшість послуг не мають матеріального виразу, проте коштують реальних грошей, існуючи лише як інтернет-ресурс.

Антропологія обліку досліджує вплив людського фактора на виробничу, економічні та інші види діяльності через сферу потреб, стимулів і мотивів. Персоналістичні теорії обліку, серед яких виділяємо етичну та психологічну (біхевіористичну), є доказом того, що облікова наука не може стояти осторонь процесів, які відбуваються в суспільстві і через облікову антропологію необхідно модернізувати теорію обліку, на яку істотним чином впливають антропологічні особливості розвитку суспільства.

В поєднанні з обліковою антропологією важливе місце в теорії обліку займає праксеологія, яка досліджує проблеми місця і ролі обліку в системі наук, її вплив на суспільний розвиток, взаємодію облікової практики з

модусами економічного буття.

Праксеологія (від грец. *Πράξις* – дія та грец. *Λογία* – мова, вчення) вивчає людську діяльність, зокрема в аспекті її ефективності [1]. Облікова праксеологія дозволяє розвивати теоретичні основи обліку в поєднанні з практичною діяльністю, оскільки «практика без теорії мертва, а теорія без практики сліпа» [2]. Оскільки практична діяльність є раціональною, то основою облікової практики в інформаційній теорії обліку ми вважаємо професійне судження та вибір методів створення інформації на запити користувачів.

З початку зародження і в процесі еволюції розвиток обліку, та його методології (покладені в його основу теоретичні концепції і положення) відбувається в тісному зв'язку і взаємодії економіки та менеджменту, причому цей зв'язок має багатовимірні (матричні) форми, кореспондує з іншими науками і науковими дисциплінами.

Розуміння суті обліку немислиме без пізнання такого зв'язку і відповідних законів інших наук. Облік слід вивчати і розуміти не сам по собі, а лише у взаємозв'язку і взаємозалежності з іншими науками. Якщо облік є наукою то в теорії має бути показано місце обліку в системі економічних, управлінських, функціональних та інших наук.

Економічна сторона господарської діяльності є об'єктом всіх економічних наук, проте кожна з них має свій предмет дослідження, вивчаючи ту чи іншу сторону або форму загального об'єкта. І це не є чимось надзвичайним. Аналогічно в усіх інших науках, медицині, біології, математиці тощо. Саме тому, в системі економічних наук, предметом обліку є інформація, а основним завданням – відображення економічної реальності відповідними методами та засобами.

Розвиток та удосконалення облікової системи має ґрунтуватись на теоретичних розробках та рекомендаціях фахівців галузевої та фундаментальної економічної науки, а також інших суспільних наук. Успіхи у системній трансформації облікової системи, яка повинна відбутися в умовах становлення постіндустріального суспільства, багато в чому залежать від розуміння й усвідомлення пов'язаних з цим проблем, і насамперед, проблеми трансформації теорії обліку, визначення її мети, завдань, методологічного апарату, засобів, механізмів тощо.

Список використаних джерел:

1. Політологічний енциклопедичний словник / Л. М. Герасіна, В. Л. Погрібна, І. О. Поліщук та ін. За ред. М. П. Требіна – Х. : Право, 2015 – 816 с.
2. Кант І. Прологомени до кожної майбутньої метафізики, яка може постати як наука. Переклад з німецької [Віталія Терлецького](#) / І. Кант – Київ: ППС-2002, 2005. – 178 с.

ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ: ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ІЗ ЗАРУБІЖНИМИ РЕАЛІЯМИ

Фінанси вітчизняних домогосподарств є незбалансованими. Враховуючи євроінтеграційний вектор розвитку України актуально проаналізувати зарубіжний досвід та здійснити порівняльну характеристику з вітчизняною практикою.

Домогосподарства стали об'єктом ґрунтового дослідження представників економічної науки: К. Бюхера, Т. Мальтуса, П. Самуельсона.

Щодо вітчизняних науковців, то проблему диференціації доходів домогосподарств досліджують: Е. Лібанова, В. Мандибура, Н. Холод. Вчені, які обґрунтовують роль заощаджень домогосподарств О. Барановський, І. Лютий, С. Науменкова, Л. Худолій. Проблематика соціального забезпечення домогосподарств висвітлена в наукових працях О. Кириленко, Л. Гордієнко, Т. Кізими, С. Юрія та інші.

Вважаємо за необхідне продовжити наукові пошуки із вирішення окресленої проблематики. Відтак, вивчення зарубіжного досвіду та вітчизняних реалій дав змогу сформулювати наступні висновки. Основними джерелами доходів домогосподарств є доходи від зайнятості, зокрема заробітна плата та від підприємницької діяльності. Причому, доходи у частині заробітної плати є співставними із зарубіжними, однак, у частині самозайнятості та підприємницької діяльності спостерігається невідповідність 4-6 % проти 10-18 %.

Частка соціальних трансфертів у доходах вітчизняних домогосподарств коливається від 20 до 27 % та є цілком співставною із зарубіжними країнами. Однак, для вітчизняної практики такий відсоток є неспівставним із темпами економічного зростання,

Доходи від власності домогосподарств в Україні становлять 0,8-1,0 %, тоді як в інших країнах 6-10 %. Проблема полягає в тому, що вітчизняні домогосподарства не в повній мірі ознайомлені із потенціалом ринку цінних паперів.

Вітчизняні домогосподарства у порівнянні із зарубіжними отримують значну фінансову допомогу від родичів та інших домогосподарств.

Переважаюча частина в структурі витрат домогосподарств спрямовується на споживання. Зокрема, в Україні, враховуючи суттєве здорожчання вартості житлово-комунальних послуг, платежі все ж менші ніж у країнах ЄС. Транспортні витрати в Україні також нижчі (3-5 %) ніж у країнах ЄС (10-13 %). Вітчизняні домогосподарства менше витрачають на відпочинок/дозвілля, ресторани та готелі (5 %) ніж домогосподарства досліджуваних країн (10-15 %) – це зумовлено обмеженими матеріальними

можливостями вітчизняних домогосподарств.

Заощадження вітчизняних домогосподарств (1,5-3 %) набагато менші від заощаджень зарубіжних домогосподарств (10-15 %) – це зумовлено кризою вітчизняної банківської системи, недовірою населення до банківських та небанківських фінансово-кредитних установ.

Таким чином, вважаємо, що для поліпшення фінансів вітчизняних домогосподарств необхідно врахувати зарубіжний досвід і сприяти стимулюванню здійснення заощаджень домогосподарств та їх подальшого інвестування в цінні папери, розвивати банківський сектор; необхідно стимулювати розвиток власної справи на рівні домогосподарств; на загальнодержавному рівні забезпечити систематичне зростання економіки, поліпшити загальнодержавні стандарти та гарантії для населення.

Список використаних джерел:

1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

УДК 657.1

Тамара Соловйова

Tamara Solovjova

*Золотоніський коледж ветеринарної медицини
Білоцерківського національного аграрного університету*

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ І ПОДАТКОВИЙ ОБЛІК ЗАГИБЕЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР

Будь-яка подія, яка відбувається на підприємстві, має бути зафіксована у первинному документі. Не є винятком і фіксація факту загибелі врожаю через настання форс-мажорних подій. Порядок документування факту загибелі посівів чи тварин в жодному нормативно-правовому акті не прописано, а отже, підприємство самостійно вирішує, як його оформити.

В разі загибелі сільськогосподарських культур керівник сільгосппідприємства має видати наказ про створення комісії щодо обстеження посівів. У наказі зазначається склад комісії, її обов'язки та повноваження. Комісія оглядає посіви, оцінює їх стан та з'ясовує причини загибелі, після чого розробляє пропозиції щодо їх подальшого використання та вжиття додаткових технологічних заходів. Результати діяльності комісії оформлюються актом обстеження та списання загиблих посівів довільної форми, який підписується всіма членами комісії та затверджується керівником.

Згідно з п. 8.2 Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджених наказом Мінагрополітики від 18.05.01 р. № 132

(далі – Методрекомендації № 132), витрати на обробіток площ, на яких повністю загинув урожай унаслідок стихійного лиха, списуються тільки повторювальні витрати (Дт 977 – Кт 23), неповторювальні витрати відносяться на пересіяну культуру в розрізі аналітичних статей.

Втрати врожаю внаслідок стихійного лиха класифікуються як операції невиробничого використання чи негосподарської діяльності. У листі ДФСУ від 26.05.2016 р. №11491/6/99-95-42-01-15 податківці пояснюють, що незалежно від того, чи отримана компенсація за знищений (загиблий) врожай, суб'єкт оподаткування повинен списати товари/послуги, що були використані для вирощування таких посівів (насаджень) та при придбанні яких було сформовано податковий кредит. Оскільки товари/послуги не можуть бути використані в господарській діяльності, то не пізніше останнього дня звітного (податкового) періоду, в якому відбувається таке списання, платник податку повинен скласти зведену податкову накладну та нарахувати податкові зобов'язання.

У зведеній податковій накладній:

- робляться помітки: «зведена податкова накладна» та «не підлягає наданню отримувачу (покупцю)», тип причини – 04;
- у рядку «отримувач (покупець)» зазначається власне найменування;
- у рядку «Індивідуальний податковий номер» отримувача проставляється умовний ІПН 600000000000;
- у графі 2 «номенклатура товарів (послуг)» зазначаються дати складання та порядкові номери податкових накладних, складених на такого платника податку при постачанні йому товарів/послуг;
- одиниця виміру у графі 4 – грн. (без зазначення коду) та в графі 10 зазначається обсяг постачання (база оподаткування) без ПДВ.

В Додатку 5 «Розшифровки податкових зобов'язань та податкового кредиту в розрізі контрагентів», розділі I «Податкові зобов'язання» Податкової декларації з податку на додану вартість податкові зобов'язання відображаються в рядку 6000000000000 (рядки 4.1 та 4.2 декларації) та рядку 4.1 самої декларації.

Розглянемо приклад. В результаті буревію в червні 2017 р. у СТОВ «Нива» загинули посіви гороху на площі 83 га, собівартість вирощення на момент загибелі якого становила 325448 грн. До складу витрат увійшли: придбаний посівний матеріал на суму 190100 грн., в т. ч. ПДВ – 31683,33 грн., на який отримано податкову накладну № 1 від 03.05.2017 р.; отримані послуги на посів гороху в сумі 8300 грн., в т.ч. ПДВ – 1383,33 грн., на які одержано податкову накладну № 2 від 03.05.2017 р. Загальна сума податку на додану вартість на отримані матеріали та послуги склала 33066,66 (31683,33+1383,33) грн.

В кінці звітного податкового періоду – червні 2017 р. СТОВ «Нива» виписало дві зведені податкові накладні на відповідні суми (190100 грн., в т. ч. ПДВ – 31683,33 грн. та 8300 грн., в т. ч. ПДВ – 1383,33 грн.) та відобразило

в Декларації з податку на додану вартість за червень 2017 р. податкові зобов'язання в графі 4.1 в сумі 33067 грн.

В бухгалтерському обліку операції відображено:

№п /п	Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік		
		дебет	кредит	сума, грн.
1	Списано витрати від втрати врожаю	977	23	325448,00
2	Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ	977	641	33067,00

Таким чином, відшкодовуються понесені господарством лише повторювальні витрати за загиблими сільськогосподарськими культурами; сума отриманого податкового кредиту на товари, послуги, використані на вирощування сільськогосподарських культур коригується шляхом відображення податкових зобов'язань у зведених податкових накладних.

Зазначимо, якщо врожай було застраховано, суму отриманого страхового відшкодування відображаємо записом Дт 311 Кт 377. Водночас визнаємо дохід від отриманого відшкодування: Дт 377 Кт 746.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, ст.112), редакція від 19.04.2018, підстава 2374-19.
2. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджених наказом Мінагрополітики від 18.05.01 р. № 132
3. Наказ МФУ від 31 грудня 2015 року № 1307 Про затвердження форми податкової накладної та Порядку заповнення податкової накладної, зі змінами від 23.02.2017 р. № 276
4. Лист ДФСУ від 26.05.2016 р. №11491/6/99-95-42-01-15

УДК 657.425:004

Ірина Філіпчук

Черкаський державний технологічний університет

Iryna Filipchuk

АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ АМОРТИЗАЦІЙНИХ ВІДРАХУВАНЬ ТА РЕМОНТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ З ВИКОРИСТАННЯМ БУХГАЛТЕРСЬКИХ ПРОГРАМ

Здійснення ефективних заходів щодо стабілізації економіки України і перехід до ринкових відносин потребують принципово нових підходів до управління основними засобами. Стан та використання основних засобів є важливими для забезпечення конкурентоспроможності, а їх склад та структура

зумовлюють можливості підприємства стосовно організації виробничого процесу.

Раціональне управління основними засобами потребує своєчасного оперативного обліку надходження, введення в експлуатацію, нарахування амортизації та модернізації основних засобів, а це неможливо без застосування в обліку комп'ютерних технологій.

Застосування комп'ютерних технологій в бухгалтерському обліку значно підвищує продуктивність праці бухгалтерів і суттєво покращує його організацію на підприємстві, а також вносить позитивні зміни до технології роботи бухгалтерії.

Огляд існуючих програм бухгалтерського обліку, що містять відповідний модуль для обліку основних засобів («1С: Бухгалтерія», «Парус-Підприємство», «Дебет +», та ін.) показав, що в них передбачені такі можливості, як створення інвентарної картотеки основних засобів; ведення первинної документації, нарахування зносу, переоцінка об'єктів основних засобів; облік витрат на утримання і поліпшення даного об'єкту обліку; формування окремих звітних форм з обліку основних засобів.

Найбільш оптимальною з точки зору можливості її модифікації є програма «1С:Підприємство», в якій можна автоматизувати всі необхідні ділянки обліку операцій за допомогою конфігуратора.

При прийнятті до обліку об'єкта основного засобу вказуються рахунок бухгалтерського обліку основних засобів і рахунок амортизації, матеріально відповідальна особа, спосіб амортизації та строк корисного використання основного засобу. Для нарахування амортизації основних засобів використовується документ «Нарахування амортизації».

Необхідно пам'ятати, що для цієї операції існує рахунок 13 «Знос (амортизація) необоротних активів», який ведеться в розрізі субконто «Необоротні активи». Вибір рахунка обліку об'єкта та зносу здійснюється при оформленні операції введення в експлуатацію і фіксується системою в довідковому реєстрі відомостей. Метод нарахування амортизації задається для кожного основного засобу і залежно від обраного рахунку бухгалтерського обліку змінюється набір можливих методів нарахування амортизації. При цьому можна використовувати складні способи амортизації, розподіляти суми нарахованої амортизації між декількома рахунками або об'єктами аналітичного обліку. Для основних засобів, що використовуються сезонно, можна вказати графік нарахування амортизації. Нарахування амортизації по всім основним засобам виконується в кінці кожного місяця автоматизованою регламентною операцією.

Актуальною є проблема автоматизації обліку витрат на ремонт основних засобів. Для цього використовується електронний документ «Модернізація необоротних активів». З метою вирішення проблеми дефіциту коштів на проведення ремонтних робіт доцільно в бухгалтерському обліку формувати ремонтний фонд на основі забезпечень майбутніх витрат і платежів, використовуючи для цих цілей субрахунок 474 «Забезпечення інших виплат і

платежів». Варто відзначити, що в жодному нормативно - правовому акті України не надано типові форми для розрахунку забезпечень майбутніх витрат і платежів, тому виникає необхідність не тільки в автоматизації розрахунку відрахувань у резерв, але і в розробці типових форм.

З метою застосування вищевказаної методики в конфігураторі системи «1С:Підприємство 8.1», пропонуємо створювати електронний документ «Розрахунок місячних сум відрахувань на формування (поповнення) забезпечення майбутніх витрат на ремонт власних основних засобів». У цьому документі повинні вказуватися первісна вартість основних засобів і сума накопиченого зносу за базисний період, кошторисна вартість запланованих робіт з капітального ремонту, на підставі цих даних програма автоматично повинна розрахувати суму відрахувань у резерв.

Деякі труднощі викликають різні підходи щодо обліку витрат на ремонт основних засобів за нормами Податкового кодексу України та за П(С)БО 7. Згідно зі ст. 146.12 ПКУ витрати на поліпшення основних засобів включаються до валових витрат, але не більше 10% сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів на початок звітного року, а в П(С)БО 7 «Основні засоби» всі ці витрати відносяться на витратні рахунки. Виходячи з цього, ми пропонуємо об'єднати бухгалтерський та податковий обліки, відкривши в системі 1С спеціальний рахунок 156 «Витрати на поліпшення основних засобів» на якому акумулювались би усі витрати протягом періоду ремонту з подальшим віднесенням таких витрат на збільшення первісної вартості об'єкта основних засобів. Незважаючи на те, що перелік рахунків в системі «1С: Підприємство 8.1» налаштований при конфігуруванні системи, користувач може самостійно додавати і налаштовувати рахунки і субрахунки в план рахунків. Відкриття додаткового рахунку 156 дасть змогу ефективно контролювати витрати на поліпшення основних засобів, складання фінансової та податкової звітності. Витрати на удосконалення основних засобів у розмірі 10% балансової вартості всіх груп основних засобів, зосереджених на цьому рахунку буде відноситись до складу податкових витрат, а сума, яка перевищує даний 10% мінімум, буде відноситись на підвищення первісної вартості об'єктів, які знаходяться на капітальному ремонті, модернізації або реконструкції.

Реалізація даної пропозиції відкриває нові можливості для здійснення фінансового прогнозування витрат на поліпшення основних засобів та мобілізації резервів на підвищення ефективності використання основних засобів та оперативного прийняття управлінських рішень.

УДК 336.221.4 (477)

Євгенія Христинч

І. О. Дземішкевич

ДВНЗ «Університет банківської справи» Черкаський інститут

Evgeniya Hrystych

I. O. Dzemishkevich

СПЕЦИФІКА СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день неможливий розвиток суспільства без підприємств, які виконують важливі соціально – економічні функції. Розбудова розвиненого підприємства є основним фактором стійкого покращення економіки, яке пов'язане з покращенням рівня життя. Найбільша кількість малих підприємств знаходиться в країнах, де ринкова система господарювання. З практики розвитку малого підприємства в Україні можна спостерігати, що суб'єкти малого бізнесу швидкими темпами реагують на об'єднання ринків, знаходять своє місце у виробництві товарів і послуг, завдяки чому існують великі шанси на процвітання.

Головним напрямом державної підтримки малого підприємництва є запровадження спрощеної системи оподаткування, бухгалтерського обліку та звітності. При всіх перевагах малого бізнесу для економіки країни ця форма підприємництва дуже вразлива. Вона не може забезпечувати штатних працівників, які б захищали інтереси підприємства та вели необхідну документацію, а також, на неї тиснуть конкуренти в товаровиробництві

Спрощену систему оподаткування досліджували відомі вітчизняні науковці, а саме: Г.М. Білецька, В.А. Ілляшенко, І.С. Ковова, А.І. Крисоватий, С.І. Логвіновська, Л.Ю. Марченко, В.О. Орлова, Л.І. Чубарева та ін., які приклали немало зусиль для розвитку системи оподаткування та розбудову єдиного податку. З кожним роком система оподаткування розвивається, тому вона потребує постійного дослідження.

Законодавче впровадження спрощеної системи оподаткування обліку та звітності відбулось на основі Указу Президента України від 03.07.1998 № 727/98 [1] в якому було визначено критерії і процедуру застосування спрощеної системи. Переважна увага в Указі приділялася системі реєстрації та оподаткування суб'єктів господарювання, та веденню книги обліку доходів. Даний механізм зі змінами збережено в Податковому кодексі виключно для фізичних осіб-підприємців.

Згідно статті 291.2. Податкового Кодексу України - спрощена система оподаткування, обліку та звітності - особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати п'яти окремих податків і зборів, визначених в статті 297.2, на сплату єдиного податку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності [2]. Суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на 4 групи платників єдиного податку (табл. 1).

Характеристика груп єдиного податку (крім четвертої) станом на 2018 рік [3]

Критерії	1	2	3
	тільки ФОП	тільки ФОП	ФОП і юрособи
Ставка податку	Не більше 10% прожиткового мінімуму (ПМ) виходячи з ПМ на 01 січня (у 2018 р. – 176,20 грн)	Не більше 20% мінімальної заробітної плати (МЗП) виходячи з МЗП на 01 січня (у 2018 р. – 744,60 грн)	3% доходу – для платників ПДВ; 5% доходу – для неплатників ПДВ
	Ставки ЄП установлюють місцеві ради залежно від виду господарствності		
Макс. допустимий обсяг доходу за кал. рік	≤ 300 000 грн	≤ 1 500 000 грн	≤ 5 000 000 грн (без ПДВ)
Наявність та кількість найманих працівників	0 чол.	0-10 чол.	Без обмежень
Дозволена сфера діяльності	Тільки роздрібний продаж на ринках та/або надання побутових послуг населенню (перелік послуг у п. 291.7 ПКУ).	Надання послуг, у т.ч. побутових, тільки платникам ЄП та/або населенню ; виробництво та/або продаж товарів; діяльність у сфері ресторанного господарства (з	Усі види діяльності, крім заборонених у п. 291.5 ПКУ

		алкогольних напоїв можна продавати лише пиво та столове вино).	
Дозволені способи розрахунків	Виключно в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій) (п. 291.6 ПКУ). Заборонені бартер, взаємозаліки, використання векселів, виплата зарплати в натуральній формі заборонені.		
РРО	Не застосовуються	Не використовуються, якщо дохід < 1 млн грн	Не використовуються, якщо дохід < 1 млн грн. Для юросіб – на загальних підставах.
Реєстрація платником ПДВ	Не є платниками ПДВ		За умови обрання ставки 3% можна бути платником ПДВ*.
Періодичність сплати ЄП	Раз на місяць, авансом, не пізніше 20-го числа (включно) поточного місяця. Платити треба навіть коли немає доходу від діяльності.		Раз у квартал протягом 50 кал. днів після кінця кварталу
Подача декларації з ЄП	Раз на рік протягом 60 кал. днів після кінця року		Раз на квартал протягом 40 кал. днів після кінця кварталу
	Форма декларації з ЄП єдина для груп 1-3.		

* при обранні ставки 5 % можна не реєструватися навіть при перевищенні обсягу доходу в 1 млн грн.

4 група єдиного податку (ЄП) – призначена для сільськогосподарських товаровиробників, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75%. Ставка податку по 4-й групі встановлюється у відсотках до нормативної грошової

оцінки земельної ділянки. Вона має деяку специфіку, зокрема іншу декларацію, тому в даній публікації не розглядаємо [3].

Дана система має багато позитивних сторін, а саме: підприємець має можливість власноруч обирати ставку податку; за певних обставин спроможний не застосовувати РРО; стабільні ставки податку для 1-2 груп, які не залежать від кількості доходу; земельний податок платять власники землі; ФОП 1-2 груп мають можливість отримувати відпустку на місяць, а в цей час не сплачують ЄП (і це також стосується при захворюванні, яке триває більше 30 кал. днів).

Незважаючи на досить позитивні переваги, існує низка недоліків спрощеної системи, серед яких слід відзначити: суб'єкт підприємства не має змоги здійснити бартерні операції, вексельні рахунки, а також видати заробітну плату у натуральній формі; для власників земель, які здають її в оренду платникам ЄП, немає пільг при виплаті земельного податку; результат праці не впливає на суму, коли сплачується податок, навіть тоді коли загальна сума витрат перевищує доходи; обмеження обсягів доходу.

Отже, спрощена система оподаткування відіграє важливу роль у розвитку і процвітанні суб'єктів малого бізнесу. На даний час зроблено вагомі кроки в напрямі реформування та формування ефективною спрощеною системи оподаткування. Та ще залишилось багато невиконаних проблем, одними з яких є: низький рівень стимулювання діяльності підприємств, спотворення механізму непрямого оподаткування, переміщення податкового тягаря на споживача. Можна зробити висновки, що для досягнення високих результатів потрібно приділяти велику увагу соціальній спрямованості та фіскальній справедливості спрощеної системи оподаткування та поєднувати інтереси держави з підприємцями.

Список використаних джерел:

1. Указ Президента України №727/98 від 3 липня 1998 року «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13–14, № 15–16, № 17. – Ст. 14.
3. Журнал «Головбух» [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу: <https://www.golovbukh.ua/article/7107-diniy-podatok-2018?ustp=F>.

СУЧАСНІ ПРОГРАМНІ РІШЕННЯ В СФЕРІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ

В сучасних умовах загострення конкурентної боротьби, розвиток управлінських технологій орієнтує бізнес на процеси довгострокового прогнозування та визначення основних напрямів розвитку господарюючого суб'єкта, що забезпечують високий рівень рентабельності його діяльності. Особливо актуальні питання підвищення ефективності функціонування вітчизняної промисловості, що безумовно сприяє зростанню ВВП країни. Посилення конкуренції спонукає представників різних галузей кардинально переглядати технічну, цінову політику, а також основні підходи до ефективного управління підприємством. Запорукою успіху в даному випадку є використання комплексного підходу, що включає впровадження сучасних методів управління, реінжиніринг бізнес-процесів, тотальне управління якістю, модернізацію виробництва, використання передового досвіду провідних зарубіжних підприємств. Для здійснення даної мети сучасні промислові підприємства потребують ефективної системи стратегічного менеджменту, орієнтованого на розробку загальної стратегії розвитку і постановку на її основі стратегічних цілей, спрямованих на досягнення сталого переваги бізнесу перед конкурентами. Ступінь ефективності процесів прийняття та реалізації стратегічних управлінських рішень сучасними промисловими підприємствами в першу чергу визначається якістю інформації, якою забезпечується система стратегічного менеджменту. Найважливішими джерелами інформації для прийняття управлінських рішень на підприємствах виступають підсистеми фінансового і управлінського обліку.

Внутрішня управлінська звітність є основним елементом всієї структури управління, найбільш важливими інструментом контролю в управлінні підприємствами. Незважаючи на те, що управлінська звітність була визнана актуальною тривалий час, не існує стандартної форми управлінської звітності, затвердженої на державному рівні.

Недостатня розробленість теоретичних і практичних аспектів побудови управлінської звітності господарюючих суб'єктів, реалізації її основних аналітичних інструментів в євроінтеграційних умовах зумовили вибір теми наукового дослідження.

Використання сучасних інформаційних систем і технологій обробки поточної інформації, глобалізація економічних відносин, пред'являють особливі вимоги до надання управлінню докладної інформації в контексті бізнес-процесів, форм і видів діяльності структурних підрозділів.

Система управлінського обліку, заснована на фінансовій інформації вітчизняного бухгалтерського обліку, далеко не завжди задовольняє потреби управління сучасного рівня. Все частіше великі компанії віддають перевагу фінансовій інформації, сформованій відповідно до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ).

Із розвитком бізнес-процесів значна частка у собівартості виробів стала належати витратам, прямо не пов'язаними із виробничими процесами. З метою обліку та управління такими витратами необхідно використовувати сукупність методів MRPII та нові концепції, що регламентують корпоративне планування:

- ERP - системи, які надають широкі можливості для роботи з філіями та іншими залежними компаніями;
- SCM - системи, які дозволяють знижувати витрати на транспорт і поточні витрати через оптимальне структурування логістичних схем з постачання;
- CSRP - системи, що дозволяють здійснювати координацію діяльності компанії відповідно до її купівельної спроможності.

Для цього підприємство повинно формувати і розкривати інформацію за сегментами бізнесу в стратегічній звітності. Таким чином, для приведення облікової інформації у відповідність із запитами стратегічних менеджерів пропонується її предметне розширення шляхом включення об'єктів зовнішнього середовища, прогностичних стратегічних показників і зміна форми подання інформації з фінансової на сукупність фінансової та не фінансової інформації.

Список використаних джерел:

1. Друрі К. Управлінський і виробничий облік: Пер. з англ.; Підручник. – М.: ЮНІТІ-ДАНА, 2002.
2. Ентоні А. Аткинсон, Раджив Д. Банкер, Роберт С. Каплан, С. Марк Янг. Управлінський облік. 3-є видання-М.: Видавничий дім «Вільямс», 2005.
3. Міддлтон Д. Бухгалтерський облік і прийняття фінансових рішень: пер. з англ./Д. Міддлтон; під ред.. І.І. Єлісеєвой. – М.: Аудит; М.: ЮНІТІ, 1997.
4. Уорд Кит. Стратегический управленческий учёт / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 448 с.: ил.
5. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерський облік: управлінський аспект: Пер. з англ./Під ред. Я. В. Соколова. – М.: Фінанси і статистика, 2001.

ОБЛІК ІНФЛЯЦІЇ В ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Система обліково-інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень має відстежувати вплив інфляції на показники сталого розвитку підприємства. Процедури коригування впливу інфляції на показники фінансового звіту регламентовано як Міжнародним стандартом фінансової звітності 29 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції», так і національним Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 22 «Вплив інфляції»[1]. З цього боку проблему можна вважати вирішеною, за виключенням додаткових роз'яснень щодо практичного використання затверджених алгоритмів коригування. Проте поточний облік інфляції, для забезпечення інформаційних потреб управління, залишається мало дослідженою ділянкою у ланцюзі облікових проблем.

Інфляція є зовнішнім фактором нестабільності, зумовлює кризові явища і потребує уваги управлінського персоналу щодо нівелювання негативних їх наслідків. В той же час вона не відображається в управлінському обліку, не є його об'єктом за відсутності розроблених методичних процедур обліково-аналітичного забезпечення управління. Забезпечити стійке функціонування підприємства в умовах макроекономічної нестабільності неможливо без зміни облікової методології та пристосування її до кризових умов. Під інфляцією розуміють процес зростання споживчих цін на продовольчі, непродовольчі товари, послуги, які купує населення для невиробничого споживання.

Світова практика використовує два класичних способи обліку інфляції.

Це фінансова концепція підтримки капіталу та фізична концепція підтримки капіталу. Різниця між ними полягає у тому, що перша передбачає визнання прибутку після підтримки загальної купівельної спроможності капіталу, а друга – після підтримки виробничої потужності підприємства. Згідно концепції фінансової підтримки капіталу, капітал зберігається, якщо його величина дорівнює величині, яку зафіксовано в одиницях купівельної здатності на початок періоду. Підтримка фінансового капіталу може бути вимірюваною в одиницях постійної купівельної спроможності, що передбачає коригування фінансової звітності з використанням індексу споживчих цін. Концепція фізичної підтримки капіталу стверджує, що капітал зберігається, якщо підприємство підтримує рівень виробничого потенціалу, а прибуток являє собою збільшення виробничих потужностей за звітний період. Як базу вимірювання використовують поточні витрати на заміну активу. Опису пріоритетності вибору того чи іншого способу не існує.

Щодо методів обліку впливу інфляції на діяльність підприємства слід зазначити, що існує декілька підходів. При цьому чіткість у відповідній

термінології відсутня, адже одночасно науковці визначають методи як підходи та системи. Необхідно зазначити, що різні за назвами методи обліку інфляції мають однаковий зміст, це пояснюється неточностями у перекладі з однієї мови на іншу, адже вітчизняні методи були запроваджені на основі зарубіжного досвіду, таким чином, метод загальної купівельної спроможності або метод коригування у зв'язку зі зміною купівельної спроможності грошей, метод обліку поточної вартості, за іншою назвою, метод обліку за поточними витратами.

За результатами аналізу наукових досліджень щодо методів обліку впливу інфляції, визначено існування двох груп методів обліку інфляції. Перша група включає методи постійного застосування, які передбачають врахування впливу інфляції безпосередньо під час процесу обліку. До даної групи належать такі методи: ведення паралельного обліку в іншій стабільній валюті; ведення обліку в умовній грошовій одиниці; ведення обліку з використанням прогнозних індексів інфляції (використання попередніх значень обумовлено тим, що часто в офіційних джерелах індекси інфляції друкуються із запізненням, тобто у березні друкуються індекси інфляції за лютий).

До другої групи належать методи наступного застосування, які полягають у коригуванні показників фінансової звітності, а саме:

метод вибіркового коригування – полягає в коригуванні на вплив інфляції не всіх статей, а окремих. В основу вибору статей покладено принцип суттєвості. Наприклад, за методом використання інфляційного резерву, підприємства коригують лише величину основних засобів і накопичену суму амортизаційних відрахувань, інші статті не підлягають коригуванню;

метод суцільних коригувань полягає в тому, що коригуванню підлягають всі показники фінансової звітності.

За змістом всі перелічені методи є не більше, ніж способами: тобто вони вказують яким чином слід застосовувати той чи інший метод коригування облікових даних.

Враховуючи переваги і недоліки кожного методу, доцільно використовувати змішану методику обліку впливу інфляції, що поєднує основні положення методу обліку в грошових одиницях постійної купівельної спроможності та методу обліку за поточною вартістю. Це дозволяє точніше виміряти і оцінити вплив інфляції на дані бухгалтерського обліку. Вибір конкретного методу повинен визначатися керівництвом підприємства з урахуванням напрямів розвитку підприємства, потреб управлінського персоналу та власників, законодавчих підстав ведення бухгалтерського обліку та підготовки фінансової звітності. Облік впливу інфляції має відображати не

тільки зміну фінансового результату, а й надавати можливість передбачити такі зміни для прийняття рішень щодо пом'якшення наслідків.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 22 «Вплив інфляції» : [Затверджене наказом Мінфіну України від 28.02.02. № 147 зі змінами] / Все про бухгалтерський облік, № 66 (2543), 2017. – С.100-105.

UDC 657.471.12

А. Шевченко

Anton Shevchenko

International American University, Los Angeles, California

ASPECTS OF ACCOUNTS RECEIVABLE ACCOUNTING. BUYERS AND CUSTOMERS PERSPECTIVE

The current state of Ukraine's economy is affected by uncontrollable inflation processes, instability of public relations and other unfavorable factors for economic development. The result is a decrease in business activity, low payment ability, which generally leads to the crisis state of the business entities. Distinctive features of enterprises' low payment ability are the late repayment of debts; debt recovery is limited, which contributes to the occurrence of bad and doubtful receivables. An important prerequisite for avoiding these problems is the establishment of a properly organized system of information support, the main part of which is the accounting of receivables.

In the process of financial and economic activity the company carries out transactions with its counterparties, budget, tax authorities. Accordingly, the study of accounting issues with buyers and customers focused on changes in the legislation concerning the approximation of national standards of accounting to international.

Receivables from buyers and customers occur when the realization of goods (works, services) on terms of deferred payment. Of course, providing the customers with commercial credit exposes the risk of default by the debtor. However, lending goods and services to consumers significantly increases sales, prompting the company to sell products on deferred method.

According to the National Standard of Accounting no. 10 the receivables is recognized as the amount of the debt receivable of the enterprise at a certain date.

Since the beginning of the formation of Ukraine's market relations establishment there are still a lot of crucial issues related to accounts receivable. There are:

a) for making stakeholders adequate and timely solutions to the existing management policy in the crisis management of the financial and economic state. Essential point is the relevance and quality of information on the status of accounts receivable, based on specific entities accounting data. This leads to the impossibility

of obtaining information on accounts receivable in the amount and form sufficient for analysis of calculations with debtors;

b) unresolved problems of accounting long-term receivables, evaluation of current receivables for products, goods, works and services;

c) the application of traditional analysis of receivables methods is not always advisable because of the lack of the necessary amount of reliable and accessible information regarding accounts receivable. This problem indicates the need to develop specific means of analysis of receivables.

It also causes deterioration of the calculations which can be attributed with the ineffectiveness of measures to collect accounts receivable, which are used by enterprises, and preferential loan conditions. The more benefits are provided, the lower the payment discipline of debtors.

So, Ukraine's economic situation requires the adoption of practical measures that will give the opportunity to provide calculations on the principles of optimization of interests of the enterprises-partners. In addition, the problem of non-payments for goods, works and services in Ukraine is mainly related to the lack of property buyer's responsibility for failure to fulfill its contractual obligations. The creation of an effective model of receivables will avoid the risk of insolvency and reduced liquidity due to obtain objective and timely information for making optimal management decisions.

It is proposed to undertake the following activities With the purpose of improving accounts receivable:

a) to verify electronically the mutual requirements and obligations and to find the most rational ways of offsetting mutual debts;

b) to conduct mutual settlements, gradually reduced the volume of debt;

c) to offer discounts to buyers for reducing debt maturities to induce them to pay bills before the due date of payment;

d) to impose penalties for late payment;

e) timely control the ratio of receivables and payables (significant excess receivables poses a threat to the enterprise' financial stability and makes it necessary to attract additional sources of funding);

f) to pose the possibility of increasing the number of customers for the purpose of reducing the risk of non-payment scale;

g) to use the alternative payment instruments with companies such as letter of credit calculations on large volumes of sales of goods, works and services;

h) for doubtful and overdue receivables to use factoring services from banks in order to prevent bad debt.

Conclusions. Therefore, a receivable that arises between businesses, affects the development of the enterprise (can even lead it to bankruptcy) and the economy as a whole: first, is the non-payment crisis, which reduces the turnover of funds; secondly, it leads to significant losses for the state budget in the form of reduction of various fees and taxes, etc.

Source:

1. National Standard of Accounting no. 10 "Accounts receivable"
2. Bylкот G. Ocinka debitorskoj zaborgovanosti po factorungovuh operaciah /G. Bylкот// Ekonomika. - 2010.- №1(101). - Ss. 11-16.
3. Slivka Ya. V. Aktyalni putanna schodo obliky rozrahynkiv z pokupcamu ta zamovnukamu : sistematuzaqua pidhodiv/J. V. Slivka // Visnik ZHDTU. - 2010. - №2(52). - S. 178-182.
4. Skrupnuk N. I. Problemu obliky ta upravlinna rozrahynkamu z pokupcamu ta zamovnukamu / M. I. Skrupnuk, V. V. Gladkova // Zbirnuk naykovuh prac' Derzhavnogo ekonomiko-tehnologichnoho universitetu transporty : Ekonomika i upravlinna. - 2013. - Vup. 25. - S. 277-286.

УДК 657:368

**Ольга Шинкаренко
Мирослава Єпіфанова**

**Shynkarenko Olga
Epifanova Myroslava**

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

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ТА ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Процеси глобалізації та євроінтеграції України з країнами світового господарства, суттєво впливають на рівень розвитку технічного і обліково-інформаційного забезпечення суб'єктів суспільного виробництва. У період кризового становища перед національною страховою системою України стоїть проблема адаптації та інтеграції до міжнародного ринку страхових послуг, як запоруки підвищення рівня життя і безпеки населення. Однак, у зв'язку зі змінами, що відбуваються в економіці України, виникла необхідність у дослідженні організаційних та методологічних засад представлення обліково-аналітичної інформації у страховиків, що зумовило актуальність даної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій С.С. Осадець, К.Є.Турібна, Є.Г.Гребенщиков, В.С.Лень, О.В. Бондаренко та ін., в яких започатковано розв'язання даної проблеми, дає підстави говорити про нагальну необхідність чіткого визначення сучасних глобалізаційних тенденцій у страховому сегменті [1], а також внесення змін у національне страхове законодавство, з метою полегшення ведення специфічних об'єктів бухгалтерського обліку у страховиків.

Важливим кроком інтеграції страховиків України до європейської спільноти був вступ нашої держави до Європейського комітету страховиків. Компанії, що входять до складу комітету спілкуються «мовою стандартів», єдиною мовою на світовому ринку. На жаль, поки що, наша держава не

визначає єдиних, методичних стандартів для ведення бухгалтерського обліку у страхових компаніях.

Основними проблемами, що стримують розвиток обліково-аналітичного забезпечення страхової діяльності є:

- відсутність фінансових ресурсів на розробку програмного забезпечення;
- відсутність уніфікованих Положень (стандартів) бухгалтерського обліку для страховиків.
- низький попит населення на страхові послуги;
- повільний розвиток страхового ринку в Україні;
- погіршення загальноєкономічної ситуації в країні;
- підвищення вимог до обсягу страхового фонду, платоспроможності і резервів страхової компанії;
- відсутність понятійного апарату у страховій сфері;
- ревізія якості активів страховиків з відповідним відображенням на їх фінансові результати [2].

Вирішення даних проблем, не можливе без внесення змін до чинного законодавства, а також розроблення методики ведення обліку специфічних об'єктів бухгалтерського обліку страхової діяльності. Пропонуємо наступні шляхи покращення чинного законодавства з обліку специфічних об'єктів у страховиків:

Таблиця № 1

Шляхи покращення обліку специфічних об'єктів страхової діяльності

№ з/п	Специфічний об'єкт	Внесення змін до чинного законодавства з методики обліку об'єктів страховиків
1.	Частка перестраховиків у страхових преміях та виплатах	Встановлення єдиного методу при розрахунку резервів незароблених премій, який враховуватиме суми передані у перестраховування.
2.	Доходи страхової компанії від основної діяльності (надання страхових послуг) та від розміщення страхових резервів.	Чітке визначення понять основної та іншої діяльності страхових компаній, від провадження якої можливе отримання доходу, що впливає на визначення бази оподаткування.
3.	Гарантійний фонд страховиків	Визначити відсотковий склад кожної компоненти гарантійного фонду страховика. Резервного або додаткового капіталу, а також нерозподіленого прибутку.
4.	Компонент депозиту за договорами страхування життя	Покращити інвестиційну привабливість страхової діяльності.

Отже, перед Україною, як держави, що підписала угоду про асоціацію з Європейським союзом постає нагальна потреба покращення власної страхової системи. Сформований на сьогодні страховий ринок, що надає послуги страхувальникам, може розглядатися як підґрунтя для розробки і впровадження більш ефективної страхової системи. Сучасна страхова система повинна бути надійною основою економіки та забезпечити життя населення країни на гідному рівні.

Список використаних джерел:

1. Шевченко В. Вплив глобалізаційних тенденцій на страхову діяльність України [Текст] / В.Шевченко// Ринок цінних паперів України.-2005. -№ 3,4. С.63-71.
2. Диба В.А. Сучасний стан та перспективи розвитку страхових компаній України [Текст]/ В.А.Диба // Економіка та держава.-2016.-№11.- С.80-83.

СЕКЦІЯ 2. АНАЛІЗ ТА КОНТРОЛЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 330.8.43

Наталія Гончарова

Natalia Goncharova

Черкаський державний технологічний університет

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сучасна економіка зазнає якісних змін, які посилюються інтенсивністю глобальних процесів у всьому світі, що призводить до неперервних змін форм і методів конкуренції, що відбуваються у зв'язку з постійним удосконаленням і ускладненням суспільних відносин. Умови конкуренції на сучасних ринках товарів, послуг, капіталу та робочої сили суттєво диференціюються не лише за видовими та територіальними ознаками ринків і іншими загальновідомими характеристиками – останніми роками з'явилась низка нових факторів, що визначають конкуренцію на конкретному ринку.

Формування повного розуміння сутності, факторів та видів конкуренції, використання механізмів конкурентної боротьби є об'єктивно необхідним ринковим інструментом для забезпечення підприємницького успіху.

Центральним поняттям, що виражає сутність ринкових відносин є поняття конкуренції. Конкуренція – це найважливіша ланка всієї системи ринкового господарства. Термін “конкуренція” з лат. *concurrentia* означає – змагання, суперництво. Конкуренція – економічний процес взаємодії, взаємозв'язку й боротьби між виступаючими на ринку підприємствами з метою забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції, задоволення різноманітних потреб покупців [1].

Конкурентоспроможність виявляється лише в умовах конкуренції і через конкуренцію.

В країнах з ринковою економікою конкурентоспроможність підприємства є результатом переплетіння факторів, породженим об'єктивним розвитком продуктивних сил і які відображають результати політики великих монополій в боротьбі за якість, ринки збуту і отримання прибутку.

Конкурентоспроможність – здатність ефективно розпоряджатися власними і позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку. Виробництво і реалізація конкурентоздатних товарів - обов'язкова умова конкурентоспроможності фірми.

У ширшому сенсі для забезпечення конкурентоспроможності необхідна систематична робота по всьому виробничо-господарському циклу, що приводить до конкурентних переваг у області виробництва, управління, фінансів, маркетингу тощо. Конкурентоспроможність фірми - результат її конкурентних переваг по всьому спектру проблем управління компанією [2].

Управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою певний аспект менеджменту підприємства, спрямованого на формування, розвиток та реалізацію конкурентних переваг та забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції.

Сучасна концепція управління конкурентоспроможністю підприємства ґрунтується на використанні базових положень науки управління, відповідно до яких основними елементами системи управління є мета, об'єкт і суб'єкт, методологія та принципи, процес та функції управління. Метою управління конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення життєздатності та сталого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі. Об'єктом управління конкурентоспроможністю підприємства є рівень конкурентоспроможності, необхідний і достатній для забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції. Суб'єктами управління конкурентоспроможністю підприємства є певне коло осіб, що реалізують його (управління) мету.

З позиції процесного підходу управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою процес реалізації певної сукупності управлінських функцій – ціле встановлення, планування, організації, мотивації та контролю діяльності по формуванню конкурентних переваг та забезпеченню життєдіяльності підприємства як суб'єкта економічної діяльності.

Узагальнення теоретичних розробок вітчизняних учених у царині конкуренції через призму сучасних тенденцій на світовому ринку демонструє їхню різноманітність, проте вони зводяться до таких основних характеристик: конкуренція є об'єктивним явищем і рушійною силою розвитку ринкових відносин; як процес конкуренція є боротьбою / змаганням між суб'єктами господарських відносин, кінцевою метою якої є досягнення головної цілі підприємницької діяльності – отримання прибутку та його максимізація в короткотерміновій та довготерміновій перспективах; перемогу суб'єкти господарювання отримують за рахунок найбільш ефективного використання ресурсів (порівняно з іншими гравцями на ринку), виявлення та реалізації власного потенціалу, формування та використання конкурентних переваг.

Управління конкурентоспроможністю підприємства спрямовується на:

1) нейтралізацію (подолання) або обмеження кількості негативних (деструктивних) чинників впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства шляхом формування захисту проти них;

2) використання позитивних зовнішніх чинників впливу для нарощування та реалізації конкурентних переваг підприємства;

3) забезпечення гнучкості управлінських дій і рішень – їх синхронізації з динамікою дії негативних і позитивних чинників конкуренції на ринку [3].

Отже, система управління конкурентоспроможністю є важливою для підприємства не тільки тому, що дозволяє здійснити вихід на той чи інший ринок, але й тому що завдяки їй забезпечується життєздатність та стале

функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі.

Список використаних джерел:

1. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: ОАО Типография “НОВОСТИ”, 2000. – 256 с
2. Варналій З.С. Конкуренція і підприємництво: монографія / З.С. Варналій. – Київ: Знання України, 2015. – 463 с.
3. Филюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: [монографія] / Г.М. Филюк. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 404 с.

УДК 657.1

Дар'я Гріднєва

Darya Hridnieva

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ВИТРАТ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Функції внутрішнього аудиту визначає керівник або власник підприємства залежно від специфіки його діяльності, обсягів, показників, системи управління. Наповнення функцій внутрішнього аудиту конкретним змістом залежить від особливостей діяльності підприємства і має здійснюватися тим органом управління, якому підпорядковується служба внутрішнього аудиту [1].

Цілі внутрішнього аудиту полягають в забезпеченні інформацією керівництва за такими напрямками :

- аналіз статей витрат;
- прогнозування доходів;
- фінансовий аналіз [2].

Об'єктами організації внутрішнього аудиту витрат у процесі операційної діяльності АТП виступатимуть:

- витрати на забезпечення операційної діяльності АТП;
- правильність документування операцій, пов'язаних із визнанням витрат;
- належне ведення реєстрів синтетичного та аналітичного обліку витрат;
- організація збереження первинних документів;
- система автоматизації обліку витрат у процесі операційної роботи АТП.

Отже, система внутрішнього аудиту витрат АТП – це сукупність процедур, спрямованих на попередження, виявлення і виправлення суттєвих помилок, пов'язаних із визнанням і оцінкою витрат звітного періоду, а також

на перевірку повноти й точності відображення витрат в обліковій документації [3]. Елементи системи внутрішнього аудиту витрат АТП пропонуємо систематизувати за двома напрямками:

1) Процедури адміністративного контролю:

- організаційні процедури контролю витрат;
- управлінські процедури контролю витрат;
- розподіл функцій центрів відповідальності за контролем витрат;
- фізичні заходи контролю витрат.

2) Процедури бухгалтерського контролю:

- облік операцій зменшення активів у повному обсязі;
- своєчасне документальне вивірення витрат;
- оцінка вартості та визнання витрат.

До специфічних контрольних моментів діяльності АТП пропонуємо віднести:

- перевірку правильності здійснення суцільної нумерації маршрутних листів;
- реєстрацію документів експедиторів у спеціальних журналах, брошурування документів і щоденного вантажообороту;
- контроль витрат пального та здійснення заходів, спрямованих на обмеження несанкціонованого доступу до активів;
- планові та раптові інвентаризації майна автопарку;
- внутрішні та зовнішні звірення розрахунків транспортних тарифів, використання для цілей контролю інформації, отриманої із зовнішніх джерел;
- дослідження динаміки господарських показників обсягів перевезень;
- виявлення причин суттєвих розбіжностей.

Заходи посилення системи внутрішнього бухгалтерського контролю витрат АТП:

1. Облік операцій у повному обсязі:

- документи і записи в облікових регістрах щодо обсягів перевезень;
- документи і записи в облікових регістрах щодо оцінки та руху запасів АТП;
- систематизація бухгалтерських документів відділу технічного контролю;

- формування щоденної документації по витрачання пального;
- порядок зберігання картотеки листків непрацездатності водіїв;

2. Своєчасне вивірення:

- оформлення первинних документів щодо витрат на поточні потреби перевезень;
- розрахунки транспортних тарифів на перевезення вантажів;
- нарахування та перерахування всіх податкових та обов'язкових платежів;

- оформлення видаткових касових документів;

3. Оцінка вартості:

– дотримання принципу нарахування і відповідності доходів і витрат.

Висновки. Отже, в тезах запропоновано систематизувати елементи внутрішнього аудиту витрат за двома напрямками: адміністративний та бухгалтерський контроль витрат, що дасть можливість своєчасно виявляти та виправляти суттєві помилки, пов'язані з оцінкою витрат АТП, перевіряти повноту і точність відображення витрат в документації. Відокремлено специфічні контрольні моменти діяльності АТП і запропоновано заходи щодо посилення системи внутрішнього бухгалтерського контролю витрат підприємств автотранспортної галузі.

Список використаних джерел:

1. Петрик О.А. Аудит: методологія і організація: монографія. К., 2013. 260с.
2. Савченко В.Я. Аудит: навч. посібник. К., 2012. 322с.
3. Грицак Н. Організація внутрішнього аудиту витрат автотранспортних підприємств // Бухгалтерський облік і аудит. № 24. 2017. С.12-15.

УДК 657.46

**Світлана Демиденко
Любов Гижко**

**Svitlana Demydenko
Lyubov Gizko**

Черкаський державний технологічний університет

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ

Діяльність підприємства на ринку актуалізує проблему раціонального витрачання ресурсів, поліпшення управління витратами на виробництво продукції для зниження собівартості, що забезпечить зростання рівня прибутку та конкурентоспроможності продукції.

Усі явища і процеси господарської діяльності підприємств знаходяться у взаємозв'язку, взаємозалежності та взаємообумовленості. Деякі з них безпосередньо пов'язані між собою, а інші – опосередковано. Кожний результативний показник залежить від численних і різноманітних факторів. Звідси, важливим методологічним питанням економічного аналізу є вивчення й вимірювання впливу факторів на величину досліджуваних економічних показників.

Дослідженням даної теми займалися такі провідні вчені: Білуха М.Т., Бородкіна О.С., Бутинець Ф.Ф., Друрі К., Каплан Р.С., Савицька Г.В., Соколов В.Я., Чумаченко М.Г. та інші. Проте, питання факторного аналізу витрат на виробництво є доволі складним і його особливості не мають повного розкриття в працях науковців, саме тому воно є актуальним й сьогодні.

Під факторним аналізом розуміють методику комплексного та системного вивчення та вимірювання впливу факторів на величину результативних показників [1].

Аналіз виробничих затрат повинен бути організований таким чином, щоб існувала можливість оперативно впливати на зниження собівартості, встановлювати фактори, які впливають на рівень собівартості і виявляти додаткові резерви її зниження.

Всі фактори, що впливають на виробництво, а звідси і на собівартість виготовленої продукції можна класифікувати за двома категоріями: зовнішнього походження, тобто ті, що перебувають за межами даного підприємства, і внутрішнього походження [3].

До зовнішніх факторів включають:

- зміну ціни на напівфабрикати, паливо, енергію, матеріали та інші матеріальні цінності, отримані підприємством для виробничих потреб;
- зміну мінімального сталого розміру заробітної плати, а також різноманітних обов'язкових внесків, нарахувань і відрахувань.

Головними факторами внутрішнього походження є:

- зниження витрат на оплату праці, пов'язаних з виготовленням продукції;
- підвищення продуктивності праці працюючих;
- більш економне витрачання матеріалів на виготовлення продукції;
- усунення браку і втрат від нього та інші.

Міра впливу на структуру та рівень собівартості продукції відрізняється для кожної окремої групи факторів. Наприклад, якщо обсяг виробництва збільшується до визначеної межі, зниження собівартості продукції здійснюється за рахунок зменшення частки постійних витрат, що приходить на одиницю продукції.

Загальні витрати на виробництво (В) можна зобразити так:

$$V = PV + ZV$$

До змінних витрат (ЗВ) відносять витрати, величина яких змінюється зі зміною обсягу виробництва, до постійних витрат (ПВ) відносять такі затрати, величина яких не змінюється зі зміною обсягу виробництва. Отже, при збільшенні обсягу виробництва собівартість одиниці продукції знижується, тому що при цьому зростає тільки сума змінних витрат, а сума постійних витрат залишається, як правило, без змін. Та навпаки, при спаді виробництва собівартість виробів зростає внаслідок того, що більше постійних витрат приходить на одиницю продукції [2].

Факторний аналіз витрат на виробництво дозволяє визначити чинники, які формують найбільш суттєвий вплив на формування показника собівартості. Вплив факторів на зміну рівня собівартості одиниці продукції можна визначити методом ланцюгових підстановок, використовуючи факторну модель:

$$C_i = \frac{PV}{Q} + ZV_i$$

де C_i – виробнича собівартість одиниці продукції, грн;

PB – сума постійних витрат, грн;

ZB_i – сума змінних витрат на одиницю продукції, грн;

Q – обсяг виробництва у натуральному вимірнику.

Перевага розглянутої методики в тому, що при її використанні враховується взаємозв'язок елементів моделі. Це забезпечує більш точне обчислення впливу факторів і, як наслідок, більш високий рівень планування та прогнозування фінансових результатів.

Як правило, на промислових підприємствах немає єдиного положення про класифікацію виробничих витрат на постійні та змінні. Тому кожен підприємець класифікує виробничі витрати на власний розсуд.

Перевага розподілу на постійні та змінні витрати полягає у спрощенні обліку та підвищенні оперативності отриманих даних по прибутку. Однак, слід відмітити, що розподіл витрат на постійні та змінні є дещо умовним, оскільки деякі види витрат носять напівзмінний (напівпостійний) характер. Проте ця проблема має своє вирішення: використовуючи методи кореляційного і регресійного аналізу, можливо напівзмінні витрати з великим ступенем точності поділити на постійні і змінні частини.

Недоліки умовності розподілу витрат також багаторазово перекриваються аналітичними перевагами системи «директ-костінг».

«Директ-кост» — це система калькулювання собівартості продукції тільки на основі прямих (змінних) виробничих витрат, яку також називають «системою управління собівартістю».

Змінні затрати з точки зору контролю за їх раціональністю завжди вимагають більшої уваги, ніж постійні, які нараховуються рівними сумами за однакові проміжки часу. Перевитрати, які викликають перевищення фактичної собівартості над плановою, як правило, виникають у сфері змінних затрат. Тому дуже важливо встановити контроль якраз за змінними затратами.

Обмеження собівартості продукції лише змінними витратами дає змогу спростити нормування, планування, облік і контроль статей затрат, що залишились: собівартість стає "більш наочною", а окремі затрати — краще контрольованими. Проте це не означає, що постійні витрати взагалі не контролюються. Навпаки, з самого початку здійснюється жорстка перевірка всіх постійних витрат і обґрунтованості їх рівня, розробляється їх кошторис як по підприємству в цілому, так і по окремих виробничих підрозділах.

Підводячи підсумок слід зазначити, що факторний аналіз витрат на виробництво, проведений за наведеною методикою, дозволить виявити основні тенденції формування витрат на виробництво та шляхи зниження виробничої собівартості, що гарантує збільшення прибутку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф.Ф., Мних С.В., Олійник О.В. Економічний аналіз: Практикум: Навч. пос. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 416с.
2. Чумаченко М і ін. Економічний аналіз. - К.: КНЕУ, 2002. -586с.

3. Мочаліна З.М., Ачкасов А.В., Плакіда В.Т. Економічний аналіз. Навч. посіб. – Харків, ХНАМГ, 2007. – 410с.

УДК 657.1
Юлія Крот

Yuliya Krot

Черкаський державний технологічний університет

ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ВИСНОВКІВ СУДОВО- БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЕКСПЕРТИЗИ

Суд та слідство використовують висновки експерта для обґрунтування рішення, що виноситься ними у справі. Отже, обрана тема є актуальною тому, що кваліфікований висновок експерта-бухгалтера сприяє встановленню об'єктивної істини і винесенню справедливого судового рішення.

Достатньо вагомий внесок у вивченні та вирішенні існуючих проблем даної теми зробили провідні українські та російські науковці та практики як економічного так і юридичного спрямування, зокрема: М.Ф. Базась, М.Т. Білуха, М.І. Камлик, М.Д. Корінько, Г.Г. Мумінова-Савіна, В.Д. Понікаров, О.Р. Росинська, В.С. Рудницький, Б.Ф. Усач, В.М. Шарманська та ін.

Незважаючи на опрацювання даної теми слід відмітити, що й досі залишаються недостатньо дослідженими проблеми існування не дуже чітких підходів при формуванні висновку експертом-бухгалтером. Це спонукає до пошуку альтернативних шляхів, визначення та застосування необхідних методів та підходів, які б сприяли вирішенню проблемних питань, що дещо наполегливо продовжують своє буття в сфері судово-бухгалтерської експертизи.

Під висновком експерта-бухгалтера у кримінальному та цивільному процесі розуміється, письмова мотивована відповідь на поставлені питання особи, залученої до участі у справі як експерт, сформульована на основі його спеціальних знань у результаті всебічного, повного та об'єктивного дослідження матеріалів наданих слідчим або суддею [1, 2].

Висновок складається на підставі дослідження всіх наданих експерту-бухгалтеру матеріалів в межах його компетенції. Він має повно та об'єктивно відображати результати проведеного дослідження і підтверджуватися даними первинних документів, облікових реєстрів та звітності підприємства.

Оскільки висновок бухгалтера-експерта є доказом, то він має бути чітким, конкретним і зрозумілим як для слідчого, так і для всіх учасників судового розгляду [4, с.135].

Висновок експертизи складається з трьох частин: вступної, досліджувальної та висновків дослідження [3].

У вступній частині висновку експертизи вказуються: найменування експертизи та її вид (додаткова, повторна, комісійна); дата, час і місце проведення бухгалтерської експертизи; відомості про експерта: прізвище, ім'я, по батькові, освіта, спеціальність, вчений ступінь і звання, посада; дати

надходження матеріалів на експертизу і підписання висновку; підстава для проведення експертизи (ким і коли винесено постанову); перелік матеріалів, що надійшли; відомості про попередження експерта про відповідальність за дачу завідомо неправдивого висновку; відомості про осіб, які були присутні при проведенні експертизи, їх процесуальне становище; питання, поставлені на вирішення експерта.

Питання наводяться в тому формулюванні, в якій вони були сформульовані в постанові про призначення експертизи. Експерт не має права їх групувати і повинен викласти в тій послідовності, в якій забезпечується найбільш доцільний порядок виробництва дослідження. У разі виробництва додаткової або повторної експертизи наводяться відомості про попередні експертизи [4, с.136].

У досліджувальній частині висновку відтворюється увесь процес експертного дослідження в тій послідовності, в якій згруповані питання. При цьому формулювання питання не повторюються, а дається посилання на їхній порядковий номер. Кожному питанню, яке вирішує експерт, має відповідати певний розділ досліджувальної частини.

Викладення процесу дослідження є дуже важливою частиною висновку експерта, оскільки з проведених досліджень мають впливати висновки, а висновки повинні бути мотивовані дослідженням.

Отже, у досліджувальній частині висновку експертизи описується процес дослідження та його результати, а також дається обґрунтування висновку експерта. Ця частина має містити:

- відомості про стан об'єктів дослідження, застосовані методи дослідження, умови проведення;
- посилання на додатки та необхідні роз'яснення до них;
- експертну оцінку результатів дослідження [4, с.137].

Завершальну частину висновку становлять саме висновки. Тут викладаються в узагальненому вигляді ті результати, які впливають із проведеного дослідження з кожного питання окремо, та надаються відповіді на поставлені перед експертом запитання в тій послідовності, в якій вони розташовані у вступній частині.

Експерт-бухгалтер залежно від конкретних умов може вчинити так:

- або тільки вказати на встановлені ним обставини (якщо матеріали справи не дозволяють висвітлити їх докладно);
- або досліджувати питання до кінця, формулюючи кінцевий висновок щодо цих обставин [1, 2].

У додатках до висновку експерт-бухгалтер може навести різні таблиці, схеми, графіки, розрахунки та інший громіздкий цифровий матеріал, складений у процесі дослідження. Кожен додаток до висновку є його невід'ємною складовою. Усі додатки мають бути пронумеровані, підписані експертом і скріплені печаткою установи, а у висновку мають бути посилання на них із вказівкою номера додатка і його назви.

Висновок експертизи підписують експерти, які проводили дослідження, після чого він засвідчується печаткою експертної установи. Якщо до висновку експертизи додаються таблиці, вони також підписуються експертами та засвідчуються печаткою експертної установи. Висновок експертизи та додатки до нього складаються у двох примірниках, один з яких направляється особі або органу, які призначили експертизу, а другий залишається в експертній установі [4, с.139].

Висновки: Отже, узагальнюючи вищесказане, можна зазначити, що складання та надання висновку експертом-бухгалтером є, як правило, завершальною стадією його роботи щодо проведення судово-бухгалтерської експертизи як у процесі попереднього слідства, так і в суді. Фактичні дані, які в результаті проведеного дослідження виявлені експертом, надають його висновку доказового значення у справі.

Список використаних джерел:

1. Кримінальний процесуальний кодекс України від 13.04.2012 № 4651-VI, змінами і доповненнями [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу: <https://ligazakon.net/>
2. Цивільний процесуальний кодекс України від 18.03.2004 № 1618-IV, змінами і доповненнями [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>
3. Інструкція про призначення та проведення судових експертиз та експертних досліджень та Науково-методичних рекомендацій з питань підготовки та призначення судових експертиз та експертних досліджень, затв. Наказом Міністерства юстиції України від 8 жовтня 1998 р. № 53/5, змінами і доповненнями [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>
4. Мумінова-Савіна Г.Г. Судово-бухгалтерська експертиза: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни. – К: КНЕУ, 2004. – 268с.

УДК 657.1

**Юлія Крот
Любов Гижко**

**Yuliya Krot
Lubov Gijko**

Черкаський державний технологічний університет

СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКА ЕКСПЕРТИЗА РЕАЛЬНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ

Постановка проблеми в загальному вигляді полягає в тому, що недоведеність фактичного здійснення господарської операції (нездійснення операції) позбавляє первинні документи юридичної значимості для цілей формування податкової вигоди, а покупець - права на формування цієї податкової вигоди навіть за наявності правильно оформлених за зовнішніми

ознаками та формою, але недостовірних та у зв'язку з цим юридично дефектних первинних документів. Актуальність досліджуваної теми визначається тим, що при постійних змінах в законодавстві в даній роботі висвітлюється критерії за якими можна довести, що господарська операція була здійснена законно, з чого можна стверджувати, що вона є реальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких висвітлюється дана тема. Дослідження проблеми доведення реальності здійснення господарської операції пов'язані у першу чергу з публікаціями таких фахівців, як Олейник І. В., Томарова О. В., Діденко А. А., Семикопенко В. А., Морозов Є.А., Вінниченко А. А., Нікітін О.С. та інших.

Метою даної роботи є узагальнення праць фахівців і встановлення критерії які будуть свідчити про реальність господарської операції.

Коректне відображення господарських операцій – позбавляє підприємство від штрафів за помилки в веденні обліку. І саме бухгалтерська експертиза надає унікальну можливість виявити не тільки розбіжності і помилки у веденні бухгалтерського та управлінського обліку, але і розкрити фінансові махінації в економічних злочинах.

Господарська діяльність, яка підтверджена належним чином складеними первинними документами, є законною, якщо органом державної податкової служби не доведено протилежне.

Предметом ретельної уваги під час оцінки податковим органом господарської операції на предмет її законності є три основні складові: добросовісність платника податків, спрямованість господарської операції на отримання позитивного економічного ефекту (ділова мета) та її реальність (товарність).

Покладаючись на думку Вищого адміністративного суду України (далі ВАСУ) реальність вчинюваної господарської операції – це встановлення факту зміни руху активів чи зміни стану зобов'язань платника податку внаслідок придбання ним товарів (послуг), що використовуються таким платником у своїй господарській діяльності.

Отже, будь-які документи (у тому числі договори, накладні, рахунки тощо) мають силу первинних документів лише в разі фактичного здійснення господарської операції.

Здійснення господарської операції і власне її результат підлягають відображенню в бухгалтерському обліку.

За змістом частин першої та другої ст. 9 Закону № 996-XIV [1] підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи, які фіксують факти здійснення господарських операцій. Первинні документи повинні бути складені під час здійснення господарської операції, а якщо це неможливо – безпосередньо після її закінчення. Для контролю та впорядкування оброблення даних на підставі первинних документів можуть складатися зведені облікові документи. Первинні та зведені облікові документи можуть бути складені на паперових або машинних носіях і повинні мати такі обов'язкові реквізити: назву документа (форми); дату і місце

складання; назву підприємства, від імені якого складено документ; зміст та обсяг господарської операції, одиницю виміру господарської операції; посади осіб, відповідальних за здійснення господарської операції і правильність її оформлення; особистий підпис або інші дані, що дають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції.

Як відомо, серед усього різноманіття спорів, що виникають між податковими органами та платниками податків, чи не найбільш поширеними є спори, пов'язані із визнанням господарських операцій платника податків так званими «нереальними» або «безтоварними». Мова йде про випадки, коли на думку податкового органу платник податків відобразив у податковому та бухгалтерському обліку такі операції, що не відбулися в дійсності. Метою такого формування даних обліку є створення умов для мінімізації податкових зобов'язань, зокрема збільшення суми задекларованого кредиту з податку на додану вартість, або ж отримання фіктивного бюджетного відшкодування ПДВ.

Найбільшій поширеності практика визнання операцій «нереальними» набула в період приблизно 2011 року, одночасно із опублікуванням оглядових листів Вищого адміністративного суду України [2] присвячених судовій практиці, пов'язаній із даною категорією спорів.

Даними оглядовими листами було узагальнено та доведено до судів тезу про те, що навіть наявність належним чином оформленого первинного документа не надає права платнику податків на формування даних податкового обліку в тому разі, якщо зафіксована в первинних документах господарська операція фактично не відбулася.

Таким чином, ВАСУ повністю закріпив судову практику, згідно із якою платники податків фактично втратили можливість посилатися у судових спорах щодо так званих безтоварних операцій на відсутність відповідного судового рішення про визнання недійсним правочину.

В листах ВАСУ визначено основні критерії, згідно з якими суд повинен оцінювати реальність господарської операції:

- фактичний рух активів в процесі здійснення господарської операції та реальні зміни майнового стану платника податків;
- наявність зв'язку між фактом придбання товарів (робіт, послуг) та господарською діяльністю платника податків;
- наявність спеціальної податкової правосуб'єктності учасників господарської операції, зокрема статус особи як платника ПДВ.

Аналіз наведених критеріїв свідчить, що господарські операції для визначення податкового кредиту мають бути фактично здійсненими та підтвердженими належним чином оформленими первинними бухгалтерськими документами, які відображають реальність таких операцій, та спричиняти реальні зміни майнового стану платника податків.

При цьому дослідженню підлягають усі первинні документи, які слід складати залежно від певного виду господарської операції: договори, акти виконаних робіт, документи про перевезення, зберігання товарів тощо.

Крім того, необхідно перевірити:

- фізичні, технічні та технологічні можливості певної особи до вчинення тих чи інших дій, що становлять зміст господарської операції;
- наявність кваліфікованого персоналу, основних фондів, у тому числі транспортних засобів для перевезення або виробництва, приміщень для зберігання товарів тощо, якщо такі умови необхідні для здійснення певної операції;
- можливість здійснення операцій з відповідною кількістю певного товару у відповідні строки з урахуванням терміну його придатності, доступності на ринку тощо;
- наявність відповідних ліцензій та інших дозвільних документів, необхідних для ведення певного виду господарської діяльності.

Про відсутність реального характеру відповідних операцій можуть свідчити підтвержені доказами доводи податкового органу.

Факти виявлених порушень законодавства з питань державної митної справи, податкового, валютного та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, викладаються в акті документальної перевірки з посиланням на первинні документи, ведення/складання яких передбачено законодавством, або отримані від інших суб'єктів господарювання, органів державної влади, у тому числі іноземних держав, правоохоронних органів, а також податкову інформацію, що підтверджують наявність зазначених фактів.

Узагальнюючи вищесказане можна стверджувати, що при дотриманні всіх умов ведення бухгалтерського обліку суб'єктом господарювання проблем з доказом реальності проведення господарської операції в органах суду не буде.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [Електронний ресурс] / Відомості Верховна Рада України, № 996-XIV від 16.07.1999 – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

2. Лист Вищого адміністративного суду України «Щодо однакового застосування адміністративними судами окремих приписів Податкового кодексу України та [...]»; [Електронний ресурс] // Режим доступу до ресурсу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0742760-11>.

Лист Щодо підтвердження даних податкового обліку Вищий адміністративний суд; [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v1936760-11>.

ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АКЦІОНЕРНОГО ТИПУ

Собівартість продукції є однією із найважливіших економічних категорій для підприємств виробничої сфери. Собівартість продукції (робіт, послуг) – це грошовий вираз затрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції. Її рівень багато в чому визначає ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства. Вивчення собівартості продукції дозволяє визначити тенденції зміни даного показника, проаналізувати виконання плану за його рівнем та встановити резерви зниження собівартості продукції, а також дає більш точну оцінку рівню показників прибутку і рентабельності, досягнутому на підприємствах.

Судячи з економічних і соціальних позицій значення зниження собівартості для підприємств полягає у наступному:

- у збільшенні прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, а отже, у появі можливості не тільки в простому, але й розширеному відтворенні;

- у появі більшої можливості для матеріального стимулювання робітників і вирішення багатьох соціальних проблем колективу підприємства;

- у поліпшенні фінансового стану підприємства і зниженні рівня ризику банкрутства;

- у можливості зниження ціни реалізації на свою продукцію, що дозволяє значною мірою підвищити конкурентоздатність продукції і збільшити обсяг продажів.

Основним джерелом зниження собівартості продукції на підприємстві є зростання продуктивності праці. По-перше, за рахунок зростання продуктивності праці досягається економія заробітної плати, оскільки зростання продуктивності праці призводить до скорочення витрат на виробництво продукції. По-друге, завдяки зростанню продуктивності збільшується випуск продукції, за рахунок чого досягається зниження собівартості продукції шляхом економії непропорційних витрат.

Розглянувши вищенаведене можна виділити такі основні фактори зниження матеріальних витрат на підприємстві:

- вдосконалення системи управління витратами;
- забезпечення зростання товарообігу і вдосконалення його структури;
- підвищення ефективності використання основних фондів;
- підвищення продуктивності праці;
- вдосконалення торговельно-технологічного процесу;
- налагодження оперативного контролю за раціональним використанням матеріальних ресурсів.

Реалізація основних напрямів поліпшення господарського механізму економії витрат обігу і всіх факторів має сприяти їх оптимізації в торгівлі, підвищенню її ефективності.

А також чітке дотримання технологічної дисципліни призведе до скорочення виробничих втрат, тому запровадження контролю за дотриманням працівниками технологічного процесу має включати наступні заходи:

- запровадити систему жорсткого контролю за втратою сировини та матеріалів, а також їх втрати у процесі виробництва;
- покращити контроль якості продукції;
- розробити та запровадити систему матеріальної відповідальності за недотримання технології виробництва;
- призначити відповідальних за дотримання технології осіб в кожній виробничій бригаді, а загальний контроль покласти на головного інженера;
- удосконалити систему обліку матеріальних витрат та втрат у процесі виробництва з метою виявлення причин наявності втрат та їх уникнення.

Також підприємство має можливість впливати на величину витрат матеріальних ресурсів, починаючи з їхньої заготівлі. Сировина і матеріали входять у собівартість за ціною їхнього придбання з урахуванням витрат на перевезення, тому правильний вибір постачальників матеріалів впливає на собівартість продукції. Важливо забезпечити надходження матеріалів від таких постачальників, що знаходяться на невеликій відстані від підприємства, а також перевозити вантажі найбільш дешевим видом транспорту.

Таким чином, виконання запропонованих заходів для підприємств акціонерного типу дасть змогу збалансувати витрати на виробництво і реалізацію продукції та оптимізувати величину собівартості одиниці продукції. Зниження собівартості продукції підвищить ліквідність підприємства та посилить його конкурентні позиції на ринку.

Список використаних джерел:

1. Ткаченко М. Формування виробничої собівартості продукції, незавершеного виробництва, рентабельності та визначення ціни продажу / М. Ткаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – №8. – С. 20-36.
2. Філінков О.М. Про співвідношення змісту категорій "витрати виробництва", "затрати", "собівартість" / О. Філінков // Економічна теорія. - 2008. - №4. - С. 12-17.

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ТОВАРИСТВ З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

Успішне функціонування підприємства в сучасних ринкових умовах можливе лише при постійному моніторингу зовнішнього середовища та накопичення економічного потенціалу і конкурентних переваг фірми.

Економічний потенціал підприємства – це інтегральні здібності підприємства максимально задовольняти потреби споживачів, враховувати інтереси держави, а також оптимально використовуючи наявні економічні ресурси.

В усіх трактуваннях потенціалу підприємства його сутність нерозривно пов'язана з ресурсами та можливостями. Втілення підприємством можливостей у дійсність з використанням ресурсів перетворюється на набуття важливих економічних вигод.

Актуальність проблеми ефективності використання потенціалу підприємства та його конкурентних переваг підсилюється також тим, що існування конкуренції між підприємствами вимагає більших інвестицій у розвиток і вдосконалення матеріально-технічної бази підприємства, а переважна більшість українських підприємств не мають необхідних коштів для розвитку власного виробництва.

Зважаючи на проблемні сторони виробничо-господарської діяльності товариств з обмеженою відповідальністю можна запропонувати наступні шляхи щодо покращення стану та рівня економічного потенціалу:

- Оновлення та модернізація обладнання. Безпосередня купівля сучасного обладнання це значні матеріальні витрати, тому підприємство може придбати технологічне обладнання у лізинг.
- Ліквідація вузьких місць та диспропорцій у виробничих потужностях підприємства. Виникнення вузького місця є наслідком невідповідності між цехами, дільницями або групами обладнання.
- Скорочення тривалості виробничого циклу за рахунок:
 - ліквідація недіючого обладнання;
 - скорочення строків ремонту обладнання;
 - зниження простоїв: цілозмінних та всередині змін.
- Поліпшення організації складського господарства, зокрема впровадження механізації та автоматизації вантажно-розвантажувальних робіт на складах.
- Скорочення простоїв устаткування внаслідок підвищення якості ремонтного обслуговування, своєчасного забезпечення основного виробництва сировиною, матеріалами, паливом, напівфабрикатами.
- Підвищення рівня продуктивності праці, за рахунок:

- удосконалення організаційної структури управління;
- управління плинністю кадрів;
- збільшення ефективного фонду робочого часу працівника.
- Підвищення якості трудових ресурсів шляхом навчання та підвищення кваліфікації наявного персоналу.
- Регулярне проведення маркетингових досліджень, зокрема:
 - вивчення поведінки покупців на ринку;
 - вивчення стандартів якості;
 - вивчення вимог споживачів до асортименту і якості продукції;
 - аналіз продукції та цін конкурентів.
- Стимулювання дилерської мережі. Змінити систему оплати праці співробітників сфери збуту у бік посилення залежності їхніх доходів від обсягу продажів.
- Вдосконалення інформаційного забезпечення. Оскільки сьогодні споживач в першу чергу звертається до сайту фірми, для того щоб знайти інформацію про виробника, працівникам маркетингового відділу підприємств варто звернути на це увагу.
- Підвищення ліквідності, внаслідок:
 - скорочення величини адміністративних витрат;
 - управління величиною запасів.
- Впровадження політики управління фінансовими ризиками.

Враховуючи запропоновані заходи товариства з обмеженою відповідальністю зможе вдосконалити товарну політику; підвищити ефективність використання основних фондів та покращити ліквідність підприємства.

Впровадження запропонованих заходів дасть змогу компаніям збалансувати власний економічний потенціал, що є запорукою успіху їх діяльності в майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Балацький О. Ф. Економічний потенціал адміністративних та виробничих систем: монографія / О. Ф. Балацький – Суми: Університетська книга, 2006. – 972 с.

2. Краснокутська Н. С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження: монографія / Н. С. Краснокутська. – Харків: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ РЕСУРСІВ

Сьогодні в економічній думці категорія «ресурси», окрім матеріальної та фінансової форми існування, здобуває нову форму – інтелектуальну. Оновлене розуміння є наслідком тенденцій розвитку суспільства, про що свідчать суттєві зміни в системах господарювання більшості країн світу. В теперішній час інтелектуальні ресурси компанії стають одним з головних ресурсів підприємницької діяльності. Актуальність і пріоритетність інтелектуальних ресурсів для кожного підприємства визначається з точки зору рівня ефективності їх використання, формування конкурентних переваг за ринкових умов, реалізації стратегічних намірів тощо.

Головною з особливостей інтелектуальних ресурсів є здатність до самозростання або капіталізації, що робить їх унікальними. Самозростання або капіталізація означає, що при збільшенні обсягів виробництва продукції з використанням інтелектуальних ресурсів їх вартість збільшується, а не амортизується, що забезпечує сталий розвиток підприємства. Проблема сталого розвитку підприємства пов'язана з формуванням інтелектуального капіталу. Сукупність ресурсів, що формують інтелектуальний капітал і використовуються підприємством у своїй господарській діяльності, надають можливість займати провідні позиції на ринку нових товарів і послуг. З метою ефективного управління розвитком підприємства необхідно визначити, які саме інтелектуальні ресурси забезпечують формування інтелектуального капіталу.

Інтелектуальні ресурси – це всі продукти інтелектуальної діяльності, які формують та розширюють потенційні можливості підприємства за рахунок їх унікальності, забезпечують його стійкі конкурентні переваги. Інтелектуальні ресурси, як нематеріальні надбання підприємства, є багатогранним поняттям: по-перше, це частина ресурсів підприємства, яка немає матеріальної форми; по-друге, це ресурси довготривалого використання; по-третє, це інтегрований інтелектуальний продукт як результат взаємодії знань, умінь, накопиченого досвіду персоналу, результатів науково-технічної діяльності та організаційно-методичних рішень за різними напрямками функціонування підприємства; по-четверте, це джерело створення конкурентних переваг і як похідних – збільшення доходу та прирощення доданої вартості.

Інтелектуальні ресурси підприємства охоплюють сукупність сформованих та накопичених інтелектуальних і комунікативних здібностей (можливостей) працівників, які використовуються у виробничо-господарській діяльності підприємства і включають результати творчої та інтелектуальної

праці співробітників, а також організаційні знання, характерні для визначеного підприємства. Інтелектуальні ресурси підприємства зростають не шляхом додавання інтелектуальних ресурсів окремих працівників, а на основі їх взаємодії та виникнення позитивних синергійних ефектів.

Інтелектуальні ресурси підприємства є його динамічними можливостями, що представляють собою унікальне поєднання наявних у підприємстві ресурсів, що сприяють досягненню успіху компанії в певних видах діяльності та на певних стадіях її розвитку.

Слід зазначити, що інтелектуальні ресурси не тільки забезпечують підприємству можливість виробляти якісну продукцію, але й дозволяють підприємству адаптуватися до змін зовнішнього середовища через удосконалення техніки, технології, управління, освоєння нових ринків збуту, реалізацію нових видів діяльності, збільшення обсягів виробництва та продажу, більш швидке накопичення капіталу.

Проте самі по собі інтелектуальні ресурси не є продуктивними ресурсами, до того моменту, поки вони не будуть залучені у виробничий процес. Завдання сучасного підприємця зробити це найбільш ефективним способом, щоб максимально реалізувати потенціал інтелектуальних ресурсів підприємства, залишивши мінімальну кількість невикористовуваних резервів. Вирішити дану задачу можна лише одним способом – сформувавши ефективну систему управління інтелектуальними ресурсами підприємства.

Управління інтелектуальними ресурсами передбачає виконання цілої низки функцій, що спрямовані на раціональне формування, використання й розвиток інтелектуальних ресурсів підприємства.

Управління інтелектуальними ресурсами на рівні окремо взятого підприємства пов'язано не тільки з пошуком способів ефективного продукування та використання знань і інформації для досягнення поставлених економічних цілей – таких, як зростання прибутку, економія витрат, збільшення обсягів реалізації продукції, але і створенням умов для реалізації потреб співробітників у творчості та самореалізації.

Інтелектуальні ресурси, створювані суб'єктами господарювання, є наслідком інтелектуальної діяльності окремих особистостей та колективів в цілому і вимагають, як і будь-які інші ресурси, ідентифікації, визначення, обліку і, головне, ефективного використання. Останнє є особливо важливим з огляду на здатність інтелектуальних ресурсів (в поєднанні з матеріалізованим ресурсами підприємства та персоналом) виступати продуцентом знов створюваних продуктів.

У сучасних умовах важливий не тільки обсяг здібностей і знань, але й вміння користатися ними. Для того, щоб інтелектуальні ресурси співробітників підприємства могли реалізовуватися в їх інтелектуальний капітал, а потім в інтелектуальний капітал підприємства необхідно створювати спеціальні умови на підприємстві, з метою розвитку та удосконалення раніше отриманих знань.

Список використаних джерел:

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг, пер. с англ. под. ред. Л.Н. Ковалик – СПб.: Питер, 2002. – 288 с.
2. Sveiby K.E. Measuring Intangibles and Intellectual Capital – An Emerging First Standard All rights reserved [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sveiby.com>.
3. Бутнік-Сіверський О.Б. Інтеллектуальний капітал: теоретичний аспект // Інтеллектуальний капітал – 2002, № 1. - С.16-27.
4. Інтеллектуальна власність: навчальний посібник / [Т.Г. Васильців, В.В. Апопій, Р.Л. Лупак, О.О. Ільчук]. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2015. – 172 с.

УДК 316.4

Наталія Мехеда

Natalia Meheda

Черкаський національний університет ім. Б.Хмельницького

ВЕРИФІКАЦІЯ ЯК ШЛЯХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ

Витрати на соціальну сферу є фактичним гальмом економічного зростання. У 2018 році витрати Пенсійного фонду у відсотках до ВВП склали 15,7%, на соціальний захист – 3,7%, що є найбільшими показниками соціальних витрат в світі. Непомірно роздуті, необґрунтовані витрати на цю сферу, що роками накопичувалися внаслідок соціального популізму, коли гроші виплачувалися не адресно нужденним, а всім без винятку, не вирішують питання соціального захисту та фактично є гальмом для економічного зростання країни. Ці проблеми суттєво загострилася внаслідок анексії Криму, переоформлення пенсіонерів, що знаходяться в зоні проведення ООС, значної кількості біженців, збільшення субсидій на оплату комунальних послуг тощо,

Було виплачено 18 млрд грн житлових субсидій, що становить 3,1% держбюджету, то в 2018 році на ці цілі закладено 35 млрд грн, а це вже 5% бюджету. І кількість домогосподарств, відповідно, може зрости з 5,5 млн до 6,5 млн. Пов'язано це з черговим підвищенням тарифів на «комуналку»: впродовж року на 50% має зрости ціна на електроенергію (з 1 березня та 1 вересня), суттєво подорожчає природний газ для побутових потреб. Відтак владі доведеться збільшити й розмір компенсацій із державного бюджету.

Протягом 2018 року, з урахуванням виплат Пенсійного фонду, з держбюджету запланували виплатити 350 млрд грн за всіма програмами соцдопомоги. В умовах кризи – це велика сума.

Ефективне використання бюджетних коштів залишається однією з

важливих проблем виконання бюджету як для України, так і більшості країн світу. Реалізація ефективної політики у сфері державних фінансів посідає важливе місце у процесі регулювання економічного розвитку держави.

Верифікація - підтвердження достовірності даних про пенсіонерів і одержувачів соціальних виплат - є однією з ключових реформ, необхідних для наведення порядку в видатковій частині державного бюджету. Вона дозволить впоратися з шахрайством і розкраданнями в сфері пенсійного та соціального забезпечення - наприклад, вирішити знамениту проблему "мертвих душ" (померлих людей, за яких хтось інший продовжує отримувати належні їм виплати). Законодавство, потрібне для початку цього процесу, було прийнято в рамках "бюджетного пакету".

Процес верифікації не передбачає штрафи, а передбачає лише аналіз даних, отриманих з різних джерел. Якщо виявлять порушення – повідомлять профільне міністерство, яке і прийме рішення про призупинення виплат.

Верифікація це в жодному разі не скасування соцвиплат. Вона не загрожує чесним громадянам. Її мета – виявити шахраїв і тих, хто явно не має права на отримання такої соціальної допомоги. Верифікація не створить дискомфорт громадянам.

Міністерство фінансів України презентувало план верифікації (перегляду) соціальних виплат і пенсій для з'ясування того, що кошти, які сьогодні виділяються Пенсійним фондом та іншими державними установами (соціальні фонди, Міністерство соціальної політики України) отримують справжні пенсіонери, справжні громадяни, а не «мертві душі» або «шахраї».

Проблем і перешкод проведенню верифікації багато.

Згідно з документами, Нацбанк, Пенсійний фонд і фонди державного страхування, банки, інші установи та організації будуть надавати Мінфіну дані. Мова про одержувачів субсидій, пільг, зарплат, пенсій та інших видів соцдопомоги, які виплачуються з центрального і місцевого бюджетів.

Для необхідного ефекту потрібно, щоб всі системи адміністрування соціальних виплат і бази даних зіставлялися між собою. В ідеалі для цього потрібна єдина система обліку одержувачів соцвиплат.

Зараз існує понад сто видів соціальних виплат. На центральному рівні адмініструються дві бази даних їх одержувачів - інвалідів і переселенців. Ще понад десяти баз ведуть місцеві органи влади.

Найбільша складність - забезпечити Мінфіну доступ до всіх даних.

Україна - далеко не перша країна, яка вдається до верифікації пенсіонерів і одержувачів соціальних виплат. Зі зловживаннями та шахрайством в даній сфері стикалися багато країн, а для деяких з них процес верифікації був одним з ключових елементів розв'язання криз державних фінансів.

З огляду на, що на пенсії і соціальні виплати припадає близько половини всіх державних витрат в Україні, або більше 20% від ВВП країни, навіть при помірних масштабах шахрайства втрати від нього в грошовому вираженні можуть тягнути на десятки мільярдів гривень.

Соціальна підтримка буде надаватися тільки тим особам, які реально її потребують, для чого міністерство планує перейти на систему адресних виплат соціальної допомоги. Для цього має намір провести аудит і верифікацію соціальних виплат і їх одержувачів для оптимізації системи соціального захисту та соціального забезпечення громадян, запобігання зростання ознак тіньової економіки та забезпечення соціальної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Бакуменко В. Д. Формування державно-управлінських рішень: проблеми теорії, методології, практики. — К., 2010.
 2. Бідак В. Гуманістична складова соціальної політики в умовах економічних трансформацій // Україна: аспекти праці. — 2001. — № 5.
 3. Борецька Н. П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми. — Донецьк, 2001.
- Вегера С Європейська соціальна хартія і Україна // Україна: аспекти праці. — 2001. — №7

УДК 657.633.5:658.84:004.738.5

Ірина Плотніченко

Iryna Plotnichenko

Національний університет «Львівська політехніка»

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Формування ефективної системи внутрішнього контролю на підприємствах у сфері електронної комерції, що сприятиме виконанню цілей стратегічного, економіко-аналітичного, обліково-звітнього, нормативно-правового та ризик-орієнтованого спрямувань, ґрунтується на застосуванні концептуальних засад, візуалізованих на рис. 1.

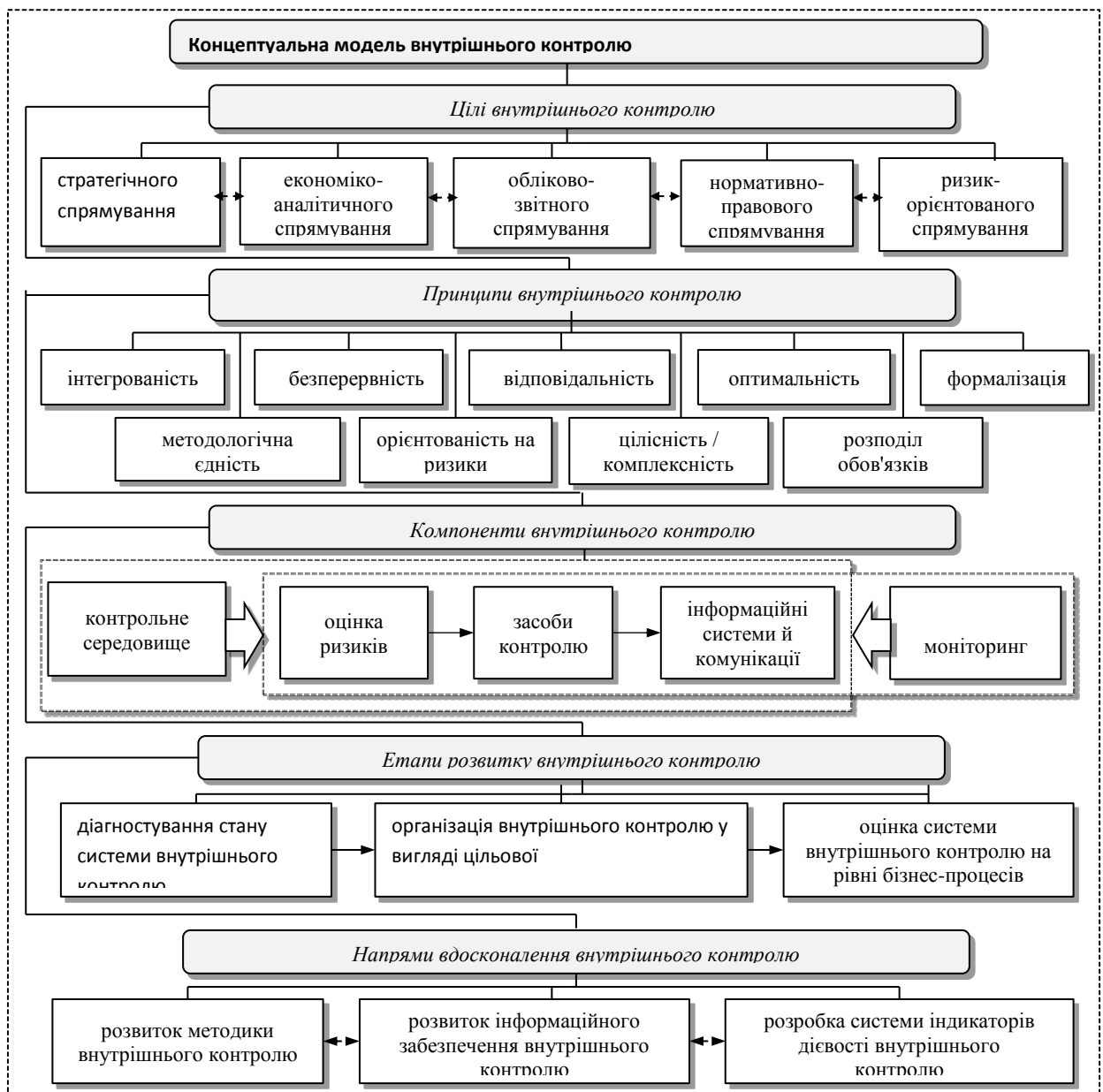


Рис. 1. Концептуальна модель організації внутрішнього контролю суб'єкта електронної комерції

Джерело: розроблено автором за результатами дослідження

Потреба створення дієвої системи внутрішнього контролю на основі визначених ключових принципів, що відповідає моделі управління організації та дозволяє забезпечити ефективне досягнення поставлених керівництвом суб'єктів електронної комерції задач, особливо гостро обумовлюється зростаючим впливом комплексних ризикоутворюючих факторів діяльності, пов'язаних із використанням інформаційно-комунікаційних технологій в комерційній діяльності підприємств.

Важливо розуміти, що внутрішній контроль являється невід'ємним компонентом ефективного управління. Систему внутрішнього контролю необхідно розглядати як невіддільну частину операційної діяльності.

Найефективнішою системою внутрішнього контролю вважається, якщо контроль «вбудований» в інфраструктуру організації і є частиною її сутності. «Вбудований», а не «надбудований» над бізнес-процесами контроль підсилює якість і результативність заходів, а також допомагають уникати додаткових витрат і дозволяють швидше реагувати на ті чи інші події [1].

Формування інтегрованої системи, яка здатна оперативно реагувати на виклики, що виникають в ході здійснення електронної комерційної діяльності, забезпечується тісним взаємозв'язком компонентів внутрішнього контролю, визначених методологією COSO «Internal Control-Integrated Framework» [2]. Базисним компонентом внутрішнього контролю, що повинен забезпечити позитивне та сприятливе ставлення до даної системи, впорядкованість і дисципліну, являється створене керівництвом суб'єкта електронної комерції середовище контролю, що формує атмосферу в організації, яка впливає на усвідомлення персоналом важливості виконання контрольних функцій. Саме на створення можливостей для керівництва суб'єктів електронної комерції запобігати бізнес-ризикам, що становлять перепони в їх розвитку та ефективному функціонуванні, перш за все, повинен бути спрямований внутрішній контроль.

Слід акцентувати, що ростом рівня ризиків, викликаним невідповідними змінами бізнес-середовища суб'єктів електронної комерції, обумовлюється необхідність постійного моніторингу, аналізу та розвитку системи внутрішнього контролю.

Список використаних джерел:

1. Internal Control-Integrated Framework. Executive_Summary / The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. – May, 2013// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.coso.org/documents/990025P_Executive_Summary_final_may20_e.pdf.
2. The Updated COSO Internal Control Framework: Frequently Asked Questions, Second Edition-FAQs-Second-Edition-Protiviti.- September, 2013 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.protiviti.com/en-US/Documents/ResourceGuides/Updated-COSO-Internal-Control-Framework-FAQs -Second-Edition-Protiviti.pdf>.

ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ОСНОВНІ АСПЕКТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Підприємство є основною ланкою господарства, оскільки на ньому відбувається поєднання особистісних і речових факторів виробництва, виготовляється в процесі праці вся сукупність економічних благ.

Діяльність підприємств в Україні регулюється за допомогою господарського законодавства. Воно охоплює як господарські закони у власному значенні, так і інші нормативні акти з питань господарської життєдіяльності [1, 83].

Згідно з ч. 1 ст. 62 ГК підприємство — це самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому ГК та іншими законами [2].

Ознаки підприємства:

– підприємство є самостійним суб'єктом. Самостійність у прийнятті господарських рішень є однією з основних і необхідних умов діяльності підприємства як товаровиробника. Юридичний аспект такого визначення полягає в тому, що підприємство при здійсненні своєї господарської діяльності має право з власної ініціативи приймати будь-які рішення, що не суперечать законодавству України.

– закон визначає, що підприємство — це суб'єкт господарювання. Суть визначення «суб'єкт господарювання» полягає в тому, що підприємство є товаровиробником, трудовий колектив якого на професійній основі (промисел) виробляє і реалізує свій товар з метою одержання прибутку. Як господарюючий суб'єкт підприємство здійснює виробничу, науково-дослідну торговельну та іншу господарську діяльність. Як правило, підприємства належать до комерційних, спрямованих на прибуток, організацій (на відміну від неприбуткових організацій — релігійних, об'єднань громадян тощо), хоч можуть створюватися і для некомерційної діяльності (ч. 2 ст. 62 ГК).

– Підприємство — це статутний суб'єкт господарювання. Статут підприємства як локальний акт господарського законодавства нормативно визначає цілі і предмет діяльності окремого підприємства, відхилитися від яких без зміни статуту підприємству заборонено. Статут також визначає межі спеціальної правоздатності підприємства як юридичної особи. Це один з найважливіших правових актів підприємства.

– Підприємство має необхідне для суб'єкта господарювання майно — основні і оборотні кошти, інші цінності, якими воно володіє, користується і розпоряджається на певному правовому титулі (на праві власності, господарського відання чи оперативного управління). Це майно юридично відмежоване, як правило, від майна власника підприємства і закріплене за підприємством як суб'єктом права. Основні і оборотні кошти знаходяться на самостійному балансі, гроші — на поточному рахунку підприємства в банку.

– Підприємство має печатку із своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом.

Залежно від форм власності ч. 1 ст. 63 ГК виділяє такі види підприємств: приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);

підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності);

комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;

державне підприємство, що діє на основі державної власності;

підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності);

спільне комунальне підприємство, що діє на договірних засадах спільного фінансування (утримання) відповідними територіальними громадами - суб'єктами співробітництва.

Слід мати на увазі, що відповідно до чинного на момент створення підприємств законодавства в Україні були створені і діють до цього часу й інші види підприємств: індивідуальні, сімейні, спільні (в тому числі з іноземними інвестиціями) підприємства .

Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду ч. 3 ст. 63 ГК поділяє підприємства на унітарні і корпоративні.

Унітарне підприємство створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний капітал, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який призначається (обирається) засновником (наглядовою радою такого підприємства у разі її утворення), керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Унітарними є підприємства державні, комунальні, підприємства, засновані на власності об'єднання громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника (ч. 4 ст. 63 ГК).

Корпоративне підприємство утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративними є кооперативні

підприємства, підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб (ч. 5 ст. 63 ГК).

Залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік підприємства можуть бути віднесені до категорії малих підприємств, середніх або великих підприємств (ч. 7 ст. 63 ГК).

У випадках існування залежності від іншого підприємства, передбачених ст. 126 ГК, підприємство визнається дочірнім (ч. 8 ст. 63 ГК).

Існування, ефективне функціонування та розвиток підприємств в умовах ринкових відносин відбувається під впливом різноманітних чинників. Чинники внутрішнього середовища діють зсередини та можуть контролюватися підприємством та змінюватися відповідно до його потреб [3, 110]. Чинники зовнішнього середовища підприємство контролювати не може, особливо це стосується чинників макросередовища. Ступінь впливу окремих чинників як зовнішнього, так і внутрішнього середовищ на підприємства неоднаковий. Це пов'язано з відмінностями у сферах діяльності та внутрішнього потенціалу кожного підприємства.

Список використаних джерел:

1. Скорицький А.М. Аналіз правового регулювання підприємницької діяльності в Україні // Наше право. - №1. – 2014. – С.82-88.
2. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. - № 18, № 19-20, № 21-22. – С. 144.
3. Яковець Т.М., Нагорна Ю.А. Теоретичні аспекти розвитку підприємств у сучасних умовах // Вісник КНУТД. - №2. – 2015. – С. 108-113.

УДК: 330.332

Анна Шевченко

Anna Shevchenko

Черкаський державний технологічний університет

ВЕНЧУРНЕ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК СУЧАСНИЙ НАПРЯМ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ ПІДПРИЄМТВАМИ ІННОВАЦІЙНОГО СЕКТОРУ

Важливим джерелом фінансування інноваційної діяльності малого бізнесу служить венчурний капітал - довгостроковий ризиковий капітал в різних організаційних формах. Відома така його форма, як інвестиції в акції нових і швидкозростаючих компаній з метою отримання високого прибутку після реєстрації акцій цих компаній на фондовій біржі. Є і традиційна форма, коли великою компанією кошти виділяються на розвиток певної науково-технічної ідеї з потужним комерційним потенціалом.

Мета венчурного фінансування полягає в отриманні надвисокого доходу від вкладення коштів, який інвестор отримує у вигляді повернення через певну

кількість років шляхом продажу зрослих в ціні акцій або частки успішно розвивається партнерам по бізнесу на відкритому ринку або великої компанії, що працює в тій же області, що і розвивається.

Світовий досвід показує, що найбільш ефективними формами організації венчурного фінансування бізнесу є:

- пряме інвестування, яке призводить як до максимізації ризику, так і до обсягів прибутку в разі успішної реалізації проекту;
- спільне інвестування крупного інноваційного проекту, при якому мінімізується ризик за рахунок поділу його на кілька складових, але разом з тим зменшується і індивідуальна норма прибутку кожного учасника;
- участь в незалежних венчурних фондах, що дозволяє розосередити фінансовий ризик, не вимагає від інвесторів значних вкладень і специфічних для даного роду діяльності навичок управління, так як венчурні фонди створюються і управляються професіоналами ризикових капіталовкладень.

Ресурси в незалежні венчурні фонди можуть надходити не тільки від великих корпорацій, але і з пенсійних фондів, страхових компаній, державних і недержавних фондів підтримки розвитку малого підприємництва та інших організацій.

Механізм венчурного фінансування інновацій в українському бізнесі має певну специфіку: в умовах нерозвиненості вітчизняного фондового ринку важко знайти ризиковий капітал, але, тим не менше, український венчурний капітал за останні роки значно виріс.

Від так, у 2015 р. український ринок венчурного інвестування відзначився рекордним обсягом інвестицій, понад 132 млн. дол. США. Це число не тільки втричі більше, ніж 39 млн. дол. 2014 р., але й значно перевищує 89 млн. дол. 2013 р., який вважався кращим роком українського венчурного ринку [2]. Ринок венчурних інвестицій в 2017 році зміг акумулювати 300 млн.дол. та за прогнозами буде збільшувати свої обсяги і надалі. Проте, Українська асоціація венчурного капіталу зазначає, що загальний обсяг інвестицій в українські стартапи у сфері інформаційних технологій в 2016 році склав 88 млн. дол., що на 33% менше, ніж у 2015 році [3].

Все більше число українських підприємців у пошуках раннього фінансування намагаються отримати успіх на міжнародних краудфандингових платформах, таких як “Kickstarter” та “Indiegogo”. Краудфандинг – альтернативний шлях отримання фінансування, в основі якого полягає колективна співпраця людей, які добровільно об’єднують свої гроші або інші ресурси разом, як правило, через Інтернет, щоб підтримувати зусилля інших людей або організацій. Хоча більшість із стартапів використовують ці платформи, щоб отримати свої перші гроші, серед них є низка проектів, які вже отримали ангельські або венчурні інвестиції до компанії, тому використовують цей інструмент для збільшення продажів та популярності.

Загалом 11 успішних компаній, заснованих у 2015 р., залучили шляхом краудфандингу понад 1,6 млн. дол. США. Найуспішнішими з них у 2015 р.

стали такі стартапи, як “Ecois.me”, “Ugears”, “Piper”, “iblazi” та “Robo Wunderkind” [2].

Досвід США свідчить, що в сучасних умовах найважливішим фактором функціонування малого бізнесу стає організація інфраструктури підтримки, що включає:

- фінансову підтримку (численні доступні джерела капіталу);
- матеріально-технічну підтримку (здача в оренду і можливість покупки, в тому числі на пільгових умовах, засобів виробництва);
- інформаційну підтримку (забезпечення можливостей користування інформаційними мережами і технічними бібліотеками, доступ до баз даних і т.д.);
- консультативну підтримку (розвиток спеціалізованих послуг консультування, орієнтованих на організаторів дрібних інноваційних підприємств, з питань оподаткування, страхування, планування, маркетингу, ведення звітності, оформлення патентів).

Таким чином, в результаті проведеного дослідження механізму фінансування малого інноваційного підприємництва в Україні отримані наступні висновки:

1. Розвиток процесів фінансування інноваційного підприємництва в Україні має здійснюватися на основі активізації діяльності фінансових інститутів.
2. Банківський сектор здатний забезпечити ефективне фінансування інноваційних проектів на основі застосування проектного фінансування.
3. Роль венчурного інвестування недооцінена у вітчизняній економіці в силу неефективності і недієвості окремих методів та інструментів механізму його здійснення.
4. Доцільно використовувати комплексний підхід до фінансування інноваційного підприємництва в українській економіці з урахуванням використання зарубіжного досвіду, але слід посилити контроль за результатами його діяльності.

Список використаних джерел:

1. NVCA Yearbook 2016 // National Venture Capital Association. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nvca.org/research/stats-studies>.
2. Дідик Н.В. Світовий досвід венчурного фінансування як сучасної форми фінансування. – 2017. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/9.pdf
3. Українська асоціація венчурного та приватного капіталу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uvca.eu/ua/>

ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ

Система управління фінансовою безпекою банку не буде ефективною без врахування впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, які, у свою чергу, є цільовими орієнтирами для її розвитку та вдосконалення. На сучасному етапі функціонування банківської системи України, в умовах зростання кількості загроз фінансовій безпеці вітчизняних банків, як наслідок реалізується негативний вплив на фінансові результати діяльності банків, що призвели до численних банкрутств банківських інституцій, введення в банки тимчасових адміністрацій, вилучення банківських ліцензій на проведення окремих банківських операцій.

Головний принцип збереження фінансової безпеки – це контроль та балансування доходів і витрат економічної системи. На збереження фінансової безпеки роблять значний вплив наступні фактори.

1. Внутрішні: кваліфікація облікового і фінансово-економічного персоналу; кваліфікація та навички вищого керівництва банку; юридичне забезпечення та експертиза договорів і контактів банку; ефективність системи внутрішнього контролю; касова, податкова і платіжна дисципліна; збутова і маркетингова стратегія банку.

2. Зовнішні: законодавча та нормативна база, що регулює господарську діяльність; платоспроможність дебіторів; діяльність (протидія) державних органів та органів місцевого самоврядування; активність кредиторів по вимозі боргів; ефективні ділові відносини з фінансово-банківською системою (здатність або можливість залучати кредитні ресурси за мінімально можливою ціною); надійність партнерів і контрагентів.

Безсумнівно, забезпечення фінансової безпеки банку має спиратися на існуючі закони, мати правову основу. В даний час законодавча база забезпечення безпеки розроблена недостатньо, а багато нормативні акти, що впливають на результативність банківської діяльності, наприклад, податкове законодавство, змінюються дуже швидко і негативно впливають на фінансову стійкість кредитної організації.

Виконання банком своїх зобов'язань, а також реалізація очікувань зацікавлених груп залежить від того, наскільки він здатний виявляти ці потреби і очікування, ефективно їх задовольняти, витримуючи оптимальний баланс залучених ресурсів і створеного додаткового продукту. Зазначена здатність банку вимагає ефективною координації дій у різних сферах, залучення найбільш передових технологій управління.

Вимога збалансованості фінансових ресурсів з точки зору їх джерел та напрямків використання породжує одну з ключових проблем ринкової

економіки - платоспроможність банку. У загальному випадку платоспроможність являє собою здатність вчасно і в необхідних обсягах задовольняти свої платіжні зобов'язання.

Основним завданням фінансової безпеки є підтримання постійного фінансового рівноваги між вступниками та вихідними платежами банку, іншими словами, підтримку своєї ліквідності. За рахунок тимчасового запізнювання між вступниками та вихідними платежами виникає фінансова пролом, яку банк повинен закрити. Ця фінансова пролом повинна постійно покриватися за рахунок відповідного залученого капіталу, в іншому випадку банк збанкрутує. Капітал повинен залучатися заздалегідь, щоб фінансова дірка і виникнути не могла.

На основі загальної теорії безпеки доцільно вибудувати алгоритм дій господарюючого суб'єкта, що забезпечують йому вжиття таких заходів і кроків, які не дали б можливості опуститися за критичну межу і втратити свою економічну незалежність. Слід також розрахувати сили і інвестувати кошти, необхідні для забезпечення фінансової безпеки бізнесу.

Складність завдання забезпечення безпеки полягає в тому, чи зможуть менеджери відстояти незалежність у прийнятті рішень і забезпечити умови для нормальної діяльності шляхом мінімізації різних дестабілізуючих факторів і протиправних зазіхань.

Ключовий чинник успішного розвитку банку - грамотний і професійний менеджмент, а головний чинник ризику - некомпетентність і недобросовісність працівників. В таких умовах проблема фінансової стійкості і безпеки стає надзвичайно актуальною та стратегічною.

Отже, стратегія фінансової безпеки банку повинна включати: визначення критеріїв і параметрів фінансової системи банку, що відповідають вимогам його фінансової безпеки; розроблення механізмів і заходів ідентифікації загроз фінансової безпеки банку та їх носіїв; характеристики областей їх прояву; встановлення основних суб'єктів загроз, механізмів їх функціонування, критеріїв їх впливу на економічну систему банку; розробку методології прогнозування, виявлення і запобігання виникнення факторів, що визначають виникнення загроз фінансовій безпеці, проведення досліджень з виявлення тенденцій і можливостей розвитку таких загроз; організацію адекватної системи забезпечення фінансової безпеки банку; формування механізмів і заходів фінансово-економічної політики, що нейтралізують чи пом'якшують вплив негативних чинників; визначення об'єктів, предметів, параметрів контролю за забезпеченням фінансової безпеки банку.

Список використаної літератури:

1. Перехрест Л. М. Вплив ризиків та загроз на фінансову безпеку банків / Л. М. Перехрест // Соц. екон. пробл. сучас. періоду України. - 2008. - Вип. 1. - С. 271-279.
2. Барановський О.І. Банківська безпека: проблема виміру / О.І. Барановський // Економіка і прогнозування. — 2006. — № 1. — С. 7-25

Болгар Т.М. Фінансова безпека банків в умовах ринкової трансформації економіки України [Текст] : Автореферат... к. економічних наук, спец.: 08.00.08 - гроші, фінанси і кредит / Болгар Т. М. – Суми : ДВНЗ «Укр. акад. банківської справи НБУ», 2009. – 21 с.

СЕКЦІЯ 3. РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 631.115.8 : 37.035.91

Неля Бібікова

Nelia Bibikova

Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

ІНФОРМАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ

Інформація є важливим ресурсом розвитку будь-якої системи, у т.ч. і сільськогосподарської кооперації (далі – СГК). Інформаційний механізм регулювання розвитку регіональної СГК покликаний забезпечити взаємодію формальних і неформальних інститутів, які суттєво впливають на параметри розвитку кооперативного руху у багатьох країнах світу.

Основу інформаційного регуляторного механізму складає сільськогосподарське дорадництво як система консультування аграрних виробників. Нині мережа дорадчих служб знаходиться на початковому етапі формування: дорадчими послугами охоплено менше 5 % сільськогосподарських товаровиробників, із 71 зареєстрованої дорадчої служби працюють одиниці [1]. Головними причинами нерозвиненості системи дорадництва є недостатність бюджетного фінансування послуг, неповне використання коштів безпосередньо дорадчими службами (у 2008-2010 рр. для підтримки дорадництва фактично було використано 7 млн. грн. або 15,6 % від прогнозного обсягу, у 2012 р. – 1,6 млн. грн. або 80%, у 2011 і 2013 роках державні кошти не виділялися зовсім [1]), низька платоспроможність індивідуальних господарств, що знижує їх фінансову здатність замовляти дорадчі й консультаційні послуги. Практика свідчить, що нерозвиненість системи регіонального дорадництва знижує конкурентоспроможність малих виробників у сільській місцевості.

Дорадчі служби, аграрні дорадники й експерти об'єдналися 11 березня 2013 р. у Національну асоціацію сільськогосподарських дорадчих служб України (НАСДСУ). Члени Асоціації співпрацюють на партнерських засадах з міжнародними програмами і проектами Світового банку, ФАО, Європейської Комісії, урядів США, Канади, Великобританії, Німеччини, Данії, Нідерландів, Швеції, Польщі. Слід відзначити, що діяльність дорадчих служб, в основному, фінансується проектами міжнародної технічної допомоги. За їх підтримки працюють найбільш успішні сільськогосподарські дорадчі служби, які створили перші об'єднання кооперативів у Львівській і Дніпропетровській областях. Водночас на державному й регіональному рівні роль і значення дорадництва зокрема й інформаційного забезпечення загалом у розвитку СГК сьогодні недооцінені.

Сучасне дорадництво – це оновлена система передачі знань і інформації. За даними глобального форуму аграрних дорадчих служб, нині у світі створено 14 регіональних електронних мереж консультаційних систем для сільського господарства щодо поширення досвіду та впровадження інновацій. Найбільше таких систем знаходиться в Європі, Азії та Африці (EUFRAS, MENA, SAAS, AEFA, AFAAS, RESCAR-АОС). Перші кроки в даному напрямі зробила й Україна, створивши свою електронну систему аграрного дорадництва е-Дорада. Вона призначена для поширення сільськогосподарських даних і знань, дистанційного консультування і навчання аграрних товаровиробників та інформаційної підтримки населення сільських територій на засадах сталого розвитку [2].

Водночас електронна система е-Дорада не містить інформації щодо переваг СГК малих і середніх виробників, нормативно-правової бази для їх створення та функціонування в Україні, навчально-практичних матеріалів, посібників з розвитку кооперативного руху на селі, позитивного досвіду господарювання вітчизняних аграрних кооперативів, опису впроваджених ними проектів тощо. Слід відзначити, що певні кроки у створенні інформаційно-просвітницького Інтернет-ресурсу СГК зробило Міністерство аграрної політики та продовольства України, систематизувавши на своєму офіційному сайті інформацію у розділі «Розвиток малих форм господарювання й СГК» щодо державної підтримки обслуговуючих кооперативів, науково-практичний коментар до Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» № 469/97-ВР від 17 липня 1997 р., практичні рекомендації «10 кроків до кооперативу» та інші інформаційно-аналітичні матеріали [1].

Привести у дію інформаційний регуляторний механізм могли б професійні аграрні організації шляхом розповсюдження та донесення до кожного виробника повної й достовірної інформації про зміст і переваги кооперації. Такі організації нині якщо й існують, то мають дуже низьку фінансову й організаційну спроможність для якісного інформаційного забезпечення СГК. Водночас позитивно слід оцінити роботу Аналітичного центру Аграрного Союзу України за напрямом «Розвиток кооперації». Метою робочої групи з розвитку кооперації на селі є запровадження механізмів підвищення ефективності господарювання малих та середніх агропідприємств, прискорення розвитку ринкової інфраструктури і регіональної логістики [3].

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua/ministry?nid=15750> (дата звернення: 17.04.2018).
2. Офіційний сайт електронної системи е-Дорада. URL: <http://edorada.org/articles/488> (дата звернення: 17.04.2018).

3. Офіційний сайт ГС «Аграрний союз України». URL: <http://www.aau.org.ua/uk/publications/web/66/> (дата звернення: 17.04.2018).
УДК 65.012

УДК 330

Світлана Білоус

Svitlana Bilous

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

СТРУКТУРНО-РІВНЕВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Сьогодні значно розширюються функції і завдання регіонів щодо раціонального використання природних ресурсів, забезпечення зайнятості населення та розвитку зовнішньоекономічних зв'язків. Ефективність функціонування національної економіки значною мірою залежить від рівня соціально-економічного розвитку регіонів, які на сьогодні відзначаються суттєвою галузевою, територіальною та функціональною диференціацією.

Сучасні ринкової реалії становлять суттєву загрозу для економіки України, що вимагає поглибленого дослідження концептуальних засад такої складної категорії як економічна безпека. Системний підхід та виділення логічних взаємозв'язків між базовими понятійними конструкціями цього інтеграційного явища створюють передумови для аналізу його проявів, ресурсної бази, факторів та тенденцій розвитку на рівні окремого регіону.

Характерною рисою сучасного етапу розвитку української економіки є саме регіональні проблеми економічної безпеки, пов'язані з розвитком інтеграційних економічних процесів усередині країни та з її стратегічними партнерами.

В сучасних умовах питання безпеки держави тісно пов'язане зі взаємодією державного впливу на економіку та ринкової саморегуляції з метою найбільш ефективного забезпечення загальнонаціональних інтересів. Покладатися на ринковий механізм у вирішенні проблем економічної безпеки є неприпустимим. У їх вирішення мають бути покладені принципи системності, організованості та доцільності, що може забезпечити лише держава. Так, вирішення проблеми забезпечення країни енергоносіями (нафтою, газом) має відбуватися лише на національному рівні, бездіяльність держави у цьому випадку призведе до неконтрольованого зростання цін на нафтопродукти.

Економічна безпека держави виступає як сукупність економічних, соціальних, демографічних, екологічних, технологічних, науково-інформаційних відносин [2]. Виходячи із наведеного визначення, механізм забезпечення економічної безпеки має будуватися шляхом узгодження інтересів усіх членів суспільства з метою забезпечення соціально-економічного зростання. У найбільш загальному випадку структура економічної безпеки регіону, на нашу думку, має наступний вигляд (рис. 1.).



Рис. 1. Структура економічної безпеки регіону

Підсумовуючи вищевикладене, можна визначити, що економічна безпека регіонів являє собою відкриту систему, яка є підсистемою системи економічної безпеки держави. Слід зазначити, що на сьогодні питання підвищення рівня економічної безпеки потрібно розглядати не лише на державному рівні, але і на регіональному. При розробці стратегії економічної безпеки велику увагу необхідно приділити питанню визначення регіональних інтересів, від того, настільки ефективним буде їх захист, залежить подальший розвиток регіонів та країни в цілому.

Список використаної літератури:

1. Геєць В.М. Перехідна економіка. / В.М. Геєць, Є.Г. Панченко, Е.М. Лібанова та ін.// За ред. Гейця. Перехідна економіка. – К.: Вища школа, 2003. – 591 с.
2. Баланда. А. Соціальні фактори національної безпеки України: [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.eai.org.ua

СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ КОНТРОЛІНГУ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ

Для вирішення оперативних та стратегічних завдань антикризового управління важливим є розробка системи показників оцінювання контролінгу, який забезпечує керівництво підприємства інформаційно-аналітичною підтримкою на усіх рівнях управління для вирішення як оперативних так і стратегічних завдань підприємства.

Збалансована система показників є своєрідним засобом моніторингу і ефективним інструментом як оперативного, так і стратегічного контролінгу в досягненні стратегії розвитку підприємства. Більше того, універсальність систем показників як інформаційно-аналітичного інструменту контролінгу забезпечується закладеною в них можливістю оцінювати ефективність діяльності як окремих підрозділів, так і підприємства в цілому.

Показники стратегічного і оперативного контролінгу різні, тому що залежать від поставленої мети.

Стратегічний контролінг має на меті створення системи управління, здатної «відстежувати» рух кризового підприємства до наміченої стратегічної мети. Показники стратегічного контролінгу підрозділяються на:

- якісні (вони розраховані на близькі й далекі перспективи і виконують роль фільтра, за допомогою якого рішення перевіряють на предмет їхньої відповідності і сумірності загальній стратегії, а саме подолання кризової ситуації. Визначена кількісно і виражена конкретними показниками мета вказує ті рубежі, які фірма повинна досягти за певний час);

кількісні – це показники, що характеризують у кількісних вимірниках стан підприємства (структура виробництва, фінансова структура, структура обороту, частки в ринкових сегментах, конкурентні позиції виробів, структура витрат, співвідношення власних і позикових засобів, структура заборгованості, платоспроможність, ліквідність, майновий стан).

Оперативний контролінг має на меті створення системи управління процесом досягнення поточних цілей кризової фірми, своєчасного вжиття заходів щодо забезпечення оптимального співвідношення між витратами і результатами. На відміну від стратегічного, оперативний контролінг враховує більший, деталізований і конкретний перелік показників, що підлягають відстеженню. Причому розрахунок показників ведеться у прискореному режимі, часто фрагментарно, з обмеженого кола даних. Наприклад, оперативне управління результатами і витратами, як правило, здійснюється на основі системи обліку обмеженої собівартості.

Для того щоб показники були застосовні для контролінгу, вони повинні відбивати стан і результати діяльності якої-небудь сфери підприємства, бути актуальними, компактними, динамічними, орієнтованими на прогнозування,

допускати порівняння. Традиційні (монетарні) системи показників діяльності, на думку багатьох авторів, приділяють занадто пильну увагу оцінюванню виключно фінансових показників. Це не дозволяє отримати повноцінну картину стану підприємства, що в результаті перешкоджає складанню яких-небудь прогнозів його подальшого розвитку. Характерною тенденцією в зв'язку з цим виступає усе ширше використання немонетарних показників на додаток до монетарних.

Найвідомішою з них є розроблена Р. Капланом і Д. Нортонем збалансована система показників (balanced scorecard – BSC). Збалансована система показників (ССП) – це стратегічний інструмент управління, що дає можливість пов'язати операційну діяльність підприємства з її стратегією і базується на вимірюванні й оцінюванні ефективності за набором показників, які відбивають усі аспекти діяльності організації: фінансові, виробничі, маркетингові, збутові, інноваційні, інвестиційні, управлінські. Збалансованість системи показників у концепції BSC забезпечується в основному взаємозв'язком фінансових і нефінансових характеристик підприємства, тобто балансом між результатами і способами досягнення цих результатів. Як і традиційні системи показників, ССП також містить фінансові показники як один із основних критеріїв оцінювання результатів діяльності, але все-таки більшу увагу приділяє показникам нефінансового характеру, що оцінюють задоволеність споживачів, ефективність внутрішніх бізнес-процесів, потенціал персоналу з метою забезпечення довгострокової конкурентної переваги організації. За цією системою оцінювання ефективності діяльності підприємства з позиції успішного функціонування проводиться у чотирьох напрямках. До основних аспектів, що відображають стратегічно важливі напрями діяльності підприємства, віднесено фінанси, клієнтів, внутрішні бізнес-процеси, навчання і зростання персоналу. При цьому кожна складова містить певний набір показників, зіставлення нормативних і фактичних значень котрих дає змогу оцінити не лише виконання оперативних і стратегічних цілей відповідних напрямів, але й ефективність реалізації усієї стратегії підприємства.

До показників, що характеризують внутрішні процеси, нами віднесено: середній час по виконанню типових операцій з вироблення продукції; середній час виготовлення одиниці продукції; рівень повернення продукції споживачами; широту асортименту продукції; коефіцієнт наявності продукції на складі; питому вагу браку при виготовленні продукції; рівень витрат на передпродажну підготовку продукції; рівень природного убутку продукції; матеріальні втрати унаслідок закінчення терміну придатності; рівень недостачі продукції; показники продуктивності праці; показники ефективності використання торгових/складських площ.

Показниками, що характеризують фінансовий напрям діяльності підприємства, є прибуток, рентабельність продажів, рентабельність власного капіталу, економічна додана вартість, коефіцієнт поточної ліквідності.

Індикаторами кадрового потенціалу обрано плинність кадрів, індекс задоволеності співробітників, співвідношення витрат на навчання до загальних витрат підприємства, рівень кваліфікації персоналу.

Напрямок роботи з клієнтами характеризують такі показники: частка ринку, збільшення кількості замовників, індекс задоволеності клієнта, терміни виконання замовлень.

Вибір показників контролінгу обумовлений моделлю управління підприємством.

На рівні оперативного контролінгу багато показників з різних підсистем управління не є взаємозв'язаними. Забезпечення взаємозв'язку показників оперативного контролінгу відбувається на стратегічному рівні управління підприємством. Перелік запропонованих показників є неповним, і розширити його можна з поправкою на галузеву належність і стадії розвитку підприємства. На ці ж чинники слід коригувати рекомендовані граничні значення коефіцієнтів

Оцінювання ефективності діяльності будь-якого підрозділу має виходити з міри виконання поставлених перед ним цілей. Правильно обрана методика оцінки ефективності антикризового контролінгу дозволить досягти поставлених перед підприємством цілей і забезпечити йому стратегічний розвиток.

Список використаних джерел:

1. Фольмут Х. Й. Инструменты контроллинга от А до Я. /Перевод с немецкого под редакцией и с предисловием М. Л. Лукашевича и Е. Н. Тихоннковой Изд. Москва «Финансы и статистика» 2001. 289 с.
2. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А. М. Карминский, Н. И. Оленев, А. Г. Примак и др. Москва: Финансы и статистика, 1998. 256 с.
3. Королева Л. П. Оценка эффективности контроллинга. *Управленческий учет*. 2007. № 1. С. 89–101.

УДК 331.101.3

Яна Гавриленко

Iana Gavrylenko

Черкаський державний технологічний університет

СУТНІСТЬ ТА ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

В умовах мінливого ринкового середовища та кризової економіки питання наявності, якості та використання трудового потенціалу стають особливо важливими, оскільки зменшення його ефективності віддзеркалюється безпосередньо на рівні життя людей та є фактором деструктивного впливу на показники відтворення населення, його якість та працездатність, соціальний клімат у суспільстві. Використання трудового потенціалу впливає на рівень розвитку суспільства, його життєздатність, є

відображенням тенденцій, які формуються в розвитку виробництва і системі соціально-трудових відносин.

Розвиток трудового потенціалу є проблемою, вирішення якої зумовлює можливості соціально-економічного зростання суспільства, національної економіки в цілому і окремих її складових. Ефективна діяльність підприємства залежить не тільки від високого рівня конкурентоспроможності, забезпеченості майном, але і від наявності та рівня компетенції персоналу й ефективності його внутрішньої організації. Цілком закономірно, що чим вищий рівень компетентності працівників кожної групи та синергетичний ефект від їх взаємодії, тим вищий сукупний кадровий потенціал і, як наслідок, результати діяльності підприємства на обраному ринковому сегменті.[1].

На думку Касянової Н. В. "талановиті, кваліфіковані, досвідчені фахівці - це не тільки ресурс, що дозволяє ефективно досягати поставлених цілей, але і джерело конкурентної переваги". Таку точку зору підтримує і відомий фахівець у галузі стратегічного управління О.С. Віханський, який відзначає, що "...основою будь-якої організації і її головним багатством є людина. При цьому людина стає не тільки ключовим і найціннішим "ресурсом" організації, але і найкоштовнішим."[2].

Це підтверджують наукові праці лауреата Нобелівської премії 2017 р. Річарда Талера, який зробив суттєвий внесок у розвиток у становлення поведінкової економіки за останні чотири десятиліття та забезпечив концептуальні і емпіричні основи для її розвитку. Поєднавши нові поняття з психології людини із економічним аналізом, він забезпечив економістів набором різноманітних аналітичних та експериментальних інструментів для розуміння та прогнозування людської поведінки.

Проблеми забезпечення ефективності управління трудовим потенціалом виникають з причини нечіткості розуміння сутності трудового потенціалу і методів управління ним. [3]. Поняття «трудова потенціал» економісти та соціологи використовують сьогодні для характеристики терміну «людський фактор» в об'ємному вираженні як в масштабах всього суспільства, так і в рамках окремих виробничих колективів. Дослідженням трудового потенціалу займалося багато науковців. Але єдиного трактування поняття «трудова потенціал» досі не існує.

Більшість науковці вважають, що «трудова потенціал» представляє собою людський фактор у динаміці у вигляді безперервного, що розвивається, багатопланового процесу, який характеризує приховані можливості.

Ефективність управління персоналом на будь-якому підприємстві залежить від повноти використання його співробітниками свого трудового потенціалу, своїх розумових, фізичних і підприємницьких здібностей в реалізації основних економічних і організаційних цілей, що стоять перед суб'єктами господарювання. Разом з тим, трудова потенціал підприємства відмінний від трудового потенціалу працівника, так як система завжди більше суми складових її частин - індивідуальних трудових потенціалів працівників -

у силу виникнення синергетичного ефекту, обумовленого взаємодією складових елементів системи.

Очевидно, що на збереження і зростання трудового потенціалу країни впливає підвищення рівня життя на основі збільшення доходів населення. Розробка регулюючих заходів, спрямованих на трудовий потенціал, повинна мати під собою теоретичну основу, що акумулює кращі досягнення економічної та управлінської думки, визначає придатність існуючих концепцій і моделей до сучасних умов, які пояснюють нові явища в сфері праці.

Потреба в такій теоретичній основі, в науковому осмисленні процесу формування і розвитку трудового потенціалу, в розробці нових методичних основ оцінки даного потенціалу, що враховують особливості впливу сукупності політико-правових, соціально економічних, демографічних, науково-технічних та інших факторів, стає все більш і більш нагальною. Розвиток трудового потенціалу в динамічних умовах сучасної економіки вимагає нових підходів, адекватних соціально-економічним трансформаціям.

Список використаної літератури:

1. Навчальні матеріали онлайн. Електронне джерело - Рижим доступу: westudents.com.ua/.../24266-111-sutnst-ta-analtichna-harakt
2. Навчальні матеріали онлайн. Електронне джерело. - Рижим доступу:
http://pidruchniki.com/1601101354113/ekonomika/trudoviy_potentsial_pidpriyemstva_yogo_otsinyuvannya???history=0&pfid=1&sample=20&ref=0
3. Круш П.В., Трудовий потенціал підприємства: сутність та структура.// П. В. Круш, О. І. Сімчера // Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". - 2014. - № 11.
4. Гриньова В.М. Управління кадровим потенціалом підприємства: монографія / В.М. Гриньова, Г.І. Писаревська – Х.: Вид. ХНЕУ, 2012. – 228 с.

УДК 330.34.014-026.16(477)

Олена Долгальова

Марина Єщенко

Донбаська національна академія будівництва і архітектури

Olena Dolgaleva

Maryna Yeshchenko

СТАЛИЙ РОЗВИТОК В УКРАЇНІ : ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВОСТІ

Сталий розвиток – це невиснажливий розвиток в довгостроковому плані. Бурхливий розвиток економічної науки привів все до більшого врахування екологічної складової в системі чинників, які впливають на сталий розвиток суспільства та національної безпеки країни.

Концепція сталого розвитку – одна з більш важливих та дискусійних парадигм кінця ХХ – початку ХХІ століття. Проблематика підтримуваного рівня розвитку суспільства, який не руйнує своєї природної основи, духовного і культурного фундаменту, а створювані умови життєдіяльності не призводять до масштабних деструктивних процесів, що загрожують існуванню цього суспільства, і не втратила злободенності, а проблема формування стратегії сталого розвитку є актуальною для багатьох країн світу, і у тому числі і України. Серед основних напрямів, що сприятимуть підвищенню ефективності національного механізму природокористування та формуванню ефективної стратегії переходу до сталого розвитку, на наш погляд, слід вважати наступні.

1. Екологізація способу життя, відтворення екологічно орієнтованих людських мотивів і факторів екологізації: стимулювання «екологізбалансованої» поведінки – формування попиту і потреби в екотоварах і товарах екологічного призначення для індивідуального споживання, екологічно орієнтованого способу життя, засобів для виробничої сфери та природних комплексів, утилізація відходів побутового і промислового характеру призначення [1; 2].

Особлива увага до екологізації способу життя обумовлена фрагментарністю сприйняття українцями екологічної проблематики та відсутністю внутрішньої мотивації до екологічної спрямованості основних сфер особистої життєдіяльності: ми добре усвідомлюємо глобальний рівень екологічної проблеми – але недостатньо цікавимося екологічними проблемами своєї країни та шляхами їх подолання; ми погоджуємося із принципами «екологічної» поведінки та усвідомлюємо свою відповідальність перед майбутніми поколіннями – але тільки у випадках, коли це не співпадає з нашими інтересами як економічних агентів. Тому основним інструментом у формуванні екологічного способу життя повинен бути психологічний фактор (ризик захворювань, пов'язаних із забрудненням навколишнього середовища; прагнення до підвищення життєвих стандартів та ін.), а механізм створення так званого «стійкого стилю життя» повинен спрямовуватися і координуватися державною політикою [2].

2. Екологізація світогляду, формування масової екологічної культури, освіти и виховання майбутніх поколінь, екологізація духовної сфери життєдіяльності людини. Осмислення питань переходу досоціально-економічного екологічнобезпечного розвитку нерозривно пов'язане із проблемою екологічної культури в суспільстві. У зв'язку із цим необхідно робити «... пріоритетну для себе галузь індивідуальних інтересів, у якій кожен рівний не частині, а цілому. Наука, мистецтво, спорт, творчість у всіх його видах, природоохоронна діяльність – усе це належить кожному» [3].

В сучасній Україні орієнтацію суспільства на принципах сталого розвитку ми розуміємо як найважливіше завдання політичного і економічного відродження країни. У зв'язку із цим ще одним важливим завданням, розв'язок якого неможливий безучасті держави, є зміна масових поглядів і етичних норм, у рамках яких існування людини немислимо без тривалого існування

природи. Насамперед, необхідне відродження духовних цінностей, екологічних ієтнокультурних традицій народу.

Подібна робота нездійсненна без широкої партнерської взаємодії з тими структурами, які за переконанням або професійно діють у цій галузі – релігійних концесій, шкіл, медичних установ, засобів масової інформації, рекламних агентств, політичних партій. При цьому для виховання екологічної свідомості необхідний цілий ряд заходів у різних сферах суспільної активності: медицині (приспосовування людини до нового середовища проживання, до нових реальностей навколишнього середовища, оптимізація індивідуальної захищеності людини, оскільки розвиток техногенних змін біосфери зараз значно випереджає адаптаційні можливості людського організму), засобах масової інформації (поширення ідеї забезпечення екологічної безпеки, наприклад, за допомогою реклами впливати на формування попиту потенційних споживачів на екологічну продукцію, створення систем вивчення суспільної думки з питань охорони природи тощо), а також в освітній сфері.

Отже, екологізація економіки, соціальної сфери (освіти, виховання, науки, культури, охорони здоров'я), проведення грамотної геополітики та захист національних екологічних інтересів, потребує скоординованих взаємопов'язаних дій з боку держави, бізнесу, громадських організацій та спільноти. Оскільки економіка України знаходиться на шляху формування та визначення пріоритетів щодо майбутніх перспективних напрямів її розвитку, заходи, націлені на формування засад сталого соціально-економічного екологобезпечного розвитку наблизатимуть нашу державу до гармонійного сталого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Демченко Н. В. Екологічний вимір кризових явищ в умовах глобалізації. *БизнесИнформ*. 2010. № 1. С. 33-35.
2. Борейко В. Е. Постижение экологической теологии. Київ: Киевский эколого-культурный центр, 2003. 128 с.
3. Сахаєв В. Г. Сталий розвиток і економіка природовідтворення. Київ: Геопринт, 2004. 213 с.

ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНИЙ ІМІДЖ РЕГІОНУ

Сучасна світова економіка ґрунтується на необмеженому залученні до господарської діяльності природних ресурсів. Розвиток економіки відбувається у супроводі зростання чисельності населення та його потреб, що призводить до поглиблення екологічної кризи та вичерпання природних ресурсів, що стимулює глобальну екологічну кризу.

В українській економіці зміцнюються тенденції сучасного економічного розвитку, які формують нові виклики регіонам. Роль регіонів у національній, світовій економіці є пріоритетною, тому традиційні інструменти регіональної політики перетворюється на більш ефективні та адаптивні до трансформаційної економіки. До таких інструментів, які безпосередньо впливають на формування економіко-екологічного розвитку регіону належить відповідним чином сформований імідж.

Економіко-екологічний імідж регіону зумовлює спрямування політики та важелів управління у сферу екологічних інновацій з економічним обґрунтування партнерства і конкуренції між регіонами, змушуючи регіони звертати особливу увагу на створення індивідуального іміджу, що дозволяє використати вигідні аспекти власного розвитку.

Світовий досвід формування сприятливого економіко-екологічного іміджу регіонів дозволяє виділити такі складові:

- природно-кліматичні особливості;
- історико-культурні традиції;
- моніторинг соціально-економічного стану;
- специфічні характеристики регіону.

Ідентифікація регіону в комплексі неможлива без урахування економіко-екологічних факторів впливу, тому екологізація регіональної економіки дозволяє сформуванню адекватні умовам аспекти формування регіонального іміджу.

О. Рубель, дає визначення економіко-екологічного іміджу регіону - це комплекс властивостей регіону, який створюється зацікавленими суб'єктами з метою конструювання певного уявлення про економіко-екологічні характеристики регіону [1]. Екологічна складова іміджу регіону впливає на його економічні та соціальні характеристики і має на меті забезпечення рівня життя населення у екологічно-чистих умовах та споживання екологічно чистих товарів.

Економіко-екологічний імідж регіону, окрім складових, поданих вище, визначаються параметрами, на яких має будуватися система досліджень цієї категорії. Провідні науковці до параметрів економіко-екологічно іміджу

регіону відносять індикатори зростання конкурентоспроможності з урахуванням економіко-екологічних факторів (рис. 1) [2].

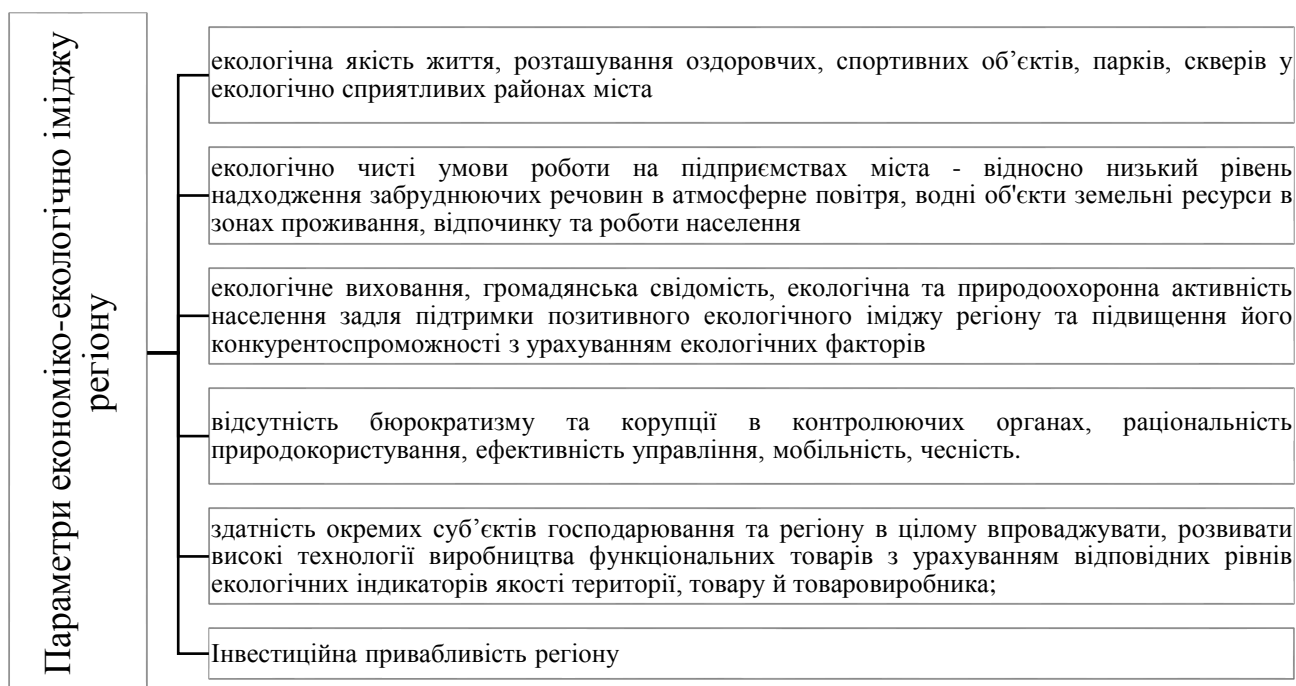


Рис.1 Параметри економіко-екологічно іміджу регіону

Подані на рис. 1 параметри, на думку автора, мають бути доповнені екологічними інноваціями та економічною політикою, яка має екологічне спрямування. Їх дослідження вимагає комплексного підходу з метою створення наукової платформи для економіко-екологічного механізму управління на рівні регіону.

Економіко-екологічний менеджмент є тим інструментом, який сприятиме покращенню не лише рівня розвитку регіону, але його міжрегіонального статусу, що безпосередньо пов'язано із створенням потоків капіталу у різні сфери і галузі господарювання.

Список використаної літератури:

1. Рубель О.Е. Регіональний економіко-екологічний імідж як інституціональний управлінський механізм - Вісник Одеського державного екологічного університету, 2010, вип.10
2. Чечель А.О. Екологічна складова в оцінці конкурентоспроможності регіонів як умова сталого регіонального розвитку. – 2017. Режим доступу: <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/15830/10.pdf?sequence=1>
3. Золотухина А.В. Проблемы инновационного и устойчивого развития регионов. - 2010. – 240 с.

ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ ЯК МЕХАНІЗМ ОТРИМАННЯ МАКСИМАЛЬНОГО ПРИБУТКУ

В сучасних умовах технологічного прогресу, інноваційний розвиток підприємств є основою інноваційного розвитку економіки країни. Немає сумнівів, що інновації керують світом, адже саме така модель розвитку може призвести до економічного зростання. Одним із масштабних проявів інновацій є електронна комерція, яка постійно змінюється та вдосконалюється, що зумовлено постійно зростаючими вимогами споживачів. На ринку електронної торгівлі з самого початку її виникнення склалася така ситуація, що жорстке конкурентне середовище вимагає від кожного онлайн – продавця підтримання стійких конкурентних позицій. Варто зазначити, що електронна комерція являє собою не тільки спосіб задоволення покупця продавцем, існують і інші типи електронної торгівлі (рис.1).

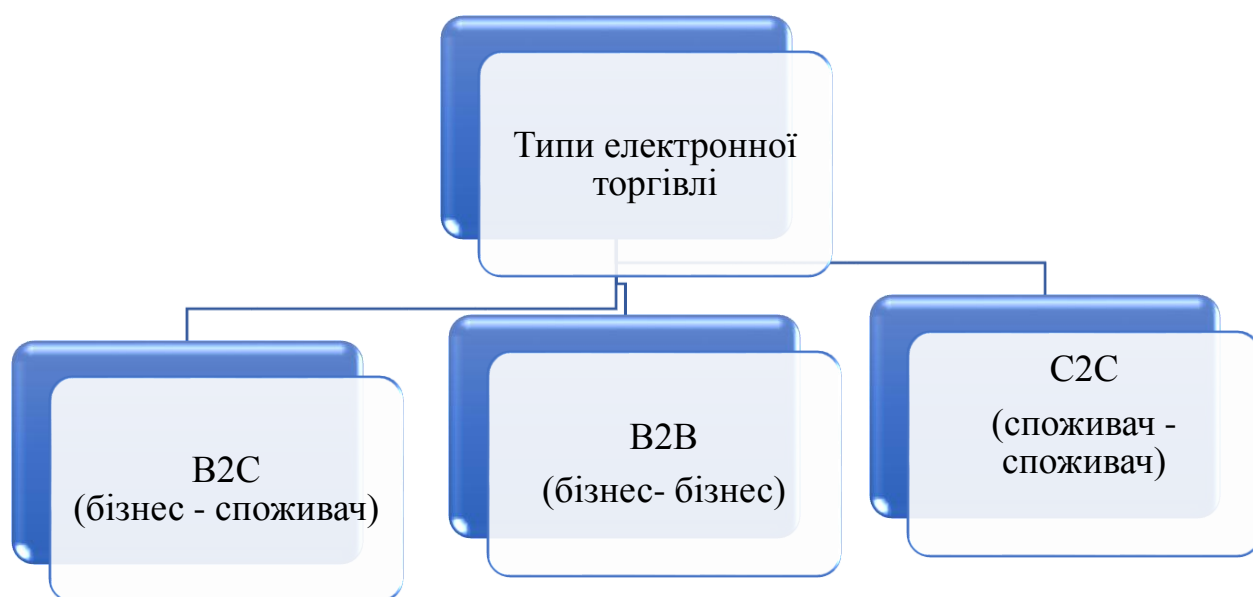


Рис.1. Основні види електронної комерції

Складено автором на основі [5]

Дані рис.1 інформують про основні види електронної комерції, серед яких можна назвати наступні:

– B2C – один з найбільш поширених типів електронної торгівлі, що передбачає заміну реальних магазинів, та забезпечує задоволення вимог споживачів;

– B2B – обидві сторони даного способу є «бізнес», прикладом даного взаємозв'язку може бути один виробник, що виробляє продукцію, яка є складовим елементом для створення власного продукту;

– С2С – спосіб надання можливості споживачам продавати товар іншим споживачам.

Всі ці методи дають можливість співпрацювати у різних напрямках і з різною метою, задовольняючи потреби обох сторін. Такий спосіб співпраці є досить ефективним та інноваційним, адже цей процес безупинно вдосконалюється та сприяє нововведенням. Найпоширенішим способом електронної торгівлі є тип «бізнес – споживач». Останнім часом використання даного типу стає все більш поширеним та розвивається надзвичайно швидкими темпами, адже такий спосіб продажу та охоплення цільової аудиторії є досить доступним, дешевим та ефективним, особливо для приватного сектору. Крім цього зростають можливості здійснення електронних платежів та вести бізнес стає значно легше.

Застосування електронної торгівлі має широкі можливості, насамперед, як приклад, можна навести зниження транзакційних витрат та забезпечення дистанційної доставки товарів та послуг. Автоматизувавши митні декларації, процедура перевезення та доставки товарів стає значно швидшою, до того ж продавець може таким чином охопити більше потенційних клієнтів на внутрішньому та зарубіжних ринках, і, як правило, такий спосіб потребує менших грошових затрат, дозволяє економити час та дає можливість полегшеного управління виробничими мережами. Широке використання ІКТ може підвищити продуктивність підприємств, а також можливість для підприємництва, інновацій та створення нових робочих місць. Електронна комерція може допомогти підприємствам, зокрема малим та середнім, подолати перешкоди для їх розширення, крім цього це можливість для малих підприємств брати участь у різній бізнес активності за умови рівних можливостей співпраці та інновацій, використовуючи альтернативні механізми фінансування (наприклад, грошовий обіг).

Проте необхідною передумовою існування електронної торгівлі є інтернет, який є головним джерелом розповсюдження інформації, що дозволяє значно економити насамперед на маркетингу, оскільки електронна торгівля сприяє веденню бізнесу, адже продавці мають можливість не лише швидко продати свій товар, а й отримати максимальну кількість інформації та використовують всі можливі методи ведення комунікації зі споживачами, що дозволяє краще вивчити попит ринку та задовольнити потреби споживачів, і в свою чергу як результат, отримати максимальний прибуток.

Список використаних джерел:

1. Understanding the Different Types of e-Commerce Businesses. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.thebalance.com/ecommerce-businesses-understanding-types-1141595>.
2. European E-commerce Europe 2017. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.ecommerce-europe.eu>.
3. Top E – commerce Trends to inform marketing strategy. - [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://www.smartinsights.com>.

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ТА РЕГІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

Регіональна складова – одна із найважливіших в державній економічній політиці. З реалізацією євро-інтеграційної стратегії розвитку України та в умовах новітніх зовнішньополітичних викликів роль і значення сучасної регіональної політики багаторазово зростають.

Реформа децентралізації, що здійснюється в Україні з 2014 р., спрямована на вирішення ключових завдань регіонального економічного розвитку – збільшення кількості високооплачуваних робочих місць, посилення конкурентних позицій регіону, використання міжрегіональних відмінностей для підвищення рівня та якості життя населення, скорочення дисбалансів територіального розвитку. Ключовим завданням реформи при цьому – підвищення відповідальності членів територіальної громади, адже довгостроковий результат та ефективність реформи визначатимуться саме активністю громадянського суспільства.

В Україні є регіони-лідери децентралізації за масштабами створених об'єднаних територіальних громад – Житомирська область (55,8 % території області), Дніпропетровська (53,4%), Запорізька (57,0 %), Хмельницька (53,5 %) [1]. Важливо для подальшого просування реформи – пропорційне зростання залучених громад. Відповідно до плану реформи децентралізації всього має бути створено в Україні 1,5-1,8 тис. об'єднаних громад проти 733 станом на травень 2018 р.

Досвід децентралізації європейських країн відображає суттєвий вплив на економічне зростання, першочергово, – децентралізації доходів. Більшою мірою виграють від податкової децентралізації унітарні держави, місцева влада, що має власні джерела доходів, краще та якісніше задовольняє потреби місцевого населення, що сприяє економічній та соціальній ефективності [2]. В цілому, успішність регіонального розвитку в умовах децентралізації визначається широким політичним контекстом, функціонуванням якісної інституційної бази, що детермінує діяльність органів регіональної влади та місцевого самоврядування.

Результати фінансового моніторингу процесів децентралізації 2014-2017рр. в Україні, представлені фахівцями Центрального офісу реформ Мінрегіону, відображають зростання власних доходів місцевих бюджетів упродовж періоду дослідження – в цілому, на 124 млрд. грн. В 2017 р. розмір фінансових ресурсів, що мали у розпорядженні органи місцевого самоврядування, вперше склав 51,2% зведеного бюджету країни. Демонструють суттєво кращі показники розвитку об'єднані територіальні громади (ОТГ). Надходження власних доходів місцевих бюджетів 366 ОТГ за 2017 р. зросли на 87 % (+4,3 млрд. грн.) і склали 9,3 млрд. грн. Темп зростання

власних доходів 159 ОТГ, що з 2016 р. отримували до своїх бюджетів 60% податку на доходи фізичних осіб, склав 34,2 %, що на 3 % вище за середній по Україні. Зростання фінансової спроможності місцевих бюджетів має призводити до формування залишків коштів на рахунках станом на перше січні нового року. В 2018 р. цей обсяг склав 55,7 млрд. грн.[3].

Фінансові результати реформи засвідчують наявність проблем, що виникають в процесі її впровадження. Так, розширені повноваження керівників ОМС за недостатністю знань та досвіду часто є для них самих незрозумілими. Управління освітньою галуззю, податками, організація тендерів, участь в міжнародних проектах – ці та інші питання поточної діяльності ОМС потребують професійного вирішення із врахуванням як здобутків децентралізації в регіонах-лідерах України, так і кращого зарубіжного досвіду. Необхідне вирішення проблеми браку кваліфікації та підготовки службовців. Відтак, нова система підготовки та підвищення кваліфікації потребують професійної розробки та впровадження.

Базовими складовими реформи децентралізації в Україні, таким чином, слід визначити удосконалення територіальної організації державного управління, посилення інституційної, політичної та економічної спроможності місцевого самоврядування, підвищення ефективності регіональної політики.

Список використаних джерел:

1. Децентралізація дає можливості [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/>
 2. Аллен-Дюпре Д. Децентралізація та соціально-економічний розвиток на рівні областей і громад [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.oecd.org/regional/regional-policy>
- Фінансова децентралізація: результати та перспективи [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/8489>

УДК 332.122

Катерина Плигач

Kateryna Plyhach

Черкаський державний технологічний університет

СУТНІСТЬ ТА ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ КАТЕГОРІЇ «ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ»

Економічний потенціал є складною категорією, яка здійснює вплив на всіх учасників економічних відносин. Функціонування економічного потенціалу на рівні кожного суб'єкта господарювання набуває специфічних особливостей. Враховуючи зростаючу роль регіонального впливу на особливості та структуру національного виробництва, доцільно більш детально розглянути сутність категорії «економічний потенціал регіону», її складових елементів та ролі у загальній економічній системі.

Економічний потенціал регіону – це можливість оптимального та ефективного використання ресурсів адміністративно-територіальної одиниці у процесі виготовлення матеріальних благ та послуг з метою досягнення визначених цілей у межах відповідного регіону [1, с. 320]. Як для економічної системи загалом, так і економічного потенціалу характерним є динамічність, яка проявляється у трансформації пропорцій впливу та взаємозалежності між його складовими у часі та просторі.

Як різновекторна та комплексна категорія, економічний потенціал складається з взаємопов'язаних функціональних підсистем (ресурсного, виробничого, трудового, фінансового та інших потенціалів), які є взаємодоповнюючими, забезпечуючи повноцінне функціонування економічного потенціалу в цілому. Окрім функціонального поділу, враховуючи різні масштаби функціонування, має місце диференціація економічного потенціалу за територіальною ознакою. На різних рівнях територіальної ієрархії комплекс функціональних підсистем відрізняється (рис. 1).

Економічний потенціал починає формуватися на рівні окремої фізичної та юридичної особи, забезпечуючи створення економічного потенціалу регіону та країни в цілому. При цьому, починаючи з вищого ієрархічного рівня (країни) формуються можливості (або перешкоди) для реалізації економічного потенціалу нижчих рівнів (регіону, підприємства, індивіда). До них належать загальнодержавні та регіональні нормативно-правові акти, грошово-кредитні та бюджетно-податкові інструменти та інші елементи регулювання економіки.

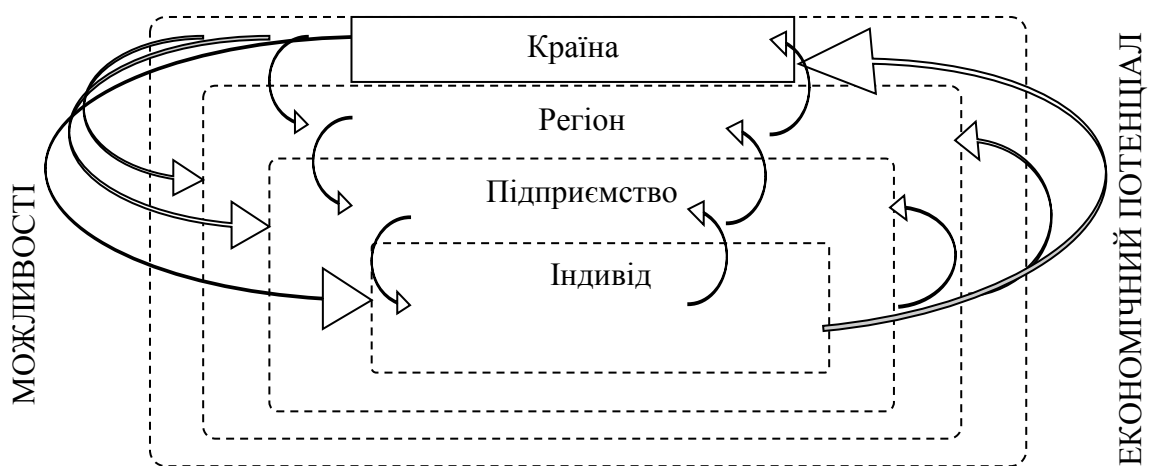


Рисунок 1 – Структура ієрархічних рівнів економічного потенціалу за територіальною ознакою

Джерело: побудовано автором

У протилежному напрямку завдяки використанню можливостей формуються та реалізуються ресурси, які визначають економічний потенціал. Однак, економічний потенціал кожного наступного вищого ієрархічного рівня не доцільно визначати як суму потенціалів попередніх рівнів, що пояснюється синергією складних систем. Дані властивості спостерігаються завдяки взаємодії складових системи та не проявляються в окремо функціонуючих

компонентах. Тобто, економічний потенціал регіону за величиною перевищує сукупність економічних потенціалів окремих підприємств (індивідів) [2, с. 10-11].

Отже, економічний потенціал регіону є комплексною характеристикою його стану, який визначається сукупністю різноманітних факторів, пов'язаних з усіма його сферами та галузями господарювання. Оскільки дана категорія є різновекторною та комплексною, її варто досліджувати в контексті оцінювання взаємозв'язку складових як за функціональною, так і за територіальною ознаками. Завдяки наявності синергетичного ефекту економічний потенціал регіону перевищує алгебраїчну суму економічних потенціалів нижчих рівнів.

Список використаних джерел:

1. Лешанич С. Є. Формування складових економічного потенціалу регіону / С. Є. Лешанич // Моделювання регіональної економіки. – 2013. – № 2. – С. 319-328
2. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління: Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: 08.07.01. – Харків, 2006. – 37 с.

УДК 332.14

Наталія Прямухіна

Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького

ІНФОРМАЦІЯ У ФОРМУВАННІ ІМІДЖУ РЕГІОНУ

Трансформації, які відбуваються під впливом глобалізації світової економіки, зміна ролі регіонів в соціально-економічному розвитку територій призводять до зростання конкуренції між регіонами за нові ринки, джерела капіталу та трудові ресурси. Фундаментальне переосмислення самої суті соціально-економічного розвитку регіонів змінює систему відносин між окремими регіонами, які конкурують між собою за право розміщувати найбільш ефективні та передові виробництва, концентрувати капітал та ідеї, залучати трудові ресурси.

Розвиток регіону залежить від його здатності та можливості створювати позитивний імідж, що, в свою чергу, дозволяє поглибити соціально-економічну диференціацію регіону, сформувати унікальні конкурентні переваги та підвищити його конкурентоспроможність. Поступовий перехід до постіндустріального суспільства та трансформаційні зрушення, які відбуваються на міжнародному, національному і регіональному рівнях,

потребують формування нових підходів, методів та інструментів управління розвитком регіону [1,2].

Імідж регіону формується на основі певним чином підбраної, сформульованої, обґрунтованої та поданої широкому загалу інформації, яка через інформаційні технології, ЗМІ та іншими шляхами досягає інвесторів, виробників, жителів інших регіонів.

Багатоаспектність дослідження підходів щодо формування позитивного іміджу регіону в системі регіонального розвитку, набули свого втілення в наукових працях вітчизняних вчених-економістів: І. Бузько, Д. Гавра, Е. Галумова, А. Гуренка, О. Деркача, О. Доценка, С. Єремєєва, О. Зінченко, Д. Солохи, О. Фінагіної, В. Шепеля, М. Яковлева та ін. Вивчення теоретичних та емпіричних надбань цих авторів дає змогу стверджувати, що ними сформовано теоретичні засади та практичний інструментарій щодо формування іміджу регіону, проте потребують подальшого розвитку та наукового розв'язання проблеми пов'язані із чинниками впливу на інформаційне підґрунтя іміджу, його діагностуванням, підходами до управління іміджем [3,4].

Поняття імідж регіону розглядається автором як цілеспрямований, інформаційно-ємний образ, що відображає регіональний господарський комплекс в єдності економічних, соціальних, культурних, комунікаційних процесів, які визнані у зовнішньому середовищі як найбільш розповсюджені характеристики, що повторюються у часі та підтверджені позиціонування населенням регіону. Кожний регіон країни і сама країна має певний імідж, який часто можна охарактеризувати одним-двома словами. Імідж регіону є невід'ємною складовою та необхідною умовою управління регіональним розвитком, зокрема, стратегічного планування та прогнозування; процесів інвестування та розвитку бізнесу, інституціоналізації інноваційних процесів та розвитку підприємництва; процесів кластеризації.

Важливість позитивного іміджу для регіонального розвитку очевидна, що дозволяє поглибити соціально-економічну диференціацію регіону, сформувати унікальні конкурентні переваги та підвищити його конкурентоспроможність.

Імідж регіону має комплексний характер який є результатом впливу соціальних, економічних, культурних та інших факторів. Парадигму відносин розвитку іміджу подано на рис. 1.

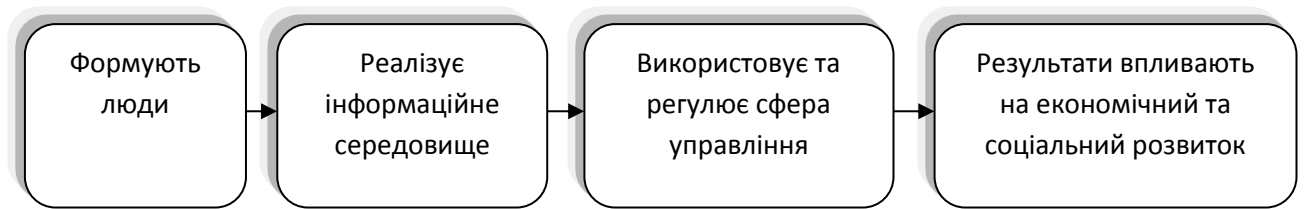


Рис. 1. Парадигма відносин розвитку іміджу

Серед основних властивостей іміджу регіону слід виділити наступні:

- мінливість;
- відносна стійкість;
- комплексність;
- суб'єктивність;
- різноманітність сприйняття;
- залежність від стану розвитку регіону.

Формування позитивного іміджу регіону є важливою складовою регіонального інформаційно-політичного простору, ефективним інструментом розв'язання проблем управління регіоном, підвищення інвестиційної привабливості регіону та рівня його соціально-економічного розвитку, консолідації суспільних інтересів та інтеграції регіонів у світовий економічний простір.

Процес формування іміджу регіону базується, насамперед, на розвитку інформаційного суспільства, і, відповідно, саме інформація, способи і методи її обробки та формування в значній мірі визначає імідж регіону. Сукупність інформаційних потоків, що формує іміджу може мати знак як «плюс» так і «мінус». Найчастіше це поєднання різноманітної інформації, з-поміж якої найбільш результативною є та, яка представляє інтерес для суспільства, складових економіки та ринку і є частково (чи повністю) підтвердженою. До основних характеристик інформаційної основи іміджу відносимо такі:

- відкритість та необмеженість;
- низький рівень та ефективність контрольованості;
- суб'єктивізм формування і сприйняття;
- динамічність, схильність до трансформацій;
- швидкість розповсюдження.

Інформаційна основа іміджу територій може бути важливим важелем управління його соціально-економічним, культурним розвитком. Процес управління має враховувати подані вище властивості інформації та новітні стандарти інформаційної культури. На основі зазначеного виокремлюємо такі основні інструменти до управління регіональним іміджем через інформаційну складову:

- інформаційна прозорість;
- новітні положення регіонального менеджменту;
- комплексна інформатизація та автоматизація складових регіональної економічної системи;

– соціалізація регіонального управління

Формування іміджу регіонів процес різнобічний та складний. В основі процесу формування іміджу регіонів як основний інструмент лежить інформаційне забезпечення, яке ґрунтується на принципах прозорості, комплексності та науковій обґрунтованості. Інструменти інформаційного управління іміджем регіону повинні бути гнучкими та результативними, результати – прогнозованими та позитивними. Урахування цих передумов забезпечить формування ефективної системи іміджевих технологій.

Список використаних джерел:

1. Васильева О. Е. Имидж в системе стратегии экономического развития региона / О. Е. Васильева // Проблемы современной экономики. — 2009. — № 1 (29). — С. 24—32.
2. Васильконова Е. О. Теоретичні положення іміджу регіону в системі регіонального управління / Е. О. Васильконова // Нова економічна політика на світовому, державному та регіональному рівнях : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 21—22 листоп. 2014 р. — Одеса : ЦЕДР, 2014. — С. 78—80.
3. Галумов Э. А. Имидж против имиджа : [монография] / Э. А. Галумов. — М. : Известия, 2005. — 551 с.
4. Солоха Д. В. Імідж регіону: питання інформаційного відображення та управлінських технологій регулювання / Д. В. Солоха, О. В. Фінагіна // Стратегія економічного розвитку України в умовах євроінтеграційних процесів : зб. наук. праць Донецьк. держ. ун-ту управління. — Донецьк : ДонДУУ, 2014.

УДК 336.201.1

С.Я. Рубанова

S. Ya. Rubanova

Донбаська державна машинобудівна академія

ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Сучасні умови господарювання, що характеризуються високим рівнем інтеграційних та глобалізаційних процесів, підвищенням ступеня відкритості економік різних країн, підтверджують необхідність функціонування ефективної податкової системи, яка б характеризувалась високою конкурентоспроможністю та сприяла формуванню позитивного іміджу країни у світовому економічному просторі. Створення ефективної податкової політики є однією з найбільш ефективних форм управління ринковою економікою, адже податки – це основне джерело доходів держави. Фіскальний вплив податкової системи на економіку країни можна оцінити за допомогою показника податкового навантаження. Аналіз цього показника дасть змогу

провести податкові реформи, виявити сфери надлишкового податкового тиску та знайти оптимальний рівень податкового навантаження, який дасть змогу задовольнити потреби соціально-економічного розвитку [1]. Основними показниками, які характеризують вплив податкової політики на формування інвестиційного клімату є: загальний рівень оподаткування у країні; індикатор кількості податкових платежів на рік; стабільність податкового законодавства; податкове навантаження на стандартне підприємство; витрати на виконання податкових зобов'язань [2].

Реформування податкової системи в бік зниження податкового навантаження на економіку триває понад десять років. Проте, значних змін не відбулося. Навпаки, з року в рік податковий тиск збільшується, змушуючи суб'єктів господарювання приховувати свої доходи. Надмірний рівень оподаткування негативно впливає і на інвестиційний клімат України, оскільки оподаткування реального сектору економіки надто обтяжливе. Воно пригнічує процеси економічного відтворення, а підприємництво може працювати рентабельно, як правило, лише за умови приховування частини своїх доходів від оподаткування.

Причиною надмірного податкового навантаження в Україні є його нерівномірність, що призводить до тінізації економіки, порушення принципів рівності та справедливості в оподаткуванні, втрати фіскальної функції податків і надходжень до бюджету, сприяє гальмуванню інноваційних процесів. Нерівномірність податкового навантаження в Україні спричинена, перш за все, такими явищами як переміщення податкового тягаря і недосконалість механізму надання податкових пільг.

Аналіз податкового навантаження в Україні свідчить, що його скорочення є однією з передумов виходу з економічної кризи, підвищення ділової активності, детінізації економіки і активізації інвестиційної діяльності. Однак для вирішення цієї проблеми потрібна клопітка робота професіоналів щодо перекривання лазівок у податковому законодавстві, які дозволяють приховувати фактичні доходи від оподаткування; скасування необґрунтованості податкових пільг; приведення у відповідність податкового і бухгалтерського обліку та спрощення механізму розрахунку податкових зобов'язань; впорядкування складу податкової системи за рахунок скорочення дрібних платежів, надходження від яких ледве перевищують адміністративні витрати; досягнення виваженого балансу, упорядкування і усунення дублювання функцій численних контролюючих органів; надання системі фінансових санкцій стимулюючого, а не карального характеру. Зрозуміло, зробити це складно, але саме тут слід шукати головні шляхи вирішення податкових проблем [3].

Таким чином, надмірне податкове навантаження в Україні негативно впливає на економіку країни, спричиняючи її значну тінізацію. Податковий тягар розподілено між платниками податків дуже нерівномірно, хибно стягування податків в Україні є у край високими, а це негативно позначається

на діловій активності ринкових агентів і формує атмосферу недовіри громадян до фінансових інститутів.

Список використаної літератури:

1. Абрамова С. Податкове навантаження та методи його оцінювання / С. Абрамова : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/3426/1/Thesis%20Abramova%20S.M.pdf>.

2. Амоша О. До питання про оцінку рівня податків в Україні / О. Амоша // Економіка України. – 2007. – № 6. – с. 11-19.

3. Горобінська І. В. Вплив оподаткування на інвестиції та економічне зростання в Україні / І. В. Горобінська, Т. О. Кривошеєва // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2010. – Вип. 7. – с. 258-261.

УДК 338 (332.142.6):658.5(332.3)

Ганна Тютюнник

Hanna Tiutiunnyk

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН
України*

РЕГІОНАЛЬНІ ПРОГРАМИ ФОРМУВАННЯ МАСИВІВ ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТИХ ЗЕМЕЛЬ ЯК ОСНОВА ОПТИМІЗАЦІЇ ФОРМ ГОСПОДАРСЬКОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ

Комплексне використання земельних ресурсів має здійснюватися і формуватися з позицій оптимізації форм господарського використання земель на рівні регіонів.

Оптимізація організації господарського використання та охорони земель характеризується практично не здійсненими заходами щодо економічного стимулювання і юридичної відповідальності в галузі охорони земель, а також встановленням на законодавчому рівні природоохоронних обмежень відповідно використання земель шляхом проведення ефективного землеустрою [1].

Вибір тієї чи іншої форми господарювання земельними ресурсами повинен базуватися на таких основних принципах: мінімізації негативних наслідків від використання; максимізації отриманого доходу; оптимізації заощаджень на охорону, відновлення та відтворення; отримання доходу на підприємствах; виробництво екологічно чистої продукції в умовах екологічно чистого навколишнього природного середовища, яке економічно доступно всім верствам суспільства.

Важливим атрибутом в процесі управління земельними ресурсами є землевпорядні дії на рівні адміністративного району як фундаментальної одиниці регіонального управління земельними ресурсами [2]. Основними

завданнями регіонального землеустрою є розробка: регіональних програм використання та охорони земель.

Виконання Програми у повному обсязі забезпечить створенням масивів земель з відповідними ґрунтовими характеристиками як засобу отримання безпечної продукції стандартизованої якості, підтримки якості природного середовища, запобігання його деградації та використання інноваційних індустриальних технологій в альтернативних системах сільського господарства. За результатами виконання Програми передбачається:

- переорганізація виробництва, зберігання і переробки сільськогосподарської продукції на інноваційні прогресивні екологічнобезпечні технології;
- створення регіональної системи навчання працівників, що задіяні в агропромисловому комплексі на базі спеціалізованих вищих навчальних закладів області;
- оптимізація структури посівних площ основних сільськогосподарських культур на основі науково-обґрунтованих рекомендацій з урахуванням екологічно безпечних зон;
- встановлення оптимальних територій для трансформації їх в екологічно чисті;
- збереження біологічного різноманіття в рамках агроєкосистем та їх цілісності;
- вирішення проблем зайнятості сільських жителів, покращення рівня життєдіяльності;
- зниження майже витрат за рахунок відмови від використання неприродних засобів захисту рослин у рослинництві та кормів у тваринництві.
- впровадження у виробництво наукового досвіду, моніторинг та оцінка екологічної складової земельних ресурсів, її впливу на виробництво продукції, розробка рекомендацій;
- відродженням порушених екосистем, збереження родючості ґрунтів, покращенням стану ґрунтопокривних культур.

Виконуючи ці заходи можна отримати комплексну вигоду від місцевих особливостей, зберегти ідентичність регіонів та пом'якшити регіональні диспропорції розвитку та якості життя.

Список використаних джерел:

1. Про землеустрій : Закон від 22.05.2003 №858-IV // Відомості Верховної Ради України від 05.09.2003 – 2003 р. – № 36. – стаття 282
2. Третьяк А.М. Управління земельними ресурсами : навчальний посібник / А.М. Третьяк. – Вінниця: Нова книга, 2006 – 360 с.

РИЗИКИ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ УКРАЇНИ

У 2014-2016 роках в Україні відбулася системна банківська криза, яка призвела до низки суспільних втрат. Найбільші серед них – прямі витрати держави на реструктуризацію банківського сектору. Кошти пішли на докапіталізацію Приватбанку та інших державних банків, фінансування ФГВФО для виплат вкладникам збанкрутілих фінансових установ. Також було втрачено значні обсяги кредитів рефінансування, отриманих банками від НБУ.

Але, передумови виникнення та накопичення критичної маси проблем у банківській системі були значно глибшими: непрозорість власності абсолютної більшості установ, низька якість або відверта недостовірність звітності та аудиторських висновків [1], ризикована кредитна політика, безвідповідальне залучення депозитів населення за завищеними процентними ставками та розширення мережі відділень у боротьбі за частку ринку, недостатня капіталізація значної кількості банків – саме ці чинники, посилені військовими діями на сході країни, кінець кінцем, обумовили банківську кризу в Україні.

Характеристику системи фінансової безпеки банків України здійснимо за допомогою групи параметрів, які дозволяють охарактеризувати рівень сформованості та дієвості системи фінансової безпеки банків країни за ступенем їх захищеності та реагування на зовнішні та внутрішні ризики, виділяючи шість основних:

1) Кредитний ризик, який відображає перспективи зміни рівня негативно класифікованих кредитів у портфелях банків та необхідність додаткового формування резервів під такі кредити. Починаючи з 2016 року цей ризик почав повільно зменшуватися. Населення й бізнес поступово відновлюють платоспроможність, що дає змогу видавати нові кредити з низьким ризиком неповернення.

2) Ризик достатності капіталу передбачає оцінку можливості виконання банками вимог регулятора щодо достатності капіталу. Капіталізація банківської системи поступово відновлюється, проте темпи відновлення капіталізації банків є недостатніми, що призводить до погіршення фінансової стійкості як окремих банків, так і банківської системи в цілому.

3) Ризик ліквідності як здатність банків повною мірою та вчасно виконувати свої зобов'язання перед вкладниками та кредиторами за досліджуваній період продовжував знижуватися завдяки тому, що з грудня 2015 року продовжується приплив депозитів населення та суб'єктів господарювання до банківського сектору. Достатній рівень ліквідності дозволяє банкам надалі знижувати відсоткові ставки за депозитами.

4) Валютний ризик – ризик впливу тенденцій валютного ринку на фінансовий результат залишається помірним, адже більшість негативних

наслідків девальвації гривні у кризовий період уже реалізовано. Водночас, рівень доларизації активів та пасивів банків є високим. Його зростання є результатом переоцінки балансів на тлі зниження курсу національної грошової одиниці.

5) Ризик прибутковості як спроможність банків генерувати чистий прибуток суттєво зменшився завдяки зростанню операційних доходів банків та суттєвому зниженню відрахувань до резервів. Позитивним є той факт, що приватний банківський сектор спрацював з прибутком у I півріччі 2017 року[2], проте існують значні ризики прибутковості для державних банків.

6) Юридичний ризик як можливість банків ефективно використовувати юридичні інструменти для захисту власних інтересів за останні півроку збільшився через низку суперечливих судових рішень стосовно банків-банкрутів. Покращення законодавства незначні. Більшість необхідних для розвитку фінансового сектору законів залишаються без розгляду. Юридичний ризик найбільше перешкоджає банкам відновлювати кредитування.

Враховуючи все зазначене вище, першочерговими заходами забезпечення належного рівня фінансової безпеки банків України мають бути наступні:

1) відновлення прибуткової діяльності та е капіталізація банківської системи;

2) відновлення депозитного ринку та активізація кредитної діяльності банків;

3) забезпечення збалансованої валютної структури банківських кредитів і депозитів;

4) забезпечення стабільності національної грошової одиниці як умова посткризового відновлення банківської системи України;

5) реалізація комплексу дій з підвищення прозорості відносин та захищеності сторін у ланцюжку «акціонер-менеджмент-клієнт»;

6) посилення захисту прав позичальників, кредиторів та інвесторів.

Комплексне впровадження заходів щодо забезпечення належного рівня фінансової безпеки банків України має підвищити рівень фінансової безпеки банків України, попередити розгортання ризиків банківській системі та сприяти її посткризовому відновленню.

Список використаних джерел:

1. Гладких Д. М. Стабілізація банківської системи шляхом підвищення довіри до банків та забезпечення прозорості діяльності НБУ / Д.М. Гладких/ Відділ фінансової безпеки – № 66, Серія «Економіка» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>

2. Показники банківської системи. Кількість структурних підрозділів банків / Офіційний сайт НБУ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>

СЕКЦІЯ 4. МОДЕЛЮВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІКИ

УДК:330.101.541:330.42

Іван Загоруйко

Ivan Zagoruiko

ЕЛЕМЕНТАРНА МОДЕЛЬ ДИНАМІЧНОЇ РІВНОВАГИ ДВОСЕКТОРНОЇ ЕКОНОМІКИ

Однією з базових моделей сучасної макроекономіки є модель динамічної стохастичної загальної рівноваги – DSGE model. Зрозуміло, що випадкові події (так само, як і хибні очікування господарських суб'єктів) є важливим, але не єдиним чинником порушення макроекономічної рівноваги. Найбільш глибокими, на думку автора, є такі чинники, як:

1) зміна загального обсягу основних виробничих фондів: $dK_{\max} / dt = I - hK$, де I – інвестиції, K – величина задіяних основних фондів, h – норма їх вибуття, що вважається сталою;

2) розподіл загального обсягу грошової маси між двома основними секторами економіки – фірмами та домашніми господарствами: $M = M_F + M_H$.

Внаслідок руху продуктів та ресурсів цей розподіл змінюється: $dM_F / dt = RK - PI \Leftrightarrow dM_H / dt = WL - PC$, де R, W – ставки орендної та заробітної плати; P – рівень цін («ціна» валового продукту); C – споживання; L – величина задіяної робочої сили.

За аналогією з моделлю DSGE дану модель можна назвати моделлю динамічної детерміністської загальної рівноваги – DDGE model. Загальні засади побудови такої моделі обґрунтовувалися у попередній роботі автора [1]. У даній доповіді визначимо математичні умови загальної рівноваги у довгостроковому періоді – координати точки E_n .

Подібно до грошової маси, валовий продукт розподіляється між двома секторами – на споживання та інвестиції: $Y = C + I$. «Ціна» валового продукту складається з доходів власників праці та капіталу і, у випадку функції Леонтьєва: $Y = L/b_L = K/b_K$, де b_L, b_K – коефіцієнти ресурсомісткості валового продукту, набуває найпростішого вигляду: $P = b_L W + b_K R$.

Скориставшись елементарними функціями, що відповідають загальним засадам моделі DDGE: $\tau_w W(L_{\max} - L) = M_H$, $R(K_{\max} - K) = \beta h M_F$, $\tau_c PC = M_H$, $PI / M_F = \alpha h K / K_{\max}$, де τ_w, τ_c – планові періоди часу домашніх господарств як власників робочої сили та споживачів; L_{\max} – загальна чисельність робочої сили; α, β – безрозмірні параметри; дістанемо функції сукупної пропозиції та попиту на товарному ринку: $P = f_S(Y, K_{\max}, M_F)$, $Y = f_D(P, K_{\max}, M_F)$.

Представимо рівняння розподілу валового продукту у вигляді $(1 - hb_K)Y = C + dK_{\max}/dt$. Звідси випливає перше обмеження на параметри даної моделі: $hb_K < 1$. З економічної точки зору це означає, що чистий продукт має бути додатним, а економіка – продуктивною.

Розглянемо тепер відношення інвестиційних видатків до доходу на капітал: $PI/RK = (1 - K/K_{\max}) \cdot \alpha/\beta$. Оскільки ступінь завантаженості основних фондів не може перевищувати одиниці ($K/K_{\max} < 1$), а інвестиційні видатки тимчасово можуть перевищувати дохід на капітал (втім, як і бути меншими), то відношення безрозмірних параметрів у правій частині має бути більшим за одиницю: $\alpha/\beta > 1$. Таким чином, відношення α/β можна розглядати як максимальну частку інвестиційних видатків у доході на капітал. Зі збільшенням завантаженості основних фондів інвестиційні видатки зростають, але в меншій мірі, ніж збільшується дохід на капітал. Це можна розглядати як основний психологічний закон Кейнса для фірм.

З наведених вище рівнянь запропонованої моделі випливає відома залежність, що описується кривою Філіпса. Справді, темп приросту запасу грошей у домашніх господарств можна представити у вигляді: $d \ln M_H / dt = (1/u - 1)/\tau_w - 1/\tau_c$, де u – рівень безробіття. При безробітті, що менше певного рівня, грошові запаси домашніх господарств зростатимуть, а отже зростатиме і ставка заробітної плати:

$$u < 1/(1 + \tau_w/\tau_c) \Rightarrow d \ln M_H / dt > 0 \Rightarrow \partial(d \ln W / dt) / \partial u < 0.$$

Визначимо тепер умови довгострокової рівноваги. В точці E_n основні фонди та розподіл грошової маси не змінюються. Отже, інвестиції мають дорівнювати вибуттю основних фондів, а ставка орендної плати – амортизаційним нарахуванням: $I = hK$, $R = hP$.

Ступені використання робочої сили та основних фондів становитимуть відповідно: $L/L_{\max} = 1/(1 + \tau_c/\tau_w)$, $K/K_{\max} = 1 - \beta/\alpha$. Як і слід було очікувати, ці величини від грошової маси не залежать.

Відношення грошових запасів двох секторів дорівнюватиме: $M_H/M_F = (1/b_K - h)\tau_c(\alpha - \beta)$. Рівень цін визначатиметься рівнянням, подібним до рівняння обміну: $PY/M = 1/[b_K/(\alpha - \beta) + (1 - hb_K)\tau_c]$, праву частину якого можна розглядати як швидкість грошового обігу в довгостроковому періоді.

Неоднозначний вплив фондомісткості на рівень цін пояснюються тим, що в точці довгострокової рівноваги норма споживання знаходиться у від'ємній залежності від b_K , а норма нагромадження – у додатній: $C/Y = 1 - hb_K$, $I/Y = hb_K$. Аналогічний зв'язок в точці E_n існує між фондомісткістю та частками факторів у вартості продукту: $b_L W/P = 1 - hb_K$. При цьому рівень цін однаково чиним залежить від цих змінних: від'ємним – від попиту: $\partial P/\partial C < 0$, $\partial P/\partial I < 0$; та додатним – від ставок плати за ресурси: $\partial P/\partial W > 0$, $\partial P/\partial R > 0$.

Список використаних джерел:

1. Загоруйко І.О. Засади моделювання загальної економічної рівноваги //Теорія і практика сучасної економіки: Матеріали XVIII Міжнародної науково-практичної конференції: 20-21 жовтня 2017 р./ відп. ред. Р.В.Манн; М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т – Черкаси: ЧДТУ, 2017. – С. 27-30.

УДК 658

Ю.І. Ключ

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

ПЕРЕОРІЄНТАЦІЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ІННОВАЦІЙНИЙ ШЛЯХ РОЗВИТКУ

Будь-яке підприємство рано чи пізно вдається до інноваційної діяльності для підтримки конкурентоспроможності та забезпечення ефективного розвитку. Як правило, впровадження інновацій відбувається на фоні виробництва основної продукції вже відомої ринку, за рахунок реалізації якої відбувається накопичення прибутку підприємства.

Для визначення напрямів інноваційної діяльності (типу, масштабу інновацій) проводиться аналіз інноваційного потенціалу підприємства і маркетингові дослідження з метою виявлення нових ринкових потреб. Далі підприємству необхідно визначити джерела фінансування для інноваційного розвитку підприємства і оптимальний розмір інвестиційних коштів [2].

Якщо розмір інвестицій недостатній, підприємству доцільніше продовжувати випуск існуючої продукції. Якщо підприємству вдається вишукати оптимальний розмір інвестицій, що забезпечує отримання прибутку, починається реалізація інноваційного проекту і випуск нової продукції з наступною її реалізацією на ринок. У цьому процесі величезне значення має впровадження ефективної системи корпоративного управління інноваціями.

Існуюча концепція ефективного розвитку промислових підприємств потребує доопрацювання, оскільки не відображає ряд питань, що виникають в ході реалізації стратегії інноваційного розвитку на підприємстві, зокрема, необхідність поділу наявних ресурсів для поточної та інноваційної діяльності, вибір напрямку інвестування в залежності від конкретних умов внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, механізм управління підприємством в умовах освоєння інновацій.

Основна проблема, що виникає на підприємстві при плануванні інноваційної діяльності, полягає в тому, що впровадження інновацій відбувається в умовах поточної виробничої діяльності і треба якось розподіляти ресурси для поточної та інноваційної діяльності, яких завжди не вистачає [3].

Відповідно, підприємству необхідно розділити ресурси для традиційної діяльності (виробництво існуючої продукції) та переорієнтації на інноваційний шлях розвитку. На даному етапі, поряд з визначенням джерел фінансування інноваційної діяльності, важливо оцінити інноваційний потенціал підприємства для вибору напрямку його розвитку. Якщо підприємство володіє слаборозвиненим інноваційним потенціалом, необхідно впровадження інновацій, що підвищують адаптивність підприємства до змін зовнішнього середовища, а підприємствам з розвиненим або високим рівнем інноваційного потенціалу необхідно впровадження інновацій, спрямованих на стабільність і зростання.

Управління ефективним розвитком промислового підприємства рекомендується проводити за напрямками: облік галузевого аспекту інвестування; визначення розміру інвестицій на основі виявлених закономірностей розвитку інвестиційних та інноваційних процесів; напрямів інвестування в залежності від розміру інвестицій; стадії інноваційного процесу; співвідношення час-витрати в процесі створення інновацій; формування корпоративної системи управління інноваціями; оцінка результатів реалізації проекту; оцінка ефективності інвестиційних проектів.

Облік перерахованих напрямків оцінки дозволить підприємству вибрати проект, здатний забезпечити прибутковість і ефективний розвиток підприємства в умовах інноваційного шляху розвитку [1].

Таким чином, реалізація запропонованої концепції стратегічного управління ефективним розвитком промислових підприємств дозволить підприємству досягти ефективного розвитку в умовах переорієнтації на інноваційний шлях розвитку.

Список використаної літератури:

1. Йохна М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності: [навч. посіб.] / М. А. Йохна, В. В. Стадник. — К. : Видавничий центр «Академія», 2005. — 400 с.
2. Майборода Т. Корпоративне управління: тенденції розвитку в країні з перехідною економікою//Цінні папери України. - 2003. - №44. - с. 7-9
3. Мальська М. П. Корпоративне управління. - К.: "Центр учбової літератури", 2012. - 360 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕЕВКЛИДОВОЙ МЕТРИКИ В ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ И СТАТИСТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ (ИЛИ О ФОРМИРОВАНИИ НЕЕВКЛИДОВОЙ ЭКОНОМИКИ)

В последнее время при изучении социально-экономических процессов широко используются математические и инструментальные методы исследования. Уже первые опыты экономико-математического моделирования (например, использование производственной функции Кобба-Дугласа более ста лет назад) дали значительный результат в процессе исследования и поиска резервов повышения эффективности системы общественного воспроизводства.

Однако, как показывает анализ, в качестве теоретико-методологической основы, базиса разработки экономико-математических моделей, как правило, используется только лишь евклидова метрика и, прежде всего, категория евклидова n -мерного пространства (в основном, двух- или трехмерного, однако, если местоположение точки определяется n -координатами, то в этом случае речь идет об n -мерном евклидовом пространстве). На наш взгляд, такое положение дел вполне оправдано. Но при разработке экономико-математических моделей в принципе можно основываться и на ином теоретическом базисе, а именно, использовать неевклидову метрику. В этой связи следует уточнить, о чем идет речь.

Евклидово пространство – это пространство, свойства которого описываются аксиомами евклидовой геометрии. Кроме этого, это векторное пространство над полем действительных чисел, в котором каждой паре векторов ставится в соответствие действительное число, называемое скалярным произведением этих векторов. Здесь также вводится понятие ортогональности: ортогональными считаются векторы, если их скалярное произведение равно нулю.

К неевклидовым геометриям относятся все геометрические системы, отличные от геометрии Евклида. Среди неевклидовых геометрий особое значение имеют геометрия Лобачевского и геометрия Римана (в честь великих математиков русского Н.И. Лобачевского и немца Б. Римана, впервые сообщивших о своих открытиях соответственно в 1826 и в 1854 годах) [1]. Причем геометрия Лобачевского – первая в историческом аспекте геометрическая система, отличная от геометрии Евклида, а также первая более общая, включающая евклидову геометрию как крайний, предельный случай. На наш взгляд, неевклидова метрика также может быть использована при разработке различных экономико-математических моделей. Более того, в ряде случаев она может оказаться более эффективной, чем евклидова метрика – как в математическом аспекте (например, позволяя существенно упростить

математический вид модели или облегчить решение связанной с ней задачи), так и в экономическом плане (скажем, для выявления глубинных тенденций и закономерностей социально-экономического развития, для определения скрытых эффектов и явлений в системе общественного воспроизводства). Данную сферу экономики условно можно назвать неевклидовой экономикой (более того, сказанное выше вполне применимо и к определенной группе экологических моделей, особенно эколого-экономических). Чтобы было более понятным, о чем идет речь, рассмотрим данную проблему подробнее.

В используемых в настоящее время в процессе исследования различных воспроизводственных процессов экономико-математических моделях практически постоянно применяется метрика, основанная на применении декартовой системы координат, т.е. прямоугольной системы координат в евклидовом пространстве. Под метрикой понимается расстояние между двумя элементами a и b множества A – это действительная числовая функция $\rho(a, b)$, удовлетворяющая следующим трем условиям: 1) $\rho(a, b) \geq 0$, причем $\rho(a, b) = 0$ тогда и только тогда, когда $a=b$; 2) $\rho(a, b) = \rho(b, a)$ и 3) $\rho(a, b) + \rho(b, c) \geq \rho(a, c)$. Под евклидовым пространством понимается векторное пространство E над полем действительных чисел, в котором каждой паре векторов a и b из E ставится в соответствие действительное число, называемое скалярным произведением (a, b) этих векторов [2]. Через скалярное произведение в евклидовом пространстве определяются длины этих векторов и угол между ними, а также вводится понятие ортогональности (перпендикулярности) между векторами: они ортогональны в том случае, если их скалярное произведение равно 0. При этом в экономических исследованиях наиболее часто используется множество всех векторов плоскости (т.е. двухмерного) или трехмерного пространства евклидовой геометрии с обычным скалярным произведением, однако в отдельных случаях применяют и более общую модель, основанную на евклидовом n -мерном пространстве (т.е. конечномерное векторное пространство над множеством действительных чисел, в котором скалярное произведение векторов $a=(a_1, \dots, a_n)$ и $b=(b_1, \dots, b_n)$ определяется формулой $(a, b) = a_1 \cdot b_1 + a_2 \cdot b_2 + \dots + a_n \cdot b_n$).

Список использованных источников:

1. Мир математики: в 45 т. Т.36: ВисентеМуњос. Деформируемые формы. Топология / Пер. с исп. - М.: Де Агостини, 2014. - 176с.
2. Ефимов Н.В. Высшая геометрия: 6-ое издание. - М.: Высшая школа, 1978. - 482с.

ANALYSIS OF PECULIARITIES OF ASSESSMENT OF MATERIAL LOSSES FROM FIRES

Our society does not pay enough attention to issues of fire safety. The majority thinks that fires break out rarely. However, in fact, the emphasis must be shifted from the quantity to the price of fires. In 2017, material losses from fires were estimated at

UAH 7 billion 860 mln. 225 thousand.

Thus, fires is a great disaster both to people and environment, they cause great material, ecological losses and often human toll.

Material losses from fires are calculated by the amount sum of direct and related damages according to the prices in effect on the day of fire breaking-out [2] (fig.1).

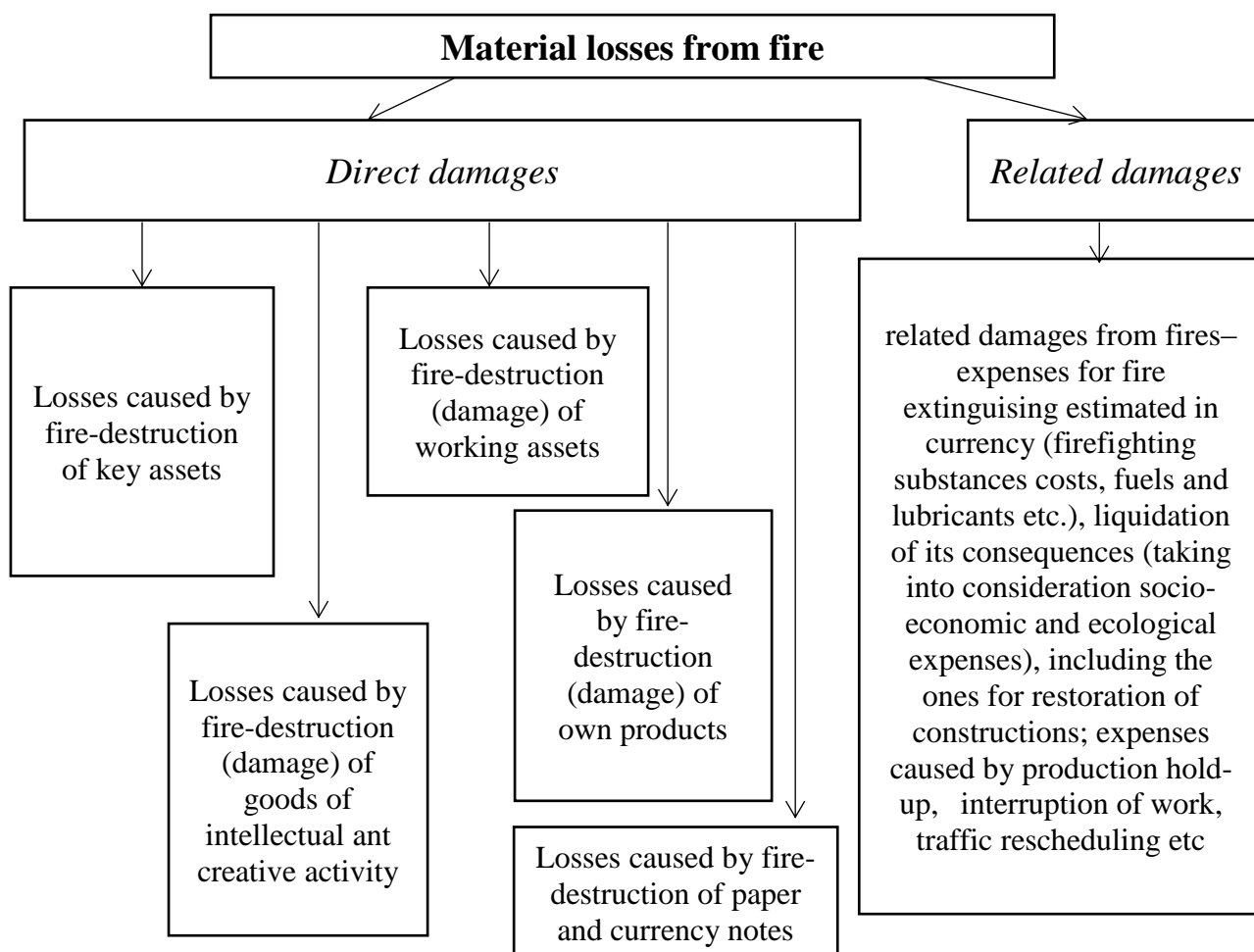


Fig. 1. Assessment of material losses from fire

According to the cohort of fire stock record cards that came from the territorial controls of the State System of Emergency Situations in Ukraine, during 2017 in Ukraine there were registered 83,116 fires.

During the period analyzed in the paper, there is a 12 % increase in number of fires, a 25,3 % increase from direct material losses, a 64,4 % increase from related material losses, number of people who died in fires decreased by 2,8 %, there has been a 9,1 % increase in injured in fires, a 17,0 % increase in destroyed and damaged buildings and constructions, a 12,6 % increase in the number of destroyed and damaged equipment, a 44,6 % increase in the quantity of destroyed tons of feed, a 27,5 % increase in in the quantity of destroyed standing crop, 47,2 % less dead animals.

Material losses from fires were estimated at UAH 7 billion 860 million 225 thousand (including direct material losses of UAH 2 billion 38 million 653 thousand, and related – UAH 5 billion 821 million 572 thousand).

According to the Civil Protection Code, measures on social protection and compensatory damages to the injured are covered from: public and local funds; incorporated and unincorporated businesses funds or by private individuals guilty in emergencies; funds of voluntary insurance agreements executed according to the legislation on insurance; voluntary contributions by natural and legal persons, charitable organizations and public association; other not prohibited by the legislation sources.

According to the Article 80 of the Civil Protection Code, material losses, connected with the damage of property during the firefighting, are not compensated by firefighters-rescuers' units. Meanwhile, in case if the premises are ensured and it is noted as an insurable event in the agreement on voluntary insurance of property, these losses must be compensated by the insurance company. We turn our attention to the insurance of property [1].

Modern system of fire insurance has to foresee development of the conditions under which the owner-employer understanding his/her responsibility for the safety of the enterprise and employees, will be interested in the insurance of possible risks that can emerge at the enterprise. The risk scores will be assessed by the independent audit companies, and insurance compensations amounts which will be allotted by the insurance companies, will depend on these risk scores content. Thus, the insurance premiums amounts will be differentiated in accordance with the protection level of the enterprise and the insurance companies will ensure only those enterprises which deployed a suite of measures to minimize the risks of fire breaking-out.

References:

1. Kodeks tsyvilnoho zahystu Ukrainy vid 02.10.2012 № 5403-VI [Electronic resource] – Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5403-17>
2. Postanova KМУ vid 26 hrudnia 2003 r. N2030 [Electronic resource] – Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2030-2003-%D0%BF>

СЕКЦІЯ 5. МАРКЕТИНГ І МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 332.1:339.138

Світлана Богуславська

Svitlana Boguslavskaya

Черкаський навчально-науковий інститут Університету банківської справи

ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ: СУЧАСНІ ПІДХОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ

Територіальний маркетинг є інструментом регіонального управління, використання якого веде до успішного соціально-економічного розвитку території за рахунок оптимального використання наявних ресурсів і всього потенціалу території. Для сталого розвитку територій на основі маркетингових стратегій особливий інтерес представляють особливості територіальних ринків. Наприклад, одна зі специфічних рис територіального ринку полягає в тому, що він характеризується чітко окресленими сегментами, серед яких слід особливо виокремити населення (причому цей сегмент ринку можна диференціювати за низкою істотних ознак, як, наприклад, рівень доходів, культурний рівень, спосіб життя та ін.), підприємців (сегмент, який можна деталізувати за видами економічної діяльності та галузевими ознаками, масштабами діяльності, формою власності та ін.), громадські організації, органи управління. Кожен з названих сегментів ринку має риси, відмінні від інших, які об'єднують сегмент; споживачі в кожному сегменті є легко досяжними.

Враховуючи зазначену особливість територіального ринку, можна зробити висновок про те, що доцільно використовувати два підходи до його охоплення при побудові маркетингової стратегії розвитку території: недиференційований і диференційований маркетинг. Перший підхід ефективний, як правило, на нерозвинених ринках, а також в екстремальних умовах чи умовах розвитку маркетингового середовища. У цьому випадку всі перераховані вище цільові сегменти ринку, незважаючи на наявні відмінності, будуть позитивно оцінювати і використовувати один базовий товар. Інструментами маркетингової стратегії розвитку території є: реклама, маркетингові дослідження, сегментація ринку, зв'язки з громадськістю, формування потреб і попиту, стимулювання збуту, цінова політика, методи прямого маркетингу та інші загальновідомі засоби маркетингового впливу.

Для впровадження маркетингової стратегії розвитку території необхідні значні зусилля, які пов'язані, насамперед, з формуванням інституціональних, організаційних, економічних і правових основ цивілізованого регіонального ринку. У результаті використання стратегії формується міцний фундамент відносин між суб'єктами в процесі здійснення товарообмінних операцій як у корпоративному секторі економіки, так і в сфері державного, регіонального та муніципального управління.

По-перше, вигоду від наявності чіткої стратегії територіального розвитку отримують не лише ті, хто орієнтується на неї у своїй діяльності. Вигоди набувають також представники інших територій, які беруть участь у реалізації стратегії. Оскільки вони можуть як позитивно, так і негативно вплинути на хід реалізації стратегії, в процесі формування стратегії необхідно враховувати їх соціально-економічні інтереси також. Таким чином, реалізовуватиметься політика держави, націлена на підвищення самостійності регіонів у розв'язанні економічних та соціальних завдань сталого розвитку України. По-друге, в процесі формування та використання стратегії розвитку має місце яскраво виражена інформаційна асиметрія. З одного боку, вона характеризується відсутністю повної інформації у реальних і потенційних споживачів про властивості пропонованої стратегії, а з іншого – відсутністю підготовки споживачів для оцінки якості стратегії. Іншими словами, в процесі розробки стратегії слід спиратися на усвідомлену підтримку населення та зацікавлених суб'єктів господарювання і одночасно активно формувати умови для підтримки тих, хто з різних причин не може гідно оцінити вигоди від реалізації стратегії. По-третє, як справедливо відзначають маркетингологи, споживачі товару рідко здатні точно і об'єктивно зрозуміти співвідношення споживчої цінності товару і витрат на нього. Задоволення споживача залежить від його уявлення про те, наскільки характеристики (властивості) товару здатні забезпечити споживчу цінність, причому споживачі покладаються на власне відчуття цінності. Тому підприємець чи споживач задоволений, якщо вигоди конкретної стратегії збігаються з його очікуваннями. У цій специфічній ролі споживчої поведінки закладені потенційні можливості та прорахунки розробників стратегії розвитку. Якщо в результаті допущених у комерційному маркетингу прорахунків покупець відмовляється від подальших покупок товару фірми, то це звісно, неприємно, але товар можна вдосконалити чи запропонувати новий. Незадоволеність населення та інших суб'єктів господарювання стратегією розвитку території загрожує її розробникам закінченням кар'єри, втратою позицій на політичній арені чи іншими наслідками, які вже неможливо виправити. Саме тому маркетингологи радять завжди давати більше, ніж очікує клієнт, обіцяти лише те, що можна виконати, але виконувати дещо більше обіцяного.

Забезпечення ефективної взаємодії зацікавлених сторін передбачає проведення досліджень потреб населення та суб'єктів господарювання, прогнозування впливу на них процесу і результатів реалізації стратегії, а також встановлення добре налагоджених зв'язків з громадськістю.

Список використаних джерел:

1. Богуславська С.І. Інвестиційна діяльність на сучасному етапі розвитку економіки регіону / С.І. Богуславська // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – №1(56). – 2013. – С. 161–168.

2. Дэй Дж. Стратегический маркетинг: Пер. с англ. / Дж. Дэй. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2002. – 632 с.

3. Мотриченко В.М. Розвиток брендів в Україні / В.М. Мотриченко // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. Вип. 11 (138) Наук. ред. І. К. Бондар – К., 2012. – С. 157-160.

УДК : 339.138

Богдан Ільїн

Bohdan Ilin

ТОВ «Леґіон 2015»

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

Сучасний темп змін умов зовнішнього середовища спонукає підприємство своєчасно та адекватно реагувати на них з метою забезпечення свого існування та ефективного функціонування. Диверсифікація виробництва, а саме виготовлення декількох видів продукції, життєвий цикл яких знаходиться на різних етапах, дає можливість підприємству прямувати шляхом інноваційного розвитку у своїй діяльності.

В умовах мінливості ринкової економіки виникає багато проблемних питань щодо методів регулювання стратегій диверсифікації виробництва.

Диверсифікацію товарної номенклатури можна розглядати в двох напрямках: випуск нових товарних позицій в межах „власної” галузі або вихід в нові сфери господарювання [1]. Саме диверсифікація дає можливість підприємству забезпечити своє постійне поетапне зростання. Крім того, збитки від тимчасово нерентабельної товарної продукції шляхом диверсифікації перекриваються прибутком, отриманим за рахунок інших номенклатурних позицій.

Крім того, диверсифікація дає змогу розглянути перспективні можливості підприємства в майбутньому.

Маркетингові стратегії диверсифікації використовуються в тих ситуаціях, коли підприємство визначило привабливі перспективи для свого бізнесу [2], або коли певний товар, що виробляється підприємством, вступає в стадію спаду свого життєвого циклу. В такій ситуації підприємство не має вибору та повинно виходити в інші сфери діяльності [3].

Існують наступні види диверсифікації:

1. Концентрична (вертикальна) диверсифікація, яка передбачає виробництва нових товарів, що пов'язані з існуючими.

2. Горизонтальна диверсифікація передбачає виготовлення нових товарів, які не пов'язані з існуючими, проте направлені на існуючого клієнта.

3. Конгломеративна диверсифікація направлена на розробку та вироблення нових товарних позицій, які зовсім не пов'язані з уже існуючими товарами, що виробляються підприємством, та направлені на нові сегменти ринку. Такий вид диверсифікації потребує досить великих фінансових

вкладень, тому така диверсифікація притаманна лише великим підприємствам [4].

Вибір виду диверсифікації залежить від мети та причин, що підштовхують підприємство до диверсифікації номенклатури товарної продукції. Диверсифікаційний напрям, який може бути обраний для реалізації однієї мети, може зовсім не бути прийнятним для іншої.

Існують два основні типи диверсифікації – зв'язана і не зв'язана. Перший тип диверсифікації являє собою нову сферу діяльності, яка є пов'язаною з уже діючими напрямками бізнесу [3].

Незв'язана диверсифікація – це зовсім новий напрямок діяльності, що не має видимих зав'язків з існуючими напрямками бізнесу [3].

Незв'язана диверсифікація може бути не скоординованою між стратегічними господарськими підрозділами (далі – СГП).

СГП – це окрема частина бізнесу підприємства, що несе відповідальність за визначений напрямок ринкової діяльності. СГП може включати окремий підрозділ підприємства, товарні групи, або окремий продукт чи товарну марку, яку виробляє підприємство. СГП найчастіше виокремлюються за товарним принципом [4].

Загалом всі СГП підприємства формують портфель бізнесу підприємства. Чим більша кількість СГП в портфелі бізнесу підприємства, тим вищі витрати на управління.

Багато підприємств працюють у різних сферах діяльності і мають диверсифіковану направленість, проте, не є обов'язковим, щоб напрямки їх бізнесу були виокремлені в організаційні підрозділи.

Обираючи між зв'язаною та незв'язаною диверсифікаціями необхідно порівнювати прибутковість при диверсифікації та додаткові питомі витрати на управління [3].

Диверсифікація на підприємстві може здійснюватися наступними шляхами: через внутрішній ринок капіталів; реструктуруванням, передачею специфічних мистецтв між стратегічними зонами господарювання; розділенням функцій або ресурсів [5].

Отже, оцінка та розробка плану диверсифікації підприємства потребує значних ресурсів часу та зусиль, а також старанного вивчення та фінансових можливостей. Визначення необхідного виду стратегії диверсифікації враховують при аналізі напрямку розвитку підприємства в умовах нестабільної економіки.

Список використаних джерел:

1. Економічна енциклопедія: у 3 т., [Текст] / под. ред. С.В.Мочерного . – К.: ВЦ Академія, 2002. – 952 с.

2. Пересадько Г. О. Формування критеріальної бази управління вибором стратегій диверсифікації // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія „Економіка та менеджмент”. — 2005. — No 6—7 (18—19). — С. 34—43.

3. М.О. Багорка, І.А. Білоткач Диверсифікація як фактор підвищення ефективності діяльності підприємства в сучасних умовах [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/10_2009/6.pdf

4. Куденко Н. В. Стратегічний маркетинг: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2005. —152 с.

Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління підприємством: Навч. посібник. — Київ, 2004. — 400 с.

УДК 331.1

Ліна Курілович

Lina Kurilovych

ВСП Чигиринський економіко-правовий коледж Уманського НУС

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ

Сьогодні проблема номер один, яка є у роботодавців, це, перш за все, трудова міграція, відтік робочої сили. Достеменною інформацією, скільки наших співвітчизників живе і працює за кордоном, нині немає. У МЗС називають приблизно цифру – 5 мільйонів трудових мігрантів. Але реальні масштаби заробітчанства можуть бути більшими. За статистичними даними Державної прикордонної служби з початку запровадження безвізового режиму – з 11 червня 2017 року – український кордон у європейському напрямку за спрощеним режимом перетнуло майже 400 тисяч українців. Той факт, що Польща надала додатково один мільйон робочих віз для українських трудових мігрантів підтвердження того, що відтік кадрів з України лише посилюватиметься.

Питання трудової міграції актуальне для всього світу. Міграція, це не лише українська проблема, мешканці багатих країн мігрують до більш розвинених. Зокрема, поляки масово їдуть до Великобританії та Німеччини. Мотивація в них така сама, як і в українських заробітчан: чим більше розвинена країна, тим вищі в ній зарплати. Більш тривожним знаком для України є настрої серед молодих людей. Виходом із цієї ситуації є мотивація молоді працювати в Україні.

Мотивація — це внутрішнє спонукання персоналу до виконання своєї роботи, досягнення виробничих цілей. Власне, це бажання працювати, яким також складно управляти зовні, як щастям або радістю.

Стимулювання персоналу — це використання зовнішніх чинників, що змушують працівника працювати ефективно й підвищувати свою результативність. Мотивація, як і її стимулювання, має свою межу, досягнення якої не створює додаткових мотивів до праці. Кожний менеджер мусить виважено ставитися до визначення факторів мотивації, рівня мотивації, та сили впливу факторів мотивованості самого працівника.

Основними причинами трудової міграції є вищі зарплати і стандарти життя. Генрі Форд вважав, що «лише два стимули змушують людей

працювати: бажання заробітної плати та страх її втратити». Якщо в Україні середня зарплата на рівні €250 (за даними Держстату, середня номінальна заробітна плата штатного працівника підприємств, установ та організацій у лютому 2018 року становила 7 828 гривень), то у Польщі €750, в Чехії – €870, Італії – €1760, Німеччині – €2300, Ірландії – €2500. З огляду на це, зростання середньої зарплатні до 10 тис. грн, яке обіцяє уряд, для заробітчани не стане аргументом, щоб працювати вдома. Нинішній рівень оплати праці в Україні не здатний задовольнити першочергові потреби українців.

Отже, висока зарплата це основа всієї системи мотивації персоналу, і вона повинна бути дійсно високою.

Мотивація працівника зростає коли все відбувається відкрито: результати твоєї роботи бачить не тільки начальство, а й колеги. Такий підхід дозволяє надати відповідальності персоналу соціальну складову, яка, як показує практика, набагато більш дієва, ніж осуди «згори».

Якщо працівник відчуває, що успіх у виконанні якого-небудь завдання, — це і його заслуга також, він і надалі матиме мотивацію для виконання цієї роботи. І навпаки, якщо йому буде здаватися, що на кінцевий результат впливають інші фактори, а його особистий внесок невеликий, він буде значно менше вмотивованим продовжувати діяти.

Від співробітників очікується всього одна річ — результат, а досягати вони його можуть будь-яким зручним способом. Мотивація персоналу передбачає відсутність щоденних стресових факторів як таких.

Мотивація є однією з провідних функцій управління, оскільки досягнення основної мети залежить від злагодженості роботи людей. Кожен ефективний керівник намагається переконати працівників працювати краще, створити у них внутрішні спонуки до активної трудової діяльності, підтримувати зацікавленість у праці, ініціювати переживання задоволення від отриманих результатів. Важливо також, щоб працівники домагалися досягнення цілей організації добровільно і творчо. Варто застосовувати не лише матеріальну мотивацію, а й моральну. Котра в деяких випадках є більш дієвою, та раціональною в порівнянні з грошовою винагородою за виконану роботу.

Список використаних джерел:

Гайдученко С. О. Тексти лекцій з навчальної дисципліни «Мотивація персоналу» (для студентів 5 курсу спеціальності 7.03060101, 8.03060101 «Менеджмент організацій і адміністрування») / С. О. Гайдученко; Хар. нац. ун-т. міськ. госп-ва. ім. О. М. Бекетова – Х. : ХНУМГ, 2013. – 111 с.

Криворучко О. М. Управління персоналом підприємства: навч. посібник / Криворучко О.М., Водолажська Т.О. – Х. : ХНАДУ, 2016. – 200 с.

Управління персоналом: навч. посіб. / В.А. Рульєв, С.О. Гуткевич, Т.Л. Мостенська. К.: КОН- ДОР, 2012. 324 с.

Стахів О. Мотивація персоналу — це не складно // Довідник кадровика. «Кадри. Гарячі запитання кадровика» - № 4 - 2018. [Електронний ресурс]. –

УДК 658

Наталія Луценко

Natalia Lutsenko

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту

ЕФЕКТИВНИЙ БРЕНД, ЯК МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ НА РИНКУ

При формуванні фундаментальних інститутів новітньої економіки, вирішальне значення має маркетинг, провідна функція якого полягає в організації вільного конкурентного обміну для забезпечення ефективного узгодження попиту і пропозиції, орієнтуючись не лише на наявні потреби ринку, а й активно розробляючи нові.

Розвиток кінцевого споживчого попиту, який у подальшому визначає особливості всього ринкового попиту, відбувається у напрямку зростання купівельних спроможностей споживачів, підвищення їхньої поінформованості й вибагливості та на цій підставі – суттєвої диференціації й індивідуалізації споживчих потреб. Розвиток пропозиції визначається насамперед темпами нагромадження інвестицій та розвитком науково-технічного прогресу, тобто техніки, технологій, організації й управління виробництвом. Розвиток маркетингу здійснюється в межах історичної зміни концепцій маркетингу – від економічного усередненого задоволення масових споживчих потреб до дотримання інтересів суспільства у цілому й усіх його членів через усебічне задоволення високорозвинених, край індивідуалізованих потреб кожного конкретного споживача [3].

Наслідок взаємодії цих процесів є позитивні зміни як для підприємців (зміцнення конкурентних переваг, зростання підприємницьких доходів, що можуть бути використані як для подальшого розвитку бізнесу, так і для підвищенні рівня споживання), так і для споживачів (задоволення потреб товарами та послугами з ліпшим співвідношенням якості та ціни, підвищення загальної якості життя), а отже і для економіки країни в цілому (розвиток національних ринків товарів споживчого та, як наслідок, виробничого призначення, збільшення надходжень до бюджетів усіх рівнів, досягнення вищого рівня задоволення суспільних потреб тощо). Розвиток технологій справив на людське суспільство значний вплив, що призвело до оточення споживачів технічними складними пристосуваннями, якими споживачі користуються щодня і виявляються неспроможними зрозуміти всі характеристики товару, що купують. На допомогу споживачам приходять бренд, який виділяє окремо від всіх характеристик товару ті, що важливі для споживача і полегшують розуміння товару. Основне завдання, яке вирішує бренд полягає у спрощенні вибору споживачів щодо позиціювання кожного

конкретного товару і прив'язування його до певного сегменту ринку. Бренд являє собою популярний товарний знак, який знайшов свою нішу завдяки вдалим маркетинговим крокам, а брендинг – це діяльність зі створення довгострокової переваги до товару, яка виділяє його серед конкурентів і створює його імідж та є інвестицією у майбутнє[2].

Якщо товар не може задовольнити споживача, то будь-який геніальний бренд, створений йому, приречений на провал. Тому, щоб запобігти цьому процесу, треба знати основи структури бренду, тобто структурних елементів уявлень, ідей, думок та інших чинників, за допомогою яких споживач створює значення бренду. Практично як фірмового стилю, основними цілями якого може бути, по-перше, ідентифікація виробів фірми з загальної маси аналогічних товарів її конкурентів, а по-друге, створити образ того продукту, що необхідний фірмі і який залишить слід у свідомості споживача. Наявність фірмового стилю свідчить про впевненість його власника в позитивному враженні, що він створює на оточуючих, тому одним із завдань брендингу є нагадування покупцю саме про ті позитивні емоції, які доставили йому раніше куплені товари даної фірми[3].

Створення ефективного бренду уможливорює просування товарів на вітчизняному або світовому ринку та є засобом вирізнення товару або групи товарів. З точки зору теорії брендингу продукт має наступні виміри, які впливають на купівельні рішення споживачів: 1) основні переваги; 2) розширені переваги; 3) додаткові переваги [1].

Основними моделями створення бренду є: колесо бренду, методика Thompson Total Branding (ТТВ), модель Unilever Brand Key (UBK) та модель Brand Name Development Services (етапності побудови бренду).

Колесо бренду дозволяє детально описати й систематизувати процес взаємодії бренду та споживача. Сутність даної моделі полягає в тому, що бренд розглядається як набір з п'яти оболонок, укладених одна в одну: сутність – ядро бренду; центральна ідея; індивідуальність; переваги; атрибути.

Згідно з моделлю Thompson Total Branding (ТТВ) на формування вражень від марки впливають численні чинники, пов'язані з маркетинговими комунікаціями. Ядром бренду є продукт – те, що він собою являє. Наступний прошарок, що вміщує попередній елемент позиціонування – те, для чого цей продукт призначений і чим він відрізняється від інших марок, наступний чинник – це цільова аудиторія – потенційні споживачі на яких спрямовані комунікації, останній чинник – індивідуальність бренду. Можна сказати, що дана модель дає можливість сформулювати систему чинників, які формують враження від бренду, тобто ідентифікувати їх.

Модель Unilever Brand Key (UBK) є найбільш поширена. В основі створення бренду лежить визначення та фокусування на цільовій аудиторії та аналіз конкурентного середовища. Наступний етап полягає у визначенні притаманних споживачам доміантних мотивів, які можна використати для побудови бренду. Перевагою моделі є те, що вона прив'язана до мотивів цільових споживачів та конкурентного середовища.

У межах моделі Brand Name Development Services (етапності побудови бренду) основний акцент зроблено на етапності створення бренду. В основу побудови покладено ринкове позиціонування, наступним етапом є розробка стратегії бренду, після чого розробляють креативну ідею та перевіряють чистоту майбутнього бренду. Завершальним етапом є лінгвістичне тестування та тестування під час маркетингових досліджень із використанням якісних та кількісних методик. На цій підставі формується сутність бренду, пов'язана з такими елементами, як визначення бренду, корисність бренду, цінність. Менеджери відповідають на питання, чому споживач має довіряти саме цьому бренду. Ця модель має процесуальний характер та описує основні етапи створення бренду й виведення його на ринок [1].

Отже, під час розробки бренду необхідно врахувати життєвий цикл ринку, товару і бренду (створення ідеї, вибір назви, лінгвістичний характер). Правильне розуміння структури бренду, його основних складових, є основою успішного брендингу і як наслідок, високих продаж продуктів та є потужним знаряддям маркетингу, яке забезпечує точки диференціювання між конкурентоспроможними позиціями щодо ефективної діяльності та позиціонування організації на певному ринку.

Список використаної літератури:

1. Аакер Д. Создание сильных брендов. М.: Издат.дом Гребенникова, 2012. 440 с.
2. Зозульов О.В. Корпоративний бренд // Маркетинг в Україні. – Київ, 2010. - №2. – С.36-42.
3. Зозульов О.В. Ринкове позиціонування: з чого починається створення успішних брендів: навч. посібник . К.: Знання-прес, 2010. 199 с.
4. Нильсон Т. Конкурентный брендинг. СПб.: Питер, 2013. 228 с.

УДК 658.5

У.А. Мухаммадиев

Х.Т. Буриев

U.A. Muhammadiev

H.T. Buriev

Самаркандский государственный архитектурно-строительный институт

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНДИКАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В УЗБЕКИСТАНЕ

В связи с углублением процессов либерализации экономики Узбекистана и ограничением прямого государственного вмешательства в хозяйственные процессы возрастает роль косвенных макроэкономических регуляторов, в том числе индикативного планирования. В чем суть индикативных планов и их принципиальные отличия от директивных планов?

Чтобы ответить на этот вопрос необходимо определить содержательные особенности таких планов, методы и технологию их разработки.

Обобщение международного опыта позволяет определить сущность индикативного планирования как целенаправленную деятельность органов государственного управления, хозяйствующих субъектов по разработке перспектив социально-экономического развития страны, отдельных отраслей, секторов экономики и регионов. Индикативное планирование представляет собой разработку и научное обоснование целей, принципов на перспективу с указанием способов достижения поставленных целей. В отличие от существования в условиях командно-административной системы директивных планов индикативные планы – это не законы, а государственные программы, ориентирующие и мобилизующие отдельные звенья экономической структуры.

Еще одна особенность индикативного плана, отличающая его от директивного, гибкость в формах его представления. Он может создаваться как в единого целостного документа, так в виде отдельных докладов. Он может разрабатываться на отраслевом и функциональном разрезах, чтобы комплексно охватить все структурные и системные элементы экономического развития. Именно эту форму индикативного планирования использовали вплоть до 80-х годов XX века Франция, Япония с 60-70-х годов и до настоящего времени – многие развивающиеся страны с переходной экономикой.

Гибкость индикативных планов находит свое отражения и в их содержательном аспекте. Они могут существенно различаться, например, своей целевой направленности. Существуют планы стратегического характера (например, во Франции в 1989-1992 гг., долгосрочные прогнозы в США), устанавливающие главные приоритеты экономики (разведка добыча и использование стратегических сырьевых ресурсов, целевые ориентиры в сфере образования населения) с определением роли государства в их выполнении.

В Узбекистане на сегодняшний день имеются определенные предпосылки для перехода к новой системе макроэкономического регулирования на основе принципов индикативного планирования. В стране ежегодно разрабатывается и утверждаются балансы стратегических ресурсов, инвестиционные программы, осуществляется прогнозы ВВП, инфляции и других важнейших макроэкономических индикаторов. Однако, как и ранее, они отражают прежде всего, централизованный характер регулирования экономики, слабо учитывают интересы частного сектора и зачастую препятствуют развитию конкуренции. Кроме того, планирование носит преимущественно краткосрочный характер (один год). Между тем для решения поставленных приоритетных задач одного года, как правило недостаточно. В послании Президента Республики Узбекистан к Парламенту от 22 декабря 2017 года сформулированы основные проблемы системы планирования и управления, которые заключаются в следующие:

- внедрение конкретных критериев и порядка совершенствования деятельности органов исполнительной власти;

- необходимость перехода к среднесрочному планированию деятельности государственных органов и повышение ее эффективности;
- недостаточное влияние количественных и качественных показателей ожидаемых результатов при определении прогнозных параметров со стороны министерств и ведомств.

Прежде всего речь идет о вовлечении в него широких кругов специалистов, о более глубоком анализе интересов частного сектора и мониторинге результатов программ, что невозможно в рамках краткосрочных целевых программ.

Внедрение в практику индикативных планов соответствует начатой в республике административной реформе, совершенствованию форм и методов управления экономикой. Переход к индикативному планированию в деятельности центральных экономических ведомств должен параллельно с проведением административных и экономических реформ, направленных на оптимизацию функций и структуры исполнительной власти, повышение эффективности деятельности государственных органов между собой, с бизнесом и с институтами гражданского общества. Этому будет способствовать внедрение практики индикативного планирования, которое в частности поможет:

- пересмотреть и уточнить функции центральных экономических министерств, ведомств, также органов хозяйственного управления;
- изменить систему взаимоотношений правительственных органов с бизнес средой, сделать информацию о планах правительства и их претворении максимально доступной для хозяйствующих субъектов и населения;
- более активно привлекать общественность к процессу принятия государственных решений.

Таким образом, внедрение предлагаемой схемы среднесрочного индикативного планирования в механизме государственного управления экономикой будет способствовать углублению административной реформы, а значит и дальнейшему реформированию экономики Узбекистана.

Список использованной литературы:

1. Послание Президента Республики Узбекистан к Парламенту от 22-декабря 2017 года.
 2. Методологические основы планирования. Электронная версия журнала «Экономическое обозрение». 2017 год №3.
 3. Джон Д. Дэниелс. Международный бизнес. М. Дело ЛТД. 2014 г.
- Петров А.Н. Стратегический менеджмент. Планирование, контролинг, учет рисков. Питер 2016 год

**КОНТРАКТ- ЯК ІНСТРУМЕНТ МЕНДЖМЕНТУ ТРУДОВИХ
ВІДНОСИН У СФЕРІ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ**

Природоохоронний та природно-заповідний сектори є одними із важливих та пріоритетних у структурі державотворення, тому з метою залучення кваліфікованих, дисциплінованих, відповідальних працівників до роботи в природоохоронній або природно-заповідній галузі необхідно максимально персоналізувати трудові відносини шляхом укладення з ними контрактів, де буде враховано обсяг та коло їх прав та обов'язків, ступінь відповідальності та засоби економічного, правового, соціального та побутового забезпечення цих осіб.

Відповідний вид трудового договору дає можливість передбачити набагато більше аспектів взаємовідносин між роботодавцем та працівником, а також вказати реальні підстави припинення цих відносин, що забезпечить зниження випадків зловживання владою зі сторони роботодавця та обмеження порушень норм закону з боку некваліфікованого працівника. Крім того укладення такої особливої форми трудового договору як контракт має певне економічне підґрунтя для роботодавця, якщо мова йде про установи природно-заповідного фонду, які є бюджетними, тому що роботодавець може чітко регламентувати трудові відносини залежно від кваліфікації працівника, посади у штатному розкладі, істотних умов праці, відповідальності сторін, умов дострокового припинення трудових відносин, наданням додаткових пільг, гарантій, покращенням соціально побутових умов тощо. Таким чином, порівняно з традиційним трудовим договором, контракт охопить ширше коло правовідносин. Контракт, як особлива форма трудового договору, повинен спрямовуватися на забезпечення умов для проявлення ініціативності та самостійності працівника, враховуючи його індивідуальні здібності й професійні навички, підвищення взаємної відповідальності сторін, правову і соціальну захищеність співробітників.

Контракти, які укладаються з керівниками або окремими посадовими особами установ природно-заповідного фонду, установ транспорту та зв'язку або харчової промисловості не мають бути тотожними або уніфікованими, оскільки коло обов'язків, сфера повноважень, система соціально-економічних заохочень і як наслідок відповідальність є діаметрально протилежними, та не можуть міститись в одному нормативно-правову акті, хоч би який він ґрунтовний не був. На сьогоднішній день законодавчо затверджено типову

форму контракту з керівником підприємства, що є у державній власності, який має стандартну структуру, носить загальногосподарський характер, який притаманний усім підприємствам держави без винятку [1], та не враховує специфіку роботи установ природно-заповідного фонду, ступінь відповідальності керівника установи саме за природоохоронну, відтворювальну, еколого-економічну, рекреаційну та освітню-інформаційну складову діяльності об'єктів природно-заповідного фонду.

Законодавцем визначено чіткий та вичерпний перелік осіб, які належать до служби державної охорони об'єктів природно-заповідного фонду, а також їх права та обов'язки [2], разом з тим немає деталізації правого, соціально-побутового захисту, системи заходів економіко-фінансового стимулювання в залежності від рівня освіти, підвищення кваліфікації, наукової, винахідницької діяльності тощо. Також варто звернути увагу на той факт, що співробітники служби державної охорони природно-заповідного фонду мають статус посадових осіб, однак чітка правова регламентація поняття «посадова особа» відсутня. Наразі особливо актуальним є обґрунтоване та закріплене визначення відповідальності працівників служби державної охорони, оскільки вони відповідно до законодавства мають дуже широке коло повноважень [2].

З метою підвищення якості управління об'єктами природно-заповідного фонду, залучення в галузь висококваліфікованих, досвідчених, принципних, амбітних працівників, звільнених від впливу командно-адміністративної системи праці минулого, доцільно передбачити на законодавчому рівні норму, що керівники установ природно-заповідного фонду, їх заступники та посадові особи служби державної охорони природно-заповідного фонду України, працевлаштовуються за контрактною формою трудового договору. Окремим нормативно-правовим актом затвердити вичерпний перелік категорій та посад, які працевлаштовуються за контрактною формою трудового договору, а також розробити типову форму контракту, яка буде кореспондувати уніфікованій посадовій інструкції за кожною категорією професії/посади. Перевага контракту перед звичайним трудовим договором полягає в тому, що це дає змогу максимально індивідуалізувати кожен конкретну угоду про працю, наповнити її специфічним змістом, врахувати усі особливості відносин з кожним окремим працівником, детально регламентувати права та обов'язки обох сторін, режим праці й відпочинку, соціально-побутові умови, форму й розмір отриманої винагороди за роботу, додаткової винагороди за певні досягнення, пільги, превенції та інші додаткові умови.

Список використаних джерел:

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 02.08.1995 № 597 «Про Типову форму контракту з керівником підприємства, що є у державній

власності» [Електронний ресурс].- Режим доступу:
<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/597-95-%D0%BF>.

2. Постанова Кабінету Міністрів України від 14.07.2000 № 1127 «Про затвердження Положення про службу державної охорони природно-заповідного фонду України».- [Електронний ресурс].- Режим доступу:
<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1127-2000-%D0%BF>

УДК 331.108

Вікторія Тараненко

Viktorija Taranenko

ВСП Чигиринський економіко-правовий коледж Уманського НУС

РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ

Запорукою успішної діяльності будь-якої організації є персонал. Від рівня його освіченості, професійних якостей, досвіду, мотивації залежить результативність бізнесу. Професійний і вдалий підбір, набір та відбір персоналу – це лише перша цеглина у фундаменті побудови успішної організації, основними завданнями менеджменту є постійний розвиток та спонукання до самовдосконалення персоналу, підвищення його лояльності до організації шляхом розкриття прихованого потенціалу через професійний розвиток, підвищення кваліфікації, стажування, дистанційне навчання тощо.

Розвиток персоналу – центральна сфера діяльності менеджера персоналу. Розвиток персоналу завжди сприймається позитивно, тому що він прагне до розвитку кадрового потенціалу.

В економічно нестабільні періоди проблема розвитку персоналу іноді відсувається на задній план, але саме в умовах кризи вироблення його концепцій створює передумови економічного росту.

Розвиток персоналу для кожного підприємства є істотним елементом виробничих інвестицій. За допомогою заохочення навчання підприємство відкриває своїм співробітником можливість підвищувати професійні навички і тим самим створює кістяк кваліфікованого персоналу і здійснює його випереджальну підготовку. Без розвитку співробітників не може бути успішного розвитку організації. Необхідно також відзначити, що об'єктом інвестицій у персонал стають саме співробітники, а не власника фірми.

Успішний розвиток персоналу вимагає використання конкретних методів, спрямованих на формування й активізацію його знань, можливостей і поведінкових аспектів. Серед методів розвитку персоналу можна виділити традиційні та інноваційні. До традиційних можна віднести методи організаційного розвитку, удосконалювання організаційних структур, складання штатного розкладу; методи поліпшення фірмового стилю керування; методи конфліктного менеджменту, що сприяють міжособистісним комунікаціям і створенню сприятливого мікроклімату; техніка групової роботи менеджера.

Окрім традиційних методів розвитку персоналу, існують інноваційні, які широко застосовуються в європейських країнах, тоді як в Україні тільки починають використовуватися в практиці діяльності підприємств. До сучасних методів навчання персоналу відносять такі:

1) Відеонавчання; 2) дистанційне навчання; 3) модульне навчання; 4) кейс-навчання; 5) тренінгове навчання; 6) мозковий штурм; 7) метод поведінкового моделювання; 8) сторітеллінг (мотиваційна розповідь); 9) Екшн-навчання – метод навчання для вирішення реальних проблем на практиці в процесі діяльності організації; 10) Баскет-метод – метод імітації ситуацій «керівної діяльності», за якого співробітник долучається до ролі керівника; 11) Shadowing («стеження») – надання можливості працівнику, представленого до просування кар'єрними сходами, перекваліфікації, ротації, не менше двох днів бути «тінню» співробітника, що займає певну посаду; 12) Secondment (своєрідне «відрядження») є різновидом ротації, що передбачає тимчасове переміщення працівника на інше місце роботи, в інший підрозділ організації з подальшим поверненням до виконання попередніх обов'язків; 13) Buddying – метод, який полягає у закріпленні за працівником партнера (buddy), завданням якого є надання постійного зворотного зв'язку про дії і рішення закріпленого за ним співробітника з метою виявлення «вузьких місць» в його роботі); 14) Коучинг – метод консалтингу, в процесі якого людина (тренер), який зветься «коуч», допомагає підопічному працівнику досягти професійної мети, передаючи йому свій досвід за допомогою певних наглядів і навчань; 15) Майстер-клас – це одна з форм ефективного професійного, активного навчання, під час якого провідний (визнаний) спеціаліст розповідає і показує, як застосовувати на практиці

Сучасні технології навчання та підвищення кваліфікації персоналу становлять широкий простір для творчості. Фактично сьогодні керівник компанії може втілити будь-яку ідею у сфері навчання та підвищення кваліфікації персоналу. Важливо, щоб обраний метод відповідав цілям навчання і використовувався системно. Адже практика засвідчує, що розвиток персоналу слід розглядати не як самоціль, а як складову частину внутрішньофірмової системи формування системи лояльності працівників до підприємства, де вони працюють. Наявність висококваліфікованого персоналу – головна передумова успішного функціонування будь-якого підприємства.

Список використаних джерел:

1. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу: Навч. Посібник / В. А. Савченко — К.: КНЕУ, 2002. — 351 с.
2. Гетьман О.О. Розвиток персоналу в забезпеченні безпеки ринку праці / О.О. Гетьман, А.В. Плясун // Економічні науки: Вісник Запорізького національного університету. – 2016. – № 1(29). – С. 97–105. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://visnykznu.org/visnyk_ua/arh/t_visn_2016/2016econ1.html

3. Управління розвитком персоналу : [навч. посібник] / [Т.П. Збрицька, Г.О. Савченко, М.С. Татаревська] ; за заг. ред. М.С. Татаревської. – О. : Атлант, 2013. – 427 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/467>

УДК: 658.8:331.1

Вікторія Уманська

Василь Андрусак

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

Viktoriia Umanska

Vasul Andrusiak

МАРКЕТИНГОВЕ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні ринкові економічні зміни вимагають розгляду всіх сфер діяльності підприємства через призму маркетингу. В зв'язку з цим процес управління діяльністю підприємства повинен мати маркетингову спрямованість. За таких умом з'являється потреба розгляду і вирішення проблемних питань, розроблення стратегій переходу підприємств від застарілих форм і методів управління і господарювання до нових, науково-обґрунтованих ринкових методів, які передбачають маркетинговий підхід.

Маркетингове управління є всеохоплюючим управлінським процесом, до якого належать усі функціональні напрями діяльності підприємства. Виходячи з цього, виникає потреба у розробці відповідних процедур його здійснення, таких, що відрізняються від традиційних процедур управління маркетингом.

На думку Єрохіна К.Я. маркетингове управління підприємством – це можливість організувати його діяльність на принципах оптимального використання наявного потенціалу та отримання найбільшого прибутку з урахуванням задоволення потреб споживачів. Невід'ємною частиною системи маркетингового управління підприємством є забезпечення пропорційності розвитку, підтримка та збереження соціальних гарантій для робітників [1, с. 2].

Курбатська Л. М., вважає, що маркетингове управління діяльністю підприємства – це процес аналізу, розробки та втілення в життя засобів, які розраховані на встановлення, укріплення та підтримку вигідних обмінів з покупцями для досягнення головної мети підприємства – отримання прибутку, росту обсягів збуту, збільшення частки ринку тощо [2].

Базовим постулатом маркетингу є задоволення потреб споживачів. Ф. Котлер в своїх працях стверджує, що процес впровадження маркетингового управління підприємством є процесом так званого розвитку споживачів [3, с. 22]. Розвиток споживачів є діяльністю з виявлення позицій споживачів, за якими підприємству необхідно досягнути поліпшення взаємодії з ними у певний момент чи у перспективі, формування системи розвитку взаємин зі споживачами. При цьому головний акцент має бути на врахуванні не

поточних, а довготривалих, основоположних потреб споживачів. Високорозвинені взаємини зі споживачами – це такі взаємини, які інтегрують споживачів у систему інтересів підприємства. В свою чергу, завдання розвитку споживачів полягає у знаходженні точок перетину інтересів споживачів і підприємства, формулювання спільних інтересів і забезпечення їх задоволення. Системна робота з розвитку споживачів – це активна позиція підприємства на ринку, яка здатна значно підвищити їх лояльність і бажання співпрацювати. Ці показники і є визначниками ефективності маркетингового управління підприємством відповідно до базового постулату маркетингу – задоволення потреб споживачів.

Система маркетингу взаємодіє з зовнішнім середовищем. Всі фактори зовнішнього середовища поділяються на дві групи: ті, на які служба маркетингу та керівництво може здійснити свій вплив та фактори, які не піддаються управлінському впливу. В свою чергу, щоб забезпечити успішне функціонування системи маркетингу необхідно враховувати різноманітні фактори впливу на підприємство.

Маркетинг в системі управління підприємством характеризується рядом функцій, а саме: розробкою комплексу завдань, мети та стратегічної програми розвитку підприємства; визначенням орієнтованих ринків збуту та ринкових позицій для підприємства; плануванням, розробкою, просуванням та збутом продукції; розробленням процесу планування щодо закупівель ресурсів матеріально-технічного призначення; формуванням та введенням в дію методів впливу керівництва; формуванням маркетингової структури та ринків каналів розподілу.

Маркетинг виконує і ряд завдань, до яких належить аналіз ринків, організація, планування, мотивація, реалізація поставлених завдань, здійснення контролю та аналізу виконання маркетингових заходів.

Можна зробити висновок, що будь-яке підприємство успішно функціонує застосовуючи систему маркетингового управління. А маркетингова діяльність є загально визнаною ознакою сучасного успішного управління підприємством.

Список використаних джерел:

1. Єрохін, К. Я. Маркетингове управління діяльністю підприємства [Текст]: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / К. Я. Єрохін; Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки». – К., 2004. – 22 с.

2. Курбацька, Л. М. Маркетинг в системі управління підприємством [Електронний ресурс] / Л. М. Курбатська // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. – 2013. – № 5. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.

3. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс [Текст] / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – СПб.: Питер, 2010. – 480 с.