

2018

*Збірник наукових статей
за матеріалами IV Всеукраїнської
науково-практичної конференції*

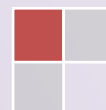
**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ
СИСТЕМ В УМОВАХ
ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ
ЕКОНОМІКИ»**

12 – 13 квітня 2018 р.

**ЧАСТИНА 2
Секції 3, 4, 5**



Національна металургійна академія України
Кафедра фінансів
12.04.2018



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Інститут модернізації змісту освіти

Національна металургійна академія України

Українська інженерно-педагогічна академія

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(Навчально-науковий інститут інформаційних та соціальних технологій)

***Збірник наукових статей
за матеріалами IV Всеукраїнської науково-
практичної конференції***

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ
ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ»**

12-13 квітня 2018 р.

м. Дніпро

Посвідчення № 122 від 29.03.2018 р.
ДНУ «Український інститут науково-технічної
експертизи та інформації» МОНУ

УДК 330.111.66:316.422

Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки: Збірник наукових статей за матеріалами IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (12 – 13 квітня 2018 р.). Частина 2. – Дніпро: НМетАУ, 2018. – 385 с.

У збірнику містяться матеріали доповідей IV Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки» (12-13 квітня 2018 р.). Для науковців, викладачів, фахівців-практиків, студентів економічних спеціальностей

Програмний комітет конференції:

Ковальчук К.Ф., д.е.н., професор, декан факультету економіки та менеджменту Національної металургійної академії України

Прохорова В.В., д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Української інженерно-педагогічної академії

Журавльова Т.О., к.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та моделювання ринкових відносин Навчально-наукового інституту інформаційних та соціальних технологій Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Сокиринська І.Г., к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів Національної металургійної академії України

Мушнікова С.А., к.е.н., доцент кафедри фінансів Національної металургійної академії України

За додержання норм авторського права, достовірність наведених фактичних даних, посилань на джерела, імена та назви несе відповідальність автор матеріалів.

© Національна металургійна академія України, 2018

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

<i>Ангелко І.В.</i> Методологічні аспекти оцінки інвестиційної привабливості регіонів в умовах їх розвитку	9
<i>Белоцерковец В.В., Завгородня Е.А., Душина А.В.</i> Государственная финансовая поддержка конкурентоспособности и инновационного развития металлургии Украины	13
<i>Бондар-Підгурська О.В.</i> Елементи візуалізації динамічної моделі системи управління інноваційними факторами сталого соціально орієнтованого розвитку економіки	18
<i>Вербицька Г.Л.</i> Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах міжнародних економічних відносин	22
<i>Гордієнко В.П.</i> Взаємодія виробничого та інвестиційного потенціалів в системі економічного потенціалу регіону	25
<i>Давидович Н.Н.</i> Регулирование инвестиционной деятельности в условиях развития интеграционных процессов	28
<i>Мельник Л. Г., Дегтярьова І. Б., Скрипка Є.О.</i> Розвиток сестейнової економіки в умовах 3 та 4 промислових революцій	33
<i>Дорошкевич К.О., Вороновська М.М., Івасюк В.В.</i> Інноваційна діяльність крос-функціональних команд: мотиваційні аспекти	38
<i>Квасова Л.С., Тісагдіо І.Ю.</i> Formation of clusters as an instrument in implementation of innovation strategy for increasing competitiveness of regions	41
<i>Кербікова А.С., Беженова О.А.</i> Інвестиційний клімат Дніпропетровщини	47
<i>Кириллова А.И. Научный руководитель Давидович Н.Н.</i> Отражение криптовалюты в налоговом учете разных странах	51
<i>Коломієць Н.О.</i> Ризики в інвестиційній діяльності сільськогосподарських підприємств та їх сутність	55
<i>Короленко О.Н., Тищенко Т.Н.</i> Формирование механизма взаимовыгодных отношений с поставщиками агрохимической продукции	62
<i>Лабінська Г.М., Шевчук Л.Т.</i> Найвагоміші ризики українського підприємництва на сучасному етапі	66
<i>Лазановський П.П., Гірняк О.М.</i> Розроблення та економічне обґрунтування напрямів інноваційного розвитку підприємства	72
<i>Литвин О.Ю.</i> Чи вплине зростання тарифів на якість послуг з утримання будинків?	76
<i>Литвиненко М. О.</i> Управління реінжинірингом виробничих підприємств	81
<i>Луцків О.М.</i> Основи стратегічного управління інноваційним розвитком: досвід ЄС	85
<i>Сокиринська І.Г., Любченко В.В.</i> Вплив макроекономічного розвитку на показники банківського сектору України	89

<i>Махінко В.В., Белозерцев В.С.</i> Порівняльна характеристика міжнародних та національних стандартів з визначення основних засобів	95
<i>Меджибовська Н.С.</i> Pgozotto: залучення суб'єктів малого підприємництва	98
<i>Мельник К.М.</i> Факторинг як ефективний інструмент фінансування агроформувань	101
<i>Мельничук Ю.М.</i> Аналіз ефективності діяльності страхових компаній як активізатор інноваційно-інвестиційного процесу	104
<i>Новосьолова А.С., Федотова Т. А.</i> Роль наукових парків у становленні інноваційної економіки в Україні	108
<i>Пошивалова О.В.</i> Актуальні питання стратегічного управління інноваційними енергоощадливими технологіями	111
<i>Прокопчук О.Т.</i> Страхування озимих культур як інструмент управління ризиками аграрного виробництва	115
<i>Прохорова В. В., Ус Ю.В.</i> Управління ризиками підприємств	118
<i>Рижикова Н.І.</i> Проблеми формування ефективного ринку венчурних інвестицій	122
<i>Сидорова Е.И., Сидоров А.Н., Воробьев И.П.</i> Зарубежный опыт и приоритеты развития лесного хозяйства Беларуси	126
<i>Соколова А.О.</i> Інвестиційне забезпечення розвитку аграрного сектору Волинської області	130
<i>Тарарышкіна Л.И., Жук И.Н.</i> Аспекты развития рынка ценных бумаг в республике Беларусь в условиях ЕАЭС	134
<i>Чумак Л.Ф., Івченко М.М.</i> Підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємств	139
<i>Чумак Л. Ф.</i> Реінжиніринг промислових підприємств	143

Секція 4

МЕТОДИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

<i>Агеенко У.А., Ракутина Е.Н.</i> Совершенствование учёта кредитов	147
<i>Бедрій Р.О., Сокольська Р.Б.</i> Напрями удосконалення обліку заробітної плати в умовах бюджетної установи	150
<i>Бержанір І.А.</i> Бухгалтерський облік у системі управління підприємством	153
<i>Білак Н. В. Науковий керівник Максименко Д.В.</i> Витрати як економічна категорія	156
<i>Вишневська М.К.</i> Офіс управління проектами як невід'ємна частина загальної корпоративної системи управління проектами сучасного підприємства	159
<i>Гільorme Т.В.</i> Аналітичне-облікове забезпечення енергозбереження як елементу сталого розвитку підприємств	162
<i>Гіржева О.М.</i> Роль статистики в управлінні підприємницькою	165

діяльністю в умовах трансформаційної економіки	
<i>Гоголенко Г.С. Науковий керівник Зелікман В.Д. Особливості обліку витрат підприємств На участь у комерційних тендерах</i>	168
<i>Голуб Н.О. Короткострокові зобов'язання: основні поняття та значення для управління</i>	174
<i>Грибовська Ю.М., Гайдабура А.В. Сутність та класифікація доходів підприємства</i>	177
<i>Грибовська Ю.М., Мороз О.М. Особливості обліку витрат діяльності фермерського господарства</i>	182
<i>Грибовська Ю.М., Набок Ю.О. Розрахунки з постачальниками і підрядниками: сутність та класифікація зобов'язань</i>	187
<i>Грибовська Ю.М., Фуркайло Н.В. Придбання паливо-мастильних матеріалів та їх класифікація на підприємстві</i>	192
<i>Григоренко А.В., Король Г.О. Організація внутрішнього контролю необоротних активів бюджетної установи</i>	197
<i>Грошелева О.Г., Нікішаєва Н.В. Управління накладними витратами бюджетної організації</i>	200
<i>Гудкова Е.А. Принципы составления ликвидационного баланса</i>	204
<i>Дегтярьова Ю.В. Моделі DATA MINING в управлінні підприємствами в умовах трансформаційної економіки</i>	209
<i>Довбня С.Б., Чабанець Т.М. Інтегральна оцінка зовнішнього середовища при формуванні стратегії підприємства</i>	212
<i>Дубовик С.Г. Управління витратами в системі менеджменту організацій</i>	217
<i>Засемчук Н.А. Особенности учета реальных инвестиций организаций агропромышленного комплекса</i>	220
<i>Івченко Л.В. Користувачі фінансової звітності як важливий аспект її формування</i>	224
<i>Касімов О. Науковий керівник Сокиринська І.Г. Дослідження чинників впливу на тривалість фінансового циклу торговельних підприємств</i>	228
<i>Бержанір І.А., Ковальчук М.С. Напрями удосконалення обліку дебіторської заборгованості</i>	234
<i>Колос І.В. Облікова функція в ощадливому управлінні промисловим підприємством</i>	238
<i>Коробова Н.М. Сегментирование затрат по центрам ответственности ...</i>	243
<i>Король Г.О., Безгодкова А.О., Делеган М.Г. Визначення оцінки вибуття виробничих запасів на металургійному підприємстві</i>	248
<i>Королюк Т.М. Системний підхід до класифікації ризиків у системі бухгалтерського обліку</i>	254
<i>Крамаренко А.В. Формування системи показників ефективності управління персоналом на підприємстві</i>	257
<i>Красноштан Ж.А., Федотова Т.А. Сучасні проблеми антикризового управління українських підприємств</i>	260
<i>Ловінська І.Г. Методичні аспекти обліку операцій з виплатами, які</i>	264

здійснюються на основі акцій у відповідності з міжнародними стандартами	
<i>Ловінська І.Г.</i> Методичні аспекти обліку забезпечень, непередбачених активів та зобов'язань у відповідності з міжнародними стандартами	269
<i>Максименко Д.В.</i> Процесний підхід до прийняття управлінських рішень	274
<i>Мельничук В.</i> Бухгалтерський облік України в умовах світової глобалізації та інформатизації	276
<i>Микитчак І.В., Соколов А.В.</i> Корпоративна культура як засіб мотивації персоналу в умовах трансформації економіки	281
<i>Овсак І.</i> Науковий керівник <i>Максименко Д.В.</i> Роль оперативного економічного аналізу в діяльності підприємства	285
<i>Патяка Т.А., Голуб Н.О.</i> Економічна сутність та види власного капіталу	288
<i>Прищепя А.И.</i> Проблемы перехода на МСФО в республике Беларусь в условиях трансформативной экономики	292
<i>Пташник С.А.</i> Прогнозування конкурентоспроможного розвитку сільськогосподарських підприємств	297
<i>Русин Ю.</i> Науковий керівник <i>Максименко Д.В.</i> Процес калькулювання, його зміст та значення	301
<i>Скородумова Л.Є., Сокольська Р.Б.</i> Напрями удосконалення обліку розрахунків з постачальниками	304
<i>Сотникова В.А.; Кучеренко І.С.</i> Науковий керівник <i>Король Г.О.</i> Напрями удосконалення обліку розрахунків в умовах ОСББ	306
<i>Стойка Б.</i> Науковий керівник <i>Максименко Д.В.</i> Організація управлінського обліку	310
<i>Тимощук А.О., Дейнега І.О.</i> Методи аналізу та управління збутовою діяльністю підприємства в умовах трансформаційної економіки	313
<i>Фединець О.</i> Науковий керівник <i>Максименко Д.В.</i> Місце обліку витрат в управлінні підприємством	318
<i>Ходзицька В.В.</i> Оптимізація управління антикризовим механізмом стратегічного управлінського обліку промислових підприємств	321
<i>Ходзицька В.В.</i> Інструменти системи інформаційно-облікового забезпечення антикризового механізму менеджменту промислових підприємств	324
<i>Ходзицька В.В.</i> Інструменти ефективного забезпечення безпекової бізнес-політики промислових підприємств	328
<i>Khomyun P.</i> Atawizm teorii księgowej	332
<i>Чубарова Н.Э.</i> Проблемы совершенствования организации аудиторской деятельности в республике Беларусь	334
<i>Щербаков К.С., Голуб Н.О.</i> Економічний зміст та критерії визнання зобов'язань	338

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

<i>Арпухович А.А., Ковалева С.Н.</i> Особенности учета движения животных на выращивании и откорме в программе «1С: предприятие»	342
<i>Беляєва Н.С.</i> Необхідність використання інформаційно-аналітичного забезпечення в діяльності підприємств	346
<i>Жданова Л. Л.</i> Реальні розміри нагромадження основного капіталу в інформаційно-аналітичному забезпеченні прогнозування економічного зростання	349
<i>Колодійчук А.В.</i> Релокаційно-міграційні ризики впровадження інформаційно-комунікаційних технологій: зарубіжні та вітчизняні реалії	354
<i>Приходченко О.Ю.</i> Система критеріїв для вибору суб'єкта накопичувального рівня пенсійної системи	359
<i>Синиціна Ю.П.</i> ІТ-системи управління банківськими ризиками в Україні	363
<i>Сокиринська І.Г., Гречка О.</i> Застосування показників грошового потоку для оцінки платоспроможності підприємств	368
<i>Трушкіна Н.В.</i> Щодо застосування логістичних концепцій у діяльності підприємств	374
<i>Шелест О.О. Науковий керівник Дейнега І.О.</i> Ринковий потенціал інтернет-торгівлі в Україні	379
<i>Шпортко Г.Ю., Яковлева А.О.</i> Система інформаційно-аналітичного забезпечення підприємства	382

Секція 3

**АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО
РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

*Ангелко І.В., к.е.н.
старший викладач кафедри економіки та маркетингу
Інститут підприємництва та перспективних технологій
Національного університету «Львівська політехніка»
iryna.anhelko@gmail.com*

**МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ
ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ В УМОВАХ ЇХ РОЗВИТКУ**

Сьогодні, в умовах соціально-економічної кризи, Україну зараховано до слаборозвинених країн, де виробництво потребує значних матеріальних, трудових та енергетичних затрат. Для покращення ж стану, в якому знаходиться країна, потрібні значні інвестиції, які допоможуть забезпечити не тільки економічне зростання, але й забезпечать повноцінне функціонування суб'єктів господарювання та у загальному збільшать конкурентоспроможність національного виробництва.

Як відомо, процес залучення інвестицій напряму пов'язаний із інвестиційною привабливістю окремих об'єктів інвестування. Враховуючи це, очевидно, що перед прийняттям рішення щодо інвестування окремого регіону насамперед необхідно визначити та здійснити оцінку його інвестиційної привабливості.

Варто зазначити, що визначення інвестиційної привабливості окремих регіонів в кількісному виразі залишається досить складною проблемою, адже досі не сформовано єдиного підходу або методики отримання інтегрального показника їх інвестиційної привабливості. Вчені пропонують найрізноманітніші підходи до її оцінювання, багато з яких є різними напрямками, характеристиками одного й того ж процесу [1, с. 32; 2, с. 235; 3].

У загальному, оцінка інвестиційної привабливості України та її регіонів проводиться Європейською бізнес-асоціацією (ЄБА) за допомогою індексу інвестиційної привабливості (ІПІ) і ґрунтується на регулярному моніторингу бізнес-клімату першими особами компаній-членів асоціації [2, с. 236; 4, с. 291].

Як відомо, індекс інвестиційної привабливості, який застосовує ЄБА для здійснення оцінки, розраховується як середнє арифметичне оцінок п'яти аспектів інвестиційного клімату. Він враховує оцінку роботи органів влади, відкритості суспільства, підготовки і проведення реформ, антикорупційних дій влади, а також включає оцінку судової системи, процесів у податковій і митній сферах, земельних відносин та валютного регулювання. Респонденти (а такими виступають керівники компаній-членів асоціації, які представляють найбільших іноземних та вітчизняних інвесторів) відповідають на питання, обираючи одну із запропонованих відповідей. Після чого всі відповіді аналізуються, використовуючи п'ятибальну систему [2, с. 236; 4, с. 291].

У цілому, даний індекс дає змогу [2, с. 236]:

- оцінити відносну інвестиційну привабливість регіонів України для нових інвесторів та для тих, хто вже працює в Україні;
- допомогти уряду визначити проблеми, які стримують розвиток інвестування на регіональному рівні;
- допомогти місцевій владі визначити чинники, які впливають на інвестиційну привабливість регіону порівняно з іншими регіонами, дію яких треба посилити або мінімізувати.

Доцільно зазначити, що схематично усі аспекти оцінки інвестиційної привабливості регіону за допомогою даного індексу можна об'єднати у дві групи факторів (табл. 1) [2, с. 236; 5, с. 33; 6, с. 6].

Таблиця 1

Основні фактори оцінки індексу інвестиційної привабливості регіону

Фактори	Характеристика
М'які фактори	- діловий клімат; - правила та процедури (ефективність державних органів, адміністративні процедури, дотримання прав власності, корупція, податки та збори); - відкритість влади; - діловий оптимізм; - успішний досвід

Фактори	Характеристика
Жорсткі фактори	- природні ресурси (водні, земельні); - географічне розташування; - інноваційний потенціал; - споживчий сегмент; - бізнес-сегмент; - інфраструктура; - трудові ресурси (доступність, здоров'я, якість); - розвиток туристичного комплексу; - рекреаційні ресурси

Зауважимо, що для оцінки інвестиційної привабливості окремих регіонів, Державним агентством з інвестицій та управління національними проектами України розроблено інвестиційні паспорти регіонів України. У даних документах підсумовано вичерпну інформацію про інвестиційні можливості областей, їх економічні, культурні та громадські потенціали [7, с. 252].

В економічній практиці, для кількісної ж оцінки інвестиційної привабливості регіонів використовують різні методи та підходи. Як відомо, всі сучасні методики оцінки інвестиційної привабливості регіонів можна розділити за двома класифікаційними ознаками: методи обробки даних та система показників (табл. 2) [8, с. 92].

Таблиця 2

Класифікація методів та підходів оцінки інвестиційної привабливості туристичного регіону

Класифікаційна ознака методики	Підхід	Характеристика
Методи обробки даних	Описовий	полягає в описі абсолютних показників, структури та динаміки показників розвитку регіону; експерт самостійно обирає найбільш значущі показники та формує на їх основі висновки щодо клімату в регіоні.
	Рейтинговий	полягає в аналізі різних аспектів розвитку регіону, формуванні на їх основі аналітичних і синтетичних показників за групами та інтегрального показника.
Система показників	забезпечує багато різноманітних підходів залежно від застосованого показника	

Варто відзначити, що всі описові методики можуть дати відчутний економічний результат. Це залежить від кваліфікації аналітика, який проводить оцінку. Але ці методи не є уніфікованими і вимагають від фахівців збору

великої кількості даних з різних аспектів діяльності, сортування їх за впливом на інвестиційну привабливість регіону. Результати аналізу є громіздкими, і ними важко оперувати.

Рейтингові методики є більш наочними в отриманні результатів, а процес оцінки є певним чином стандартизованим і варіюється лише за кількома ознаками. Проте результати таких оцінювань формують інтегральний показник інвестиційної привабливості регіону, який лише показує місце регіону серед інших і нічого не говорить про пріоритетні напрями інвестицій на даній території, тобто вони не містять галузевого аспекту.

Попри зазначені методи оцінки інвестиційної привабливості регіонів, в економічній практиці зустрічаються й інші методики пропоновані різними вченими. Однак, кожна з пропонованих методик містить лише частину цих груп. Разом з тим, дані методи застосовуються на практиці.

Список використаної літератури

1. Савлук О. Оцінка інвестиційної привабливості регіонів України / О. Савлук // Держава та економіка. – 2013. – № 5. – С. 31-44.
2. Слободянюк Н.О. Аналіз та оцінка інвестиційної привабливості регіонів України / Н.О. Слободянюк, О.В. Пишна // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 14. – С. 235-240.
3. Шпак Л.О. Інвестиційна привабливість регіональних туристично-рекреаційних комплексів [Електронний ресурс] / Л.О. Шпак // Ефективна економіка. – 2012. – №12. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?>
4. Оніщенко І.О. Інвестиційна привабливість України: проблеми та шляхи їх вирішення / І.О. Оніщенко // ТРАЕКТОРИЯ НАУКИ. Электронный научный журнал . – 2016. – № 3(8). – С. 289-295.
5. Безхлібна А.П. Інвестиційна привабливість як чинник розвитку туристичної галузі Запорізького регіону / А.П. Безхлібна // Scientific Journal «ScienceRise». – 2016. – №5/1(22). – С. 32-36.

6. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ier.com.ua/files/Projects/>

7. Погорєлова Т.В. Аналіз інвестиційної привабливості регіонів України за допомогою статистичних методів / Т.В. Погорєлова, Г.Ю. Микитишина // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – №2(53). – С. 251-258.

8. Петровська С.А. Оцінка інвестиційної привабливості регіону: порівняльний по факторний аналіз / С.А. Петровська // Механізм регулювання економіки. – 2012. – №2. – С. 90-97.

*Белоцерковец В.В., д.э.н., проф.,
профессор кафедры политической экономики,
Завгородняя Е.А., д.э.н., доц.,
профессор кафедры политической экономики,
Душина А.В., студентка 3-го курса
факультета экономики и менеджмента,
Национальная металлургическая академия Украины
elenzavg@gmail.com*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛУРГИИ УКРАИНЫ

В условиях глобализации позиционирование и сфера экономического влияния страны непосредственно определяются ее конкурентоспособностью, динамический потенциал которой формируется науко- и инновационноёмкой системой факторных детерминант, а также интегративными ядрами саморазвития национальной экономики – кластерами технологически связанных видов деятельности, органично сочетающимися в себе все составляющие жизненного цикла продукции [1].

Национальной экономике могут быть присущи несколько ядер саморазвития с разным уровнем эффективности, инновационности, конкурентоспособности, структурной целостности и воспроизводственной

самодостаточности. В Украине в наличии важные составляющие авангардных воспроизводственных контуров с условными названиями: "Космос", "Самолет", "Турбина", "Автомобиль", "Судно". Первичное звено их технологической цепочки - *металлургический комплекс* (МК) [2]. Именно в нем закладываются предпосылки экспорторасширяющего, импортозамещающего и постиндустриального экономического роста и, тем самым, создаются возможности реализации альтернативных сценариев развития Украины и вариантов ее интеграции в глобальное экономическое пространство. Речь идет о формировании как ценового, так и качественного потенциала высокой конкурентоспособности отечественной продукции на региональных и мировом рынках.

Следует отметить, что, несмотря на текущий экономический кризис, МК остается ведущим «драйвером» национальной экономики, играя ключевую роль в наполнении платежного баланса. Однако реальность такова, что металлургическая отрасль в целом переживает не лучшие времена: значительно снизились объемы производства и реализации продукции, учащаются проявления скрытой безработицы, некоторые предприятия фактически прекратили свое существование или находятся на грани остановки. Крайне тревожные сигналы: а) хроническое недоинвестирование отечественной металлургии и мизерная инновационная часть ее капиталовложений; б) ускоренная технологическая примитивизация, крен в сторону производств низкого металлургического передела; в) ослабление конкурентных преимуществ, вытеснение отечественных экспортеров с наиболее динамичных рыночных сегментов с высокой долей добавленной стоимости [3] с сопутствующим статусным понижением от *price-maker*_a до *price-taker*_a.

Причин сложившейся ситуации достаточно много [5], но одна из наиболее значимых - самоустранение государства от управления национальным инновационно-инвестиционным процессом с его переподчинением стихии глобального рынка и эгоцентричным частным интересам. В случае МК носителем таких интересов стала олигархия с оффшорной юрисдикцией,

отдающая приоритет малозатратному экстенсивному типу воспроизводства - росту без развития.

Ошибки нужно исправлять и делать выводы о необходимости восстановления *status quo* государства как инвестиционного лидера и эффективного субъекта регулирования инновационной деятельности.

Как показывает практика последнего десятилетия, в глобальной конкуренции на рынке металлов преимущества получают страны с емким внутренним рынком, малочувствительные к действию внешних конъюнктурных дестабилизаторов. Для стимулирования внутреннего спроса на инновационную продукцию по всем звеньями технологической цепи и, конечно же, ее первичному металлургическому, при планировании расходов государственного бюджета по экономической бюджетной классификации предлагаем внести дополнения в статью «Приобретение оборудования и предметов долгосрочного пользования» и изложить ее в редакции "Приобретение оборудования и предметов долгосрочного пользования, в т.ч. государственные закупки отечественной высокотехнологической продукции". Чтобы нивелировать влияние краткосрочных циклических колебаний и обезопасить высокотехнологическую компоненту государственного инвестиционного спроса, следующий шаг - предоставление таким расходам статус защищенных для направлений "Оборона", "Экономическая деятельность", "Жилищно-коммунальное хозяйство".

Не вызывает сомнений, что решение задачи увеличения объемов и повышения качества внутреннего потребления металлопродукции требует усиления роли государства в процессе согласования программ развития стратегического развития национальной экономики, ее основных металлопотребляющих отраслей с возможностями металлургии для сбалансирования структуры спроса и предложения. При этом особое внимание следует уделить стимулированию производства металлопродукции высоких переделов посредством спроса на нее со стороны ВПК, судо- и авиастроения, автопрома, атомной и электроэнергетики. Безусловно, государство, используя

весь стимулирующий потенциал государственных контрактов и закупок, должно играть значимую роль в обеспечении положительной динамики и высокого технологического уровня данного спроса.

В рамках политики импортозамещения и стимулирования внутреннего спроса на металлургическую продукцию также целесообразны: распространяющийся на все государственный структуры запрет на закупку импортных товаров, аналоги или близкие субституты которых производятся в Украине; тарифная эскалация; легитимизация требований по содержанию местных компонентов в продукции, реализуемой на внутреннем рынке; поощрение распространение практики встречных экспортно-импортных закупок.

С целью интенсификации процессов инновационного инвестирования в МК рекомендуется:

- дифференцировать ставку налогообложения прибыли в зависимости от направления деятельности предприятия, характера и целей его использования;
- при определении ставки налога на прибыль для финансовых корпораций предусмотреть установление пропорциональной регрессионной зависимости между размером ставки налогообложения и доли долгосрочных инвестиционных кредитов в их «кредитном портфеле», ввести налоговые преференции для создания коммерческими банками собственных специальных страховых фондов с целью снижения риска инвестиционных операций;
- рассмотреть возможности открытия в коммерческих банках с долей государственной собственной специальных кредитных линий для реконструкции и модернизации материально-технической базы предприятий МК, закупающих для реализации инновационно-инвестиционного проекта (проектов) современное отечественное металлургическое оборудование и (или) внедряющих малоотходные, энерго- и ресурсосберегающие технологии [5];
- законодательно закрепить за предприятиями МК возможность привлечения кредитных ресурсов, в т.ч. иностранных; под государственные гарантии при условии временного введения представителя Национального

металлургического агентства в высший управляющий орган компании с функциями контроля целевого использования средств и кредитной дисциплины.

Стоит отметить, что вышеназванные меры и связанные с ними коррективы бюджетной политики могут быть реализованы, если, провести ряд мероприятий, направленных на более полное использование неналоговых источников государственных доходов. Речь идет о: а) повышении эффективности управления общенародной собственностью и государственный имуществом, что, в частности, позволит значительно увеличить рентные платежи за использование природных ресурсов; б) усилении государственного контроля над рынком алкогольной и табачной продукции; в) перечислении в доходы государственного бюджета всей прибыли Национального банка за исключением установленных законом нормативов формирования его собственных фондов и резервов для использования государством при реализации собственных инвестиционных программ (проектов); г) усиление государственного контроля за поступлением транзитных платежей иностранных компаний за пользование украинским воздушно-, гидро- и геотранспортным пространством.

Дополнительные налоговые поступления в бюджет могут быть связаны с расширением базы налогообложения за счет установления высоких акцизов на предметы роскоши; повышением уровня прогрессивности налогообложения доходов и имущества физических лиц, в первую очередь их пассивных части; установлением экспортных тарифов на вывоз ряда сырьевых ресурсов; отменой необоснованных льгот в таможенном законодательстве. Также по максимуму следует использовать возможности активного бюджетного дефицита, предусматривающего применение неинфляционных механизмов генерации дополнительных инвестиционных ресурсов и их целевого использования в реальном секторе экономики.

Список использованной литературы

1. Міжнародні стратегії економічного розвитку: Навч. посіб. / За ред. А.О. Задої [Текст]. – К.: Знання, 2007. – С.18-21.
2. Тарасевич В.М. Засади і пріоритети інвестиційної політики держави [Текст]/ В.М. Тарасевич, О.О. Завгородня // Економіка і прогнозування. – 2001. – №1. – С. 70-72.
3. World Steel Association. Steel Statistical Yearbook 2015-2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: [http://www.worldsteel.org/statistics/Steel Statistical Yearbook 2015 r3.pdf](http://www.worldsteel.org/statistics/Steel%20Statistical%20Yearbook%202015%20r3.pdf)
4. Проблеми і перспективи інноваційного розвитку металургійної промисловості України [Текст]/ Б.М. Бойченко, Ю.С. Пройдак, В.М. Тарасевич та ін. // Економіка України. – 2016. – № 3. – С. 3-16.

Бондар-Підгурська О.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
bondarpodgurskaa@gmail.com

ЕЛЕМЕНТИ ВІЗУАЛІЗАЦІЇ ДИНАМІЧНОЇ МОДЕЛІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ФАКТОРАМИ СТАЛОГО СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Стійкість соціально-економічного розвитку країни (СЕРК) як динамічної системи доцільно розглядати як процес у часі: розвиток стійкий, якщо керовані параметри з плином часу повертаються в початковий стан і до заданих у часі прогнозних значень після усунення (нейтралізації) внутрішніх і зовнішніх загроз [1]. При цьому варто зупинитися на базових термінах.

1) *Критерій динамічної стійкості* – ознака (критичний показник (КП)), що дозволяє визначити стійкість СЕРК експрес-методом за фактичним інтегральним показником (ФІП) – ЖВІ населення.

2) *Запас стійкості (ЗС)* соціально-економічного розвитку (СЕР) – числове значення фактичного інтегрального показника, що дозволяє встановити

кількісно наближення ФІП до критичного значення з урахуванням знаку (більше або менше). ЗС (+, –) – один з основних показників, що входять до складу модернізованого індексу людського розвитку (МІЛР, у %):

$$ЗС = ФІП - КП \quad (1)$$

де КП – частка населення (у %), ЖВІ яких задоволені, рівне 61,8 %. Максимальне значення ЗС досягається за умови задоволення ЖВІ населення – 100% (в ідеалі), мінімальне – 0 % (рис.1).

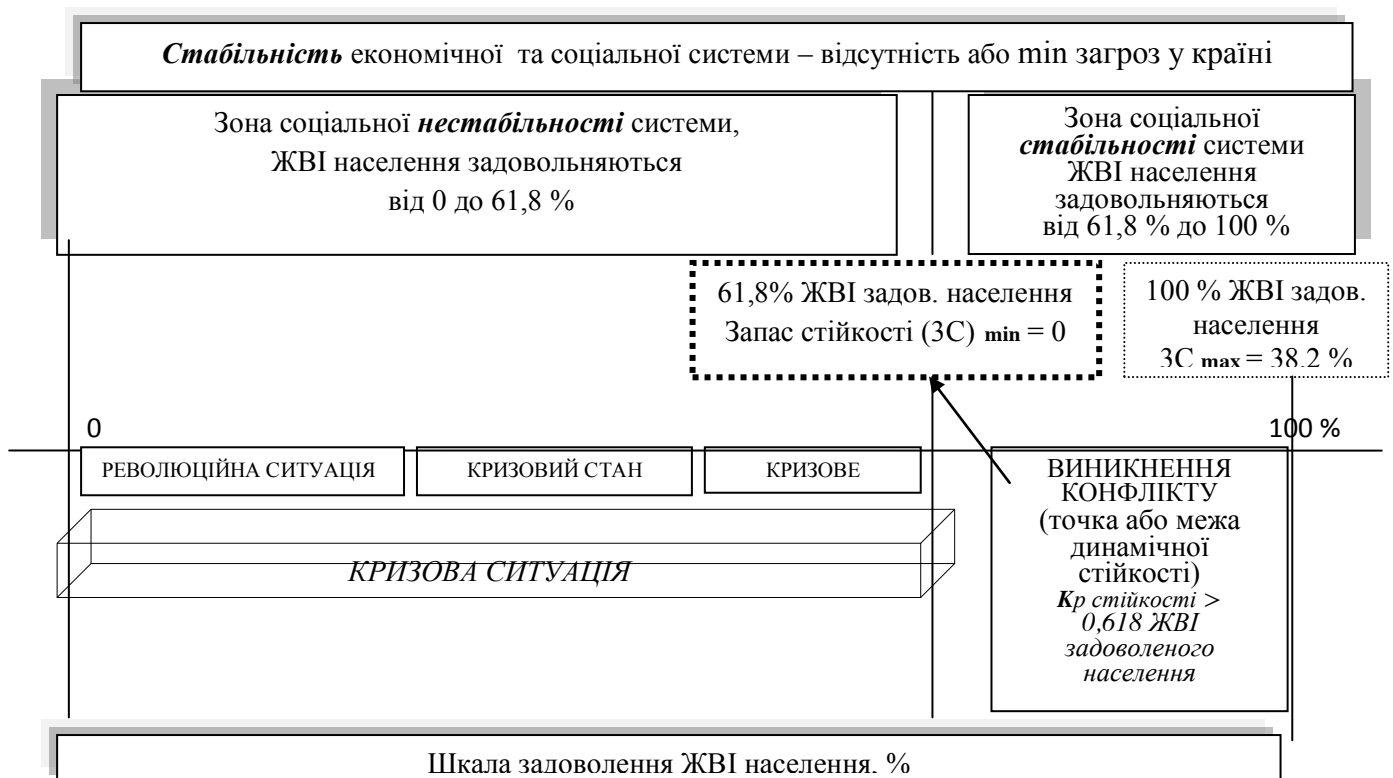


Рис.1. Обґрунтування критерію стійкості економічної та соціальної систем як динамічних систем управління (побудовано автором)

Якщо $ЗС > 61,8 \%$ населення ЖВІ, яких задоволено, то його індекс з корегуючим коефіцієнтом входить в МІЛР зі знаком «+», а якщо $ЗС < 61,8 \%$ населення ЖВІ, яких задоволено, то його індекс входить в МІЛР зі знаком «–».

Формула (1) може бути застосована для перших трьох показників (тривалість життя при народженні, грамотність дорослого населення, сукупна частка учнів).

Індекс ЗС (ІЗС) розраховують за звичайною формулою [2]:

$$I3C = \frac{\Phi_{III} - \min}{\max - \min} \quad (2)$$

Наприклад, при значенні $\Phi_{III} = 71,8\%$:

$$I3C = \frac{71,8 - 0}{100 - 0} = 0.718 > 0.618 \quad (3)$$

тобто $I3C$ входить до складу МІЛР із плюсом і певним корегуючим коефіцієнтом. В цьому випадку $3C = 0,718 - 0,618 = 0,1$.

Таким чином, коли $\Phi_{III}(\text{населення ЖВІ, яких задоволено}) = 100\%$, $3C_{\max} = 38,2\%$, тобто СУ СЕРК абсолютно стійка і знаходиться в зоні *соціальної стабільності*.

При $\Phi_{III}(\text{населення ЖВІ, яких задоволено}) = 61,8\%$, $3C_{\min} = 0$, і система управління соціально-економічним розвитком країни знаходиться на межі динамічної стійкості.

Якщо значення Φ_{III} стає менше КП, то система управління соціально-економічним розвитком країни переходить в зону соціальної нестабільності, вступає в кризову ситуацію, яка у своєму найгіршому випадку – революційна ситуація призводить до розвалу країни шляхом зміни влади неконституційним шляхом.

Проте, для оцінки системи управління (СУ) інноваційними факторами сталого соціально орієнтованого розвитку економіки з точки зору її практичної придатності, стійкість є значимим, але недостатнім її критерієм.

3). *Критерій оптимальності СУ* (якості управління) – числа, що характеризують зміну МІЛР у часі: вони повинні мати бажаний (оптимальний) характер зміни в часі, який визначається за інтегральними або прямими показниками якості перехідних процесів: а) тривалість процесу (повний час регулювання) $t_p \rightarrow \min$, б) відхилення МІЛР (A_M) від заданого $\rightarrow \min$.

4). *Вхідні параметри* – параметри, які подаються на вхід СУ в цілому або на вхід кожного елемента СУ зокрема. При цьому виходи елементів є входами для інших елементів. У СУ в цілому входами будуть: прогнозне завдання, внутрішні і зовнішні загрози.

Вихід регулятора є входом для об'єкта управління (ОУ), тобто на вхід ОУ надходить регулює (управляє) вплив X_p (ресурси, інвестиції) спільно з внутрішніми загрозами, тобто інвестиції – вхід в ОУ.

5). *Вихідні параметри* – це параметри, які треба регулювати (управляти): основна регульована величина (МІЛР), яка в реальному житті є сума тих відносних вихідних параметрів, які визначають ЖВІ населення і входять в суму зі своїми корегуючими коефіцієнтами, ранжируваних за ступенем важливості, кількість яких у міру зростання обсягу світових статистичних даних буде рости. При цьому, як і сума вагових коефіцієнтів всіх складових регулятора, так і сума корегуючих коефіцієнтів, що входять в МІЛР ніколи не дорівнює 1.

З приводу суми вагових коефіцієнтів в динамічних моделях варто враховувати час як змінну. Наприклад, бетон складається з 4-х частин, які в різних частках (пісок, щебінь, цемент та вода) утворюють суму вагових коефіцієнтів, рівних одиниці. Однак це справедливо в момент часу $t = 0$. Після розмішування вода починає випаровуватися, вага бетону зменшується і після повного випаровування води замість 4-х компонентів стане 3, тобто вагові коефіцієнти з плином часу стають змінними.

Ще складніше з ваговими коефіцієнтами в динамічних моделях систем управління. Так, наприклад, регулюючий вплив – інвестиції, що формується ПД-регулятором [3] із допомогою паралельного з'єднання трьох складових, які входять в суму зі своїми постійними ваговими коефіцієнтами і в сумі не дорівнюють одиниці.

Таким чином, вперше візуалізовано адаптивну динамічну систему управління інноваційними факторами сталого соціально орієнтованого розвитку економіки, яка являє собою суб'єкт управління, що має впливати на об'єкт управління шляхом оптимального розподілу інвестицій, підтримуючи в такий спосіб на заданому рівні її головний управляємий параметр – МІЛР; ґрунтується засадах на системного підходу, теоріях оптимального управління та автоматичного регулювання як напряму економічної кібернетики, і сприяє максимальному рівню задоволення ЖВІ більшості населення за рахунок

вчасного усунення внутрішніх і зовнішніх загроз, а також розробки державних програм соціального розвитку національної промисловості.

Список використаної літератури

1. Бондар-Підгурська О. В. Науково-методологічні засади сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку економіки [монографія] / О. В. Бондар-Підгурська. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2016. – 531 с.
2. Антонова Н. В. Государственное регулирование экономики: Учебник / Н. В. Антонова. – Мн.: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2002. – 775 с.
3. Ковриго, Ю.М. Технічні засоби автоматизації технологічних процесів. Аналогові апаратні засоби: Навч. посів. – К.: НТУУ «КПІ», 2006. – 164 с.

***Вербицька Г.Л., к.е.н., доцент**
доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національний університет «Львівська політехніка»
galinaverbicka@ukr.net*

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Міжнародні економічні відносини висувають на попередній план проблему скорочення спаду виробництва і переходу до економічного росту, перш за все, за рахунок матеріального виробництва. Без її вирішення створення такої важливої умови існування ринкової економіки, як конкурентне середовище, неможливе, оскільки останнє передбачає наявність конкуренції між виробниками продукції. Так як українська економіка вважається однією з найвідкритіших економік світу, для вітчизняних виробників дедалі серйознішу конкуренцію становлять зарубіжні компанії.

Світова глобалізація супроводжується загостренням конкурентної боротьби, і, як наслідок, підвищенням якості товарів і послуг. Це позитивна

риса глобалізації, яка створює умови забезпечення споживачеві його потреб та захист від недобросовісної конкуренції. Проте підприємства вітчизняної економіки ще не готові до такого розвитку подій, а тому багато з них у результаті загострення конкурентної боротьби із зарубіжними компаніями будуть змушені згорнути свою діяльність, що відразу позначиться на соціальному становищі через збільшення безробіття, оскільки і кадровий потенціал не відповідає вимогам міжнародних стандартів у цій сфері.

Встановлення конкурентного середовища потребує відповідного пристосування підприємств до нових для них умов, розробки нових і коректування застосовуваних методів господарювання, стратегії і тактики поведінки на ринку, тобто здатності реалізовувати свої цілі в протистоянні з конкурентами.

Оскільки інтегрування у глобальну економіку є неминучим явищем, то найважливішою проблемою, від якої залежить успішність чи, навпаки, загроза закриття, є забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Конкурентоспроможність є однією із важливих категорій сучасної ринкової економіки. Спроби визначення даного поняття зустрічаються в різних літературних джерелах. Однак, не дивлячись на важливість досліджуваної категорії, аналіз вітчизняної і зарубіжної економічної літератури показує, що єдиний термінологічний підхід до визначення економічної сутності конкурентоспроможності підприємства відсутній.

Так, за класичним визначенням Портера М., конкурентоспроможність підприємства – це можливість добиватися конкурентних переваг і утримувати їх у певних сферах [2].

Яновський М.А. визначає конкурентоспроможність господарського суб'єкта як досягнення певних економічних результатів залежно від ступеня використання наявних конкурентних переваг в умовах протидії конкурентів [3].

На думку Павлової В.А. конкурентоспроможність суб'єкта господарської діяльності залежить від ефективності його діяльності і визначається сучасними технологіями, пропозицією якісної продукції за прийнятною ціною,

оптимальною організацією менеджменту, наявністю інноваційної підприємницької ідеї та іншими економічними і технічними характеристиками, або, іншими словами, конкурентоспроможність – це спроможність підприємства зберігати конкурентні позиції на ринку або змінювати їх у процесі адаптації до мінливого конкурентного середовища функціонування [1].

Підбиваючи підсумки вищевикладеного, узагальнимо різноманітні підходи до формування категорії “конкурентоспроможність”, що дасть змогу більш детально розкрити сутність цього складного явища: посилення мотивацію суб’єкта, яка, власне, визначає конкурентну поведінку підприємства на ринку; наявність необхідного ресурсного потенціалу для реалізації стратегічних цілей функціонування господарюючого суб’єкта; можливість і спроможність протистояти конкурентам; відносна характеристика, яка визначає переваги одного товару над іншим; виробництво такого товару, який може бути проданий з прибутком для підприємства; виникає в процесі взаємодії товару із споживачами. Отже, конкурентоспроможність є економічною категорією, яка передбачає здатність суб’єкта господарської діяльності впливати на ринкову ситуацію у власних інтересах та спроможність виробляти продукцію, яка задовольняє вимоги споживача при відносно невеликому рівні витрат.

В умовах міжнародних економічних відносин шляхами підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств, на наш погляд, є: ґрунтовне вивчення запитів споживачів і аналіз конкурентів; обґрунтована рекламна політика; створення нової продукції, послуг; покращення якісних характеристик продукції; модернізація обладнання; всебічне зниження витрат; вдосконалення обслуговування у процесі купівлі та післяпродажного сервісу; підвищення якості управління; удосконалення зв’язків із зовнішнім середовищем; упровадження (проведення) стратегічного маркетингу «виходу» і «входу» організації; удосконалення організації інноваційної діяльності; впровадження нових інформаційних технологій; впровадження нових фінансових і облікових технологій; аналіз ресурсомісткості кожного товару за стадіями його життєвого циклу і впровадження ресурсозберігаючих технологій;

підвищення організаційно-технічного рівня виробництва; розвиток логістики; розвиток тактичного маркетингу.

Список використаної літератури

1. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення: Монографія. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2006. – 276 с.
2. Портер Майкл Э. Конкуренция: пер. с англ. / Майкл Э. Портер – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
3. Яновський М.А. Управління конкурентоспроможністю підприємства на світових ринках : автореферат дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук / Яновський М.А. – Донецьк, 2000. – 30 с.

***Гордієнко В.П., к.е.н., доцент**
доцент кафедри управління та фінансово-економічної безпеки
Сумський державний університет
gordiienkovp15@gmail.com*

ВЗАЄМОДІЯ ВИРОБНИЧОГО ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛІВ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Соціально-економічний розвиток будь-якого регіону залежить від наявного потенціалу, який виступає основою розвитку продуктивних сил та фактором сталого економічного зростання. Основу потенціалу території становить економічний потенціал. Економічний потенціал є складною економічною категорією, яка визначає інтегральні можливості території у виробництві споживчих вартостей у відповідальності до потреб внутрішнього та зовнішнього ринків, а також її здатність адекватно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі та адаптуватись до них. Величина економічного потенціалу визначається кількістю та якістю виробничих ресурсів, які зосереджені на даній території, а також умовами, які забезпечують їх повне та ефективне використання.

Більшість науковців при дослідженні економічного потенціалу території використовують системний підхід, згідно з яким економічний потенціал розглядається як складна, багаторівнева система, яка складається з окремих елементів – потенціалів більш нижчого рівня ієрархії та взаємозв'язків між ними. Проведений аналіз наукових підходів показав, що структурно економічний потенціал території складається з виробничого, трудового, природно-ресурсного, інвестиційного, інноваційного та інституційного потенціалів. Дослідження структури економічного потенціалу передбачає аналіз взаємозв'язків між потенціалами різних ієрархічних рівнів та потенціалами одного рівня. Особливої уваги потребує дослідження виробничого та інвестиційного потенціалів, які найбільш впливають на ефективність використання і розвиток економічного потенціалу території.

Вітчизняними та закордонними вченими, які займаються дослідженням виробничого потенціалу, виокремлено декілька наукових підходів до визначення його сутності, найбільш поширеними з них є ресурсний та результативний підходи. Саме це пояснює наявність суттєвих розбіжностей у трактуванні поняття «виробничий потенціал». Значний внесок у дослідження зазначеної проблематики зробив Анчишкін О.І., який розглядав виробничий потенціал з точки зору ресурсного підходу, визначаючи його як сукупність ресурсів, які в процесі виробництва набувають форми чинників виробництва [1]. Результативний підхід визначає виробничий потенціал регіону як потенційні можливості господарської системи території виробляти продукцію та послуги у відповідності до потреб ринку, або як можливості виробничих сил регіону досягати певного економічного результату.

На сьогодні залишається дискусійним питання щодо структури виробничого потенціалу території. Проведений аналіз наукових праць, які стосуються структури виробничого потенціалу показав, що можливі два підходи до вирішення цього питання. Згідно з першим підходом основою виробничого потенціалу території є її продуктивні сили. Продуктивні сили включають речові (засоби виробництва) та особистісні елементи (люди, трудові

ресурси) в результаті поєднання яких здійснюється виробництво. Засоби праці являють собою лише речовий фактор. Враховуючи, що особистісний фактор, представлений сукупною робочою силою працівників, його можна розглядати як трудоресурсний потенціал території. Відповідно, структурними елементами виробничого потенціалу можна визначити сукупність засобів виробництва, або у вартісній формі – виробничі фонди. У свою чергу, до засобів виробництва відносяться засоби праці та предмети праці. Таким чином, структурними елементами виробничого потенціалу території можуть бути основні виробничі фонди галузей економіки та запаси і резерви матеріальних цінностей виробничого призначення. Останнім часом до складу виробничого потенціалу відносять нематеріальні ресурси. Особливістю виробничого потенціалу є те, що всі його елементи вироблені людиною та задіяні у виробництві матеріальних і нематеріальних благ як виробничого так і невиробничого призначення.

В системі економічного потенціалу регіону вагоме місце займає інвестиційний потенціал, який забезпечує його сталий розвиток. Саме інвестиційний потенціал території є рушійною силою економічного зростання і розглядається як суб'єктно-об'єктна єдність учасників інвестиційного процесу, взаємодія яких лежить в основі формування інвестиційного ринку, характеризує збалансованість інвестиційного попиту та пропозиції, визначає можливість відтворення інвестиційних ресурсів території та обсяги їх міжтериторіального руху [2].

Інвестиційний потенціал території має тісні структурно-функціональні взаємозв'язки та взаємозалежності з іншими елементами економічного потенціалу у тому числі з виробничим потенціалом. Виробничий потенціал регіону забезпечує виробництво засобів виробництва і предметів споживання. Засоби виробництва утворюють у сукупності інвестиційні ресурси, частка яких залишається на даній території, збільшуючи величину її інвестиційного потенціалу. З економічної точки зору виробничий потенціал разом з іншими складовими економічного потенціалу відтворюють валовий регіональний

продукт частка якого реінвестується і тим самим збільшує інвестиційний потенціал регіону на фазі його формування.

З іншого боку інвестиційний потенціал регіону, на фазі його використання, забезпечує інвестиціями економіку регіону, частина яких вкладається у виробничу сферу. Це, у свою чергу, збільшує виробничий потенціал території та його складові – основні виробничі фонди, матеріальну складову оборотних фондів і нематеріальні активи.

Таким чином можна зробити висновок, що виробничий потенціал території забезпечує приріст інвестиційного потенціалу через виробництво інвестиційних ресурсів, а інвестиційний потенціал регіону, у свою чергу, збільшує його виробничий потенціал через інвестиції у виробництво засобів виробництва.

Список використаної літератури

1. Анчишкин А.И. Наука – техника – экономика / А.И. Анчишкин. – 2-е изд. – М.: Экономика, 1989. – 384 с.

2. Гордієнко В.П. Інвестиційний потенціал регіону як економічна категорія / В.П. Гордієнко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 7. – Ч. 4. – С. 67-71. – Серія «Економічні науки».

*Давидович Н.Н., старший преподаватель
кафедры финансов и контроля в сельском хозяйстве
Учреждение образования Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия
natadavidovich@mail.ru*

РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Инвестиционная деятельность белорусских организаций в современных условиях является одним из основных факторов развития, и обеспечения стабильности национальной экономики. В стратегическом аспекте увеличение инвестиций и, прежде всего, инвестиций в основной капитал сельского хозяйства выступает ключевым звеном, определяющим возможности решения всего комплекса проблем экономического развития.

Сегодня инвестиции в основной капитал являются весомой частью общего объема вложений любого предприятия. Основной капитал – это выгодный и стабильный объект инвестирования. Он является надежным и высокорентабельным.

С учетом глобализации международной экономической системы, вовлечение национальной экономики в систему мировых экономических и финансовых отношений, развития интеграционных процессов на глобальном и региональном (в частности, на примере Таможенного союза) уровнях, а также возможности привлечения иностранных инвестиций, в том числе в агропромышленный комплекс Республики Беларусь, объективно необходимой становится унификация подходов и критериев инвестиционной деятельности в разных странах и регионах мира. Стандартизация правил и процедур для участников инвестиционных процессов позволяет нивелировать влияние специфических национальных особенностей, а также достигнуть взаимовыгодного компромисса целей инвестора, хозяйствующего субъекта и государства.

Исследования свидетельствуют, что международными финансовыми объединениями и ассоциациями постоянно проводится планомерная активная работа в области стандартизации и унификации ключевых аспектов инвестиционной деятельности. Исходя из этого, что инвестиционная практика и регулирование в разных странах различаются, одним из направлений указанных стандартизации и унификации является разработка и введение в действие глобальных стандартов инвестиционной деятельности.

Глобальные стандарты инвестиционной деятельности (*англ. Global Investment Performance Standards (GIPS)*), этические стандарты, которые используются инвестиционными менеджерами для создания презентаций об эффективности инвестиций, которые гарантируют репрезентативность и полное раскрытие информации о результатах инвестиционной деятельности. Глобальные стандарты профессиональной подготовки в инвестиционной сфере были созданы Институтом CFA и регулируются Исполнительным комитетом

GIPS. Они являются стандартизированными рекомендациями для того, чтобы дать представление о способности инвестиционной фирмы получить прибыль для своих инвесторов. Эти принципы были разработаны с целью, чтобы потенциальные инвесторы могли сравнить различные инвестиционные фирмы во всем мире. Стандарты были первоначально представлены в 1999, но их разработка началась еще в 1980 году.

GIPS призваны упростить понимание инвестиционных процессов не только инвестором и регулятором, но и субъектом хозяйствования объектам инвестиционной деятельности в первую очередь за счет предъявления соответствующих требований институциональным инвесторам, что должно облегчить предприятиям процесс выбора потенциальных инвесторов, благодаря применению единых аналитических процедур и технологий в соответствии с мировыми стандартами.

Теоретическая характеристика содержания основных целей GIPS в систематизированном виде представлена на рисунке 1.



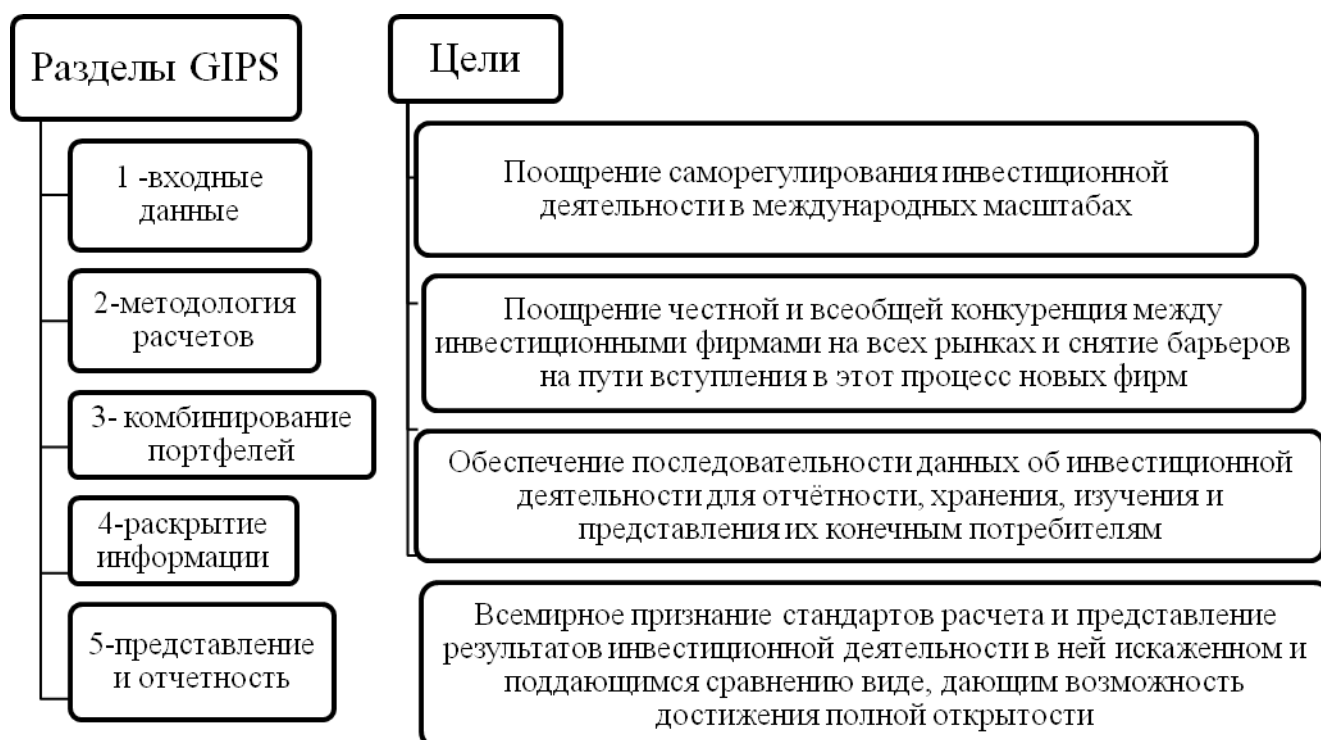


Рисунок 1 – Характеристика Глобальных стандартов инвестиционной деятельности

Регламентация и упорядочение инвестиционных стандартов в рамках GIPS обеспечивает сравнение результатов деятельности инвестиционных менеджеров независимо от их географического местоположения, а также способствует взаимопониманию между менеджерами и клиентами по поводу достижению прогнозируемых результатов инвестиционной деятельности.

Необходимо отметить, что глобальные стандарты инвестиционной деятельности является не единственным направлением унификации и стандартизации в области финансов и инвестиций. Соответствующие аспекты инвестиционной деятельности неотъемлемый элемент международного этического кодекса (учреждён по инициативе международного совета инвестиционных ассоциаций и согласован практически со всеми объединениями специалистов в области финансов и инвестиций), а также международных стандартов финансовой отчётности (МСФО).

Так, в разделе «Стандарты по долгосрочным активам и обязательствам» МСФО имеется стандарт МСФО 40 «Инвестиционная собственность», а в разделе «Стандарты по консолидации» есть стандарт МСФО 28 «Инвестиции в

ассоциированные компании». В МСФО 7 «Отчеты о движении денежных средств» отмечается, что в финансовой отчетности в качестве самостоятельной категории выделяется потоки денежных средств от инвестиционной деятельности. Кроме того, информация, сформированная в финансовой отчетности, используется для расчета рентабельности инвестиций.

Одним из важнейших направлений регулирования инвестирования и управления инвестициями в зарубежных странах является стимулирование инвестиционной деятельности. Оно, как правило, связано с несколькими видами деятельности: проектный анализ и маркетинг, осуществляемые частными организациями; правовое обеспечение и обслуживание инвесторов, осуществляемые государственными учреждениями. Страны, которые занимаются привлечением притока иностранных инвестиций, используют определенные, координируемые правительством, организационные структуры.

Необходимо иметь в виду, что стимулирование инвестиций отличается от традиционных функций (управление, контроль, регулирование, разработка и утверждение законов, контроль за их исполнением и др.), выполняемых правительственными учреждениями. Успешное осуществление деятельности по стимулированию инвестиций требует использование современных методов управления, проектного анализа, маркетинга, быстрой адаптации к изменяющимся рыночным условиям, а также определенных при разработке и реализации стратегических и тактических целей. Традиционные правительственные организации и государственные служащие, как правило, не очень подходит для осуществления этих задач, поэтому получили распространение смешанные типы организации агентств по привлечению инвестиций.

Как показывает опыт, инвестиционные агентства обеспечивают разумный компромисс участия государственного и частного сектора в данной деятельности. Они более способны, чем чисто частные организации, выполнять задачи, свойственные организациям госсектора. В данной деятельности, они более способны, чем чисто частные организации, выполнять задачи,

свойственные организация государственного сектора, но также в состоянии приобретать опыт необходимый для решения специфических задач в частном секторе, включая важнейшую функцию международного маркетинга.

Список использованной литературы

1. Прохорова А.П. К вопросу перехода учета и отчетности в РБ на МСФО / А.П. Прохорова // Взгляд молодежи на решение актуальных проблем развития современной науки: сборник материалов XLIX Международной студенческой научно-практической конференции, посвященной 70-летию Победы // Тюмень, 2016. С.430-433.

2. Прохорова А.П., Давидович Н.Н. Новшество в законодательстве об инвестициях / А.П. Прохорова, Н.Н. Давидович // Стратегия устойчивого развития экономики регионов теория и практика: материалы международной научно-практической конференции // Брянск, 2015. С. 184-187.

*Мельник Л. Г. д.е.н., проф.,
завідувач кафедри економіки, підприємництва та БА
Дегтярьова І. Б., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки, підприємництва та БА
Скрипка Є.О., студент-бакалавр
Сумський державний університет
irina.dehtyarova@gmail.com*

РОЗВИТОК СЕСТЕЙНОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ 3 ТА 4 ПРОМИСЛОВИХ РЕВОЛЮЦІЙ

Перехід до «сестейнової» економіки передбачає неминучі радикальні перетворення суспільства. Саме це завдання необхідно було вирішити Третій і Четвертій промисловим революціям (Т.п.р. і Ч.п.р.), в які зараз стрімко входить людське суспільство. Їх ще називають Industry 3.0 і Industry 4.0.

Очікується, що зміняться всі сторони існування людської цивілізації, включаючи засоби виробництва, економічні відносини, стиль життя людини, її базові потреби і заняття, а також багато інших атрибутів життя. У ряді

публікацій [1; 11; 12; 13; 14] розглянуті окремі сторони трансформаційних процесів у ході Т.п.р. і Ч.п.р.

Для якісних перетворень економічної системи має бути готовий стан компонентів тріади системоутворювальних груп факторів. Це означає, що кожна група факторів (матеріально-енергетичних, інформаційних та синергетичних) повинна відповідати цілям і завданням трансформаційного стрибка й узгоджуватися відповідно з двома іншими групами.

Отже, визначення трансформаційних зрушень, яким піддаються всі три групи системоутворювальних факторів економічних систем: матеріально-енергетичних, інформаційних і синергетичних є особливо актуальним.

Третя промислова революція – це явище радикальної якісної трансформації соціально-економічної системи, що характеризується: переходом на відновлювані джерела енергії і сировини, масовим впровадженням адитивних технологій та мережевих виробничих систем, цифровою основою фіксації і передачі інформації, формуванням горизонтальних виробничо-споживчих структур і відповідних їм солідарних форм економічних відносин.

На середину 2017 року кількість споживачів, які регулярно використовують Інтернет, становила понад 4 млрд осіб, тобто практично перевищила половину населення Землі. З 2000 року частка користувачів Інтернету збільшилась в 8 разів – з 6,5 до 54% [4]. В Європі проникнення Інтернету досягло 75%, в Північній і Південній Америці – 66%. Кількість підключень мобільного зв'язку у 2016 р. досягла 8 млрд (тобто перевищила кількість населення Землі) [7]. Наразі дві третини мешканців Землі користуються мобільними телефонами, в більшості – смартфонами. Обсяг електронної торгівлі наближається до 20% всесвітнього обсягу продажів, досягнувши на кінець 2017 р. обсягу у 1,5 трлн доларів США [4].

Четверта промислова революція – це явище впровадження кіберфізичних систем у процеси виробництва та споживання продукції, при якому виникають повністю автоматизовані мережі, що діють без безпосередньої участі людини [10; 14]. Четверта промислова революція (що

отримала також назву «Індустрія 4.0»), логічно продовжує траєкторію Третньої промислової революції, в якій саме синергетична основа є рушійною силою розвитку соціально-економічних систем. Значний резонанс проблематика Четвертої промислової революції отримала після виступу на Міжнародному економічному форумі в Давосі (січень, 2016) одного з головних теоретиків феномену «Індустрія 4.0» швейцарського економіста Клауса Шваба. Сам він охарактеризував це явище як розмивання меж між фізичними, цифровими та біологічними сферами [14].

Уперше концепція Четвертої промислової революції була сформульована на Ганноверській виставці в 2011 році, на якій це явище було визначене як впровадження кіберфізичних систем у виробничі процеси. Лідерство в Четвертій промисловій революції взяла на себе Німеччина, яка розробила приватно-державну програму «Industrie 4.0», в рамках якої великі німецькі концерни за грантової підтримки досліджень Федеральним урядом створюють повністю автоматизовані виробництва, на яких лінії і вироби взаємодіють між собою і з споживачами в рамках концепції Інтернету речей, за рахунок чого забезпечується випуск індивідуалізованої продукції [10].

На основі аналізу ряду публікацій [8; 10; 14] авторами сформульовані найважливіші функції, які зазначені кіберфізичні системи повинні будуть виконувати без участі людини: обмін інформацією в режимі реального часу; контроль параметрів зовнішнього середовища і своїх власних; самоактивізація і зупинення при певних інформаційних сигналах; самонастроювання на оптимальні режими роботи; прогнозоване самообслуговування систем; взаємодія з виробленими ними товарами; адаптація під нові потреби споживачів і т.ін.

«Зелена» (сестейнова) економіка – це господарська система, що забезпечує досягнення цілей *сестейнового розвитку*. Теорія «зеленої» економіки базується на трьох аксіомах [2; 3; 5; 6]: неможливо нескінченно розширювати сферу впливу в обмеженому просторі; неможливо вимагати задоволення

нескінченно зростаючих матеріальних потреб в умовах обмеженості ресурсів; усе на поверхні Землі є взаємозв'язаним.

Виходячи з існуючих природно-екологічних реалій, що накладають в кінцевому підсумку обмеження на розвиток продуктивних сил і відповідні параметри матеріально-енергетичного метаболізму людської цивілізації в умовах Землі [9], формуються основні контури сестейнової (або «зеленої») економіки, саме її покликана побудувати Третя промислова революція (Т.п.р.).

Основними характеристиками «сестейнової» («зеленої») економіки є: застосування відновлюваних ресурсів; замкнені цикли використання ресурсів; матеріальні компоненти гармонійно вписуються в екосистеми; стабільний обсяг індустріального метаболізму; дематеріалізація метаболізму (в рази!); ефективне акумулювання енергії; режим постійної самооптимізації технічних систем на оптимальні параметри гомеостазу; режим постійного самовдосконалення; неперевищення екологічних порогів; збереження біорізноманіття та екосистем.

Порівняльний аналіз особливостей традиційної та «зеленої» економік дозволяє краще зрозуміти змістовну специфіку останньої. Так, наприклад, основний вид ресурсів і джерела енергії – відновлювальний; основна база розвитку – удосконалення інформаційних та синергетичних (комунікаційних) факторів; основне завдання виробництва – генерування конструкторських і технологічних ідей та інновацій; цільова еколого-економічна політика – екологічні цілі з економічними обмеженнями; пріоритетний тип споживання – інформаційні блага для розвитку особистісного начала людини; пріоритетний тип транспортування – передача інформації з її матеріалізацією на місцях; тип природокористування – використання функцій інтегрального природно-ресурсного потенціалу; тип природо перетворення – використання природних субстанцій, процесів і відтворювальних циклів та ін.

Отже, подальші дослідження мають бути спрямовані на аналіз формування сестейного попиту, тобто попиту на товари (вироби та послуги), що сприяють досягненню цілей сестейного розвитку. Тут мова йде передусім

про інформаційні товари, що створюють умови для розвитку особистісного начала людини.

Список використаної літератури

1. Агамирзян И. Третья промышленная революция: начало // Slon. 25.10.2013. [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу <https://republic.ru/biz/1009644/>
2. Бобылёв С. Н. «Зеленая» экономика и модернизация. Серия «На пути к устойчивому развитию России», 2012. – № 60. – 90 с.
3. Вернадский В. И. Биосфера и ноосфера. Москва: Айрис-пресс, 2003. – 573 с.
4. Гоголадзе О. Число интернет-пользователей превысило 4 млрд // Хайтэк. 30.01.2018. [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: <https://hightech.fm/2018/01/30/4-billion-internet-users>
5. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку / Герман Дейлі; [пер. з англ.]. – К.: Інтелсфера, 2002. – 312 с.
6. Коммонер Б. Замыкающийся круг / Барри Коммонер. – Ленинград : Гидрометеиздат. – 1974. – 280 с.
7. Мобильная связь (мировой рынок) // Tadviser. Государство. Бизнес. ИТ. 02.08.2017. [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Мобильная_связь_\(мировой_рынок\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Мобильная_связь_(мировой_рынок))
8. Назаров Д. Четвёртая промышленная революция : Интернет вещей, циркулярная экономика и блокчейн // Furfur. 27.01.2016. [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: <http://www.furfur.me/furfur/changes/changes/216447-4-aya-promyshlennaya-revolutsiya>
9. The ecological wealth of nations [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: http://www.footprintnetwork.org/content/images/uploads/Ecological_Wealth_of_Nations.pdf
10. Industry 4.0. [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: http://en.m.wikipedia.org/wiki/Industry_4.0
11. Mindell D. A. Between human and machine : feedback, control, and computing before cybernetics // JHU Press. 29.08.2002. – 439 p.

12. Rifkin J. The Third Industrial Revolution : How Lateral Power is Transforming Energy, The Economy, and The World. New York: St. Martin's Griffin Publisher, 2013. – 304 p.

13. Rifkin J. Zero Marginal Cost Society: The Internet of Things, the Collaborative Commons, and the Eclipse of Capitalism. New York : St. Martin's Griffin Publisher, 2015. – 448 p.

14. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution // World Economic Forum. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.weforum.org/about/the-fourth-industrial-revolution-by-klaus-schwab>

*Дорошкевич К.О., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
і міжнародного підприємництва
Вороновська М.М., к.е.н.,
старший викладач кафедри менеджменту
і міжнародного підприємництва
Івасюк В.В., к.е.н.,
асистент кафедри менеджменту
і міжнародного підприємництва
Національний університет «Львівська політехніка»
kateryna.o.doroshkevych@lpnu.ua*

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ КРОС-ФУНКЦІОНАЛЬНИХ КОМАНД: МОТИВАЦІЙНІ АСПЕКТИ

Як відомо, мотивування – це управлінська діяльність, що забезпечує процес спонукання керівників підприємства та його працівників до діяльності, яка спрямована на досягнення особистих цілей та цілей підприємства [1]. Її значення у розвитку інноваційної діяльності працівників підприємств полягає в наступному: у процесі мотивування можна спонукати працівників до творчої активності, забезпечувати соціальну та технічну взаємодію між членами колективів, їх ефективне спілкування тощо. Результативність цих процесів зростає у крос-функціональних групах (командах). Проведені дослідження вказують на те, що для розвитку інноваційної діяльності працівників

підприємств слід забезпечити не лише командну роботу, спеціалізацію, гнучкість організаційної структури, а і крос-функціональну взаємодію [2].

Водночас гроші перестають бути стимулом діяльності для багатьох працівників. Їх цікавлять нові продукти та послуги, інноваційна діяльність, постійна трансформація, свобода та відповідальність при прийнятті рішень. Окрім цього, значну мотивуючу дію на працівників має корпоративна культура, яка визначає довірчі взаємини в організації, її орієнтацію на результат, можливість працівників отримати нові знання та досвід, диференційований підхід при оплаті праці не за посаду, а за конкретні результати. Це визначає могутність організації та забезпечується у процесі діяльності крос-функціональних команд.

Крос-функціональні команди - це групи людей, що працюють разом заради досягнення спільної мети і володіють різними компетенціями, які частково перетинаються [2]. Таким чином, крос-функціональна команда формується з представників різних функціональних підрозділів та рівнів управління організації, які об'єднуються для виконання певного, доволі часто одноразового, завдання чи вирішення проблемної ситуації. Відповідно до цього, після вирішення визначеного завдання команда може припинити своє існування. Керівник крос-функціональної команди призначається із членів колективу підприємства чи може бути обраним з представників команди. Принципами діяльності крос-функціональних груп є взаємодоповнюючі вміння, чітко визначений стиль роботи, цілеспрямованість, взаємна відповідальність, оптимальна та обґрунтована кількість учасників, широке коло повноважень учасників, їх право на прийняття рішення, оперативність і конструктивність, синергізм тощо.

У теорії менеджменту виділяють функціональні команди (прикладом яких можуть служити функціональні підрозділи на підприємстві), команди самокеровані (в яких члени команд відповідальні за певний робочий процес або за його відокремлену частину) та крос-функціональні [3]. Також доволі розповсюдженою є типологія, запропонована Д. Макінтош-Флетчером, що

поділяє команди на крос-функціональні та інтактні [4]. Якщо крос-функціональна команда формується з представників різних підрозділів організації та створюється для вирішення певного завдання, то інтактна команда є виробничим підрозділом або тривалий час існуючою робочою групою, яка виробляє певний продукт або послугу. У даному контексті, інтактна команда за своїм сутнісним змістом подібна до функціональної. Проте вважаємо за доцільне також розглянути можливість формування крос-функціональних груп як постійно діючих підрозділів підприємства із T-shape спеціалістів, що володіють особливими навиками (soft skills). Маємо на увазі спеціалістів, які окрім свого основного фаху володіють також достатнім знаннями і навичками у суміжних професіях, або освоїли додаткові навички. Щодо особливих навиків, то маємо на увазі креативне мислення, самоменеджмент, тайм-менеджмент тощо. Ці навички не пов'язані з конкретною професією (існує тісний зв'язок із особистими та соціальними якостями), проте допомагають підвищити результативність праці, її продуктивність тощо. Залучення таких працівників до роботи у крос-функціональній команді максимально підвищить ефективність вирішення поставлених завдань. Проте невирішеним залишається питання мотивування учасників такої команди.

З метою мотивування інноваційної діяльності працівників підприємств у крос-функціональних командах рекомендовано суміщати матеріальне та нематеріальне стимулювання. Для матеріального стимулювання працівників слід забезпечити використання доплат і надбавок (надбавку за інтенсивність праці, за високі досягнення у праці, за виконання особливо важливої роботи, надбавку за суміщення професій (посад)). Нематеріальне стимулювання рекомендовано здійснити шляхом залучення працівників крос-функціональних команд до управління, зокрема шляхом застосування методики «Винагороди за поведінку».

Список використаної літератури

1. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту: Підручник. / Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. – К.: «Академвидав», 2007. – 464 с.

2. Черепанов К.А. Формирование системы инновационного развития компании высокотехнологичных отраслей / К.А. Черепанов // Инновации. Инвестиции. – 2015. – № 9. – С. 1-14.

3. Паркер Г. Формирование команды: Сборник упражнений для тренеров./ Паркер Г., Кропп Р.– СПб.: Питер, 2002. – 160 с.

4. Нікіфорова Н.І. Оцінка ефективності командної роботи / Н.І. Нікіфорова, К.Ю. Цимбаліст – Харківський національний автомобільно-дорожній університет, м. Харків Режим доступу: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/>

*Квасова Л.С., к.т.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Тісагдіо І.Ю., асистент кафедри
менеджменту*

*Національна металургійна академія України
kvasova777@outlook.com*

FORMATION OF CLUSTERS AS AN INSTRUMENT IN IMPLEMENTATION OF INNOVATION STRATEGY FOR INCREASING COMPETITIVENESS OF REGIONS

The formation of clusters is considered as an integrated development mechanism that ensures the growth of the territory's competitiveness on the basis of synergistic effects of mutual support for the development of certain industries and projects by others. This effect is possible due to territorial self-organization and partnership, which ensure the formation of an innovative community as a territory development subject, acting in partnership with business, central and local authorities.

Introduction One of the tasks facing modern society is to create the necessary and favorable conditions for intensifying economic growth, improving the quality of life of the population. Achieving this goal is possible by attracting investments in the real sector of the economy. The volume and growth rate of investments in fixed assets are indicators of the region's investment attractiveness. Increased investment attractiveness contributes to an additional inflow of capital, economic recovery.

The investment attractiveness is influenced by a huge number of factors: political, production, resource-raw, innovative, social, personnel, financial, infrastructure, investment, consumer, and environmental. Each factor includes a set of indicators that determine the impact on investment attractiveness.

Analysis of recent scientific research. A number of works by Ukrainian scientists, in particular L. Borsch, A. Gaiduckiy, V. Geitsa, A. Douki, Yu. Kozak, V. Novitsky, A. Peresady, O., are devoted to the urgent issues of attraction of foreign investments into the economy of Ukraine and improvement of its investment climate. Rogachev and others.

But scientific developments regarding the criteria and mechanisms for assessing the investment climate and attractiveness are inadequate, especially in those aspects that address the practical challenges associated with investing in the field of high-tech and non-technological industries. An in-depth scientific study of the aspects of investment attractiveness will be needed to identify the priorities of more effective management to attract foreign investment to Ukraine.

The purpose of the work is to assess the prospects of changes in the investment climate in Ukraine and its intensification on the basis of existing trends of its development and investment policy of the state, in which it is also necessary to identify the weaknesses and to identify the necessary strategic measures for their elimination.

Presentation of the main research material. The investment crisis in Ukraine is caused by a number of interrelated reasons, as a result of which we have, reducing the absolute volumes of accumulation and reducing the share in the gross domestic product; a sharp reduction in budget allocations for investment programs, a reduction in the share of corporate profits aimed at expanding production, the continuation of aggressive policies of the Russian Federation, the occupation of Crimea and military operations in eastern Ukraine. The issue of creating favorable conditions for business climate in Ukraine remains one of the most urgent.

The concept of the investment climate is interpreted differently in the scientific and educational literature. For example, in the textbook [1], the investment climate is

seen as a "set of legal, economic, political and social factors that determine the attractiveness of the state for foreign investment." With this approach, the concept of "investment climate" is reduced to investment attractiveness, which is unlikely to be fair, since in this case the investment risks are ignored, which in many ways predetermine the investment climate. Currently, the complex ratings of the investment attractiveness of the countries of the world are periodically published by the leading economic journals of the world: Euromoney, Fortune, The Economist[2-4].

The most famous and often cited complex assessment of the investment attractiveness of the countries of the world is the rating of the Euromoney magazine, based on which the investment risk and reliability of countries are evaluated twice a year (in March and September). For evaluation, nine groups of indicators are used:

- The efficiency of the economy;
- Level of political risk;
- The state of debt;
- Inability to service debt;
- Creditworthiness;
- Availability of bank lending;
- Availability of short-term financing;
- Availability of long-term loan capital;
- Probability of occurrence of force majeure circumstances.

The values of these indicators are determined expertly, or calculated and analytical way. They are measured in a 10-point scale and then weighted according to the significance of the indicator and its contribution to the final score. It should be noted that the methodological approaches to compiling this rating and the composition of the valuation indicators are constantly being reviewed depending on changes in the world market situation. When making decisions portfolio investors are guided by special financial or credit ratings of countries.

One of the challenges faced by modern society is to create the necessary and favorable conditions for intensifying economic growth and improving the quality of

life of the population. Achievement of the task is possible by attracting investments into the real sector of the economy. The volume and growth rate of investment in fixed assets are indicators of investment attractiveness of the region. Increasing investment attractiveness contributes to an additional inflow of capital, economic recovery. The largest investment potential is observed in the following regions of the country: Kyiv, Kyiv, Dnipro, Lviv and Kharkiv regions[5].

The necessity to implement the strategy of innovative development of the country in the conditions of the financial and economic crisis actualizes the problem of increasing the competitiveness of the domestic economy. This problem also has a territorial aspect, and here it manifests itself in a complex way, as a problem of increasing the competitiveness of the socio-economic system as a whole.

One of the complex mechanisms for the development of the growth of the competitiveness of the territory as a whole is the formation of clusters. According to M.Porter's classical definition, a cluster is a group of geographically neighboring interconnected companies (suppliers, producers, etc.) and related organizations (educational institutions, government agencies, infrastructure companies) operating in a certain sphere and complementary each other[6-8].

The effectiveness of using the cluster approach as a mechanism for the development of the territory is based on the fact that it provides a number of synergistic effects:

- cluster - a regional community of firms and / or closely related industries mutually supportive of each other's competitiveness;
- For the economy of the region, clusters play the role of the growth points of the domestic market and the base of external expansion;
- Following the first in the economy, new clusters are often formed, and the competitiveness of the region is increasing.

As the world practice shows, an innovative cluster, representing the unification of various types of organizations (industrial companies, research centers, government agencies, public organizations, etc.), is the most effective organizational form of achieving a high level of competitiveness[10].

Innovation cluster allows us to take advantage of two ways of coordinating the economic system - the intra-firm hierarchy and the market mechanism, which enables:

- to distribute new knowledge, scientific discoveries and inventions more quickly and efficiently;
- focus on business processes that provide the highest added value by transferring others to outsourcing;
- effectively attract and use investments. Investors, choosing a region to invest their funds, are guided by certain characteristics: the investment potential and the level of investment risk, the interconnection of which determines the investment attractiveness of the region[9].

The rating agencies conducted a comprehensive assessment of the country's investment climate, according to the World Economic Forum, the Global Competitiveness Index, a global study and its global ranking in terms of economic competitiveness, according to the World Economic Forum. Ukraine ranks 85th in 2016, along with Namibia's 84th place [11] among 143 countries. But Ukraine's educational level is 36th among 188 countries [11].

Numerous polls of foreigners with an enviable regularity each year show the same problems that hinder investment in Ukraine: corruption of officials, excessive regulation of the economy, lack of protection of investors' rights.

The authors of the ratings on corruption and economic freedom do not recognize Ukraine as a rule of law, hence the lack of interest in large pension and investment funds in the Ukrainian market.

Conclusions Investment flows are based on a multivariate, multicriteria assessment of a number of factors and trends. The territorial aspect of direct investment, their confinement to a particular country, region, territory is beyond doubt.

Therefore, the assessment of investment attractiveness is the most important aspect of making any investment decision. The consequences for both the investor and the economy of the region and the country as a whole depend on its correctness.

The more complex the situation, the greater the experience and intuition of the investor should be based on the results of an expert assessment of the investment climate in countries and regions. The most threatening factors for future foreign investors: the instability of the legal regime, the failure of the government to fulfill its promises; strong state control over the economy; lack of support from the local and state level authorities; corruption; too long procedures for obtaining the necessary permissions.

References

1. Marshall A. Principles of Economics. London: Macmillan, 1890. – P.332.
2. Czamanski S., Ablas L.A. Identification of industrial clusters and complexes: a comparison of methods and findings // Urban Studies. - 1979. –V.16. – P. 61-80.
3. Карапетян Е. Модернізація типології промислових кластерів [Електронний ресурс] / Е. Карапетян // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2011. — Вип. 2 (5). — Режим доступу до журн. : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11keetpk.pdf>.
4. Бутенко А. І. Феномен кластера у формуванні інноваційної моделі економіки регіону / А.І. Бутенко, Є. В. Лазарева [Електронний ресурс] // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – Режим доступу : <http://www.investplan.com.ua>. http://hyser.com.ua/business_and_finance/20-prichin-razvivat-industrialnye-klastery-v-ukraine-48407
5. <http://ukrstat.gov.ua/>
6. http://www.aif.ru/money/economy/kukuruza_vmesto_samoletov_cho_prois_hodit_s_promyshlennostyu_ukrainy
7. Семенов Г.А. Створення кластерних об'єднань в умовах нової економіки: Монографія. / Г.А. Семенов, О. С. Богма – Запоріжжя : КПУ, 2008. – 244 с. Инвестирование. Управление инвестиционными процессами инновационной экономики: учебно-методическое пособие для подготовки магистров по направлению «Экономика»/ авт. коллектив: Л. С. Валинурова, О. Б. Казакова, Э. И. Исхакова. – Уфа : БАГСУ, 2012. – 77 с.
8. Дмитрієва В.А. Економічні коливання незалежної України: нелінійний аналіз криз та стійкості: Монографія. – Дніпропетровськ: Видавництво, Доміанта Прінт, 2015.-116 с.

9. Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ. — М.: ИНФРА-М, 2009 г. — 204 с.
10. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: URL:<http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Міністерство закордонних справ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: URL:<http://mfa.gov.ua/ua>
12. OECD Investment Policy Reviews: Ukraine 2016. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: URL:<http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/finance-and-investment/oecd-investment-policy-reviews-ukraine-2016>

*Кербікова А.С., старший викладач,
Беженова О.А., студентка
Кафедра економіки та підприємництва
Національна металургійна академія України
alla_kerbikova@ ukr.net*

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ ДНІПРОПЕТРОВЩИНИ

Інвестиційний клімат є важливою складовою інституційної системи економіки, яка має створити передумови для стабільного інвестиційного зростання шляхом активної інвестиційної діяльності. Проблема підвищення ефективності інвестиційного процесу є однією з найбільш важливих. Але в Україні інвестиційна активність внутрішніх і закордонних інвесторів значною мірою стримується за рахунок сформованого несприятливого інвестиційного середовища, цілого ряду зовнішніх та внутрішніх факторів.

Актуальним питанням поліпшення інвестиційного клімату регіону присвячено праці І. Бланка, П. Гайдуцького, Б. Губського, Б. Данилишина, О. Козака, В. Комарова, В. Ланового, С. Науменкової, А. Пехника.

Соціально-економічний розвиток регіону великою мірою залежить від того, як розвиваються його підприємства.

А розвиток підприємств, своєю чергою, залежить від ефективності використання наявних ресурсів (природних, трудових, фінансових тощо) і того, яку частину цих ресурсів вкладають у розвиток. Таким чином, збільшення

обсягів інвестування, а також оптимальне його використання є запорукою процвітання регіону.

Інвестиційна привабливість регіону характеризується його здатністю залучати інвестиції, що формується під впливом сукупності чинників. Важливість їх для інвесторів і силу впливу на формування інвестиційного середовища можна оцінити завдяки аналізу статистичної інформації та оцінок самих інвесторів.

Інвестиційна привабливість визначається привабливістю сфер, де здійснюється проект – країна, галузь, регіон чи підприємство. Визначення інвестиційної привабливості дає змогу інвестору оцінити не тільки миттєві вигоди від здійснення інвестицій, але й перспективні наслідки реалізації інвестиційних проектів, що має особливе значення з позицій довгострокового управління розвитком економікою.

Інвестиційна привабливість регіонів формується під дією цілої низки факторів. Частина з цих факторів може бути описана за допомогою статистичних індикаторів, які також характеризують різні аспекти розвитку соціально-економічного середовища регіону. В Україні розроблена спеціальна програма оцінки інвестиційної привабливості регіонів, яка оцінюється по 5-ти узагальнюючих показниках:

- 1) рівень загальноекономічного розвитку регіону;
- 2) рівень розвитку інвестиційної інфраструктури;
- 3) демографічна ознака регіону;
- 4) рівень розвитку ринкових відносин;
- 5) рівень криміногенних, екологічних та інших регіонів.

Розглянемо рівень розвитку інвестиційної інфраструктури Дніпропетровської області та м. Дніпро.

У 2017р. підприємствами та організаціями країни за рахунок усіх джерел фінансування освоєно 412,8 млрд. грн капітальних інвестицій, що на 22,1% більше від обсягу капітальних інвестицій за відповідний період 2016р.

Основним джерелом фінансування капітальних інвестицій залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких освоєно 69,9% загального обсягу.

Вагомі частки капітальних інвестицій освоєно в машини, обладнання та інвентар і транспортні засоби – 47,6% усіх інвестицій, у будівлі та споруди – 44,8%.

На капітальний ремонт активів спрямовано 38,8 млрд. грн капітальних інвестицій (9,4% від загального обсягу).

У 2017р. в економіку Дніпропетровщини іноземними інвесторами вкладено 66 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу).

Обсяг внесених з початку інвестування в економіку області прямих іноземних інвестицій на 1 січня 2018р. дорівнював 3815,5 млн. дол.

Інвестиції надійшли з 60 країн світу. Серед основних країн-інвесторів, на які припадає 87% загального обсягу прямих іноземних інвестицій, Кіпр – 1238,9 млн. дол., Нідерланди – 747,1 млн. дол., Німеччина – 570,6 млн. дол., Віргінські Острови (Брит.) – 553,3 млн. дол., Беліз – 104,2 млн. дол., Австрія – 102 млн. дол.

Із країн ЄС в економіку області інвестовано 75,8% загального обсягу вкладень або 2890,4 млн. дол.

Серед галузей економіки найбільший обсяг прямих інвестицій спрямовано у промисловість – 2231,2 млн. дол. (58,5% загального обсягу).

Обсяг унесених з початку інвестування в економіку м. Дніпра прямих іноземних інвестицій на 1 січня 2018р. дорівнював 1662,9 млн. дол. США.

Інвестиції надійшли з 53 країн світу. Серед основних країн-інвесторів, на які припадає 78,7% загального обсягу прямих іноземних інвестицій, Кіпр, Віргінські Острови (Брит.), Беліз, Нідерланди, Сент-Кітс і Невіс.

Із країн ЄС в економіку міста інвестовано 72,3% загального обсягу вкладень.

Підприємствами та організаціями області за рахунок усіх джерел фінансування освоєно 40274,4 млн. грн капітальних інвестицій, що на 28,9% більше від обсягу капітальних інвестицій попереднього року.

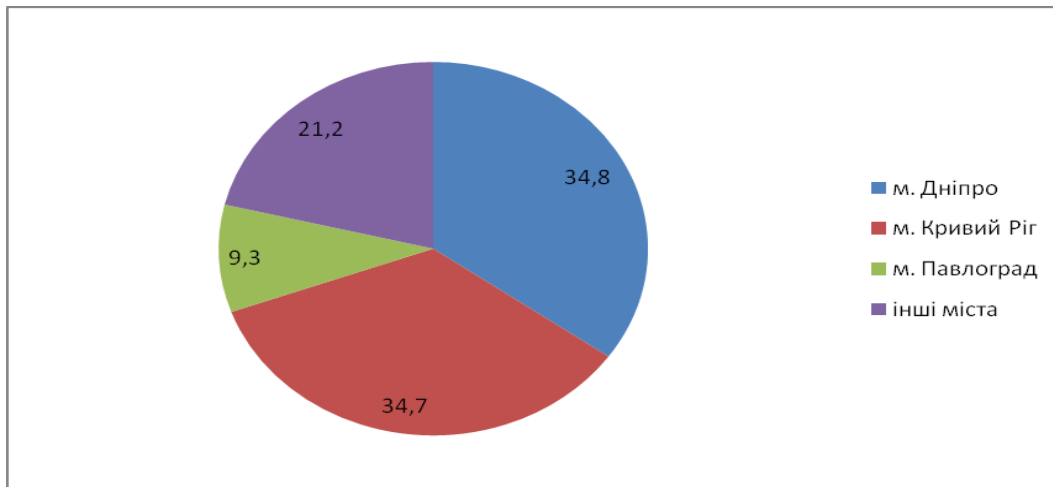


Рисунок 1 - Використано капітальних інвестицій Дніпропетровської області (у % до загального обсягу)

М. Дніпро освоїло 14033132 тис. грн капітальних інвестицій (34,8 % до загального обсягу), а місто Кривий Ріг освоїло 13990126 тис. грн.. капітальних інвестицій (34,7 % до загального обсягу).

Аналізуючи інвестиційну діяльність Дніпропетровської області, потрібно відзначити, що область є унікальним прикладом регіону, що має великий потенціал економічного зростання.

Список використаної літератури

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]: Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Кербікова А.С. Аналіз рівня інвестиційної привабливості регіонів України // колект. монографія за результатами III Міжнародної науково-практична інтернет-конференції Фінансове забезпечення інноваційного розвитку національної економіки [Текст]: [Монографія] / За заг. ред. к.держ.упр., доц. Ніколаєвої О.М., к.е.н., доц. Храпкіної В.В.; Макіївський економ.-гуманіт. ін.-т. – Донецьк: Видавець Дмитренко Л. Р., 2014. – С. 59-65.

3. Майорова Т. В. Проектне фінансування : підручник / Т. В. Майорова, О. О. Ляхова та ін.; за заг. та наук. ред. проф., д.е.н. Т. В. Майорової. - 2-ге вид., перероб. і доп. - Київ : КНЕУ, 2017. - 434, [6] с.

4. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ier.com.ua/files/projects>

*Кириллова А.И., студентка
Научный руководитель Давидович Н.Н.,
ст. преподаватель
УО «Белорусская сельскохозяйственная академия»,
г. Горки, Беларусь
natadavidovich@mail.ru*

ОТРАЖЕНИЕ КРИПТОВАЛЮТЫ В НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ РАЗНЫХ СТРАНАХ

В 2009 году после появления платёжной системы «Биткойн» начал использоваться термин «криптовалюта».

Биткойн — поколение децентрализованной цифровой валюты, которая создается и работает только в сети Интернет. Майнинг (создание) биткойнов происходит посредством работы компьютеров по всему миру, используя программу для вычисления математических алгоритмов.

Для защиты системы и обеспечения функционирования используются криптографические методы.

Правовой статус системы «Биткойн», различны в разных странах. В некоторых странах официально разрешены операции с криптовалютами.

В Германии биткойны признают – расчётной денежной единицей.

В Китае для банков операции с биткойнами запрещены, но разрешены для физических лиц, при этом Китай является лидером в области майнинга (технология создания новых Биткойнов) по причине наличия наибольших производственных мощностей (компьютеров).

Швейцария является одной из самых благоприятных юрисдикцией для Bitcoin-стартапов, в этой стране на криптовалюты действуют такие же правила, как и на иностранные валюты.

В Японии Bitcoin является законным платёжным средством с налогом на покупку [1].

В России Банк предложил идентифицировать криптовалюты в качестве цифрового товара и ввести их налогообложение. Власти России рассматривают возможность легализовать в 2018 году операции с биткойнами и другой криптовалютой в рамках борьбы с незаконными денежными переводами. Минфин России предложил считать криптовалюту финансовым активом, но регулировать её как «иное имущество». При этом в министерстве посчитали, что покупать и продавать биткойны должны только «квалифицированные инвесторы на бирже» [2].

В Беларуси с апреля 2018 года вступит в силу Декрет Президента Республики Беларусь 21 декабря 2017 г. № 8 «О развитии цифровой экономики». Беларусь в 2018 году планирует запустить свой собственный обмен, биржа криптоактивами «Exrate», первый централизованный обмен криптовалютами с возможностью ввода и вывода финансовых средств. Помимо стандартных обменных и торговых операций, возможность обмена белорусских рублей будет добавлена на биржу. Майнинг освобождается от уплаты налогов до 1 января 2023 года в соответствии с Декретом №8.

Обычно криптовалюты рассматриваются как товар или инвестиционный актив и для целей налогообложения подчинены соответствующему законодательству.

Германия. В Германии биткойн является разновидностью частных денег (с 2013 года), аналогом других инвестиционных инструментов, таких как облигации или акции. Если прибыль была получена в течение одного года после получения биткойнов, то только тогда удерживается налог на прирост капитала по ставке 25%. В случае, если продажа биткойнов будет осуществлена

более чем через год после покупки, то она не будет облагаться, а сама сделка будет рассматриваться как «частная продажа».

Китай. В законодательстве Китая не содержится специальных правил налогообложения цифровой валюты и операций с ней. Криптовалюта имеет понятие как виртуальный товар, неденежный цифровой актив, а не валюта. Таким образом, продажа цифровых денег может облагаться налогом на добавленную стоимость, а прибыль и доход в криптовалюте подлежат обложению налогом на прибыль, налогом на прирост капитала и подоходным налогом. С сентября 2017 года действует запрет на публичное размещение криптовалюты, при этом в Китае разрешается хранить криптовалюту физических лиц и производить операции с криптовалютой между ними.

Швейцария. В Швейцарии криптовалюта это активы, а не ценные бумаги. Операции с криптовалютами не требуют специальных разрешений, но некоторые виды деятельности, включая покупку и продажу криптовалют на коммерческой основе и действующих торговых площадках, могут подлежать лицензированию. Также к операциям с криптовалютами применяются общие требования законодательства по борьбе с отмыванием денежных средств [2].

Япония. В апреле 2017 года криптовалюты были официально признаны законным платежным средством. На сегодняшний день уже несколько крупных ритейлеров принимают биткойн в качестве оплаты. Понятие криптовалюты отличается от понятия электронных денег, криптовалюта признается не денежным средством, а оборотоспособным активом, он может быть использован в качестве платежного средства. При этом местным аналогом НДС операции по обмену криптовалюты на фиатные (государственные) деньги не облагаются.

Криптовалюты приравнены к активам, которые могут использоваться для осуществления платежей и передаваться в цифровом виде. Поступления от операций с биткоинами, токенами считаются доходами от ведения бизнеса и облагаются по соответствующим ставкам налогами на Доход, полученный физическим лицом в качестве криптовалюты, подлежит обложению

подходным налогом, а прибыль юридического лица в цифровой валюте — налогом на прибыль [2].

Россия. По последним разъяснением Министерства Финансов Российской Федерации в ноябре 2017 года, в Налоговом кодексе РФ не предусматривается особого порядка для налогообложения криптовалюты и майнинга биткойнов. Таким образом, доходы физического лица от майнинга облагаются в качестве выгоды в натуральной форме, т.е. по стандартной ставке 13%. Налог должен подсчитываться самостоятельно, далее в налоговую предоставляется соответствующая декларация. Прибыль юридического лица — по стандартной ставке 20%. Доход в виде цифровой валюты, полученной в результате майнинга, также подлежит налогообложению. Спорным является вопрос с обложением криптовалюты налогом на добавленную стоимость, поскольку на законодательном уровне цифровые деньги не определены в качестве товара. [2]

Беларусь. В Республике Беларусь криптовалюта не относится к денежным средствам и не существует в натуральной форме, а соответственно с законодательством Республики Беларусь, выпуск криптовалюты и операции с ней (зачисление себе в электронный кошелек) не являются объектом налогообложения. Это связано с тем, что облагается подходным налогом только доход, когда биткоин обменивается на деньги или имущество [3].

Из вышесказанного можно сделать вывод, что Республика Беларусь постепенно выходит на новый уровень ПВД. Также при развитии сайта «Exrate» у руководства страны появляется очередная возможность для творческого подхода к созданию новых, более сложных и бесполезных налогов.

Список использованной литературы

1. Криптовалюта в бухучете [Электронный ресурс] // КСБух – Режим доступа к ресурсу: http://kcbux.ru/Statyy/2017/st-17-010_bitcoin.html. Дата доступа: 21.03.2018.

2. Налог на майнинг / Е.С. Ульянова [Электронный ресурс] // Ecommercelaw –Режим доступа к ресурсу: <http://ecommercelaw.ru/articles/nalog-na-maining-bitcoin-kriptovaluta.html>. Дата доступа: 21.03.2018.

3. Биткоин: Правовое положение в Беларуси [Электронный ресурс] // ПравоВсем.by – Режим доступа к ресурсу: <http://pravovsem.by/bitkoin-pravovoe-polozenie/>. Дата доступа: 21.03.2018.

*Коломієць Н.О., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту,
економіки та маркетингу
Харківська державна зооветеринарна академія*

РИЗИКИ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ СУТНІСТЬ

Проблема інвестицій та ризиків, які їх супроводжують, багатогранна й актуальна. Вона зумовлена необхідністю виявлення в умовах обмежених інвестиційних ресурсів сільського господарства пошуку найбільш інвестиційно-привабливих об'єктів, здатних забезпечити зростання виробництва й економічний підйом у країні. Інвестиційна привабливість сільськогосподарських підприємств обумовлена динамічним розвитком попиту на сільськогосподарську продукцію як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках, і є найбільш ефективною при формуванні експортного потенціалу аграрного сектору економіки, вирішення загальнодержавних задач щодо забезпечення продовольчої безпеки країни. Тому напрацювання практичних інструментів оцінки інвестиційних ризиків й управління ними є не тільки своєчасним завданням, але, водночас, належать до малодосліджених сфер вітчизняної аграрної економічної науки.

Проблемі інвестиційних процесів в аграрній сфері, дослідженню сучасних проблем м'ясного птахівництва присвячені роботи А.В.Баляна [1], О.І. Гуторова [2], М. В. Зубця [3], М.І. Кісіля [4], Г. Підлісецького [6], С.О.Юшина [8] та інших. В їх роботах проаналізовано проблеми розвитку сільського

господарства, представлено новітні методологічні підходи до оцінки інвестиційних можливостей підприємств.

Проте посилення інвестиційних процесів у базових галузях сільського господарства, до яких, вимагають подальшого поглибленого їх аналізу і розробки нового підходу до визначення інвестиційної привабливості підприємства з урахуванням специфіки взаємозв'язків сільського господарства та тенденцій концентрації підприємств галузі.

Саме недостатня вивченість практики оцінки інвестиційної привабливості та методів управління ризиком у підприємствах є актуальною. Оцінка ризиків і управління ними при інвестуванні коштів у галузь сільського господарства, актуальна для всіх підприємств, інвесторів, а також органів державної влади, залучених до процесу становлення і розвитку сільського господарства.

Аграрний сектор економіки займає провідне місце у виробництві валової внутрішньої продукції країни після промисловості. Серед сфер агропромислового комплексу і галузей сільського господарства найбільш позитивну динаміку у своєму розвитку має м'ясне птахівництво [3]. Особливо в останні роки галузь розвивається швидкими темпами. Про це свідчить світовий і вітчизняний досвід. У світовій практиці 23% від загальної потреби на м'ясо задовольняється за рахунок м'яса птиці. В Україні м'яса птиці займає 43,5% від загальної потреби дієтичного м'яса [7]. Привабливість птахівництва зумовлена ще й тим, що його м'ясний напрям належить до скоростиглої галузі і відносно швидко окупається вкладений капітал.

Виробництво продуктів харчування для населення – першочергове завдання агропромислового комплексу країни. Особливо це стосується м'яса і м'ясопродуктів, молока, риби, овочів. Для підтримання свого здоров'я людина не може харчуватися тільки продуктами рослинного походження, оскільки вони не мають достатньої кількості поживних речовин.

Вважається, що для підтримання нормальної життєдіяльності людині потрібно вживати за добу 100-150г білка, в тому числі 65-76г – тваринного походження. Виходячи з цього, за рік людина має спожити 356 штук яєць, 80-

85кг м'яса і м'ясопродуктів, у тому числі 16,4кг м'яса птиці. Нині птахівництво є одним із головних виробників у світі відносно дешевих і біологічно повноцінних продуктів харчування для людини. Воно має ряд переваг порівняно з іншими продуктами тваринництва, а саме: скороспілість; нижчу у 2-5 разів порівняно з м'ясом свиней і великої рогатої худоби енергоємність, та витрати протеїну кормів на одиницю протеїну продукції. Птахівництво одна із найбільш механізованих і автоматизованих підгалузей сільського господарства, її продукція найбільш придатна для поліпшення якості харчування людей.

Основні з них: у світовій практиці зростає споживання дієтичного м'яса, м'ясне птахівництво скоростигла галузь, і воно швидко реагує на попит, що змінюється, і пропозицію на ринку, при зростанні обсягів виробництва, м'ясо птиці відносно дешеве, порівняно з іншими видами м'яса, технологія виробництва м'яса птиці добре адаптована до впровадження інноваційних досягнень комбікормової промисловості і зоотехнії і ветеринарної медицини, нових напрямів технічного прогресу. У світовій практиці на цій основі забезпечується до третини потреб населення в білках тваринного походження.

Інвестиційні процеси в тваринництві характеризуються значною різницею між інвестиційними вкладеннями й інвестиційними потребами, скороченням обсягу інвестицій, погіршенням їх технологічної й відтворювальної структури, обмеженими можливостями фінансування інвестицій з різних джерел, що в сукупності впливає на відтворювальні процеси і приводить до зростання ризику й становлення несприятливих умов інвестування [2].

Інвестиційний ризик країни характеризується рівнем невизначеності прогнозу щодо одержання прибутку (доходу) від інвестицій. У структуру його як правило, входять політична, економічна і соціальна складові.

Інвестиційні ризики суб'єкта господарювання визначаються рівнем та особливостями впливу таких факторів:

- зміна реальної (ринкової) вартості необоротних активів;

- науково-технічний прогрес та науково-технічна революція;
- моральне та фізичне зношення об'єктів основних фондів чи нематеріальних активів;
- зміна кон'юнктури на ринку A & D (науково-дослідних та дослідно – конструкторських робіт);
- зміна нормативно-правового поля здійснення інвестиційної діяльності;
- зміна термінів окупності довгострокових інвестицій (як капітальних, так і фінансових);
- перерозподіл прав власності щодо підприємства в цінні папери яких здійснюються вкладення підприємства;
- оголошення банкрутства (дефолту держави) об'єктами інвестування (за облігаціями, інвестиціями та ощадними сертифікатами, державними цінними паперами);
- втрата контролю над афілійованими та асоційованими підприємствами.

Урахування інвестиційних ризиків передбачає аналіз впливу на фінансовий стан суб'єкта господарювання та його фінансові результати (прибуток) особливостей фінансування основних фондів, здійснення портфельного та прямого фінансового інвестування, а також формування нематеріальних активів (фінансування розроблення новітніх технологій, їх упровадження та ін.) [5].

Призначення аналізу ризику – одержання необхідних відомостей для прийняття управлінських рішень стосовно участі в певній економічній діяльності (проекті) з метою передбачити способи захисту від можливих негативних наслідків ризикових подій.

Успішний розвиток сільського господарства потребує масштабного й ефективного інвестиційного забезпечення. Проте власні, залучені та позикові інвестиційні джерела сільськогосподарських товаровиробників поки що недостатні для задоволення їхніх інвестиційних потреб, хоча в динаміці вони зростають. Зовнішні, зокрема й іноземні, інвестиції в галузь надходять в

обмежених обсягах, а частка сукупного капіталу нерезидентів поки що незначна. Тому в стратегічній перспективі необхідно здійснити додаткові заходи щодо інвестиційного забезпечення сталого розвитку сільського господарств [1].

Важливим аспектом прийняття управлінських фінансових рішень є невизначеність, що проявляється в сукупності ризиків, які впливають на здійснення фінансово – господарської діяльності. Без забезпечення нейтралізації негативного впливу комерційних ризиків на результати цієї діяльності неможливо підтримувати сталий приріст достатку власників.

Інвестиційний ризик - складова сукупного ризику суб'єкта господарювання, що визначає ймовірність отримання негативних фінансових результатів (передусім, збитків) у результаті здійснення сукупності господарських операцій з придбання та продажу довгострокових (необоротних) активів, а також короткострокових (поточних) фінансових інвестицій, які не є еквівалентами грошових коштів – інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання [8].

Оцінювання чинників інвестиційного ризику відіграє винятково важливу роль для суб'єктів господарювання, оскільки потенційні інвестори приділяють увагу у характеристиці підприємства, вивчаючи при цьому показники фінансово-господарської діяльності як мінімум за 3-5 років. Також для правильного оцінювання інвестиційної привабливості інвестори вивчають підприємство як частину галузі, а не як окремий суб'єкт господарювання в навколишньому середовищі, порівнюючи досліджуване підприємство з іншими підприємствами в цій же галузі.

Активність у діяльності інвесторів багато в чому залежить від ступеня стійкості фінансового стану та економічної спроможності підприємств, у які вони готові направити інвестиції. Саме ці параметри головним чином і характеризують інвестиційну привабливість підприємства. Однак сьогодні методологічні питання оцінювання й аналізу інвестиційної привабливості

недостатньо розроблені і вимагають подальшого розвитку з урахуванням сучасних умов фінансової кризи [6].

Практично будь-який напрям бізнесу у наш час характеризується високим рівнем конкуренції і ризиком неповернення кредиту. Для збереження своїх позицій і досягнення лідерства компанії вимушені постійно розвиватися, створювати нові технології, розширювати сфери діяльності. У подібних умовах періодично виникає момент, коли керівництво організації розуміє, що подальший розвиток неможливий без надходження інвестицій. Залучення інвестицій дає компанії конкурентні переваги і постає надпотужним засобом зростання. Основною і найбільш загальною метою залучення інвестицій є підвищення ефективності діяльності підприємства, тобто результатом будь-якого вибраного способу вкладення інвестиційних засобів за умови правильного управління має бути зростання вартості компанії та інших показників її діяльності.

Інвестиційна привабливість важлива для інвесторів, оскільки аналіз фінансово – господарської діяльності підприємства і його інвестиційної привабливості дозволяє звести ризик до мінімуму.

У сільському господарстві для потенційного інвестора найбільш важливим є наступні види ризиків: виробничі, фінансові та ризик не ліквідності. Інвестиції в інноваційну технологію і техніку схильні до динамічних процесів, які відбуваються в ринковому просторі, і чим тривалішим є життєвий цикл (період реалізації) проекту, тим більша вірогідність зміни запланованого в бізнес-проекті та наміченого сценарію розвитку подій.

Враховуючи важливість методів аналізу оцінки ефективності інвестиційних проектів для практики сільськогосподарських підприємств, розроблено математичні залежності проекту від таких ключових показників, як ціна, собівартість, обсяг виробництва і реалізації продукції, податок на прибуток, амортизація, ставки банку за надані кредити та ін.

Інвестиційна діяльність в сільському господарстві належить до ризикованої сфери діяльності, б законодавчі та нормативні положення не

достатньою мірою гарантують і забезпечують інвесторам захист вкладених інвестицій в інноваційну технологію й техніку. З огляду на це, запропоновані заходи, щодо страхування інвестицій і захисту інтересів інвестора у сфері сільського господарства.

Список використаної літератури

1. Балян А. В. Особливості інвестиційного процесу в аграрному секторі економіки Закарпаття / А. В. Балян, Г. В. Спаський // Економіка АПК. – 2013. - № 10. - С. 54–58.
2. Гуторов О. І. Розвиток інвестиційної діяльності в галузі тваринництва сільськогосподарських підприємств / О. І. Гуторов // Вісник ХНАУ. - 2011. - № 5. - С.11-19.
3. Зубець М. В. Виклад звітної доповіді на Загальних зборах Національної академії аграрних наук України 24 листопада 2010 року / М. В. Зубець // Економіка АПК. – 2016. – № 1. - С. 3-11.
4. Кісіль М. І. Стратегічні напрями інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства / М. І. Кісіль // Економіка АПК. – 2012. - № 9. - С. 35-39.
5. Мацибора Т. В. Ризик як складова інвестиційного процесу / Т. В. Мацибора // Економіка АПК. – 2008. - № 11. - С. 90-92.
6. Підлісецький Г. М. Фінансовий лізинг як механізм державної підтримки техніко–технологічного забезпечення сільського господарства / Г. М. Підлісецький, П. А. Денисенко // Економіка АПК. – 2012. - № 4. - С. 75–79.
7. Сільське господарство України в 2011 році // Статистичний збірник / Держкомстат України ; за ред. Ю. М. Остапчука. - К., 2012. – С. 56.
8. Юшин С. О. Ідентифікаційна діагностика тактичних і стратегічних ризиків аграрних підприємств / С. О. Юшин // Економіка АПК. – 2012. - № 6. – С. 65-74.

***Короленко О.Н., к.э.н., доцент,
доцент кафедры финансов и контроля***

*в сельском хозяйстве, УО «БГСХА
Тищенко Т.Н., к.э.н., доцент,
доцент кафедры организации производства
в АПК, УО «БГСХА»
super.korolenko3287@yandex.by*

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ВЗАИМОВЫГОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ С ПОСТАВЩИКАМИ АГРОХИМИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Важность выбора и построение взаимовыгодных отношений с поставщиками агрохимической продукции объясняется не только функционированием на современном рынке большого количества поставщиков одинаковых материальных ресурсов, но и тем, что он должен быть, прежде всего надежным партнером товаропроизводителя в реализации его стратегии организации производства.

Большое количество и разнообразие потенциальных поставщиков агрохимической продукции, требуемых материальных ресурсов приводит к тому, что особое внимание уделяется проблеме выбора тех, которые могли бы с наибольшим эффектом обеспечить успешную производственно-сбытовую деятельность предприятия.

Для проверки потенциального поставщика часто необходимо много времени и ресурсов, поэтому ее следует осуществлять только в отношении тех поставщиков из небольшого списка, которые действительно имеют серьезный шанс получить большой заказ. От потенциального поставщика, конкурирующего с существующими, ожидается более высокая эффективность.

Для повышения объективности оценки потенциального поставщика предприятия могут прибегнуть к услугам специализированных агентств, одной из функций которых является подготовка информации о поставщиках. Такой информацией, в частности, может быть оценка финансового положения поставщика по таким показателям, как ликвидность, чистая прибыль, оборачиваемость и др.

Главные критерии, на которых рекомендуется строить систему выбора поставщика: качество продукции, надежность поставщика (честность, отзывчивость, и т. д.), цена, качество обслуживания, условия платежа.

Как показывает практика, системе установленных критериев может соответствовать несколько поставщиков агрохимической продукции. В этом случае необходимо их ранжировать, опираясь на влияние непосредственных контактов с представителями поставщиков.

Одним из принципов управления качеством является ориентация в деятельности организации на взаимовыгодные партнерские отношения с поставщиками, поддержание которых все больше осознается как важнейший фактор сохранения конкурентных преимуществ. Взгляд на поставщиков как на партнеров подчеркивает стабильные отношения с относительно небольшим числом надежных поставщиков, которые обеспечивают высокое качество и соблюдают точные графики поставок, сохраняют гибкость в вопросах изменения производственных спецификаций и графиков.

В.Дж. Стивенсон называет девять областей, в которых потенциальные идеи поставщиков могут привести к росту конкурентоспособности организации.

1. Сокращение расходов на закупки.
2. Сокращение транспортных расходов.
3. Сокращение производственных расходов.
4. Повышение качества изделия.
5. Улучшение разработки (проекта) изделия.
6. Сокращение времени, которое необходимо для представления изделия на рынок.
7. Более полное удовлетворение требований потребителей.
8. Сокращение складских расходов.
9. Представление новых изделий или процессов.

Итак, после выбора поставщика агрохимической продукции необходимо заключить соглашение с ним по вопросу соблюдения требований к качеству закупок. Данная документация должна включать соглашение:

- по обеспечению качества;
- по методам проверки;
- регламентирующее решение спорных вопросов, касающихся качества поставляемых ресурсов.

Поставщик должен четко понимать стоящие перед ним задачи в области обеспечения качества поставляемых ресурсов. Соглашение по этому вопросу может предусматривать следующие положения:

- потребитель полагается на СМК поставщика, которую он имеет право проверять;
- предоставление при поставке установленных данных по контролю и испытаниям или зарегистрированных данных по управлению технологическим процессом;
- проведение сплошного контроля или испытаний;
- проведение входного выборочного контроля или выборочных испытаний;
- внедрение организацией-поставщиком системы менеджмента качества по требованию покупателя (потребителя) и т.д.

С поставщиком агрохимической продукции также следует заключить четкое соглашение о методах, которые будут использоваться потребителем для проверки соответствия поставленных ресурсов установленным требованиям. В процессе взаимодействия с ним должны быть разработаны процедуры совместного решения спорных вопросов, относящихся к качеству поставляемой продукции.

Методы и формы взаимодействия с поставщиком зависят: от его позиции в конкурентной среде; результатов его деятельности, проявляющихся в качестве поставляемой им продукции; базовых ресурсов, которыми располагает поставщик для производства такой продукции.

В целом можно выделить четыре основные формы взаимодействия с поставщиками агрохимической продукции в зависимости от названных факторов:

- 1) организационно-экономическую;
- 2) финансово-экономическую;
- 3) социально-психологическую;
- 4) юридическую.

Одним из видов организационно-экономического взаимодействия является сокращение количества поставщиков. В течение долгого времени фирмы ориентировались в своей деятельности на увеличение их числа. Преимущества такого подхода очевидны, поскольку он обеспечивает успешное проведение переговоров в части определения цен, условий поставки или других контрактных обязательств. Наличие большого количества поставщиков, поставляющих определенные детали или изделия, обеспечивает возможность выбора в том случае, если один из них испытывает трудности, связанные с условиями поставки, качеством продукции, или трудности финансового характера. Кроме того, это позволяет успешно справиться с проблемами, возникающими при необходимости увеличения объемов производства, не предусмотренного текущим производственным планом.

Однако эти преимущества обходятся весьма дорого. Объемы административной нагрузки, количество сотрудников, занимающихся размещением и отслеживанием заказов, и количество допускаемых ошибок находятся в прямой зависимости от количества активно действующих поставщиков. Тем не менее, необходимость сокращения количества поставщиков определяется более веским доводом: поскольку организации в своих взаимоотношениях с поставщиками ориентируются на получение входных деталей высокого качества, они предъявляют к ним настолько жесткие требования, что вынуждены ограничивать их число из-за недостаточного количества инженеров и специалистов в области качества, занимающихся вопросами поставок. Это особенно характерно для фирм с новейшей

технологией, приобретающих сложные комплектующие изделия. Сокращение количества поставщиков способствует также развитию доверительных партнерских отношений между организациями.

Список использованной литературы

1. Управление качеством: Учебник по специальности «Менеджмент организации» / Т.А. Салимова. – Москва : Издательство «Омега-Л», 2017. – 414с.

2. Эванс, Джеймс Р. Управление качеством: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации»/ Джеймс Р. Эванс; пер. с англ. под ред. Э. М. Короткова; предисловие Э. М. Короткова. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2017.- 671с.- (Серия «Зарубежный учебник»).

***Лабінська Г.М., к.г.н., доцент
доцент кафедри географії України***

*Львівського національного університету імені Івана Франка
Labinska@ukr.net*

***Шевчук Л.Т., д.е.н., професор
проректор з наукової роботи***

*Львівського інституту бізнесу і права
ltshevchuk@ua.fm*

НАЙВАГОМІШІ РИЗИКИ УКРАЇНСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Анонсування керівництвом країни низки економічних і соціальних реформ, становлення сегменту національної оборони, трансформація структури енерговиробництва, реформування ринку фінансів, модернізація дорожньої інфраструктури і т.д. у сукупності залишають поза увагою демографічні тенденції, які давно вже взято до уваги у Європі загалом та й у найближчих країн-сусідів зокрема. У контексті очікуваного економічного зростання у країні, роблячи ставку на розвиток підприємництва та самозайнятості населення,

упускати з поля зору стан робочої сили країни та її високі міграційні настрої надзвичайно небезпечно.

Демографічні перспективи України до 2050, 2100 рр., як і більшості європейських країн, доволі чітко окреслені [3, 7, 10]. З наявних у 2017 р. 42,4 млн. осіб до 2050 р. у країні, згідно обрахунків, залишиться 36,4 млн. осіб, до 2100 р. – 28,2 млн. (табл. 1). Ще більш невтішні прогнози стосуються Польщі, а також Угорщини, Чехії, однак вони вже активно працюють над вирішенням посталої проблеми, у т.ч. активно вербуючи економічно активних українців.

За найбільш вірогідними сценаріями демографічного прогнозу, чисельність населення в Україні впродовж найближчих 50 років скорочуватиметься досить швидкими темпами. Усталені стандарти малодітності, які спричинили значну втрату демографічного потенціалу, низька тривалість життя, а також значні обсяги еміграції визначатимуть не лише загальне скорочення кількості населення України, але й вагоме скорочення його економічно активної частини.

Таблиця 1

Прогнозні зміни кількості населення окремих європейських країн
на період до 2100 рр. [10]

Країни	Кількість населення за рік, млн. осіб			
	2017	2030	2050	2100
Австрія	8,7	8,9	8,8	8,2
Білорусь	9,5	9,2	8,6	7,6
Великобританія	66,2	70,6	75,4	80,9
Угорщина	9,7	9,2	8,3	6,4
Німеччина	82,1	82,2	79,2	71,0
Іспанія	46,4	46,1	44,4	36,4
Литва	2,9	2,7	2,4	1,9
Нідерланди	17,0	17,6	17,5	16,5
Польща	38,2	36,6	32,4	21,2
Португалія	10,3	9,9	8,9	6,6
Румунія	19,7	18,5	16,4	12,1
Словаччина	5,4	5,3	4,9	3,8
Україна	44,2	41,2	36,4	28,2
Франція	64,9	67,9	70,6	74,2
Чехія	10,6	10,5	10,1	8,9

Чи не єдиною можливістю нарощення кількості робочої сили в Україні стає активна імміграційна політика, яку на сучасному етапі вже впроваджують у себе, до прикладу, Польща, Чехія. Проте, компенсування значного демографічного дефіциту за рахунок масштабної імміграції, неодмінно зумовить виникнення проблеми єдності та внутрішньої рівноваги суспільства, проблеми взаємоадаптації корінного і прибулого населення (подібні взірці маємо можливість спостерігати у країнах ЄС у режимі реального часу). Вчені [3] рекомендують залучати обмежені групи іммігрантів, що забезпечить уповільнення темпів депопуляції, а також дозволить досягти більш-менш прийняттого співвідношення між платниками податків та утриманцями держави.

В Україні окреслилась також проблема старіння самої когорти робочої сили. Із загальної кількості населення країни в економічно-активному віці станом на 1.01.2018 р. перебувало 29, 012 млн осіб (74% до загальної кількості населення країни). Як помітно з рис. 1, когорта осіб віком 40-70 рр. є більшою порівняно з когортою осіб віком 15-39 рр. і особливо серед міського населення. Якщо ж зважити, що принаймні у віці 15-19 рр. більшість молоді ще не працює, то тенденція старіння робочої сили окреслиться ще виразніше. А з часом вона лише поглиблюватиметься.

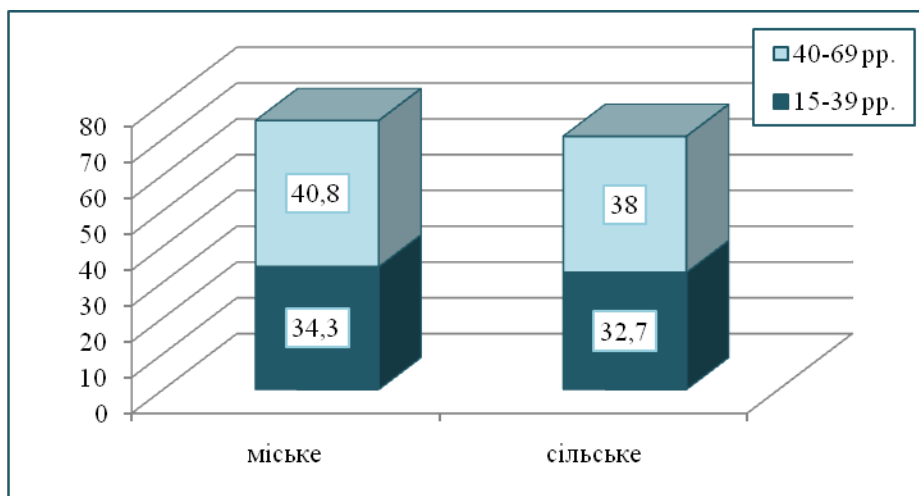


Рис. 1. Віковий розподіл економічно активного населення України, % [5]

Вітчизняному ринку праці вже у найближчій перспективі загрожує і гендерний дисбаланс. Високі повікові коефіцієнти смертності чоловічого населення працездатного віку посилюють і так значну сегрегацію українського ринку праці за статтю.

Окремого висвітлення потребує міграційна мотивація й міграційна активність українців на сучасному етапі. Хоча 65% опитаних респондентів засвідчили небажання змінювати країну проживання, кожен четвертий декларує плани еміграції [6]. З 2005 р. статистика фіксує в Україні позитивне сальдо міграції населення, особливо виразне у 2012 р., з наступною спадною тенденцією (рис. 2). Показово, що найбільше зниження обсягів імміграції до України у 2016 р. співпадає зі зміною тренду міграції у Польщі. Від'їзд поляків за межі своєї країни “компенсують” прибулі українці-заробітчани.

Згідно масштабного дослідження Національного банку Польщі, у цій країні після 2014 р. суттєво змінилися і статевий розподіл українських заробітчан, і їхня галузева структура зайнятості, і географія українських регіонів-донорів робочої сили [2]. Мігранти, у більшості своїй особи з вищою та середньою освітою, зазвичай виконують просту фізичну роботу, що не вимагає кваліфікації. Мінімальний заробіток становить близько 2100 злотих на місяць (близько 16 тис. грн.), що у 2,5 рази більше за усереднений рівень оплати праці і у 4,3 рази більше за мінімальну заробітну плату в Україні. У структурі витрат зароблених грошей українців домінує позиція “поточні видатки” (32%), яка суттєво випереджає “ремонт або купівлю нерухомості” (19%), “заощадження” (15%), “лікування” (9%) і т.д. Така зміна “витратних” пріоритетів засвідчує цілковиту переорієнтацію на постійну зайнятість за межами своєї країни.

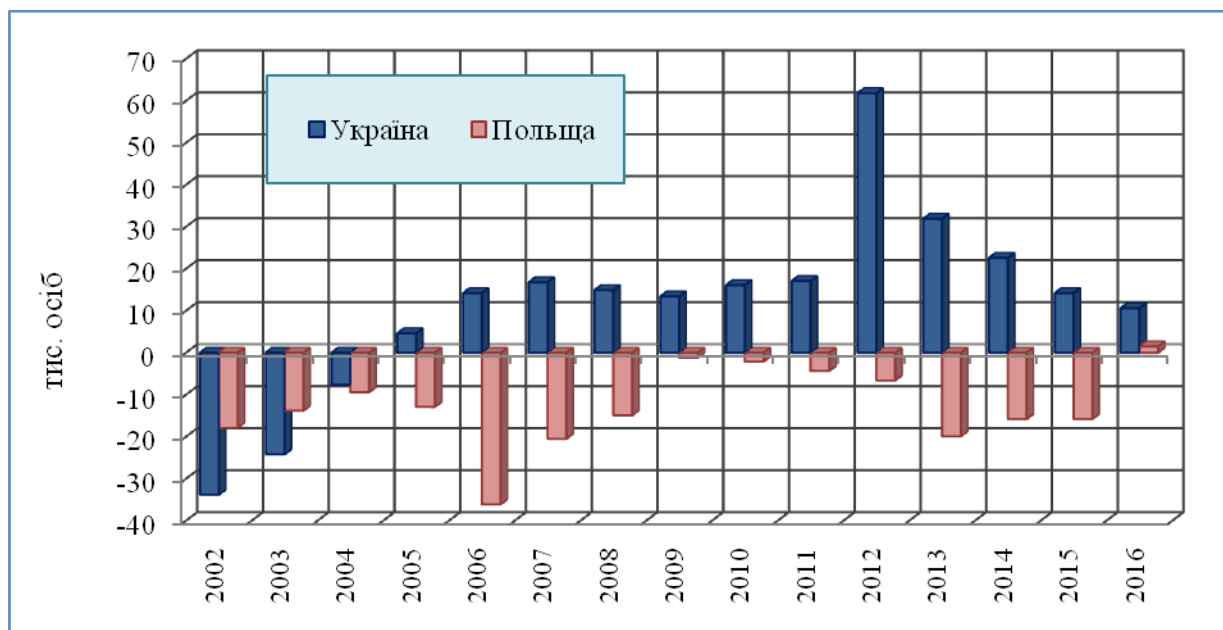


Рис. 2. Сальдо міграції населення у динаміці [5, 9]

Зафіксовано також стрімке зростання інтелектуального сегменту трудової міграції, який стимулюють спрощеним порядком працевлаштування у країні прибуття. Поповнюється даний сегмент і значною кількістю українського студентства, які у більшості своїй, також орієнтуються на майбутнє працевлаштування за кордоном [8].

Проведені дослідження балансу робочої сили у Львівській області виявили значний необлікований резерв робочої сили: від 25% у м. Львові до понад 70% у окремих прикордонних районах; по області загалом — 52%. Із загальної кількості осіб працездатного віку вираховували кількість осіб зайнятих у бюджетній зайнятості, зареєстрованих безробітних, зайнятих на малих підприємствах. Можна було виокремити також тих, хто навчався з відривом від виробництва, недієздатних осіб, проте й у цьому випадку частка необлікованих осіб працездатного віку в області залишалася доволі значною.

Підсумовуючи сказане, стверджуємо, що все вагоміша частина українців стратегію своєї трудової діяльності пов'язує майже виключно з роботою за кордоном. На цьому ґрунті базується виразний розкол українського суспільства за віссю прекаріат/селаріат (окрім наявного вже за значним майновим

розмежуванням). Ряд країн світу у даному контексті вже працюють над впровадженням “безумовного базового доходу”. Окреслені тренди закордонного заробітчанства на тлі невтішних демографічних прогнозів і тенденцій сформували значну загрозу не лише українському підприємництву, але й національній безпеці країни. Гостро потрібні радикальні заходи і реформи ринку праці. До прикладу, на потребу підвищення частки оплати праці у собівартості продукції вказували Україні з боку ЄС ще задовго до початку подій на Сході України та у Криму.

Список використаної літератури

1. Еміграція та економічний занепад роблять Україну безлюдною, – польські ЗМІ. [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://ipress.ua/news/emigratsiya_i_ekonomichnyy_zanepad_robyat_ukrainu_bezlyudnoyu_polski_zmi_219107.html
2. Іваночко Я. Недооцінений трудоголік /Ярослав Іваночко. [Електронний ресурс]. – режим доступу: https://zaxid.net/nedootsineniy_trudogolik_n1412479
3. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 року / За ред. чл.-кор. НАНУ, проф. Е.М.Лібанової. – Київ, Український центр соціальних реформ, 2006. – 138 с.
4. Лабінська Г.М. Quo vadis, Україно? / Г.М. Лабінська // Вісник Львівського університету. Серія геогр. 2011. Вип. 39. – Львів, 2011. – С. 210-217.
5. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Скільки українців задумуються про переїзд в іншу країну : цікаві дані. [Електронний ресурс]. – режим доступу: https://24tv.ua/skilki_ukrayintsiv_zadumuyutsya_pro_pereyizd_v_inshu_krayinu_tsi_kavi_dani_n938990
7. Стешенко В. Демографічні перспективи України до 2026 року / В.Стешенко, О.Рудницький, О.Хомра, А.Стефановський; [Відповід. ред. д.е.н. В.Стешенко]. – Київ, 1999. – 56 с.
8. Только 2,4% украинских студентов в Польше планируют вернуться в Украину, – исследование. [Електронний ресурс]. – режим доступу: https://biz.censor.net.ua/news/3032693/tolko_24_ukrainskih_studentov_v_polshe_planiuyut_vernutsya_v_ukrainu_issledovanie
9. Główny Urząd Statystyczny. [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://stat.gov.pl/>
10. World Population Prospects, The 2017 Revision. Key Findings and Advance Tables. – United Nations. New York. 2017. – 53 s.

*Лазановський П.П., доцент
доцент кафедри підприємництва та маркетингу
Українська академія друкарства
lazanovskyi@ukr.net
Гірняк О.М., к.е.н., доцент
доцент кафедри підприємництва та маркетингу
Українська академія друкарства*

РОЗРОБЛЕННЯ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Інноваційна діяльність підприємств в сьогоденних умовах входження в промисловість України інвестиційних ресурсів як вітчизняного, так і зарубіжного характеру висувається до числа найбільш пріоритетних [1].

Основою для викладу матеріалу цієї публікації стала діяльність одного із найбільших підприємств України, яке спеціалізується на виготовленні лакофарбової продукції для поліграфічних підприємств України, Білорусі, Росії, Румунії, Болгарії, Польщі, що виготовляють продукцію з використанням фарб флексографічного та глибокого друку.

Розроблення напрямів (заходів) інноваційного розвитку підприємства має ґрунтуватися на результатах аналізу виробничо-господарської діяльності, оскільки вони завжди пов'язані з характером виробництва, його темпами, фінансовим станом тощо. Тому нами був виконаний такий аналіз з даними досліджуваного підприємства впродовж 2012-2017 років, який дав можливість отримати наступні головні висновки для подальшого розроблення напрямів його інноваційного розвитку:

— вся діяльність ведеться згідно чинного законодавства України та відповідно до статуту підприємства;

— ефективність діяльності в 2012-2017 роках зросла, вона була прибутковою, а це свідчить про поліпшення можливостей підприємства в здійсненні інноваційних змін;

— низка техніко-економічних показників мали тенденцію до щорічного зростання — це стосується чистого доходу від реалізації продукції,

продуктивності праці, середньорічної вартості основних виробничих фондів, фндоозброєності та фондівдачі й ін.

Напрями інноваційного розвитку підприємства розроблені з урахуванням охоплення всіх його складових: продуктової, виробничої, фінансової та управлінської й передбачають:

1) розвиток продуктових інновацій на основі активізації діяльності відділу продаж підприємства з метою розширення внутрішнього ринку продукції;

2) інноваційні зміни у технічній базі підприємства шляхом придбання устаткування для виготовлення етикеткової продукції з використанням фарб власного виробництва;

3) внесення юридичних змін до діючих договорів із замовниками для зменшення кількості відтермінувань платежів за відвантажену продукцію;

4) удосконалення корпоративного управління підприємством.

Перший напрям передбачає розвиток продуктових інновацій, спрямованих на більш широке задоволення потреб споживачів у продукції підприємства.

За оцінками керівництва підприємство забезпечує 60-65% потреби внутрішнього ринку в фарбах для флексографічного та глибокого друку. Підвищення рівня маркетингових послуг на основі запровадження відповідних стандартів обслуговування клієнтів-споживачів продукції дозволило б розширити межі цього ринку. Аналіз показує, що підприємству треба сконцентрувати свої зусилля на внутрішньому ринку перш за все тому, що саме він має багато недоліків у своїй організації, таких як низька відповідальність його учасників, недотримання угод, затримки у перерахунках коштів за продукцію та інші.

Поряд з цим, підприємству необхідно зберігати та розвивати й зовнішній ринок, який зацікавлений у співпраці з ним через пропозицію більш низьких цін на фарби, ніж на ринку Європи.

Наступним заходом є інноваційні зміни у технічній базі підприємства шляхом придбання устаткування для виготовлення етикеткової продукції з використанням фарб власного виробництва.

Одним із можливих шляхів збільшення своїх доходів для підприємства може бути придбання устаткування для виготовлення етикеткової продукції, яка має значну потребу на ринку України та за кордоном. Підприємство може використовувати фарби власного виробництва за ціною, рівною навіть собівартості їх виготовлення. Це дозволило б запропонувати на загал значно нижчу ціну на етикетку, ніж та, що зараз на ринку, а значить знайти на ньому свою нішу.

Виготовлення етикеткової продукції передбачено в статуті підприємства.

Для її виготовлення підприємству пропонується придбати шести фарбову флексографічну машину IBS 320. Для зменшення витрат на придбання доцільно скористатися послугами вторинного ринку техніки.

Підприємство має тісну співпрацю із замовниками продукції на основі довготермінових договорів як в Україні, так і за її межами. Але вписані в договорах умови дають можливість замовникам повертати кошти за відвантажену продукцію впродовж двох тижнів. Нерідко ці терміни перевищуються, що веде до зростання дебіторської заборгованості перед підприємством, яка зросла в 2017 році порівняно з 2012 роком на 2560 тис.грн. дефіциту оборотних коштів.

Для того, щоб підприємство могло впливати на терміни повернення коштів відповідно до угод, доцільно внести та юридично затвердити змінив діючі договори щодо зменшення відтермінувань платежів за відвантажену продукцію.

Характеристика напрямів інноваційного розвитку та їх ефективність

Назва напрямів (заходів)	Зміст	Економ. ефект, тис.грн.	Додатков. випуск продукції, тис.грн.	Економія собіварт., тис.грн.	Додатк. капіталові- даження, тис.грн.	Термін окупності, роки
1. Розвиток продуктових інновацій на основі удосконалення діяльності відділу продаж підприємства з метою розширення внутрішнього ринку	Розвиток елементів продуктових інновацій, запровадження стандартів обслуговування клієнтів	1626,18	3112,01	928,67	—	—
2. Інноваційні зміни у технічній базі шляхом придбання устатку-вання для виготовлення етикет-кової продукції з використанням фарб власного виробництва	Впровадження у виробництво шестифарбової флексографічної машини PBS 320 для виготовлення етикеткової продукції	2335,9	3747,1	—	4750,0	4,45
3. Внесення юридичних змін до діючих договорів із замовниками для зменшення відтермінувань платежів за відвантажену продукцію	Зменшення термінів повернення платежів за готову продукцію на 20%, вивільнення оборотних коштів	1116,7	—	—	—	—
4. Удосконалення корпоративного управління підприємства	Підвищення ефективності управління підприємством, сприяння його інноваційному розвитку	—	—	—	—	—
Разом	—	5078,78	6859,11	928,67	4750,0	4,445

Наступним заходом удосконалення корпоративного управління підприємством. Нами була проаналізована діюча система управління і зроблено головний висновок про те, що воно організоване відповідно до статуту.

Але положення статуту лише в загальному формують систему управління підприємством та відносини між його засновниками й трудовим колективом. Для того, щоб статутна діяльність була насправді ефективною, на нашу думку, варто запровадити національні принципи корпоративного управління, які розкривають більш глибоко, тобто деталізують основні положення статуту.

Запропоновані заходи, спрямовані на інноваційний розвиток підприємства, мають високу ефективність (табл. 1). Розрахунок економічної ефективності виконаний за методикою, викладеною в [2].

Список використаної літератури:

1. «Про інноваційну діяльність». Закон України // Відомості Верховної Ради України. — 2012. — №36.
2. Методика визначення економічної ефективності витрат на наукові дослідження і розробки та їх впровадження у виробництво. Наказ №218/446 від 25 вересня 2001 року Міністерства економіки та з питань Європейської інтеграції, Міністерства фінансів України.

*Литвин О.Ю.к. е. н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії
та економічних досліджень
Полтавська державна аграрна академія
alexly@ukr.net*

ЧИ ВПЛИНЕ ЗРОСТАННЯ ТАРИФІВ НА ЯКІСТЬ ПОСЛУГ З УТРИМАННЯ БУДИНКІВ?

Проблема збільшення комунальних тарифів є однією з найгостріших у нашому суспільстві. Це стосується всіх областей та регіонів України, особливо, великих міст та обласних центрів. Так, нещодавно, у Полтаві колективне підприємство «ЖЕО № 2» розмістило на стінах житлових будинків оголошення, в якому йдеться про зміну тарифу з утримання будинків та прибудинкових територій. В оголошеннях указали на причини таких

планів, попередили, що зауваження та пропозиції слід направити за адресою підприємства.

В КП «ЖЕО № 2» повідомили про нові пропоновані мінімальні та максимальні розміри: «До цього середній тариф, з березня 2008 року, складав 0,74 грн. В середньому, тариф підвищиться в 2,3 рази. Мінімальний розмір — 0,88 грн, максимальний — 5,6 грн. Коливання в тарифі залежать від багатьох факторів — кількість послуг, мешканців, розмір прибудинкової території, інженерне обладнання, підкачка води, наявність підвалу і т. ін. Після усіх пропозицій та доповнень управління ЖКГ направить проект до Антимонопольного комітету, на погодження. Вже після цієї процедури, проект винесуть на розгляд виконавчого комітету Полтавської міськради» [1].

На виконання Постанови Кабінету Міністрів України від 1 червня 2011 року № 869 «Про забезпечення єдиного підходу до формування тарифів на житлово-комунальні послуги», спеціалісти житлово-експлуатаційного підприємства розраховали тарифи на послуги окремо за кожним будинком залежно від запланованих кількісних показників послуг, що будуть надаватися для забезпечення належного санітарно-гігієнічного, протипожежного, технічного стану будинків і споруд та прибудинкових територій з урахуванням переліку та періодичності послуг.

Для наочності, комунальники направили список будинків із зазначенням тарифів у газету «Полтавський вісник», в 3-му номері якої за 2018 р. (1488) цей список оприлюднили [2].

Спробуємо проаналізувати обґрунтованість причин зміни тарифу

Зростання основних складових тарифу за період з 1 березня 2008 року по 1 січня 2018 року:

1. Мінімальна заробітна плата зросла в 8,1 рази (в розрахунках діючого тарифу мінімальна заробітна плата 460 грн, законодавством встановлена мінімальна заробітна плата станом на 1 січня 2018 року — 3 723 грн.) [1].

Діючі тарифи на послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій, встановлені рішенням виконавчого комітету

Полтавської міської ради від 20.02.2008 р. № 50 «Про встановлення тарифів на послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій», діють з 01.03.2008 року та до теперішнього часу не переглядалися. З моменту встановлення діючих тарифів в державі відбулися суттєві зміни в сфері оплати праці та оподаткування, а саме: 1 січня 2017 року набрав чинності Закон України від 06.12.2016 р. №1774-УІІ «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» яким, серед іншого, внесені зміни до Кодексу законів про працю України та Закону України «Про оплату праці». Зокрема, змінами, внесеними до ЗУ «Про оплату праці» передбачено, що розмір заробітної плати працівника за повністю виконану місячну (годинну) норму праці не може бути нижчим за розмір мінімальної заробітної плати, рівень якої з 01.01.2018 року становить 3 723 грн.

2. Вартість електроенергії зросла в 6,94 рази (в розрахунках діючого тарифу вартість кВт/год 0,203 грн., станом на 1 січня 2018 року, встановлена вартість кВт/год 1,408 грн) [1].

Це також об'єктивна реальність, яку необхідно враховувати.

3. Вартість енергоносіїв та матеріалів зросла в 4 рази [1].

Таким чином, зважаючи на значний ріст вартості трудових, матеріальних ресурсів та енергоносіїв діючий тариф на послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій не покриває витрат, які має підприємство під час надання послуг, тому фінансовим результатом від основної діяльності підприємства протягом останнього року є збиток. (За 9 місяців 2017 року — збиток 1 млн 691 тис. грн. [3]).

4. Заради об'єктивності, необхідно зазначити, що тарифи на обслуговування будинків у м. Полтаві, де створені об'єднання власників багатоквартирних будинків, вже чотири-п'ять років є 1-70-2 грн. за квадратний метр (тобто в 2-2,5 рази більше, ніж ЖЕО).

Пропонується наступне збільшення складових тарифу:

-послуги КП «ЖЕО № 2» Полтавської міської ради (обслуговування будинків, споруд, прибудинкових територій) - в 2,3 рази;

- послуги КАТП-1628 (вивіз твердих побутових відходів) - в 5 раз;
- послуги КП «Ремліфт» (ремонт і обслуговування ліфтів) - в 10 раз;
- послуги по освітленню місць загального користування в 4,5 рази.

Питання підняття тарифів справді необхідне й актуальне, бо жодне підприємство, будь-якої форми власності, в ринкових умовах не повинне працювати у збиток. Проте, рівень підняття тарифів (одразу у 5-10 разів) викликає багато питань, відповіді на які повинні надати не населення, як споживач послуг (звісно, пересічні громадяни будуть проти), й не журналісти, а фахівці відповідних контролюючих служб. І хоча представники комунальних служб запевняють, що: «Розрахунки проектів нових тарифів виконані з дотриманням вимог Порядку формування тарифів, затвердженого Постановою КМУ від 01.06.2011 року № 869. Тарифи визначені за кожним будинком залежно від запланованого обсягу, періодичності робіт та технічних характеристик будинку» [2], проте є певні сумніви.

Незважаючи на зрозумілий негатив від стрімкого підняття комунальних тарифів і чергового удару по й так, вкрай зубожілому населенню України, подальшому зростанню інфляції, є й певний невеликий позитив. Встановлення запропонованих тарифів надасть змогу:

- забезпечити належну якість та своєчасність надання послуг;
- своєчасно виплачувати заробітну плату працівникам підприємства;
- своєчасно та в повному обсязі проводити розрахунки з підрядними підприємствами за виконані роботи та надані послуги;
- забезпечити прибуткову роботу підприємства, що надасть змогу спрямувати кошти на його технічне переоснащення;
- зняти фінансове навантаження з місцевого бюджету шляхом відмови від надання фінансової підтримки підприємству.

Позитивним є й нові підходи щодо прозорості структури тарифів. Структура тарифів на послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій:

1. Прибирання прибудинкової території.

2. Вивезення побутових відходів (твердих та великогабаритних відходів).
3. Технічне обслуговування ліфтів.
4. Технічне обслуговування внутрішньобудинкових систем холодного водопостачання, водовідведення та зливної каналізації
5. Технічне обслуговування внутрішньобудинкових систем централізованого опалення.
6. Технічне обслуговування внутрішньобудинкових систем гарячого водопостачання.
7. Дератизація.
8. Дезінсекція.
9. Обслуговування димовентиляційних каналів.
10. Поточний ремонт внутрішньобудинкових систем холодного водопостачання, водовідведення та зливної каналізації.
11. Поточний ремонт внутрішньобудинкових систем централізованого опалення.
12. Поточний ремонт внутрішньобудинкових систем гарячого водопостачання.
13. Освітлення місць загального користування.
14. Енергопостачання ліфтів.
15. Технічне обслуговування та поточний ремонт мереж електропостачання.

Тепер кожен платник повинен знати за що він платить і вимагати послуги належної якості.

Список використаної літератури

1. Пругло Я. Нові тарифи на утримання будинків в Полтаві: від 80 копійок до 5,6 гривень за метр квадратний. / Ян Пругло // Електронне інтернет-видання «Полтавщина» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://poltava.to/news/45736/>
2. Повідомлення про намір зміни тарифу на послуги з утримання

будинків і споруд та прибудинкових територій, що надаються КП «ЖЕО №2» Полтавської міської ради // Полтавський Вісник. – 2018. – № 3. – С. 9-10.

3. Пругло Я. У Полтаві «перезріла» необхідність прийняти нові тарифи на послуги з утримання будинків-звіт управління ЖКГ. / Ян Пругло // Електронне інтернет-видання «Полтавщина» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://poltava.to/news/45205/>

*Литвиненко М. О.
аспірант кафедри економіки та організації
діяльності суб'єктів господарювання,
Українська інженерно-педагогічна академія
litvinenko.nikolay.93@gmail.com*

УПРАВЛІННЯ РЕІНЖИНІРИНГОМ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасна економіка країни потребує радикальних змін та адаптування до вимог конкурентного середовища. В зв'язку з цим існує гостра потреба в нових інструментах і методиках, здатних допомогти підприємствам, як основної ланки економіки, стати більш ефективними. Реінжиніринг є одним з найсучасніших інструментів такого типу. Зарубіжні і вітчизняні підприємства досить часто стикаються з такими завданнями, рішення яких за допомогою традиційних знань і положень менеджменту дуже складно, а іноді практично неможливо. Виникає проблема пошуку нових нетрадиційних шляхів, які дозволять досягти бажаних конкурентних позицій та переваг. Низка причин: стан основних фондів, технологій та існуючі системи управління, що відповідають їм, обумовлює потребу у реінжинірингу виробничих підприємств.

Проблемам проведення реінжинірингу присвячені наукові праці таких дослідників як Абдікеев Н.[1], Андерсен Б.[2], Барінов В. [3], Охріменко О. [4], Робсон М.[5], Ситник О. [6], Л. Таранюк [7], Усова Г.[8], Федулова Л. [9],

Череп А. [10] та ін. Реінжиніринг виробничого підприємства спрямовано на скорочення витрат підприємства та на процес звільнення, однак, на відміну від інших методів управління процесом, це відбувається на набагато ширшому масштабі. Реінжиніринг, також відомий як процес інновацій та редизайн основних процесів, - спроби реструктуризації або знищення непродуктивних рівнів управління. Підготовка та реалізація реінжинірингу потребує попереднього пошуку найбільш ефективних методів управління самим процесом реінжинірингу виробничого підприємства.

Реінжиніринг передбачає стрімку зміну виробничих та управлінських процесів на інноваційних засадах. Загальні напрями реінжинірингу виробничого підприємства наведено на рис. 1.

Організація реінжинірингу виробничих підприємств характеризується підвищеним ризиком невдач, обмеженням всіх видів ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових), необхідність постійної діагностики зовнішнього середовища та маркетингових досліджень, слабопрогнозуємий рівень доходів на інвестиції.

Інноваційні інструменти проектного управління спроможні вирішити низку проблем реінжинірингу виробничих підприємств.

Організаційна структура керування проектом - це сукупність органів керування, які перебувають на різних рівнях системи та взаємодіють між собою.

Проектне управління характеризується сукупним керуванням трудовими, фінансовими, матеріальними й енергетичними ресурсами, що необхідні для отримання якісного результату, дотримання планового строку реалізації та кошторисної вартості.



Рис. 1. Загальні напрями реінжинірингу виробничого підприємства

Для досягнення позитивного результату реінжинірингу промислового підприємства доцільно використовувати процесний підхід проектного управління при якому вся діяльність виробничого підприємства розглядається

як мережа взаємодіючих процесів у середині нової організаційної структури підприємства та реалізують встановлену мету реорганізації.

Список використаної літератури

1. Абдикеев, Н. М. Реинжиниринг бизнес-процессов. Полный курс MBA : учебник / Н. М. Абдикеев, Т. П. Данько, С. В. Ильдеменов, А. Д. Киселев. – М. : ЭКСМО, 2005. – 587 с.
2. Андерсен, Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Бьерн Андерсен ; пер. с англ. С. В. Ариничева. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2003. – 272 с.
3. Баринов В. А. Реинжиниринг:сущность и методология [Электронный ресурс]/ В. А. Баринов. – Режим доступа:
http://www.elitarium.ru/2006/05/12/reinzhiniring_sushhnost_i_metodologija.html
4. Охріменко О. Оцінка ефективності реінжинірингу бізнес-процесів промислових підприємств/ Економічний аналіз. Випуск 12. Ч. 1. - 2013 р.- С. 236-242.
5. Робсон, М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / М. Робсон, Ф. Уллах ; пер. с англ. под ред. Н. Д. Эриашвили. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 224 с.
6. Ситник О. Б. Досвід інжинірингової діяльності в сучасному економічному просторі // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики, 2013, № 4 (24). – С. 104-116.
7. Таранюк, Л. М. Науково-понятійний апарат реінжинірингу бізнес-процесів підприємства / Л. М. Таранюк // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 4. – С. 97–104.
8. Усова Г.В., Коваленко К.В. Особливості застосування реінжинірингу бізнес-процесів на промислових підприємствах.: Режим доступу: <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/Збірник/2013-2/УсоваКовал.pdf>
9. Федулова Л.І. Концептуальні засади управління інноваційним розвитком підприємств // Маркетинг і менеджмент інновацій, №2, 2014. – С. 122-135 Режим доступу: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>
10. Череп А. В. Реінжиніринг – філософія управління підприємством харчової промисловості : монографія / А. В. Череп, К. Л. Потопа, О. В. Ткаченко. – К. : Кондор, 2009. – 368 с.

*Луцків О.М., к.е.н., с.н.с.
с.н.с. відділу регіональної економічної політики
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долишнього НАН України»
lutolen@i.ua*

ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ: ДОСВІД ЄС

Для входження України до переліку країн з високим рівнем інноваційного розвитку основним орієнтиром реформ має бути здійснення високотехнологічної модернізації всіх сфер економіки шляхом активізації інноваційних процесів. Їх успіх безпосередньо залежать від проведення цілеспрямованої, ефективної та системної інноваційної політики, яку повинні активно та послідовно реалізовувати всі без виключення регіони України.

Сучасна політика ЄС в інноваційній сфері підпорядкована загальній стратегії його розвитку. Вона базується на всебічному врахуванні можливостей інноваційних зрушень у кожній країні-члені ЄС і створенні рівних умов для реалізації інноваційних проектів за рахунок створення сприятливого середовища для нововведень. На відміну від України, в основу інноваційної політики ЄС, покладено механізм стимулювання пропозиції, який полягає у фінансуванні проектів наукових організацій і університетів безвідносно до ринкового попиту на результати цих досліджень. Європейський вектор інноваційного розвитку спрямований на використання конкурентних переваг вже сформованого єдиного науково-інноваційного простору в науковій, технологічній, організаційній та економічній сферах. Інноваційні процеси забезпеченні можливостями всебічного використання інституційних, інформаційних, фінансових можливостей країн-членів ЄС. Тобто проблема інноваційного розвитку є центром уваги політики ЄС.

Слід відзначити, що в ЄС створено таку систему взаємозв'язків і такий механізм управління, який забезпечує кожній країні-члену ЄС оптимальний, ефективний і перспективний інноваційний розвиток за рахунок можливості використання передового досвіду і впровадження технологій в різних сферах

економічної діяльності, що безумовно є дуже важливим для української економіки. Завдяки діючій системі спільного інноваційного розвитку посилюється технологічне співробітництво між країнами-членами ЄС та забезпечується доступ до наявної інноваційної інфраструктури та інформації про новітні інноваційні технології та розробки [1].

Для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності економіки ЄС сформував цілеспрямовану та чітку Лісабонську стратегію, яка діяла у 2000-2010 роках. Основним пріоритетом розвитку країн-членів ЄС у цій стратегії було визначено створення «наукоємного економічного простору». Для реалізації цього завдання країни-члени ЄС взяли на себе зобов'язання збільшити витрати бюджету на науково-дослідні роботи. Їх обсяг мав становити понад 3% ВВП. Найближче до цієї позначки підійшла Німеччина, яка збільшила видатки на проведення науково-дослідних робіт до 2,5% [2].

Зважаючи на проблеми, що виникали при реалізації Лісабонської стратегії, у березні 2010 р. була схвалена нова європейська стратегія економічного розвитку на 10 років – «Європа-2020: стратегія розумного, сталого та всеосяжного зростання». Основною ідеєю формування цієї стратегії було забезпечення конкурентоспроможності європейської економічної системи та вихід із кризи, що охопила Європу. Вона спрямована на полегшення доступу країн-членів ЄС до інновацій, створення нових робочих місць, економічне зростання на основі реалізації новаторських ідей. Одним із орієнтирів цієї стратегії є співробітництво і кооперація на всіх стадіях інноваційного процесу, особливо на початкових, запровадження механізмів спільного фінансування, вихід на зовнішні ринки спільними зусиллями.

Стратегія визначає європейську соціально-економічну концепцію XXI століття та орієнтована на три основних фактори зміцнення економіки [3]. Серед яких визначено:

- розумне зростання: розвиток економіки, що базується на знаннях та інноваціях;

- стійке зростання: створення економіки, що базується на доцільному використанні ресурсів, екології та конкуренції;
- всеосяжне зростання: сприяння підвищенню рівня зайнятості населення, досягнення соціальної й територіальної згоди.

Європейська комісія запропонувала державам-членам імплементувати основні положення стратегії «Європа 2020» в національні стратегії. На особливу увагу заслуговують положення, що стосуються Інноваційного союзу (Innovation Union) – формування науково-технічної та інноваційної політики, здатної реагувати на виклики сучасності.

Діяльність Інноваційного Союзу спрямована на: а) поліпшення якості життя та створення нових робочих місць, більш ефективного використання державних коштів, розширення прав і можливостей для громадян країн-членів ЄС завдяки соціальним інноваціям, захист навколишнього середовища та здоров'я; б) поліпшення доступу підприємств до фінансування, інноваційно-партнерські норми і правила для всіх підприємств, підтримку інновацій у державному секторі, дешевше патентування, забезпечення інноваційного партнерства між підприємствами, участь у дослідженнях та інноваційних програмах ЄС; в) простішу та зручнішу систему проведення досліджень у країнах-членах ЄС, стрімкий розвиток кар'єри, високий рівень навчання та втілення знань і навичок для науковців, поліпшення їх транскордонної мобільності, відкритий доступ до результатів наукових досліджень, наявність інформаційного забезпечення, розширення державно-приватного співробітництва, участь у дослідженнях та інноваційних програмах ЄС.

Основний акцент в стратегії «Європа 2020» робиться на подолання несприятливих умов, що заважають приватному сектору інвестувати в дослідження, розробки й інновації (R&D) задля уникнення фрагментації зусиль шляхом створення реально діючого Європейського дослідницького простору, сконцентрованого на інноваціях. У процес інноваційного розвитку мають бути залучені всі верстви суспільства та всі регіони. Весь ланцюжок R&D та інновацій має бути більш погоджений і стабілізований, починаючи від

зародження первісної наукової ідеї до виходу продукції на ринок. Передбачається поліпшення умов і можливостей фінансування досліджень та інновацій, гарантії, що інноваційні ідеї будуть використані в товарах і послугах задля сприяння економічному зростанню й створенню нових робочих місць.

Окрім цього, дана стратегія доповнена рядом інших ініціатив: Digital Agenda (завдання розвитку цифрових технологій), An Industrial Policy for the Globalization Era (промислова політика в епоху глобалізації) і An Agenda for New Skills and Jobs (завдання формування нових навичок і створення нових професій) [3].

У рамках спільної інноваційної стратегії «Європа-2020» Європейська Комісія запропонувала спільну відповідальність усіх країн-членів ЄС за проведені стратегічні дослідження та реалізацію спільної інноваційної політики на користь соціальної інтеграції, орієнтованої на підприємства для вирішення основних соціальних проблем, а також для підвищення конкурентоспроможності та створення нових робочих місць. Основними напрямками в рамках цієї стратегії є: зміцнення бази знань з метою сприяння реалізації інноваторських ідей на ринку; полегшення доступу для малих та середніх підприємств до рамкових програм та їх фінансування; створення університетів світового класу; формування єдиного ринку інновацій; сприяння європейському співробітництву тощо.

Список використаної літератури

1. Програмно-стратегічне забезпечення реалізації інноваційної політики ЄС / О.М. Луцків // Регіональна економіка. – Львів, 2017. – №2(84). – С. 132-141.
2. Лісабонська стратегія ЄС (2000-2010) розвитку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unian.ua/world/300360-lisabonska-strategiya-zrostannya-ta-zaynyatosti-dobigae-svogo-kintsya.html>
3. Європа 2020: нова стратегія розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/europe2020>

*Сокиринська І.Г., к.е.н., доцент
Любченко В.В., магістрант
Національна металургійна академія України
sokirinska@gmail.com*

ВПЛИВ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НА ПОКАЗНИКИ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Забезпечення належного рівня функціонування банків України вимагає уміння швидко реагувати на мінливе зовнішнє середовище й ухвалювати рішення в умовах великої кількості факторів невизначеності. Протягом 2014 – 2016 р.р. відбувалося значне погіршення фінансового стану банків України через вплив політичних та економічних чинників. Значне зменшення обсягу клієнтської бази, суттєвий відтік строкового ресурсу вкрай негативно вплинули на ліквідність та платоспроможність банківської системи в цілому.

Проте 2017 рік був більш успішним для банківської системи, ніж три попередніх роки: вона стала стійкішою та краще капіталізованою. Банки знову стали прибутковими (але далеко не всі), мають більш стабільне фондування, після трирічної паузи почали кредитувати населення та бізнес. НБУ у своєму Звіті про фінансову стабільність [1] визначає загальний рівень системних ризиків банківського сектору низький. Водночас повільні структурні зміни в економіці, низька ефективність державних банків і слабкість правової системи залишаються значними перешкодами для його розвитку. Ці фактори знижують ефективність перерозподілу фінансових ресурсів та заважають відновленню кредитування.

Протягом 2016 року відбулося збільшення загального кредитного портфеля банків на 1,7%, а у 2017 році зростання склало ще 1,8%, що було обумовлено помірним відновленням корпоративного кредитування (на 3,7% у річному вимірі у 2016 році та лише 0,9% у 2017 році) та початком відновлення кредитування фізичних осіб у 2017 році. Після масштабної реструктуризації заборгованостей кредити юридичних осіб у гривні зросли на 21,6% у 2016 році

та на 8,6% у 2017 році, а в іноземній валюті скоротилися на 20,7 у 2016 р. та ще на 7,4% у 2017 році. В той же час, обсяг запозичень фізичних осіб продовжував скорочуватися у 2016 році, що відбувалося з огляду на високі процентні ставки і консервативно обережну кредитну політику банків, та відновився лише у 2017 році. При цьому, якщо в 2016 році роздрібні кредити в гривні знизилися на 4%, а в іноземній валюті різко скоротилися аж на 19,1% порівняно з попереднім роком, то у 2017 році зростання кредитів до 2016 року по фізичних особах було суттєвим та склало 44% у гривні на тлі продовження скорочення кредитування у валюті (-22,9%).

Таким чином, можна зробити висновок про поступове відновлення кредитування, яке почалося з 2016 року по корпоративному сектору, а у 2017 році відбулося й по домашнім господарствам. При цьому простежується чітка тенденція на заміщення валютного кредитування гривневим по обох секторах.

Загальне співвідношення кредитів до депозитів по банківській системі знизилося зі 138,1% до 126,8% у 2016 році та продовжило цей тренд до 113,1% у 2017 р., що свідчить про зростання ліквідності банківського сектору (рис. 1).

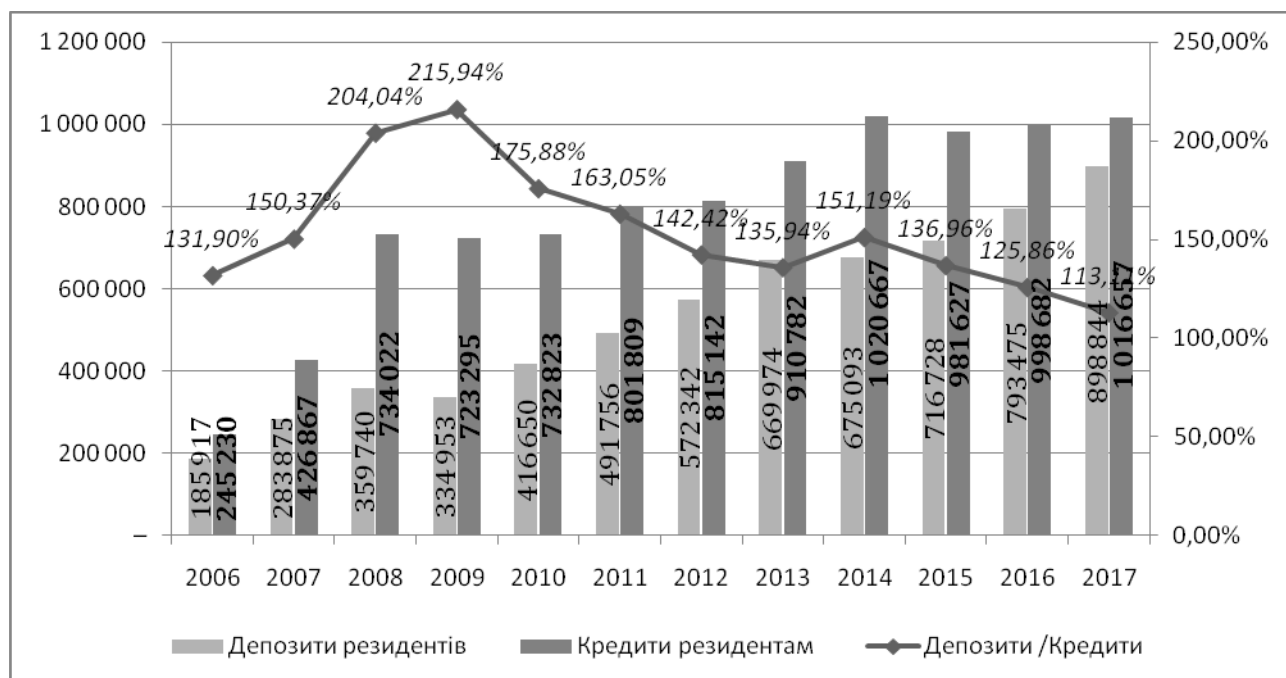


Рисунок 1 – Динаміка та співвідношення кредитів та депозитів в банківському секторі України [складено авторами за статистичними даними НБУ]

Стосовно розвитку галузі у 2017 році, відбувалося збереження притоку депозитів і у корпоративному, і в роздрібному сегментах. Значного поживлення кредитування, на жаль, не відбулося, однак попит на корпоративні кредити поступово підвищується. Водночас споживче кредитування залишається млявим, із незначним відновленням темпів у другій половині року завдяки зниженню ставок. Враховуючи те, що процес відрахування до резервів майже завершено, банківський сектор в цілому показав позитивний фінансовий результат.

Враховуючи тезу Деміргук-Кунт щодо підвищення загрози банківської кризи внаслідок низьких темпів економічного зростання [2], у роботі [3] зроблено висновок, що для банківських систем країн, які розвиваються, значення має саме динаміка зростання реального ВВП, а не його абсолютне значення. Динаміка реального ВВП України за 2008–2017 рр. (табл. 1 та рис. 2) не є сталою, що пов'язано з нестабільністю розвитку національної економіки. Рисунок ілюструє, що здебільшого кризі передують нарощення кредитування, далі за піком фінансового циклу відбувається криза. Як тільки цикл доходить до своєї верхньої межі, починається банківська криза.

Таблиця 1 – Показники банківського сектору України та макроекономічні показники, млрд. грн. (складено авторами на підставі статистичних даних Мінфіну – джерело: <https://index.minfin.com.ua> та НБУ – джерело: <https://bank.gov.ua/>)

Рік	Кількість банків	Номін. ВВП	Інфляція	Реальний ВВП	Чисті активи банків	Кредити резидентам	Депозити	Активи / ВВП	Кредити / ВВП, %	Депозити / ВВП, %
2008	181	948,1	122,3	775,2	921	734,0	359,7	97,15%	77,42%	37,95%
2009	180	913,3	112,3	813,3	880	723,3	335,0	96,35%	79,19%	36,67%
2010	175	1082,6	109,1	992,3	942	732,8	416,6	87,02%	67,69%	38,49%
2011	175	1316,6	104,6	1258,7	1054	801,8	491,8	80,05%	60,90%	37,35%
2012	174	1408,9	99,8	1411,7	1125	815,1	572,3	79,85%	57,86%	40,62%
2013	180	1454,9	100,5	1447,7	1278	910,8	670,0	87,84%	62,60%	46,05%
2014	145	1566,7	124,9	1254,4	1290	1020,7	675,1	82,34%	65,15%	43,09%
2015	117	1979,5	143,3	1381,3	1254	981,6	716,7	63,35%	49,59%	36,21%
2016	96	2383,2	112,4	2120,3	1256	998,7	793,5	52,70%	41,91%	33,29%
2017	82	2759,7	113,7	2164,8	1336	1016,7	898,8	48,41%	36,84%	32,57%

Вважається [4], що «кризу можна передбачити, оскільки сучасна теорія дозволяє виявити ознаки кризи в майбутньому».

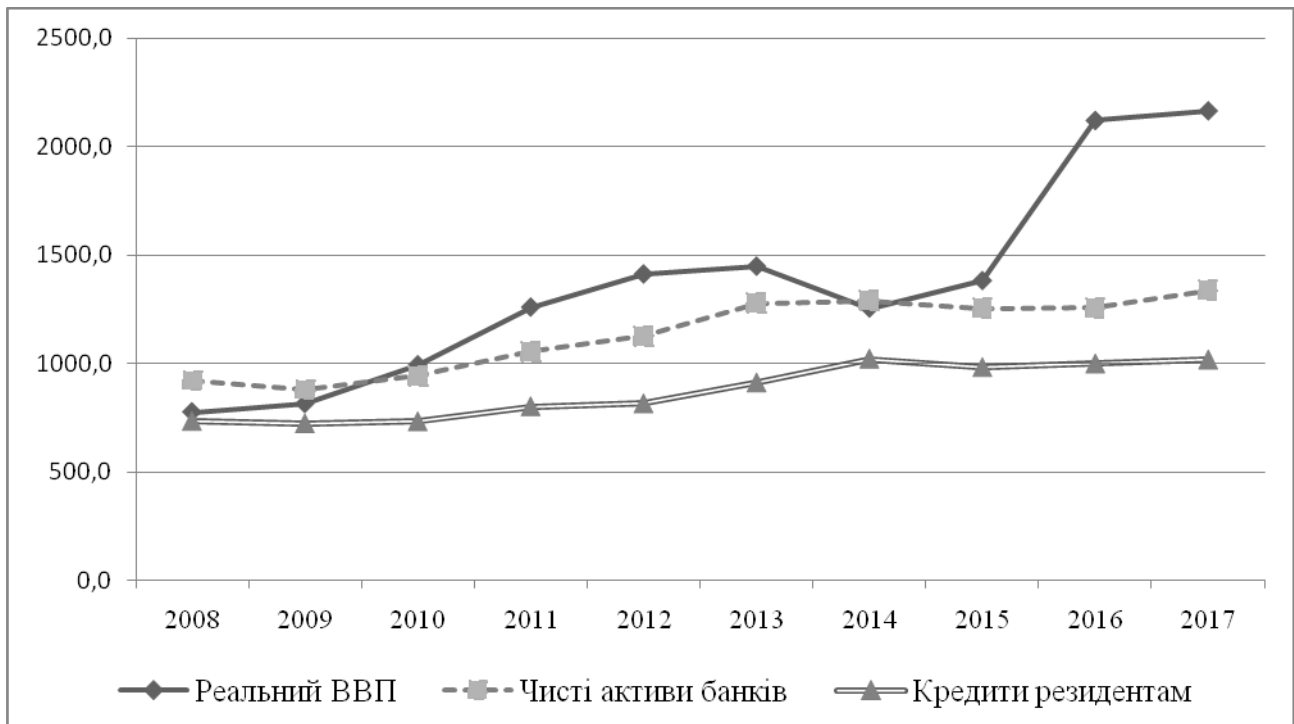


Рисунок 2 – Динаміка реального ВВП, активів банківської системи та наданих кредитів (складено авторами на підставі даних табл. 1. <https://minfin.com.ua/>)

Причому їх визначення можливе досить точне і в реальному часі. Найбільш чітким орієнтиром є одночасне відхилення показника кредиту до ВВП і цін на активи, особливо на нерухомість, від історичних норм. Як свідчать наведені дані, буми на фінансовому ринку не просто передують кризі – вони їх викликають. Саме ж кредитування і борги є першопричиною буму, адже компанії мають можливість більше витратити і купувати. Це призводить до нерационального розміщення капіталу та робочої сили.

В період кризи заборгованість перетворюється в силу, що стримує відновлення, адже усі сектори економіки прагнуть до економії, щоб відновити свої баланси. Вважається [4], що криза настає в результаті поступового нарощування проблем суб'єктів ринку з обслуговування свого боргу. На початковій стадії економічного зростання фірми можуть фінансувати свої проекти за рахунок власних коштів або за рахунок кредитів, при цьому їхній дохід перевищує відсотки за позиками і погашення тіла кредиту, потім борг

накопичується та обслуговування стає більш складним, при цьому дохід покриває відсотки, але його може не вистачити на погашення тіла кредиту; нарешті, на третій стадії, коли система досягає найбільшого ступеня фінансової крихкості, яка характеризується тим, що дохід багатьох компаній не покриває навіть зобов'язань по виплаті відсотків.

Нерідко в передкризовій стадії підприємства починають рефінансувати свої кредити за рахунок одержання нових та виникає ситуація, коли корпоративний сектор не може розрахуватись з банківським сектором. Адже відсотки за кредитом в інших країнах варіюють в межах 5-7%, а в Україні - 20-30%, що є надзвичайно обтяжливим для суб'єктів господарювання. Функціонування фінансової системи з таким витратами унеможливорює інноваційну та модернізаційну складову вітчизняної економіки.

Таким чином, можна зробити висновок, що в сучасних умовах української економіки відбувається певний розрив між динамікою розвитку фінансового та реального секторів. Це викликано цілою низкою факторів, суттєвим з яких можна вважати високу вартість банківських кредитів, що знижує їх ефективність та стимулюючий вплив на економічне зростання в цілому та реального сектору зокрема. Проблеми, що стримують здешевлення кредитних ресурсів та зближення темпів розвитку фінансового і реального секторів, мають широке коло причин, до основних з яких можна віднести [4]:

- невпевненість економічних суб'єктів у макроекономічній стабільності в середньо-довгостроковій перспективі;
- брак довгострокових ресурсів для кредитування економіки та низька якість наявних активів;
- нестабільна політична ситуація та недовіра економічних реформ;
- вузькість внутрішнього ринку, низький платоспроможний попит підприємств і населення;

- низька прибутковість більшості підприємств в усіх сферах господарської діяльності, що робить більш вигідним імпорт у порівнянні з залученням іноземних інвестицій та розширенням виробництва;
- недостатній рівень платоспроможності більшості позичальників та низька ефективність системи захисту прав кредиторів і позичальників;
- надмірний податковий тиск на легальну економіку при одночасній «тінізації» майже половини національного виробництва.

Отже, в Україні розвиток фінансового сектору, незважаючи на доволі високі темпи зростання, залишається недостатньо збалансованим та водночас відбувається розрив між динамікою зростання фінансового та реального секторів, причому стимулюючий вплив фінансового сектору на виробництво нівельовано рядом чинників, головним серед яких є криза державних фінансів та значні темпи зростання державних боргів. Наслідком цього є здорожчання банківських кредитів та зниження їх якості при одночасному зростанні ризику. Але, можна стверджувати, що у вітчизняному фінансовому секторі наявні резерви щодо зниження вартості кредитних ресурсів, як за рахунок проведення відповідних заходів грошово-кредитної політики, так і за рахунок розширення небанківської складової фінансового сектору. В перспективі це призведе до збалансованого розвитку фінансового та реального секторів та розширення стимулюючого ефекту фінансового сектору на процеси економічного зростання.

Список використаної літератури

1. Звіт НБУ «Звіт про фінансову стабільність» // Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=60764561>
2. Белінська Я.В. Механізм забезпечення фінансової стабільності: структура, інструменти, напрями розвитку / Я. В. Белінська, В. П. Биховченко // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 1 (22).– С. 72–84.
3. Безродна О.С. Розподіл інструментів та підходів до стратегічного управління банком за його етапами / О.С. Безродна // Економіка та управління

підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 4. – С.113–131.

4. Чмутова І.М. Технологічний підхід у фінансовому менеджменті банку: методологія реалізації на стадіях життєвого циклу: дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.00.08 – Гроші, фінанси, кредит / І.М. Чмутова – Суми, 2016. – 559 с.

*Махінько В.В., студентка
к.е.н., доцент, доцент кафедри статистики,
обліку та економічної інформатики Бєлозерцев В.С.
Дніпровський національний університет
Імені Олеся Гончара (м.Дніпро)
valiamahinko@gmail.com*

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА МІЖНАРОДНИХ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ З ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Економічна суть основних засобів та критерії, за якими засоби відносяться до основних, висвітлюються у ряді нормативних документах, але з деякими відмінностями.

У Податковому кодексі України основні засоби визначаються як матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр, що призначаються платником податку для використання у власній господарській діяльності, вартість яких перевищує 6000 грн. і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом, та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить більше одного року (чи операційного циклу, якщо він довший за рік).

Для визначення, визнання, амортизації, оцінки, припинення визнання та розкриття інформації щодо основних засобів в бухгалтерському обліку використовують нормативні документи П(С)БО 7 «Основні засоби» та МСФЗ 16 «Основні засоби».

Для цілей бухгалтерського обліку основні засоби класифікують за такими групами:

1. Земельні ділянки.
2. Капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом.
3. Будівлі, споруди та передавальні пристрої.
4. Машини та обладнання.
5. Транспортні засоби.
6. Інструменти, прилади та інвентар.
7. Тварини.
8. Багаторічні насадження.
9. Інші основні засоби.

П(С)БО 7 «Основні засоби» та МСФЗ 16 «Основні засоби» мають спільні положення. Але в цих нормативних документах є і такі положення, які містять розбіжності. Ці розбіжності можна пояснити тим, що МСФЗ застосовуються в різних країнах світу та не враховують національних особливостей ведення бухгалтерського обліку. Міжнародні стандарти фінансової звітності носять загальний рекомендаційний характер.

Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 “Основні засоби” допомагає користувачам фінансової звітності розуміти інформацію про суб'єкт господарювання, а саме про його інвестиції в основні засоби та зміни в таких інвестиціях шляхом визначення облікового підходу до основних засобів.

В МСФЗ 16 основні засоби – це активи, які повинні відповідати певним критеріям [4]. Таким як:

- матеріальність (наявність фізичної форми);
- сфера дії (утримуються підприємством у процесі виробництва або для постачання товарів чи надання послуг, для здачі в оренду іншим особам, для адміністративних цілей);
- тривалість очікуваного строку використання (має використовуватись більш одного року).

А в П(С)БО 7 основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання у виробництві або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік). Цей документ визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби, інші необоротні матеріальні активи та незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи, а також розкриття інформації про них у фінансовій звітності [5].

На підставі порівняльної характеристики МСБО 16 та П(С)БО 7 можна сказати, що зазначені нормативні документи містять відмінні положення.

Власники підприємства самостійно обирають, чи застосовувати міжнародні стандарти для ведення обліку, чи дотримуватись національних. Але, оскільки МСБО вбирають в себе позитивний досвід багатьох країн тому було б доречним почати удосконалювати національні стандарти, або ж надати міжнародним стандартам статус національних. Це б полегшило роботу бухгалтерів, підприємства яких мають справу з іноземними партнерами. Орієнтація національних облікових систем на міжнародні стандарти забезпечує можливість співставлення звітних показників підприємств різних країн. Це забезпечує інвесторів необхідною інформацією при прийнятті рішень щодо реалізації міжнародних інвестиційних проектів, сприяє переміщенню капіталів та інтеграції національних економік.

Список використаної літератури

1. Войнаренко М.П., Пономарьова Н. А., Замазій О. В. Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту: навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
2. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами. – К.: Екаунтінг, 2000. – 384 с.

3. Косовиць Л. Облік основних засобів за МСФЗ // Головбух. – 2008. – № 35. – С. 17 – 23.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби»
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 // Все про бухгалтерський облік. – № 8 – 9. – 27 січня 2012. – С. 42 – 47.
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. із змінами і доповненнями // Все про бухгалтерський облік. – № 8 – 9. – 27 січня 2012. – С. 5 – 10.

*Меджибовська Н.С., д.е.н., професор
професор кафедри економічної кібернетики
та інформаційних систем в економіці
Одеський національний економічний університет
nmedzh@oneu.edu.ua*

PROZORRO: ЗАЛУЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Система публічних закупівель ProZorro є одним з найважливіших здобутків реформ, що відбуваються наразі в Україні. Її впровадження привносить низку важливих переваг, серед яких [1]:

- суттєва економія для всіх учасників закупівельного процесу, насамперед – замовників та постачальників, а також контролюючих органів та громадськості;
- спрощення та скорочення процесу закупівлі;
- зниження адміністративного тягара та бюрократичних перешкод;
- підвищення прозорості процесу закупівлі;
- впровадження інноваційності в процес закупівель;
- створення нових можливостей для бізнесу шляхом розширення доступу для підприємств, особливо малого та середнього бізнесу (МСБ), до ринку публічних закупівель.

Нами проведено дослідження щодо участі малого бізнесу в публічних закупівлях за системою ProZorro. Дослідження здійснено за даними публічного

модуля аналітики bi.prozorro.org [2] та розпочато з аналізу даних по Одеській області.

Загалом 7,8 тис. учасників з Одеської області приймало участь в 92,92 тис. процедур, з яких 25,4 тис. – це успішно завершені тендери. Нажаль, в інформації публічного модуля аналітики не міститься даних щодо розміру суб'єктів господарювання, які приймають участь в закупівлях. Тому ми припустили, що фізичну особу підприємця (ФОП) можна вважати суб'єктом малого бізнесу. До розгляду також приймалися підприємства, які зазначали в своїй назві словосполучення "мале підприємство", "мале приватне підприємство" тощо (табл. 1, станом на березень 2018р., розраховано за [2]).

Таблиця 1

Кількість суб'єктів малого бізнесу Одеської області, що приймали участь в успішно завершених тендерах [2]

Кількість успішно завершених тендерів, в яких брали участь	Кількість підприємств малого бізнесу, що подали пропозиції
630	1
269	1
100-200	4
50-100	14
20-49	29
10-19	52
6-9	78
3-5	149
2	99
1	257

З таблиці видно, що лише 684 суб'єкта малого бізнесу Одеської області, що прийняті до розгляду, приймали участь в успішно завершених тендерах, причому менш 15% з них проявляють активність в цієї діяльності (10 і більше тендерів). Для порівняння, кількість ФОП в Одеській області в 2016 році склала 104939 осіб, підприємств малого бізнесу – 20191, в т.ч. мікропідприємств – 17385 [3], тобто в публічних закупівлях приймають участь лише 0,5% зареєстрованих суб'єктів малого підприємництва.

Нами проведено аналіз діяльності ФОП, що є лідерами Одеської області по участі в публічних закупівлях. Так, ФОП Кравченко М.О. приймала участь в 840 процедурах, 630 з яких – успішно завершені тендери, всі допорогового рівня, та була визнана переможцем в 217 з них. Середня кількість конкурентів в масиві всіх тендерів, в яких підприємець брала участь – 3,19 учасників, в масиві всіх тендерів, в яких досягла перемоги – 1,65. Здебільшого товарами буда техніка та устаткування, меблі, лабораторне та інше обладнання тощо.

ФОП Скрибченко О.В. приймала участь в 289 процедурах, 269 з яких – успішно завершені тендери з середньою кількістю конкурентів – 2,39. В масиві всіх тендерів, в яких підприємець досягла перемоги, кількість конкурентів склала 1,65 учасників. 100% всіх тендерів були допороговими, здебільшого це продукти харчування, напої, сільськогосподарська продукція, в 158 тендерах підприємець досягла перемоги.

Підприємці наступної групи (100-200 успішно завершених тендерів) вже приймали участь в відкритих торгах надпорогового рівня (11,5% процедур). В торгах, де вони перемогли, конкуренція склала від 2,29 до 3,75 учасників. Доля перемог в загальній кількості успішно завершених торгів, в яких ці підприємці брали участь, склала від 29% до 75%.

Цікавий аналіз діяльності підприємців, ймовірно, членів однієї родини Ізбаш з смт. Окни Одеської області. Середня доля виграних пропозицій дуже висока – 73,5%, основна сфера діяльності – допорогові закупівлі (96,9%) продуктів харчування, напоїв тощо.

Однак, незважаючи на наведені позитивні результати, прикладів активної участі суб'єктів малого підприємництва в публічних закупівлях ще досить мало. Таким чином, в супереч з широко пропагованим твердженням щодо залучення малого бізнесу до публічних закупівель, його активність на даний час досить мала, щонайменше, в Одеській області. Лише кілька представників малого підприємництва є частими учасниками публічних торгів. З цієї точки зору дуже актуальною є роз'яснювальна робота саме з дрібними підприємцями та всебічна допомога їм в галузі публічних закупівель.

Список використаної літератури

1. E-procurement [Електронний ресурс] // European Commission. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/e-procurement_en.
2. <https://bi.prozorro.org/sense/app/fba3f2f2-cf55-40a0-a79f-b74f5ce947c2/sheet/sXfT/state/analysis> конкуренція в успішно завершених тендерах
3. Кількість суб'єктів господарювання за регіонами у 2016 році [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

*Мельник К.М., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Уманський національний університет садівництва
kate_melnyk@ukr.net*

ФАКТОРИНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСУВАННЯ АГРОФОРМУВАНЬ

У розвинутих економічних системах, перед суб'єктами підприємницької діяльності у процесі формування грошових потоків від фінансової діяльності, існує доволі широкий спектр інструментів та стратегій акумуляції ресурсів.

Мінлива ринкова кон'юнктура, а також соціально-економічні та політичні виклики вимагають вибору найменш ризикових джерел фінансових ресурсів, але в той же час ефективних з точки зору обсягів та умов залучення грошових коштів.

Досить новим для української економіки є застосування сучасної форми рефінансування – факторингу як запоруки ефективного управління дебіторською заборгованістю. Проте через нестабільність економічної ситуації та інфляційні процеси він і досі не набув належного розвитку. Зважаючи на те, що фінансове ресурсозабезпечення економічного розвитку в умовах переходу

до ринкової економіки неможливе без використання сучасних форм та інструментів розрахунково-платіжних відносин, дослідження розвитку факторингових послуг в Україні сьогодні надзвичайно актуальне.

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність»: «факторинг – це придбання банком права вимоги на виконання зобов’язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги, приймаючи на себе ризик виконання таких вимог та прийом платежів»[1].

Комерційні банки та факторингові компанії, що надають дану форму фінансування, дозволяють підприємству окрім своєчасного отримання грошових коштів за зобов’язаннями, контролювати стан та структуру дебіторської заборгованості, мінімізувати ризики операційної діяльності.

До переваг факторингу доцільно включати наступні пункти:

- * підприємство може нарощувати товарообіг та відповідно збільшувати виручку від реалізації товарів, робіт та послуг;
- * наявність достатнього обсягу оборотних коштів;
- * економія на витратах щодо банківського кредитного обслуговування;
- * мінімізація економічних валютних ризиків;
- * планування грошових потоків, яке не прив’язано до фактору впливу платіжної дисципліни покупців.

До недоліків факторингових послуг слід віднести:

- * недостатня компетентність працівників факторингової сфери послуг;
- * відсутність достатнього досвіду взаємодії суб’єктів факторингового ринку;
- * ризик доплати фактору залишку суми боргу при неповному його погашенні боржником;
- * відсутність загальноприйнятих стандартів щодо певного рівня якості факторингових послуг;
- * домінування комерційних банків у наданні факторингових послуг, що включає неповний пакет менеджменту дебіторської заборгованості;

* відсутність ефективних механізму впливу на боржників, тому в Україні на разі є доволі відносна межа між факторинговими послугами та колекторським бізнесом.

Кількість договорів факторингу, укладених протягом 2016 року, становила 18 990 одиниць, що на 75,1% (14 267 одиниць) більше порівняно з цим показником аналогічного періоду 2015 року. Вартість договорів факторингу в 2016 році становила 5 569,4 млн грн, що на 11,5% (952,6 млн грн) більше порівняно з аналогічним періодом 2015 року)[2].

В 2016 р. найбільше збільшення продемонстрували укладені договори факторингу за такими галузями, як: будівництво – на 318,9% (на 291,1 млн грн), сільське господарство – на 129,7% (на 38,5 млн грн) і сфера послуг – на 51,9% (на 382,9 млн грн).

Станом на 31.12.2016 року, порівняно з відповідною датою 2015 року, відбулося зменшення фінансування факторингових операцій за рахунок:

- банківських кредитів на 56,5% (448,2 млн грн);
- позичкових коштів юридичних осіб (крім банківських кредитів) на 18,4% (230,9 млн грн)[2].

Імпульс розвитку факторингу може надати диверсифікація послуг, які отримає клієнт, окрім фінансування від оферента: консалтингові, фінансові, бухгалтерські, юридичні.

Для розвитку факторингу доцільно організувати на державному рівні агенцію з моніторингу якості таких послуг, надати податкові преференції факторинговим компаніям, а також сегментувати ринок факторингу з метою розробки програм, що враховують специфічні особливості функціонування підприємств у певній сфері національної економіки.

Список використаної літератури

1. «Про банки і банківську діяльність» [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. Закон від 07.12.2000 № 2121-III (Редакція від 19.11.2016) – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.

2. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://nfp.gov.ua/files/17_Dep_Repetska/FK_4%20%D0%BA%D0%B2_2016.pdf.

*Мельничук Ю.М., к.е.н.,
викладач кафедри управління та адміністрування,
ПВНЗ «Європейський університет» Уманська філія
melnichuk_yuliya@ukr.net*

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ЯК АКТИВІЗАТОР ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

Розвиток окремих регіонів України в інноваційно-інвестиційному напрямку є ключовою передумовою економічного зростання в умовах посилення глобальних викликів і економічної нестабільності. Реалізація інноваційної моделі економічних перетворень потребує використання потенціалу всіх суб'єктів господарювання з метою забезпечення структурного і якісного оновлення виробничих фондів, модернізації національної економіки, вирішення важливих соціально-економічних проблем. В повній мірі це відноситься і до страхових організацій, які в своїй сукупності формують важливий стратегічний сегмент і шляхом забезпечення страхового захисту сприяють соціально-економічній стабільності в суспільстві, зниженню навантаження на витратну частину бюджетів різних рівнів, дозволяють оптимізувати діяльність економічних суб'єктів за рахунок централізованих фондів фінансових ресурсів, а також накопичувати фінансові ресурси для інвестування їх в економіку країни.

Комплексне вирішення різнопланових задач потребує удосконалення системного підходу до аналізу ефективності діяльності страхових компаній, розробки концептуальних засад їх оцінки з урахуванням сучасних реалій. В роботах зарубіжних авторів питання теорії та практики удосконалення аналізу

діяльності компаній в умовах розвинутої ринкової економіки висвітлюються переважно на прикладі фірм.

В той же час зазначені розробки методичного інструментарію аналізу ефективності діяльності корпорацій в економічно розвинутих країнах не є цілком придатними для практичного використання в умовах діяльності страхових компаній, так як існуючі особливості організації фінансів страховиків потребують спеціальних підходів до їх аналізу. У вітчизняній літературі окремі аспекти проблеми аналізу ефективності діяльності страхових компаній в умовах транзитивної економіки розглядаються в публікаціях Александрової М., Базилевича В., Гаманкової О., Горбача Л., Заруби О, Подд'ярьогіна А. та інших.

Ефективність впливу страхових компаній як фінансового стабілізатора на соціально-економічний розвиток регіонів в значній мірі залежить від досконалості методів аналізу діяльності та їх відповідності сучасним потребам. Для здійснення ефективного страхового захисту своїх клієнтів страхові компанії повинні мати достатній обсяг фінансових ресурсів і забезпечувати їх ефективне розміщення. При цьому встановлення оптимальних співвідношень між окремими джерелами формування та використання фінансових ресурсів страховиків є важливою передумовою забезпечення безперервності процесу страхування, постійної платоспроможності страхових компаній та стабільних фінансових результатів їх діяльності. Водночас паралельно із забезпеченням якісного страхового захисту необхідно підвищувати інвестиційну активність страховиків і надавати їй інноваційне спрямування в контексті виконання пріоритетних завдань інноваційно-інвестиційної політики сталого розвитку регіонів України.

Для комплексного аналізу ефективності діяльності страхової компанії важливим елементом є систематизація методів і підходів до їх оцінки. Аналіз функціонування компаній з страхування потрібно здійснювати в три етапи:

1. Аналіз фінансового забезпечення діяльності страхової компанії з страхування життя;

2. Аналіз інвестиційної діяльності;
3. Оцінка ефективності діяльності таких компаній.

Перший етап аналізу – аналіз фінансового забезпечення діяльності страхової компанії слід здійснювати за двома напрямками:

1. Порівняльно-структурний аналіз показників фінансового забезпечення компанії;
2. Аналіз та визначення показників фінансового забезпечення діяльності, а саме:
 - коефіцієнт приросту;
 - коефіцієнт покриття страхових премій страховими резервами;
 - коефіцієнт забезпечення страхових премій статутним капіталом;
 - коефіцієнт ліквідності страхових премій.

Всі складові показники, що відображують забезпечення діяльності, розглядаються в динаміці, для фінансового відображення використовують коефіцієнти приросту даних елементів, що характеризують збільшення або зменшення їх розміру. Такий коефіцієнт розраховується як співвідношення різниці між розміром показника на кінець і на початок аналізованого періоду і його розміром на початок періоду.

Другий етап функціонування страховиків – аналіз інвестиційної діяльності, здійснимо за такими напрямками:

1. Аналіз доходу від інвестиційної діяльності;
2. Аналіз показників прибутковості інвестицій:
 - аналіз прибутковості страхових премій у інвестиційній діяльності;
 - аналіз рентабельності інвестиційного проекту.

Третій етап – оцінка ефективності діяльності компаній здійснимо за напрямками:

1. Аналіз доходу компанії;
2. Аналіз витрат компанії;
3. Комплексна оцінка фінансового стану страховика:
 - ліквідності та платоспроможності компанії;

- фінансової стійкості страховика;
- фінансової привабливості;
- рентабельності;
- розрахунок ймовірності банкрутства страхової компанії.

Оцінка ефективності діяльності страхової компанії визначається багатьма показниками, проте насамперед, фінансовою стійкістю та рентабельністю здійснення страхових та господарських операцій, оскільки основне завдання страхової компанії – забезпечення здійснення страхових виплат при настанні страхових випадків в учасників формування страхового фонду [2, с. 170]. На думку автора, оцінка ефективності страховика повинна визначатись комплексом показників, які вже зазначені вище.

Саме необхідність в детальному аналізі, порівнянні, визначенні ряду показників, що характеризують фінансовий стан компанії, зумовило появу рейтингових агентств, які займаються згрупуванням показників діяльності страхових компаній і визначають рівень її стійкості. Аналіз стану страхової компанії дає можливість зниження ризику ймовірності банкрутства компанії, а отже, довіру до страховика, що забезпечує збільшення клієнтів, грошових потоків, інвестиційної маси і як наслідок позитивний вплив на розвиток інноваційно-інвестиційного процесу економіки країни.

Список використаної літератури

1. "Про внесення змін до Закону України "Про страхування" [Електронний ресурс] // Верховна Рада України; Закон від 22.12.2010 р. № 2850-VI – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>.
2. Александрова М.М. Страхування [навчально-методичний посібник] / М.М. Александрова – К.: ЦУЛ, 2002 р. – 208 с.

*Новосьолова А.С. , Федотова Т. А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
та управління національним господарством
Дніпровський національний університет ім. О. Гончара
feduy@ukr.net*

РОЛЬ НАУКОВИХ ПАРКІВ У СТАНОВЛЕННІ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі розвитку світової економіки наука та науково-технічна сфера відіграють визначальну роль. В провідних країнах світу досить швидко зростає наукоємність ВВП, у зв'язку з чим державними органами влади приділяється все більша увага фінансовому забезпеченню даної галузі, збільшується кількість зайнятих у науково-технічній сфері. Адже, саме здатність до інновацій створює якісні відмінності національної економіки, оскільки є похідною вміння генерувати прогресивні ідеї, розповсюджувати та систематично використовувати нові знання.

В свою чергу, це формує передумову для інтенсифікації виробництва та подальшого прискорення темпів соціально-економічного зростання, що знаходить свій прояв на рівні конкретної країни та, в результаті, визначає місце регіону в сучасному суспільстві. Як свідчать дані, світовий ринок наукоємної продукції зростає в 2-2,5 рази швидше, порівняно з темпами росту світової економіки загалом [3].

У Програмі діяльності Уряду України в якості одного з основних пріоритетів зазначено «розвиток високотехнологічних виробництв, індустріальної та інноваційної інфраструктури, запровадження механізмів комерціалізації результатів наукових робіт і трансферу технологій».

На теренах національної економіки створення та забезпечення функціонування наукових парків в кожному регіоні країни є однією з ключових передумов розвитку вітчизняної економіки на інноваційній основі.

Відповідно до Закону України «Про наукові парки», науковий парк – це юридична особа, що створюється з ініціативи вищого навчального закладу

та/або наукової установи шляхом об'єднання внесків засновників для організації, координації, контролю процесу розроблення і виконання проектів наукового парку.

Метою створення наукового парку є розвиток науково-технічної та інноваційної діяльності у вищому навчальному закладі та/або науковій установі, ефективне та раціонального використання наявного наукового потенціалу, матеріально-технічної бази для комерціалізації результатів наукових досліджень і їх впровадження на вітчизняному та закордонному ринках [1].

Виходячи з того, що головними ініціаторами створення наукового парку є вищі навчальні заклади, які представлені в кожному регіоні країни та спеціалізуються в певній галузі економіки, на нашу думку, цілком доречним є їх формування та забезпечення функціонування на базі кожного вищого навчального закладу. Це дасть можливість об'єднати потенціал та досвід науковців і підприємців, залучити студентів, випускників, аспірантів, представників громадських структур, органів місцевої влади, місцевого самоврядування та інших задля досягнення спільної мети – розвиток пріоритетних галузей економіки як на теоретичній, так і на практичній основі.

Головними перешкодами в процесі формування та подальшого ефективного функціонування наукових парків є:

- досить низьке державне фінансування наукової сфери (протягом років незалежності – в межах 1 відсотку), тоді як в зарубіжних країнах – 3-4%;
- низькій рівень інноваційної культури населення в цілому [2].

Для поліпшення економічних показників, необхідно вжити ряд заходів:

- кращі практичні програми;
- підтримка розвитку нових технологій;
- допомога в отриманні фінансування;
- стимулювання внутрішніх інвестицій;
- доступ до глобальної бази даних;
- макроекономічна стабільність;

- політика освіти і навчання;

На сьогоднішній день в Україні створено 22 наукові парки, зокрема науковий парк «Київська політехніка», Товариство з обмеженою відповідальністю «Науковий парк «Агрозоовет», науковий парк «Радіoeлектроніка та інформатика», Науковий парк «Наукоград-Харків», науковий парк Національного університету біоресурсів і природокористування «Стале природокористування та якість життя» та ін.

Загалом, формування та ефективне функціонування наукових парків забезпечує розвиток та підтримку малого інноваційного підприємства, розвиток міжнародного і вітчизняного співробітництва у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності, сприяння залученню венчурного капіталу та іноземних інвестицій тощо. Особливу увагу слід звернути на те, що Україна має значний науково-технічний потенціал. Тому не можна допустити, щоб стан економіки і недостатня або неякісна нормативна база зупинили подальший його розвиток.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про наукові парки» за № 1563-VI від 25 червня 2009 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1563-17>
2. Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mon.gov.ua/ua/nauka/innovacijna-diyalnist-ta-transfer-tehnologij/naukovi-parki>
3. Чернюк В. Наукові парки в Україні - стан та проблеми діяльності. / В. Чернюк // Теорія та практика інтелектуальної власності. - 2016. - № 1. - С. 68 - 75.

*Пошивалова О.В.
к. фіз.-мат. наук, доцент,
доцент кафедри статистики,
обліку та економічної інформатики
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
elenaposhivalova1956@gmail.com*

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ЕНЕРГООЩАДЛИВИМИ ТЕХНОЛОГІЯМИ

Стратегічне управління будь-яким підприємством характеризується якісною зміною системи розвитку суспільних зв'язків, яка дозволяє розвивати відносини на новому рівні взаємодії і формувати для компанії сприятливе середовище ведення бізнесу [1, 2]. Об'єкт стратегічного управління на підприємствах виступають новітні технології, зокрема енергоощадливі технології на засадах використання альтернативних джерел енергії.

Саме заходи щодо енергозабезпечення як складові енергетичної стратегії є пріоритетною умовою виживання промислового підприємства в умовах запровадження альтернативних джерел енергії, чинником забезпечення його конкурентоспроможності. Стратегією розвитку підприємства на сучасному етапі соціального розвитку є зменшення зовнішньої енергозалежності суб'єктів господарювання з метою конкурентного виживання на глобальних ринках. Фабулою вирішення цього пріоритетного завдання є запровадження технологій з використанням альтернативних джерел енергії [3]. Ефективне енергозабезпечення, генерування та розподіл енергії у сучасних мережах сприяють підвищенню конкурентоспроможності господарських суб'єктів, регіонів. Досягнення високої надійності в енергозабезпеченні, підвищення споживчої задоволеності на основі високої якості отримуваної клієнтами енергії є можливим через упровадження сучасних інноваційних, інформаційних рішень у сфері енергетики. Енергетична й економічна безпека функціонування суб'єктів господарювання та великих галузевих об'єднань забезпечується саме на основі використання здобутків прогресивних інноваційних технологій у

сфері електроенергетики. Соціально-економічною ефективністю впровадження інноваційних енергетичних й інформаційних технологій є економія суспільної праці та заощадження важливих ресурсів. Результати фундаментальних досліджень відіграють важливу роль у функціонуванні інноваційних фірм на енергоринках. При цьому важливим є досягнення комерціалізації інновацій.

Але впровадження інновацій в сфері енергетичного комплексу як чиннику підвищення конкуренто-спроможності підприємства потребують подолання відповідних бар'єрів.

Так, існування відсутності співробітництва та координації дій, низький рівень взаємодії в компаніях призводять до зменшення якості інформаційного сигналу в комунікаційних каналах як підтримки прийняття рішень щодо запровадження енергозберігаючих заходів. Відповідно ця тенденція викликає низку проблем, які необхідно детально досліджувати в інтересах державного регулювання цих відносин, так і в інтересах компаній, що шукають переваги від налагодження партнерських зв'язків. Таким чином, партнерські відносини є невід'ємним атрибутом життєдіяльності будь-якої енергетичної компанії, а в силу специфіки ринку кожен із них повинен співпрацювати навіть з конкурентами. У результаті компонента партнерства повинна бути невід'ємною складовою системи управління енергокомплексом – безпосередньо впливає на її цілі, її структуру та умови функціонування.

Існуючі проблеми невідповідності існуючого обладнання з елементами новітнього технологічного базису, відновної та ліквідаційної вартості обладнання, експлуатаційні витрати застарілого обладнання мінімізують капітальні витрати споживачів. Стандарти суб'єктів господарювання з планування та проектування в цілому зосереджені на традиційній моделі енергетичного комплексу: централізована система генерації, технології минулого покоління, низька ймовірність переходу на активну участь споживачів у роботі енергосистеми. Власники та топ-менеджмент зазвичай не зацікавлені у змінах у процесах та технологіях налагодженої енергосистеми. Відсутність системи мотивації на збільшення витрат на дослідження та

розробки в сукупних витратах енергетичних компаній призводить до відставання галузі. Традиційними методами оцінювання інноваційних проєктів з систем енергозбереження неможливо обґрунтувати заходи енергобезпеки відносно реальної або віртуальної загрози.

Для визначення найбільш вигідного стратегічного положення підприємства доцільно використовувати матрицю стратегічного положення і оцінки дій (SPACE = Strategic Position and Action Evaluation) [4].

Методика побудови матриці передбачає чотири координати оцінки: FS (financial strength) – визначає фінансове становище фірми, CA (competitive advantage) – її конкурентні переваги, ES (environmental stability) – характеризує ступінь стабільності зовнішнього середовища, а IS (industry strength) – визначає привабливість (силу) даної галузі. Координати FS і CA оцінюють внутрішню стратегічну позицію (Internal Strategic Position), а координати ES і IS оцінюють зовнішню стратегічну позицію (External Strategic Position).

Встановлення числових значень для кожного фактора групи факторів: FS (фінансове становище фірми) і IS (привабливість галузі) в діапазоні від +1 (найгірше значення) до +6 (оптимальне значення). Встановіть числове значення для кожного фактора групи факторів ES (ступінь стабільності зовнішнього середовища) і CA (конкурентні переваги фірми) в діапазоні від -1 (оптимальне значення) до -6 (найгірше значення). Вибір числових значень факторів здійснюється експертним шляхом.

Розрахунок середнього значення для кожної групи факторів (FS, CA, IS і ES) проводимо шляхом підсумовування числових значень факторів кожної групи і ділення одержаної суми на число факторів у групі. В результаті отримуємо два позитивних числа (для групи факторів FS і IS) і два від'ємних числа (для групи факторів CA, і ES).

Побудова площини матриці SPACE. Нанесення отриманих значень на відповідні осі матриці. Поєднуючи середні значення, відображені на кожній осі, отримуємо чотирьохсторонній багатокутник, що відображає значення і знак (плюс-мінус) конкретного показника.

Складення двох значень по осі X (вісь CA – IS) і нанесення отриманої точки на цю вісь. Відповідно два значення по осі Y (вісь FS – ES) складаються і наноситься отримана точка на цю вісь. Отримані значення представляють координати нової точки на площині матриці.

SPACE – аналіз для підприємств, що запроваджує енергозберігаючі технології наведено у табл. 1 (авторське дослідження).

Результати проведеного аналізу подано на рис. 1.

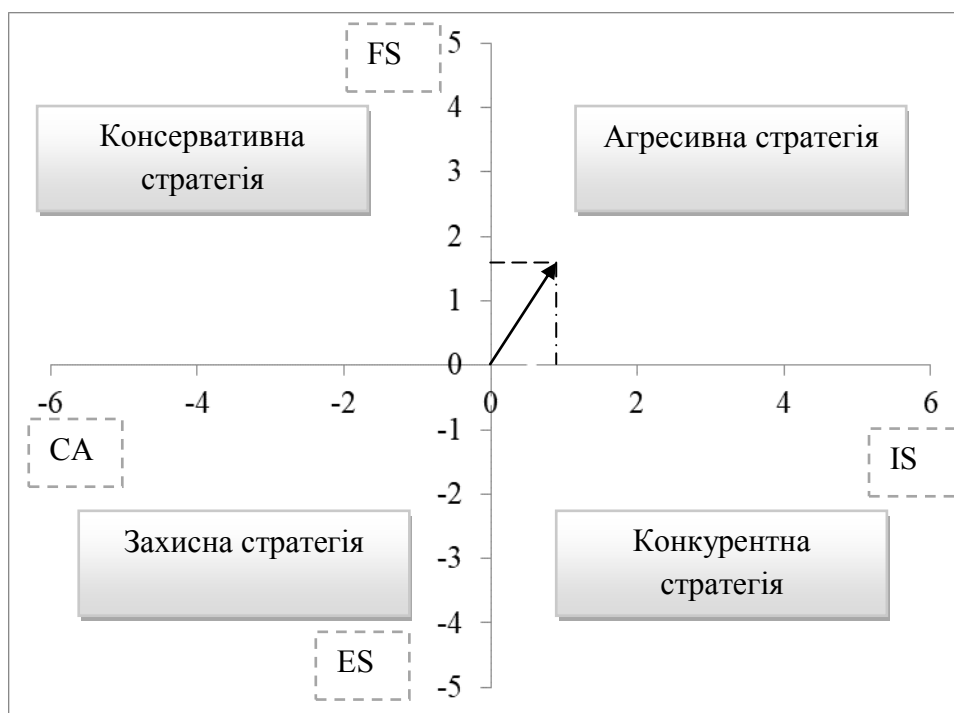


Рис. 1 Матриця SPACE-аналізу для підприємств, що запроваджує енергозберігаючі технології

Таким чином, для необхідно обрати стратегію «Агресивності», сутність якої полягає в тому, що потрібно одночасно зробити прибутковість і споживчу цінність товарів та послуг вищою за середній показник у галузі [5].

Як зазначає Спелстра, одним із видів агресивного маркетингу є використання методу Фредді Крюгера, як спосіб зниження витрат і збільшення прибутку за короткий час [6].

Відповідно до запропонованої стратегії агресивності, для підприємств доцільною буде стратегія розвитку (або стратегія інновацій – запровадження

енергозберігаючих технологій на засадах альтернативних джерел енергії) на існуючих ринках.

Список використаної літератури

1. Ansoff I.H. *Implanting Strategies Management*. – New York: Prentice Hall International, 1984. – 818 p.
2. Antony R. *Modern Elements of Marketing* / 3rd Edition DP Publication, Aldine Place. Shepherds Bush Green. – London, 1996. – 596 p.
3. Гільорме Т.В. Запровадження енергозберігаючих технологій як чинник забезпечення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання / Т.В. Гільорме, О.В. Пошивалова // Колективна монографія «Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможності підприємств»: монографія / за заг. ред. д. е. н., проф. Янковий О. Г. – Друкарня «Атлант» ВОІ СОІУ, Одеса, 2017. – С. 123-132.
4. Метод SPACE [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.acconcept.ru/strategy/space.html>
5. Кузик А.В. Агресивний маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67932.doc.htm
6. Ходырева М. Стимулирования продаж и эффект Фредди Крюгера [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://khodyreva.com/content/stimulyaciya-prodazh-i-effekt-freddi-kryugera>

***Прокопчук О.Т., к.е.н., доцент**
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Уманський національний університет садівництва
olena_prokopchuk@ukr.net*

СТРАХУВАННЯ ОЗИМИХ КУЛЬТУР ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Сільськогосподарська галузь для Української держави завжди була однією з пріоритетних сфер як зовнішньоекономічного, так і внутрішньоекономічного розвитку країни, адже питання організації виробництва й підтримки продовольчого забезпечення для окремої держави актуальні в усі часи. Від цього залежить не тільки життєздатність і самодостатність країни й суспільства, а й безліч найрізноманітніших напрямів людської діяльності. Вітчизняне сільське господарство вже багато років утримує лідерство в національній

економіці і тому істотно впливає на наповнення держбюджету і в підсумку – на життєвий рівень населення.

Виробництво зернових та зернобобових культур в Україні посідає чільне місце. У 2017 р. було зібрано 68,2 млн т останніх, що продемонстрували досить високі показники врожайності [1].

Розглядаючи структуру посівних площ зернових і зернобобових в розрізі озимих і ярих культур, слід зазначити, що в середньому за період 2008-2017 рр. вони займають однакову частку з незначним домінуванням озимих культур – 51 % (частка ярих, відповідно 49 %).

Слід зазначити, що озимі в структурі посівів в Україні займають важливе місце, складають основу майбутнього врожаю, фундамент її продовольчої безпеки та експортного потенціалу. Тому вони завжди потребують підвищеної до себе уваги і не тільки з боку держави, сільгоспвиробників, а й страховиків.

Унаслідок посилення континентальності клімату ситуація із вирощуванням озимих, порівняно із багаторічними даними, загострилася й дестабілізувалася: з одного боку – рекордні врожаї у сприятливі роки (наприклад, 2008 р. та 2014 р.), а з другого – значний недобір зерна у проблемні періоди. За останній період щонайменше чотири роки (2003 р., 2006 р., 2011 р. і 2016 р.) для озимих були несприятливими [2]. Загибель озимих посівів зумовлює недобір мільйонів тонн зерна, додаткові витрати коштів на повторний обробіток полів та заміну марно витраченого насіння, пересівання загиблих посівів ярими культурами тощо. Крім того, за таких умов порушуються плани проведення посівної кампанії, що призводить до запізнення сівби ярих культур і зниження їхньої урожайності; у хлібному балансі зменшується кількість зерна найвищої якості, оскільки пересівають озимі здебільшого зернофуражними культурами.

Отже, неуспішна перезимівля озимих хлібів є однією із найважливіших агрономічних проблем у виробництві зерна, яку потрібно завжди враховувати і знаходити засоби максимального зменшення її шкідливих наслідків.

Важливу роль у вивченні причин загибелі озимих культур і розробці заходів їхнього збереження у період зимівлі відіграють агрономічна наука та

прогресивна виробнича практика [3]. Натомість страхування озимих культур – це інструмент управління ризиками для аграріїв, адже у разі повної або часткової втрати посівів взимку, сільгоспвиробники отримують другий шанс навесні пересіяти поля. Однак, цей шанс можуть використовувати тільки ті, у кого достатньо ресурсів (водночас, однією з основних проблем на сьогодні в агробізнесі є саме брак обігових коштів на тлі досить дорогих кредитів). Слід наголосити на тому, що особливої актуальності це питання набуває для малих і середніх сільгоспвиробників, що на відміну від агрохолдингів переважно відчують гостру нестачу в оборотних коштах.

Раніше основною причиною неврожаю озимих була погана їхня перезимівля внаслідок несприятливих умов взимку, але останнім часом посіви все частіше потерпають від осінньої посухи.

Цикл вирощування озимих культур має свої специфічні особливості, що пов'язані в першу чергу із значною його тривалістю (охоплює всі чотири пори року) – посів озимих починається в серпні-вересні поточного року, а збиральна кампанія стартує в червні наступного року. Все це зумовлює виникнення можливостей для впливу різних погодних ризиків та факторів, що припускає кожен із чотирьох періодів (рис. 1).

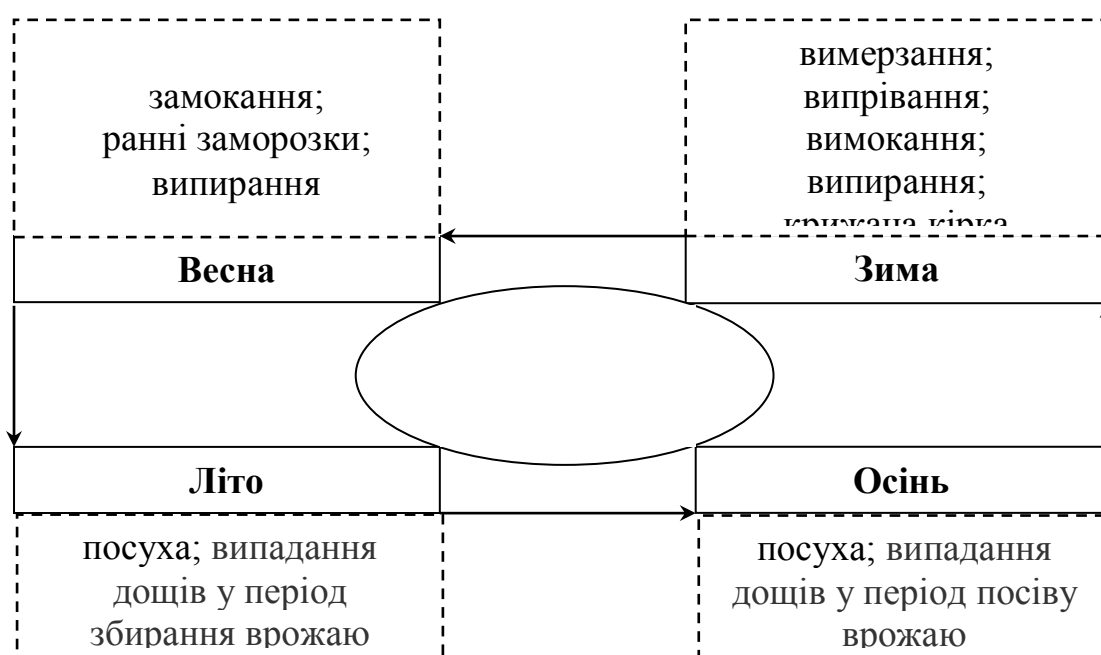


Рис. 1. Ключові ризикові чинники та фактори при вирощуванні озимих культур [Авторське узагальнення].

Україна за своїм географічним розташуванням перебуває у так званій зоні ризикованого землеробства, де вирощування сільськогосподарських культур, зокрема озимих, супроводжується значними ризиками, зумовленими нестабільними та мінливими погодними умовами. Відтак, агрострахування можна розглядати з однієї сторони – як чинник, що дозволяє мінімізувати ризики, пов'язані з самим непередбачуваним чинником – погодою та з іншої – як спосіб управління фінансовими ризиками сільгосппідприємств, що забезпечує стабільність і прогнозованість їх оборотних коштів, без чого функціонування агробізнесу неможливе.

Список використаної літератури

1. Прокопчук О.Т. Ринок агрострахування України: сучасний стан та перспективи розвитку. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. 2017. Вип. 90. Ч. 2: Економічні науки. С. 127-140.
2. Лобова О.М. Ефективність страхування ризиків підприємницької діяльності в аграрному секторі. Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. 2014. № 3 (156). С.70-76.
3. Навроцький С. А. Стан та тенденції розвитку сільськогосподарського страхування. Наука й економіка. 2012. № 1 (25). С. 61-68.

*Прохорова В. В., д .е. н., професор
зав. кафедрою економіки та організації
діяльності суб'єктів господарювання,
Українська інженерно-педагогічна академія
Ус Ю.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри банківської справи
Харківського національного економічного
університету ім. С. Кузеця
vkprohkorova@gmail.com*

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних економічних умовах господарювання жодне підприємство, чи окрема галузь економіки, чи економіка держави, з плином часу змушена змінюватися, оскільки досягнення у розвитку техніки та технологій не стоять на місці, а навпаки постійно перебувають в русі. Технології та техніка

змінюються, отже і підприємство, щоб не втратити своїх позицій на ринку відносно конкурентів та власного авторитету змушене пристосуватися до змін, постійно розробляючи стратегічну систему заходів управління ризиками підприємств як форму їх адаптації до них.

Ризик на підприємствах будь-якого виду та форми власності тісно пов'язаний з факторами впливу на дане підприємство. Сучасна економіка виділяє два основних фактори впливу на підприємство та підприємницьку діяльність: зовнішні фактори та внутрішні фактори. На перший погляд, аналізуючи сучасну економічну літературу, а також напрацювання економістів минулих років можна стверджувати, що на даний момент часу знайдено та охарактеризовано майже всі чинники (фактори), що тим чи іншим способом можуть впливати на господарську діяльність підприємств. Але з кожним роком цих факторів стає все більше та більше, хоча якщо більш детально вивчити та розглянути нові фактори, то можна знайти тенденцію, що нові фактори з'являються лише шляхом декомпозиції вже існуючих факторів. Така тенденція не є негативною, оскільки декомпозиція вже існуючих факторів дає змогу максимально детально вивчити вплив даних факторів на діяльність та існування підприємства та при необхідності, при плануванні діяльності різного виду та строку виконання врахувати всі можливі наслідки, як позитивні так і негативні. Тобто, іншими словами кажучи, розглянути всі «за» і «проти» при прийнятті перспективного рішення (іти на ризик чи ні).

Теоретичні дослідження вітчизняних науковців з проблем невизначеності та ризику здебільшого присвячені аналізу причин виникнення, класифікації та методам кількісної оцінки ризиків, менше уваги приділяється пошуку ефективних прийомів управління, які були б адекватними до реальних можливостей підприємств.

В умовах ринку діяльність підприємств неминуче зазнає впливу переважно ризикових факторів унаслідок мінливості середовища та проблематики інформаційного забезпечення управлінських рішень. Реалізація

цілей аналізу та оцінки діяльності підприємств й оптимізація його витрат потребує, щоб управлінець, за умов розробки та реалізації заходів щодо покращення діяльності та розвитку машинобудівних підприємств. Тобто врахував вимоги сучасного економічного середовища та передбачив застосування сучасних технологій управління ризиками, спрямованих, передусім, на їх виявлення й оцінку.

Невизначеність наслідків обумовлена тим, що наслідки здійснення фінансово-господарської операції залежать від виду ризику і можуть коливатися в досить значному діапазоні. Іншими словами, ризик може супроводжуватися як фінансовими втратами для підприємства, так і формуванням додаткових його доходів.

Отже, для ефективного здійснення фінансово-господарської діяльності необхідно вміло визначати ступінь ризику та ймовірність його виникнення, а для цього необхідно знати види ризику, який одним із факторів формування прибутку, тому одержання істотної частини прибутків зумовлено диференційованим управлінням ризиком. Перед кожним підприємством постає проблема вибору між високим прибутком від ризикових операцій (з небезпекою втратити не тільки прибуток, а й вкладений капітал) та низьким прибутком від безризикових проектів. Зростання ступеню впливу ризиків на результати діяльності підприємства і в цілому на результати виробничо-господарської діяльності пов'язане зі швидкою зміною економічної ситуації і кон'юнктури ринку, розширенням сфери відносин підприємства, появою нових технологій, інструментів та іншими факторами [1, 2].

нейтралізація ризиків на підприємстві має здійснюватися із дотриманням сукупності певних критеріїв та принципів, серед яких необхідно виділити такі як [3, 4]: інформаційна достовірність, яка передбачає своєчасне та певне представлення фінансової інформації, необхідної для адекватної нейтралізації ризику підприємства; адекватність як форма обґрунтованого використання методу нейтралізації ризику підприємства відповідно до його базових характеристик; ефективність нейтралізації ризику шляхом

максимального попередження потенційних негативних наслідків, ймовірність настання яких визначається ризиком загального розвитку підприємства у просторі та часі; інші принципи, які визначаються специфікою моделі управління ризиками підприємства.

Зважаючи на той факт, що джерелом усієї сукупності ризиків, що формуються в результаті здійснення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, являється будь-яке управлінське фінансове рішення щодо тієї чи іншої господарської операції, яка здійснюється в рамках згаданих вище напрямків діяльності підприємства, управління ризиками є об'єктивною необхідністю та обов'язковою умовою ефективності моделі менеджменту на підприємстві. У свою чергу, ефективність та результативність моделі управління ризиками підприємства в ринкових умовах господарювання безпосередньо залежить від рівня адекватності фінансово-математичного, інформаційно-методологічного, а також нормативно-правового забезпечення такої моделі. При цьому, у якості забезпечення потреб моделі управління ризиками необхідно розуміти сукупність інформаційних каналів, механізмів та форм первинного зведення, узагальнення та обробки фінансової інформації з метою покриття потреб виявлення, ідентифікації, оцінки та нейтралізації фінансових ризиків в операційній, інвестиційній та фінансовій діяльності підприємства [5].

Розробка послідовності реалізації процесу управління ризиками підприємства дуже необхідна, оскільки важливо оцінити ступінь впливу факторів-ризиків не просто на окремі показники, а на рівень усієї стратегічної складової підприємства.

Список використаної літератури

1. Гранатуров В. М. Экономический риск. Сущность, методы измерения, пути снижения : учеб. пособие / В. М. Гранатуров. – М. : Дело и сервис, 1999. – 345 с.
2. Калюжна, Н. Г. Сучасна парадигма системи управління підприємством: гіпотетико-дедуктивна модель [Електронний ресурс] / Н. Г. Калюжна // Вісник Східноукраїнського національного університету імені

Володимира Даля: наук. журнал. – Луганськ, 2012. - № 11 (182), ч. 1. – Режим доступу: <http://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/handle/123456789/2188>.

3. Прохорова В. В. Економічна ідентифікація параметрів стійкості та ризикованості функціонування складних виробничо-господарських систем / В. В. Прохорова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. / Дніпропетровськ. нац. ун-т. – Дніпропетровськ, 2010. – Вип. 265, т.4 – С. 956–967.

4. Савинская Н. А. Риски и устойчивость предприятий / Н. А. Савинская, М. Н. Багиева. — СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 1999. – 139 с.

5. Черепня Г. М. Аналітико-інструментальні основи забезпечення ефективного управління ризиками підприємств / Г. М. Черепня // Бізнес інформ. – 2015. – № 3. – С. 270–275.

*Рижикова Н.І., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку та аудиту
Харківський національний університет
сільського господарства імені Петра Василенка
goncharenkonat@gmail.com*

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО РИНКУ ВЕНЧУРНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Сьогодні в Україні починає формуватися ринок венчурних інвестицій за участю різних фондів, незалежних фінансових посередників та бізнес ангелів. Однак, як правило, вони працюють за так званими подвійними технологіями. З одного боку, купують пакет акцій товариства та мають представників у спостережній раді, а з іншого – виступають як кредитори за відповідних умов.

Та все ж відбувається становлення нового професійного фінансового сектора – венчурних фондів, основною метою яких виступають проекти й компанії на ранніх стадіях їхнього розвитку. На рис. 1, 2 представлено структуру кількості інституційних інвесторів в Україні та вартості активів в управлінні інституційних інвесторів.



Рис. 1 Структура кількості інституційних інвесторів в Україні на 30.11.2016 року

Формується пул професійних венчурних інвесторів. У майбутньому ринок венчурних інвестицій серйозно виросте за рахунок як перетікання капіталу з банківського, страхового й пенсійного секторів, так і створення венчурних фондів великими промисловими компаніями.

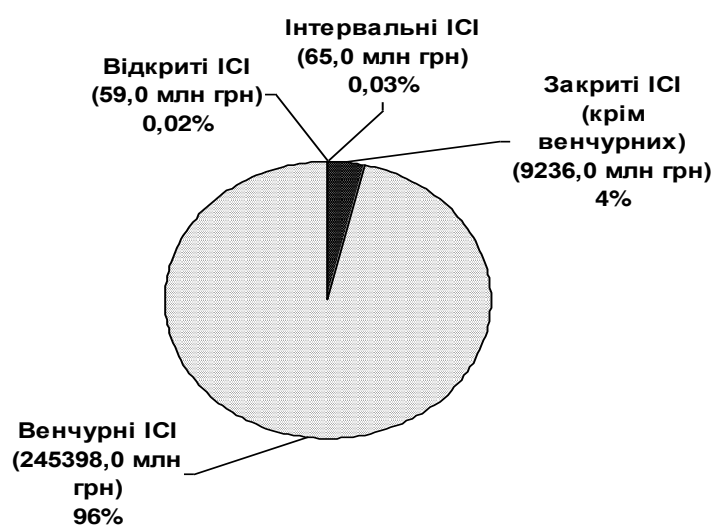


Рис. 2 Структура вартості активів в управлінні інституційних інвесторів в Україні на 30.11.2016 року

Порівнявши структуру вітчизняних венчурних інвестицій та в країнах Європи можна помітити, що в той час, як більша частина венчурних інвестицій за кордоном спрямовується на фінансування інноваційних проектів та високотехнологічних галузей економіки, то найпривабливішими сферами, в які інвестують венчурні фонди в Україні, є будівництво, переробка сільгосппродукції, харчова промисловість, роздрібна торгівля. Доволі часто венчурні фонди в Україні взагалі не переслідують ідею спільного інвестування. Вони створюються під активи одного клієнта для реалізації короткострокових проектів або окремих фінансових схем [1].

Отже, дослідження дозволяють виділити наступні негативні моменти, які гальмують формування ефективного ринку венчурних інвестицій:

1. Присутність на ринку венчурного інвестування обмеженої кількості так званих «якісних» проектів. Індикатором рівня й якості проекту в цьому випадку служить наявність цілого ряду показників.

Серед основних виділимо:

- наявність сильної управлінської команди;
- розроблений бізнес – план на 3-5 років;
- наявність стратегічного бачення розвитку компанії на 5-10 років;
- розуміння перспектив розвитку технології, що лежить в основі бізнесу;
- захищеність інтелектуальної власності, наявність патентів українських (міжнародних);
- пропрацьованість маркетингової стратегії;
- наявність зрозумілої стратегії виходу для інвестора.

Не розвинутий механізм капіталізації ідей в Україні затримує формування повноцінного ринку венчурних інвестицій та призводить до того, що інститут приватної власності ще недостатньо зміцнився в нашій країні.

2. На ринку працює велика кількість невеликих компаній, що зуміли комерціалізувати свої наукові ідеї. Як правило, це високо мобільні колективи, що складаються з декількох розроблювачів. Однак у таких компаній яскраво виражений тактичний підхід до ведення й розвитку бізнесу, не зважаючи на

дуже серйозну й унікальну науково-технічну компетенцію. Такі компанії часто приходять у венчурні й інвестиційні фонди й одержують відмови. Рівень «грамотності» таких компаній рік у рік росте. Це потенційний «хліб» для венчурних капіталістів.

3. На ринку поки мало професіоналів, що знають українську специфіку, вміють налагодити стабільний потік проектів та мають досвід роботи в період ранньої стадії розвитку проектів.

4. В Україні слабкий інститут захисту інтелектуальної власності. На жаль, українські патенти не можуть серйозно захистити інтереси інвестора на міжнародному ринку, особливо якщо виникають спірні ситуації й мова йде про незаконне використання інтелектуальної власності. По суті, це дуже серйозна перешкода на шляху розвитку венчурної високотехнологічної індустрії. Прецедентів судового покарання підприємців за несанкціоноване використання в комерційних цілях інтелектуальної власності практично немає. Такий досвід у значній мірі стримує інтерес венчурних інвесторів до нових українських технологій.

Список використаної літератури

1. Яремик М.М. Проблеми венчурного фінансування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://libfor.com/index.php?newsid=2887>
2. Станіславик О. В. Місце і роль венчурного капіталу в інноваційному процесі [текст] / О.В. Станіславик, В.Ю. Філіппов // Праці Одеського політехнічного університету. — 2010. — Вип. 1-2. — С. 236-242.
3. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. – К. : НАН України, 2015. – 336 с.

Сидорова Е.И., к.э.н., доцент
доцент кафедры экономики строительства
Белорусский национальный технический университет

Сидоров А.Н., к.э.н., доцент
доцент кафедры экономики строительства
Белорусский национальный технический университет

Воробьев И.П., д.э.н., профессор
профессор кафедры экономики и управления на предприятиях
Белорусский государственный технологический университет
Sidorova_lena_75@mail.ru

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА БЕЛАРУСИ

Среди богатств, которыми наделила Беларусь природа, леса являются самыми значимыми и способны при их рациональном использовании и воспроизводстве обеспечивать в системе с другими отраслями устойчивое развитие страны и повышать благосостояние проживающего населения.

Лес – важнейший компонент биосферы, главное звено в сохранении естественной эволюции природы и регулирования протекающих в ней процессов. В мировом масштабе годовая химическая энергия фотосинтеза примерно в 100 раз превышает выработку энергии всеми электростанциями мира. По воздействию на окружающую среду один гектар леса равноценен 6 – 7 га морской поверхности, 3 – 4 га степей, лугов и пастбищ, 1,5 – 2 га сельхозугодий, 23 – 25 га полупустынь и пустынь.

Лес выполняет три главные взаимосвязанные, взаимообусловленные и взаимозависимые функции – экологическую, экономическую и социальную. Исследования показывают, что на всех иерархических уровнях управления (Министерство лесного хозяйства, шести областных объединений, лесхозов и лесничеств) постоянно применяются эффективные действия по переводу лесного хозяйства Беларуси на самокупаемость и самофинансирование.

Количество работающих в отрасли на начало 2017 года составляло 37,2 тыс. чел., из них с высшим образованием – 6,6 тыс. чел. (18%), со средним специальным – 7,6 тыс. чел. (20%).

По итогам работы за 2016 год выручка от реализации продукции, работ, услуг составила 617,9 млн. руб. Рентабельность реализованной продукции в среднем по отрасли доведена до 19,7%, самая высокая рентабельность обеспечена в Гродненском ГПЛХО – 23,4%, несколько меньше в Гомельском – 15,6%, однако и последний обеспечивает уровень простого воспроизводства, а в Гродненском – расширенного. Именно к уровню расширенного воспроизводства (не менее 20 – 25%) необходимо стремиться всем лесхозам, областным объединениям, лесничествам и другим подразделениям отрасли.

Основные приоритеты на стадии воспроизводства – неистощительное, непрерывное, системное по возрастному и породному составу производство широкого ассортимента мягко- и твердолиственных пород, адаптированных к условиям Беларуси с целью последующего получения конкурентоспособной продукции с высокой добавленной стоимостью.

Решение любой проблемы объективно базируется на экономическом интересе персонала. Любого исполнителя интересуют, прежде всего, вопросы социального плана: уровень заработной платы, производственные условия работы, проживания, сложившиеся взаимоотношения в коллективе и другие факторы, который каждый в отдельности и в системе влияют на конечный результат работы и ее качество.

Одна из приоритетных категорий – уровень мотивации труда. Среднемесячная заработная плата работников организаций, подчиненных Министерству лесного хозяйства, в 2016 году составила 619 руб., в том числе работников лесохозяйственной деятельности – 594 руб., промышленной – 657 руб.

В Республике Беларусь следует на каждом рабочем месте через экономический интерес персонала повышать эффективность действующих субъектов хозяйствования и на этой основе всего государства. Это, безусловно, один из главнейших приоритетов развития экономики всех отраслей, лесного и сельского хозяйства в частности.

Существенный резерв в повышении результативности работы лесхозов – использование больших возможностей побочного лесопользования. В данном вопросе положение дел оставляет быть лучше. Так, в 2016 году стоимость продукции побочного лесопользования в действующих ценах составила 4049 тыс. руб., в среднем на один лесхоз – 41,3 тыс. руб. Дарами природы в настоящее время больше пользуются предприниматели, а не лесхозы. Требуется проведение исследований и разработка рекомендаций для повышения эффективности побочного лесопользования. В лесхозах Беларуси имеется богатый опыт рационального использования ресурсов. Но это не исключает, а предполагает использование опыта передовых государств. Считаем необходимым более подробно остановиться на опыте лесопромышленной деятельности Италии.

Италия – один из крупнейших в мире деревообработчиков и производителей мебели (в настоящее время ее опередил Китай). Переработка древесины глубокая и практически безотходная. В дело идет все: кора, ветви, опилки и даже зола после сжигания в топках ТЭС отходов деревообработки. Леса в Италии занимают 33% общей площади (10,4 млн. га), располагаясь в основном в горах (95%) и являясь многофункциональными (защита почв, регулирование водного цикла, производство деловой и топливной древесины, отдых и туризм). Свыше 60% лесов принадлежит частным собственникам, которые используют их в основном для удовлетворения своих нужд. Эти леса сильно раздроблены (средняя площадь владения составляет около 1 га). Остальные леса принадлежат коммунам (муниципалитетам). Преобладают порослевые низкоствольные насаждения. На долю высокоствольных насаждений приходится 40% лесной площади. Общий запас древесины в лесах составляет 354 млн. м³, а возможный объем годичного лесопользования – около 14 млн. м³. Фактический объем лесозаготовок в последние годы составил 11 млн. м³. Собственные заготовки древесины покрывают приблизительно 60% потребности страны, поэтому ежегодно в Италию ввозится около 5,5 млн. м³ деловой древесины и более 0,7 млн. м³ дровяной. Эксплуатационные леса

занимают более 5 млн. га, из которых хвойные составляют 21%. Лиственные леса состоят в основном из ценных в хозяйственном отношении пород деревьев: дуба, каштана и бука. Для решения проблемы обеспечения страны древесиной в Италии начали создавать лесные плантации, площадь которых составляет пока всего 3%, но здесь производится около 50% делового леса. Основной проблемой плантационного лесоводства являются болезни и вредители, с которыми борются путем обрабатывания химикатами.

В лесах естественного происхождения рубки проводят в основном выборочные, что позволяет отказаться от посадок. Отбор деревьев в рубку проводят работники лесного отдела муниципалитетов, нанося клеймо на затеску у основания ствола и на высоте 1,3 м от шейки корня. Объем выборки деревьев составляет 15 – 20%, сроки повторяемости – 15 – 20 лет. Отведенные для рубки участки выставляются на аукцион, стартовая цена на котором зависит от многих факторов: спроса на древесину, транспортной доступности участка, качества леса. Жесткая попенная плата (такса) на древесину отсутствует, и цену определяет рынок. Заготовка леса ведется очень аккуратно с соблюдением мер по сохранению подроста и целостности почвенного покрова, что сделать в горных условиях крайне сложно, но технически осуществимо. Леса, где недавно были проведены выборочные рубки, не захламливаются порубочными остатками и скорее похожи на парки. Древесину трелюют сортиментами, складывая вдоль дорог общего пользования. Сучья и вершинник используют на дрова или перерабатывают на щепу с помощью передвижных рубильных установок. Лесовладельцы и лесозаготовители большое внимание уделяют сертификации своей деятельности.

В лесах широко ведется заготовка недревесной продукции: пробки (ежегодно около 14 тыс. т), плодов съедобного каштана (280 – 290 тыс. т), желудей дуба (100 тыс. т), сена (650 – 700 тыс. т), а также орехов, грибов и лекарственных растений. Для сбора этих продуктов, величина ежегодного изъятия которых строго лимитируется, необходимо обязательное наличие лицензии и разрешения, выдаваемого на платной основе отделами лесного

хозяйства муниципалитетов. Так, стоимость разрешения сбора грибов одному человеку из числа неместных жителей в течение одних суток составляет порядка 5 евро (такова же стоимость в магазине 100 г сушеных белых грибов). При этом, однако, нельзя превышать норму, которая составляет для сборщика 1 кг грибов одного вида или 2 кг грибов разных видов. Контроль за сбором продуктов побочного пользования лесом, который осуществляют как работники лесной охраны муниципалитетов, так и государственная лесная полиция, довольно строгий. В Италии, к тому же, большинство граждан законопослушно. Доход от недревесной продукции леса в 3 – 5 раз выше, чем от пользования древесиной.

Подводя итог, можно сделать вывод, что Министерство лесного хозяйства Беларуси грамотно и эффективно выводит отрасль на путь устойчивого развития с учетом передового отечественного и зарубежного опыта.

*Соколова А.О. к.е.н., доцент
старший науковий співробітник
Волинська державна сільськогосподарська
дослідна станція НААН
alla.sklva@rambler.ru*

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Здійснення господарської діяльності в умовах глобального конкурентного середовища вимагає підвищення економічної ефективності аграрних товаровиробників, зростання конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, модернізації аграрного виробництва в цілому, покращання інвестиційного клімату та переведенням аграрного сектору на інноваційно-інвестиційну модель розвитку.

Трансформаційні перетворення, які здійснювались в останні роки у сільському господарстві, дозволили створити в аграрному секторі Волині

основи багатокладної економіки і змінити структуру організаційно-правових форм господарювання [2]. У 2016 р. виробництвом сільськогосподарської продукції займалося 909 сільськогосподарських підприємств та 157,0 тис. домогосподарств. Серед аграрних формувань – 600 фермерських господарств; 163 господарських товариства; 67 приватних підприємств; 60 виробничих кооперативів; 5 державних підприємств та 14 суб'єктів інших форм господарювання [1, с. 4].

За результатами проведеного дослідження встановлено, що у 2016 р. підприємствами, які займалися сільським господарством, мисливством та пов'язаними з ними послугами, вкладено 738,9 млн грн капітальних інвестицій, що становило 11,6 % загальнообласного обсягу. Найвагомішу їх частку (99,8 % загального обсягу) освоєно в матеріальні активи, з яких у машини, обладнання, інвентар і транспортні засоби – 78,5 % усіх інвестицій, у будівлі та споруди – 12,2 %, у довгострокові біологічні активи тваринництва та рослинництва – 7,8 %. Характеристика найбільших інвестиційних проектів, які реалізовувались на Волині у 2016 р. наведена в табл.

Таблиця

Стан підготовки та впровадження найбільш важливих інвестиційних проектів Волинської області у 2016 р.

Назва інвестиційного проекту, підприємство-виконавець	Характеристика інвестиційного проекту					
	Потужність	Початок реалізації	Рентабельність виробництва	Строк окупності	Соціальний ефект	Основний ринок збуту
Будівництво птахоферми в ТзОВ «Птахокомплекс Губин» в с. Холопичі Локачинського району	3,12 млн. голів/ рік	2014	12	3	14 робочих місць	по Україні
Реконструкція свиногомплексу в с. Дроздні ТОВ «Віра-1» АПГ Пан Курчак Ковельського району	800 голів	2014	22	5	24 роб. місця	по Україні
Реконструкція свиногомплексу в с.Літин Турійського району, ФГ «Аміла»	450 свиноматок	2013	25	3	16 робочих місць	по області
Закупівля обладнання для молокопереробного цеху в ТОВ «Старий Порицьк» Іваничівського району	-	2014	25	3	6 роб. місць	по Україні

Назва інвестиційного проекту, підприємство-виконавець	Характеристика інвестиційного проекту					
	Потуж- ність	Поча- ток реаліза- ції	Рентабе- льність вироб- ництва	Строк окуп- ності	Соціаль- ний ефект	Основний ринок збуту
Будівництво свиногокомплексу в с. Кроватка Рожищенського району ТЗОВ «Гірсам»	1000 голів	2015	45	10	10 роб. місць	по області
Реконструкція тваринницької ферми із встановленням молочного блоку в ФГ «Поліський колос» с. Ружин Турійського району	800 голів	2013	30	6	36 робочих місць	по області
Виробництво екологічно-чистої продукції (розведення страусів, гусей, качок овець), вирощування лохини на площі 500 га, ФГ «Вест-Фенікс» Любомльського району	56 голів страусів, 500 голів овець	2015	30	4	Якісна продук- ція, 23 робочих місця	по області, ринки Європи
Будівництво насіннєвого заводу в ТЗОВ «Волинь-зерно-продукт», с. Звиняче Горохівського району	8 тонн/ год	2015	25	5	10 робочих місць	по Україні
Будівництво насіннєвого заводу в ТЗОВ «П'ятидні» Вол.-Волинського району	10 тонн/ год	2015	70	3	Якісне насіння	по Україні
Будівництво зернового комплексу в с. Мокрець Турійського району, ФГ «Поліська родина»	8 тис. тонн	2015	18	3	6 робочих місць	по Україні

Джерело: складено за даними Департаменту агропромислового розвитку Волинської облдержадміністрації

У нематеріальні активи вкладено 0,2 % загального обсягу капітальних інвестицій, з яких 64,0 % становили витрати на права користування природними ресурсами та майном; 23,2% – на засоби програмного забезпечення та бази даних. У 2016 р. сільгосппідприємства придбали 105 тракторів, що на 40 одиниць більше, ніж у 2015 р., 34 тракторних причепа (на 16 більше), 30 зернозбиральних комбайнів (на 10 одиниць більше). Коефіцієнт оновлення тракторів становив 4,7 % проти 2,8 % позаторік, зернозбиральних комбайнів – 5,4% проти 3,4% [3].

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишались власні кошти підприємств, за рахунок яких освоєно 92,2 % загального обсягу, решта – запозичені кошти. Найбільшими інвесторами були товариство з обмеженою відповідальністю «П'ятидні», фермерське

господарство «Євгена Шелепіни» Володимир-Волинського та приватно-орендне сільськогосподарське підприємство ім. Шевченка Горохівського районів. Проте інвестиційний розвиток аграрного сектору Волинської області не можливий на базі лише внутрішніх інвестицій.

У розвиток підприємств сільського, лісового та рибного господарства на кінець 2016 р. вкладено 12,5 млн дол. США прямих іноземних інвестицій, або 5,3 % залучених в область. Іноземні інвестиції здійснювали партнери з 10 країн світу і вкладені вони у 22 підприємства. Найбільші обсяги інвестовано нерезидентами з Словаччини, Кіпру та Польщі. На ці країни припадало 94,4 % іноземних інвестицій. Отримали їх підприємства 10 регіонів області. Провідне місце за обсягами інвестицій у цей вид діяльності займав Ківерцівський район – 72,6 % загального обсягу.

За результатами проведеного дослідження встановлено, що незначна частка інвестицій у сільське господарство Волинської області обумовлена тим, що дана галузь визначається як інвестиційно-приваблива, проте неприбуткова галузь інвестування. Крім того недостатньо врегульовані відносини власності на землю та майно обмежують мотиваційний механізм інвестиційної діяльності в аграрному секторі регіону. Доцільним вбачається розробка системи заходів щодо: покращання загального інвестиційного клімату в аграрному секторі Волинської області; сприяння ресурсному забезпеченню інвестиційної діяльності сільськогосподарських товаровиробників; забезпечення розвитку інвестиційної інфраструктури в регіоні.

Список використаної літератури

1. Аграрний комплекс Волині : економ. доповідь / за ред. В. Ю. Науменка; Головне управління статистики у Волинській області. – Луцьк, 2017. – 32 с.
2. Економіко-статистичний аналіз та оцінка розвитку сільського господарства Волині : монографія / Т. В. Божидарнік, В. Ю. Науменко, О. М. Шубалий, Ю. М. Барський. – Луцьк, 2014. – 212 с.
3. Сільське господарство Волині – 2016 : статистичний збірник / за ред. В. Ю. Науменка ; Головне управління статистики у Волинській області. – Луцьк, 2017. – 251 с.

*Тарарышкина Л.И., к.э.н., доцент,
доцент кафедры финансов
Жук И.Н., к.э.н., доцент,
заведующий кафедры финансов
УО «Белорусский государственный
экономический университет»
tararyshkina@rambler.ru*

АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ЕАЭС

Рынок ценных бумаг является составной частью финансовой системы Республики Беларусь, играя важную роль в развитии рыночных отношений, в протекании экономических процессов и установлении связей между различными субъектами хозяйствования. Эффективное функционирование рынка ценных бумаг выступает одним из факторов результативности рыночной экономики. С помощью рынка ценных бумаг можно гибко перераспределять средства между отраслями экономики, сконцентрировав их на перспективных направлениях научно-технического прогресса и способствуя ускорению и оптимизации структурных сдвигов в экономике. Такое перераспределение средств обеспечено внедрением в экономические отношения акционерного капитала и получением максимальной эффективности от вложения денежных средств участников воспроизводственного процесса при условии равной заинтересованности. Развитие инфраструктуры рынка ценных бумаг способствует созданию условий притока в белорусскую экономику иностранных инвестиций, являющегося одним из важных индикаторов благоприятной инвестиционной атмосферы в экономике страны.

В структуру рынка ценных бумаг входят: участники рынка; информационно-правовая структура; ценные бумаги различного вида как рыночный товар и организационно-экономический механизм функционирования рынка ценных бумаг. Участники рынка ценных бумаг выстраивают экономические отношения по поводу обращения ценных бумаг, продавая и покупая их, а также обслуживая оборот и осуществляя расчеты по

ним. В соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь (статья 144) к ценным бумагам относятся: государственная облигация, облигация, вексель, чек, депозитный и сберегательный сертификаты, банковская сберегательная книжка на предъявителя, коносамент, акция, приватизационные ценные бумаги и другие документы, которые в установленном порядке отнесены к числу ценных бумаг [1].

Рынок государственных ценных бумаг функционирует в Республике Беларусь с 1994 г. В современных условиях этот сегмент финансового рынка активно развивается за счет расширения номенклатуры выпускаемых ценных бумаг и внедрения новых способов их размещения. При этом обязательства по погашению долговых ценных бумаг Правительством Республики Беларусь своевременно выполняются.

Коммерческие банки как универсальные кредитно-финансовые институты выступают эмитентами, выпуская в обращение облигации. Эмиссия банком собственных ценных бумаг направлена на привлечение денежных средств для пополнения ресурсов или финансирования инвестиций. Банки выступают эмитентами не только акций и облигаций, но и инструментов денежного рынка – депозитных сертификатов, векселей, чеков.

Профессиональная и биржевая деятельность по ценным бумагам осуществляется банком на основании специального разрешения, выдаваемого Министерством финансов Республики Беларусь, с согласия Национального банка Республики Беларусь и включает следующие работы и услуги: брокерская деятельность; дилерская деятельность; депозитарная деятельность; деятельность по доверительному управлению ценными бумагами.

В 2015 г. сделки с ценными бумагами на бирже осуществляли 62 профессиональных участника, из них – 28 банков. В первом полугодии 2015 г. было зарегистрировано 5 657 сделок на общую сумму 46 885 млрд. руб. (до деноминации). Количество акционерных обществ, акции которых зарегистрированы в Государственном реестре ценных бумаг, в первом полугодии 2016 г. составило – 4 639. В 2017 г. объем выпуска за счет новых

акций по сравнению с 2016 г. увеличился в 2,3 раза и составил 829,8 млн. рублей [3].

ОАО «АСБ Беларусбанк» является крупнейшим финансово-кредитным учреждением Беларуси (его депозитарием обслуживается около 65% эмитентов в Республике Беларусь), ориентирован на международный рынок и занимает устойчивую позицию по выполнению нормативных показателей, что свидетельствует о его платежеспособности и способности управляться с убытками. Удельный вес по объему портфеля облигаций ОАО «АСБ Беларусбанк» среди других участников рынка ценных бумаг составил на: 01.01.2012 – 65,59%; 01.01.2013–67,19%; 01.01.2014 – 49,64%; 01.01.2015 – 37,5% [4].

Вместе с тем, при всем многообразии различных видов ценных бумаг белорусский рынок ценных бумаг по современным меркам недостаточно развит и требуется его модернизация. Такие преобразования должны проводиться в рамках финансовой интеграции в соответствии с Договором о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. (далее– Договор о ЕАЭС). Согласно Договору о ЕАЭС государства-члены Евразийского экономического союза (далее–ЕАЭС) осуществляют согласованное регулирование финансовых рынков посредством:

- углубления экономической интеграции с целью создания в рамках ЕАЭС общего финансового рынка и обеспечения недискриминационного доступа на финансовые рынки государств-членов ЕАЭС;
- обеспечения гарантированной и эффективной защиты прав и законных интересов потребителей финансовых услуг;
- создания условий для взаимного признания лицензий в банковском и страховом секторах, а также в секторе услуг на рынке ценных бумаг, выданных уполномоченными органами одного государства-члена ЕАЭС, на территориях других государств-членов ЕАЭС;
- определения подходов к регулированию рисков на финансовых рынках государств-членов ЕАЭС в соответствии с международными

стандартами;

- определения требований, предъявляемых к банковской деятельности, страховой деятельности и деятельности на рынке ценных бумаг;
- определения порядка осуществления надзора за деятельностью участников финансового рынка;
- обеспечения транспарентности деятельности участников финансового рынка [2].

Статьей 70 Договора о ЕАЭС определено, что к 2025 г. государства-члены ЕАЭС осуществят гармонизацию законодательства в сфере финансового рынка на основании международного договора в рамках ЕАЭС. Общий финансовый рынок государств-членов ЕАЭС должен соответствовать следующим критериям:

- гармонизированные требования к регулированию и надзору в сфере финансовых рынков государств-членов ЕАЭС;
- взаимное признание лицензий в банковском и страховом секторах, а также в секторе услуг на рынке ценных бумаг, выданных уполномоченными органами одного государства-члена ЕАЭС, на территориях других государств-членов ЕАЭС;
- осуществление деятельности по предоставлению финансовых услуг на всей территории ЕАЭС без дополнительного учреждения в качестве юридического лица;
- административное сотрудничество между уполномоченными органами государств-членов ЕАЭС, в том числе путем обмена информацией.

Каждое государство-член ЕАЭС предоставит поставщикам финансовых услуг (юридическим лицам других государств-членов ЕАЭС) национальный режим и режим наибольшего благоприятствования в отношении оказания самостоятельно, через посредника или в качестве посредника с территории одного государства-члена ЕАЭС на территорию другого государства-члена ЕАЭС финансовых услуг [2].

Таким образом, в целях улучшения состояния белорусского рынка ценных бумаг и его дальнейшего развития в условиях действия Договора о ЕАЭС требуется совершенствование финансовой политики посредством:

- либерализации рынка ценных бумаг;
- развития рынка государственных ценных бумаг;
- внедрения финансовых инноваций и новых финансовых инструментов;
- повышения уровня финансовой культуры общества;
- улучшения суверенных кредитных рейтингов;
- создания комфортных условий для инвесторов, стимулирования их доверия и привлечения;
- достижения прозрачности информации на рынке ценных бумаг.

Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 №218-З (ред. от 09.01.2017) [Электронный ресурс]// Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Минск, 2018. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk9800218>.
2. Договор о Евразийском экономическом союзе (вместе с Приложениями 1–33) (ред. от 08.05.2015) [Электронный ресурс] : [подписан в г.Астане 29.05.2014]// КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.
3. Отчет Национального Банка Республики Беларусь за 2014 г. [Электронный ресурс]// Национальный Банк Республики Беларусь, 2000-2018. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/publications/report>.
4. Отчет о работе Департамента по ценным бумагам Министерства финансов Республики Беларусь за 1 полугодие 2015 года [Электронный ресурс]//Министерство финансов Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/depacen/otchet/dcb2015_1.pdf.

Чумак Л.Ф., к.е.н., доцент

Івченко М.М., студент

Українська інженерно педагогічна академія

Larisa_Chumak@ukr.net

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток будь якої системи є неможливим без певних вкладень абсолютно різноманітного характеру, які покликані змінити її або підтримати на необхідному рівні розвитку. Загалом процес таких вкладень називається інвестуванням і забезпечує необхідний рівень відтворення. Процес інвестування передбачає прикладання ресурсів певної якості в певних обсягах, що покликані забезпечити в майбутньому приріст капіталу, розвиток необхідного сегменту економічної чи соціальної системи.

Інвестиційна привабливість підприємства - це сукупність характеристик його виробничої, комерційної, фінансової, управлінської діяльності та особливостей інвестиційного клімату, що свідчать про доцільність здійснення інвестицій в нього [2]. Основними цілями оцінки інвестиційної привабливості є: визначення поточного стану підприємства та перспектив його розвитку; розробка заходів підвищення інвестиційної привабливості; залучення інвестицій у відповідних до інвестиційної привабливості обсягах та отримання комплексного позитивного ефекту від освоєння залученого капіталу. Підвищення інвестиційної привабливості є головним фактором ефективності діяльності підприємства, реалізації структурних, інноваційних та інших програм і проектів.

У поточних умовах господарювання склалися декілька підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємств. Перший базується на показниках оцінки фінансово-господарської діяльності та конкурентоспроможності підприємства. Другий підхід використовує поняття інвестиційного потенціалу, інвестиційного ризику та методи оцінки інвестиційних проектів. Третій ґрунтується на оцінці вартості підприємства. Кожен підхід і кожен метод мають

свої переваги, недоліки і межі застосування. Чим більше підходів і методів буде використано в процесі оцінки, тим більша ймовірність того, що підсумкова величина буде об'єктивним відображенням інвестиційної привабливості підприємства [4].

Інвестиційна привабливість розглядається на рівні країни, галузі, регіону, підприємства. Причому підприємство в цій системі є кінцевою точкою вкладення коштів, де реалізуються конкретні проекти, а привабливість кожного інвестиційного проекту визначається привабливістю всіх складових – країни, галузі, регіону, підприємства. Іншими словами, для стратегічного інвестора не будуть достатньо переконливими аргументи інвестування коштів, наприклад, у машинобудівне підприємство, якщо розвиток цієї галузі в масштабі міжнародної економіки перебуває в кризовому стані. Так само, незважаючи на усю фінансову вигідність проекту, ризик політичної й економічної нестабільності в країні зведе нанівець будь-які зусилля із залучення інвестора.

Процес вивчення інвестиційної привабливості на будь-якому рівні складається з наступних етапів (рис. 1).



Рис. 1. Етапи вивчення інвестиційної привабливості

В Україні в основі методики визначення інвестиційної привабливості підприємства використовується Положення «Про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації», а також «Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій» [3].

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства здійснюється з точки зору інвесторів (акціонерів, вкладників капіталу) і з точки зору позикодавців (банків, покупців облігацій).

Основні напрямки оцінки інвестиційної привабливості подані на рис. 2.



Рис. 2. Напрямки оцінки інвестиційної привабливості підприємств [1]

Оскільки напрями оцінки інвестиційної привабливості ґрунтуються на інформації про фінансовий стан підприємства, то є доцільним розглянути методики аналізу й оцінки інвестиційної привабливості підприємства.

На сьогоднішній день сформовано велику кількість методик визначення як інвестиційної привабливості окремого підприємства, так і ранжування їх сукупності згідно з вимогами інвестора. Разом з тим, постає питання створення єдиної системи показників оцінювання, яка б дозволила проводити об'єктивний та всебічний аналіз інвестиційної привабливості підприємств у рамках обраного математичного інструментарію.

У вітчизняній практиці застосовуються різноманітні методики аналізу й оцінки інвестиційної привабливості підприємства, основні з яких подано на рис. 3.

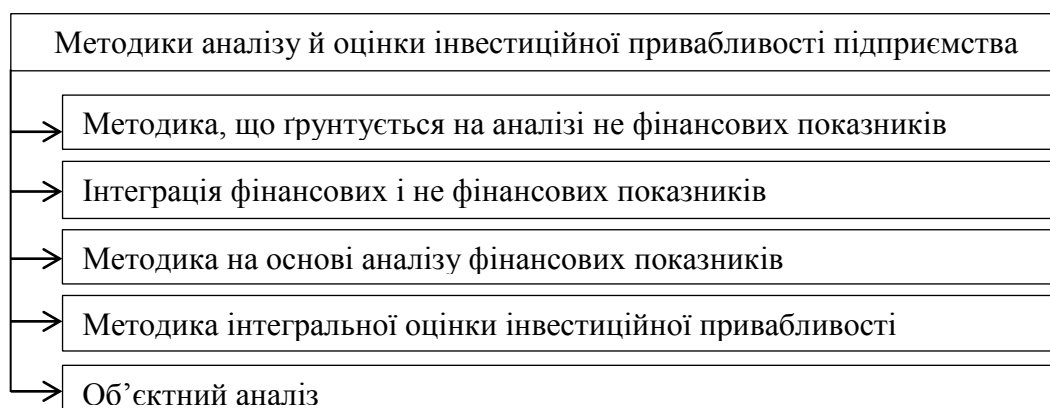


Рис. 3. Методики аналізу й оцінки інвестиційної привабливості підприємства

Кожна з методик оцінки інвестиційної привабливості підприємства має свої особливості, але призначення всіх цих методик зводиться до одного: встановити, чи доцільне інвестування коштів в аналізоване підприємство.

На висновок про рівень інвестиційної привабливості підприємства, окрім його фінансового стану, досить суттєво впливають інвестиційна привабливість на макроекономічному (привабливість ринку та країни) і мезорівні (привабливість галузі та регіону), що має враховуватись при проведенні оцінки.

Таким чином, у багатьох методиках оцінки інвестиційної привабливості підприємства одним з основних факторів оцінки та прогнозування майбутнього стану аналізованої організації виступає оцінка її системи управління, але жодна з них повною мірою не покриває можливе поле факторів, що впливають на інвестиційну привабливість, визначене на підставі теоретичної моделі фірми, вибраної для цілей цього дослідження.

Список використаної літератури

1. Деньга С.М., Куценко В.А. Еволюція інвестиційної привабливості торговельних підприємств//Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, вип. 7, ч. 2. — Кіровоград: КНТУ, 2005. — С. 121—130.

2. Загородній, А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. - 3-те вид., випр. та доп. - К. : Знання, 2004. - 587 с.

3. Інвестиційна привабливість підприємства. — [Електронний ресурс]: — Режим доступу: http://otherreferats.allbest.ru/finance/00193318_0.html

4. Косарева І.П., Сукрушева Г.О., Височина Л.В., Полупан П.М. Навчальний посібник з виконання фінансового аналізу суб'єктів господарювання в умовах трансформації фінансової звітності : Метод. рекомендації / під заг. ред. Чемчикаленка Р. А. — Х. : ХІФ УДУФМТ, — 2015. — 172 с.

*Чумак Л. Ф., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та організації
діяльності суб'єктів господарювання,
Українська інженерно-педагогічна академія
Larisa_Chumak@ukr.net*

РЕІНЖІНІРИНГ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Найбільш актуальним питанням для промислових підприємств сьогодні є питання реорганізації на інноваційних засадах, оскільки зменшується кількість інноваційно активних підприємств, гальмується розвиток високотехнологічних галузей промисловості. Це призводить до зниження рівня конкурентоспроможності національної економіки [3]. Проблема реорганізації

дуже складна, особливо враховуючи жорсткі умови ринкової конкуренції та вплив інших зовнішніх і внутрішніх факторів. Вирішення її пов'язано з низкою процесів: розробкою інноваційної стратегії реінжинірингу, створенням ефективної системи управління реінжинірингом, формування системи після реінжинірингового управління з метою отримання стійкого економічного розвитку підприємства. Крім того, функціонування сучасних виробничих підприємств в умовах домінування складних технічних систем вимагає використання нелінійного синергетичного підходу, який дозволяє когерентно поєднати перепроєктування технологічних процесів, інноваційно-технічну модернізацію активної частини основних фондів, реконструкцію пасивної частини основних фондів, реорганізацію бізнес-процесів і перевести систему на нову якісну технологічну платформу.

Дослідженням науково-теоретичних та практичних основ реінжинірингу підприємств присвячені праці багатьох вчених: Абдікєєва Н.[1], Андерсена Б.[2], Охріменко О. [4], Робсона М.[5], Ситник О. [6], Л. Таранюка [7], Черепа А. [8] та ін.

Слід зауважити, що швидкі зміни середовища вимагають постійних досліджень у напрямку підвищення ефективності та конкурентоспроможності діяльності промислових підприємств. Тому, актуальним остається пошук дієвих процесів, методів та інструментів, що сприятиме утриманню виробничих підприємств як бази національної економіки та стійкому їх розвитку.

Більшість вчених під реінжинірингом розуміють фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування ділових процесів для досягнення різких, стрибкоподібних поліпшень сучасних показників діяльності компаній, таких як вартість, якість, сервіс і темпи.

За своєю сутністю, реінжиніринг базується на впровадженні інновацій у всі сфери та процеси підприємства. Підприємство, прагнуче вижити або поліпшити своє положення на ринку, повинне постійно удосконалювати технології виробництва, способи організації ділових процесів та процесів управління. Якщо на підприємстві виникає потреба суттєвої реорганізації

діяльності, то використовується реінжиніринг – всі перетворення починаються якби з «чистого листа». Саме цим реінжиніринг відрізняється від вдосконалення або реструктуризації. На відміну, наприклад, від автоматизації сутність реінжинірингу полягає в новаторстві, в залученні новітніх технологічних можливостей для досягнення абсолютно нових цілей. Це один з найскладніших елементів реінжинірингу - вміння знайти нові, незнайомі можливості технології.

Виділяють три типи підприємств, для яких реінжиніринг є потрібним і доцільним:

- підприємства, що знаходяться на межі краху у зв'язку з тим, що ціни на товари помітно вище і (чи) їх якість (сервіс) помітно нижче, ніж у конкурентів. Якщо ці підприємства не зроблять рішучих кроків, вони неминуче розоряться.

- підприємства, що не мають у нинішній момент ускладнень, але передбачають неминучість виникнення важковирішуваних проблем, пов'язаних, наприклад, з появою нових конкурентів, зміною вимог клієнтів, зміною економічного оточення і ін.

- підприємства, що не мають проблем зараз, не прогнозують їх в близькому майбутньому. Це підприємства-лідери, що проводять агресивну маркетингову політику, не задовольняються хорошим поточним станом і бажають за допомогою реінжинірингу добитися кращого.

Найбільш ефективними результатами проведення реінжинірингу можна вважати стрімкість перетворень, налаштованість персоналу на швидку зміну характеру робіт, формування у кожного виробника однакового розуміння майбутнього підприємства та свого персонального вкладу в досягнення результату, отримання середовища для професійного, творчого та кар'єрного росту працівників.

Проведення реінжинірингу повинно тісно пов'язуватися зі стратегіями промислового підприємства з метою досягнення максимальної ефективності діяльності підприємства та запобігання додатковим витратам.

Реінжиніринг промислового підприємства повинен підкріплюватися відповідною, необхідною для цього організаційною структурою, належної інформаційної технологією і сучасними стратегічними міркуваннями. Реінжиніринг неможливо здійснювати автономно.

Підготовка та проведення реінжинірингу потребує вивчення існуючого світового досвіду та його адаптації до потреб конкретного промислового підприємства, врахування можливих типових помилок з метою досягнення бажаного стратегічного результату.

Список використаної літератури

1. Абдикеев, Н. М. Реинжиниринг бизнес-процессов. Полный курс MBA : учебник / Н. М. Абдикеев, Т. П. Данько, С. В. Ильдеменов, А. Д. Киселев. – М. : ЭКСМО, 2005. – 587 с.
2. Андерсен, Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Бьерн Андерсен ; пер. с англ. С. В. Ариничева. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2003. – 272 с.
3. Концепція розвитку національної інноваційної системи : схвалено розпорядженням КМ України від 17 червня 2009 р. № 680-р. // Урядовий кур'єр. – 2009. – 27 червня. – С. 12–13.
4. Охріменко О. Оцінка ефективності реінжинірингу бізнес-процесів промислових підприємств/ Економічний аналіз. Випуск 12. Ч. 1. - 2013 р.- С. 236-242.
5. Робсон, М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / М. Робсон, Ф. Уллах ; пер. с англ. под ред. Н. Д. Эриашвили. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 224 с.
6. Ситник О. Б. Досвід інжинірингової діяльності в сучасному економічному просторі // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики, 2013, № 4 (24). – С. 104-116.
7. Таранюк, Л. М. Науково-понятійний апарат реінжинірингу бізнес-процесів підприємства / Л. М. Таранюк // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 4. – С. 97–104.
8. Череп, А. В. Реінжиніринг – філософія управління підприємством харчової промисловості : монографія / А. В. Череп, К. Л. Потопа, О. В. Ткаченко. – К. : Кондор, 2009. – 368 с.

Секція 4

**МЕТОДИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ**

*Агеенко У.А., студент
Ракутина Е.Н., м.э.н
ст.преподаватель
кафедры бухгалтерского учёта
Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия,
г.Горки
ylechik@tut.by*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЁТА КРЕДИТОВ

Кредиты и займы как экономические категории возникли достаточно давно, однако их роль в экономике не уменьшается, а увеличивается с каждым годом. На сегодняшний день они являются наиболее распространенными способами финансирования хозяйственной деятельности организаций, механизмом решения их финансовых проблем. Сельскохозяйственным организациям предоставляются кредиты для приобретения сырья, материалов, проведения реконструкции, что способствует более эффективному функционированию организации и получению высоких результатов. До сих пор существует ряд проблемных вопросов в области кредитования, привлечения займов и в области бухгалтерского учета банковских кредитов и займов.

Современная методология отечественного бухгалтерского учета не предусматривает отдельных счетов для отражения операций по использованию заемных источников финансирования инвестиций. Структура бухгалтерского баланса также не позволяет достоверно отследить имеющуюся в распоряжении субъекта хозяйствования величину заемных источников финансирования инвестиций. В других формах бухгалтерской отчетности (приложение к бухгалтерскому балансу, форма № 5) приводится лишь сумма использованных на инвестиционные цели средств организации без определения их остатка. Но

приведенная форма недостаточно взаимоувязана с системой счетов и бухгалтерским балансом организации, поскольку основой для заполнения показателей об источниках, использованных на финансирование инвестиций, являются не обороты и сальдо по соответствующим счетам, а распределение фактически затраченных средств на основе выборок и группировок полученной информации вне системы двойной записи.

Кредиты и займы, получаемые субъектами хозяйствования для финансирования инвестиций, в соответствии с Инструкцией по применению типового плана счетов бухгалтерского учета отражаются на счетах 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам». Конечное сальдо по счетам 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» отражает остаток задолженности организации перед кредитором или заимодавцем. Это говорит о том, что на указанных счетах учитываются не сами кредиты и займы как инвестиционные ресурсы, а обязательства по ним перед кредиторами и заимодавцами. В результате, отсутствует информация о величине сформированных и использованных источников финансирования инвестиций в виде кредитов и займов. Согласно вышеназванной Инструкции, суммы полученных краткосрочных кредитов и займов отражаются по кредиту счетов 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» в корреспонденции с дебетом счетов учета денежных средств. На суммы погашенных кредитов и займов счета 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» дебетуются по соответствующим субсчетам в корреспонденции с кредитом счетов учета денежных средств.

Действующая в Республике Беларусь методика бухгалтерского учета не отражает данные об использованной и оставшейся суммах заемных источников финансирования инвестиций и не позволяет проконтролировать целевое использование указанных средств, поэтому мы предлагаем использовать разработанную нами карточку учёта кредитов.

В разработанной нами карточке отражается дата получения и дата погашения кредита, вид кредита, на какие цели выдан кредит, чем обеспечен кредит, сумма кредита, размер процентной ставки, информация о погашении кредита.

Наименование организации	Сельскохозяйственный филиал «Птицефабрика Оршанская»
---------------------------------	--

КАРТОЧКА УЧЕТА КРЕДИТА

Вид кредита		Дата получения		
Краткосрочный		число	месяц	год
Целевое использование		01	11	2017
Для оплаты ГСМ		Дата погашения		
Сумма кредита, руб.	4000	01	03	2018
Размер процентной ставки, %	15			

Обеспеченность кредита			
Форма обеспечения	Вид залогового И имущества	Количество	Стоимость, руб.
Залог	Молодняк кур	166 тыс. гол.	4627

Оборотная сторона

Погашение кредита			
Дата погашения кредита	Сумма оплаты, руб.		
	Основного долга	процентов	
		процент	сумма
31.11.2017	8000	15	50

В случае использования другой формы обеспеченности кредита, будет заполняться только первый столбец.

Таким образом, использование разработанной нами карточки учета кредита позволит усилить контроль за движением кредитных ресурсов.

Список использованной литературы

1. Об установлении типового плана счетов бухгалтерского учета, утверждении Инструкции о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов [Электронный ресурс] : Постановление М-ва финансов Респ. Беларусь, 29 июня 2011 г., № 50 (с изм. и доп. от 31.06.2014 г. № 46) // Аналитическая правовая система «Бизнес-инфо». – Режим доступа: www.business-info.by. – Дата доступа: 10.05.2017.

*Бедрий Р.О. студент
Сокольська Р.Б., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і аудиту
Національна металургійна академія України
rena@email.ua*

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УМОВАХ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ

В установах і організаціях, які утримуються коштом бюджету, видатки на оплату праці працівників належать до захищених видатків (а отже, їх виплачують обов'язково), а умови оплати праці чітко нормовані. Заробітна плата в бюджетних установах включає: посадовий оклад та/або ставку погодинної оплати праці; надбавки; доплати; премії; матеріальні допомоги [1].

Умови оплати праці в держорганах і органах місцевого самоврядування визначені відповідними законами та рішеннями Уряду. В бюджетних установах, закладах, організаціях, які створені цими органами, умови оплати праці визначені постановою КМУ «Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників

установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери» від 30.08.2002 № 1298 [2].

Організація обліково-аналітичної роботи з розрахунків за виплатами працівниками є найбільш відповідальною і трудомісткою, тому питання вдосконалення обліку праці є одним з найголовніших. Реалізація завдань вдосконалення системи бухгалтерського обліку та сучасні ринкові зміни діючої системи організації оплати праці потребують змін методології обліку розрахунків з оплати праці в закладах. Одним з важливих питань в цьому процесі є вдосконалення діючої моделі аналітичного обліку, оскільки дані аналітичного обліку відіграють важливу роль, характеризуючи розміщення та склад персоналу за місцями його використання, відпрацьований і невідпрацьований час, фонд заробітної плати і його структуру [3].

З метою удосконалення аналітичного обліку оплати праці у бюджетних установах пропонується:

- розробити аналітичну відомість за виплатами персоналу, де відображались би інформації про відпрацьований та невідпрацьований час, виконання норми працівником, склад працівників, структуру фонду оплати праці. Дану інформацію щодо витрат на оплату праці необхідно відображати за такими статтями калькуляції: основна заробітна плата, додаткова оплата праці, інші нарахування та виплати працівникам;

- розробити відомість складу персоналу підприємства, де відображались би такі показники як середньоспискова чисельність персоналу; кількість прийнятих у штат; кількість вибулих, яка класифікована за причинами вибуття; структура персоналу; коефіцієнт плинності кадрів; коефіцієнт обороту за прийомом; коефіцієнт обороту за вибуттям працівників; коефіцієнт відповідності кваліфікації працівника до складності робіт; рівень дисципліни працюючих;

- розробити відомість стану заборгованості з оплати праці працівників за певні періоди часу, де відобразити списковий склад працівників; посади; заборгованість за категоріями (основна заробітна плата, додаткова заробітна

плата); період заборгованості з заробітної плати по кожному працівнику та погашення заборгованості по кожному працівнику.

Облік праці та заробітної плати має бути організований таким чином, щоб сприяти підвищенню продуктивності праці, повному використанню робочого часу, а також правильному обчисленню чисельності працівників для обліку заробітної плати з метою оподаткування. Для цього в установах мають бути чітко розподілені функції обліку між відділами [4].

Отже, в сучасних умовах облік заробітної плати займає одне з центральних місць у всій системі обліку в установах, а запропоновані заходи дозволять удосконалити інформаційне забезпечення прийняття рішень в сфері управління персоналом бюджетної установи.

Список використаної літератури

1. Тонконог Т. Ю. Особливості системи оплати праці працівників бюджетної сфери та напрямків її удосконалення / Т. Ю. Тонконог // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. – 2010. – № 5 – С. 9–11.
2. Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1298-2002-%D0%BF>
3. Старченко Н. М. Удосконалення методики обліку виплат працівникам в бюджетних установах // Економічні науки. – 2012. – № 9. – С. 178-184
4. Чадченко О. С. Особливості організації обліку розрахунків з оплати праці в бюджетних установах // Управління розвитком. – 2012. - № 10. – С. 91-93.

*Бержанір І. А., к.е.н., старший викладач
кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини
innaberzhanir@ukr.net*

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Трансформація національної економіки до ринкових відносин вимагає від суб'єктів господарювання управління власним розвитком на принципі самостійності. Бухгалтерський облік як складова системи управління є впорядкованою системою збору, накопичення, реєстрації, класифікації, й узагальнення інформації у грошовому вимірнику про майно, капітал і зобов'язання підприємства та їх рух шляхом суцільного, безперервного й документального відображення всіх господарських операцій.

Бухгалтерський облік є складною системою – сукупністю елементів, пов'язаних між собою та об'єднаних в єдине ціле. Виступаючи ланкою зв'язку між господарською діяльністю та особами, які приймають рішення, бухгалтерський облік вимірює господарську діяльність шляхом реєстрації даних про неї для подальшого використання; обробляє дані та інтерпретує їх таким чином, щоб вони набули практичної корисності; передає у вигляді звітів інформацію тим, хто використовує її для прийняття управлінських рішень [1, с. 164]. Таким чином, метою ведення обліку є забезпечення управління точною, достовірною й об'єктивною інформацією для визначення доходів і витрат, оцінки активів та зобов'язань.

Бухгалтерський облік є важливим елементом економічної системи, без знання якого неможливе ефективне управління підприємством, тому його організація є одним із головних джерел отримання інформації необхідної для прийняття та реалізації управлінських рішень [2, с. 60].

Бухгалтерський облік є сполучною ланкою між господарською діяльністю й людьми, які приймають рішення і він забезпечує:

- виявлення економічної сутності, вимірювання господарських операцій, їх реєстрацію (запис) в облікових регістрах з метою підготовки для подальшого використання;
- обробку облікових даних, забезпечення їх зберігання до визначеного моменту, а потім переробку (узагальнення) в необхідну корисну інформацію (внутрішню та зовнішню);
- передачу цієї інформації у формі звітів тим, кому вона необхідна для прийняття рішень [3, с. 164].

Незалежно від соціально-економічних відносин дані бухгалтерського обліку завжди були основним джерелом інформації для управління. Економічна ситуація в Україні призвела до диспропорційного її розвитку, який пов'язаний з нестабільною динамікою фінансових результатів діяльності підприємств. Такі результати є наслідком неефективного управління економічними ресурсами, які становлять національне багатство.

Розвиток ринкових відносин ще більше зумовлює потребу в інформації, необхідної для планування, контролю та прийняття рішень. Керівникам підприємств доводиться постійно приймати управлінські рішення, суть яких у зводиться до того, щоб підвищити ефективність функціонування підприємства. Сучасна облікова система повинна відповідати стратегічним цілям підприємства, тому при її побудові до уваги слід брати не тільки внутрішні фактори мікросередовища, але й враховувати вплив зовнішніх факторів макросередовища. Такий підхід можна реалізувати на базі концепції стратегічного обліку. Отже, під стратегічним обліком потрібно розуміти облікову систему, яка покликана забезпечувати фахівців підприємства усією необхідною інформацією для прийняття ефективних управлінських рішень, спрямованих на досягнення стратегічних цілей підприємства [4, с. 50]. Користувачами інформації стратегічного обліку є керівництво підприємства як на вищому, так і на нижчих рівнях управління. Керівникам вищого рівня інформація стратегічного обліку потрібна для прийняття стратегічних рішень та їх моніторингу, керівникам нижчих рівнів – для реалізації стратегії.

Стратегічний аналіз дає змогу оцінити вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на діяльність компанії, що визначає вибір стратегії та перспективи розвитку її реалізації. У стратегічному аналізі досить широко використовують різноманітні методи прогнозування параметрів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, зокрема, якісні та кількісні методи.

Отже, бухгалтерський облік як одна з найважливіших складових у системі управління повинна бути зважено організованою та чітко регульованою діяльністю науковців та практиків з обліку, поєднувати в собі професійні знання, міжнародний досвід і компетенцію, оскільки від правильності дій бухгалтера залежать ефективне й законне функціонування підприємства. Отже, метою управління є підвищення ефективності господарських процесів. Бухгалтерські дані дозволяють виявляти проблеми управління, а баланс в цьому випадку є звітом, який оцінює ефективність управління. Усвідомлення цих підходів призведе до трансформації бухгалтерського обліку з пасивного нагляду в інструмент активного впливу на господарські процеси. Тому бухгалтер повинен не лише отримувати дані про факти господарського життя, а брати лише ті, які потрібні для вирішення конкретних завдань.

Список використаної літератури

1. Бухгалтерський облік : функції, завдання та принципи його організації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pidruchniki.ws>.
2. Верига Ю. Роль обліку в управлінні підприємством / Ю. Верига. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sophus.at.ua/publ>.
3. Осмятченко В. О. Функції бухгалтерського обліку в умовах застосування інформаційних технологій / В. О. Осмятченко. – Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 2. – С. 56–62.
4. Вольська В. В. Бухгалтерський облік як складова системи управління підприємством / В. В. Вольська // Економіка АПК. – 2012. – № 8. – С. 48–52. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.libr.dp.ua/uploads>.

*Білак Н. В., магістр
спеціальності «Облік і оподаткування»
Науковий керівник:
Максименко Д.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і оподаткування
та маркетингу
Мукачівський державний університет
nikoletta.bilak13@gmail.com*

ВИТРАТИ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Теорія і практика господарювання в ринкових умовах свідчать, що витрати є найважливішим об'єктом управління. Важливим є визначення витрат, безпосередньо пов'язаних з виробництвом продукції або виконанням робіт, послуг.

Витрати є одним із важливих критеріїв вибору оптимальних рішень у процесі управління усіма аспектами виробничо-господарської діяльності підприємства. В його поточних витратах має своє грошове вираження обсяг ресурсів на операційну діяльність, пов'язану з виробництвом і збутом продукції, а також управлінням підприємством. Обґрунтування планових поточних витрат, здійснення їх своєчасного контролю та регулювання є передумовою економії усіх видів ресурсів, зростання прибутку підприємства.

В ринковій економіці на розмір, структуру і динаміку витрат впливає як внутрішнє, так і зовнішнє середовище, зміни якого найчастіше відбуваються швидко і раптово, що вимагає організації системи забезпечення керівників підприємства релевантною інформацією щодо витрат на продукцію, аналіз якої в сукупності з даними досліджень зовнішнього середовища дає змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення, спрямовані на досягнення стратегічних цілей та поточних задач діяльності підприємства, а також удосконалення методів планування і контролю витрат.

Кошторис виробництва — це витрати підприємства, зв'язані з основною його діяльністю за певний період, незалежно від того, відносять їх на

собівартість продукції в цьому періоді чи ні. Отже, кошторис виробництва і собівартість загального обсягу продукції, як правило, не збігаються.

Витрати мають натуральну та грошову форму. Планування й облік витрат факторів виробництва в натуральній формі мають важливе значення для організації діяльності підприємства. Проте для оцінювання результатів діяльності вирішальною є грошова оцінка витрат, оскільки вона виражає вартість продукції [1; с.32].

Витрати – найбільш невизначене поняття, яке в обліку має багато значень. Поняття витрати набуває більш чіткого визначення, коли є пояснювальні до нього вислови: прямі витрати, накладні витрати. Але звичайно існують визначення, які допомагають визначити суть витрат.

Групування витрат за економічними елементами характеризує їх відношення до створення продукту, але не відображає мети і призначення виробничих витрат, не повністю виявляє їх роль у технологічному процесі.

Щоб виділити основні витрати, безпосередньо спрямовані на виробництво продукту, витрати на обслуговування, управління, збут і реалізацію, їх класифікують за статтями калькуляції. Статті калькулювання формують витрати для визначення собівартості продукції – одні витрати показують за їх видами, інші – за комплексними статтями. При цьому один елемент витрат може бути присутній у кількох статтях калькуляції.

Для більш чіткого ознайомлення з категорією витрати розглянемо основні положення:

- елементом витрат є кількість використаних матеріалів, число відпрацьованих людино-годин, кількість інших витрат ресурсів;
- величина використаних ресурсів повинна бути виражена в грошовому виразі;
- витрати використовуються з певною метою, для вирішення конкретних задач.

Виріб, вид діяльності, на які відносять витрати, називають об'єктом обліку витрат. Об'єкт обліку витрат може бути визначений як в широкому

плані, так і в вузькому. На один об'єкт обліку можуть відносити витрати по виготовленню виробу конкретного виду продукції. Проте витрати можуть обліковувати окремо по виробництву продукції по її видам, розмірам.

За центрами відповідальності складаються кошториси (планові витрати), обчислюються фактичні витрати і для виробничих підрозділів визначається собівартість одиниці продукції (послуг).

Для обґрунтованого визначення собівартості продукції важливе значення має поділ витрат на прямі й непрямі.

Поділ витрат на прямі й непрямі часто пов'язують з особливостями організації та технології виробництва. Для більш точного й об'єктивного обчислення собівартості продукції треба прагнути створювати сприятливі умови для прямого віднесення виробничих витрат за об'єктами калькуляції (обліку) й скорочення непрямих витрат. При цьому вважаємо доцільним використання розробленої науковцями класифікації непрямих витрат, яка дає змогу здійснити побудову обліку затрат і організацію оперативного контролю за ними, а також уникнути зайвих затрат, пізнати процес господарської діяльності в цілому і кожної ланки зокрема [2; с. 8].

Список використаної літератури

1. Білоусова І. Бухгалтерський облік і аудит/ Білоусова І. // Методи обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції. – №9 – 2008.
2. Бланк І.О. Фінансовий механізм управління ефективністю операційних витрат підприємства/ Бланк І.О. // Фінанси України. – №8 – 2003.
3. Крушельницька О.В. Управління витратами: Навч. посіб. для студентів екон. спеціальності/ Крушельницька О.В. – Житомир; ЖДТУ, 2005.

*Вишневська М.К., к.т.н.
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України
vishnevskaya@i.ua*

ОФІС УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ЯК НЕВІД'ЄМНА ЧАСТИНА ЗАГАЛЬНОЇ КОРПОРАТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Офіс управління проектами (ОУП) або Проектний офіс – це функціональний підрозділ, який зазвичай підзвітний керівникові вищої ланки, відповідає за управління проектами в компанії, а отже керує виконанням усіх завдань, які відносяться до портфельного та програмного управління проектами. Його формування в працездатному стані у більшості компаній є еволюційним процесом.

Для отримання загальної уяви щодо комплексного управління програмами та портфелями проектів у взаємозв'язку з поняттям ОУП, звернемося до рисунка 1.



Рис. 1 – Процеси управління програмами та портфелями проектів [1]

Офіс управління проектами може бути призначений для задоволення потреб, як усієї компанії, так і її частини – бізнес-одиниці, окремого відділу, портфелю проектів, програми, мультипроекту, лінійки продуктів тощо.

Тож послуги управління і масштаб дій, що надаються офісом управління проектами можуть теж достатньою мірою варіюватися залежно від цілей, що стоять перед ним. Серед них зокрема:

- адміністративні питання – звітність по проектах, управління пріоритетам, відстеження ресурсів, контроль за змінами, аналіз звітів після закінчення фаз, архів проектів, безпосередньо адміністративна робота;
- кадрові питання – навчання і наставництво, підвищення кваліфікації, лідерство, керівництво проектами;
- методологічні питання – розвиток і підтримка проектної методології.

Спираючись на вище зазначене та дані [1, с.388-391], можна виокремити 4 основні моделі Проектних офісів: ОУП-репозиторій, ОУП-наставник, ОУП підприємства, ОУП, націлений на отримання негайного результату (таблиця 1)

Таблиця 1

Моделі офісів управління проектами

Модель ОУП	Сутність, призначення
ОУП-репозиторій	працює як сховище методик та інформації, розглядається споживачами його послуг лише як джерело даних про методи вирішення проблем, які виникають у проектах
ОУП-наставник	знаходиться за межами від основних інтересів керівництва організації та може розглядатися нею як джерело необов'язкових накладних витрат
ОУП підприємства	виконує функції управління проектами та нагляд за їх виконанням в масштабах організації (можливий опір з боку керівників структурних підрозділів щодо втрати контролю за роботою підлеглих)
ОУП, націлений на отримання негайного результату	офіс, зосереджений на управлінні усім портфелем проектів, його дії узгодженні із цілями та активами організації, користується повагою з боку керівників та виконавців проектів, яким пропонує консультативну допомогу

ОУП, націлений на отримання негайного результату (див. табл.1), на наш погляд, є найбільш привабливою з означених моделей адже спроможний забезпечити ряд переваг:

- наявність раціональної, збалансованої програми, управління якою забезпечить моніторинг ходу виконання проектів та їх стану;
- щомісячне планування та прогнозування з метою виявлення існуючих

можливостей для виконання проектів програми та виникаючих загроз, основних проблем та ризиків, перевитрат і недовитрат бюджетів, оцінки існуючого фінансування проектів;

- застосування єдиної схеми встановлення пріоритетів для усіх проектів, які входять до програми, та проектів, що виконуються за межами програми;

- збільшення рентабельності (прибутковості) у тому числі за рахунок поліпшення в організаційному аспекті, збільшення продуктивності проектних команд;

- зміщення культури компанії в проектну сторону;

- навчання та підвищення кваліфікації керівників та виконавців проектів за необхідністю, а отже підвищення професіоналізму працівників в області управління проектами.

Таким чином, в умовах трансформаційної економіки та чисельних викликів сучасного бізнес-середовища проектний офіс є одним з головних показників зрілості управління проектами сучасного підприємства і невід'ємною частиною його загальної корпоративної системи управління проектами.

Список використаної літератури

1. Кендалл Дж.И. Современные методы управления портфелями проектов и офис управления проектами: Максимизация ROI / Дж. И. Кендалл, С.К. Роллинз. – М.: ЗАО ПМСОФТ, 2004. – 576 с.

*Гільорме Т.В.
к.е.н., доцент кафедри статистики,
обліку та економічної інформатики
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара
gillyorme@i.ua*

АНАЛІТИЧНЕ-ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

На ранніх стадіях розвитку підприємницької діяльності роль звітності в системі управління була незначною – звітність виконувала обмежені функції інформаційного характеру для внутрішніх потреб діяльності, які не вимагають застосування спеціальних форм, тобто єдиний бухгалтерський облік повністю задовольняв інформаційні потреби. Але при стрімкому розвитку суспільного виробництва появилась необхідність розмежування інформації насамперед в залежності від користувачів: внутрішні та зовнішні.

При цьому формується явище «декаплінгу впливу» – є актуальним при використанні ресурсів, які можуть викликати загрозу для здоров'я людини та стану екосистеми або коли технологічні рішення мають значний потенціал для зменшення загроз для людини та довкілля [1]. Воно не завжди виникає внаслідок зменшення використання ресурсів або витрат в процесі виробництва. Досягнення ефекту декаплінгу досить часто потребує зміни технологічних процесів, що потребує значних витрат. Передусім це нагально при впровадженні технологій використання відновлюваних джерел енергії.

Звідси випливає, що при корегуванні чи доповненні фінансово-економічного обліку немає необхідності відмовлятися від економічного продовження екологічно–орієнтованого управління підприємством. Для цього розроблені різноманітні типи еко-балансів і методи оцінювання. На сучасному етапі, починаючи з 80-ті р. ХХ ст. до теперішнього часу відбувається конвергенція існуючих властивостей (якостей) звітної інформації до вимог економічних інтересів суб'єктів у ринкових умовах. Інтеграція управлінського

та бухгалтерського обліку призводять до доповнення першого виду обліку (визначення інтервальних та екстервальних витрат; застосування принципів «життєвого циклу» тощо) та розширення другого (наявність «рюкзаків»: соціального, екологічного; оцінка впливів тощо). Питання енергозбереження як елементу сталого розвитку суб'єкта господарювання повинно бути відображено в традиційному фінансовому обліку з метою підвищення об'єктивності, релевантності інформації як підґрунтя управлінських рішень. В системі фінансового обліку у Плані рахунків задля отримання інформації щодо енергозбереження, вважаємо за необхідне ввести окремі субрахунки в кожному класі [2]:

1) Активи підприємства: у класі 1 «Необоротні активи» – для обліку основних засобів енергозберігаючих технологій, їх зносу, капітальних інвестицій у створення (придбання), реконструкції, модернізації таких активів; у класі 2 «Запаси» – для обліку запасів, які впливають на енергозбереження (особливо енергія, отримана з джерел відновлювальної енергетики), екологічно чистої готової продукції та товарів.

2) Пасиви підприємства: клас 4 «Власний капітал та забезпечення зобов'язань» – резервний капітал для інвестицій у сферу енергозбереження, цільового фінансування енергозберігаючих заходів, забезпечення майбутніх витрат та платежів, пов'язаних з екологічною діяльністю; клас 5 «Довгострокові зобов'язання» – для обліку довгострокових зобов'язань з питань енергозбереження» клас 6 «Поточні зобов'язання» – облік екологічного податку, врахування пільг; виплати персоналу, який задіяний у енергозберігаючих заходів, обслуговування обладнання, що забезпечує ВДЕ (відновлювальні джерела енергії), відповідні нарахування на ці виплати, тощо.

3) Класи витрати (клас 8, 9) та доходи – для обліку витрат, доходів, визначення фінансових результатів енергозберігаючих заходів.

4) Клас 0 «Позабалансові рахунки» – для обліку об'єктів енергозберігаючої діяльності, які не можуть бути визнані у бухгалтерському обліку (внаслідок відсутності достовірної оцінки).

В системі управлінського обліку необхідно розробити методику розмежування витрат та доходів, яка б дала змогу виділити та оцінити витрати на заходи щодо енергозбереження, що дозволила побудувати відповідні бюджети на ці заходи, оцінити проекти та визначити не тільки економічну ефективність, але соціальних, екологічних тощо. Зміни у управлінській звітності відбуваються на засадах концепції соціальної відповідальності.

Соціально відповідальні компанії отримують конкурентні переваги у порівнянні з іншими компаніями, що працюють на цьому ринку. Експерти відмічають, що соціально відповідальний бізнес може краще контролювати свої ризики, як фінансові, так і екологічні, а також пов'язані із споживачами. Так, щорічно з 2011 року в Україні Центр «Розвиток КСВ» складає Індекс прозорості сайтів українських компаній на основі міжнародної методики, розробленої Beyond Business (Ізраїль) та Центром «Розвиток КСВ». Відповідно за Методикою оцінювання Індексу прозорості сайтів українських компаній оцінювання відбувається за чотирма критеріями: звітність (40% загального результату) – наявність звіту про діяльність компанії у екологічній сфері; зміст (35% загального результату) – рівень розкриття інформації за ключовими сферами корпоративної соціальної відповідальності; навігація (10% загального результату) – легкий доступ читача до будь-якої інформації про соціальну та екологічну відповідальність компанії; доступність (15% загального результату) – потенційна доступність веб-сайту з точки зору різних аспектів (мови, наявність контактної інформації, адаптованість для людей з обмеженими можливостями). Середній рівень розкриття інформації українськими компаніями на власних сайтах у 2016 р. становить 19,3%, середній рівень розкриття інформації топ-10 компаній становить 56,5% [3]. Секторальний аналіз продемонстрував, що найвищий рівень розкриття інформації з КСВ можемо спостерігати на веб-сайтах компаній секторів «ІТ/Телеком», «Енергетика», «АПК» та «Гірничо-металургійний». Традиційно низьким для України залишається рівень розкриття інформації про винагороду ТОП-менеджменту – жоден з досліджених підприємств не наважується публікувати

ці дані на своєму сайті. На сайтах українських компаній фактично повністю відсутня інформація з питань «Бонуси та політика заробітної плати», «Програми впровадження корпоративної соціальної відповідальності у ланцюг постачання та їх результати» та «Політика відповідального маркетингу та її результати». Крім того, на зменшення рівня інформаційної прозорості діяльності компаній впливають недоліки нефінансової звітності: відсутність уніфікованої форми звітів, детального розкриття значної кількості показників, особливостей ведення бізнесу тощо.

Список використаної літератури

1. Hilorme T. Trends of convergence of accounting types within the system of energy management / T. Hilorme, V. Taran, A. Semenova // Current scientific research: Collection of scientific articles. - Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada, 2017. – P. 111-114.
2. Хэнсен Ш. Перфоманс – контрактинг: новые горизонты / Ш. Хэнсен, Дж. Вейсман // Энергоаудитиенергосервис. – 2013. – № 2(26). – С. 4–11.
3. Презентовано шостий індекс прозорості і КСВ українських компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://csr-ukraine.org/article/transparency-index-2016-2/>

*Гіржева О.М., к.е.н.
Доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка
olgagirzheva@ukr.net*

РОЛЬ СТАТИСТИКИ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

В останні роки роль статистики та застосування її методів в сучасному суспільстві стають все більш значущими. Це викликано глобальними процесами, що відбуваються в суспільстві, розвитком економічних знань, заснованих на інформаційно-телекомунікаційних технологіях.

Статистика має багатовікову історію і своїм корінням сягає в сиву давнину. Необхідність у появі статистичної практики пов'язана з утворенням держав. Тобто, для того, щоб утворити державу, потрібно було зібрати відомості про наявність земель, чисельності проживаючих на цій землі, про їх майновий стан і багато інших даних. Подібний облік проводився декілька тисячоліть тому в таких державах, як Китай, Древній Рим і Єгипет [1].

Статистика, як будь-яка інша наука, виникла з практичних потреб людей.

В ринковій економіці статистика – це єдино можливий засіб для орієнтації і практичного аналізу в області економіки, фінансів і суспільства в цілому.

Наявність систематичної, повної і своєчасної інформації про процеси, що відбуваються у підприємницькій діяльності - необхідна умова прийняття ефективних управлінських рішень.

Кожний підприємець виробляє свій продукт або надає послуги споживачам. Щоб оцінити, наскільки ефективно він працює, необхідно мати систему кількісного вимірювання цього продукту або послуги, а також можливість аналізу змін, що відбуваються за певний період. Будь-який критерій діяльності підприємства найкраще дозволить оцінити правильна і достовірна статистика. Ведення статистичних даних дозволить виявити ключові моменти в роботі, а саме мати кількість виробленого продукту або наданих послуг, внесок кожного працівника в процес виробництва і в кінцевому підсумку результати та ефективність діяльності підприємства в цілому.

Процес обліку статистичних даних можна організувати по-різному. Як правило, статистика має під собою три рівня. Перший рівень відображає ефективність роботи всього підприємства, другий - ефективність роботи конкретного відділу, а третій - якість роботи окремого співробітника. Найчастіше, застосовують таку модель, коли основні дані надають співробітники нижчої ланки, а потім по ієрархічній драбині вгору вони поступово поповнюються новими даними. Існують області, в яких, здавалося б, важко визначити (виміряти) внесок кожного працівника в успішну роботу

підприємства. Але все ж такі методи існують. Наприклад, маркетингологи і рекламні агенти можуть підраховувати кількість позитивних відгуків на рекламу, або кількість реальних клієнтів, що подзвонили або прийшли в офіс. Фахівці з продажу можуть вести облік прийнятих дзвінків, зроблених дзвінків, призначених зустрічей, укладених угод. Все це в комплексі дасть досить чітку картину роботи конкретного фахівця.

Статистика дозволяє вирішити цілий ряд проблем управління:

- цифрові статистичні дані відображають те, що вироблено і яку винагороду за це можна отримати;
- постійне володіння ситуацією, дозволяє побачити покращується ситуація на підприємстві чи погіршується, можна відстежити позитивні і негативні тенденції (особливо це видно на графіках);
- оцінка будь-якої операції за критеріями її успішності;
- вироблення подальшої стратегії розвитку на основі статистичних даних;
- дає керівникові почуття впевненості і безпеки за рахунок використання достовірних даних;
- використання тільки тієї інформації, яка має достовірне походження;
- виділення областей, яким найбільш необхідні коректування або поліпшення.

Систематичне ведення статистики - це запорука якісного і професійного управління підприємницькою діяльністю, показник хорошої інформованості керівника. Якщо не вдається оцінити якусь роботи з точки зору статистики, то швидше за все, її важливість можна піддати великому сумніву. Будь-яке нове починання будується, перш за все, на оцінці існуючих фактів, стану в даній галузі.

Статистика це наука, яка є невід'ємною в житті кожного суспільства, вона визначає динаміку розвитку, спаду, зростання суспільних явищ. Це наука, яка вирішує певні завдання завдяки наявності та розвитку статистичних методів, а також завдяки країнам, що розвиваються інформаційних технологій. Результати

дослідження масових явищ методами статистики є об'єктивною базою в інших науках, є запорукою достовірності зроблених ними висновків.

Отже, приділяйте статистиці достатню увагу, і успіх вашого підприємства буде забезпечений, а ви, в свою чергу, з легкістю зможете виміряти, яке точно винагороду ви отримаєте за свою роботу.

Список використаної літератури

1. Мармоза А. Т. Теорія статистики [текст] підручник / А. Т. Мармоза – 2-ге вид. перероб. та доп. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 592 с.
2. Опря А. Т. Науково-методологічні принципи забезпечення надійності результатів дослідження економічних явищ (можливості і обмеження методів статистики) [Електронний ресурс] / А. Т. Опря. — Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2010/01/169.pdf>.

*Гоголенко Г.С., магістрант
Науковий керівник: Зелікман В.Д., к.т.н., доцент
завідувач кафедри обліку і аудиту
Національна металургійна академія України
E-mail: pranna144@gmail.com*

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ НА УЧАСТЬ У КОМЕРЦІЙНИХ ТЕНДЕРАХ

У сучасних умовах Україна проходить процес трансформації, який, перш за все, полягає у адаптації економіки країни до світових ринкових умов. Цей процес охоплює зміни у широкому колі галузей, зокрема й у сфері торгівлі, яка займає особливе місце у реалізації соціально-економічної політики держави, формуванні конкурентного середовища на ринку, а також у визначенні ринкової орієнтації національної економіки. Створення, формування та розповсюдження всесвітньої мережі Інтернет, стрімкий розвиток інформаційних технологій зробили помітний вплив на зміни усієї світової

економіки, забезпечуючи в роки сприятливої економічної кон'юнктури високі темпи зростання валового внутрішнього продукту. Поширення електронної торгівлі радикально трансформує міжнародну торгову практику, замінюючи традиційну торгівлю альтернативними електронними системами [1].

Однією з моделей електронних торгів є електронний тендер. Електронний тендер – це спеціалізований web-сайт для проведення тендерів серед постачальників. Зазвичай він реалізується у вигляді каталога-довідника, за допомогою якого клієнт може обирати постачальників товарів для подальших переговорів з ними. Відбір проводиться виходячи з характеристик товарів, цін, умов постачання, номенклатури або якихось специфічних міркувань. Такі системи застосовуються компаніями для полегшення участі в тендерах, для просування своєї торгівельної марки і зниження витрат з маркетингу [2].

В Україні до недавнього часу функціонувала лише електронна система публічних закупівель для державного сектору. Ефективність цієї моделі викликала велику зацікавленість бізнесу у подібній системі та зумовила створення відкритої електронної системи комерційних торгів. Система складається із Центральної Баз Даних та майданчиків, які представляють собою робочий інструмент для замовників та постачальників та на яких створюються тендери, публікуються заплановані закупівлі, подаються пропозиції на участь у тендері та інше; тендер являє собою процедуру здійснення відбору учасників з метою визначення переможця торгів [3].

Очевидні переваги використання електронної системи комерційних торгів викликали її популярність серед замовників та постачальників. Проте, одночасно з цим перед учасниками такої торгівлі, зокрема, перед постачальниками постає широке коло питань стосовно особливостей обліку витрат, пов'язаних з участю у тендерах.

У процесі участі в електронних комерційних торгах у постачальника виникають наступні витрати: оплата послуг електронного майданчика, яка стягується в момент подання постачальником пропозиції на тендер і повертається йому у разі, якщо він скасував свою пропозицію до моменту

розкриття пропозицій або якщо замовник скасував тендер [3], та витрати на підготовку тендерної документації (перелік необхідних документів для комерційних закупівель законодавчо не регламентовано та встановлюється замовником при формуванні заявки). Також деякі підприємства мають у штаті спеціалістів по роботі з тендерами або залучають їх за договором підряду.

За своєю сутністю витрати на участь у тендерах підходять від визначення витрат на збут згідно з П(С)БО 16 «Витрати» як інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг [4]. Проте, якщо при проведенні торгів величина витрат на участь у тендері є однаковою для усіх його учасників і не залежить від того, хто став переможцем, то для цілей бухгалтерського обліку питання, чи перемогло підприємство у торгах, має важливе значення.

У разі, якщо підприємство одержало перемогу у тендері, витрати можна включити до витрат на збут. Якщо ж підприємство взяло участь у торгах, але не здобуло перемоги, ці витрати не можна віднести до таких, що пов'язані зі збутом продукції. Відповідно до листа Міністерства фінансів України від 27.12.2016 № 31-11420-07-16/37214 «Щодо обліку витрат на участь у тендері» [5], якщо учасник не став переможцем торгів, то понесені ним витрати можуть бути віднесені до складу інших витрат операційної діяльності.

У підприємств – платників ПДВ щодо суми, сплаченої за послуги електронного майданчика, виникає податковий кредит з ПДВ. Це призводить до виникнення питання щодо правомочності податкового кредиту, якщо підприємство не стало переможцем торгів, проте у даному випадку підприємство за інших незмінних умов має право на податковий кредит з ПДВ – адже предметом договору між постачальником та електронним майданчиком є надання оператором електронного майданчика послуг з реєстрації користувача, автоматичного розміщення, отримання і передання інформації та документів під час проведення процедур комерційних закупівель [6], який і є об'єктом оподаткування ПДВ згідно ст. 185 ПКУ [7]. Також у ситуації, коли підприємство зареєстровано як учасник тендеру, сплатило за послуги електронного майданчика, проте за якихось причин не прийняло участі у

аукціоні, тобто «у повній мірі» не прийняло участі у торгах, воно все одно зберігає за собою право на податковий кредит – адже згідно до ст. 198 ПКУ [7] нарахування податкового кредиту здійснюється незалежно від того, чи такі товари/послуги та основні фонди почали використовуватися в оподатковуваних операціях у межах провадження господарської діяльності платника податку протягом звітного податкового періоду, а також чи здійснював платник податку оподатковувані операції протягом такого звітного податкового періоду.

Додатковим питанням є оподаткування податком на прибуток підприємств: відповідно до ст.134 ПКУ [7] витрати на участь у тендері включаються до розрахунку фінансового результату, визначеного у фінансовій звітності підприємства, відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності. Різниць, які б вимагали коригування фінансового результату з метою оподаткування, для цих витрат не передбачено.

Як було зазначено вище, одним з елементів витрат на участь у тендері є витрати на підготовку тендерної документації. Одним з таких документів може бути довідка про відсутність судимості директора підприємства. Ця довідка засвідчує, що фізична особа не притягувалась до кримінальної відповідальності за злочини, не має непогашеної судимості, не перебуває в розшуку на день отримання довідки. Довідка надається згідно до порядку доступу до відомостей персонально-довідкового обліку єдиної інформаційної системи Міністерства внутрішніх справ України [8] Департаментом інформаційних технологій МВС та територіальними сервісними центрами МВС у паперовій чи електронній формі безоплатно у строк до 30 календарних днів з дня надходження запиту про її видачу. Якщо ж довідку необхідно отримати у більш короткий термін, можна звернутися до суб'єктів господарювання, які пропонують надання таких послуг на платній основі.

Також досить часто виникає потреба в наданні у складі тендерної документації витягу з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань. Отримання витягу здійснюється

згідно з порядком надання відомостей з Єдиного державного реєстру [9]. Слід зазначити, що дана послуга є платною і відповідно до ст.197 ПКУ [7] її відносять до операцій, що звільнені від оподаткування ПДВ.

Великі підприємства-замовники при проведенні тендерів з великим бюджетом закупівлі вказують однією з обов'язкових вимог до постачальників надання забезпечення тендерної пропозиції. Забезпечення тендерної пропозиції – надання забезпечення виконання зобов'язань учасника перед замовником, що виникли у зв'язку з поданням тендерної пропозиції, у вигляді такого забезпечення, як гарантія [10]. Найпоширенішим видом забезпечення тендерної пропозиції є банківська гарантія. Господарський кодекс України [11] визначає банківську гарантію як специфічний засіб забезпечення виконання господарських зобов'язань шляхом письмового підтвердження (гарантійного листа) банком, іншою кредитною установою, страховою організацією (банківська гарантія) про задоволення вимог управненої сторони у розмірі повної грошової суми, зазначеної у письмовому підтвердженні, якщо третя особа (зобов'язана сторона) не виконає вказане у ньому певне зобов'язання, або настануть інші умови, передбачені у відповідному підтвердженні. Отриманий гарантійний лист надається постачальником у складі тендерної документації при поданні тендерної пропозиції. Згідно з П(С)БО 16 [4] плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків включається до складу адміністративних витрат. Проте у даному випадку витрати на оплату послуг банку необхідні для підготовки тендерної документації, тому вважаємо більш доцільним включити ці витрати до витрат на збут.

Таким чином, розглянуті особливості обліку витрат підприємств на участь у комерційних тендерах мають допомогти учасникам електронної системи комерційних торгів при веденні обліку витрат, зокрема, при здійсненні процедур комерційних закупівель.

Список використаної літератури

1. Чучко Н.О. Електронна торгівля в системі світогосподарських відносин

/ Н.О. Чучко, Г.М. Лозікова // Економіка промисловості. – 2011. – № 4. – С. 153-158.

2. Тимофєєва О.М. Використання електронних торгів в Інтернеті / О.М. Тимофєєва, І.В. Онопрієнко // Прогресивні техніка та технології харчових виробництв ресторанного господарства і торгівлі. – 2011. – Вип. 2. – С. 416-423.

3. RIALTO: Відкрита система комерційних торгів (офіційний сайт) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rialtotenders.com.ua>.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

5. Лист Міністерства фінансів України від 27.12.16 р. № 31-11420-07-16/37214 «Щодо обліку витрат на участь у тендері» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vobu.ua/ukr/documents/item/lyst-minfinu-ukrainy-vid-271216-r-31-11420-07-16-37214>.

6. Договір-оферта про надання послуг ТОВ «ЗАКУПКИ.ПРОМ.УА» / Zakupki.Prom.ua: Офіційний учасник системи публічних закупівель ProZorro та відкритої системи комерційних закупівель RIALTO (офіційний сайт) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakupki.prom.ua/public-offer>.

7. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/paran8575#n8575>.

8. Порядок доступу до відомостей персонально-довідкового обліку єдиної інформаційної системи Міністерства внутрішніх справ України, затверджений наказом Міністерства внутрішніх справ України від 29.11.16 р. № 1256 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0022-17>.

9. Порядок надання відомостей з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань, затверджений наказом Міністерства юстиції України від 10.06.16 р. № 1657/5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0839-16>.

10. Закон України «Про публічні закупівлі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/922-19>.

11. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

*Голуб Н.О., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і оподаткування
Таврійський державний агротехнологічний університет
natalija-golub@ukr.net*

КОРОТКОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ: ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ТА ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ

Зобов'язання є однією із складових Балансу і розглядаються як джерела формування фінансових ресурсів для фінансування операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємств.

Зобов'язання – це заборгованість підприємства, що виникла внаслідок подій, що відбулися, і погашення якої в майбутньому, як очікується, приведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють економічні вигоди [1]. Методологічні основи формування у бухгалтерському обліку інформації про зобов'язання визначаються П(С)БО 11 «Зобов'язання».

Зобов'язання визнається, якщо його оцінка може бути достовірно визначена й існує ймовірність зменшення економічних вигід у майбутньому внаслідок його погашення. Якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, його сума включається до складу доходу звітного періоду [2].

У бухгалтерському обліку зобов'язання відображають тільки тоді, коли виникає заборгованість по них. Як правило, кредиторська заборгованість виникає після одержання прав використання товарів і послуг. Зобов'язання розглядаються як кредиторська заборгованість, якщо вони:

- мають місце в теперішньому і є наслідком минулих фактів господарського життя (придбання, товарів; нанесення збитків та ін);
- пов'язані з необхідністю майбутніх платежів з метою збереження господарських зв'язків підприємства або у відповідності з нормальним здійсненням господарської діяльності;
- мають визначений термін виконання (проте конкретна дата може бути невідома).

Основною причиною виникнення короткострокових зобов'язань є забезпечення потреб підприємства у грошових коштах протягом операційного циклу. Операційний цикл - це процес перетворення грошових коштів у матеріали, готову продукцію, заборгованість покупців и знов у грошові кошти. Більшість короткострокових зобов'язань виникають внаслідок такого циклу: рахунок до сплати після придбання матеріалів, нараховані витрати – внаслідок здійснених операційних витрат, а відстрочені доходи – внаслідок авансових платежів покупця. Короткострокові кредити підприємство використовують тоді, коли необхідні грошові засоби у результаті великої кількості запасів або при очікуванні отримання дебіторської заборгованості. Іноді грошові засоби витрачаються на сплату поточної частини довгострокової заборгованості, інвестиції в необоротні активи або виплату дивідендів.

Неспроможність управляти грошовими потоками, пов'язаними з короткостроковими зобов'язаннями, може мати серйозні наслідки для підприємства. Наприклад, якщо своєчасно не сплатити потрібну суму постачальникам, то вони можуть призупинити поставки, що може призвести до не виконання контрактних зобов'язань перед покупцями та не до отримання виручки підприємством. Неспроможність сплачувати короткострокові зобов'язання протягом тривалого часу може призвести до банкрутства підприємства. Для того щоб оцінити здатність підприємства покрити короткострокові зобов'язання, використовують три показники, а саме: оборотний капітал, коефіцієнт поточної ліквідності та коефіцієнт термінової ліквідності. Поточні зобов'язання є основним елементом у вказаних показниках. Для правильного визначення та управління короткостроковими зобов'язаннями необхідно розуміти, як вони виникають, оцінюються, класифікуються та розкривається про них інформація.

При визначенні зобов'язань важливим елементом є час. Неможливість відобразити зобов'язання у звітному періоді часто призводить до неможливості показати витрати. Це призводить до заниження витрат та завищенню прибутку. Зобов'язання відображаються в обліку тоді, коли виникає заборгованість. На

практиці це не так просто зробити. Коли підприємство в ході операційного циклу зобов'язується сплатити у майбутньому визначену суму грошових коштів, виникає та визнається зобов'язанням, у випадку придбання товару у кредит. Але часто короткострокові зобов'язання виникають не в ході прямих операцій, а саме заробітна плата, відсотки до сплати, податки до сплати [3].

Короткострокові зобов'язання включають заборгованість, погашення якої очікується протягом року. Більшість сплачується або за рахунок поточних активів або грошовими коштами, отриманими у результаті діяльності підприємства.

Для надання пояснення по деякими короткостроковим зобов'язанням, потрібно розкрити інформацію у примітках до фінансової звітності. Наприклад, якщо підприємство має векселі до сплати на велику суму, то, можливо, потрібно навести у примітках до фінансової звітності залишки, дати погашення, відсоткові ставки та інші характеристики такого зобов'язання. Будь-які спеціальні кредитні угоди або кредитні лінії, також повинні бути розкриті у Примітках.

Список використаної літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України від 07.02.2013 р. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/z0336-13>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України від 31.01.2000 р. №20, зі змінами та доповненнями. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/z0085-00>
3. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета /Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Кол- дуэлл. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 496 с.

*Грибовська Ю. М., к.е.н., доцент
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Гайдабура А. В., ЗВО СВО – магістр
Полтавська державна аграрна академія
julijal@ukr.net*

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

Дохід посідає одне з головних місць у загальній системі вартісних інструментів ринкової економіки. Він забезпечує стабільність діяльності підприємства, гарантує певну його фінансову незалежність.

Облік доходів з'явився ще у давні часи. У Вавілоні у 3 тисячолітті до нашої ери набули розповсюдження обчислювальні основи обліку, в точу числі: нормування доходів і витрат та прагнення до наскрізного відображення в обліку операцій і умов господарської діяльності. У Римі, в державному господарстві римлян використовувалася особлива система книг, однією з її частин була книга доходів і витрат (Codex ассерті et expensi), в якій систематизувались операції [5].

Питання сутності доходів та їх класифікація досліджені в працях Ф. Ф. Бутинця, Н. І. Гордієнко, В. С. Загорського, М. Ф. Огійчука, В. В. Сопка та інших науковців. Однак, враховуючи тенденції ринкової економіки, виникає необхідність в поглибленні вивчення класифікації доходів підприємства.

Метою дослідження є розробка узагальненої класифікації доходів підприємства.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності наведені у Положенні (Стандарті) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» (далі – П(С)БО 15) та Національному Положенні (Стандарті) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (далі – НП(С)БО 1).

Норми П(С)БО 15 стосуються підприємств, організацій та інших осіб незалежно від форм власності [6, с. 696].

Згідно із п. 3 розд. I НП(С)БО 1 доходи – це 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) [2].

Визначення доходу, наведене в п. 5 П(С)БО 15 практично ідентичне визначенню із НП(С)БО 1, але містить істотне доповнення: дохід визначається за умови, що його сума може бути достовірна визначена [4].

П. 5 П(С)БО 15 передбачено дві обов'язкові умови визнання доходу:

- збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу за рахунок внесків учасників підприємства);
- оцінка доходу може бути достовірно визначена [4].

Норми П(С)БО 15 не поширюються на доходи, пов'язані:

- із договорами оренди;
- дивідендами, які належать за результатами фінансових інвестицій і обліковуються за методом участі в капіталі;
- страховою діяльністю;
- зміною справедливої вартості фінансових активів і зобов'язань, а також ліквідацією (продажем, погашенням) зазначених активів і зобов'язань;
- зміною вартості інших поточних активів;
- первісним визначенням і зміною справедливої вартості біологічних активів, пов'язаних із сільськогосподарською діяльністю, і з первісним визнанням сільгосппродукції;
- видобутком корисних копалин [4].

Відповідно до п. 6 П(С)БО 15 не визнаються доходами:

- перерахування до бюджету і позабюджетні фонди;
- надходження за договором комісії, агентським та іншими аналогічними договорами на користь комітента, принципала тощо;
- сума передоплати продукції (товарів, робіт, послуг);
- сума авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг);
- сума задатку під заставу або в погашення позички, якщо це передбачено договором;

- надходження, що належать іншим особам;
- надходження від первинного розміщення цінних паперів;
- сума балансової вартості валюти [4].

Не визнають дохід також при безоплатній передачі активів підприємства, оскільки в даному випадку не відбувається ні збільшення активів, ні зменшення зобов'язань.

Єдиного визначення поняття «дохід» у сучасній літературі не існує, учені розглядають сутність даного поняття по-різному.

Відповідно до Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 18 «Дохід» (далі – МСБО 18) дохід – це валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу [1].

Основною перевагою визначення поняття «дохід» в національних положеннях, в порівнянні з визначенням у міжнародному стандарті, є відображення доходу як збільшення капіталу підприємства, але відмежування цього поняття від внесків власників майна підприємства.

Відповідно до податкового законодавства під доходами розуміють загальну суму доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України так і за її межами [3].

Таким чином, сутність поняття «дохід» за різними науковими джерелами дає змогу визначити головні його особливості:

- дохід підприємства являє собою один із видів фінансових результатів господарської діяльності за певний період;
- характеризує надходження економічних вигід;
- економічні вигоди, що формують дохід підприємства, обчислюються у грошовій формі.

Класифікація доходів за ознаками наведена у НП(С)БО 1 та ПСБО 15, а також в працях провідних вітчизняних науковців.

Узагальнена класифікація доходів за дослідженнями провідних учених-економістів наведена у табл. 1.

Таблиця 1

**Узагальнена класифікація доходів за результатами досліджень
учених-економістів**

Класифікаційна ознака	Вид доходів
За галузями діяльності	– дохід від виробничої діяльності; – дохід від торгівельної діяльності; – дохід від надання послуг і т.д.;
За видом діяльності підприємства	– доходи основної діяльності підприємства; – доходи від інших видів операційної діяльності;
За характером оподаткування	– доходи, що підлягають оподатковуванню; – доходи, що не підлягають оподатковуванню;
За елементами формування доходів підприємства у фінансовій звітності	– валовий дохід з операційної діяльності; – чистий дохід з операційної діяльності;
За економічним змістом формування доходів	– доходи від реалізації; – позареалізаційні доходи;
За порядком відображення доходів	– доходи звітного періоду; – доходи майбутнього періоду;
За рівнем управління формуванням доходів	– дохід, що формується за результатами окремої операції; – дохід, що формується окремим відділом; – дохід, що формується по підприємству в цілому.
За видами діяльності	– доходи операційної діяльності; – доходи фінансової діяльності; – доходи інвестиційної діяльності.

Для цілей бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності на підставі стандартів бухгалтерського обліку всі доходи підприємства класифікуються за видами діяльності: операційна, фінансова та інвестиційна.

Відповідно до п. 7 П(С)БО 15 у бухгалтерському обліку визнані доходи класифікуються за такими групами:

- дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- інші операційні доходи;

- фінансові доходи;
- інші доходи [4].

Отже, спільною ознакою при класифікації доходів відповідно до нормативних документів та з урахуванням результатів досліджень провідних учених-економістів є їх поділ за видами діяльності: доходи операційної діяльності, доходи фінансової діяльності, доходи інвестиційної діяльності. Доходи від операційної діяльності забезпечують основну частку доходів підприємства та формуються від головних видів його діяльності.

Список використаної літератури

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Мінфіну № 73 від 07 лют. 2013 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02 груд. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 290 від 29 лист. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Сутність витрат: історичний аспект [Текст] : збірник наукових статей / ред. С. Сорока. – К. : Сатсанга, 2011. – 107 с.
6. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами : підручник / Огійчук М. Ф., Сколотій Л. О., Беленкова М. І. та ін. / За ред. проф. М. Ф. Огійчука. – 7-ме вид., перероб. і допов. – К. : Алерта, 2016. – 1040 с.

*Грибовська Ю. М., к.е.н., доцент
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Мороз О. М., ЗВО СВО – магістр
Полтавська державна аграрна академія
julijal@ukr.net*

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Господарська діяльність фермерського господарства нерозривно пов'язана з понесенням витрат. Витрати – це виражені у грошовій формі різні види економічних ресурсів (праця, сировина, матеріали, основні засоби), що понесені на виробництва, обіг й розподіл продукції. Вони займають вагому частку в структурі доходу (виручки) від реалізації продукції, робіт та послуг фермерського господарства. Оскільки, метою діяльності фермера, як і будь-якого іншого суб'єкта підприємництва, є отримання прибутку, облік витрат діяльності повинен забезпечити своєчасне документування, повне і достовірне відображення витрат в обліку та звітності, контроль за раціональним використанням активів господарства, а також повинен сприяти проведенню аналізу фактично понесених витрат з метою виявлення шляхів їх скорочення.

Питання обліку діяльності фермерських господарств, зокрема застосування спрощеної форми обліку досліджені в працях І. Д. Ватулі, М. Я. Дем'яненка, В. М. Жука, О. С. Кривоконя, В. Г. Лінника, П. Т. Саблука, Л. К. Сука та інших науковців. Однак, враховуючи тенденції ринкової економіки, виникає необхідність в поглибленні вивчення особливостей обліку витрат діяльності фермерських господарств.

Метою дослідження є розроблення практичних рекомендацій щодо удосконалення обліку витрат діяльності фермерського господарства, оскільки спрощена форма обліку вносить певні корективи у бухгалтерський облік господарських процесів фермерів та інших дрібних товаровиробників сільськогосподарської продукції.

Фермерське господарство, керуючись нормами ст. 28 Закону України

«Про фермерське господарство», повинне з моменту його реєстрації вести бухгалтерський облік результатів діяльності, складати і подавати фінансову, статистичну та інші види звітності [1].

Керуючись законодавством фермер самостійно обирає форму обліку. Відмітимо, що рекомендованою законодавством, науковцями та провідними спеціалістами є спрощена форма, що представлена «Методичними рекомендаціями з організації і ведення бухгалтерського обліку в селянських (фермерських) господарствах» від 02.07.2001 р. № 189, яка базується на моделі «витрати-випуск», основою якої є порівняння доходів (випуск продукції) з витратами [3].

Методичні рекомендації видано під норми Закону України «Про селянське (фермерське) господарство» від 20.12.1991 р. № 2009-XII, який втратив чинність у 2003 р. Закон № 2009-XII суттєво відрізнявся від редакції Закону України «Про фермерське господарство», тому застосовувати Методичні рекомендації № 189 у повному обсязі недоречно, доцільно лише окремі їх аспекти.

До складу витрат відносять матеріальні витрати, витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи, амортизацію, інші операційні й інші витрати [2, с.72].

Основними обліковими документами, що акумулюють інформацію про витрати фермерського господарства за простою формою є Книга обліку доходів та витрат, а за спрощеною – Журнал реєстрації господарських операцій і Відомість обліку витрат. Записи до цих регістрів здійснюються на підставі первинних документів без відображення зв'язку засобів та джерел їх утворення.

За простою формою витрати накопичуються в правій частині Книги обліку доходів та витрат за елементами (матеріальні витрати, амортизація, податки та обов'язкові збори і платежі, інші витрати), а доходи – в лівій. Фінансовий результат визначають як різницю загальної суми доходів графи 10 Книги обліку доходів та витрат і уточненої суми витрат (графа 24).

За спрощеною формою до складу витрат у Відомості обліку витрат

включають матеріальні витрати, розрахунки за виплатами найманим працівникам та відрахування на соціальні заходи, амортизацію, вартість робіт, послуг та інші витрати пов'язані з процесом виробництва і управління господарством. Вартість придбаних чи виготовлених засобів в момент надходження (оприбуткування) є витратами виробництва та автоматично включається до складу виробничих витрат.

До складу витрат не включають вартість придбаних основних засобів та вартість запасів, що використані на будівництво основних засобів, закладку довгострокових біологічних активів рослинництва та формування довгострокових біологічних активів тваринництва.

Таким чином, облік руху матеріальних ресурсів протягом звітного періоду не ведеться. Однак, наявні запаси за звітний період не в повній мірі споживаються, що обумовлює потребу в коригуванні. Фактичну наявність залишків запасів встановлюють шляхом інвентаризації. За результатами якої на суму залишків готової продукції (в оцінці за справедливою вартістю) та незавершеного виробництва (за фактично понесеними витратами) збільшують доходи фермерського господарства, а на різницю виявлених (перехідних) залишків запасів (в оцінці згідно до П(С)БО 9 «Запаси» за меншою з оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації) уточнюють витрати діяльності.

Фермерські господарства можуть використовувати спрощений або загальний план рахунків. Типова кореспонденція рахунків з використанням спрощеного Плану рахунків наведена у табл. 1.

Таблиця 1

**Типова кореспонденція обліку господарської діяльності
фермерського господарства**

Зміст операції	Дебет	Кредит	Сума, грн
1	2	3	4
Придбано виробничі запаси:			
- на суму договором постачання;	20	68	2500
- на суму ПДВ	64	68	500

Продовж. табл. 1

1	2	3	4
Віднесено виробничі запаси до складу витрат	23	20	2500
Нараховано заробітну плату працівникам, які зайняті на виробництві	23	66	4000
Нараховано ЄСВ	23	64	800
Нараховано амортизацію	23	13	950
Відображено відсотки за кредит	96	31	800
Реалізація готової продукції:			
- нараховано дохід;	37	70	28000
- відображено суму ПДВ;	70	64	4666,67
- отримано виручку	31	37	28000

Фінансовий результат розраховують як різницю між доходом (виручкою) від реалізації продукції, робіт і послуг на сторону та іншими доходами, що записані в графі 5 Журналу реєстрації господарських операцій та витратами (графа 4).

$$\text{Фінансовий результат} = \text{Дохід} - \text{Витрати} \quad (1)$$

$$23333,33 - 8250 = 15083,33 \text{ грн.}$$

Одержаний результат коригують на різницю сум залишків запасів, вартість незавершеного виробництва, готової продукції на кінець і початок року та зменшується на суму витрат за рахунок прибутку (графа 20).

$$\text{Прибуток} = \text{Фінансовий результат} +, - \text{Залишки запасів} -$$

$$\text{Витрати за рахунок прибутку} \quad (2)$$

Приклад:

1. Залишок запасів на початок – 3000,00 грн.
2. Залишок запасів на кінець – 950,00 грн.
3. Залишок готової продукції на кінець – 2800,00 грн.
4. Залишок незавершеного виробництва на кінець – 950,00 грн.
5. Вартість власної продукції, що використана на особисте споживання сім'єю фермера – 1500,00 грн.
6. Сума сплачених податків та зборів – 1250,00 грн.

Обчислимо суму прибутку:

$$15083,33 + 950 - 3000 + 2800 + 950 - 1500 - 1250 = 14033,33 \text{ грн.}$$

Оскільки, внутрішньогосподарський оборот не ведеться, готова продукція оцінюється за справедливою вартістю зменшеною на очікувані витрати на місці продажу і разом з запасами її фактичні залишки відображаються в балансі за результатами інвентаризації, фінансовий результат коригується на суми залишків запасів, незавершеного виробництва, сплачених податків, збитків від операцій минулих років тощо. Фермер протягом звітного періоду не володіє інформацією про фактично понесені витрати, обсяги готової продукції, і як наслідок, не може провести аналіз фінансових результатів.

З метою посилення контролю за витратами діяльності, коригування доцільно проводити в межах записів господарських операцій та протягом звітного періоду оприбутковувати продукцію.

Отже, фермерське господарство – це діяльність в сфері сільського господарства, і в порівнянні з іншими галузями, найбільше пов'язана з ризиком, який залежить не тільки від матеріально-технічного забезпечення, досвідченості фермера, впливу ринку, а й від природних умов. З метою мінімізації ризику діяльності фермерським господарствам пропонується:

- відображати у звітному періоді операції, пов'язані з нарахуванням та сплатою податків, зборів і обов'язкових платежів;
- включати суми залишків запасів до складу витрат діяльності протягом звітного періоду;
- проводити коригування доходів та витрат за результатами інвентаризації в сумі виявлених залишків.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про фермерське господарство» № 973-IV від 19 черв. 2003 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Кривоконь О. С. Організація обліку та контролю діяльності фермерських господарств [Монографія] / О. С. Кривоконь. – Вінниця : ПП Балюк, 2008. – 183 с.
3. Методичні рекомендації з організації та ведення бухгалтерського обліку в селянських (фермерських) господарствах, затверджені наказом Мінагрополітики України № 189 від 02 лип. 2001 р.

*Грибовська Ю. М., к.е.н., доцент
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Набок Ю. О., ЗВО СВО – магістр
Полтавська державна аграрна академія
julijal@ukr.net*

РОЗРАХУНКИ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ І ПІДРЯДНИКАМИ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

Процес постачання є невід'ємною ланкою кругообігу засобів. Покупець купує у продавця (постачальника) сировину і матеріали, мінеральні добрива, запасні частини та інші матеріальні цінності, які необхідні для здійснення господарської діяльності. Від постачальників також отримують трактори, автомобілі, коп'ютерну та іншу техніку. Підрядні організації виконують для замовників будівельні роботи, а також надають послуги виробничого характеру – ремонтні роботи, внесення добрив, технічне обслуговування тощо [4, с. 15].

Залежно від оплати процес постачання товарів (послуг, робіт) поділяється на закупівлю:

- у кредит – придбання товарів із відстроченням платежу;
- з передплатою – придбання товарів з попередньою оплатою.

Складовою частиною процесу постачання є розрахунки з постачальниками та підрядниками.

Сутність та порядок проведення розрахунків з постачальниками і підрядниками досліджені в працях Ф. Ф. Бутинця, Т. Г. Маренич, М. Ф. Огійчука, В. Я. Плаксієнка, Л. К. Сука та інших науковців. Однак, враховуючи тенденції ринкової економіки, виникає необхідність в поглибленні вивчення класифікації зобов'язань підприємства.

Метою дослідження є узагальнення сутності та класифікації кредиторської заборгованості і зосередження уваги на розрахунках з постачальниками та підрядниками.

Постачальники – це юридичні або фізичні особи, які здійснюють

постачання товарно-матеріальних цінностей (сировини, матеріалів, МПШ), надають послуги (подача води, газу, електроенергії тощо), виконують роботи (поточний ремонт тощо).

Підрядники – це спеціалізовані підприємства або фізичні особи, які виконують будівельно-монтажні роботи при спорудженні об'єктів на підставі договорів підряду на капітальне будівництво, а також надають послуги виробничого призначення – ремонтні роботи, внесення добрив тощо.

Важливим при купівлі товарно-матеріальних цінностей є вибір постачальника. Тому, обираючи його, для зменшення ризику і підвищення надійності поставок, необхідно враховувати:

- 1) вартість товару (включаючи витрати на зберігання, транспортування і страхування);
- 2) умови платежу;
- 3) гарантійні терміни;
- 4) ремонт і післяпродажне обслуговування;
- 5) відповідність продукції постачальника стандартам якості;
- 6) можливість закупок безпосередньо у виробників або оптовиків;
- 7) географічне місце розташування постачальника;
- 8) основні види діяльності та його фінансовий стан.

Порядок та форми розрахунків між постачальником і покупцем визначаються в господарських договорах.

Розрахунки з постачальниками та підрядниками належать до кредиторської заборгованості та здійснюються після відвантаження товарно-матеріальних цінностей, виконання робіт або надання послуг або одночасно з ними за згодою організації або за її дорученням, або шляхом передоплати.

Кредиторська заборгованість – це тимчасово залучені суб'єктом у власне користування грошові кошти, які підлягають поверненню юридичній або фізичній особі.

За економічним змістом розрахунки поділяються на дві основні групи (системи):

– за товарними операціями, тобто всі розрахунки між підприємствами і господарськими організаціями за реалізовану продукцію, виконані роботи, послуги і придбані матеріальні цінності та послуги;

– за нетоварними операціями, до яких належать відповідні платежі до бюджету; одержання і повернення банківських кредитів, сплата страхових платежів, розрахунки за претензіями, нестачами і крадіжками та різні інші розрахунки.

Економічній сутності кредиторської заборгованості притаманні наступні ознаки:

- примусовий характер економічних відносин;
- риса заміщення оборотних засобів підприємства;
- відрізняється швидкістю розповсюдження від підприємства до підприємства по ланцюгу взаємопов'язаних платежів, що викликає необхідність заліків взаємних вимог;
- може трансформувати безготівкові розрахунки, зокрема, змінювати способи платежів.

Кредиторська заборгованість відноситься до зобов'язань підприємства. Розрахунки з постачальниками та підрядниками відносяться до поточних зобов'язань підприємств.

Відповідно до р. I «Загальні положення», п. 3 Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», зобов'язання – це заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди [1].

Згідно із Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», зобов'язання визнається, якщо його оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення. Якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, то його сума включається до складу

доходу звітнього періоду [2].

З метою бухгалтерського обліку зобов'язання поділяються на:

1) довгострокові – це всі зобов'язання, які не є поточними зобов'язаннями;
2) поточні – це зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу;

3) непередбачені зобов'язання – це:

- зобов'язання, що може виникнути внаслідок минулих подій та існування якого буде підтверджено лише тоді, коли відбудеться або не відбудеться одна чи більше невизначених майбутніх подій, над якими підприємство не має повного контролю; або

- теперішні зобов'язання, що виникає внаслідок минулих подій, але не визнається, оскільки малоймовірно, що для врегулювання зобов'язання потрібно буде використати ресурси, які втілюють у собі економічні вигоди, або оскільки суму зобов'язання не можна достовірно визначити [2].

До довгострокових зобов'язань належать:

- довгострокові кредити банків;
- інші довгострокові зобов'язання;
- відстрочені податкові зобов'язання;
- довгострокові забезпечення.

Поточні зобов'язання включають:

- поточну кредиторську заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, за товари, роботи, послуги, а розрахунками з бюджетом, у тому числі з податку на прибуток, за розрахунками зі страхування, за розрахунками з оплати праці, за розрахунками з учасниками, за розрахунками із внутрішніх розрахунків; короткострокові векселі видані;
- поточні забезпечення;

Зобов'язання можуть бути монетарними і немонетарними. Монетарні зобов'язання відображають суму грошових коштів, що підлягають сплаті кредиторам, а немонетарні – зобов'язання поставити товари або надати послуги

визначеної кількості і якості.

П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» визначає порядок оцінки зобов'язань, виражених в іноземній валюті. Такі зобов'язання при первісному визначенні відображаються у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням курсу НБУ на дату здійснення операції [3].

У подальшому зобов'язання, які є монетарними статтями, перераховуються за курсом НБУ, що діє на дату погашення зобов'язання та на дату балансу. Курсова різниця, що при цьому виникає, відображається у складі відповідних доходів або витрат підприємства [3].

Отже, розрахунки з постачальниками і підрядниками займають особливе місце в системі кредиторської заборгованості, здійснюються як в готівковій, так і безготівковій формі. Найбільшу питому вагу в розрахунках підприємств мають розрахунки за товарними операціями – за реалізовану продукцію, виконані роботи і надані послуги, одержані матеріальні цінності та послуги.

Список використаної літератури

1. Національне положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07 лют. 2013 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 20 від 31 січ. 2000 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 193 від 10 серп. 2000 р. [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу : [http:// www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua).

4. Сук П. Л. Облік розрахунків з покупцями і постачальниками / П. Л. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2015. – № 3 (372). – С. 15 – 18.

*Грибовська Ю. М., к.е.н., доцент
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Фуркайло Н. В., ЗВО СВО – магістр
Полтавська державна аграрна академія
julijal@ukr.net*

ПРИДБАННЯ ПАЛИВО-МАСТИЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Згідно з Податковим кодексом України пальне – це нафтопродукти, скраплений газ, різні види моторного палива, у тому числі паливо моторне сумішеве (із добавками біокомпонентів) та інші види пального [3].

Підприємство може придбавати пальне:

- 1) оптом за безготівковим розрахунком;
- 2) у роздріб через автомобільну заправну станцію (далі – АЗС): за готівковий і безготівковий розрахунок, у тому числі з використанням електронних платіжних засобів (далі – ЕПЗ) (платіжних карток); за талонами, форму, зміст та ступінь захисту яких встановлює АЗС – їх емітент; паливними картками (так званими скретч-картками).

Паливно-мастильні матеріали (далі – ПММ) – це оборотні активи, а саме виробничі запаси та/або товари у вигляді різних видів палива (бензин, дизельне пальне, зріджений газ), мастильних речовин (мастила моторні, трансмісійні) та інших нафтопродуктів, які знаходяться у власності суб'єкта господарської діяльності та використовуються у процесах виробництва, виконання робіт та надання послуг [5, с. 192].

Паливні картки є найстарішим типом небанківських карток. Історія їх сягає в далекі 20-ті роки ХХ ст., коли нафтові компанії, передусім АЗС, розпочали випуск карток як засобів надання кредиту своїм клієнтам. Картки були металеві з видавленою на них інформацією про клієнта. На сьогодні картки для АЗС – самостійна галузь пластикових карток, що використовує найостанніші технологічні досягнення [1, с. 15].

Порядок придбання, зберігання та відпуску ПММ досліджені в працях

К. Безверхого, М. Ф. Огійчука, В. Я. Плаксієнка, О. О. Снісар, Л. К. Сука та інших науковців. Однак, враховуючи тенденції ринкової економіки, виникає необхідність в поглибленні вивчення порядку придбання паливо-мастильних матеріалів.

Метою дослідження є поглиблення вивчення порядку і способів придбання ПММ та розробка їх класифікації.

Згідно з р. 3 Інструкції про порядок приймання, транспортування, зберігання, відпуску та обліку нафти і нафтопродуктів на підприємствах і організаціях України, затвердженої спільним наказом Міністерства економіки України, Міністерства транспорту та зв'язку України, Міністерства палива та енергетики України, Державного комітету з питань технічного регулювання та споживчої політики України від 20.05.2008 р. № 281/171/578/155 придбання ПММ через мережу АЗС здійснюється з використанням:

- талону – це спеціальний талон, придбаний за умовами та відпускною ціною обумовленого номіналу, що підтверджує право його власника на отримання на АЗС фіксованої кількості нафтопродукту певного найменування і марки, які позначені на ньому;

- платіжної картки – це спеціальний платіжний засіб у вигляді емітованої в установленому законодавством порядку пластикової чи іншого виду картки, що використовується для ініціювання переказу коштів з рахунка платника або з відповідного рахунка банку з метою оплати вартості товарів і послуг;

- смарт-картки (паливної картки) – це платіжна картка із вмонтованим мікроконтролером як носієм та обробником інформації, потрібної для ініціювання переказу коштів та/або виконання службових операцій (п. 2.1 розділу 2 Правил Національної системи масових електронних платежів, затверджених постановою Національного банку України від 10.12.2004 р. № 620) [2].

Вимоги щодо обігу, використання (видачі водіям тощо) та зберігання платіжних паливних карток (у т. ч. смарт-карток) і талонів встановлюються договором про відпуск палива і паливно-мастильних матеріалів за паливними

картками між покупцем і продавцем. Паливна картка та талони передаються на підприємство за актом приймання-передачі після оплати вартості згідно з умовами договору. Підтвердженням факту отримання пального можуть бути видаткові документи або чеки терміналів, що формуються безпосередньо в момент фактичного отримання пального з АЗС.

Працівник підприємства може заплатити за ПММ готівкою, отриманою під звіт або з корпоративної платіжної картки (далі – КПК). Якщо працівник розрахується власною готівкою, підприємство зобов'язане відшкодувати такі витрати після затвердження авансового звіту. Видача готівки під звіт оформляється видатковим касовим ордером. Якщо для придбання ПММ готівка перераховується на КПК, підтвердженням операції є виписка з поточного рахунка та квитанція платіжного термінала. Водночас підзвітна особа може зняти гроші в банкоматі та розрахуватися готівкою, документом, що підтверджує виконання операції, крім виписки банку, є чек банкомата. Підзвітна особа повинна подати до бухгалтерії Звіт про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт. При наявності надміру витрачених коштів їх сума вноситься підзвітною особою в касу підприємства.

Відповідно до Правил роздрібної торгівлі нафтопродуктами, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 20 грудня 1997 р. № 1442, роздрібний продаж нафтопродуктів здійснюється через мережу АЗС, що призначені для відпуску споживачам нафтопродуктів [4].

АЗС поділяються на стаціонарні, пересувні та контейнерні:

- стаціонарні АЗС – це комплекс споруд для приймання та відпуску нафтопродуктів з наземним або підземним розміщенням резервуарів і з не зблокованими з ними паливо-, масло- та газороздавальними колонками;
- пересувні АЗС – це комплексна установка технологічного обладнання, змонтованого на автомобільному шасі або причепі, для транспортування та відпуску нафтопродуктів;
- контейнерні АЗС – це установка для відпуску нафтопродуктів, яка складається з резервуара і паливороздавальної колонки, зблокованих в єдиному

контейнері [4].

Одиницею бухгалтерського обліку ПММ є їх назва. Групи ПММ поділяються на підгрупи, а всередині – на види, марки тощо. Класифікація ПММ оформляється розробкою номенклатури-цінника, тобто систематизованим переліком матеріалів, що використовується підприємством, у якому кожному найменуванню присвоюється номенклатурний номер (шифр), а також вказуються одиниця виміру і ціна. У подальшому номенклатурний номер вказується в усіх документах, якими оформляється їх рух, що запобігає випадкам пересортиці (тобто помилковому оприбуткуванню або списанню замість одних матеріалів іншими), а також є обов'язковою умовою при автоматизованій обробці інформації з обліку наявності, надходження і витрачання ПММ. Пропонуємо класифікацію ПММ здійснювати за такими групами, табл. 1.

Таблиця 1

Класифікація ПММ

Класифікаційна ознака	Характеристика
1	2
Нафтопродукти на складі підприємства	наявність і рух усіх видів нафтопродуктів, що перебувають на нафтоскладах, у пунктах заправки, інших підрозділах підприємства, у ваговому і грошовому еквіваленті.
Нафтопродукти в талонах	талони, отримані матеріально-відповідальними особами на нафтопродукти в одиницях виміру, зазначених у талонах та у вартісному вираженні.
Нафтопродукти в баках автотранспортних засобів	паливо, отримане водієм із нафтоскладу підприємства і на сторонній АЗС у ваговому і грошовому еквіваленті.
Газоподібне паливо на складі	газоподібне паливо на складі в підзвіті завідуючого складом у ваговому і грошовому еквіваленті.
Газоподібне паливо в талонах	талони, отримані матеріально-відповідальними особами, на газоподібне паливо в одиницях виміру, зазначених у талонах та у вартісному вираженні.
Газоподібне паливо в баках автотранспортних засобів	газоподібне паливо у підзвіті водіїв у ваговому і грошовому еквіваленті.

Отже, кожен спосіб придбання ПММ має свої особливості укладання

договору, проведення розрахунків, документального оформлення та відображення господарських операцій в обліку.

Розрахунки за продані нафтопродукти здійснюються готівкою та/або у безготівковій формі (із застосуванням платіжних карток, талонів, відомостей на відпуск нафтопродуктів тощо) в установленому законодавством порядку.

Список використаної літератури

1. Безверхий К. Деякі питання організації обліку паливно-мастильних матеріалів: розрахунки за паливними картками / К. Безверхий // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 8. – С. 14 – 21.

2. Інструкція про порядок приймання, транспортування, зберігання, відпуску та обліку нафти і нафтопродуктів на підприємствах і організаціях України, затверджена спільним наказом Міністерства економіки України, Міністерства транспорту та зв'язку України, Міністерства палива та енергетики України, Державного комітету з питань технічного регулювання та споживчої політики України № 281/171/578/155 від 20 трав. 2008 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

3. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02 груд. 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

4. Правила роздрібної торгівлі нафтопродуктами, затверджені постановою Кабінету Міністрів України № 1442 від 20 груд. 1997 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

5. Снісар О. О. Поняття паливно-мастильних матеріалів: обліковий аспект / О. О. Снісар [зб. тез Десятої Всеукраїнської наукової Internet-конференції студентів і молодих вчених, присвяченої видатним вченим у галузі бухгалтерського обліку, фінансового аналізу та контролю докторам екон. наук, проф. І. В. Малишеву, П. П. Німчинову]. – Житомир : ЖДТУ, 2012. – С. 191 – 192.

*Григоренко А.В., студентка
Король Г.О., к.е.н., професор
Національна металургійна академія України
zdrundelo@gmail.com*

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ

Внутрішній контроль – це перевірка відповідності фактичних характеристик об'єктивно установленим вимогам (обмеженням). Це контроль із середини установи, на противагу зовнішнім видам контролю (таким як законодавче регулювання, контроль з боку зовнішніх контролюючих організацій) [1].

Ефективність системи внутрішнього контролю необоротних активів бюджетної установи характеризується сукупністю таких умов:

- розроблені та затверджені внутрішні регламентуючі документи (плани, положення, інструкції тощо);
- співробітники установи ознайомлені з діючими регламентами, добре розуміють їх зміст і необхідність виконання;
- співробітники мають високу професійну компетентність та мають здібності, щоб розроблювати рекомендації підрозділам та домагатись їх втілення в життя [2].

Інвентаризація – це один із найважливіших методів внутрішнього контролю. Вона забезпечує перевірку і документальне підтвердження достовірності даних бухгалтерського обліку про наявність, стан та оцінку матеріальних і нематеріальних активів, іншого майна, капіталу, інвестицій, розрахунків, резервів і зобов'язань [3].

Для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності установи зобов'язані проводити інвентаризацію активів і зобов'язань, під час якої перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан і оцінка [4].

Основні завдання інвентаризації:

- забезпечення контролю за наявністю і станом майна, його рухом, використанням матеріальних, фінансових, нематеріальних, природних та енергоресурсів відповідно до затверджених норм, плану;
- виявлення майна, що втратило свої споживчі властивості, зіпсованого, невикористаного і непотрібного у господарстві, а також того, що знаходиться поза обліком;
- перевірка дотримання правил і умов збереження майна;
- контроль за станом обліку і звітності матеріально відповідальних осіб;
- перевірка дотримання діючих положень про матеріальну відповідальність;
- перевірка реальної вартості облікованих на балансі необоротних активів[5].

Необхідно зазначити, що проведення інвентаризації необоротних активів повинно повністю відповідати порядку проведення інвентаризації згідно з чинними законодавчо-правовими актами.

Процес інвентаризації доцільно проводити за етапами:

- підготовчий: керівник установи видає наказ про проведення інвентаризації необоротних активів;
- перевірочний: інвентаризаційна комісія у присутності матеріально відповідальних осіб визначає фактичну наявність необоротних активів шляхом обов'язкового підрахунку, переважування, обміру;
- порівняльно-аналітичний: після закінчення інвентаризації оформлені інвентаризаційні описи передають до бухгалтерської служби;
- завершальний: робочі інвентаризаційні комісії оформляють протоколи інвентаризації.

Саме така послідовність має забезпечити достовірність можливих відхилень у здійсненні операцій з необоротними активами та їх усунення або запобігання порушенням у майбутньому.

Удосконалення проведення інвентаризації нематеріальних активів в установі є досить актуальною темою і потребує детального розгляду і пошуку шляхів прискорення та полегшення.

Практика показує, що чинна форма звіряльної відомості для визначення результатів інвентаризації необоротних активів має недоліки, які знижують оперативність виведення її результатів. Так, зокрема, форма не дає змоги відобразити результати остаточні результати. Тому при визначенні результатів інвентаризації необоротних активів доводиться складати додаткові звіряльні відомості, що ускладнюють процедуру отримання результатів інвентаризацій.

Для удосконалення методики виведення результатів інвентаризацій необоротних активів доцільно доповнити чинну звіряльну відомість стовбцями "Результат попередньої інвентаризації" та "Відхилення". Завдяки стовбцю "Відхилення" стане можливим визначення різниці між роками проведення інвентаризації. Після цього в одному документі будуть виводитися остаточні результати інвентаризації необоротних активів. Це допоможе скоротить час на відображення результатів проведеної інвентаризації та поліпшить наочність звіряльної відомості і полегшити опрацювання даної відомості співробітниками установи.

Також доцільно удосконалити оформлення інвентаризаційного опису необоротних активів, який є однієї з форм підсумкових документів. До опису, де міститься інформація про необоротні активи, потрібно додати стовбець, в якому буде зазначена інформація про «Кількість необоротних матеріальних активів, які потребують заміни».

Отже, зважаючи на вище сказане, можливо виділити основні напрямки удосконалення:

- доповнення звіряльної відомості про результати інвентаризації необоротних активів стовбцем "Результат попередньої інвентаризації", "Відхилення";
- доповнення інвентаризаційного опису необоротних активів стовбцем "Кількість необоротних активів, що потребують заміни".

Отже застосування запропонованих заходів дозволить покращати організацію внутрішнього контролю необоротних активів бюджетної установи, а також послідовно та обґрунтовано підходити до прийняття рішень під час здійснення діяльності установи.

Список використаної літератури

1. Шпанковська Н.Г. Внутрішньогосподарський контроль: Навч. посібник / Н.Г. Шпанковська, О.С. Білова, О.І. Канська. - Дніпропетровськ: НМетАУ, 2012. - 154 с.
2. Белік В.Д. Контроль в системі управління підприємством / В.Д. Белік // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2010. – № 1. – 260 с.
3. Пархоменко В.О. Інвентаризація як інструмент забезпечення достовірності фінансової звітності» / В.О. Пархоменко // Вісник податкової служби України. – 2012 – №43 – 64 с.
4. Михайлов М.Г. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: Навч. посібник. / М.Г. Михайлов, М.І. Телегунь, О.П. Славкова. – К: Центр учбової літератури, 2011. – 384 с.
5. Атамас П.Й. Облік у бюджетних установах: Навч. посібник / П.Й. Атамас – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 288 с.

*Грошелева О.Г., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Нікішаєва Н.В., бакалавр*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»
elenag2107@gmail.com*

УПРАВЛІННЯ НАКЛАДНИМИ ВИТРАТАМИ БЮДЖЕТНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Управлінський облік – це процес вимірювання, виявлення, аналізу, нагромадження, інтерпретації, підготування та надання інформації управлінцям для прогнозування, оцінювання, контролювання та забезпечення необхідного використання ресурсів [1]. На рис. 1 зображений взаємозв'язок між функціями управління і системою обліку.

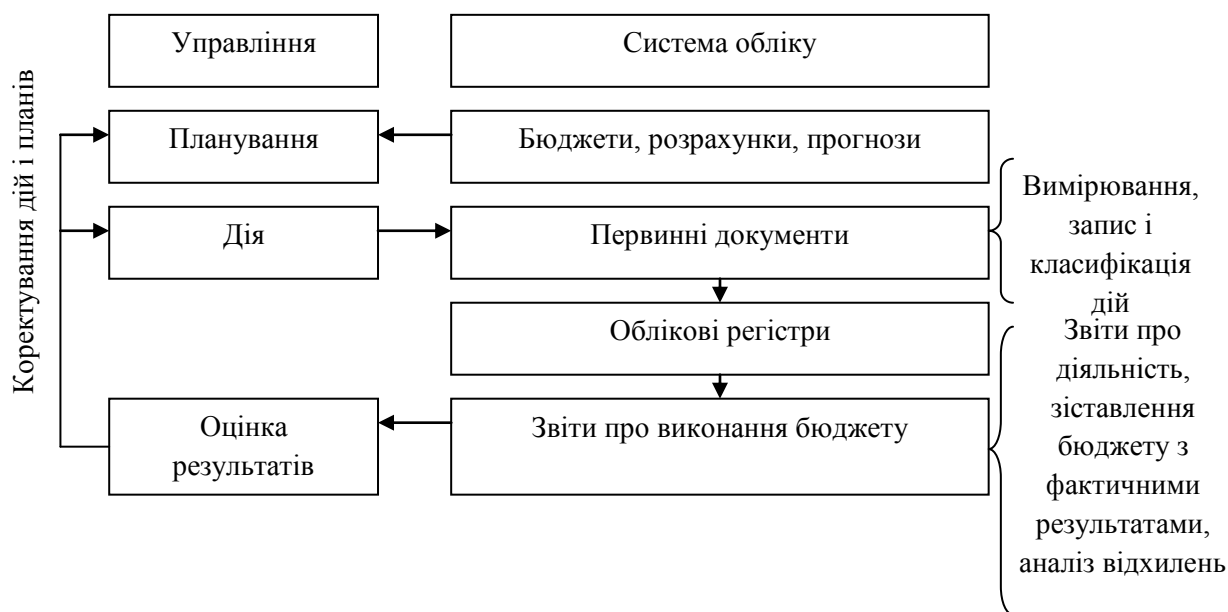


Рисунок 1 – Взаємозв’язок системи обліку і функцій управління

Інформація управлінського обліку впливає на організацію як стратегічного, так і тактичного управління, формування об’єктивного оцінювання діяльності підрозділів і окремих менеджерів, оптимізацію використання ресурсів.

Порівняння фінансового, управлінський і виробничого обліку наведено у таблиці 1.

Таблиця 1.1 – Порівняння обліку фінансового й управлінського

Ознака	Фінансовий облік	Управлінський облік
1. Головні споживачі	менеджери і зовнішні споживачі	менеджери різних рівнів підприємства
2. Регламентація	загальноприйняті принципи (стандарты) в нормативні акти	методи і принципи обираються підприємством самостійно
3. Використання вимірників	єдиний грошовий вимірник	різні вимірники та якісні характеристики
4. Об’єкт аналізу	господарська одиниця в цілому	сегменти діяльності (структурні підрозділи, центри)
5. Періодичність складання звітів	регулярно (річний, квартальний інтервали)	мінливий інтервал, оперативна інформація
6. Спрямованість	оцінка минулого	на майбутнє (прогнозування)
7. Відкритість даних	більшість даних доступна усім	комерційна таємниця

Найрозповсюджене визначення виробничого обліку – забезпечення збору інформації для визначення вартості залишків запасів і витрат управлінського і фінансового обліку для акумулювання і систематизації оцінювання запасів і

розрахунку результатів фінансово-господарської діяльності, забезпечення контролю та прийняття управлінських рішень [2].

На рис. 2 наведені ціль, задачі, методи та практична реалізація управління витратами.

Витрати – це вартість ресурсів, що використовуються надалі для одержання прибутку чи досягнення інших цілей підприємства [3]. Матеріальні, трудові та фінансові ресурси стосуються витрат, що необхідні для виробництва продукції (послуг). Варто розрізняти видатки і витрати. До видатків належать витрати певного періоду часу (комерційні, управлінські), їх цілком відносять на реалізовану продукцію і відображають у звіті про результати фінансово-господарської діяльності при розрахунку прибутків від основної діяльності. Витратами називають витрати на фактори виробництва, вони є запасосемними і відносяться до активів підприємства (виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція).

Управління витратами			
Ціль	Задачі	Методи	Практична реалізація
Досягнення виробничо-господарських результатів діяльності підприємства в оперативному і стратегічному аспектах за рахунок оптимізації витрат за центрами відповідальності, видам витрат і видам продукції	1) планування витрат за центрами відповідальності, за видами витрат і продукції, замовленням, технічними процесами; 2) управлінський облік витрат; 3) моніторинг витрат; 4) розрахунок і аналіз відхилень фактичних витрат від плану	1) класифікація витрат; 2) диференціація витрат на постійні і змінні; 3) операційний аналіз (модель витрати – обсяг – прибуток); 4) бюджетування; 5) факторний аналіз відхилення витрат від плану; 6) економіко-математичні методи	1) управлінський контроль витрат за центрами відповідальності, за видами витрат і продукції; 2) розробка бюджетів; 3) прийняття управлінських рішень (визначення нижньої границі ціни, вибір між власним виробництвом і закупівлею з боку)

Рисунок 2 – Концепція управління витратами

Виокремимо три напрямки класифікації витрат, в основу яких покладений принцип – різні витрати для різних цілей (рис. 3).

Класифікація витрат за напрямом		
1. Оцінка запасів і визначення фінансового результату • неминувлі й минулі; • витрати на продукцію і періоду; • прямі й непрямі; • основні й накладні	2. Прийняття рішень • Релевантні, нерелевантні й диференціальні; • постійні й змінні; • маржинальні й середні; • дійсні й можливі	3. Контроль виконання • контрольовані і неконтрольовані

Рисунок 3 – Класифікація витрат

На рис. 4 наведемо особливості формування неминувлих і минулих витрат.

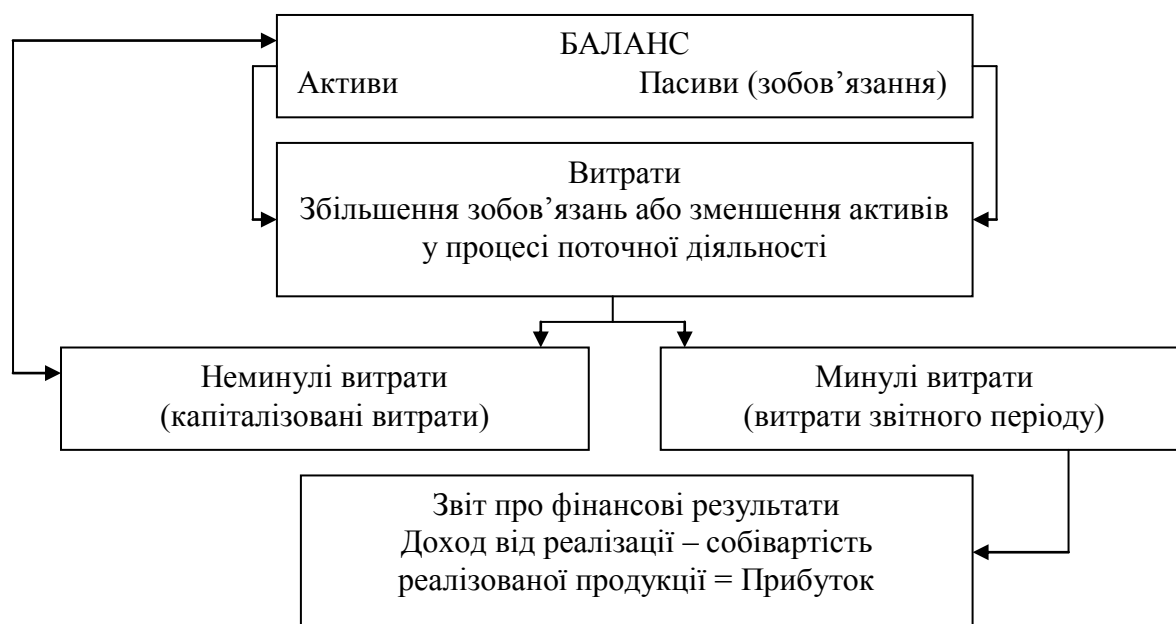


Рисунок 4 – Особливості формування неминувлих і минулих витрат

Так, при управлінні накладними витратами рекомендовано дотримуватися усіх вищевикладених принципів.

Список використаної літератури

1. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку [Текст] : монографія / С.Ф. Голов. – К. : ЦУЛ, 2007. – 522 с.
2. Марущак Л. Управлінський облік як основа для прийняття рішень /

Л. Марущак, О. Павликівська // Галицький економічний вісник. – 2012. – №6(39). – С. 92–98.

3. Рожок О.А. Моделирование собівартості освітніх послуг вищого навчального закладу / П.І. Костенко, О.А. Рожок // Актуальні Проблеми Економіки. – 2012. – № 12. – С. 190–195.

*Гудкова Е.А., к.э.н., доцент
доцент кафедры бухгалтерского учета
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия
alenagudkova@mail.ru*

ПРИНЦИПЫ СОСТАВЛЕНИЯ ЛИКВИДАЦИОННОГО БАЛАНСА

В условиях трансформационной экономики большое количество организаций попадают в такое положение, когда они не могут удовлетворить требований кредиторов. В соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь запускается государственный механизм урегулирования требований кредиторов и исправления финансового состояния организации. С позиции бухгалтерского учета данная процедура представляет интерес, поскольку документальное оформление этого процесса носит несколько иной характер, чем повседневный бухгалтерский учет, поэтому рассмотрение данного вопроса является актуальным.

Ликвидация организации – это длительный и сложный процесс, в котором необходимо участие опытного бухгалтера, способного грамотно составить ликвидационный баланс, который содержит данные об итогах ликвидационного производства, в том числе об оставшихся без удовлетворения требованиях кредиторов.

Существуют особенности по составлению ликвидационного баланса:

1. Ликвидационный баланс составляется по типовой форме № 1 «Бухгалтерский баланс» в соответствии с Национальным стандартом бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность», утвержденным постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12 декабря 2016 г. № 104.

2. До составления ликвидационного баланса все имущество, составляющее конкурсную массу, должно быть взыскано или реализовано.

3. В случае невозможности взыскания имущества ликвидируемой организации и реализации прав требования оно подлежит списанию с отнесением на результаты деятельности при наличии соответствующих документов (решения, постановления суда, акты судебного пристава-исполнителя), свидетельствующих о невозможности взыскания имущества.

4. Входящие дебетовые и кредитовые остатки ликвидационного баланса должны соответствовать исходящим остаткам промежуточного ликвидационного баланса.

5. Дебетовые и кредитовые остатки ликвидационного баланса должны отражать проделанную работу по взысканию и (или) реализации имущества и удовлетворению требований кредиторов.

6. В ликвидационном балансе неудовлетворенные требования кредиторов отражаются на тех же счетах, на которых они были учтены в промежуточном ликвидационном балансе.

При этом итог активов ликвидационного баланса организации-банкрота равен нулю, что свидетельствует об отсутствии каких-либо средств у организации, поскольку все имущество и денежные средства уже переданы (взысканы) в счет погашения кредиторской задолженности. В источниках формирования имущества могут отражаться требования кредиторов, которые не подлежат погашению из-за невозможности их удовлетворения, и убытки, потребовавшиеся на ликвидацию. Однако валюта баланса будет равна нулю.

7. Имущество организации, остающееся после удовлетворения требований кредиторов, передается собственнику (учредителям) организации.

При наличии у ликвидируемой организации активов и денежных средств, подлежащих распределению между собственниками (учредителями, участниками) после завершения ликвидации, ликвидационный баланс будет иметь валюту, отличную от нулевой, т.е. в активах будут отражены сведения об основных средствах, материалах, товарах, готовой продукции, денежных

средствах, подлежащих передаче собственникам, а в источниках их формирования – сведения о сумме обязательств (долгов) организации перед его собственниками, включая уставный капитал, резервный капитал, добавочный капитал, нераспределенную прибыль (непокрытый убыток).

До настоящего времени в Республике Беларусь не выработано единого методологического подхода, который был бы закреплён в нормативных правовых актах, к порядку составления ликвидационного баланса в части показателей, которые он должен содержать.

Ряд специалистов считает, что конечные показатели в ликвидационном балансе должны отсутствовать, т. е. по строкам ликвидационного баланса какие-либо стоимостные показатели не указываются и ликвидационный баланс является «нулевым».

Другие специалисты при составлении ликвидационного баланса рекомендуют указывать в активах по соответствующим строкам данные о фактическом имуществе (основных средствах, материалах, товарах, готовой продукции и т. п.), а также денежных средствах, подлежащих распределению между собственниками ликвидируемой организации после завершения всех расчетов с дебиторами и кредиторами и совершения всех иных необходимых действий в рамках проведения процедуры ликвидации.

Данные рекомендации основываются на том, что ликвидационный баланс предназначен для собственников (участников, учредителей) и соответственно должен содержать данные о том, на что они смогут претендовать после завершения расчетов с дебиторами и кредиторами, т. е. ликвидационный баланс формируется до начала расчетов с собственниками (участниками, учредителями) ликвидируемой организации.

Вывод основан на том, что при составлении ликвидационного баланса, прежде всего, следует исходить из его практической и целевой направленности, а именно наличия возможности у собственника (учредителей, участников) ликвидируемой организации получить сведения о стоимости и составе фактически имеющегося имущества и денежных средств, оставшихся после

завершения проведения ликвидационных процедур, которые подлежат передаче собственнику либо распределению между учредителями (участниками), т. е. сведения о финансовом положении ликвидируемой организации на момент завершения ликвидационных процедур.

Из вышеизложенного следует вывод, что до принятия соответствующего нормативного правового акта, определяющего порядок составления ликвидационного баланса в Республике Беларусь, и первый, и второй варианты составления ликвидационного баланса, предлагаемые отечественными специалистами в области бухгалтерского учета, не будут противоречить требованиям белорусского законодательства.

Перед составлением ликвидационного баланса организация должна провести окончательную «инвентаризацию» сальдо по счетам бухгалтерского учета с целью определения показателей, подлежащих отражению в окончательном ликвидационном балансе, и списание сальдо по тем счетам, которые в ликвидационном балансе не отражаются.

Например, в активах ликвидационного баланса не отражаются показатели по строкам 213 «Незавершенное производство», 240 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным товарам, работам, услугам» и ряду иных строк, по которым должно было быть принято решение о списании их на соответствующие счета бухгалтерского учета.

При условии, что организация не является банкротом, в активах ликвидационного баланса могут содержаться только следующие показатели:

- в части объектов основных средств, не реализованных в процессе проведения ликвидации и подлежащих передаче собственнику (участникам, учредителям);

- в части объектов нематериальных активов (за исключением объектов нематериальных активов, которые в силу ограничений, установленных законодательством, например, лицензии, товарные знаки, действие которых прекращается с даты ликвидации организации), подлежащих передаче собственнику (участникам, учредителям);

– в части объектов незавершенного капитального строительства, прочих долгосрочных активов, которые в соответствии с законодательством могут быть переданы собственнику (участникам, учредителям) после завершения ликвидации организации;

– в части материалов, товаров, готовой продукции, подлежащих передаче собственнику (участникам, учредителям);

– в части денежных средств и их эквивалентов, имеющихся у организации на расчетном счете, подлежащих передаче собственнику (учредителям) после завершения ликвидации.

В источниках окончательного ликвидационного баланса должны отсутствовать показатели по разделам IV «Долгосрочные обязательства» и V «Краткосрочные обязательства», так как до даты его составления все обязательства должны быть исполнены, а при отсутствии имущества и денежных средств, которые могут быть переданы в счет погашения требований кредиторов, оставшаяся кредиторская задолженность будет списана на финансовый результат деятельности организации.

Таким образом, в окончательном ликвидационном балансе в источниках организации показатели будут отражены исключительно в разделе III «Собственный капитал» в части статей баланса: «Уставный капитал», «Резервный капитал», «Добавочный капитал», «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Необходимость отсутствия в окончательном ликвидационном балансе неисполненных обязательств и их списания вызвана тем, что само наличие кредиторской задолженности делает невозможным составление ликвидационного баланса и его представления в регистрирующий орган, так как в подобных ситуациях законодательством установлены ограничения в отношении возможности исключения организации из ЕГР.

На самом деле круг проблем, связанных с вопросами построения и содержания ликвидационного баланса, значительно шире. В условиях трансформации форм собственности, сопровождающейся ликвидациями и

преобразованиями юридических лиц, делают ликвидационный баланс важнейшим инструментом рыночных отношений.

*Дегтярьова Ю.В.
студент-бакалавр
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка
yulidehtiarova@gmail.com*

МОДЕЛІ DATA MINING В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

В умовах трансформаційної економіки, невизначеності та ризику бізнес середовища підприємці та аналітики все частіше вивчають можливості сучасних моделей аналізу даних. Так, А.О. Беккауер виділяє найпоширеніші технології, які дозволяють проводити статистичний аналіз даних та допомагають приймати управлінські рішення (табл.1).

Таблиця 1 – Технології аналізу статистичних даних [2]

<i>Назва</i>	<i>Характеристика</i>
OLAP (англ. online analytical processing, аналітична обробка в реальному часі)	Технологія обробки інформації, що дозволяє швидко отримувати відповіді на багатовимірні аналітичні запити
KDD (Knowledge Discovery in Databases)	Добування знань із баз даних. Це процес пошуку корисних знань в «сирих даних». Він містить у собі питання підготовки даних, вибору інформативних ознак, очищення даних, застосування методів Data Mining, постобробки даних і інтерпретації отриманих результатів.
Data Mining (DM)	«Видобуток» даних.

Технології Data Mining дають можливість більш ефективного управління підприємствами. При моделюванні майбутнього ефективного розвитку підприємства менеджменту доводиться враховувати не лише особливості його зовнішнього макро- і мікросередовища (стан і динаміку конкуренції, попиту, інституційні процеси), різноманітні процеси на підприємстві, а й перспективні прогнози, які є в основі використання відповідних конкурентних стратегій розвитку [5; 6]. У такій ситуації на першочергову увагу заслуговують базові моделі прогнозування.

Моделі прогнозування Data Mining (інтелектуальний аналіз даних) призначені для знаходження в даних таких закономірностей, які не можуть бути знайдені традиційними методами. Виділяють два види моделей: предиктивні та описові. Предикативні використовуються для прогнозу результатів на підставі інших наборів даних. Описові (descriptive) моделі пов'язані із залежностями в наборі даних, взаємного впливу різних чинників, тобто на побудові емпіричних моделей різних систем [7].

Кількість методів Data Mining надзвичайно велика, але пріоритет поступово все більше зміщується в бік логічних алгоритмів пошуку в даних if-then правил. За їх допомогою вирішуються завдання прогнозування, класифікації, розпізнавання образів, сегментації баз даних (БД), вилучення з даних «прихованих» знань, інтерпретації даних, встановлення асоціацій в БД і т.ін. Результати таких алгоритмів ефективні і легко інтерпретуються [1; 3]. Їх використання дає можливість зорієнтуватися менеджменту підприємств та вирішити, зокрема, які базові конкурентні стратегії можна використовувати. Так, зокрема, це можуть бути: конкурентні стратегії засновані на використанні нейронних мереж та стратегії розвитку «Інтернет речей» [4].

Застосування Data Mining дає можливість вирішувати такі бізнес-проблеми: збільшення прибутковості підрозділу або цілого підприємства; розуміння бажань і потреб споживачів; ідентифікація клієнтів, що приносять прибуток; залучення нових клієнтів; збереження постійних клієнтів і підвищення їх лояльності; збільшення віддачі від інвестицій; зниження витрат

на просування товарів і послуг; збільшення продажів додаткових товарів і послуг існуючим клієнтам; виявлення випадків шахрайства, нерационального та нецільового витрачання коштів; оцінка кредитних ризиків; підвищення ефективності використання від веб-сайту; підвищення пропускнуої спроможності магазину; оптимізація розташування товарів для збільшення продажів; моніторинг ефективності бізнесу [8].

Послугуючись методами Data Mining менеджмент підприємств має змогу прогнозувати майбутні тренди, враховуючи теперішні та минулі тенденції розвитку.

Список використаної літератури

1. Баринов, В.А. Теория систем и системный анализ в управлении организациями: Справочник: Учебное пособие / В.А. Баринов, Л.С. Болотова; Под ред. В.Н. Волкова, А.А. Емельянов. – М.: ФиС, ИНФРА-М, 2012. – 848 с.
2. Беккауер А.О. Використання технологій Data Mining для автоматизації бізнес-процесів на виробництві/А. О. Беккауер//Системи обробки інформації, 2016, випуск 1 (138). – С. 161-163.
3. Вигерс Карл, Битти Джой. Разработка требований к программному обеспечению. 3-е изд., дополненное / Пер. с англ. – М. : Издательство «Русская редакция» ; СПб. : БХВ-Петербург, 2014. – 736 с.
4. Дегтярьова І.Б. Сучасні конкурентні стратегії у підприємстві// Підприємництво, торгівля та біржова діяльність [Текст] : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. – С. 369-372.
5. Карлберг Конрад. Бизнес-анализ с использованием Excel. Решение бизнес-задач, 4-е издание = Business Analysis: Microsoft Excel. – М.: «Вильямс», 2013. – 576 с.
6. Конрад Карлберг. Бизнес-анализ с использованием Excel. Решение бизнес-задач, 4-е издание = Business Analysis: Microsoft Excel. – М.: «Вильямс», 2013. – 576 с.
7. Плєскач В.Л. Інформаційні системи і технології на підприємствах : підручник /В.Л.Плєскач, Т.Г.Затонацька. – К.: Знання, 2011. – 718 с.
8. Шурига Лариса. Интеллектуальный анализ данных – «золотая жила» большого бизнеса/DataReview. 17.06.2014. [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу: <http://datareview.info/article/data-mining-zolotonosnaya-zhila-bolshogo-bizn/>

*С.Б. Довбня д.е.н., професор
завідувач кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Т.М. Чабанець
здобувач кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України
sdov@ua.fm*

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПРИ ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Враховуючи динамічність зовнішнього середовища, його складність, а також непередбаченість зростає важливість аналізу зовнішнього середовища підприємства, як першого етапу науково-обґрунтованого стратегічного управління. Сучасні дослідники багато уваги приділяють аналізу зовнішнього середовища [1-7], розглядаючи, зокрема аналіз галузі, досліджуючи вплив зовнішніх факторів одночасно з аналізом внутрішнього стану: PEST – аналіз, SWOT – аналіз [3,4] та ін. Важливість аналізу зовнішнього середовища та його беззаперечна складність, що пов'язана з недостатністю достовірної інформації, необхідністю оцінки ризиків, розглядом альтернативних варіантів динаміки зовнішніх факторів та поведінки підприємства обумовлюють необхідність удосконалення методичних засад аналізу зовнішнього середовища.

Головним змістом аналізу зовнішнього середовища є виявлення всіх факторів впливу на діяльність підприємства (можливостей та загроз) та оцінка ступеня їх впливу.

Доцільно відзначити, що якість проведення такого аналізу в значній ступені визначається обґрунтованістю напрямків та груп факторів, що підлягають дослідженню. У зв'язку з цим запропоновано перелік аналітичних напрямків зовнішнього середовища та сформовано групи факторів по кожному з них, які рекомендовано розглядати в процесі аналізу. З нашої точки зору, доцільно виділяти наступні аналітичні напрямки зовнішнього середовища: політичний, економічний, ринковий, фінансовий, виробничо-технологічний, управлінський, соціальний, екологічний. По кожному аналітичному напрямку наведено систематизований перелік можливостей та загроз, які існують у

зовнішньому середовищі і є в теперішній час значущими.

Для оцінки факторів зовнішнього середовища запропоновано методичний підхід, особливістю якого є кількісний вимір важливості кожного фактору (можливості чи загрози) по двох критеріях: оцінка впливу в поточному періоді та імовірність зміни сили впливу фактора в майбутньому, що, на наш погляд, є необхідним для обґрунтування стратегії підприємства.

Оцінка ступеню впливу кожного окремого фактора може здійснюватись експертним шляхом, методом регресійного аналізу і т. ін. Оцінку вірогідності зміни сили впливу фактора в майбутньому пропонується здійснювати у частках одиниці, як підвищуючий або понижуючий коефіцієнт. Так, якщо очікується підвищення сили впливу фактора, то відповідний коефіцієнт буде перевищувати одиницю, і, навпаки, при зниженні сили впливу, коефіцієнт буде менше 1. Таким чином в межах кожного напрямку оцінюється сила впливу та імовірність її зміни по всім факторам, формуючи при цьому масив вихідної інформації для прийняття подальших рішень щодо їх важливості для розробки стратегії.

Узагальнена оцінка кожного фактора зовнішнього середовища визначається як добуток оцінки впливу та оцінки імовірності зміни впливу за формулою:

$$O_{ij} = OB_{ij} * OM_{ij}, \quad i = 1 \dots n, \quad j = 1 \dots m, \quad \text{де} \quad (1)$$

O_{ij} - узагальнена оцінка впливу і-го фактора j-го напрямку на діяльність підприємства;

OB_{ij} - оцінка поточного впливу і-го фактора j-го напрямку на діяльність підприємства;

OM_{ij} - оцінка імовірності зміни впливу і-го фактора j-го напрямку на діяльність підприємства в майбутньому.

Комплексна оцінка впливу всіх факторів окремого напрямку визначається як їх сума:

$$KO_j = \sum_{i=1}^n O_{ij} \quad (2)$$

KO_j – комплексна оцінка впливу j -го напрямку на діяльність підприємства, яка враховується при формуванні його стратегії;

O_{ij} - узагальнена оцінка впливу i -го фактора j -го напрямку на діяльність підприємства.

Такі оцінки розраховуються як по можливостях (KM_j), так і по загрозах (KZ_j), характерних для діяльності підприємства. Для визначення загального впливу факторів зовнішнього середовища розраховуються відповідні узагальнюючі показники по кожному напрямку, як різниця між комплексними оцінками його можливостей та загроз:

$$UO_j = KM_j - KZ_j \quad j = 1 \dots m, \quad \text{де} \quad (3)$$

UO_j - узагальнююча оцінка впливу можливостей та загроз j -го напрямку на діяльність підприємства;

KM_j, KZ_j – відповідно, комплексна оцінка впливу можливостей та загроз j -го напрямку на діяльність підприємства.

Запропоновані оціночні показники мають наступну інтерпретацію:

- чим більше значення показника KM_j , тим більше можливостей має підприємство по цьому напрямку, які доцільно оптимально використовувати при формуванні стратегії підприємства. Відповідно, не високе значення цього показника свідчить про обмежені можливості розвитку підприємства за рахунок факторів цього напрямку;

- чим більше значення показника KZ_j , тим більше загроз у зовнішньому середовищі, які необхідно враховувати при формуванні стратегії. В свою чергу низьке значення цього показника свідчить про невеликий вплив загроз;

- позитивне значення узагальнюючого показника UO_j свідчить про те, що фактори-можливості j -го напрямку перевищують існуючі загрози. Від'ємне значення узагальнюючого показника UO_j свідчить про те, що фактори-загрози j -го напрямку перевищують існуючі можливості.

Інтегральна оцінка впливу факторів зовнішнього середовища визначається як сума узагальнюючих оцінок всіх можливостей та всіх загроз.

$$I3 = \sum_{j=1}^m YO_j, \quad \text{де (5)}$$

$I3$ – інтегральна оцінка впливу факторів зовнішнього середовища з урахуванням всіх можливостей та загроз.

YO_j - узагальнююча оцінка впливу можливостей та загроз j -го напрямку на діяльність підприємства.

В залежності від отриманих загальних оцінок щодо можливостей та загроз підприємства розроблені наступні рекомендації щодо вибору стратегії. Якщо підприємство має більше можливостей ніж загроз, тобто підсумкова оцінка $I3 \geq 0$, стратегія повинна бути спрямована на використання сильних сторін для реалізації можливостей. Доцільні види стратегій, які може вибирати підприємство: стратегії розвитку (інтенсифікація, диверсифікація, інтеграція, техніко-технологічний розвиток); стратегії стабілізації (збирання врожаю, постійної адаптації до зовнішнього середовища, збереження науково-технічного і кадрового потенціалу).

В разі, коли підприємство має більше загроз ніж можливостей (підсумкова оцінка $I3 < 0$), стратегія повинна бути гнучкою та спрямованою на використання потенціалу підприємства для нейтралізації загроз або адаптації до них. В такій ситуації не виключена можливість диверсифікації, диференціації і навіть переорієнтації діяльності. Доцільні види стратегій: стратегії розвитку (інтенсифікація, диверсифікація, інтеграція, техніко-технологічний розвиток); стратегії стабілізації (економії витрат, постійної адаптації до зовнішнього середовища, збереження науково-технічного і кадрового потенціалу); стратегії виживання.

Розроблений методичний підхід проведення стратегічного аналізу зовнішнього середовища має наступні переваги: забезпечує повне визначення основних аналітичних напрямків та окремих факторів за рахунок їх систематизації та представлення розширеного переліку; базується на оцінюванні не тільки поточного стану того чи іншого фактору, а й перспектив його зміни, що є край важливим при прийнятті рішень щодо формування

стратегії; дає можливість формування комплексних оцінок по кожному напрямку зовнішнього середовища, які дозволяють визначити сукупну перевагу можливостей (при позитивному значенні показника) або загроз (при його від'ємному значенні); дозволяє отримати інтегральну оцінку підприємства з урахуванням поточного та майбутнього впливу факторів зовнішнього середовища, та перспектив його зміни.

Список використаної літератури

1. Грабовецький Б.Є., Краєвська А.С. Стратегічний аналіз в управлінні виробництвом / Б.Є. Грабовецький, А.С. Краєвська // Економічний простір. – 2013. - №76. – С.187-199.
2. [Демиденко С. Л.](#) Стратегічний аналіз як інструмент управління підприємством / С. Л. Демиденко, О. В. Кулинич // [Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки.](#) - 2012. - Вип. 30(1). - С. 43-47.
3. Довбня С.Б., Найдовська А.О., Хитько М.М. Стратегія підприємства. Частина 1: Навч. посібник. – Дніпропетровськ: НМетАУ, 2011. – 70 с.
4. Дьолог Т. І Стратегічний аналіз середовища підприємства /Т.І. Дьолог// Інвестиції: практика та досвід. – 2013. - № 15. – С. 46-48.
5. Луців О. Стратегічний аналіз оптимальної поведінки підприємства в умовах невизначеності /О. Луців // Галицький економічний вісник. – 2013. - № 4. – С. 125-130.
6. Пуцентейло П.Р. Стратегічний аналіз як важливий елемент управління підприємством /П.Р. Пуцентайло, О.О. Гуменюк // Інноваційна економіка. – 2016. - № 3-4. – С. 196-205.
7. Шурпенкова Р.К. Стратегічний аналіз як складова процесу управління підприємством / Р.К. Шурпенкова // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2015. – Вип. 2

*Дубовик С.Г., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту в галузях АПК
Сумський національний аграрний університет
dubovyksg@gmail.com*

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ

Однією із найважливіших і найскладніших проблем для підприємницьких структур є потреба вибору найкращого варіанту управління витратами в системі стратегічного розвитку підприємства.

Широке коло питань, пов'язаних з дослідженнями щодо створення ефективної системи управління витратами, знайшло своє відображення у працях відомих вітчизняних і закордонних вчених, серед яких значний внесок у вивчення даної проблеми зробили: Гордієнко В., Бойчик І., Бондар М., Бутинець Ф., О. Гетьман, Чухліб О., Давидович І., Загородній А., Великий Ю., Орел В., Попов О., Садовська І., Цал-Цалко Ю., Каплан Р., Нідлз Б., Фандель Г., Томпсон А.А. та ін. Однак деякі питання підвищення ефективності управління витратами підприємства вивчені недостатньо, що і зумовило вибір тематики даної роботи [1, 3].

Ефективність управління витратами є одним з вирішальних факторів успішності функціонування підприємств в умовах ринкової економіки.

Управління витратами на сьогоднішній день – це процес цілеспрямованого формування витрат за їх видами, місцями та носіями та постійного контролю рівня витрачання ресурсів і стимулювання економії [2, 4].

Управління витратами в СВК «Токарі» Лохвицького району Полтавської області, на базі якого проводилось дослідження, являється комплексом взаємопов'язаних робіт, які формують коригуючі впливи на процес здійснення витрат під час господарської діяльності підприємства, спрямовані на досягнення оптимального рівня (в межах допустимих відхилень) витрат в усіх підсистемах підприємства. Критерієм оптимізації є мінімальні витрати.

Предметом управління витратами в СВК «Токарі» є спожиті ресурси підприємства у процесі кругообігу господарських засобів з точки зору їх мінімізації. При цьому є необхідність знижувати спожиті ресурси на одиницю продукції як у речово-натуральному виразі, так і у вартісному.

Суб'єктами управління витратами СВК «Токарі» виступають керівники і спеціалісти підприємства і виробничих підрозділів.

Об'єктами управління є затрати підприємства на розробку, виробництво, реалізацію, експлуатацію (використання) і утилізацію продукції (робіт, послуг).

СВК «Токарі» спеціалізується на вирощуванні зернових і зернобобових культур з розвиненим вирощуванням кукурудзи на зерно.

Основними культурами, які вирощуються в СВК «Токарі» в галузі рослинництва є зернові, а саме озимі зернові та кукурудза на зерно. У 2016р. виручка від реалізації кукурудзи становила 10759.6 тис.грн., що на 72,1% більше ніж у минулому році і на 146,9% більше ніж у 2014р.

Досліджуючи дані за 2012-2016рр., ми бачимо, що виробництво кукурудзи в середньому за 5 років становить 29,4%, що на 9,2% більше чим виробництво озимої пшениці.

З отриманих результатів ми бачимо, що в цілому обсяг основних витрат на виробництво продукції рослинництва у 2016р. в порівнянні з 2014р. збільшився: витрати на оплату праці – на 971,2 тис.грн, матеріальні витрати – на 7033,5 тис.грн, амортизація основних засобів – на 623,9 тис.грн, інші витрати – на 4220,1 тис. грн. Загальний обсяг витрат за досліджуваний період зріс на 12801,9 тис.грн.

Процес управління витратами в СВК «Токарі» налічує три рівні: розробка рішень, реалізація рішень та контроль.

Розробка ефективної системи управління витратами виробництва знижує можливість негативного впливу випадкових явищ на діяльність підприємства, дозволяє вчасно передбачити дію негативних заходів та надає підприємству конкурентні переваги.

Аналіз даних показав, що СВК «Токарі», щоб вдосконалити систему управління витратами, слід в першу чергу на стадії розробки рішень звернути увагу не тільки на планування, а й на прогнозування діяльності підприємства та управління витратами.

Також, СВК «Токарі» на стадії реалізації вдосконаленої системи управління витратами потрібно розвивати функції регулювання та мотивування. Особливо важливим для підприємства є спонукати самих працівників економити ресурси підприємства, що допоможе усунути додаткові витрати.

Підприємству слід не тільки проводити облік витрат на стадії контролю, а й запровадити аналіз витрат на первинних об'єктах їх дослідження, адже тільки постійний аналіз допоможе виявити ті напрямки діяльності, де є перевитрати або ж недоцільні витрати, що першим кроком до їх усунення.

Таким чином, впровадження ефективної системи управління витратами забезпечить підвищення ефективності діяльності підприємства.

Список використаної літератури

1. Біла О.Г. Управління витратами підприємства: теорія та практика: монографія / О.Г. Біла, І.Л. Боднарюк, Т.В. Мединська. - Л. : Вид-во Львів. комерц. акад., 2012. - 199 с.
2. Бражнікова Л. М. Управління витратами як фактор підвищення ефективності діяльності підприємства ЖКГ [Електронний ресурс] / Л. М. Бражнікова // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1 : Економіка. - 2012. - Вип. 1. - С. 164-171. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/NvChdieu_2012_1_27
3. Бунчук М.О. Удосконалення управління виробничими витратами в сільськогосподарських підприємствах: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / М.О. Бунчук. - Х., 2013. - 20 с.
4. Бутинець Ф.Ф. Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління / Бутинець Ф.Ф // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжнар. зб. наук. праць. Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2012. – № 1 (22). – С. 11-18.

*Засемчук Н.А., старший преподаватель
кафедры финансов и контроля
УО «Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия»
zasem75@mail.ru*

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ОРГАНИЗАЦИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Успешное функционирование и развитие предприятий агропромышленного комплекса на современном этапе во многом обуславливается скорейшей модернизацией их производственных мощностей, внедрением новых современных технологий производства и переработки сельскохозяйственной продукции, активной селекционной работой и рядом других факторов. Эффективное управление инвестиционными ресурсами предприятий АПК во многом зависит от качества и своевременности предоставления управленческому персоналу информации об инвестиционной деятельности и её результатах. Формирование такой информации осуществляется в рамках бухгалтерского учета[1].

Бухгалтерский учет представляет собой систему получения, обработки и использования экономической информации для принятия обоснованных решений и оценок ее обладателями по всем видам деятельности хозяйствующего субъекта, одним из которых является инвестиционная деятельность. В настоящее время актуальным остается вопрос развития и совершенствования бухгалтерского (финансового) учета инвестиционной деятельности белорусских сельскохозяйственных организаций.

Целесообразно обратиться к сущности и содержанию инвестиционной деятельности

Закон Республики Беларусь «Об инвестициях» трактует инвестиции как любое имущество и иные объекты гражданских прав, принадлежащие инвестору на праве собственности, ином законном основании, позволяющем ему распоряжаться такими объектами, вкладываемые инвестором на

территории Республики Беларусь способами, предусмотренными настоящим Законом, в целях получения прибыли (доходов) и (или) достижения иного значимого результата либо в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием[2].

Достоверную информацию об инвестиционной деятельности экономического субъекта можно получить в системе бухгалтерского учета. Инвестиционная деятельность как объект учета включает инвестиционные ресурсы и расходы, объекты инвестиций, инвестиционные операции и финансовые результаты от инвестиционной деятельности (экономический эффект от инвестирования).

Современные предприятия, независимо от сферы деятельности и организационно-правовой формы, заинтересованы в привлечении инвестиций для финансирования различных проектов, расширения производства, укрепления материально-технической базы. Более инвестиционно привлекательными для организаций являются вложения в объекты реального финансирования или реальные инвестиции, что обусловлено двумя основными причинами.

Во-первых, реальные инвестиции непосредственно связаны с основной деятельностью предприятия. Во-вторых, реальные инвестиции по сравнению с финансовыми инвестициями способны обеспечить более высокую рентабельность. В то же время, реальные инвестиции не лишены и определенных недостатков: они являются менее ликвидными по сравнению с финансовыми, что связано с их узкой целевой направленностью.

Реальные инвестиции могут осуществляться в различных формах: капитальных вложений, вложений в прирост оборотных активов, инвестирования в нематериальные активы. В свою очередь, капитальные вложения реализуются в форме нового строительства, реконструкции, модернизации, технического переоснащения, а также приобретения целостных имущественных комплексов. Сложность реального инвестирования приводит к необходимости выделения его учета в отдельный участок работы

бухгалтерского аппарата. Тесная взаимосвязь инвестиционного процесса с долгосрочными активами приводит к тому, что учет реальных инвестиций в организациях зачастую возлагается на работников, отвечающих за учет основных средств и нематериальных активов. Однако эти два участка учетной работы имеют кардинальные отличия. С одной стороны, реальные инвестиции — это длительный, многолетний процесс, требующий ежеквартального и ежегодного учета промежуточных итогов инвестиционного процесса, с другой — это процесс временный, заканчивающийся моментом ввода инвестиционного объекта в эксплуатацию. В учете реальных инвестиций одновременно взаимоувязаны учет денежных потоков, материально-технических ресурсов, производственной деятельности, финансовых результатов и налоговых платежей.

Кроме того, на прединвестиционном этапе, при отсутствии на предприятии финансовой службы (а она создается значительно реже, чем бухгалтерская), работники учетного аппарата осуществляют оценку инвестиционной привлекательности объектов предполагаемого инвестирования. То есть учет реальных инвестиций более сложен и требует более высокой квалификации бухгалтерского персонала, чем учет долгосрочных активов.

В этой связи более целесообразно возлагать обязанности по учету реальных инвестиций на руководителей бухгалтерской службы (главного бухгалтера и его заместителей) или на отдельного работника учетного аппарата, если инвестиционная деятельность осуществляется организацией постоянно.

Все особенности организации и методики учета реальных инвестиций предприятия должны быть отражены в его учетной политике. Правильно сформулировав учетную политику в отношении капитальных инвестиций во необоротные материальные активы, руководство предприятия может повысить и свою инвестиционную привлекательность, и стоимость своего бизнеса. В целом комплекс мероприятий по наиболее выгодному и достоверному

представлению информации о реальных инвестициях включает следующие этапы: инвентаризация, аналитический этап, этап оценки, обобщающий этап

В ходе проведения инвентаризации реальных инвестиций проверяют их фактическое наличие, техническую документацию на объекты инвестирования, акты приема-передачи, инвентарные карточки, описи, инвентарные списки. На втором этапе учетного процесса устанавливается соответствие объектов реального инвестирования критериям признания активов и определение возможности (целесообразности) их дальнейшего использования. На третьем этапе осуществляется оценка затрат, понесенных на создание или приобретение объектов реального инвестирования. И на последнем этапе важно достоверное отражение процесса реального инвестирования в финансовой отчетности предприятия, в отдельных формах которой раскрываются состав капитальных вложений, сумма инвестиционных затрат за год и незавершенного производства (строительства) на конец года.

Соблюдение данной последовательности этапов учетного процесса и отражения в отчетности организации реальных инвестиций позволяет обеспечивать прозрачность бизнеса, предоставлять наиболее полную и достоверную информацию об инвестиционной деятельности предприятия, его финансовом состоянии и эффективности деятельности в доступной и понятной форме, подготовить предприятие для его проверки со стороны инвесторов.

Список использованной литературы

1.Т.А. Мирошниченко. Учетное обеспечение инвестиционной деятельности предприятий АПК // Вестник аграрной науки Дона, №4(20)–2012.– с.60–62

2. Закон Республики Беларусь «Об инвестициях» от 12 июля 2013 г № 53-З // Национальный центр правовой информации Республики Беларусь Эталон [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа <http://kodeksy-by.> – Дата доступа: 10.03.2018.

*Івченко Л.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»
м. Київ
E-mail: Ivchenko.L@i.ua*

КОРИСТУВАЧІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЯК ВАЖЛИВИЙ АСПЕКТ ЇЇ ФОРМУВАННЯ

Сучасні умови глобалізації світової економіки, євроінтеграційний напрям розвитку України кидають виклик підприємствам нашої держави. Вони потребують розвитку сучасних механізмів залучення капіталів, проте доступ на світові ринки капіталів неможливий без належно підготовленої фінансової звітності. Фінансова звітність дає можливість стейкхолдерам оцінити фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства, а також зробити відповідний прогноз щодо його розвитку. Стейкхолдери мають різні інтереси, однак, спільним для них є зацікавленість у її якості, інформативності та достовірності.

Повнота фінансової звітності може бути досягнута за рахунок розуміння потенційних користувачів фінансової звітності, що дозволить зрозуміти ступінь важливості до розкриття тої чи іншої інформації, оцінки пріоритетності інформації до тої чи іншої групи користувачів (стейкхолдерів).

Одним із заходів підвищення якісних характеристик фінансової звітності є визначення та деталізація потенційних користувачів фінансової звітності, пріоритетність тої чи іншої групи стейкхолдерів. На наш погляд, доцільно спочатку здійснити класифікацію користувачів існуючих та потенційних. За основу класифікації можна взяти такі елементи:

- приналежність до певної країни;
- взаємовідносини з підприємством;
- наявність прямого фінансового інтересу;
- тип інформації, який йому необхідний;

- існування постачання ресурсів від стейкхолдера та навпаки;
- мети стейкхолдера;
- частоти звернення до фінансової звітності та їхніх інформаційних потреб;
- ступінь агрегування інформації.

На основі проведеної класифікації можна визначити мету та вимоги до структури фінансової звітності, пріоритетності тих чи інших показників, смислового навантаження інформаційних запитів по кожному зі стейкхолдерів.

Класифікацію та пріоритетність тих чи інших показників фінансових звітів по кожному стейкхолдеру можна оформити у вигляді спеціального реєстру-таблиці – Інформаційної картки стейкхолдерів підприємства.

На рівні зі створенням Інформаційної картки наступним важливим кроком є розробка єдиного порядку розкриття інформації у примітках до фінансової звітності підприємства. Структура приміток з року в рік має бути однаковою, що відповідає такій якісній характеристиці фінансової інформації як порівнянність (comparability). Інформація має бути згрупована за порядком релевантності, для чого попередньо мають бути визначені Інформаційні картки стейкхолдерів та межі суттєвості. При цьому треба уникати дублювання інформації, виключати неактуальне розкриття, підвищувати транспарентність (прозорість) звітних даних. Все це сприятиме зниженню інформаційних ризиків та забезпечить гнучкість, зрозумілість та зіставність приміток до фінансових звітів кожного підприємства.

Як орієнтовна може бути використана наступна структура приміток :

1. загальна інформація про підприємство;
2. операційне середовище, ризики та економічна ситуація;
3. застосування нових та переглянутих стандартів фінансової звітності.

Розкрити перелік МСФЗ, які використані для складання фінансової звітності; розкрити вплив кожного зі стандартів та правок до нього на фінансову звітність;

4. основні бази оцінок. Розкрити види вартостей, які використані в оцінці об'єктів бухгалтерського обліку;

5. основні принципи облікової політики. Розкрити облікову політику щодо об'єктів бухгалтерського обліку у порядку убування їх суттєвості;

6. суттєві облікові судження та основні джерела невизначеності та оцінок. Необхідно розкрити інформацію про те, які професійні судження та оцінки можуть призвести у разі зміни до суттєвих змін у показниках фінансової звітності та можуть вплинути на економічні рішення стейкхолдерів. До таких зокрема належать строки корисної експлуатації, оцінки резерву сумнівних боргів, зменшення корисності основних засобів, оцінки інвестиції за методом участі в капіталі тощо;

7. деталізована інформація про активи, зобов'язання, доходи та витрати підприємства. Розшифровки мають бути релевантними, повними, не забуваючи про принцип суттєвості. Усе має бути належним чином оформлене з використанням табличної форми;

8. інформація про події після дати балансу. Події, які сталися після звітної дати фінансової звітності до її публікації, що можуть вплинути на рішення користувачів;

9. інформація за сегментами. Щодо цього елементу, то його представити треба більш детально.

Ті підприємства, які здійснювали продаж боргових інструментів чи інструментів власного капіталу, які обертаються на відкритому ринку (на вітчизняній чи зарубіжній фондовій біржі або ж на позабіржовому ринку, зокрема на місцевому та регіональному ринках) застосовують в обов'язковому порядку МСФЗ 8 “Операційні сегменти” [1].

Операційний сегмент виділяє економічну діяльність, від якої підприємство може отримувати доходи та нести витрати (включаючи доходи та витрати, пов'язані з операціями з іншими компонентами того самого підприємства), операційні результати якого регулярно переглядаються вищим керівником з операційної діяльності підприємства для прийняття рішень про ресурси, які слід розподілити на сегменти, й оцінювання результатів його діяльності, та про який доступна дискретна фінансова інформація.

Можна виділяти географічні сегменти за ринками збуту продукції та господарські сегменти за видами продукції. Кількісні критерії для виділення сегментів:

- метод частки доходу;
- метод частки балансової вартості активів;
- метод частки фінансового результату [2,с.48].

Що стосується користувачів фінансової звітності то можна так охарактеризувати їх фінансові інтереси:

- інвестори вирішують, чи інвестувати в акції (елементи власного капіталу);
- кредитори вирішують чи позичати гроші, чи зробити позику у вигляді короткострокових вливань у робочий капітал чи шляхом довгострокових боргових інструментів (облігації тощо);
- покупці вирішують, чи придбавати продукти;
- постачальники вирішують здатність оплатити за поставки;
- менеджмент вирішує питання виробництва та розширення ринків;
- працівники вирішують можливості працевлаштування, інформація необхідна для укладання колективних трудових договорів, для обговорення профспілками питань винагороди, просування по службі, рейтингу працівників;
- конкуренти оцінюють частку ринку та прибутковість;
- регулятори оцінюють соціальне забезпечення;
- податкові органи вирішують податкову політику;
- місцеві громади вирішують питання охорони навколишнього середовища.

Для прийняття вищеназваних рішень, користувачам необхідна не просто фінансова звітність, а фінансова звітність, яка містить інформацію, що має певні властивості. Дані властивості описані в Концептуальній основі МСФЗ та USGAAP [3].

Отже, в цілому фінансова звітність підприємства покликана надати доречну та правдиву інформацію щодо його фінансового стану, результатів

діяльності, руху грошових коштів користувачам, які приймають економічні рішення (в першу чергу, зовнішнім). Кожний з цих вказаних напрямів звітування має свій окремий фінансовий звіт (баланс, звіт про прибутки і збитки (фінансові результати), звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал. Вони є основними для визначення стану підприємства у фінансовому просторі.

Список використаної літератури:

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності 8 “Операційні сегменти”: IASB // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_k53.
2. Озеран А.В. Аудит звітності за сегментами / А.В. Озеран, М.О. Вовк // Незалежний аудитор. – 2014. – № 7 (1). – С. 47-54.
3. Conceptual Framework for Financial Reporting. Available at: <http://www.frascanada.ca/international-financial-reporting-standards/resources/unaccompanied-ifrss/item71833.pdf>

***Касімов О., магістрант**
Науковий керівник к.е.н., доцент Сокиринська І.Г.
 Національна металургійна академія України
sokirinska@gmail.com*

ДОСЛІДЖЕННЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ТРИВАЛІСТЬ ФІНАНСОВОГО ЦИКЛУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Для підприємств, які здійснюють господарську діяльність у сфері торгівлі, одним з найбільш важливих аспектів управління є оборотність обігового капіталу в цілому та окремих його складових. Для цього необхідно створювати відповідні засади для постійного аналізу та контролю тривалості обороту всіх складових поточних активів та кредиторської заборгованості. Своє відображення вони знаходять у тривалості операційного та фінансового циклу підприємства.

Операційний цикл бізнесу – це період часу, необхідний для придбання товарів, їх переробки, продажу і повернення грошових коштів від покупців у вигляді виручки. Операційний цикл складається з двох частин: періоду обороту (оборотності) запасів і періоду обороту (оборотності) дебіторської заборгованості.

Період часу між оплатою рахунків постачальників і отриманням грошей від покупців називається фінансовим циклом. Іншими словами, фінансовий цикл – це тимчасова різниця (часовий розрив) між операційним циклом і періодом обороту кредиторської заборгованості. Фінансовий цикл показує, протягом якого проміжку часу операційна діяльність повинна фінансуватися за рахунок зовнішніх (і причому платних) джерел. Необхідність короткострокового фінансового управління якраз і обумовлюється розривом між припливом і відтоком грошових коштів.

Наочно отримати уяву про співвідношення між операційним та фінансовим циклами можна з рис. 1 тривалості кожного етапу можуть різнитися в залежності від специфіки діяльності окремого підприємства.

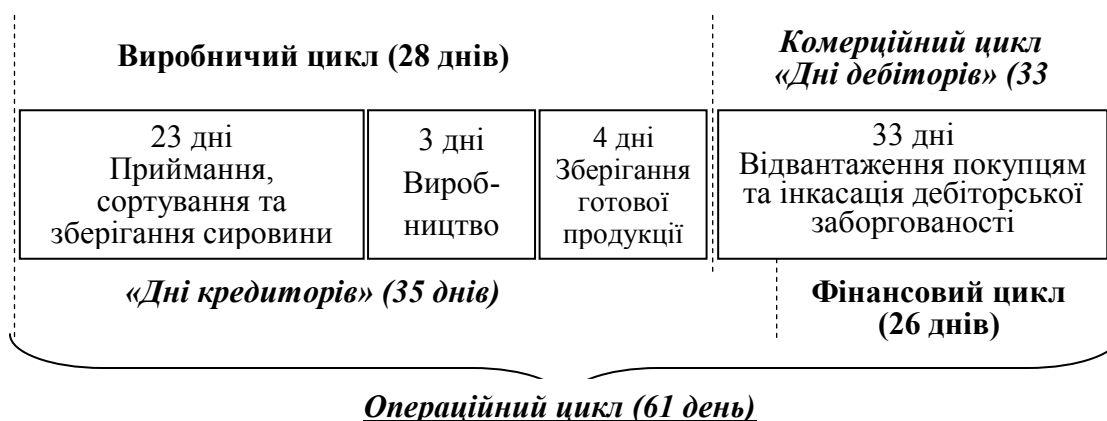


Рисунок 1 – Операційний та фінансовий цикл підприємства

Фінансовий цикл є середнім періодом обороту грошових коштів підприємств, тобто це час, протягом якого грошові кошти вивільненні з загального обороту підприємства. Дослідивши літературні джерела [1; 2] можна стверджувати, що тривалість даного показника в головному залежить від тривалості окремих складових торговельно-технологічного процесу:

- періоду закупівлі товарних запасів у постачальників;
- періоду погашення кредиторської заборгованості перед контрагентами;
- періоду реалізації товарних запасів покупцям;
- періоду інкасації дебіторської заборгованості покупців.

Таким чином, з точки зору якості управління показник тривалості фінансового циклу повинен прагнути до мінімальної величини. Скорочення фінансового циклу для підприємств є фактором підвищення ринкової вартості бізнесу [3]. Ідеальним значенням його є нуль, що свідчить про те, що період погашення кредиторської заборгованості дещо перевищує погашення дебіторської, але не створює загрози для платоспроможності підприємства.

Негативне значення показує, що фінансуючи свою поточну діяльність утворенням кредиторської заборгованості в першу чергу за товари, роботи, послуги, тобто заборгованість перед постачальниками, збільшуючи ризики, але зменшуючи потребу у власному капіталі.

Слід зазначити, що в останні роки, така ситуація для торговельних підприємств стала поширеною, а інколи період відстрочення платежів в деяких мережах доходить до півроку. У таблиці 1 представлена динаміка чинників, які впливають на зміну показників тривалості операційного циклу та тривалості фінансового циклу по підприємствах України в цілому та на торговельних підприємствах зокрема. В табл. 1 та на рис. 2 представлені результати розрахунків щодо періоду фінансового та операційного циклів. Аналіз здійснено за даними сайту Державної служби статистики України.

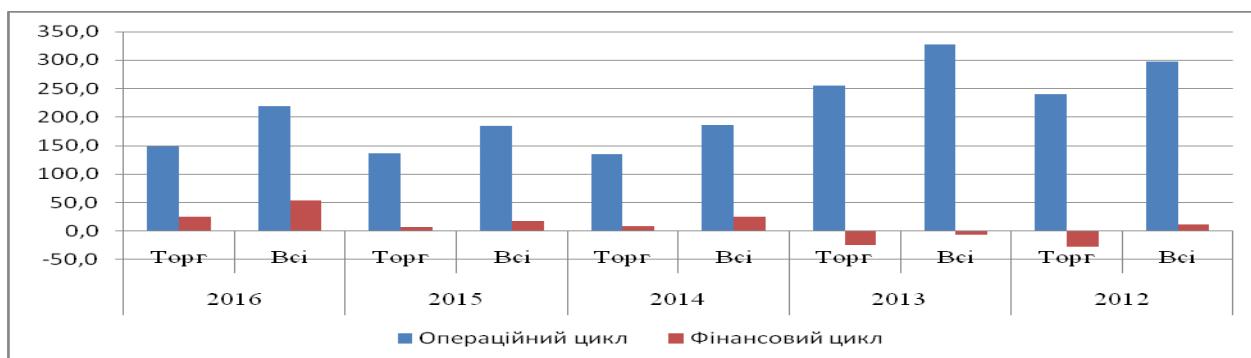


Рисунок 2 – Динаміка зміни тривалості операційного та фінансового циклів по торговельних підприємствах та в цілому по Україні

Таблиця 1 – Чинники формування тривалості операційного та фінансового циклу (вихідні дані для розрахунків)

Показник	2016 рік		2015 рік		2014 рік		2013 рік		2012 рік	
	Підприємства		Підприємства		Підприємства		Підприємства		Підприємства	
	Торгівлі	Разом	Торгівлі	Разом	Торгівлі	Разом	Торгівлі	Разом	Торгівлі	Разом
Оборотні активи	1 320 382	4 853 982	1 032 697	3 568 772	882 428	2 971 053	906 746	4 420 625	841 388	2 713 884
Запаси	153 566	471 632	119 483	370 172	94 039	301 797	91 466	336 319	85 750	327 373
Дебіторська заборгованість	819 373	3 177 338	605 955	2 157 663	519 928	1 764 699	550 678	1 719 544	496 522	1 564 027
Поточні фінансові інвестиції	42 263	193 166	57 469	219 994	76 105	239 611	84 668	376 015	93 871	235 689
Грошові кошти	98 624	315 724	88 471	270 337	239 611	222 151	53 504	294 382	46 467	177 612
Витрати майбутніх періодів	16 693	79 831	16 306	69 961	14 764	48 982	12 625	60 224	0	0
Інші оборотні активи	36 186	127 388	25 383	95 958	21 767	79 087	22 013	116 598	33 028	81 810
Поточні біологічні активи	111	17 272	147	14 514	215	12 930	325	19 889	0	0
Кредиторська заборгованість	714 547	2 343 296	603 403	1 935 036	507 032	1 534 366	716 028	2 175 620	667 247	1 909 174
Чистий дохід (виручка)	2 443 707	6 226 583	1 985 754	5 164 124	1 704 212	4 181 654	912 981	2 275 328	879 383	2 299 037
Собівартість	2 118 921	5 138 023	1 693 020	4 221 256	1 469 475	3 476 786	929 001	2 380 659	908 298	2 438 465
Співвідношення ДЗ/КЗ	1,15	1,36	1,00	1,12	1,03	1,15	0,77	0,79	0,74	0,82

Таблиця 2 – Тривалість фінансового циклу по підприємствах торгівлі та по Україні в цілому

Показник	2016 рік		2015 рік		2014 рік		2013 рік		2012 рік					
	Підприємства	Разом	Підприємства	Разом	Підприємства	Разом	Підприємства	Разом	Підприємства	Разом				
Оборотність запасів	Торгівлі	26,5	33,5	Торгівлі	25,8	32,0	Торгівлі	23,4	31,7	35,9	51,6	34,5	49,0	
Оборотність дебіторської заборгованості		122,4	186,3		111,4	152,5		111,4	154,0		220,2	275,8	206,1	248,3
Оборотність кредиторської заборгованості		123,1	166,5		130,1	167,3		125,9	161,1		281,3	333,6	268,1	285,8
Операційний цикл		148,8	219,8		137,1	184,5		134,7	185,7		256,1	327,4	240,5	297,3
Фінансовий цикл		25,8	53,3		7,1	17,2		8,8	24,6		-25,2	-6,2	-27,6	11,5

* Розрахунки здійснено власне автором на підставі даних Державної служби статистики України <http://www.ukrstat.gov.ua/> [4]

З наведених таблиць та рисунку бачимо, що динаміка як операційного, так і фінансового циклу вітчизняних підприємств не є стабільною. Найбільша тривалість операційного циклу спостерігалася у 2013 році. У 2016 році вона становила 149 днів в середньому по торговельних підприємствах та 220 днів – загалом по вітчизняних підприємствах.

В середньому тривалість операційного циклу (ТОЦ) по вітчизняних торговельних підприємствах сягнула мінімального значення у 2014 році (134,7 днів), скоротившись до попереднього року на 121,4 дні, або на 47%. Потім з 2014 по 2016 р.р. відбувалося зростання ТОЦ до 148,8 днів у 2016 році за рахунок збільшення періоду обороту дебіторської заборгованості, яка поступово зростала з року в рік.

В табл. 3 здійснено аналітичні розрахунки для визначення динаміки змін тривалості циклу по торговельних підприємствах України.

Таблиця 3 – Аналіз динаміки операційного та фінансового циклів по торговельним підприємствам України

Рік	ТОЦ, днів	Абсолютна зміна, днів	Темп росту, %	ТФЦ, днів	Абсолютна зміна, днів	Темп росту, %
2012 рік	240,5	×	×	-27,6	×	×
2013 рік	256,1	15,5	6,5%	-25,2	2,4	-8,5%
2014 рік	134,7	-121,4	-47,4%	8,8	34,0	-134,8%
2015 рік	137,1	2,4	1,8%	<u>7,1</u>	-1,7	-19,6%
2016 рік	148,8	11,7	8,5%	25,8	18,7	265,2%

Якщо виходити з принципу мінімізації тривалості операційного циклу, то її значення на рівні 135 днів можна вважати в середньому фактично оптимальним для торговельної галузі. Але у випадку кожного окремого підприємства розрахунок оптимальної тривалості операційного циклу необхідно знаходити безпосередньо.

По тривалості фінансового циклу (ТФЦ) спостерігалось таке явище, як від’ємне значення. Тобто, період обороту кредиторської заборгованості в ці періоди набагато перевищував сумарні періоди обороту дебіторської

заборгованості та запасів. У 2012 та 2013 р.р. ТФЦ в середньому по торговельних підприємствах України становила від -25 до -28 днів, що свідчило про надмірний розмір кредиторської заборгованості торговельних підприємств в цілому та прагнення фінансувати нестачу фінансових ресурсів за рахунок саме цього джерела. У період 2014 – 2016 р.р. ТФЦ по торговельних підприємствах зросла з 8,8 до 25,8 днів. Це, з одного боку підкреслює поступове зниження залежності підприємств торгівлі від фінансування за рахунок кредиторської заборгованості, а з іншого – про нестабільність розрахунків та наявність проблем у фінансуванні поточної діяльності. По підприємствах в цілому ТФЦ стрімко зросла у 2016 році, сягнувши значення 53,3 дні при тому, що дебіторська заборгованість перевищила кредиторську у даний період на 36% (див. табл. 1).

Таким чином, проведене дослідження дає підстави стверджувати, що мінімальна тривалість фінансового циклу на рівні 7 днів, була досягнута за середнього співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості на рівні 1, тобто коли обсяги зустрічної заборгованості були порівняними та приблизно рівними. Отже, з точки зору мінімізації ризику та безпеки фінансово-господарської діяльності такий рівень можна вважати найбільш раціональним та визначити як теоретично оптимальний для торговельних підприємств з огляду на поточну ситуацію у вітчизняній економіці.

Список використаної літератури

1. Баканов М.И. Экономический анализ в торговле: учеб. пособие / М.И. Баканов, И.М. Дмитриева, Л.Р. Смирнова и др. / под. ред. проф. М.И. Баканова. — М.: финансы и статистика, 2005. — 400 с.
2. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства: підручник / Мазаракі А.А., Лігоненко Л.О. Ушакова Н.М.; за ред. Н.М. Ушакової. — К.: Хрещатик, 1999. — 800 с.
3. Масленніков Є. І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю торговельного підприємства [моногр.] / Є. І. Масленніков. — Одеса : Прес-кур'єр, 2015. — 316 с.
4. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

*Бержанір І. А., к.е.н., старший викладач
кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки,
Ковальчук М.С., студентка
Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини
innaberzhanir@ukr.net*

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ

У нестабільних ринкових умовах дуже важко забезпечити високий рівень збуту продукції і її вчасну оплату покупцями. Кризовий стан економіки змушує підприємства надавати свою продукцію з умовою відстрочки оплати. Несплата призводить до виникнення дебіторської заборгованості, ефективне ведення обліку, внутрішнього контролю та управління якою стає одним з першочергових завдань підприємства.

У процесі діяльності підприємство не завжди здійснює розрахунки з іншими підприємствами або фізичними особами одночасно з передачею майна, виконанням робіт, наданням послуг тощо. У зв'язку з цим у нього виникає дебіторська заборгованість.

Дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебіторами можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, які заборгували підприємству грошові кошти, їх еквіваленти або інші активи. За даними бухгалтерського обліку можна визначити суму заборгованості на будь-яку дату, але звичайно така сума визначається на дату балансу [1].

Управління дебіторською заборгованістю безпосередньо впливає на прибутковість суб'єкта господарювання і передбачає розробку дисконтної та кредитної політики щодо малоефективних покупців і визначення шляхів прискорення повернення боргів, а також вибір умов продажу, які забезпечують гарантоване надходження грошових коштів.

Проте на сьогодні існує ряд проблем щодо обліку розрахунків з покупцями, а саме:

- недостатня розробленість методичних підходів до класифікації та оцінки дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги;
- можливість отримання інформації про дебіторську заборгованість у тому обсязі і вигляді, достатньому для проведення аналізу розрахунків підприємства з покупцями;
- непристосованість та неефективність методів обрахунку резерву сумнівних боргів відповідно до П(С)БО 10;
- погано налагоджена система внутрішнього контролю дебіторської заборгованості на підприємствах;
- нерозвиненість форм рефінансування для ефективного управління дебіторською заборгованістю [2].

Тому виникає необхідність у розробці заходів, спрямованих на вдосконалення обліку та аудиту розрахунків з покупцями, та власне дебіторської заборгованості.

На сьогодні існує певна недосконалість моделей створення резерву сумнівних боргів. Відповідно до вимог П(С)БО 10 сума резерву сумнівних боргів визначається за одним із двох методів: за методом абсолютної суми сумнівної заборгованості або методом застосування коефіцієнта сумнівності [3]. Загальним негативним моментом для обох методів розрахунку є їх нормативна неврегульованість та неефективність використання на підприємствах. Оскільки метод абсолютної суми сумнівної заборгованості прийнятний лише для підприємств з невеликою кількістю дебіторів. Метод використання коефіцієнта сумнівності доцільно використовувати лише для заборгованості, термін якої не перевищує року. Оскільки даний метод спирається лише на дані минулих періодів і може дещо не відповідати ситуації в майбутньому. Вважаємо, що резерв повинен формуватись на базі експертних оцінок фінансового менеджменту підприємства і формуватись бухгалтерами підприємства, виходячи з реальних показників поточного та прогнозованого

фінансового стану свого підприємства. На сьогодні більшість підприємств України не створює резерв сумнівних боргів через незрозумілість та недостатню регламентованість його створення, хоча дебіторська заборгованість присутня у більшості підприємств.

До дебіторської заборгованості, призначеної для продажу, найчастіше застосовують такі фінансові інструменти, як факторинг. Це зумовлює необхідність детального відображення в обліку аутсортингу, факторингу дебіторської заборгованості шляхом застосування фінансових інструментів. На сьогодні відступлення прав грошової вимоги з укладенням договору відображають за допомогою субрахунку 377. Віднесення продажу дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги до складу іншої дебіторської заборгованості у разі передачі боргових прав аутсортеру (фактору) є логічним і методологічно правильним кроком, але викликає перекручення інформації, що негативно впливає на якість прийняття управлінських рішень. Для обліку аутсортингу пропонуємо ввести до Плану рахунків окремий субрахунок рахунку 37 «Розрахунки з факторингу» з деталізацією в аналітичному обліку.

Основним джерелом інформації про фінансовий стан суб'єктів господарювання є фінансова звітність, яка ґрунтується на узагальнених даних фінансового обліку. Облікова інформація про дебіторську заборгованість у фінансовій звітності розкриває стан розрахунків з контрагентами, є засобом для проведення фінансового й економічного аналізу та оцінки показників діяльності підприємства. Тому внутрішній контроль дебіторської заборгованості на підприємстві є тим засобом, що може визначити її достовірне відображення у фінансовій звітності, сприяти підвищенню якості зібраної інформації, прозорості та достовірності даних щодо розрахункових операцій, пов'язаних з реалізацією готової продукції, товарів робіт та послуг. Незважаючи на всі його переваги, внутрішній контроль дебіторської заборгованості на вітчизняних підприємствах є нерозвинутим. Проблемами його є відсутність на підприємстві особи чи відділу, обов'язком якого було б

здійснення внутрішнього контролю, проведення внутрішнього аудиту за системою обліку, в тому числі і дебіторською заборгованістю.

Необхідність створення відділу внутрішнього контролю дебіторської заборгованості підприємства є очевидною, проте достовірно оцінити економічну ефективність його діяльності досить проблематично. Бухгалтерами рідко здійснюється аналіз дебіторської заборгованості. Хоча аналіз є ефективним засобом контролю, значення аналізу дебіторської заборгованості особливо збільшується в період інфляції, коли імобілізація власних коштів стає дуже не вигідною. Тобто потрібно проводити постійний моніторинг заборгованості, своєчасно висувати претензії щодо виникнення боргів та попереджувати їх виникнення у майбутньому.

Таким чином, вдосконалення системи управління дебіторською заборгованістю передбачає проведення таких заходів:

- виключення із партнерів підприємства з низькою платоспроможністю;
- періодичний перегляд граничної суми кредиту стосовно кожного дебітора;
- розробка заходів з роботи з дебіторами зі створенням цільової групи та зазначенням термінів, відповідальних, оцінки витрат та отриманого ефекту;
- використання фінансових інструментів, що мінімізують ризики неповернення боргу: поруки, векселів, банківської гарантії, акредитивів, інкасо;
- врахування інформації про зміни обсягів простроченої дебіторської заборгованості у фінансових планах підприємства.

Критерієм якості управління дебіторською заборгованістю є збільшення рентабельності капіталу, що може бути досягнуто шляхом лібералізації кредитної політики та збільшення продажу або жорсткої кредитної політики та прискорення обігу дебіторської заборгованості.

Список використаної літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 25.10.99 р. № 725/4018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.

2. Москалюк Г. О. Облік та контроль дебіторської заборгованості: існуючі проблеми та шляхи їх вирішення – Г. О. Москалюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – №7(21). – 2012. – С. 173–178.

3. Неживенко А. П. Методика обліку дебіторської заборгованості і основні напрями її вдосконалення / А. П. Неживенко // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. – Серія: Економічні науки. – 2013. – № 7. – С. 165–170.

*Колос І.В., к.е.н., доцент, САР
доцент кафедри обліку і аудиту
Національний університет харчових технологій
irynakolos2016@gmail.com*

ОБЛІКОВА ФУНКЦІЯ В ОЩАДЛИВОМУ УПРАВЛІННІ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

В умовах трансформаційної економіки важливого значення для управління сучасним промисловим підприємством набуває сукупність якісних даних й інформації щодо результатів функціонування. В цьому аспекті посилюється роль облікової функції в обґрунтуванні раціональних економічних рішень в контексті ощадливих перетворень з орієнтацією на сталий соціально-економічний розвиток.

Метою дослідження є поглиблення теоретико-методичних підходів до розвитку обліку як найважливішої функції управління промисловим підприємством в контексті запровадження і підтримання ощадливих перетворень на безперервній основі.

Серед українських виробників посилюється зацікавленість до управління на засадах ощадливості [1]. Основоположна ідея японської філософії полягає у фокусуванні діяльності промислового підприємства на постійне безперервне вдосконалення створення цінності для кінцевого споживача з мінімізацією аж до ліквідації втрат. Такий підхід спрямовано на незначні зміни і покращення повільними темпами протягом періоду функціонування, що дозволяє досягати і

утримувати очікуваний результат на запланованому рівні.

Облік в концепції ощадливого виробництва зарубіжними дослідниками [2, с. 17-18; 3, с. 9-11] визнається основною функцією для забезпечення управління підприємством достовірною і достатньою інформацією про виявлення і встановлення втрат, результати ощадливих перетворень і вдосконалення на постійній основі. Варто наголосити, що це викликає необхідність принципових змін щодо традиційних методів оцінки і способів управлінського обліку з орієнтацією на новий тип виробництва, розрахунку показників і оцінювання ефективності функціонування підприємства. Стимулюючим чинником коректного виконання облікової функції в ощадливому управлінні вітчизняним промисловим підприємством доцільно розглядати людський фактор. Для подолання перешкод доцільним є формування у працівників промислового підприємства ощадливого мислення.

У світовій обліковій практиці з 2005 р. пошук шляхів вирішення проблем постановки ощадливого обліку здійснюється учасниками спеціальних самітів «Lean Accounting Summit» [4]. В межах сесій між науковцями, консультантами та практиками відбувається обмін досвідом і результатами впровадження принципів ощадливого виробництва в систему обліку з орієнтацією на цінність інформації. В 2017 р. щорічний саміт «Lean Management & Accounting Summit» присвячено нагальним питанням впливу персоналу з ощадливим мисленням на створення ощадливого підприємства через інтеграцію ощадливого управління і ощадливого обліку. В 2018 р. щорічний саміт «Lean Accounting & Management Summit» зміщує акценти на пріоритетність обліку в управлінні сучасним промисловим підприємством. Це підтверджує важливе значення функції обліку в управлінні сучасним промисловим підприємством, що водночас забезпечує виконання певних функцій відповідно до мети ощадливого виробництва.

З позиції функціонального підходу в концепції ощадливого виробництва запропоновано розглядати реалізацію облікової функції через:

– інформаційно-комунікативну функцію, дію якої спрямовано на задоволення інформаційних запитів зацікавлених сторін щодо обґрунтування й

ухвалення виважених ощадливих управлінських рішень з мінімізації / ліквідації втрат шляхом налагодження взаємного обміну інформацією в ланцюжку «замовник – постачальник» як всередині облікової служби (між окремими робочими місцями) і в межах підприємства (між підрозділами і відповідальними виконавцями в межах професійної компетентності), так і з діловими партнерами (насамперед, постачальниками і замовниками), державними інституціями, громадськими організаціями;

– когнітивну функцію, що проявляється через використання коректних методів, прийомів та способів ідентифікування, оцінювання, аналізування та контролювання рівня втрат (непродуктивних витрат) підприємства за всіма видами й аспектами діяльності, а також встановлення причин їх виникнення.

Облікову функцію доцільно розглядати через сукупність методів управлінського обліку з фокусуванням на забезпечення цінності облікової інформації зацікавленій особі (кінцевому споживачу) в умовах реалізації концепції ощадливого виробництва. В межах проведеного дослідження запропоновано визначати цінність як результат діяльності фахівців облікової служби, що втілено у звітності підприємства. Для зацікавленого користувача цінність звітності проявляється через такі характеристики: (1) кількість – пов’язано з видами і формами звітності, кількістю і рівнем ключових показників; (2) якість – достовірність і достатність даних забезпечено основоположними якісними характеристиками (доречність, правдиве подання) і підсилювальними якісними характеристиками (зіставність, можливість перевірки, своєчасність, зрозумілість); (3) термін – дата представлення фінансових і нефінансових даних чітко закріплено внутрішніми стандартами.

За результатами накопиченого практичного досвіду в сфері управлінського обліку фахівцями the Institute of Management Accounting (IMA) розроблено систему Statements on Management Accounting (SMA), які не є обов’язковими для використання. Розгляду окремих методик управлінського обліку в межах ощадливого виробництва присвячено: 4DD Tools and Techniques for Implementing Integrated Performance Management Systems, 4FF Implementing

Target Costing, 4GG Tools and Techniques for Implementing Target Costing, 4KK Implementing Lean Production Fundamentals [5]. Це пояснюється, по-перше, актуальністю впровадження принципів ощадливості у виробничі системи сучасних підприємств. По-друге, міжнародним визнанням концепції ощадливого виробництва як домінуючої в управлінні промисловими підприємствами. По-третє, активне поширення практики ощадливого виробництва викликає суттєві зміни облікової функції в системі управління промисловим підприємством, зокрема в системі управлінського обліку.

Найбільш складною і важливою проблемою є виокремлення потоків створення цінності в межах підприємства. Це пояснюється, насамперед, фокусуванням на збільшенні цінності кінцевого продукту з позиції замовника інформації; спрямованістю уваги топ-менеджменту на виявлення непродуктивних витрат і виключення дій / операцій, що їх створюють. Для подолання окресленої проблеми доцільно побудувати карти потоку створення цінності. Наявність (й) карти поточного стану, (2) карти майбутнього стану та (3) карта ідеального стану сприяє розподілу операцій на три групи (створюють цінність для споживача; технологічно необхідні без створення цінності для споживача; не створюють цінності для споживача), допомагає встановити непродуктивні витрати і процеси / приховані втрати, а також обґрунтувати план покращення і вдосконалення.

Дотримання безперервності потоку дозволяє зосередити зусилля на зменшенні часу і прискоренні задоволення запиту споживача в межах встановлених потоків створення цінності.

Для забезпечення постійного операційного контролю виникає необхідність обґрунтування ключових показників ефективності за трьома рівнями: (1) показники ефективності робочого місця; (2) показники ефективності потоку створення цінності; (3) показники ефективності підприємства в цілому.

Безперервне вдосконалення сприяє постійному розширенню професійної компетентності і вдосконаленню професійної майстерності фахівців облікової

служби, а також забезпечує мотивацію для постійного самовдосконалення і покращення дій зі створення цінності. Слід наголосити на тому, що запровадження на промисловому підприємстві концепції ощадливого виробництва обов'язково передбачає обґрунтовування унікальних підходів й адаптування існуючих методів, прийомів, способів та процедур з урахуванням ментальності й особливостей функціонування бізнесу, а також безперервного навчання всього персоналу теорії ощадливого виробництва й ознайомлення з новітніми практичними досягненнями. Єдиним непорушним залишається орієнтація управління – постійне вдосконалення виробництва й зменшення втрат з подальшим усуненням в потоці створення цінності, прийняття ощадливого мислення (Lean Thinking) і ощадливої культури (Lean Culture). Результат проявляється у виважених ощадливих управлінських рішеннях і скоординованих ощадливих діях всього персоналу з фокусуванням на безперервні ощадливі перетворення щодо задоволення потреб клієнтів, зокрема в якісній інформації.

Таким чином, облікову функцію доцільно розглядати в ощадливому управлінні промисловим підприємством через взаємоузгоджене виконання інформаційно-комунікативної й когнітивної функції. Це проявляється шляхом забезпечення керівництва, топ-менеджменту та окремих фахівців в межах професійної компетентності за ієрархічними рівнями необхідною інформацією для розрахування, аналізування та моніторингу результатних показників з фокусуванням на своєчасне відслідковування втрат / непродуктивних витрат і ефективності функціонування.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт КАЙДЗЕН Клуб в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kaizenclub.com.ua/>.

2. Маскелл Б. Практика бережливого учета: управленческий, финансовый учет и система отчетности на бережливых предприятиях / Брайан Маскелл и Брюс Баггали; пер. с англ. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2013. – 384 с.

3. Lean accounting: best practices for sustainable integration / edited by Joe Stenzel. John Wiley & Sons, Inc., 2007. – 344 p.
4. Lean Accounting Summit [Electronic resource]. – Available at: <http://leanaccountingsummit.com/>.
5. IMA The Association of Accountants and Financial Professionals in Business [Electronic resource]. – Available at: <https://www.imanet.org/>.

*Коробова Н.М., старший преподаватель
кафедры финансов и контроля в с.-х.
УО «Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия»
Natali.gorki@yandex.by*

СЕГМЕНТИРОВАНИЕ ЗАТРАТ ПО ЦЕНТРАМ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

В результате осуществляемых реформ в агропромышленном комплексе страны происходят значительные экономические преобразования, и как следствие усложняется процесс управления организациями. В таких условиях для повышения эффективности экономической деятельности организаций крайне необходимо применение более совершенных учётных инструментов при разработке и принятии управленческих решений на всех внутриорганизационных иерархических уровнях. Имеющиеся учётные инструменты выдвигают жёсткие требования к новому качеству учётно-информационного обеспечения. Существенность, актуальность, адекватность, вариантность и закрытость информации должны служить рациональному использованию ресурсного потенциала, эффективному управлению имуществом, обязательствами организации, обеспечить ей развитие и долговременное функционирование на рынке.

Необходимость решения таких вопросов приводит к децентрализации управления организацией, делегированию части общих финансовых управленческих полномочий и ответственности на более низкие уровни управленческой структуры.

В современных условиях выделение центров ответственности и организация учета по ним на предприятии позволят существенно повысить эффективность производственного учета, контроля и управления всей организацией в целом. Информация о затратах, формируемая в учете по центрам ответственности, позволит организовать эффективное управление затратами, осуществляя контроль за правильным расходом сырья, материалов, заработной платы и других ресурсов. Поэтому поиск путей эффективной организации учета затрат по центрам ответственности, позволяющих повысить уровень производственного учета, контроля и управления всем предприятием в целом, является актуальной и значимой проблемой [3].

В рамках управленческого учета осуществляется классификация затрат по местам их возникновения, которая тесно связана с дифференциацией по центрам ответственности.

Таким образом, организация создает самостоятельные объекты управленческого учета:

- *места возникновения затрат производства* – основной объект управленческого учета по экономическим элементам и статьям себестоимости. В основе мест возникновения затрат производства лежат сферы деятельности организации. Аналитический учет по местам возникновения затрат организуется в рамках существующей иерархической соподчинённости;
- *носители затрат* – объекты планирования и учета затрат, в которых затраты производства формируются по видам продукции, в аналитическом учете группируются по отдельным изделиям внутри производственных подразделений;
- *центры ответственности* – управление деятельностью через руководителей, которые несут ответственность за расходование ресурсов в организации [2].

Центры ответственности являются дополнительными объектами управленческого учета и служат для повышения аналитичности учетной информации.

Организация центров ответственности повышает эффективность управления затратами и прибылью компании и целенаправленно воздействует на процесс формирования издержек в ходе производства.

Место возникновения затрат – это структурная единица организации (рабочее место, бригада, производство, участок, отдел), являющаяся причиной возникновения затрат, выполняющая определенный вид деятельности, по которому осуществляется, планирование, нормирование и учет затрат для контроля и управления издержками производственных ресурсов.

Выделение мест возникновения затрат в системе управленческого учета обеспечивает:

- сопоставление полученных результатов и издержек производства структурных подразделений организации;
- контроль за затратностью работы отдельных подразделений организации;
- высокую точность калькулирования себестоимости продукции;
- повышение степени детализации калькулирования себестоимости сложной, неоднородной продукции в производствах, выпускающих большой ассортимент изделий.

Места возникновения затрат могут быть производственные, обслуживающие и условные.

Носитель затрат – это продукт (часть продукта, группа продуктов) разной степени готовности (полностью готовый или прошедший только часть технологических операций, переделов, фаз), который в процессе своего производства и сбыта является причиной возникновения затрат и на который данные затраты можно отнести по прямому признаку.

Центр ответственности – область, сфера, вид деятельности руководитель, которого несет ответственность за результаты его функционирования.

В центре ответственности контролируется появление затрат и получение доходов, а также определяется степень ответственности определенного физического лица за показатели своей работы.

Центры ответственности как объекты учета затрат могут совпадать с местом возникновения затрат или объединять несколько таких мест.

Главная цель выделения центров ответственности – оперативное управление и контроль за затратами и объемами выпуска продукции.

В каждом центре ответственности обобщаются данные об издержках обращения и результаты его деятельности. Возникающие при этом отклонения относятся на конкретное лицо [1].

Создание центров ответственности основано на определенных требованиях:

1. Возглавляет центр ответственности ответственное лицо—менеджер.
2. Менеджер отвечает только за те показатели, которые он может контролировать. Его сфера полномочий и ответственности четко определена.
3. Центры ответственности взаимоувязаны с производственной и организационной структурой организации.
4. Основными показателями центра ответственности являются базы распределения затрат и измерители объема деятельности.
5. Каждый центр ответственности имеет формы внутренней отчетности.

Одной из обязанностей руководителя центра ответственности является проведение анализа деятельности центра за прошлый период и составление планов (бюджетов) на предстоящий период. Организация учета и контроля затрат по центрам ответственности способствует активному управлению процессом формирования фактических расходов, создает предпосылки для повышения ответственности только за количественные, но и за качественные показатели деятельности подразделений организации.

Для каждого центра ответственности в организации должна быть определена необходимость составления бюджета, формат и информационное содержание бюджетной формы, а также оцениваться их исполнение.

Отчетность по центрам ответственности должна быть достаточно оперативной для оказания влияния на динамику результатов деятельности подразделений, содержать информацию об отклонениях и предоставлять доступ к этой информации для последующего анализа.

Таким образом, необходимость формирования центров ответственности позволяет создать действующий механизм управления деятельностью как структурных подразделений, так и организации в целом путем распределения задач между всеми уровнями управления, повышения степени мотивации персонала в достижении высоких результатов работы. Выделение центров ответственности обеспечивает возможность более детально исследовать организацию и положительно повлиять на эффективность принимаемых управленческих решений. При этом система сбалансированных показателей позволяет оценивать эффективность деятельности как центров ответственности, так и организации в целом по набору ключевых показателей, подобранному таким образом, чтобы учесть все аспекты их деятельности.

Список использованной литературы

1. Землякова, С. Н., Зыбайлова, И. В. Управленческий учет затрат по центрам финансовой ответственности // Молодой ученый. — 2016. — №1. — С. 359-362. — URL <https://moluch.ru/archive/105/24812/>.
2. Еспергенова, Л.Р. Учет затрат по центрам ответственности: проблемы и перспективы [Электронный ресурс] // http://www.science-bsea.bgita.ru/2009/ekonom_2009/espergenova_uchet.htm/.
3. Формирование системы управленческого учета затрат по центрам ответственности на предприятиях технического сервиса агропромышленного комплекса [Электронный ресурс] // Научная библиотека диссертаций и авторефератов disserCat — режим доступа <http://www.dissercat.com/content/formirovanie-sistemy-upravlencheskogo-ucheta-zatrat-po-tsentrarn-otvetstvennosti-na-predpriya>.

*Король Г.О., к.е.н., професор
професор кафедри обліку і аудиту,
Безгодкова А.О.
старший викладач кафедри обліку і аудиту,
Делеган М.Г.
студентка кафедри обліку і аудиту
Національна металургійна академія України
E-mail: abezgodkova@ukr.net*

ВИЗНАЧЕННЯ ОЦІНКИ ВИБУТТЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА МЕТАЛУРГІЙНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах жорсткої конкуренції металургійні підприємства змушені шукати способи зниження витрат виробництва. Одним із таких способів є зниження витрат та підвищення ефективності використання виробничих запасів та їх оцінка, що має вплив на визначення собівартості продукції.

Металургійна галузь у 2017 році порівняно з 2016 роком показала, що загальне виробництво сталі в Україні зменшилося на 12% – до 21,3 млн. т; виплавка чавуну на 5% – до 20 млн. т; виробництво загального металопрокату скоротилося на 14 % – до 18,4 млн. т. У світовому рейтингу виробників сталі Україна опустилася аж на 12 місце, хоча останні 20 років впевнено займала сходинку в першій десятці [1].

Виробничі запаси істотно впливають на фінансовий результат господарської діяльності, оскільки мають найбільшу питому вагу в собівартості витрат металургійного підприємства.

У сучасних умовах господарювання українські підприємства, у тому числі і металургійної промисловості, переглядають існуючі системи управління виробничими запасами, орієнтуючись на вимоги ринку. У зв'язку із цим методи оцінки виробничих запасів набувають першочергової важливості, оскільки вони прямо пов'язані з ефективністю процесів управління.

Мета статті – розглянути існуючі методи оцінки вибуття запасів та обґрунтувати вибір оптимального методу з урахуванням специфіки діяльності металургійного підприємства.

Метод списання запасів безпосередньо впливає на бухгалтерський і податковий прибуток, причому в умовах інфляції досить відчутно. До того ж використання конкретного методу залежить від умов діяльності підприємства.

Важливим моментом облікового відображення операцій з відпуску виробничих запасів у виробництво, продажу та іншого вибуття згідно Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку запасів [2] та Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3] є оцінка виробничих запасів. Оцінка запасів здійснюється за одним з методів, передбачених П(С)БО 9 «Запаси»:

- ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів;
- середньозваженої собівартості;
- собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО);
- нормативних затрат;
- ціни продажу [4] .

Оцінка виробничих запасів в зарубіжних країнах дещо відрізняється від оцінки в національному обліку України і має свої певні особливості, зумовлені особливостями національного обліку та нормативно-правовою базою.

У США запаси оцінюються за фактичними втратами на їх придбання на момент отримання або використання запасів у процесі виробництва. Оцінка вимірюється чистою сумою грошових платежів, здійснених в минулому або в майбутньому при придбанні запасів. Витрати на доставку цих запасів можуть включатись або не включатись до собівартості запасів. До вартості запасів також не включаються загальновиробничі, адміністративні витрати та витрати на їх збут. До собівартості запасів включаються лише ті витрати, які покупець вважає складовими вартості товару на момент їх придбання.

У Польщі запаси оцінюються за цінами придбання, у випадку неможливості виявлення ціни запасів або при їх безоплатній передачі вони оцінюються за цінами на аналогічні або подібні запаси.

У Німеччині, в Люксембурзі та у Франції запаси оцінюються за найменшою величиною – за собівартістю або ринковою вартістю [5].

У Португалії та Іспанії запаси оцінюються за ціною їх придбання або витратами на їх виробництво. В Іспанії ціна придбання включає суму, зазначену в рахунку постачальника, плюс додаткові витрати по збереженню запасів, включаючи податок з продажу. Слід також відмітити, що коли ціна придбання запасів (або витратами на їх виробництво) вища за ринкову ціну, то запаси обліковуються за ринковими цінами. В Іспанії ринкова ціна для сировини – це найменша з двох величин – відновлювана вартість та чиста вартість завершення робіт; для готової продукції – всі витрати (за винятком 25 відповідних витрат).

В Швейцарії та Італії запаси оцінюються за найменшою з двох величин – первісною вартістю (витрати на придбання або виробництво) або чистою вартістю можливої реалізації.

В США використовується метод ЛІФО-долар, за яким вартість запасів обліковується, виходячи з індивідуальних цін одиниці запасів. При використанні методу оцінки запасів базового року вони перераховуються в долари, а ті запаси, які надходять у наступні періоди, для них використовуються цінові індекси. При цьому базовий рік приймається на 100.

Крім широкого вибору методів оцінки запасів передбачено також можливість використання двох систем їх обліку – періодичної та постійної [6].

Вибір методу оцінки виробничих запасів на підприємстві є однією з головних проблем бухгалтерського обліку.

Для полегшення прийняття управлінського рішення щодо вибору методу вибуття виробничих запасів пропонується провести розрахунок за деякими методами. І вже шляхом порівняння в результаті розрахунку здійснити вибір методу вибуття виробничих запасів. Вибирається той метод, який найкращім чином відповідає найкращім показникам валового прибутку. Таким чином ухвалення рішення щодо вибору методу оцінки вибуття виробничих запасів є поетапним процесом, який в структурованому виді наведений на рисунку 1.

Перший етап. Встановлення критеріїв вибору методу оцінки вибуття виробничих запасів	
Другий етап. Визначення переліку можливих методів оцінки вибуття виробничих запасів	
Третій етап. Розрахунок вартості відпущених виробничих запасів у виробництво	
Четвертий етап. Визначення сумарного залишку виробничих запасів на кінець місяця	
П'ятий етап. Проведення оцінки прибутку металургійного підприємства	
Шостий етап. Вибір оптимального методу оцінки вибуття виробничих запасів	

Рис. 1. Етапи визначення методу оцінки вибуття виробничих запасів в умовах металургійного підприємства

Аналіз методів обліку виробничих запасів в умовах металургійного підприємства наведено в таблиці 1.

З аналізу спостерігається, що на металургійному підприємстві використовується метод оцінки вибуття виробничих запасів за середньозваженою собівартістю. Інші приведені у таблиці 1 методи не застосовуються на підприємстві, також наведені пояснення до кожного з них.

Але в умовах ринкових відносин та збільшенню інфляції у країні можна запропонувати використання методу оцінки вибуття виробничих запасів ФІФО. Цей метод широко використовується у зарубіжних країнах, тобто при переході практики ведення бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів, це буде актуальним кроком у розвитку ведення бухгалтерського обліку на металургійному підприємстві.

Таблиця 1

Аналіз методів обліку виробничих запасів в умовах металургійного підприємства

Назва методу	Характеристика методу	Діючий	Відсутній	Можливо використовувати
Метод ідентифікованої собівартості	Застосовують для оцінки вихідтя запасів, приданих з метою їх реалізації на спеціальне замовлення, і запасів, які не замінюють один одного	Ні	Так	Метод може бути виправданим лише за умови використання виробничих запасів в особливому порядку, яке можливо контролювати, тобто необхідно точно знати, які одиниці виробничих запасів і за якою первісною вартістю були використані для виконання певного замовлення. В умовах великого підприємства, яке має величезні обсяги запасів, це не доцільно і складно
Метод середньозваженої собівартості	Застосовується окремо для кожної сукупності відображених в обліку запасів, однакових за призначенням і споживчими характеристиками	Так	Ні	За допомогою метода вирівнюється значення показника собівартості реалізованої продукції у разі непередбаченого зростання закупівельних цін, виключається також потреба партійного обліку закупівельних цін на реалізовану продукцію, спрощується процедура обліку. Може використовуватися на підприємствах металургійної галузі
Метод ФІФО	Базується на хронології надходження, тобто на припущенні, що одиниці запасів, які були придбані першими, продаються чи використовуються першими, що запобігає їх псуванню, а також, що грошова одиниця є стабільною	Ні	Так	Для підприємств металургійної промисловості застосування цього методу в умовах високої інфляції можна розглянути
Метод нормативних затрат	Нормативний метод обліку вихідтя запасів є складовою давно відомого в нашій країні нормативного методу обліку витрат (облік за планово - розрахунковими цінами) і базується на нормативному методі калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг)	Ні	Так	Застосування цього методу для всіх промислових підприємств, у тому числі й для металургійної промисловості, не є виправданим
Метод оцінки вихідтя запасів за цінами продажу	Застосовується підприємствами роздрібної торгівлі з використанням середнього відсотку торгової націнки на товари	Ні	Так	Використовується для оцінки великої кількості одиниць запасів, що швидко змінюються й забезпечують однакову норму прибутку та для яких неможливо застосовувати інші методи визначення собівартості. Не рекомендується застосовувати метод цін продажу на підприємствах металургійної промисловості

В результаті дослідження з'ясовано, що виробничі запаси виступають одним із найбільш вагомих об'єктів в загальній структурі оборотних активів. Їх використання для потреб виробництва має велике значення у діяльності металургійного підприємства. Оцінка запасів є важливою передумовою їх обліку, так як вона має вагомий вплив на визначення собівартості продукції, а також з тієї причини, що в обліку знаходять відображення лише ті факти, які одержали грошову оцінку.

Усі наведені методи вибуття запасів мають свої переваги та недоліки. Кожне підприємство обирає метод списання залежно від своїх інтересів та цілей. Результати досліджень підтверджують той факт, що у теперішній час найбільш ефективним методом списання виробничих запасів для підприємства металургійної галузі є метод ФІФО.

Список використаної літератури

1. Підсумки-2017: українська промисловість [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mind.ua/publications/20180265-pidsumki-2017-ukrayinska-promislovist>.
2. Наказ від 10.01.2007 р. № 2 «Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку запасів» зі змін. та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.help/law/2/>.
3. Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV зі змін. та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 № 246 зі змін. та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO9.aspx>.
5. Шматковська Т.О. Порівняння методів оцінки запасів в Україні та зарубіжних країнах / Т.О. Шматковська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/11915/1/4_%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D1%89%D0%B0-2016.pdf.
6. Шляхи вдосконалення методів оцінки вибуття виробничих запасів / Л. М. Очеретько, М. В. Пальцева // Сталий розвиток економіки. - 2014. - № 2. - С. 141-147. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/-UJRN/sre_2014_2_22.

*Королюк Т.М., к.е.н., доцент
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя
korolyuk11@gmail.com*

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО КЛАСИФІКАЦІЇ РИЗИКІВ У СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

В процесі розвитку наукових досліджень особливого поширення набув системний підхід, основою якого є поняття «система», яке походить від давньогрецького *σύστημα* та означає «сполучення», «ціле», «з'єднання». Аналіз вітчизняної та зарубіжної довідкової літератури дає можливість виділити основні риси поняття «система»: цілісність, єдність, взаємозалежність, взаємопов'язаність, структурність та упорядкованість розташування елементів, комплексність (сукупність елементів).

Сучасні дослідники поняття «система» дають наступні визначення даного поняття. В.М. Сагатовський визначив систему як скінченну множину функціональних елементів і відношень між ними, виокремлену з середовища відповідно до певної мети в межах визначеного часового інтервалу [1]. Згідно з Ю.І. Черняком система – це відображення у свідомості суб'єкта (дослідника, спостерігача) властивостей об'єктів та їх відношень у вирішенні завдання дослідження, пізнання [2; 3]. Відома також велика кількість інших визначень поняття «система», що використовуються залежно від контексту, галузі знань та цілей дослідження [4; 5].

І.І. Коваленко, П.І. Бідюк, О.П. Гожий зазначають, що у літературі зустрічається понад 40 різних визначень цього поняття і залежно від підходу можуть бути поділені на три групи: 1) перша група визначає систему через поняття системного підходу – «елементи», «відносини», «зв'язки», «ціле», «цілісність»; 2) у другій групі системи розглядаються з позиції теорії регулювання через поняття «вхід», «вихід», «переробка інформації», «закон поведінки», «керування»; 3) у третій групі система визначається як деякий клас математичних моделей [6, с. 11].

Аналіз наведених вище визначень поняття «система» показує, що всі вони побудовані за принципом «ієрархічності» (багаторівневості, співпідпорядкованості), тобто розгляду будь-якої системи (нульовий рівень) як сукупності взаємозалежних підсистем (перший нижній рівень ієрархії) і як елемента більш складної надсистеми – метасистеми (перший верхній рівень ієрархії) [6, с. 14]. Принцип ієрархічності є одним із універсальних принципів організації складних систем [7].

На основі вищенаведеного можна стверджувати, що система являє собою сполучення, з'єднання взаємопов'язаних елементів у єдине ціле. При цьому система складається з підсистем, а ті, в свою чергу, складаються з елементів системи (окремих її частин) (рис. 1).



Рис. 1. Структура системи

Елементом системи виступає найпростіша складова системи, яка вважається умовно неподільною. В свою чергу, елементи формують певну підсистему, яка виконує певні функції і завдання. У сукупності підсистеми формують систему і є її компонентами. Кількість елементів та підсистем у складі системи не є чітким, оскільки це залежить від об'єкта дослідження. При цьому між компонентами системи існують зв'язки на умовах взаємозалежності й взаємообумовленості. Враховуючи це, можна ідентифікувати класифікацію ризиків бухгалтерського обліку через поняття «система» (рис. 2). Елементами системи ризиків обліку будуть виступати ризики господарських засобів, ризики джерел формування господарських засобів та ризики господарських процесів. Ті, в свою чергу, будуть формувати три підсистеми, а саме: ризики операційної діяльності, ризики фінансової діяльності та ризики іншої діяльності. Підсистеми в кінцевому підсумку формують систему ризиків підприємства.

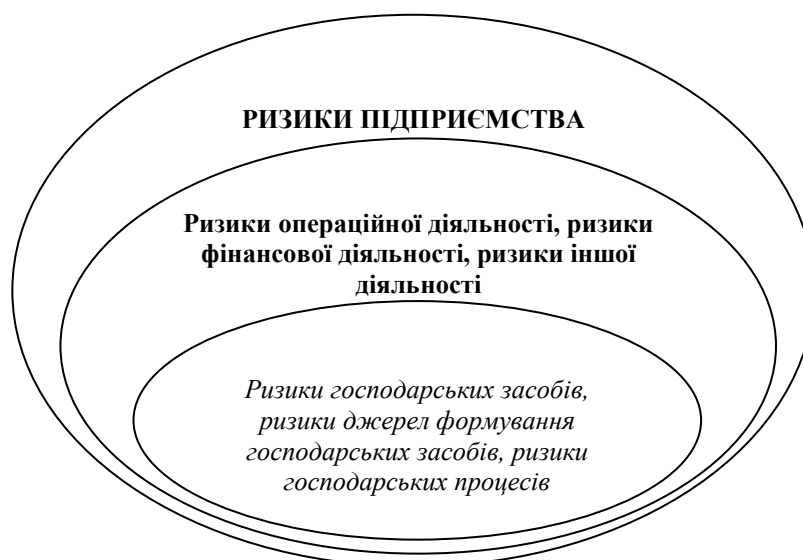


Рис. 2. Система ризиків підприємства

Для класифікації ризиків у системі бухгалтерського обліку побудована трирівнева система: елемент (ризики господарських засобів, ризики джерел формування господарських засобів та ризики господарських процесів) → підсистема (ризики операційної діяльності, ризики фінансової діяльності та ризики іншої діяльності) → система (ризики підприємства). Це дасть можливість ідентифікувати причини та ймовірність виникнення ризиків, здійснити їх оцінювання та розробити заходи управління ними.

Список використаної літератури

1. Сагатовский, В.Н. Основы систематизации всеобщих категорий [Текст] / В.Н. Сагатовский. – Томск: Изд-во ТМИ, 1973. – 431 с.
2. Черняк, Ю.И. Системный анализ в управлении экономикой [Текст] / Ю.И. Черняк. – М.: Экономика, 1975. – 193 с.
3. Черняк, Ю.И. Анализ и синтез систем в экономике [Текст] / Ю.И. Черняк. – М.: Экономика, 1970. – 151 с.
4. Волкова, В.Н. Теория систем [Текст] / В.Н. Волкова, А.А. Денисов. – М.: Высшая школа, 2006. – 511 с.
5. Горбань, О.М. Основы теорії систем та системного аналізу: навчальний посібник [Текст] / О.М. Горбань, В.Є. Бахрушин. – Запоріжжя: ГУ «ЗІДМУ», 2004. – 204 с.
6. Коваленко, І.І. Вступ до системного аналізу: навчальний посібник

[Текст] / І.І. Коваленко, П.І. Бідюк, О.П. Гожий. – Миколаїв: МДГУ ім. Петра Могили, 2004. – 148 с.

7. Попечителев, Е.П. Методы медико-биологических исследований. Системные аспекты: учебное пособие [Текст] / Е.П. Попечителев. – Житомир: ЖИТИ, 1997. – 186 с.

*Крамаренко А.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України
krbox@ukr.net*

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В сучасних складних умовах господарювання промислових підприємств значну роль у формуванні конкурентних переваг відіграє використання прогресивних форм управління персоналом. Однією з них є збалансована система показників, впровадження якої дозволить створити умови для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Використання КРІ дає можливість підприємству не тільки кількісно виміряти інтегральну, групову ті індивідуальну ефективність, а й встановити обґрунтований рівень матеріальної винагороди окремим працівникам. Обробка та систематизація інформації полягає в побудові логічно обґрунтованої системи залежностей, які дозволяють проаналізувати сутність та причини невідповідності існуючого рівня показників заданим критеріям, а також спрогнозувати та оцінити можливі варіанти розвитку.

Згідно концепції збалансованої системи показників передбачається оцінка ефективності за чотирма класичними напрямками: фінанси, клієнти, бізнес-процеси, розвиток. По кожному напрямку формується комплекс показників, що найліпшим чином характеризують результати, їх причини та тенденції в області управління персоналом. Оскільки існує велика кількість потенційних показників ефективності кадрової діяльності, то постає задача спрощення

процедури оцінювання, відсіву неінформативних показників та приведення кількості показників до нормативних значень (15-20 показників).

Для вирішення задачі скорочення розмірності простору оцінюваних ознак та відсіву неінформативних показників в використовуються такі методи: метод головних компонент, факторний аналіз, екстремальне групування ознак, багатомірне шкалювання, дискримінантний аналіз, моделі регресії, апроксимізація матриці відстаней між об'єктами, метод Кандела, метод голосування, ітераційний метод «гойдалки», апіорне ранжирування.

Для скорочення розмірності простору оцінюваних КРІ пропонується використовувати ітераційний метод «гойдалки» [1].

Результати експертного опитування щодо показників ефективності управління персоналом задаються у вигляді масиву

$$\{x_{ij}^{(k)}, t_k; i = \overline{1, n}; j = \overline{1, m}; k = \overline{1, N}\}$$

де n - загальна кількість оцінюваних показників управління персоналом;

m - кількість експертів;

$x_{ij}^{(k)}$ - оцінка i -го показника надана j -м експертом.

Процедура відбору інформативних ознак (показників) системи оцінювання ефективності управління персоналом полягає в наступному.

Нехай A -таблиця оцінок X розміру $m \times n$, яка складена з нулів та одиниць, та в якій k -ий рядок $(x_{k1}, x_{k2}, \dots, x_{km})$ відповідає експерту k , l - стовпчик $(x_{1l}, x_{2l}, \dots, x_{ml})$ відповідає показнику l . При цьому, таблиця A повинна задовольняти наступним вимогам:

— $m > 2, n > 2$

— в таблиці немає однакових рядків і стовпців, тобто:

$$X_{ki} \neq x_{ki+1},$$

$$X_{jl} \neq x_{jl+1},$$

$$\text{де } i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}$$

— в таблиці А немає рядків і стовпців, створених виключно з нулів та одиниць.

1. Інформаційна вага для експертів і показників задається у вигляді позитивних векторів. В якості початкової оцінки ваги рядків і стовпців приймаються вектори:

$$\vec{y} = \{y_1, y_2, \dots, y_m\}; \quad \vec{z} = \{z_1, z_2, \dots, z_m\}$$

$$y_i = \sum_{j=1}^n x_{ij}; \quad z_j = \sum_{i=1}^m x_{ij}$$

2. Далі визначається пара векторів

$$\bar{V} = \{v_1, v_2, \dots, v_m\}; \quad \bar{W} = \{w_1, w_2, \dots, w_n\}$$

де
$$v_i = \sum_{j=1}^n x_{ij} z_j, \quad i = \overline{1, m}; \quad w_j = \sum_{i=1}^m x_{ij} y_i, \quad j = \overline{1, n}$$

3. На наступному кроці досліджень отримують вектори:

$$\overline{y_2} = M_1 \times \bar{V}; \quad \overline{z_2} = M_2 \times \bar{W},$$

$$M_1 = \max |v_i|; \quad M_2 = \max |w_j|$$

де M_1, M_2 нормуючі множники, а норми векторів $\|\overline{y_2}\| = \|\overline{z_2}\| = 1$

4. Таким чином отримують послідовність векторів

$$\overline{y_1}, \overline{y_2}, \dots, \overline{y_k}, \dots$$

$$\overline{z_1}, \overline{z_2}, \dots, \overline{z_k}, \dots$$

Кожний наступний вектор — ваговий коефіцієнт рядка або стовпця визначається через попередній вектор. Знайдені послідовності сходяться до деяких y_0, z_0 .

Розташування показників за зменшенням інформативної ваги відповідає впорядкованості за їх важливістю для діагностики. Розташування експертів за зменшенням інформаційної ваги виділяє найбільш кваліфікованих експертів.

Впровадження такої системи сприятиме оптимізації процесів управління персоналом, підвищенню рівня вмотивованості та відповідальності співробітників, встановленню справедливого рівня оплати праці.

Список використаної літератури

1. Принятие решений в системах мониторинга/ Т.Г. Емельяненко, А.В.Зберовский, А.Ф.Приставка, Б.Е.Собко. - Днепропетровск: РИК НГУ. 2005.- 224 с.

*Красноштан Ж.А., студент
Федотова Т.А. к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
та управління національним господарством
Дніпровський національний університет
ім. О. Гончара
zhannawaw@gmail.com*

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

На сучасний розвиток української економіки впливають процеси глобалізації, які диктують правила гри для суб'єктів господарювання. Але на жаль, більшість підприємств неспроможні відповідати поставленим вимогам і тому вони характеризуються високим рівнем нестійкості та невизначеності. В першу чергу потерпає від цього малий та середній бізнес, який не володіє достатньою кількістю ресурсів та неспроможний використовувати інструменти для самостійного подолання кризового тиску. Для того, щоб протидіяти кризовим явищам або хоча б їх передбачати необхідно застосовувати інструменти антикризового управління. Саме таке управління є одним із основних факторів економічного розвитку підприємств і в цілому країни. Для України антикризове управління – відносно нове явище, яке ще на стадії формування та має ряд проблем. Тому виникає необхідність в детальному аналізі даних проблем, щоб знати як їх вирішити та в якій послідовності.

Дана проблема досить актуальна в наш час і велика кількість вчених-науковців, як вітчизняних так і закордонних, займалися її дослідження. Серед найбільш відомих можна виокремити таких, як Е. Альтман, В.О. Василенко, Т.В. Гринько, В.Г. Бівер, У. Блінова, В.В. Ковальов, Е.М. Коротков, Е.А. Уткін та багато інших. Не дивлячись на низку праці в області антикризового управління, питання залишається відкритим та невирішеним. Тому метою дослідження є аналіз сучасних проблем антикризового управління підприємством в умовах трансформаційних процесів української економіки.

Сучасний стан України можна охарактеризувати такими рисами:

- 1) велика заборгованість підприємств та держави міжнародним кредиторам;
- 2) нерівномірний розвиток різних секторів економіки;
- 3) паливно-енергетична залежність;
- 4) досить значний вплив на економіку має уряд країни;
- 5) прихований лобізм та корупція;
- 6) відставання розвитку українського суспільства від більшості країн.

Ми можемо стверджувати, що розвиток української економіки знаходиться в нестабільному та кризову становищі. Причинами цього являється політичний колапс, недосконале законодавство, низький рівень державної регуляторної політики. Тому з огляду на нинішню ситуацію в країні потрібно переглянути застаріле управлінське мислення та переходити до нових форм і методів системи управління, в першу чергу потрібно зупинитись на антикризовому управлінні.

Антикризове управління – це управління, у якому поставлено певним чином передбачення небезпеки кризи, аналіз його симптомів, заходів для зниження негативних наслідків кризи і використання його факторів для наступного розвитку [1].

Основні риси антикризового управління:

– це управління, яке орієнтоване на виведення підприємства із кризового стану, яке має спрогнозувати та попередити неплатоспроможність підприємства

– це управління, що відображує здатність підприємства швидко реагувати на зміни, що загрожують його нормальному функціонуванню;

– це управління, яке відображує здатність розробляти оптимальні шляхи виходу з кризової ситуації, визначати пріоритетні цінності підприємства в умовах кризи, координувати діяльність підприємства.

Важливими інструментами антикризового управління є кризовий менеджмент, стратегічне управління, ризик-менеджмент, банкрутство, реінжинірінг, бенчмаркетинг, реструктуризація [2].

Щоб проаналізувати наявні проблеми антикризового управління в Україні спочатку потрібно розглянути етапи кризових ситуацій:

I етап характеризується зменшенням обсягів прибутку, що призводить до скорочення резервів розвитку підприємства. Заходи щодо вирішення цієї проблеми можуть бути як стратегічні (реструктуризація, перегляд стратегії розвитку), так і тактичні (зниження витрат, підвищення продуктивності).

II етап – поява збитковго виробництва. Через недостачу фінансової підтримки виробництва, підприємство використовує свої резерви для забезпечення своєї життєздатності, як наслідок резерви. Щоб подолати проблему необхідні ефективні управлінські рішення щодо реструктуризації

III етап призводить до виснаження підприємства, так як відсутні резервні кошти. Через відсутність коштів для модернізації та реконструкції, організація потребує в оперативних заходах, які повинні спрямовуватися на стабілізацію фінансового стану.

IV – неплатоспроможність підприємства. Підприємство не має засобів для існування. Наслідком цієї ситуації є зупинка виробництва та банкрутство. В такій ситуації потрібно застосовувати екстренні заходи для відновлення платоспроможності підприємства та забезпечення підтримки виробничого процесу.

З вище сказаного можна сучасні проблеми антикризового управління українськими підприємствами можна розділити на чотири групи:

1. Проблеми розпізнавання передкризових ситуацій. Недостатня компетентність керівництва не дозволяє своєчасно передбачити настання кризової ситуації, виділити основні чинники її виникнення, та зрозуміти її характер, що ускладнює побудову і запуск механізму її запобігання.

2. Проблеми технології управління. Ця група включає в загальному вигляді проблеми аналізу та оцінки кризових ситуацій, а також варіанти поведінки соціально-економічної системи в кризових ситуаціях. Сюди також включають і проблеми розробки стратегічних рішень щодо виходу підприємства з кризи в часових, ресурсних, кваліфікаційних та інших обмеженнях.

3. Методологічні проблеми життєдіяльності організації. Ці проблеми передбачають формулювання місії, цілей управління, а також шляхи, заходи та методи управління в умовах кризи. Сюди також включаються фінансово-економічні, організаційно-правові та соціально-психологічні проблеми.

4. Конфліктологія і селекція персоналу в умовах виведення підприємства з кризової ситуації.

Таким чином можемо зробити висновки, що українська економіка, яка знаходиться в кризовому становищі, потребує впровадження антикризового управління. Але на жаль, методи управління підприємством в країні застарілі, що негативно впливають на розвиток бізнесу, особливо в глобалізаційному світі. Тому держава та суб'єкти господарювання повинні використовувати методи антикризового управління найбільш ефективно та раціонально.

Список використаної літератури

1. Ковалевська А.В. Антикризове управління підприємством [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua>
2. Степанчук С.С., Брюшкова Н.О. Проблеми застосування антикризового фінансового управління підприємством // С.С. Степанчук, Н.О. Брюшкова. – Наукові записки. Серія “Економіка”. - 2010. - № 15. – С. 224-229.

*Ловінська І.Г.,
асистент кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»
irina-lovin@ukr.net*

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З ВИПЛАТАМИ, ЯКІ ЗДІЙСНЮЮТЬСЯ НА ОСНОВІ АКЦІЙ У ВІДПОВІДНОСТІ З МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

Інноваційні процеси в Україні вимагають вдосконалення системи бухгалтерського обліку з точки зору нової інформації для задоволення потреб ринкових відносин. Тому вивчення міжнародних стандартів фінансової звітності є потребою часу та спрямоване на наближення вітчизняного обліку до обліку і звітності за міжнародними стандартами.

У відношенні операцій із працівниками й іншими особами, що надають аналогічні послуги, компанія повинна оцінювати справедливу вартість наданих часткових інструментів, тому що, як правило, неможливо досить надійно визначити справедливу вартість послуг, отриманих від працівника. Справедлива вартість наданих часткових інструментів оцінюється на дату надання.

У відношенні операцій зі сторонами, відмінними від працівників (і осіб, що надають аналогічні послуги), існує спростовувана презумпція, що справедлива вартість отриманих товарів або послуг може бути оцінена досить надійно. Справедлива вартість оцінюється на дату одержання компанією товарів або послуг. У тому випадку, якщо презумпція спростовується, операція оцінюється на основі справедливої вартості наданих часткових інструментів. Зазначена справедлива вартість визначається на дату одержання компанією товарів або надання послуг протилежною стороною угоди.

Замість цього, умови вступу прав у силу враховуються шляхом коректування кількості часткових інструментів при оцінці суми операції таким чином, щоб у підсумку визнана вартість товарів або послуг, отриманих як

відшкодування за надані часткові інструменти, ґрунтується на кількості часткових інструментів, права на які будуть існувати. Відповідно, якщо права на надані часткові інструменти не набирають сили через неможливість, у кінцевому рахунку, виконати неринкові умови вступу прав у силу, то суми по отриманих товарах або послугах не підлягають визнанню.

У відношенні операцій із грошовими виплатами, заснованими на акціях, стандарт вимагає від компанії оцінки придбаних товарів або послуг і виниклого зобов'язання по справедливій вартості зобов'язання. Доти, поки по зобов'язанню не зроблена оплата, компанія повинна переоцінювати справедливую вартість зобов'язання на кожну звітну дату і на дату оплати. При цьому відповідні зміни вартості підлягають визнанню в звіті про прибутки і збитки за відповідний звітний період. У відношенні операцій з виплатами, заснованими на акціях, коли яка-небудь зі сторін має право вибирати форму оплати по операції (коштами або шляхом емісії часткових інструментів), від компанії потрібно враховувати таку операцію як операцію з грошовими виплатами, заснованими на акціях, якщо компанія прийняла зобов'язання по оплаті коштами (або іншими активами). Якщо ж таке зобов'язання не виникло, то відповідна операція відображається як операція з виплатою, заснованої на акціях, з використанням часткових інструментів.

Передачі часткових інструментів компанії її акціонерами сторонам, що поставили компанії товари або надав послуги (включаючи працівників), є операціями з виплатами, заснованими на акціях. Виключення складають випадки, коли передача здійснюється з метою, явно відмінної від оплати за поставлені компанії товари (або надані послуги).

Це положення також застосовується при одержанні компанією часткових інструментів від материнської компанії або передачі часткових інструментів іншої компанії однієї і тієї ж групи сторонам угоди, що поставили компанії товари або надали послуги. Операції з працівниками (або іншими сторонами), що діють у рамках своїх повноважень як власників часткових інструментів компанії, **не** є операціями з виплатами, заснованими на акціях.

Товари або послуги, що здобуваються компанією по операціях з виплатами, заснованими на акціях, варто визнавати в момент одержання. Компанія повинна визнати відповідне збільшення капіталу, якщо товари або послуги були отримані в рамках операції з виплатами, заснованими на акціях, з використанням часткових інструментів. У тому випадку, якщо ж товари або послуги були придбані в рамках операції з грошовою виплатою, заснованої на акціях, компанія повинна визнати зобов'язання.

Коли товари або послуги, придбані в рамках операції з виплатою, заснованої на акціях, не можуть визнаватися як активи, їх варто відображати як витрати.

Акції, опціони на акції або інші часткові інструменти часто надаються працівникам у рамках пакета винагород, на додаток до заробітної плати й інших видів винагород.

Акції або опціони на акції іноді надаються в рамках бонусних угод, а не як частина базової винагороди, що покликано служити матеріальним стимулом для працівників залишатися в компанії або винагороджувати їх за зусилля по поліпшенню результатів діяльності своєї компанії.

У тих випадках, коли права на надані часткові інструменти набирають сили негайно, протилежна сторона угоди не зобов'язана надавати послуги протягом установленого терміну до одержання безумовних прав на ці часткові інструменти. Компанія повинна виходити з допущення, що послуги, надані іншою стороною угоди як відшкодування за часткові інструменти, уже придбані. У цьому випадку компанія повинна визнати, що на дату надання послуги були отримані в повному обсязі, відображаючи в звітності відповідне збільшення капіталу.

На дату вступу прав у силу компанії варто переглянути оцінку з метою її приведення у відповідність з остаточною кількістю часткових інструментів, права на які набрали сили. Після дати вступу в силу компанії варто змінити суму по визнаних придбаних товарах або послугам, якщо згодом права на опціони на акції втрачаються, або минає термін дії опціонів.

Компанія вправі анулювати або замінити надання часткових інструментів. У такому випадку збільшення справедливої вартості визначається різницею між справедливою вартістю інструментів, що заміщають, і справедливою вартістю первісних інструментів. Таке заміщення розглядається як модифікація.

Компанія може анулювати або достроково оплатити винагороду без заміщення. При достроковому розрахунку компанія повинна негайно визнати сальдо, що було б враховане за період, що залишився.

При застосуванні у відношенні операцій з виплатами, заснованими на акціях, за участю сторін, відмінних від працівників, замість дати надання варто використовувати дату придбання компанією товарів або надання послуг протилежною стороною угоди.

Дійсна вимога застосовується незалежно від яких-небудь модифікацій умов надання часткових інструментів або анулювання надання часткових інструментів, або розрахунку по них. Крім цього, компанія повинна визнати вплив модифікацій, що приводить до збільшення сукупної справедливої вартості угоди з виплатою, заснованої на акціях.

У тому випадку, якщо компанія анулює надання часткових інструментів або здійснює розрахунок по них протягом періоду вступу прав у силу (за винятком випадків, коли відбувається позбавлення наданих прав через невиконання умов вступу прав у силу):

1. Компанія повинна враховувати анулювання або розрахунок як прискорений вступ прав у силу і, відповідно, негайно відобразити в звітності суму, що підлягала б відображенню за послуги, отримані за період вступу, що залишився, прав у силу.

2. Будь-які виплати працівникам у зв'язку з анулюванням надання часткових інструментів або розрахунках по них варто враховувати як викуп відсотків на капітал, тобто відрахування з капіталу. Виключення складають випадки, коли величина виплат перевищує справедливую вартість наданих часткових інструментів, оцінену на дату викупу. Будь-яке таке перевищення підлягає визнанню як витрата.

3. У тому випадку, якщо працівникові надаються нові часткові інструменти, і на дату надання таких нових часткових інструментів компанія ідентифікує їх як часткові інструменти, що заміщають анульовані інструменти, компанії варто відображати надання часткових інструментів, що заміщають, у такий же спосіб, що і модифікацію спочатку наданих часткових інструментів.

Деякі операції з виплатами, заснованими на акціях, надають право вибирати форму оплати. Компанія може зробити оплату по операції коштами або здійснити емісію часткових інструментів. Компанія повинна відображати в звітності цю операцію (або компоненти цієї операції) як операцію з грошовою виплатою, заснованою на акціях, якщо компанія прийняла зобов'язання зробити оплату коштами або іншими активами. Якщо ж таке зобов'язання не було прийнято, то операція реєструється як операція з виплатою, заснованою на акціях, з використанням часткових інструментів.

У тому випадку, якщо компанія надала протилежній стороні угоди право вибирати форму оплати по операції з виплатою, заснованою на акціях: коштами або шляхом емісії часткових інструментів, вважається, що компанія надала комбінований фінансовий інструмент. Такий інструмент включає борговий компонент (по якому протилежна сторона угоди вправі вимагати оплати коштами) і частковий компонент (по якому протилежна сторона угоди вправі вимагати оплати частковими інструментами, а не коштами).

Таким чином, виплати на основі акцій є новим інструментом капіталу, а їх облік важливим аспектом кожної корпорації.

Список використаної літератури

1. Велш Глен А., Шорт Деніел Г. : Основи фінансового обліку / Пер. з англ. О.Мінін, О. Ткач. – К.: Основи, 1997 . – 943 с.
2. Палий В.Ф.: Международные стандарты учёта и финансовой отчетности: Учебник 3-е изд., испр. и доп. М.: ИНФРА ,2008 - 512 с. -
3. www.ligazakon.ua

*Ловінська І.Г.,
асистент кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»
irina-lovin@ukr.net*

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ЗАБЕЗПЕЧЕНЬ, НЕПЕРЕДБАЧЕНИХ АКТИВІВ ТА ЗОБОВ'ЯЗАНЬ У ВІДПОВІДНОСТІ З МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

Розвиток економічних відносин в країні залежить від прозорості та відкритості інформації, що надають підприємства для приваблення іноземних інвестицій і покращення інноваційного клімату. Зрозумілу та інтегровану інформацію надають міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Облік залучених коштів завжди викликав зацікавленість як внутрішніх так і зовнішніх користувачів фінансової звітності.

Непередбачені зобов'язання можуть змінюватися не так, як очіувалося на початку. Якщо стає ймовірним, що вибуття майбутніх економічних вигід буде потрібним для статті, яка раніше розглядалася як непередбачене зобов'язання, забезпечення визнається у фінансових звітах за тієї період, у якому відбувається зміна ймовірності (за винятком надзвичайно рідкісних обставин, за яких не можна зробити достовірної попередньої оцінки).

Суб'єкту господарювання не слід визнавати непередбачений актив.

Непередбачені активи виникають, як правило, внаслідок незапланованих або інших неочікуваних подій, які уможливлюють надходження економічних вигід до суб'єкта господарювання.

Непередбачені активи не визнаються у фінансових звітах, оскільки це може спричинити визнання доходу, який ніколи не може бути реалізованим. Проте, коли реалізація доходу є фактично визначеною, тоді пов'язаний з ним актив не є непередбаченим активом і його визнання є належним.

Непередбачені активи оцінюються безперервно для забезпечення відповідного відображення їхніх змін у фінансових звітах. Якщо стало фактично визначеним, що відбудеться надходження економічних вигід, актив і

пов'язаний з їм дохід визнаються у фінансових звітах того періоду, у якому відбувається зміна. Якщо надходження економічних вигід стало ймовірним, суб'єкт господарювання розкриває інформацію про непередбачений актив.

Застосування попередніх оцінок є суттєвою складовою підготовки фінансових звітів, яка не зменшує їхньої достовірності. Це особливо справедливо у випадку забезпечень, які своїм характером є більш невизначеними, ніж більшість інших статей балансові. За винятком надзвичайно рідкісних випадків, суб'єкт господарювання буде спроможний визначити діапазон можливих результатів і таким чином зробити попередню оцінку зобов'язання; така оцінка є достатньо достовірною для визнання забезпечення.

У виключно рідкісних випадках, коли не можна зробити достовірної попередньої оцінки, існує зобов'язання, яке не може бути визнаним. Таке зобов'язання розкривається як непередбачене зобов'язання

Сума, визнана як забезпечення, має бути найкращою оцінкою видатків, необхідних для погашення теперішньої заборгованості на дату балансу. Найкраща оцінка видатків, необхідних для погашення теперішньої заборгованості, – це сума, яку на ту годину суб'єкт господарювання обґрунтовано сплатив б для погашення зобов'язання на дату балансу або передавши б його третій стороні. Часто неможливо або невиправдано дорого погасити зобов'язання або передати його на дату балансу. Проте оцінка суми, яку суб'єкт господарювання обґрунтовано сплатив б, щоб погасити зобов'язання або передати його, дає найкращу оцінку видатків, потрібних для погашення теперішньої заборгованості на дату балансу.

Оцінки результатів та фінансового стану визначаються на основі судження керівників суб'єкта господарювання та доповнюються досвідом подібних операцій, а в деяких випадках – і висновками незалежних експертів. Розглянуті свідчення включають будь-яке додаткове свідчення, надане внаслідок подій після дати балансу.

Невизначеності, пов'язані із сумою, якої слід визнати як забезпечення, розглядаються різними способами залежно від обставин. У випадках, коли оцінене забезпечення включає велику кількість статей, зобов'язання оцінюється зважуванням всіх можливих результатів за пов'язаними з ними ймовірностями. Назва цього статистичного методу оцінки – "очікувана вартість". Отже, забезпечення відрізнятиметься залежно від того, наприклад, чи сягає ймовірність втрати цієї суми 60 або 90 відсотків. У випадках, коли існує постійний діапазон можливих результатів і кожне значення в цьому діапазоні є так саме ймовірним, як будь-яке інше, застосовують середнє значення діапазону.

Якщо оцінюють одне зобов'язання, окремим найімовірнішим результатом може бути найкраща оцінка зобов'язання. Однак, навіть у такому випадку суб'єкт господарювання розглядає інші можливі результати. У випадках, коли інші можливі результати є здебільшого вищими, або здебільшого нижчими, ніж найімовірніший результат, найкращою оцінкою буде вища або нижча сума.

У випадках, коли вплив вартості грошів у часі суттєвий, сума забезпечення має бути теперішньою вартістю видатків, які, як очікується, будуть потрібні для погашення зобов'язання.

Забезпечення дисконтуються в тих випадках, коли вплив є суттєвим. Внаслідок вартості грошів у часі забезпечення, пов'язане з вибуттям грошових коштів, яке виникає невдовзі після дати балансу, обтяжливіше, ніж забезпечення з пізнішим вибуттям грошових коштів такої самої суми.

Ставка (або ставки) дисконту мають бути ставкою (ставками) до оподаткування, яка відображає (які відображають) поточні ринкові оцінки вартості грошів у часі та ризиків, характерних для зобов'язання. Ставка (або ставки) дисконтові не має (не мають) відображати ризики, на які були скориговані оцінки майбутніх грошових потоків.

Майбутні події, які можуть впливати на суму, потрібну для погашення заборгованості, слід відображати в сумі забезпечення, коли є достатні об'єктивні свідчення того, що такі події відбудуться.

Очікувані майбутні події можуть бути особливо важливими при оцінюванні забезпечень.

Оцінюючи існуючу заборгованість, треба брати до уваги вплив можливого нового законодавства, коли є достатньо об'єктивне свідчення, що законодавство набере чинності. Через різноманітні обставини, які виникають на практиці, неможливо визначити одну подію, яка забезпечить достатньо об'єктивне свідчення для всіх випадків. Потрібні свідчення й того, що вимагатиме нове законодавство, і того, чи справді законодавство буде прийнятим і впровадженим належним чином. У багатьох випадках не буде достатньо об'єктивного свідчення, доки нове законодавство не приймуть.

Обтяжливий контракт як контракт, у якому неминучі витрати на погашення заборгованості за контрактом перевищують економічні вигоди, які очікується отримати за ним. Неминучі витрати за контрактом відображають найменші чисті втрати внаслідок відмови від контрактів, які є меншою з двох оцінок: собівартості його виконання або будь-якої компенсації чи стягнень внаслідок неможливості виконати його.

Якщо суб'єкт господарювання має обтяжливий контракт, теперішню заборгованість за цим контрактом слід визнавати та оцінювати як забезпечення.

Багато контрактів (наприклад, деякі звичайні замовлення на постачання) можуть бути скасовані без сплати компенсації іншій стороні, а отже, зобов'язання немає. Сфера застосування Стандарту не поширюється на контракти, що підлягають виконанню і не є обтяжливими.

До створення окремого забезпечення на обтяжливий контракт суб'єкт господарювання визнає будь-який збиток від зменшення корисності, яке відбулося з активами за цим контрактом (див. МСБО 36 "Зменшення корисності активів").

Забезпечення витрат на реструктуризацію визнається тільки тоді, коли задовольняються загальні критерії визнання забезпечення.

Оприлюднення доповідного планові реструктуризації створює конструктивну заборгованість щодо реструктуризації, тільки якщо докладно

наводитися, як план здійснюватиметься (а саме - наводяться основні особливості плану); тобто, подається достатньо відомостей, щоб викликати обґрунтоване очікування в інших сторін (наприклад, клієнтів, постачальників і службовців чи їхніх представників), що суб'єкт господарювання проведе реструктуризацію.

Для того, щоб план спричинив конструктивну заборгованість (коли його повідомляють тім, на кого він вплине), впровадження реструктуризації треба спланувати так, щоб почати і завершити її якомога швидше, що зробило б мало ймовірним внесення значних змін до плану реструктуризації.

Забезпечення реструктуризації не включає такі витрати, як витрати на:

- перепідготовку чи переміщення персоналу, що продовжує працювати;
- маркетинг;
- інвестиції в нові системи і мережі збуту.

Ці видатки пов'язані з майбутньою діяльністю і не являють собою зобов'язання щодо реструктуризації на дату балансу. Такі видатки визнають такими, що виникли незалежно від реструктуризації.

Оцінюючи забезпечення, не слід ураховувати прибутки від очікуваного вибуття активів.

Оцінюючи забезпечення, не враховують прибутки від очікуваного вибуття активів, навіть якщо очікуване вибуття тісно пов'язане з подією, яка спричиняє забезпечення. Навпаки, суб'єкт господарювання визнає прибутки від очікуваного вибуття активів тоді, коли це визначає стандарт, який розглядає відповідні активи.

Список використаної літератури

1.МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи».

*Максименко Д.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівський державний університет
dvmaksym@gmail.com*

ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД ДО ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Згідно з процесним підходом до управління, діяльність підприємства представляється як потік процесів. Кожен процес повинен мати тільки одного відповідального, наділеного необхідними ресурсами, правом приймати рішення й відповідати за результат. Це приводить до формування горизонтальної структури управління й підвищує оперативність прийняття й реалізації рішень. Це підвищує ефективність діяльності менеджерів середньої і вищої ланки, тому що вони не відволікаються на вирішення дрібних поточних питань, а зайняті завданнями свого рівня. При цьому положення процесної моделі справедливі й для внутрішніх процесів – діяльність кожного співробітника повинна бути спрямована на те, щоб більшою мірою задовольнити вимоги споживача результатів процесу при менших витратах.

У процесі управління підприємствами приймається величезна кількість найрізноманітніших рішень, які мають і різні характеристики. Інформація, яка використовується органами управління підприємства, істотно розрізняється в своїх якісно-кількісних характеристиках, а сам процес прийняття рішень не повинен порушувати нормального функціонування підприємства. Існують деякі загальні ознаки, що дозволяють цю множину певним чином класифікувати, згрупувати, виділивши, таким чином, одну з сторін рішення. Якість управлінського рішення можна оцінювати ще на стадії його прийняття, не чекаючи одержання остаточного результату, використовуючи для цього сукупність характеристик, що виражають основні вимоги до рішення.

Можна виділити наступні характеристики, котрі визначають якість управлінського рішення: наукова обґрунтованість, своєчасність, несуперечність, адекватність, реальність, законність, повноважність, цільова спрямованість,

адресність, ясність [1]. Виявлення цих характеристик дозволить окреслити коло параметрів, що визначають ефективність управлінських рішень.

Усім процесам підприємства притаманний економічний зміст, тобто у кожного з процесів є свій споживач, а отже, й свій продукт. Оскільки в кожного процесу є свій виконавець, то процес є одним із обов'язкових атрибутів діяльності виконавця. Отже, будь-який процес підприємства – це процес діяльності, або бізнес-процес.

Тому під процесним підходом до управління діяльністю підприємства розуміється орієнтація діяльності підприємства на бізнес-процеси, системи управління підприємством на управління як кожним бізнес-процесом окремо, так і всіма бізнес-процесами в цілому; системи якості підприємства на забезпечення якості технологій виконання бізнес-процесів у рамках існуючої або перспективної організаційно-штатної структури й організаційної культури підприємства.

Управління підприємством розглядається як управлінський контур, що включає послідовно виконувані загальні функції управління, реалізація та регулювання яких здійснюється на основі прийняття управлінських рішень.

Аналіз і узагальнення різних підходів до процесу прийняття рішень дозволяє зробити висновок про те, що процес прийняття рішення зв'язується з рішенням типових і нетипових завдань, котрі визначають виконання загальних функцій управління. Таким чином, можна припустити, що для цілого ряду ситуацій рішення реалізує певні функції управління й, як наслідок, задачі, що входять у реалізацію цих функцій, спрямовані на досягнення поставлених цілей [2].

Процесний підхід орієнтований, в першу чергу, не на організаційно-функціональну структуру підприємства, а на бізнес-процеси, кінцевими цілями виконання яких є створення продуктів або надання послуг, що представляють цінність для зовнішніх або внутрішніх споживачів.

Система показників, побудована в рамках процесного управління, структурується за чотирма напрямками: показники результату діяльності

окремих процесів і підприємства в цілому (досягнення запланованих результатів – за обсягом, якістю, номенклатурою й строками); показники ефективності діяльності окремих процесів і підприємства в цілому (відношення отриманих результатів до витрат часу, фінансових та інших ресурсів); показники продуктів, вироблені процесами підприємства; показники задоволеності клієнтів результатами роботи.

При процесно-орієнтованому управлінні підприємство фокусується на роботах і підходах до внутрішньої організації цих робіт, що дозволяє йому підвищити цінність продукції для клієнтів і водночас рівень своєї прибутковості. На основі цих робіт визначається фінансова ефективність роботи з тим або іншим продуктом, клієнтом, сегментом. Це вигідно відрізняє даний підхід до управління підприємством від інших завдяки орієнтації на клієнта, розгляді всього ланцюжка створення товару як єдиного цілого, а не в організаційному розрізі.

Список використаної літератури

1. Дороніна М.С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства. Монографія/Дороніна М.С.– Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 432 с.
2. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч. посіб. / К. І. Редченко. – [2-е вид., доп.]. – К.: Новий Світ, 2000.

Мельничук В.
студентка заочного факультету
«Обліку та податкового менеджменту»
Київський національний економічний університет ім. В.Гетьмана
vladamel16@gmail.com

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ

Глобалізація розвитку світової економіки зумовлює прагнення України стати рівноправним учасником загальноєвропейського процесу інтеграції. Розвиток соціально-економічних відносин у рамках глобалізації обумовив необхідність впровадження істотних змін в облікових системах практично всіх

країн. Сьогодні, з посиленням впливу глобалізаційних явищ концепція вітчизняної національної системи бухгалтерського обліку поступово змінюється концепцією облікової системи, яка враховує міжнародні норми та принципи.

В даний час бухгалтерський облік як наукова дисципліна переживає етап переосмислення своєї ролі в формуванні інформаційного середовища сталого розвитку управління економічними процесами. Він займає основне місце в єдиній системі господарського обліку. Його необхідно розглядати як галузь наукових знань, рівноправно пов'язану з іншими науками (економічним аналізом, аудитом, статистикою та ін.), а також як вид практичної діяльності, оскільки він організовується на кожному підприємстві незалежно від форми власності. Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» встановлено, що бухгалтерський облік є *обов'язковим* видом обліку, який ведеться кожним підприємством. Інформація, що формується у системі бухгалтерського обліку, використовується при складанні управлінської, податкової, статистичної звітності. За необхідності на основі інформації бухгалтерського обліку має складатися будь-яка інша звітність підприємств [1].

Успішно адаптуватися до умов світового ринку можливо завдяки використанню ринкових стратегій і особливих прийомів управління господарською діяльністю, в тому числі шляхом удосконалення бухгалтерського обліку як основи забезпечення прийняття управлінських рішень. Ту частину системи бухгалтерського обліку, що забезпечує потреби управління в інформації, називають *управлінським обліком*. Інформація, яку надає управлінський облік, зорієнтована на задоволення потреб як стратегічного, так і поточного управління. Порівняно із фінансовим управлінський облік не тільки відображає факти господарсько-фінансової діяльності, що відбулася, але й дає підґрунтя для прогнозу майбутнього розвитку підприємства. Володіння повною, достовірною, актуальною та оперативною інформацією надає ринкових переваг, знижує фінансовий ризик, ефективно підтримує прийняття рішень [3].

Сьогодні слід говорити про систему бухгалтерського обліку, яка не обмежується грошовим вимірником, системою рахунків і подвійним записом та реєстрацією лише фактів минулого. У зв'язку з цим, безумовно, має рацію М.Г.Чумаченко, який писав: «Бухгалтерський облік ставить своїм завданням описувати, пояснювати, *передбачати* факти і одночасно спрямовувати наші дії. В цьому він спирається на чотири види моделей: описові, пояснювальні, прогностичні та моделі прийняття рішень» [8].

Останнім часом у цивілізованому світі залишається все менше відмінностей у багатьох сферах життя. Цьому сприяють процеси загальної глобалізації, основною підставою до якої стала доступність і миттєвість отримання інформації. Вітчизняна економіка, особливо бухгалтерський облік, теж поступово адаптуються до світових стандартів, але необхідно враховувати те, що сама сутність економічної науки переживає період трансформації. Сучасні технології зв'язку та новітня обчислювальна техніка призвели до змін сталих економічних понять і категорій. Інформація стала прирівняною до найбільш значимих цивілізаційних ресурсів сучасності [2].

Стан бухгалтерського обліку в Україні можна означити як симбіоз адміністративних і ринкових концепцій, національних і міжнародних стандартів. За останні щонайменше два десятиліття в Україні відбулися зміни в системі бухгалтерського обліку, спрямовані на її гармонізацію з міжнародними стандартами. Однак реформа бухгалтерського обліку не супроводжувалася необхідними змінами в чинному господарському та/або бухгалтерському, фінансовому законодавстві. Зміни не торкнулися системи організаційних заходів у таких сферах, як наприклад, статистика та ін. Негативними наслідками такої невідповідності є обмеженість бухгалтерського обліку (до якої можна віднести застосування виключно грошового вимірника, пріоритетність податкових правил тощо) [4].

Питанням реформування методичних і організаційних засад вітчизняного бухгалтерського обліку та його адаптації до міжнародних стандартів значну увагу приділили такі вчені-економісти, як М.І.Бондар, Ф.Ф.Бутинець, С.Ф.

Голов, Л.М.Кіндацька, Ю.А.Кузьмінський, Л.Г.Ловінська, В.М.Пархоменко, О.А.Петрик, В.В.Собко, М.М.Шигун, М.Г.Чумаченко та ін. Із них професор Собко В.В. протягом багатьох років проводив велику роботу у міжурядовій комісії ЮНКТА ООН з питань бухгалтерського обліку та фінансової звітності як експерт цієї комісії.

Досліджуючи погляди провідних вітчизняних і зарубіжних науковців і практиків з приводу впливу глобалізації на удосконалення та подальший розвиток вітчизняного бухгалтерського обліку, можна дійти до висновку про існування різних точок зору з цього приводу. Зокрема, на думку одних науковців, реформування вітчизняної системи бухгалтерського обліку та приведення її до вимог міжнародних стандартів сприяє подальшому розвитку, на думку інших – реформування вітчизняного бухгалтерського обліку на основі його стандартизації відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку не враховує національні особливості країн та не сприяють удосконаленню їх національних систем обліку. Про те нинішній курс розвитку вітчизняної системи бухгалтерського обліку неухильно спрямовується на приведення системи бухгалтерського обліку у відповідність до вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) [4].

З 01 січня 2018 року національні стандарти бухгалтерського обліку підійшли до гармонізації законодавства Європейського Союзу. Тепер у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зі змінами і доповненнями від 05 жовтня 2017 року №2164-VIII, передбачається, що національні стандарти бухгалтерського обліку повинні відповідати МСФЗ, а також законодавству Європейського Союзу у сфері бухгалтерського обліку.

Розглянувши та дослідивши питання в науковій літературі про сучасний стан бухгалтерського обліку можна дійти до висновку, що існує ряд проблемних питань які потребують подальшого вирішення. Одним з перших питань є недосконалість нормативного регулювання в частині організації обліку. Це відсутність законодавчо закріплених критеріїв організації обліку.

Наступною серйозною проблемою є впровадження і організація комп'ютеризації обліку. В сучасних умовах господарювання автоматизація бухгалтерського обліку дає можливість економити підприємству час та кошти, а також приймати ефективні управлінські рішення. Та на жаль впровадження комп'ютерних систем обліку має й певні недоліки. А саме процес вводу бухгалтерських інформаційних систем на підприємствах ускладнюється частим внесенням змін до законів, стандартів, нормативних актів, що регулюють облік, складання звітності та оподаткування. Не менш важливою проблемою є нестача висококваліфікованих кадрів в цій сфері. І тому, щоб проблем з автоматизацією обліку не виникало необхідно встановлювати інформаційні системи, які є більш гнучкими і можуть відображати швидко зміни зовнішніх умов. Також необхідно організовувати навчання для персоналу, який буде працювати з даною ком'ютерною програмою. Умовою успішної автоматизації бухгалтерського обліку є вибір лише ліцензованих продуктів, що пройшли випробування та зарекомендували себе на ринку [7].

Наступне важливе проблемне питання пов'язане з організацією документування та документооборотом. Ця проблема полягає в недосконалості існуючих первинних документів та недостатності наявної в них інформації для належного ведення обліку, що супроводжується проблемами управління.

Таким чином, удосконалення бухгалтерського обліку в Україні повинно не тільки відповідати міжнародним стандартам, але й враховувати новітні тенденції економіки та суспільного життя. Відображення інформаційної діяльності підприємств в обліку та звітності повинні трансформуватися відповідно до тих глобальних змін, які відбуваються у сучасному світі повальної інформації.

Однак, в Україні, де є ще досить сильним державне регулювання бухгалтерського обліку, такі зміни повинні відбуватися синхронно – як в облікових стандартах, так і законах при цьому враховувати та захищати національні потреби та інтереси.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999р.№ 996-XIV, зі змінами та доповненнями.
2. Бондар М.І. Бухгалтерський облік: стан і перспективи розвитку / зб. матеріалів III Міжнар.наук.практ.конф., присвяч.70-річчю кафедри обліку підприємницької діяльності; 3-4 квіт.2014р. – К.:КНЕУ, 2014. – 21-24с.
3. Голов С.Ф. Управлінський облік. Підручник. – 3-тє вид. – К.: Лібра, 2006. – 704с.
4. Головай Н.М. , Гордополова Н.В. Сучасні напрямки розвитку бухгалтерського обліку в Україні: зб. Матеріалів II Міжнар.наук.практ.конф.; 6-7груд.2012р. – 217-219с.
5. Добровський В.М., Гнилицька Л.В., Коршикова Р.С. Управлінський облік: Навч. посібник / за ред..В.М.Добровського. – К.:КНЕУ, 2005. – 278с
6. Л.Г.Ловінська , І.Б. Стефанюк. Організація бухгалтерського обліку та фінансового контролю в сучасних умовах господарювання в Україні: Монографія/ Л.Г.Ловінська , І.Б. Стефанюк. – К.: НДФІ, 2006. – 240с.
7. Місюрів А.В. Інформаційні системи і технології в обліку (для студентів 4-5 курсів денної і заочної форм навчання спеціальності 8.050106 – «Облік і аудит»): Навч. посібник/ А.В.Місюрів. – Харків: ХНАМГ, 2007. – 80с.
8. Чумаченко М.Г. Бухгалтерский учет: прошлое, настоящее будущее?!!/ світ бухгалтерського обліку. – 1997. – 247с.

Микитчак І.В.,
студент 5 курсу, факультет міжнародного туризму
та управління персоналом,
к. держ. упр., доцент Соколов А.В.
Запорізький національний технічний університет
sokolovav333@gmail.com

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ЗАСІБ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Безперервні зміни в економіці світу в цілому та необхідність постійного їх аналізу з метою відстоювання та розширення своїх позицій, спонукають власників підприємств до вдосконалення існуючих та пошуку нових засобів ефективного використання ресурсів і в першу чергу – людських ресурсів.

З 90-тих років XX століття, разом з політичними змінами в нашій країні та з переходом до роботи підприємств в умовах ринкової економіки життєво

необхідним стало переформатування внутрішнього устрою підприємств, організацій, з метою підвищення їх конкурентоспроможності, живучості та, в результаті, прибутковості. Саме розробка та втілення мотивуючих заходів що до залучення більш кваліфікованого та відповідального персоналу, готового віддавати максимум сил та знань в інтересах підприємства і є однією з задач, що стоять перед менеджерами з персоналу.

В останні роки питанням корпоративної культури, а саме її втіленням та розвитком опікуються вже не лише великі об'єднання-корпорації, але й менш статусні організації.

Саме поняття «культура» і є тим базисом, підґрунтям для поняття «корпоративна культура». Сучасні культурологи повідомляють, що в даний час кількість визначень сутності терміну «культура» вже перевищило 400 тлумачень, оскільки, це питання дуже складне та багатогранне [1, 2].

Термін «корпоративна культура» вперше застосував у XIX столітті німецький фельдмаршал та військовий теоретик Мольтке, який характеризував цим поняттям взаємовідносини між офіцерами та характерні для певного офіцерського об'єднання атрибутами, а саме: кольором і кроєм одягу, аксесуарами, характерними поведінковими знаками то що [3].

Концепція сучасного поняття «корпоративна культура» - це різнопланове та багатогранне явище, яке не має єдиного трактування та, як жива матерія, весь час розширюється і вдосконалюється.

Як не єдино можливий, але один із значущих аспектів мотивації персоналу слід вважати розвиток корпоративної культури на підприємстві, в організації. Розвиток корпоративної культури – це один з найменш витратних методів підвищення авторитету та привабливості компанії на ринку. Мотивація персоналу шляхом формування системи цінностей (особистих та колективних), переконань, символів, норм поведінки, традицій тощо, характерних саме для певної організації і є поняттям «корпоративна культура» саме цієї організації.

В даний час в нашій країні провідними компаніями з високим рівнем корпоративної культури є: багатогалузева фінансово-промислова група СКМ

(Систем Кепітал Менеджмент) та її дочірні компанії: ДТЕК, Метінвест Холдінг, інвестиційна компанія UMG та інші; науково-виробнича група «Інтерпайп» та її дочірні компанії, а також дочірні підприємства іноземних концернів та провідні підприємства з іноземним капіталом. Розвиток корпоративної культури на цих підприємствах ведеться постійно та на всіх рівнях.

Однією з мотиваційних складових щодо персоналу є формування корпоративної культури на кількох рівнях. Якщо взяти за основу структуру організаційної культури, запропонованої Едгаром Шейном, то можна виділити три рівня: поверхневий, внутрішній та глибинний. Однак, приймаючи до уваги практичний досвід вище вказаних провідних компаній, кожен з цих рівнів може мати підрівні направлені на той чи інший шар персоналу, створення внутрішнього чи зовнішнього іміджу тощо.

В таблиці 1 наведено рівні та варіанти підрівнів корпоративної культури з їх характеристиками та конкретними заходами, втілення яких, спроможне допомогти розвитку кожного з рівнів корпоративної культури.

Таблиця 1 – Особливості та характерні заходи корпоративної культури

№з /п	Рівні та підрівні корпоративної культури	Особливості та характерні заходи	Характеристик и рівня
1	Зовнішній рівень	<u>Особливість:</u> - розпізнається споживачем та сприймається через органи відчуттів людини; - є інструментом для створення кадрової конкуренції та залучення клієнтів. <u>Характерні заходи:</u> - створення та розповсюдження інформаційних документів що до образу (іміджу) компанії: рекламні ролики, вивіски, табло та інш. зі слоганами, гаслами, ключовими цінностями тощо; - участь в різноманітних публічних заходах (благодійних, презентаційних тощо); - створення видовищного та інформативно насиченого офіційного сайту з обов'язковою інформацією що до позитивних моментів життя компанії; - застосування у всіх можливих випадках фірмових знаково-символічних атрибутів; тощо.	Видовищність та доступність отримання інформації
2.	Внутрішній рівень	<u>Особливість:</u> - корпоративні цінності становлять основу норм і форм поведінки.	Наявність офіційних документів та формування

№з /п	Рівні та підрівні корпоративної культури	Особливості та характерні заходи	Характеристик и рівня
			«кредо»
2.1	Адаптаційний (випробувальний) рівень	<u>Особливість:</u> - проведення періоду адаптації (або періоду випробування) щойно найнятого на роботу персоналу; - термін проходження рівня від 1 до 3 місяців. <u>Характерні заходи:</u> - ознайомлення персоналу з графіком роботи та відпочинку, дрес кодом, вимогами що до інформації, яка не підлягає розголошенню, нормами та формами поведінки, встановленими в компанії тощо; - ознайомлення персоналу з діяльністю компанії шляхом проведення лекції, екскурсії тощо в залежності від особливостей компанії та прийнятого персоналу; - підготовка працівника, згідно розробленої інструкції з підготовки за професією та кваліфікацією (як правило, це стосується спеціалістів робітничих спеціальностей, інженерно-технічних спеціалістів та керівників); - укладення строкового трудового договору на період випробування (можливо але не обов'язково);	Знайомство та адаптація
2.2	Стабільний рівень	<u>Особливість:</u> - формування у співробітників єдності поглядів і дій, які декларує засновник (власник) компанії та її вищий менеджмент. <u>Характерні заходи:</u> - офіційна фіксація взаємин між керівництвом і співробітниками; - розробка, ознайомлення та дотримання встановлених в компанії кодексів, місій тощо (наприклад: «Кодекс корпоративної етики»); - проведення навчань, тренінгів, тощо, направлених на формування у персоналу стійкого розуміння «філософії» даної компанії; - підтримка новаторства, ініціативності, творчих, лідерських, чи інших якостей співробітників, організація заходів з передачі досвіду тощо – підвищення рівня комфорту співробітника шляхом його самореалізації; - формування та підготовка кадрового резерву, проведення оцінок персоналу, підвищення категорій тощо; - проведення колективних, командообразуючих заходів, як варіант: тимбілдінгів (team building) тощо.	Формування світогляду співробітника з метою підвищення його мотивації в досягненні цілей компанії
2.3	Перспективний рівень	<u>Особливість:</u> - формування висококваліфікованого та авторитетного ядра компанії на всіх її рівнях. <u>Характерні заходи:</u> - проведення більш розширених навчань з розвитку компетенцій; - заміщення більш вагомих вакантних посад саме з внутрішнього кадрового резерву компанії; - публічне визнання досягнень співробітника тощо.	Встановлюється підвищений рівень мотивації
3.	Глибинний (прихований) рівень	<u>Особливість:</u> - відсутність публічності; - можливий негативний вплив на будь-яку з ланок компанії. <u>Характерні заходи:</u> - виявлення джерела конфлікту: окремих індивідів, соціальна група, чи підрозділ та здійснення заходів щодо недопущення конфліктної ситуації; - при наборі чи призначенні співробітника на посаду враховувати його психоемоційний стан, характерний метод керівництва тощо; - уважне ставлення до вираження скритих претензій, та здійснення заходів щодо їх задоволення «мирним» шляхом.	Працюють нездекларовані правила, впливає на два попередні рівні.

Поглиблений науковий підхід до вивчення, виявлення та впровадження новітніх ідей щодо розвитку корпоративної культури, безумовно, є дієвим

заходом мотивації персоналу з метою можливості його ефективного задіяння в безперервному процесі економічних трансформацій.

Список використаної літератури

1. Кребер А., Клакхон К. Культура: Критический анализ концепций и дефиниций / А. Кребер, К. Клакхон – М. : ФОРУМ «Studia humanitas», 1992 – 301 с.
2. «Проблема визначення культури» [Електронний ресурс] / Навчальні матеріали онлайн. Культурологія – Режим доступу до ресурсу: http://pidruchniki.com/14201019/kulturologiya/problema_viznachennya_kulturi
3. Корпоративна культура: навч. посіб. / Г. Л. Хаєт, О. Л. Єськов, Л. Г. Хаєт та інш.; за заг. ред. Г. Л. Хаєта. – К: Центр навч. літератури, 2003. – 403 с.

Овсак І.
магістр спеціальності «Облік і оподаткування»
Науковий керівник:
Максименко Д.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівський державний університет
dvmaksym@gmail.com

РОЛЬ ОПЕРАТИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Будь-яка господарська діяльність підприємства, незалежно від напрямку, специфіки і періодичності здійснення, потребує кваліфікованого управління. Від рівня ефективності управління значною мірою залежать результати роботи не лише окремих підрозділів, а й підприємства загалом. У сучасних умовах господарювання велике значення мають точність і оперативність управління, об'єктивність і наукова обґрунтованість рішень, що приймаються.

Всі управлінські рішення, незалежно від строків, розмірів об'єкта управління і сфери застосування, повинні бути економічно обґрунтовані, по можливості оптимальні та вмотивовані. На практиці виникають ситуації, коли досить важко в стислі строки вибрати з кількох можливих варіантів рішень найефективніший, найприйнятніший.

Значну підтримку в такій ситуації тут може надати дієвий оперативний економічний аналіз, який забезпечує гнучкість у підготовці і прийнятті управлінських рішень, дозволяє адекватно реагувати на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, окреслює причинно-наслідкові зв'язки та резерви, які можна оперативно використати для своєчасного подолання негативних тенденцій під час діяльності. Його результати мають велике значення для тих виробництв, де під час діяльності доволі часто необхідно приймати ризиковані рішення.

Наприклад, в сільському господарстві безпосереднє застосування результатів оперативного економічного аналізу, точності і належної уваги. Основною причиною такого ставлення є відсутність методики його здійснення, конкретних положень і рекомендацій з питань його організації.

Крім того, не розроблено системи показників, які необхідно використовувати, не визначено інформаційної бази та форми надання вихідних даних. На сучасному етапі розвитку суспільного виробництва вже недостатньо знати результати діяльності, стан засобів та джерел їхнього утворення після закінчення звітного періоду. За цей час могли відбутися певні зміни, вплинути на які вже неможливо.

Своєчасно отримати необхідну інформацію дає змогу лише оперативний економічний аналіз, який щоденно надає керівництву необхідні дані про недоліки в роботі окремих підрозділів (виконавців) та їхні причини. Тому оперативний аналіз як вид економічного аналізу вимагає подальшого розроблення і впровадження.

Економічний аналіз, взагалі, і оперативний аналіз, зокрема, є однією з головних функцій управління і займає проміжне місце між функцією інформаційного забезпечення та функцією прийняття управлінських рішень. Аналіз як функція управління не виконує свою роль відокремлено. Він тісно пов'язаний з іншими функціями управління, сприяє їхньому розвитку і вдосконаленню.

Оперативний економічний аналіз є однією з ланок аналітичної роботи, яка забезпечує розв'язання завдань, що є перед оперативним управлінням виробництвом. Оперативне управління – це вид управлінської діяльності, спрямований на спостереження, облік і аналіз технічних, соціальних, правових і економічних процесів з метою їхнього оперативного регулювання, а також розроблення і уточнення короткострокових прогнозів розвитку об'єкта управління [1; с.124].

Оперативний аналіз на підприємствах ведеться безпосередньо під час господарської діяльності або відразу після підведення її підсумків. Він здійснюється в системі оперативного управління виробництвом за декаду, тиждень, добу, зміну, коли ще відсутня фактична інформація за звітний період. Це дає змогу своєчасно виявляти негативні фактори та визначати їхній вплив на процеси, що відбуваються на підприємстві, оцінювати можливі наслідки такого впливу, розробляти і впроваджувати заходи для усунення небажаних наслідків або запобігання їм.

Ефективність оперативного економічного аналізу залежить від правильної науково обґрунтованої його організації. Організацію оперативного економічного аналізу розуміють як систему заходів, спрямованих на щоденне виявлення економічних результатів, їхніх зв'язків і взаємозалежностей для забезпечення нормального функціонування об'єкта і високоефективного управління ним [2; с.78].

Результати оперативного аналізу мають значення лише доти, доки прийняте рішення може впливати на процес, який аналізують, що підвищує відповідальність виконавців за своєчасність його виконання і тому необхідно регламентувати розподіл обов'язків із здійснення такого аналізу на кожному конкретному підприємстві.

Список використаної літератури

1. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: Навч. посіб. / Костенко Т.Д. та інші. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – С.124.

2. Економічний аналіз: Навч. посіб./ За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2011. – С.78.

3. Мойсенко І.П. Моделі аналізу економічної безпеки суб'єктів господарювання/ Мойсенко І.П. // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №10.

*Патяка Т.А., студент
Голуб Н.О., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і оподаткування
Таврійський державний агротехнологічний університет
tanushka28599@gmail.com*

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ВИДИ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ

Кожне підприємство, організація чи установа для реалізації поставлених цілей має у своєму розпорядженні як засоби праці так і предмети праці, які в сукупності складають господарські засоби, тобто власність підприємства. В свою чергу власність асоціюється із поняттям “Капітал”[1].

При створенні підприємства його стартовий капітал відображається в активах і відображає їх вартість. На підприємствах використовується власний і залучений капітал.

Власний капітал є важливою та невід’ємною частиною формування ресурсів підприємства. Власний капітал – це власні джерела підприємства (фірми, компанії), які вкладені (внесені) засновниками або залишені ними на підприємстві з уже оподаткованого прибутку[2]. Власний капітал складається з:

- Зареєстрований (пайовий) капітал
- Додатковий капітал
- Резервний капітал
- Нерозподілені прибутки
- Вилучений капітал

- Пайовий капітал
- Неоплачений капітал

У бухгалтерському обліку має бути не тільки чітко відображено право власності кожного засновника, але має бути і чітке розмежування між власним капіталом (тобто власністю засновників) та чужим (залученим) капіталом (тобто власністю інших суб'єктів власності). З точки зору балансової інтерпретації власності засновників вони формують перший розділ пасиву балансу господарства. Другий та третій розділ – це зобов'язання підприємства.

Власний капітал – це частина активів підприємства, яка залишається на підприємстві після вирахування всіх його зобов'язань[1].

Показник власного капіталу є одним з найважливіших для підприємства показників, оскільки показує забезпеченість коштами для функціонування підприємства, кредитоспроможність (це критерій наявності достатньої кількості власного капіталу для покриття наявних у підприємства кредитів) і платоспроможність (це наявність власних оборотних коштів для покриття боргів і платежів підприємства).

Власний капітал засновників поділяється на дві частини: зареєстрований та незареєстрований. Зареєстрований – це фонди та резерви, створенні підприємством в процесі господарської діяльності, а незареєстрований – нерозподілений прибуток (непокритий збиток).

Для обліку власного капіталу підприємства передбачено 4 клас плану рахунків. Для кожного складового власного капіталу у бухгалтерському обліку виділено окремий рахунок з відповідною назвою. Усі рахунки обліку власного капіталу є пасивними. Клас 4 «Власний капітал та забезпечення зобов'язань» сає наступні рахунки:

- 40 «Зареєстрований (пайовий) капітал»
- 42 «Додатковий капітал»
- 43 «Резервний капітал»
- 45 «Вилучений капітал»

– 46 «Неоплачений капітал» [3]

На розмір власного капіталу впливають:

– інвестиції, які дозволяють збільшити активи за рахунок додаткових вкладень інвесторів;

– доходи, що містять у собі: прибуток від основної діяльності, прибутки по акціях і облігаціях, прибутки від інших видів діяльності.

– витрати, що містять у собі покриття, отриманих раніше збитків, виплата дивідендів, відсотків, витрати власних засобів на цільове використання

Наведені операції впливають на збільшення або зменшення капіталу підприємства. Перевищення доходів над видатками призводить до збільшення капіталу (прибутку). І навпаки, перевищення видатків над доходами – до зменшення капіталу (збитків).

Величина власного капіталу – це важлива економічна категорія, вона показує платоспроможність підприємства, що дуже важливо в період розвитку ринкових відносин. Тому питання обліку власного капіталу дуже актуальна.

Для реальної оцінки показників власного капіталу суму неоплаченого капіталу, виученого капіталу та непокритого збитку підприємства віднімається при визначенні підсумку власного капіталу в балансі підприємства.

Економічна категорія «капітал» досліджувалась багатьма вітчизняними і зарубіжними вченими, серед яких Базилевич В.Д., Квасницька Р.С. Агапова І.І., Богачева Г.Н., Стельмахук Ю.А., Туган-Барановський М.І., Балабанов І. Т., Бідник О.І., Біла О.Г., Юшко С. В., Бланк І.А., Брігхем Є.Ф., Катан Л.І., Клименко С.М., Черемісова Т.А., Крамаренко Г.О., Поддєрьогін А.М., Подольська В.О., Селезньов В.В., Суярова О.О. та ін., але тема капіталу залишається актуальною в процесі динамічного розвитку економіки.[4].

Сутність капіталу є предметом дискусій, наслідками якої стало створення багатьох теорій. Відомий німецький вчений Йорг Бетге зазначав з цього приводу, що власний капітал не можна звести до конкретних об'єктів майна. Капітал в балансі може виступати в «конкретній або абстрактній формі як цінність або як стаття для нагадування» це означає, що з однієї сторони,

еквівалент (власного) капіталу був чи повинен бути спрямованим на інвестиції і відповідно бути пов'язаним з будь-якими об'єктами в активі балансу, а з іншої – відображені в пасиві балансу рахунки (власного) капіталу свідчать про засоби, представлені у розпорядження підприємства його засновниками[5].

Загально визнано, що з часом від заснування підприємства власний капітал в балансі не відображає ні поточну, ні ринкову, ні іншу оцінку підприємства для його власників. Сума, що відображається в звітності є різницею між бухгалтерською оцінкою активів та кредиторською заборгованістю, з іншого боку оцінка підприємства для його власників не може бути отримана шляхом оцінки його активів та кредиторської заборгованості, а тому звітна сума власного капіталу не може представляти поточну вартість прав власників[6].

Список використаної літератури

1. Лишиленко О.В. Бухгалтерський облік: підручник. / О. В. Лишиленко – К.: 2004. – 511 с.
2. Бобяк А.П. Власний капітал підприємства, як економічна категорія, та його облік // А.П. Бобяк Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 1(19). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: pbo.ztu.edu.ua/article/download/43193/39979.
3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємства і організацій: Міністерство фінансів України від 30.11.99р. №291 (за станом на 18.03.2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>.
4. Югас Е.Ф. Олексик О.І. Економічна сутність та види капіталу підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua/images/pubs/43/43_14.pdf.
5. Бетге Й. Балансоведение: Пер с нем. / Научный редактор В.Д. Новодворский. –М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2000. – 253с.
6. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ./ Под ред. Проф. Я.В. Соколова. –М.: Финансы и статистика, 2000. –576 с.

*Прищеп А.И., к.э.н., доцент,
доцент кафедры финансов
Белорусского государственного
экономического университета (БГЭУ)
г. Минск, Республика Беларусь,
anluir@tut.by*

ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА НА МСФО В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ

Проблемы перехода на МСФО в условиях трансформативной экономики связаны с достаточно большими материальными затратами (перевод, создание системы интерпретации понятийного аппарата, консультации создателей).

МСФО – это стандарты составления финансовой отчетности, но не стандарты бухгалтерского учета. Международных стандартов бухгалтерского учета не существует. В каждой стране бухгалтерский учет ведется в соответствии с национальным законодательством [1].

Первое отличие национальной системы отчетности от МСФО состоит в различии целей использования бухгалтерской (финансовой) информации пользователями. Так как пользователи в разных странах имеют различные интересы, то и принципы, лежащие в основе составления финансовой отчетности, различаются [2].

Второе отличие предполагает разную трактовку основополагающих элементов составления отчетности [2]. Это касается объяснения достоверности, оценки активов, применения метода начислений, требований осмотрительности, приоритета содержания перед формой. Отсутствие надлежащей документации для отражения той или иной операции не дает оснований для ее отражения в национальном учете, несмотря на то, что фактически операция была совершена. Во-первых, информация, полученная путем применения МСФО, не всегда совместима с национальной системой учета и не может быть интегрирована в систему государственной статистической информации. МСФО предусматривают наличие значительного

количества альтернатив в отражении фактов хозяйственной деятельности. В результате отчетность одной и той же компании, составленная разными бухгалтерами, может значительно отличаться при полном соответствии МСФО. Во-вторых, отчетность по МСФО не признается значительной частью мировых рынков капитала. В США, например, не разрешено использовать МСФО для листинга без соответствующей дополнительной выверки на предмет соответствия национальным стандартам. В других странах МСФО обязательны для некоторых национальных организаций, ценные бумаги которых допущены к обращению через организаторов торговли на рынках ценных бумаг (Китай, Казахстан, Российская Федерация). В-третьих, существуют сомнения в том, что отчетность по МСФО адекватно отображает финансовое положение предприятий. Провозглашенный принцип открытости информации касается только той ее части, которую решили не скрывать. Разработчики не включают требования о раскрытии всей информации в стандарты МСФО. В-четвертых, не все принципы МСФО применимы в иной институциональной среде. Например, оценка по справедливой стоимости в значительной степени зависит от степени развития национальных рынков капитала. В-пятых, отчетность по международным стандартам может быть подготовлена путем трансформации (преобразования) национальной отчетности. Данная форма получила распространение как более дешевый вариант получения услуги. Однако, в зависимости от поставленных целей могут быть использованы разные методы трансформации и получен различный результат.

На сегодняшний день маркетологи МСФО часто утверждают, что внедрение данных стандартов – главное средство привлечения иностранных инвестиций. Однако, это не означает автоматического предоставления искомых ресурсов. Сама по себе отчетность по МСФО не гарантирует приток инвестиций. Существуют более значимые факторы, определяющие целесообразность вложения денег, тем более что прибыль должны получать не только инвесторы. Важна эффективность привлеченных инвестиций и для

государства. Какой процент от планируемых инвестиций, за привлечение которых по МСФО были заплачены деньги белорусских субъектов хозяйствования, реально работает на экономику Республики Беларусь? Какова эффективность инвестиций для государства?

МСФО можно считать успешным бизнес-проектом, так оно обладает всеми признаками успешного продукта:

- собственной стоимостью (в виде стоимости перевода и постоянных изменений);

- после продажным обслуживанием (в виде услуг, оказываемых иностранными аудиторскими организациями). Причем движущей силой покупки МСФО является вероятность получения иностранных инвестиций и иные причины, связанные с работой на зарубежных рынках.

Что касается перевода текста МСФО, то можно отметить, что он представляет собой достаточно сложную проблему, как со стороны понятийного аппарата, так и со стороны времени и ресурсов. В настоящее время для ознакомления республика может пользоваться официальным переводом МСФО на русский язык, который размещен на сайте Совета по МСФО. Для применения в Республике Беларусь норм МСФО требуется не просто официальный их перевод на государственный язык (русский или белорусский), а создание постоянно действующей системы перевода текстов стандартов и интерпретаций в связи с регулярными изменениями, вносимыми в них Советом по МСФО. Для организации работы по переводу необходимо заключение договора с фондом Комитета по МСФО, соответствующее финансовое обеспечение.

Соответственно, необходима разработка механизма получения консультаций от Совета по МСФО, в частности, по поводу терминологии, особенно в случаях конфликта с действующей национальной терминологией или законодательством. Кроме этого, встает вопрос постоянного обновления МСФО, которые за последние несколько лет претерпевали серьезные концептуальные изменения.

Вполне очевидно, что разработчики международных стандартов рассматривают их внедрение как способ расширения рынка собственных услуг. Объективную оценку этому процессу дают и ведущие ученые Республики Беларусь в области бухгалтерского учета и отчетности. По мнению доктора экономических наук, профессора Д.А.Панкова и кандидата экономических наук, доцента Т.Н.Рыбак вряд ли стороны, действительно заинтересованные в составлении отчетности по МСФО (иностранцы инвесторы, серьезные отечественные собственники, коммерческие банки и др.) выразят доверие национальным аудиторам и не обратятся за услугой к представителям крупных, всемирно известных международных аудиторских брендов, спонсирующих разработчиков МСФО [4].

Мы полностью разделяем данную точку зрения и считаем, что необходимо определить действительную потребность в использовании МСФО, а не быть «дойной коровой» для иностранных аудиторских компаний, цены которых в десятки раз превышают цены национальных аудиторов.

По оценке специалистов Министерства финансов Республики Беларусь покупка МСФО обойдется в значительную сумму как государству (официальный перевод стандартов, создание инфраструктуры применения МСФО, преобразование системы регулирования и контроля бухгалтерского учета и отчетности, подготовку и повышение квалификации кадров), так и организациям (на замену или модернизацию программного обеспечения, обучение персонала, аудиторские и консалтинговые услуги) [3]. Например, бюджет расходов на внедрение МСФО в Македонию только со стороны государства составил 7,36 млн. евро.

На сегодняшний день содержание учета и отчетности в значительной степени определяется институциональной средой. Необходимо учитывать, что проникновение принципов МСФО в национальную систему учета и отчетности представляет определенную опасность. Система бухгалтерского учета и отчетности является частью экономической системы и связана с ней большим числом законодательных и нормативных актов [2]. Проследить

взаимосвязи между этими актами в коротком временном промежутке не представляется возможным. Однако все они основаны на единых принципах учета и отчетности. Иностранные компании, продвигающие МСФО, имеют большие возможности для реализации собственных интересов. Это может быть необоснованное расширение сферы применения МСФО или монополизация белорусского аудиторского рынка. Однако, государство, не имеющее собственных квалифицированных специалистов, об этом даже не узнает. Очевидно, что покупка МСФО является для государства инвестиционным проектом.

Список использованной литературы

1. Закон Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» [Электронный ресурс] // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – Режим доступа к ресурсу:

http://www.minfin.gov.by/upload/accounting/acts/zakon_120713_57z.pdf – Дата доступа: 14.06.2017.

2. Великоборец Н.В., Клипперт Е.Н., Путникова Е.Л. Актуальные вопросы сближения национального учета с МСФО / Н.В. Великоборец // Весці Нацыянальнай акадэміі навук Беларусі. – 2015.

3. Развитие отечественного бухучета [Электронный ресурс] // Экономическая газета. – Режим доступа к ресурсу: <https://neg.by/novosti/otkrytj/razvitie-otechestvennogo-buhucheta-6224>. – Дата доступа: 19.11.2016.

4. Д.А.Панков, Т.Н.Рыбак. / Совершенствование методологического и методического обеспечения процесса внедрения Международных стандартов финансовой отчетности в Республике Беларусь [Электронный ресурс] / Д.А.Панков, Т.Н.Рыбак. – Режим доступа к ресурсу: http://media.miu.by/files/store/items/uses/xviii/mim_uses_xviii_04002.pdf. – Дата доступа: 19.11.2016.

*Пташник С.А., викладач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Уманський національний університет садівництва
chekalykSvt@i.ua*

ПРОГНОЗУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Однією з проблем, які стоять на сьогодні перед економікою, є розробка методів розрахунку дієвості певних процесів за їх результатами задля успішного управління ними. Тому в умовах ринкової економіки одним з найефективніших інструментів стабільного розвитку аграрної галузі є прогнозування конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств залежно від валової продукції.

Різні аспекти сучасного стану та проблеми формування, підвищення та прогнозування конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств в Україні розглянуті в працях вітчизняних вчених-економістів, зокрема В. Амбросова та Т. Г. Маренич [2], В. Геєця [3], С. Нестеренко [4]. Однак пошук та визначення раціональних і оптимальних умов функціонування сільськогосподарських підприємств, обґрунтування показників оцінки результативності виробничої бази та технологічної ефективності виробничих процесів повинні проводитися постійно і на різному масиві даних. Тільки так декларовані владою тренди економічного зростання чи спаду зможуть мати реальне обґрунтування.

В умовах спаду вітчизняної економіки перед сільським господарством постала ціла низка викликів, що загрожують позитивній динаміці його зростання. Насамперед це стосується зменшення обсягу валової продукції сільського господарства у період з 2013-2015 рр. Продовження зниження цін на світових аграрних ринках і нестабільність фінансово-економічної ситуації в Україні змусило виробників сільськогосподарської продукції скоротити обсяги виробництва (площі посівів і поголів'я тварин), проте з 2016 року спостерігається позитивна тенденція.

Прогнозування обсягів виробництва у вітчизняному аграрному секторі повинно ґрунтуватися на інформації про його динаміку в минулому та про зміни чинників, які визначають попит на його продукцію. Адже важливо орієнтуватися на можливості її збуту. Графічне відображення фактичних даних про обсяги валової продукції сільськогосподарських підприємств Черкаської області 2001 – 2017рр. і їх прогностні значення до 2022р. наведено на рис. 1.

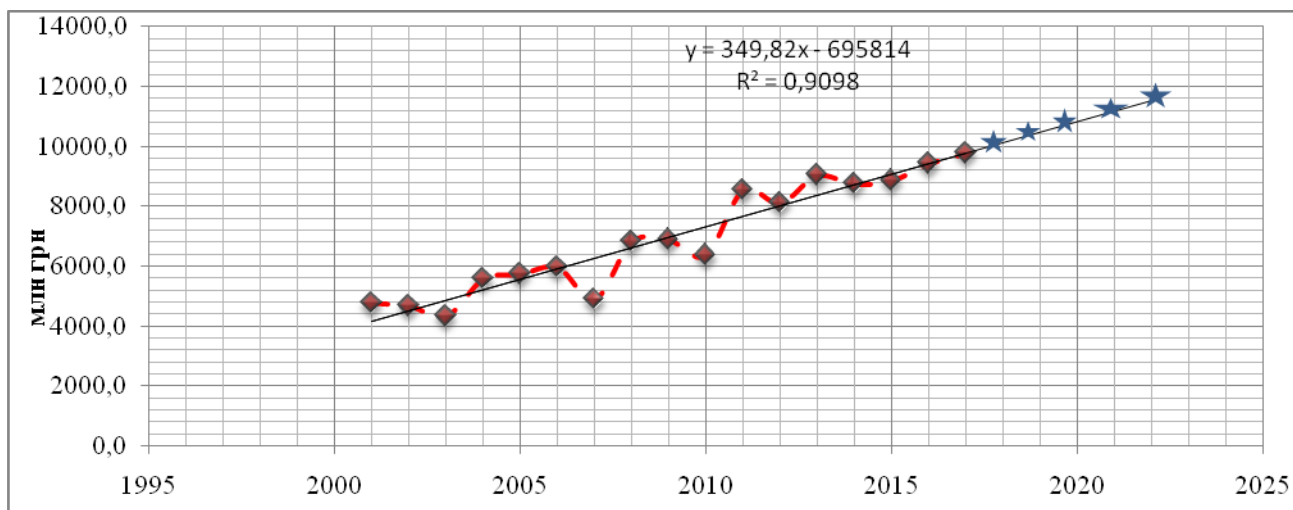


Рис. 1. Фактичні і прогностні обсяги валової продукції галузі рослинництва сільськогосподарських підприємств Черкаської області у постійних цінах 2010р.

Для обґрунтованого прогнозування потрібно брати до уваги те, що на обсяги виробництва в аграрному секторі впливають різноманітні чинники: погодні умови, загальний стан економіки України та країн, куди експортується продукція, урядові програми тощо.

Перехід до ринкових відносин і реформування економіки не дали очікуваних позитивних результатів, неабияку роль у цьому відіграли кризові явища, які мали місце в аграрному секторі. За останні роки склалася негативна тенденція щодо скорочення поголів'я худоби та птиці, перш за все у господарствах населення.

У Черкаській області повільно, але відбуваються позитивні зрушення щодо розвитку тваринництва у сільськогосподарських підприємствах. До них можна віднести підвищення показників технологічної ефективності

виробництва. Проте у більшості підприємств регіону виробництво продукції тваринництва, особливо м'яса ВРХ, є неефективним.

Графічне відображення фактичних даних про обсяги валової продукції галузі тваринництва сільськогосподарських підприємств Черкаської області 2001 – 2017рр. і їх прогностні значення до 2022р. наведено на рис. 2. Також для визначення тренду було розраховано ковзну середню, побудований графік по якій дуже добре відображає тенденцію зростання виробництва продукції тваринництва сільськогосподарськими підприємствами.

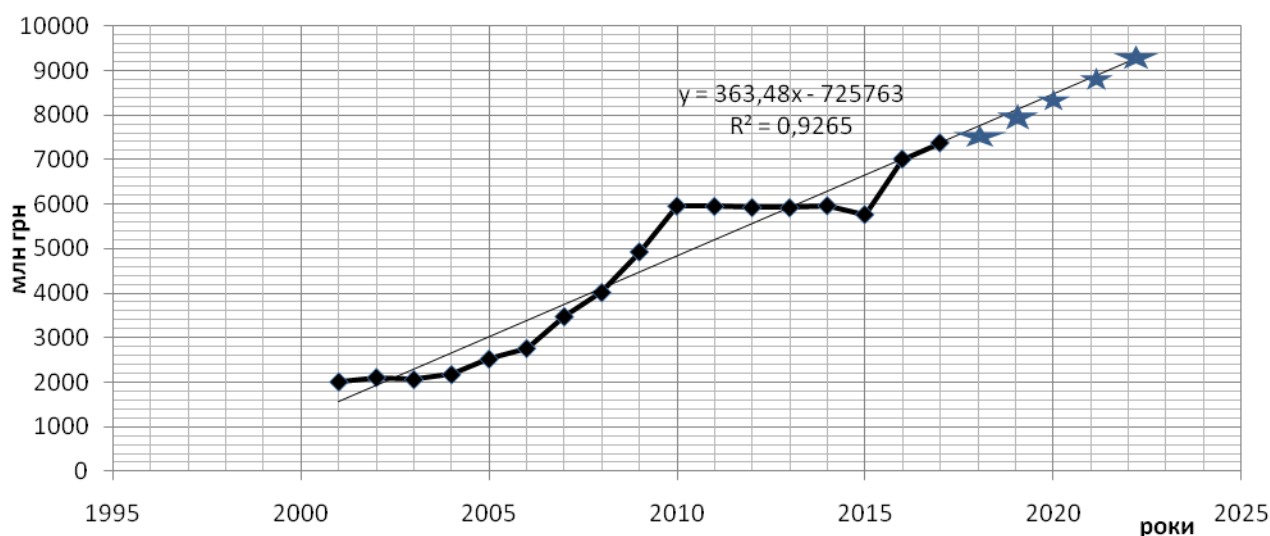


Рис 2. Фактичні і прогностні обсяги валової продукції галузі тваринництва сільськогосподарських підприємств Черкаської області у постійних цінах 2010 року

Поряд із впровадженням сучасних конкурентоспроможних технологій виробництва продукції тваринництва, сільськогосподарським підприємствам регіону необхідно збільшувати площі природних та кормових угідь за рахунок виведення зі складу ріллі, поліпшувати структуру кормовиробництва, налагоджувати вигідні економічні взаємовідносини із переробними підприємствами та іншими сільськогосподарськими підприємствами. Перспективними напрямками є створення сприятливих умов для залучення інвестицій у розвиток тваринництва у сільськогосподарських підприємствах регіону та пошук шляхів виходу на зовнішній ринок.

Таким чином, результатом аналізу виробничих процесів створення валової сільськогосподарської продукції у Черкаській області стала побудова моделей, за допомогою яких можна виявити тенденції підвищення конкурентоспроможності сільгосп підприємств та встановити перешкоди їх збалансованого економічного розвитку у майбутньому.

За допомогою методу ланцюгових індексів встановлено позитивні тенденції виробництва сільськогосподарської продукції у рослинництві. Показано, що резервами нарощування виробництва продукції рослинництва є зростання рівня використання сільськогосподарських угідь та підвищення урожайності пріоритетних (основних) культур до середньоєвропейського рівня. За допомогою інструменту «Лінія тренду» табличного процесора Excel виконано прогнозну оцінку виготовлення валової продукції у рослинництві до 2022 року.

На підставі даних про розвиток тваринництва у Черкаській області та з використанням вказаного вище інструменту виконано прогноз до 2022 року щодо розвитку цієї галузі сільського господарства. Констатовано, що на разі позитивні зрушення у тваринництві забезпечуються за рахунок збільшення технологічної ефективності виробництва. Рекомендовано розвивати інші складові виробництва для отримання стійкої конкурентоспроможності галузі на внутрішньому і зовнішньому ринку.

Список використаної літератури

1. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. Амбросов В. Я. Оцінка конкурентоспроможності агроформувань / В. Я. Амбросов, Т. Г. Маренич // Вісник ХНАУ. – 2009. – № 10. – С. 15–24. – (Серія «Економіка АПК і природокористування»).
3. Геєць В. М. Цінова конкурентоспроможність чи цінова стабільність: дуалізм політики економічного зростання / В. М. Геєць // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 4. – С. 9–31, 24–28.

4. Нестеренко С. А. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств: управлінський аспект : монографія / С. А. Нестеренко. – К. :АграрМедіаГруп, 2013. – 483 с.

*Русин Ю.
магістр спеціальності «Облік і оподаткування»
Науковий керівник:
Максименко Д.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівський державний університет
dvmaksym@gmail.com*

ПРОЦЕС КАЛЬКУЛЮВАННЯ, ЙОГО ЗМІСТ ТА ЗНАЧЕННЯ

Калькулювання – сукупність прийомів аналітичного обліку витрат на виробництво й розрахункових процедур визначення собівартості продукту [1; с.169]. Калькулювання спрямовано на виявлення собівартості результату виробництва. Об'єктами калькулювання виступають вироби, напівфабрикати різного ступеня готовності, часткові продукти (деталі, вузли), роботи і послуги.

Достовірність результатів калькулювання залежить від ступеня відповідності об'єкту обліку витрат та об'єкту калькулювання. Чим більше вони будуть співпадати, тим більше витрат будуть прямо включені до собівартості конкретних видів продукції, і тим точніше можна буде визначити собівартість виробів. Об'єкт обліку часто значно ширший об'єкту калькулювання. Це відбувається, по-перше, якщо немає можливості вести відокремлений аналітичний облік по кожному виду продукції; по-друге, коли ведення відокремленого обліку є недоцільним (наприклад, між окремими різновидами продукції встановлена залежність, яка визначає ступінь варіювання витрат по кожній з них); по-третє, коли ведення аналітичного обліку витрат по окремих видах продукції можливо і доцільно, але через недосконалість організації ведеться, так званий "котловий" облік по відносно великих підгрупах продукції

з наступним умовним розподілом витрат між окремими калькуляційними об'єктами [2; с.253].

Інформація, що міститься в калькуляціях, має не тільки бухгалтерське значення, але й є важливим засобом управління процесом формування собівартості. Тому калькуляції повинні містити науково обґрунтований мінімум показників, необхідних для економічної роботи.

Калькулювання як процес включає: статті групування витрат; розмежування витрат між об'єктами калькулювання і визначення собівартості продукції, робіт, послуг; відображення собівартості виробів у калькуляції; контроль плану із собівартості щодо нормативу; аналізу собівартості та визначення результату. Отже, калькулювання – це групування, розмежування та розподіл витрат між об'єктами калькуляції, обчислення їх фактичної собівартості з метою контролю за результатами праці прийняття управлінських рішень щодо підвищення ефективності виробництва. Калькулювання є широким поняттям, воно включає такі частини як калькуляційний облік та калькуляцію.

Оцінка виконання прийнятого підприємством або його підрозділом плану залежить від своєчасності калькулювання, яке необхідне для аналізу причин відхилень від планових завдань за собівартістю. Дані фактичних калькуляцій використовуються для наступного планування собівартості, для обґрунтування економічної ефективності впровадження нової техніки, вибору сучасних технологічних процесів, проведення заходів по підвищенню якості продукції. За результатами калькулювання можна прийняти рішення про проведення ремонту самостійно або з використанням послуг сторонніх підприємств [1; с.289].

Тривалий час калькуляційні системи мали лише одну мету – оцінити запаси готової продукції і напівфабрикатів власного виробництва, що необхідно для внутрішньовиробничих цілей, складання внутрішньої бухгалтерської звітності, а також визначення прибутку. Не зважаючи на важливість цього завдання, колишні системи калькулювання не містили інформації, необхідної

для виконання багатьох управлінських завдань. Сучасні системи калькулювання більш збалансовані. Інформація, яка міститься в них, не тільки дозволяє виконувати традиційні завдання, але й допомагає при:

- визначенні цілеспрямованості подальшого випуску продукції;
- встановленні оптимальної ціни на продукцію;
- оптимізації асортименту продукції, що випускається;
- оцінці якості роботи управлінського персоналу.

Оцінка виконання прийнятого підприємством або його підрозділом плану залежить від своєчасності калькулювання, яке необхідне для аналізу причин відхилень від планових завдань за собівартістю. Дані фактичних калькуляцій використовуються для наступного планування собівартості, для обґрунтування економічної ефективності впровадження нової техніки, вибору сучасних технологічних процесів, проведення заходів по підвищенню якості продукції. За результатами калькулювання можна прийняти рішення про проведення ремонту самостійно або з використанням послуг сторонніх підприємств [1; с.289].

Список використаної літератури

1. Белоусова И. Проблемы впровадження управлінського обліку на підприємствах / Бухгалтерський облік та аудит. - 2006. - №5. с.12-16
2. Ткаченко Н.М. Теоретико-методологічні аспекти формування бухгалтерського фінансового обліку. – К.: А.С.К., 2001. – 348 с.
3. Безкоровайна Л.В. Організаційне забезпечення системи управлінського обліку на підприємстві / Л.В. Безкоровайна, Н.С. Панасенко // Економічний вісник НГУ. – 2009. – № 1. – С. 56–61.

*Скородумова Л.Є., студент
Сокольська Р.Б., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і аудиту
Національна металургійна академія України
rena@email.ua*

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ

Важливим аспектом взаємодії бюджетних установ та її постачальників і замовників є певні фінансові права та зобов'язання, що виражаються у вигляді дебіторської або кредиторської заборгованості, погашення яких відбувається за допомогою розрахункових операцій. Отже, вивчення розрахунків в бюджетних установах є актуальною проблемою в даний час, оскільки цей процес являє собою невід'ємну частину системи грошових відносин, пов'язаних з оплатою, і постійно вдосконалюється.

Проблемі обліку розрахунків з постачальниками присвятили свої праці Ф.Ф. Бутинець, М.Ф. Огійчук, О.М. Петрик, В.В. Зотов, О.М. Шапошнікова, О. А. Агаркова [1]. Численні дослідження даного питання свідчать про актуальність цієї проблеми в даний час. Але треба відмітити, що питання удосконалення обліку розрахунків з постачальниками ще не достатньо досліджене в сучасних наукових джерелах. Основними проблемами при аналізі стану розрахунків з кредиторами є визначення критеріїв класифікації кредиторської заборгованості, перевтілення системи взаємних неплатежів у систему взаємних платежів.

Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність установи у виробленні і прийнятті управлінських рішень по забезпеченню ефективності розрахунків з постачальниками [2].

З метою покращення розрахункової системи обліку кредиторської заборгованості доцільно провести деякі зміни, які б сприяли удосконаленню обліку розрахунків:

- по-перше, краще та якісніше проводити аналіз складу і структури

кредиторської заборгованості за конкретними постачальниками, а також щодо термінів утворення заборгованості або термінів її можливого погашення, що дозволить своєчасно виявляти прострочену заборгованість і вживати заходів;

- по-друге, було б доцільно на високому рівні організувати роботу з договорами, в картці клієнта відрізняти працює він під реалізацію або за системою передоплати;

- по-третє, здійснювати контроль за кредиторською заборгованістю за розмірами заборгованості окремих кредиторів, за строками погашення боргів за графіком та фактично шляхом створення таблиці та графіка фактичної й запланованої сплати постачальникам»[3].

Перераховані пункти повинні сприяти вдосконаленню організації розрахунків та їх обліку, зниження кредиторської заборгованості і зміцнення фінансового стану установи.

Не менш важливим завданням є удосконалення аналітичного обліку розрахунків з постачальниками. З цією метою пропонується в систему обліку пропонується ввести реєстр документів до сплати. Цей зведений розпорядчий документ пропонується використовувати за кожний день та на перше число кожного місяця. В цьому реєстрі мають бути вказані рахунки постачальників та терміни їх сплати, кінцеве сальдо за кожним рахунком [4]. Такий документ показує реєстр рахунків за кожним постачальником та надає інформацію про те, за що платить установа, які строки оплати та найголовніше - показує залишок за кожним рахунком на кінець дня, та формує накопичувальну інформацію на кінець місяця. Цей документ дає змогу контролювати кредиторську заборгованість за конкретним рахунком від постачальника.

Для поглиблення інформативності управлінського обліку стану розрахунків із постачальниками також пропонується вдосконалити аналіз розрахунків з постачальниками шляхом створення документу, де буде висвітлюватись заборгованість кожного постачальника за договорами, термінами погашення заборгованості за графіком та фактично. Така таблиця дасть змогу визначити за кожною операцією, здійсненою з постачальниками,

дотримання встановлених у договорах термінів постачання товарно-матеріальних цінностей (виконання робіт) і своєчасність розрахунків з ними [5].

Таким чином, запропоновані заходи дозволять удосконалити облік розрахунків з постачальниками в умовах бюджетної установи.

Список використаної літератури

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів [Ф.Ф. Бутинець та ін.]; під заг. ред. [і з передм.] Ф.Ф. Бутинця. - 8-ме вид., доп. і перероб. - Житомир: ПП "Рута", 2009. - 912 с.
2. Агаркова О.А. Проблемні аспекти обліку розрахунків з постачальниками. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.rusnauka.com/5_SWMN_2012/Economics/7_101448.doc.htm
3. Власюк Г. В. Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2009_5/files/EC509_09.pdf
4. Куньовська Л. Й. Шляхи удосконалення обліку розрахунків з постачальниками та замовниками. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.rusnauka.com/9_KPSN_2011/Economics/7_83684.doc.htm
5. Сопко В. Бухгалтерський облік: Навч. посібник. 3-тє вид. - К.: КНЕУ, 2008 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://ecolid.com.ua/book.php?book=28>

Сотникова В.А.; Кучеренко І.С.
студентки кафедри обліку і аудиту
Науковий керівник: Король Г.О., к.е.н., професор
Національна металургійна академія України
E-mail: viktoriia.sotnykova@gmail.com; olexandrovka@meta.ua

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ В УМОВАХ ОСББ

Для більшості громадян України житло у багатоквартирному будинку чи не єдиний об'єкт права приватної власності. Тож утримання будинку у доброму стані забезпечує власникам помешкань їхній майбутній майновий статус. Звідси й загальнодержавне значення проблеми: гідні умови проживання кожного громадянина — запорука процвітання всієї держави.

Кожний багатоквартирний будинок є громадою співвласників. Реєстрація юридичної особи ОСББ — це реєстрація факту про об'єднання громади у такому будинку [1].

ОСББ є найефективнішою формою управління будинком та житловим майном. ОСББ потрібне для того, щоб (за Законом та Статутом) отримати демократичний механізм колективного прийняття рішень з питань експлуатації та належного утримання будинку. Створюється організаційна структура, яка здатна вирішувати загальні проблеми мешканців будинку, відстоювати їх інтереси та права в органах державної та місцевої влади, стосунках з іншими юридичними особами, а також виступати позивачем у суді [2].

Об'єднання співвласників багатоквартирного будинку (надалі – «ОСББ») є юридичною особою, створеною власниками для сприяння використанню їхнього власного майна та правління, утримання і використання неподільного та загального майна, та створюється з метою забезпечення і захисту прав його членів та дотримання їхніх обов'язків, належного утримання та використання неподільного і загального майна, забезпечення своєчасного надходження коштів для сплати всіх платежів, передбачених законодавством та статутними документами.

Об'єднання може здійснювати господарську діяльність для забезпечення власних потреб безпосередньо або шляхом укладення договорів з фізичними чи юридичними особами.

Завданням та предметом діяльності об'єднання є:

- забезпечення реалізації прав співвласників на володіння та користування спільним майном;
- забезпечення належного утримання багатоквартирного будинку та прибудинкової території;
- сприяння співвласникам в отриманні житлово-комунальних та інших послуг належної якості за обґрунтованими цінами;
- забезпечення виконання співвласниками своїх зобов'язань, пов'язаних з діяльністю об'єднання.

Надано пропозиції з удосконалення обліку розрахунків за членськими внесками в ОСББ. Аналітичний облік коштів цільового фінансування і цільових надходжень та їх витрачання слід здійснювати за призначенням і джерелами надходжень. Виходячи зі специфіки діяльності ОСББ доцільно відкрити субрахунки до рахунка 48 (або дещо змінити призначення діючих субрахунків) в залежності від кількості та різноманітності джерел надходжень коштів на рахунок чи в касу.

Зокрема, можна формувати декілька груп субрахунків до рахунку 48, а саме:

- 481 «Членські внески» (4811 «Разові статутні внески», 4812 «Обов’язкові платежі», 4813 «Членські внески щомісячні» (квартплата)), 4814 «Добровільні внески»);
- 482 «Внески на формування фондів» (4821 «Ремонтний фонд», 4822 «Резервний фонд», 4823 «Спеціальний фонд»).
- 483 «Бюджетні асигнування» (4831 «Дотації», 4832 «Субсидії», 4833 «Відшкодування пільг»);
- 484 «Інші внески» (внески від не членів об’єднання на конкретні цілі тощо).

При потребі їх можна деталізувати в залежності від конкретної мети ремонту, наприклад для обладнання будинку засобами обліку та регулювання теплової енергії, холодної та гарячої води, впровадження енергозберігаючих заходів, обладнання під’їздів місцями для охорони, проведення робіт з удосконалення експлуатації внутрішньо будинкових інженерних систем, капітального ремонту будинку тощо.

В ОСББ ведеться облік безготівкових розрахунків, тобто розрахунків, які провадить банк перерахуванням грошових коштів з рахунка платника на рахунок одержувача або заліком взаємних вимог підприємств. Загальні принципи безготівкових розрахунків, їх форми, стандарти документів і документообороту визначає "Інструкція № 7 Про безготівкові розрахунки в господарському обороті України" від 02.08.1996 р. № 204[3]. Згідно з чинним

законодавством України усі підприємства та організації зобов'язані зберігати вільні грошові кошти на рахунках в установах банку, які є фінансовим посередником в здійсненні безготівкових розрахунків.

Для обліку наявності і руху грошових коштів, що знаходяться на рахунках в банках, призначений активний рахунок 31 "Рахунки в банках". Слід враховувати, що поточний рахунок об'єднання для банку є пасивним, грошові кошти об'єднання на банківських рахунках - його кредиторською заборгованістю перед об'єднанням. Тому на виписці банку залишок коштів об'єднання і надходження грошових коштів на його поточний рахунок банк записує по кредиту поточного рахунка, а зменшення грошових коштів по поточному рахунку (перерахування, видачу готівки) - по дебету рахунка. У той же час ОСББ по дебету свого рахунка 31 відображає надходження грошових коштів, по кредиту - їх використання[3]. Основою для перерахувань грошових коштів є розрахункові документи, за допомогою яких здійснюються безготівкові розрахунки.

Для того, щоб, враховуючи особливості об'єднання, забезпечити ведення відокремленого обліку доходів основної і підприємницької статутної діяльності, пропонується вести облік доходів основної статутної діяльності і підприємницької діяльності на різних субрахунках.

Розвиток обліку неприбуткових установ і організацій сприятиме прозорості їх діяльності, а також формуванню суспільної думки щодо повноти і достовірності інформації, наданої цими установами та організаціями. Саме тому дослідження практичної реалізації обліку надходження і перерахування членських внесків у неприбуткових організаціях є досить актуальним, особливо в Україні.

Список використаної літератури

1. Закон України від 29.11.2001р. № 2866 «Про об'єднання співвласників багато квартирному будинку» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2866-14>.

2. Створення та діяльність об'єднання співвласників багатоквартирного будинку: Практичний посібник / Михайло Кальтагейсер, Надія Лисенко, Галина Соколюк. – К.: Інститут місцевого розвитку, 2007.- 288с.

3. Діловодство і облік в ОСББ від 2011р.[Електронний ресурс]. - Режим доступу:http://www.irf.ua/files/ukr/programs/civsoc/oblik_osbb.doc

Стойка Б.
магістр спеціальності «Облік і оподаткування»
Науковий керівник:
Максименко Д.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівський державний університет
danka.stoika@gmail.com

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Розвиток підприємства в ринкових умовах визначається стратегічними цілями та завданнями. На сьогодні у зв'язку зі змінами, які відбуваються як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищах, підприємству для реалізації стратегії необхідно постійно коригувати свою поведінку на ринку та створити гнучку, адаптивну систему управління, що є одним із вирішальних факторів прибутковості та конкурентоспроможності. Очевидно, що традиційних методів бухгалтерського обліку вже недостатньо. Сучасні методи управління вимагають більш детальної облікової інформації, насамперед підвищення її гнучкості, аналітичності, об'єктивності та оперативності.

Саме управлінський облік призначений для надання достовірної, повної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень. Управлінський облік – процес, який, прибавляючи цінність, безперервно вдосконалює планування, проектування, вимірювання і функціонування систем фінансової і нефінансової інформації, який направляє дії менеджменту, мотивує поведінку, підтримує і створює культурні цінності, необхідні для досягнення стратегічних, тактичних і оперативних цілей підприємства. Сутність управлінського обліку,

його призначення можна коротко передати визначенням: «виробництво» інформації для здійснення ефективного управління [1].

Організація управлінського обліку є внутрішньою справою самого підприємства. Ведення управлінського обліку не є обов'язковим для підприємства, але його наявність забезпечує ефективність управління діяльністю. Тому рішення про доцільність ведення управлінського обліку керівник ухвалює виходячи з оцінки витрат і вигоди від його функціонування. Вирішальне значення при цьому відіграють розміри підприємства, потреби щодо забезпечення інформацією всіх рівнів управління та методики збору й опрацювання даних.

Упровадження управлінського обліку на підприємствах потребує вирішення таких основних питань:

- поділ підприємства на окремі структурні підрозділи (центри відповідальності), закріплення за ними конкретних завдань і впровадження конкретних фінансових показників для створення ефективної системи внутрішнього контролю їх виконання;
- широке делегування повноважень і відповідальності на місцях;
- формування і розвиток системи комплексного планування і бюджетування на підприємстві;
- упровадження системи якості продукції (робіт, послуг), а також діяльності підприємства в цілому;
- організація обліку витрат не тільки за окремими видами продукції, а й за технологічними процесами, фазами виробництва, регіонами збуту;
- розроблення та впровадження системи мотивації до збільшення внеску кожного структурного підрозділу і кожного виконавця в загальний результат діяльності підприємства;
- стимулювання працівників до навчання та підвищення кваліфікації; – упровадження інформаційних технологій не тільки для оперативної обробки інформації, а й для створення єдиного інформаційного простору з метою комунікації зв'язків між окремими структурними підрозділами та виконавцями,

для оптимального і своєчасного прийняття рішень і досягнення єдиної стратегічної мети [2].

Вирішення цих питань дасть змогу ефективно управляти діяльністю підприємства, а в перспективі – моделювати як поточний, так і перспективний фінансово-економічний стан підприємства. Інформацію про те, який вид продукції користується попитом на ринку, які необхідно понести затрати для налагодження її випуску, який дохід принесе її реалізація в майбутньому, а також наскільки ефективно здійснюються процеси, пов'язані з випуском та реалізацією, тією чи іншою мірою відображають майже всі підприємства, використовуючи різні методи та підходи. Але оптимальним способом для цього є впровадження чіткої і ґрунтовної системи управлінського обліку, яка дозволить автоматизувати збір даних і надасть можливість у будь-який момент отримати цілісну картину фінансово-господарської діяльності підприємства.

Переваги організації управлінського обліку на підприємстві очевидні. Цей інструмент управління робить прозорою структуру витрат, адже витрати, стають впорядкованими за об'єктами витрат та процесами, притаманними саме даному підприємству та доступними для подальшого аналізу. Це дозволяє керівникам приймати адекватні рішення щодо асортиментної політики, доцільності освоєння нових ринків, підвищення ефективності бізнес-процесів, оптимізації організаційної структури, визначення інвестиційної політики, формування ціни на продукцію. Власне ця властивість і робить цей вид обліку саме управлінським, тобто таким, який відповідає потребам управлінців. Організація управлінського обліку, тобто системи, яка дозволяє оперативно генерувати звіт за будь-яким розрізом, вимагає чималих зусиль персоналу підприємства та значних інвестицій у автоматизацію обліку. Тому значна кількість підприємств зупиняється на проміжних варіантах використання цього потужного інструменту управління, зокрема, виділяючи окремого працівника-аналітика [3].

Управлінський облік є однією з основних функцій у системі управління підприємством, що формує економічну інформацію для аналізу господарської

діяльності, складання бізнес-планів, прийняття управлінських рішень. На практиці окремі елементи управлінського обліку, як правило, використовують на підприємствах. Важливо, щоб ці елементи були об'єднані в загальну структуру, орієнтовану на досягнення визначеного результату.

Список використаної літератури

1. Безверхня Ю.В. Об'єктивна необхідність управлінського обліку у системі керування підприємством / Ю.В. Безверхня // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2010. – № 2. – С. 86–90.
2. Безкоровайна Л.В. Організаційне забезпечення системи управлінського обліку на підприємстві / Л.В. Безкоровайна, Н.С. Панасенко // Економічний вісник НГУ. – 2009. – № 1. – С. 56–61.
3. Голов С.Ф. Проблеми та перспективи реформування бухгалтерського обліку в Україні / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 11. – С. 15–23.
4. Довжик О.О. Роль управлінського обліку та проблеми його впровадження на підприємствах / О.О. Довжик // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 2. – С. 174–149.
5. Євдокимов В.В. Адаптивна модель інтегрованої системи бухгалтерського обліку : [монографія] / В.В. Євдокимов. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 516 с.

Тимощук А.О., студентка

к.е.н., доцент, Дейнега І.О.

Рівненський державний гуманітарний університет

nastya_mti@ukr.net

МЕТОДИ АНАЛІЗУ ТА УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Трансформаційна економіка — це особливий стан економічної системи на етапі її становлення (еволюції до зрілого врівноваженого стану) і реформування (еволюції до нової економічної системи). Основні риси трансформаційної економіки зумовлюють специфічні закономірності її розвитку: з одного боку, інерційність — збереження у перехідній економіці старих економічних форм, що свідчить про спадкоємність еволюційного

процесу; з другого — інтенсивність розвитку нових форм як виявлення необоротності трансформаційних процесів у суспільстві [2].

Перед підприємствами всіх форм власності, що здійснюють свою господарську діяльність на території України, актуальним на сьогодні є питання аналізу та управління збутовою діяльністю. Підвищення ефективності господарської діяльності і фінансового стану підприємств тісно пов'язані з вирішенням проблем та спірних питань в системі аналізу і управління збутовою діяльністю підприємств.

Збут у вузькому значенні – (продаж, реалізація) це процес безпосереднього спілкування продавця й покупця, спрямований на отримання прибутку і потребує знань, навичок і певного рівня торгової компетенції.

Збут у широкому розумінні – процес організації транспортування, складування, підтримки запасів, доробки, просування до оптових і роздрібних торговельних ланок, передпродажної підготовки, упакування й реалізації товарів з метою задоволення потреб покупців і отримання на цій основі прибутку [8].

Економічний аналіз - це взаємопов'язані й взаємозумовлені методи вивчення і наукового дослідження певних явищ, процесів, дій, результатів. За допомогою аналізу здійснюють контроль і оцінку стану збутових процесів та ефективності управління збутовою політикою, а також розробляють коригувальні дії.

Аналіз дає можливість кількісно і якісно оцінити зміни, що відбуваються у збутовій діяльності відносно заданої програми. За результатами проведеного аналізу вибираються варіанти управлінських рішень, спрямовані на усунення причин негативних відхилень і створення сприятливих умов для розвитку прогресивних змін, розкриваються невикористані чи додатково виявлені можливості для підвищення результативності збуту, або його оптимізації.

В управлінській діяльності аналіз займає проміжне місце між збором і обробкою інформації з одного боку та прийняттям управлінських рішень з

іншого. Таким чином, що прийняття кожного управлінського рішення передуює робота щодо оцінки його доцільності та ефективності.

Всі управлінські рішення повинні базуватись на якісному і своєчасно проведеному аналізі, чим він ретельніший, тим ґрунтовніше управлінське рішення. У цьому полягає суть аналізу, як функції управління, а також і виду управлінської діяльності.

Економічний аналіз тісно пов'язаний зі іншими функціями управління і забезпечує їх виконання, а тому, як вважають, є всезагальною функцією управління [3].

У той же час аналітичне забезпечення управління збутовою діяльністю підприємства має охоплювати такі кроки:

- вивчення зовнішніх та внутрішніх умов і чинників збутової діяльності;
- групування чинників, їх розподілення та оцінка значимості, відбір найсуттєвіших;
- оцінка та кількісний вимір впливу чинників на результативність збутової діяльності;
- виявлення та оцінка ризиків збутової діяльності і розробка заходів щодо їх мінімізації;
- прогнозування рівня збутового потенціалу підприємства;
- з'ясування потенційних можливостей підвищення ефективності системи збуту та розробка комплексу заходів щодо їх використання;
- оцінка витрат на реалізацію розроблених заходів та їх ефективності;
- моніторинг і коригування ходу реалізації збутової політики підприємства.

З перерахованого вище випливає, що кожен крок на шляху до вибору збутової політики підприємства та контролю за її реалізацією містить аналітичну складову, і тому є аналітичною діяльністю[4].

Ефективне функціонування підприємств у довгостроковій перспективі значною мірою зумовлене його збутовою діяльністю та виваженою збутовою політикою, а обсяги збуту та їх динаміка є промовистим індикатором

результативності маркетингу і визначальним критерієм в управлінні життєвим циклом підприємства. Провідна роль у забезпеченні успішного збуту підприємства належить управлінню, яке є цілеспрямованою, упорядкованою і злагодженою діяльністю системи, спрямованої на підтримання об'єкта управління (збутової діяльності) в межах певних параметрів для досягнення поставленої мети, або переведення його у ефективніший режим функціонування [6].

Управління збутовою діяльністю підприємства передбачає визначення пріоритетних напрямків, засобів та методів, необхідних для активізації збуту. Розробка збутової політики підприємства повинна базуватись на результатах аналізу наявної збутової системи. Тому цей аналіз доцільно здійснювати не лише за кількісними показниками, але й за якісними - це рівень обслуговування, задоволеність і прихильність покупців, результативність комунікаційної політики, правильність вибору сегментів ринку, результативність роботи збутового персоналу тощо [5].

Значний внесок у вивчення збутових процесів і структур управління збутом зробила Н.З.Лагоцька, яка змістовно описала функції збуту продукції в стратегічному й оперативному вимірах. Розглядаючи управління збутом із позиції збутової логістики (розділ логістики, присвячений проектуванню, формуванню та оптимізації мікро і макрологістичних систем розподілу ресурсів), вона ввела поняття збуту ресурсів [1].

Це поняття є ширшим, ніж поняття збуту продукції, яке застосовується в маркетингу та логістиці, та може використовуватися не тільки в збутовій, а й у закупівельній та операційній складових частинах логістики.

Українська вчена Ямкова О.М. розглядає управління збутовою діяльністю в двох аспектах: стратегічному та тактичному. До стратегічного рівня управління збутом належить вибір стратегії охоплення ринку, формування розподільної мережі та планування системи товарного руху. Саме ці рішення передбачають прийняття довгострокових зобов'язань перед іншими суб'єктами господарювання (посередницькими організаціями) та потребують певного

обґрунтування. Тактичні ж управлінські дії спрямовані на поточне регулювання процесу збуту товарів і реалізацію таких форм маркетингової активності підприємства, які також забезпечують досягнення поставлених цілей. До них слід зарахувати дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища фірми, прогнозування, організацію та стимулювання збутової мережі, аналіз результатуючих показників і проведення коригувальних заходів [7].

Спільна реалізація стратегічних і тактичних управлінських рішень підприємства щодо збуту товарів сприяє формуванню оптимальної системи збутової діяльності з урахуванням запитів споживачів і можливостей підприємства стосовно їх задоволення з найбільшою ефективністю для обох сторін.

Сучасні підприємства повинні впроваджувати найбільш ефективні системи управління, каналів і методів збуту стосовно певних ринків. Тому управління збутовою діяльністю має на меті визначення оптимальних напрямів і засобів, необхідних для забезпечення найбільшої ефективності процесу реалізації товару, та вибір організаційних форм і методів збутової діяльності, орієнтованих на досягнення намічених кінцевих результатів. В умовах трансформаційної економіки збутову діяльність підприємства доцільно орієнтувати на отримання підприємницького прибутку в поточному періоді, а також забезпечення гарантій її отримання в майбутньому; максимальне задоволення попиту споживачів; довготривалу ринкову стійкість організації, конкурентоспроможність її продукції; створення позитивного іміджу організації на ринку і визнання її з боку громадськості [7].

Список використаної літератури

- 1.Лагоцька Н.З. Уточнення змісту та актуальні принципи збутової політики підприємства / Н.З. Лагоцька // Бізнес інформ – 2014. - №5 - С. 302-305.
- 2.Носова О. В. Національна економіка: підручник / О. В. Носова — К.: «Академія», 2013. — 296с.

3.Серединська В.М. Економічний аналіз: навчальний посібник. / В.М.Серединська, О.М.Загородна, Р.В.Федорович. - Тернопіль// Астон. -2010. – 538 с.

4.Спільник І.В. Аналіз ефективності збутової діяльності// І.В. Спільник, О.М. Загородна. Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; ред. кол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін.– Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка» 2016. – Вип. 24.- № 2 С.130-140.

5.Хрупович С.Є. Економічне оцінювання та управління збутовою діяльністю підприємств : дис.. канд.. екон. наук : 08.06.01 / С.Є. Хрупович. – Львів, 2005. – 202 с.

6.Шпилик С. Управління збутовою діяльністю підприємства / С.Шпилик // Галицький економічний вісник. — 2012. — №4(37). — с.88-95.

7. Ямкова О.М. Зміст формування збутової політики виробничих підприємств / О.М. Ямкова // Економіка і управління. – 2012. – № 2. – С. 52-59.

8.Сеншин О.С. Теоретичний аналіз понять “збут” та “збутова діяльність” [Електронний ресурс]. / О.С. Сеншин, Ю.П. Харковець // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону – 2011 - С. 132-134. Режим доступу до ресурсу: <http://ea.donntu.org:8080/jspui/bitstream/123456789/21235/19F.pdf>

Фединець О.
магістр спеціальності «Облік і оподаткування»
Науковий керівник:
Максименко Д.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівський державний університет
dvmaksym@gmail.com

МІСЦЕ ОБЛІКУ ВИТРАТ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Основне призначення управлінського обліку полягає в орієнтації системи управління підприємством на досягнення поставлених цілей. Управлінський облік при цьому складною конструкцією, що поєднує різні функції управління та використовує їх у реалізації завдань оперативного і стратегічного характеру. Внаслідок цього, управлінський облік забезпечує

цілісний погляд на діяльність підприємства у минулому, теперішньому і майбутньому, комплексний підхід до виявлення і рішення проблем, що постають перед підприємством.

Класифікація витрат є досить широкою, це допомагає розглянути витрати з різних сторін. Класифікація також проводиться, щоб визначити собівартість, та провести калькулювання витрат на продукцію, яка виготовляється.

Процес управління передбачає своєчасне отримання керівництвом достовірної інформації, необхідної для прийняття раціональних рішень.

Для управління потрібна інформація не просто про витрати, а про об'єкти витрат - продукцію, роботи, послуги або вид діяльності, які потребують визначення пов'язаних з їх виробництвом (виконанням) витрат.

Облік витрат на виробництво необхідно розглядати як сукупність взаємопов'язаних послідовних, організаційних, логічних, розрахункових операцій і процедур формування інформації про витрати. В цьому обліковому процесі здійснюється первинний облік, групування, систематизація інформації, а також калькулювання собівартості продукції.

Для більш чіткого ознайомлення з категорією витрати розглянемо основні положення:

- елементом витрат є кількість використаних матеріалів, число відпрацьованих людино-годин, кількість інших витрат ресурсів;
- величина використаних ресурсів повинна бути виражена в грошовому виразі;
- витрати використовуються з певною метою, для вирішення конкретних задач.

В умовах ринкової економіки важливого значення набувають проблеми формування виробничих витрат. З розширенням кожного року діапазону дій суб'єктів господарювання це питання стає дуже актуальним. Реформування бухгалтерського обліку докорінно змінило підходи до обліку витрат, і разом з тим нова система потребує вирішення методологічних питань обліку на підприємствах, створення якісних інформаційних умов для прийняття

правильних рішень, які в свою чергу, потребують володіння конкретною інформацією для вдосконалення виробничих витрат підприємств.

Потрібно, щоб ведення обліку не було надто трудомістким та деталізація об'єктів накопичення витрат була достатньою для аналізу. Звідси випливає, що потрібно максимально спростити розподіл витрат, а відповідно і облік різних видів витрат по цих місцях.

Витрати можуть виникати на різних рівнях управління, кожному робочому місці, де споживається сировина, матеріали, паливо і електроенергія, а також використовується праця конкретного працівника.

У виробничій сфері деталізація обліку витрат за місцями і центрами залежить від багатьох чинників, головними з яких є виробнича структура, організаційно-технологічні особливості процесу виробництва, рівень технічної забезпеченості.

Це свідчить, що облік за місцями виникнення та центрами відповідальності є складовою загальної системи обліку і калькулювання собівартості. Він забезпечує достовірність даних обліку виробничих витрат, їх взаємозв'язок і групування за статтями калькуляції, елементами і видами продукції.

Виділення центрів відповідальності за центрами витрат має мету закріпити витрати за керівниками структурних підрозділів різних рівнів, інакше кажучи, організувати формування витрат й контроль за ними в розрізі окремих госпрозрахункових організаційних одиниць підприємства.

Облік витрат через розподіл між продуктами використовують для визначення їх собівартості, проте він не підходить для здійснення контролю і регулювання витрат, оскільки цикл виробництва може складатися з кількох технологічних операцій, за кожен з яких відповідає конкретна особа. Це питання вирішується, якщо встановлено взаємозв'язок витрат і доходів з діями конкретних осіб. Такий підхід відомий як облік витрат і доходів за центрами відповідальності. При цьому виділяють контрольовані та неконтрольовані витрати. Контрольовані – це витрати, які менеджер може безпосередньо

контролювати і справляти на них значний вплив, неконтрольовані він контролювати не може. У бригаді контрольованими витратами для бригадира є прямі витрати певного підрозділу, загальногосподарські для нього є неконтрольованими. Вони контролюються керівництвом підприємства, а не виробничого підрозділу.

Отже, в процесі розвитку ринкових відносин необхідним аспектом для реалізації завдань внутрішньогосподарського управління є створення системи управлінського обліку з врахуванням вимог організаційно-технологічних особливостей галузі.

Список використаної літератури

1. Бородкін О. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік: концепція і організація /Бородкін О.// Бухгалтерський облік і аудит. — 2001. — №2. — С. 45-53.
2. Литвин Ю.Я., Олійник В.М. Прогресивні методи обліку витрат на виробництво (вітчизняні і зарубіжні)/ Литвин Ю.Я.// — Тернопіль: Збруч, 2013. — 218 с.

*Ходзицька В.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»
E-mail: valentinakneu@yahoo.com*

ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ АНТИКРИЗОВИМ МЕХАНІЗМОМ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах невизначеності ринкової економіки проблема формування і функціонування системи менеджменту окремого підприємства набуває першочергового значення. Виникнення кризового стану підприємства є свідченням поступового розбалансування та повної втрати дієздатності внутрішнього механізму саморегуляції господарської системи.

Успішною умовою забезпечення конкурентоспроможності промислового підприємства є здатність своєчасного прогнозування і реагування на перші ознаки виникнення кризових загроз. Виявлення причинно-наслідкових зв'язків виникнення кризи дозволяє реалізувати механізм прийняття стратегічних управлінських рішень щодо здійснення заходів антикризового управління в умовах обмеженості фінансових ресурсів. Необхідною є адаптація суб'єктів господарювання до умов економічно-антикризових перетворень та умов використання ефективних методів адаптивного механізму стратегії управління. Тому запровадження методів стратегічного антикризового менеджменту є невідкладним і потребує наукового обґрунтування.

Антикризовий стратегічний напрям управління має орієнтуватися на забезпечення фінансової стійкості та оптимізацію структури капіталу з урахуванням зростання вартості підприємства. Розробка оперативно-тактичних та стратегічних рішень щільно пов'язана з фінансовою стратегією розвитку підприємства. З огляду на розвиток підприємства перелік антикризових завдань може постійно змінюватися. А це вимагає коригування методів антикризового стратегічного управління та перерахунку параметрів впливу.

Враховуючи важливість, антикризове стратегічне управління необхідно розглядати як окремий етап управління, метою якого є створення умов стійкого функціонування підприємства на основі забезпечення прийняття стратегічних антикризових рішень. Тому основними напрямками функціонування та розвитку антикризового стратегічного управління є :

- ❖ досягнення відповідності антикризового стратегічного управління місії підприємства;
- ❖ оцінка потенціалу економічної стійкості підприємства задля виявлення кризових ситуацій;
- ❖ розробка антикризової стратегічної політики та механізму її реалізації.

Система антикризового стратегічного менеджменту є складовою загального управління підприємства відповідно до місії, бачення та концепції. Тому її складові мають бути інтегровані в загальну стратегічну управлінську

систему господарюючого суб'єкта, що забезпечить координацію та коригування дій системи антикризового стратегічного управління в загальній системі менеджменту господарюючого суб'єкту. Важливим моментом теорії і методології антикризового стратегічного управління є розробка механізму її функціонування і реалізації для досягнення актуальних стратегічних напрямів розвитку промислового підприємства.

В умовах мінливого зовнішнього середовища підприємству складно визначати стратегію розвитку, яка відрізняється новизною стратегічних завдань і високим рівнем виникнення нестандартних управлінських ситуацій. З огляду на багатогранність стратегічних рішень вибір антикризової стратегії необхідно здійснювати залежно від реальних загроз ефективного та довготривалого функціонування суб'єкта господарювання.

Таким чином, запропоновані напрями розробки та функціонування антикризового стратегічного управління промисловим підприємством дозволять досягти стійкого розвитку підприємства в умовах невизначеності та євроінтеграційних процесів в Україні.

Список використаної літератури

1. Друрі К. Управлінський і виробничий облік: Пер. з англ.; Підручник. – М.: ЮНІТІ-ДАНА, 2002.
2. Уорд Кит. Стратегический управленческий учёт / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 448 с.: ил.
3. Innes J. Strategic Management accounting, in tones, J (ed.). Handbook of Management accounting, Gee, Ch. 2., - 1998. – 968 p.
4. Cooper R., Kaplan R.S. Measure costs right: make the right decisions // Harvard Business Review. – 1988. - September/October - P. 96-103.
5. Simmonds K. Strategic management accounting // Management accounting. - 1981. - № 59(4). P. 26-29.
6. Simmonds K. Strategic management accounting for pricing: a case example // Accounting and Business Research. - 1982. - № 12(47). P. 206-214.

7. Simmonds K. The accounting assessment of competitive position // European Journal of Marketing, Organization and Society. - 1986. - № 12(4). P. 357-374.
8. Bromwich M. The case for strategic management accounting: the role of accounting information for strategy in competitive markets // Accounting. Organisation and Society. – 1990. - № 1. P. 27-46.
9. Lord B.R. Strategic management accounting: the emperor's new clothes? // Management Accounting Research. - 1996. - № 7(3). - P. 347-366.
10. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерський облік: управлінський аспект: Пер. з англ./Під ред. Я. В. Соколова. – М.: Фінанси і статистика, 2001.

*Ходзицька В.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»
E-mail: valentinakneu@yahoo.com*

ІНСТРУМЕНТИ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНО-ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО МЕХАНІЗМУ МЕНЕДЖМЕНТУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах невизначеності ринкової економіки проблема формування і функціонування системи менеджменту окремого підприємства набуває першочергового значення. Виникнення кризового стану підприємства є свідченням поступового розбалансування та повної втрати дієздатності внутрішнього механізму саморегуляції господарської системи. Виробничі підприємства реального сектору економіки складно адаптуються до жорстких умов ринку, наслідком чого є різний рівень бізнес-безпеки. Розвиток та адаптація стратегічного управлінського обліку промислових підприємств багато в чому залежить від використання методів і інструментів реалізації безпекових важелів. Традиційні інструменти і методи управління є недосконалими, оскільки не дозволяють своєчасно ідентифікувати і

прогнозувати можливі ризики кризових явищ зниження бізнес-безпеки підприємства.

В умовах ринкових відносин в Україні важливе значення має здатність підприємств пристосуватися до нових умов господарювання. Це висуває на перше місце розв'язання завдань із забезпечення організаційно-економічної стійкості і конкурентоспроможності підприємства в умовах зовнішнього середовища. В умовах розвитку економічних відносин, удосконалення та інтеграції технологій, упровадження інновацій і перетворень, зростання продуктивності функціонування, а також підвищення результативності діяльності актуальність вдосконалення управлінської системи виробничих підприємств набуває першочергового значення. Розвиток світової і української економіки тягне за собою підвищення конкуренції на більшості європейських, міжнародних та національних ринків. При цьому необхідно відзначити, що саме в сфері процесу управління промисловим підприємством приховані значні резерви підвищення ефективності і конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта. Застосування ефективної управлінської системи гарантує динамічний розвиток підприємства і дозволить значно підвищити його конкурентоспроможність. У сучасних умовах даний процес неможливий без вдосконалення управлінської системи та прийняття ефективних стратегічних управлінських рішень. Необхідно підкреслити, що процес вдосконалення системи управління підприємством – явище комплексне, яке потребує структурованого підходу.[1]

Євроінтеграційний напрям розвитку України шляхом поступових перетворень повинний завершитися створенням ринкової економіки.

Ефективне функціонування ринкового механізму в державі передбачає створення таких умов:

- створення конкурентних умов для розвитку підприємства;
- економічної відповідальності за використання ресурсів;
- надання самостійності економічним об'єктам.

З метою підвищення конкурентоспроможності підприємства виробничої сфери мають вживати організаційних заходів щодо таких напрямів:

- ❖ підвищення професіоналізму менеджерів всіх рівнів;
- ❖ вдосконалення системи управління підприємством;
- ❖ впровадження прогресивних ІТ-технологій;
- ❖ реструктуризація виробництва, що діє, і створення нових ефективних підрозділів;
- ❖ виробництво конкурентоспроможної продукції;
- ❖ максимальна автоматизація виробничих процесів;
- ❖ удосконалення систем якості відповідно до міжнародних стандартів;
- ❖ оптимізація виробничої потужності підприємства;
- ❖ вдосконалення організації виробничого процесу;
- ❖ мінімізація виробничих витрат та ін.

Промисловий комплекс України знаходиться в кризовій ситуації. Вона зумовлена недооцінкою важливості господарського механізму на рівні галузі і підприємства, а також повною відсутністю якої-небудь мікроекономічної стратегії його розвитку як з точки зору антикризового управління, так і в контексті стратегічних цілей і реформ. Одним з головних аспектів стабілізації економічного стану підприємства є визначення перспективних напрямів його розвитку з врахуванням технічних особливостей, технологічних і ресурсних можливостей. Одним з найефективніших напрямів стратегічного менеджменту є дослідження, аналіз та оцінка оптимального випуску продукції на підприємствах. Перехід до ринку передбачає відмову від централізованого економічного планування і використання таких підходів, основою яких є моніторинг економічних ситуацій, їх аналіз, прогнозування.

Щоб підвищити ефективність виробничо-господарської діяльності промислових підприємств в умовах євроінтеграційних ринкових відносин, необхідно вирішити комплекс таких організаційно-економічних завдань:

- ✓ розробити методи оперативного регулювання виробництва з метою координації всіх підрозділів підприємства для забезпечення випуску конкурентоспроможної продукції;
- ✓ розробити моделі та методи тактичного управління виробництвом у взаємозв'язку із стратегією розвитку підприємства,;
- ✓ вдосконалити методи прийняття ефективних управлінських рішень, спрямованих на підвищення їх актуалізації;
- ✓ використати принципи маркетингу в управлінні підприємством на всіх сходах: стратегічній, оперативній та тактичній.

Таким чином, вдосконалення системи управління виробничими підприємствами спрямоване на вирішення завдань оперативного, тактичного і стратегічного управління, заснованих на здійсненні дослідження ринкового середовища і внутрішніх можливостей господарюючих суб'єктів на основі розробки і оптимального запровадження інформаційних технологій, прийняття ефективних стратегічних управлінських рішень для досягнення конкурентних переваг на ринку.

Список використаних джерел

1. Друрі К. Управлінський і виробничий облік: Пер. з англ.; Підручник. – М.: ЮНІТІ-ДАНА, 2002.
2. Уорд Кит. Стратегический управленческий учёт / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 448 с.: ил.
3. Innes J. Strategic Management accounting, in tones, J (ed.). Handbook of Management accounting, Gee, Ch. 2., - 1998. – 968 p.
4. Cooper R., Kaplan R.S. Measure costs right: make the right decisions // Harvard Business Review. – 1988. - September/October - P. 96-103.
5. Simmonds K. Strategic management accounting // Management accounting. - 1981. - № 59(4). P. 26-29.

6. Simmonds K. Strategic management accounting for pricing: a case example // Accounting and Business Research. - 1982. - № 12(47). P. 206-214.
7. Simmonds K. The accounting assessment of competitive position // European Journal of Marketing, Organization and Society. - 1986. - № 12(4). P. 357-374.
8. Bromwich M. The case for strategic management accounting: the role of accounting information for strategy in competitive markets // Accounting. Organisation and Society. – 1990. - № 1. P. 27-46.
9. Lord B.R. Strategic management accounting: the emperor's new clothes? // Management Accounting Research. - 1996. - № 7(3). - P. 347-366.
10. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерський облік: управлінський аспект: Пер. з англ./Під ред. Я. В. Соколова. – М.: Фінанси і статистика, 2001.

*Ходзицька В.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»
E-mail: valentinakneu@yahoo.com*

ІНСТРУМЕНТИ ЕФЕКТИВНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКОВОЇ БІЗНЕС-ПОЛІТИКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах євроінтеграційних процесів в Україні важливого значення набуває необхідність глибоких інноваційних перетворень в економіці України.

Усі наукові дослідження у сфері менеджменту промислових підприємств покликані вдосконалити окремі аспекти бізнес-політики і, в кінцевому підсумку, підвищити результативність суб'єктів господарювання. Ефективна організація виробництва на рівні господарюючих виробничих суб'єктів – це передумова конкурентоспроможності такої господарської одиниці. Перед підприємствами виробничої сфери постає питання щодо необхідності формування не просто окремих конкурентних переваг, а певної системної конкурентної стійкості.

Розвиток та адаптація стратегічного управлінського обліку промислових підприємств багато в чому залежить від використання методів і інструментів реалізації без пекових важелів. Традиційні інструменти і методи управління є недосконалими, оскільки не дозволяють своєчасно ідентифікувати і прогнозувати можливі ризики кризових явищ зниження бізнес-безпеки підприємства. Головною умовою забезпечення конкурентоспроможності виробничого підприємства є здатність своєчасного передбачення і реагування на перші ознаки виникнення кризового стану. Виявлення причинно- наслідкових зв'язків виникнення кризи дозволить реалізувати механізм прийняття управлінських рішень щодо здійснення заходів бізнес-безпекового менеджменту в умовах обмеженості ресурсів. Виникає негайна потреба в адаптації виробничих підприємств до умов економічних трансформацій на основі використання ефективних методів безпекового управління і стратегії. Вибір стратегії безпекового управління на сьогодні є невідкладним завданням для виробничих підприємств. Тому впровадження ефективних методів стратегічного безпекового управління підприємством на підставі комплексної оцінки потенціалу стратегічної стійкості є актуальним.

Стратегічний менеджмент слід розглядати як особливий вид управління, метою якого є створення умов стійкого функціонування виробничого підприємства на основі ефективної без пекової бізнес- політики, що дозволяє своєчасно реагувати на перші ознаки появи кризової ситуації. Основними вимогами, що пред'являються до стратегічного управління промисловим підприємством, є:

- забезпечення відповідності безпекової стратегії підприємства його місії і перспективному баченню;
- проведення стратегічного бізнес-анілізу, заснованому на дослідженні чинників внутрішнього і зовнішнього середовища,
- використання елементів методу стратегічного менеджменту, які дозволяють виявити кризові ситуації;
- розробка бізнес-політики, що відображає інтереси власників

підприємства;

- впровадження бізнес-безпекової стратегії підприємства.

Методологія стратегічного менеджменту охоплює сукупність принципів, методів, які забезпечують процес розробки і реалізації комплексу ефективних управлінських рішень. Розробка будь-яких стратегічних, тактичних і оперативних рішень нерозривно пов'язана з безпековою бізнес-стратегією, оскільки в системі ринкових відносин будь-яка економічна дія неможлива без управлінської складової.

Система стратегічного управлінського обліку є підсистемою в загальній системі менеджменту підприємства з відповідною місією, баченням і стратегічною концепцією. Звідси, її структура має бути інтегрована в загальну організаційну структуру управління, що дозволить понизити загальний рівень витрат і забезпечити координацію і регулювання дій системи стратегічного управлінського обліку з іншими підсистемами управління підприємством. Особливу увагу в питаннях теорії і методології стратегічного управління слід приділити механізму, під яким слід розуміти сукупність основних елементів зовнішнього і внутрішнього регулювання господарської діяльності підприємства, а також форм і методів дії на суб'єкти і об'єкти бізнес-безпекового управління для досягнення поставлених стратегічних завдань.

В загальному вигляді модель безпекової бізнес-політики представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Напрями реалізації безпекової бізнес-політики

Напрями	Вплив на стратегію
1. Визначення оперативних цілей менеджменту	Оцінка ключових індикаторів економічної стійкості Діагностика ефективності операційної, фінансової та інвестиційної діяльності Розробка напрямів підвищення бізнес - стійкості
2. Визначення тактичних цілей менеджменту	Фінансовий аналіз звітності суб'єкта господарювання. Оптимізація тактичних управлінських рішень Факторний аналіз

Напрями	Вплив на стратегію
3. Бізнес-аналіз фінансової стратегії управління	Складання прогнозних звітів : звіту про сукупні доходи (прибутки та збитки), звіту про рух грошових коштів (прямий метод) , звіту про фінансовий стан, звіту про зміни в власному капіталі. Удосконалення методів фінансового управління
4. Визначення стратегічних цілей менеджменту	Виявлення тенденцій впливу факторів на стратегічний розвиток підприємства Впровадження інтегрованої звітності, що охоплює економічні, соціальні та екологічні показники діяльності підприємства Оцінка синергетичного ефекту безпекової стратегії

Джерело: розроблено автором

В результаті взаємодії системоутворюючих процесів безпекового стратегічного управління і забезпечуючих підсистем керівництво суб'єктом господарювання має реальну можливість створити умови стратегічного функціонування підприємства.

Розв'язання накопичених суперечностей можливе лише на підґрунті кардинального перегляду усіх фундаментальних засад ведення бізнесу, координації стратегічного бачення місії та змісту діяльності підприємства, що зумовить перехід системи до нового стану рівноваги, яка є необхідною передумовою для її подальшого розвитку.

Відставання реформування системи менеджменту у практичній діяльності значною мірою пояснюється недооцінкою перетворюючої суті управління, ігноруванням методологічних принципів відсутністю методик створення бізнес-безпекових механізмів управління і реінжинірингу, які засновані на досягненні синергетичного ефекту дії керуючих чинників.

Список використаних джерел

1. Друрі К. Управлінський і виробничий облік: Пер. з англ.; Підручник. – М.: ЮНІТІ-ДАНА, 2002.
2. Уорд Кит. Стратегический управленческий учёт / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 448 с.: ил.
3. Innes J. Strategic Management accounting, in tones, J (ed.). Handbook of Management accounting, Gee, Ch. 2., - 1998. – 968 p.
4. Cooper R., Kaplan R.S. Measure costs right: make the right decisions // Harvard Business Review. – 1988. - September/October - P. 96-103.
5. Simmonds K. Strategic management accounting // Management accounting. - 1981. - № 59(4). P. 26-29.

6. Simmonds K. Strategic management accounting for pricing: a case example // *Accounting and Business Research*. - 1982. - № 12(47). P. 206-214.
7. Simmonds K. The accounting assessment of competitive position // *European Journal of Marketing, Organization and Society*. - 1986. - № 12(4). P. 357-374.
8. Bromwich M. The case for strategic management accounting: the role of accounting information for strategy in competitive markets // *Accounting, Organisation and Society*. – 1990. - № 1. P. 27-46.
9. Lord B.R. Strategic management accounting: the emperor's new clothes? // *Management Accounting Research*. - 1996. - № 7(3). - P. 347-366.
10. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерський облік: управлінський аспект: Пер. з англ./Під ред. Я. В. Соколова. – М.: Фінанси і статистика, 2001.

***P. Khomyn, doc. habilitowany, profesor**
Kujawsko – Pomorska Szkoła
Wyższa w Bydgoszczy, Polska
p.khomyn@gmail.com*

ATAWIZM TEORII KSIĘGOWEJ

W teorii rachunkowości jest dziwna sytuacja: niewielu, którzy nie piszom o niedoskonałości jej metody, jednak nikt nie oferuje niczego konkretnego, że będzie musiał się ich pozbyć. Ale przede wszystkim są pobierane bezpośrednio do globalnych problemów metodologicznych, takich jak pokonywanie nadmierne opóźnienie między powstania faktów gospodarczych i tworzenia informacji księgowych, co może być podstawą i impulsem do podejmowania decyzji dotyczących zdrowego zarządzania przez menedżerów. Tak więc, mamy problem istotne jak z naukowego punktu widzenia, tak i praktycznego i to jest trudne do przecenienia, ponieważ bez dokładnego badania metod rachunkowości podobną metodologię do praktyki w ich wysiłkach w celu realizacji wydajność równą lotów kosmicznych na "kukuruznyku".

I jednym z takich metodologia jest nierozwiązany problem finansowych źródeł nawet dla prostego odtworzenia środków trwałych, mimo dualizmu amortyzacji i umorzenia środków trwałych. Co może być uznają, jeśli obecne właściciele

sprywatyzowanych przedsiębiorstwach naprawdę dokonywali inwestycji dla innowacyjnego rozwoju ich bazy materialnej, jak, na przykład, to było w XVIII wieku w Wielkiej Brytanii, gdzie po raz pierwszy w celu stymulowania budowy kolei zastosowano zwolnienie z opodatkowania części zysków poprzez uwzględnienie amortyzacji środków trwałych w koszcie produkcji.

Teraz takie, ogólnie antymetodologiczny sposób służy jedynie jako źródło dodatkowych dywidend na rzecz właścicieli i zarządców prywatyzowanych przedsiębiorstw państwowych. wypierania ich trwałych, pomimo faktu, że są one społecznie niebezpieczne, którzy zamiast innowacyjnych inwestycji, wyciskane z przestarzałych i niebezpiecznych środków produkcji społecznej, wszystko co jest możliwe, nie myśleć o rozwoju w przyszłości, najwyraźniej kierując się zasadą po nas – potop! Dlatego w takich przypadkach zachowanie obecnego sposobu odzwierciedlenia amortyzacji, naszym zdaniem, wygląda na atawizm. Z uwagi na tę praktykę antymetodologiczną, zamiast być użyteczną dla społeczeństwa, zostaje ona uszkodzona, czego nie można zmierzyć jedynie dzięki dzisiejszym wynikom, ponieważ w przyszłości konsekwencje tego będą również negatywne.

Pozbądź którzy nie odważą nawet w XXI wieku, dogmatycznie przestrzeganie pseudo-metodologicznego postulatu marksistowskiego: „Chociaż produktywna praca przekształca środki produkcji elementów w tworzeniu nowego produktu do ich wartości zanotował rodzaju wędrówkę duszy. Z wypalonego ciała przenosi się do nowo utworzonego ciała. Ale to przesiedlenie duszy odbywa się jakby za prawdziwą pracą ...” [1, str. 196]. Przede wszystkim dlatego, że nie ma nic do zniesienia. Ponieważ utrata możliwości operacyjnych żurawia nie oznacza, że konstrukcja w rezultacie zwiększy się o co najmniej centymetr. Oczywiście, przy pomocy takich środków produkcji, wszystkie prace nad budową budynku przeprowadzane są szybciej przez pracowników.

Jednak nikt nie będzie twierdził, że równolegle z wypłatą wynagrodzeń pracownikom muszą odzwierciedlać źródło wznowienia ich zdolności do pracy, ponieważ właśnie pieniądze są im na to faktycznie wypłacane. Tak samo nie można zaprzeczyć, że w rachunkowości są możliwe odzwierciedlić przeniesienie ceny

środków produkcji przez rutynową transakcję księgową z księgowania kosztów produkcji. Jednak podobny procedury przekazywania wartości ... jest fizycznie niedopuszczalne ..., [2, s. 67]. To czy nie lepiej umieścić ten problem metodologiczny na głowie, rezygnując z atawizmu teorii rachunkowości – amortyzacja, której obecnie można manipulować tylko w odniesieniu do zysków, w żaden sposób nie przyczyniając się w obecnych warunkach do obiektywnego opodatkowania ani do pobudzenia innowacyjnych inwestycji?

Spis wykorzystanej literatury

1. Marks K. Soch., T. 23. / K. Marks, F. Engels. – Moskwa: Politizdat, 1963.
2. Maevskyj V. Wosproizwodstwo osnovnoho kapitała w ekonomicheskoj teorii / V. Maevskyj // Woprosy ekonomiki, 2010. – № 3. – P. 65-85.

Чубарова Н.Э.
ассистент кафедры финансов
УО «Белорусский государственный
экономический университет
n.chubarova-0204@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аудиторская деятельность в Республике Беларусь регулируется Законом Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности». Аудиторские организации, аудиторы – индивидуальные предприниматели при осуществлении аудиторской деятельности проводят аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности и оказывают иные аудиторские услуги, перечень и порядок оказания которых устанавливаются национальными правилами аудиторской деятельности [2, с. 30].

Государственное регулирование аудиторской деятельности осуществляется Президентом Республики Беларусь, Советом Министров

Республики Беларусь, Национальным банком Республики Беларусь, Министерством финансов Республики Беларусь [1].

В настоящее время в республике сформировался устойчивый спрос на основные виды аудиторских услуг. Главную роль здесь играет обязательный аудит. Несмотря на то, что в стране существует многоступенчатая система контроля в лице многочисленных государственных контрольно-надзорных органов, аудит имеет особое значение, так как это единственный вид независимого контроля достоверности финансовой отчетности. Поэтому аудит во всем мире рассматривается как инструмент, гарантирующий достоверность экономической информации государству, менеджерам и собственникам компаний

На данный момент белорусский аудит все еще находится на стадии своего развития. Именно по этой причине и существуют некоторые проблемы, которые стоят перед финансовыми структурами

Основными из них являются:

- 1)отсутствует единый порядок регулирования деятельности аудиторов;
- 2)нет достаточной практики международного аудита. Если профессиональные общественные организации вступят в международную федерацию бухгалтеров (IFAC), только тогда произойдет признание белорусского аудита международными организациями;
- 3)аудит не распространен среди отечественных предприятий. Из-за этого довольно большое количество предприятий уделяют мало внимания проверкам над ошибками, которые могут возникать в бухгалтерской и финансовой отчетности;
- 4)отсутствие либо очень малое количество привлеченных внешних займов. По этой причине и замедлилось развитие аудиторского рынка. Именно поэтому на счету каждый клиент, который обратился за аудиторскими услугами, да и в то же время качество услуг и их диверсификация имеют немаленькое значение для рынка. И из-за этого многие аудиторские компании вынуждены закрываться либо объединяться с более крупными;

5) ценовые барьеры стоимости услуг аудиторов. Аудиторская деятельность во все времена предоставляла широкий набор предложений для клиента. Средняя стоимость одного человеко-дня работы аудитора – 100-150 долларов США. Но в то же время, цена услуги индивидуальных предпринимателей существенно меньше. Составляет всего от 60 до 80 долларов США;

6) трудность реализации национальных правил аудита. Правила аудиторской деятельности являются обязательными для исполнения аудиторами. Однако почти в каждом из них есть положения, которые аудиторы не могут реализовать из-за отсутствия соответствующей методологии. Это касается предварительного планирования аудита, определения существенности, рисков, выборки, трудоемкости;

7) отсутствие законодательных положений, обязывающих аудируемые организации предоставлять информацию, необходимую для предварительного планирования аудита в соответствии с действующими правилами. Аудиторы не могут осуществить аудит в соответствии с правилами, если на этапе предварительного планирования не имеют информации для расчета рисков, существенности, выборки, а, следовательно, объемов аудиторских процедур. Как правило, организации данную информацию не предоставляют;

8) ограничение объема аудиторских процедур заказчиками и недобросовестная конкуренция аудиторов, приводящая к нарушению законодательства. Без обоснования трудоемкости невозможно прекратить существующую практику ограничения объема аудиторских процедур заказчиком;

9) отсутствие эффективной системы контроля качества. Низкое качество аудита обусловлено ограничением объема аудиторских процедур, недостаточной квалификацией и опытом аудиторов. Контроль качества аудита основан на оценке аудиторской документации или фиксированных штрафов и пеней, начисленных аудируемым лицам контролирующими органами после проведения аудита;

10) отсутствие единой системы объективных критериев выбора аудиторов предприятиями при рассмотрении ценовых предложений и проведения тендеров. Проведение тендеров на аудит должно быть основано на объективных критериях, которые легко проверяются и подтверждаются документами. Достаточно часто тендеры проводятся под конкретные организации, а чтобы отсеять все прочие условия тендера, закладываются требования, являющиеся барьерами для других аудиторов.

Для решения выше перечисленных проблем и дальнейшего развития национального аудита можно использовать следующие пути:

- разработать методологию, которая будет согласована с национальными правилами и международными стандартами;

- законодательно установить обязанность организаций на стадии рассмотрения предложений аудиторов до заключения договора предоставлять для оценки объема аудиторских процедур необходимую общедоступную информацию: баланс, отчет о прибылях и убытках;

- определить в качестве обязательного условия при заключении договора на проведение аудита обоснование трудоемкости, существенности и выборки по разделам аудита и согласование их с заказчиком;

- внести изменения в программу переподготовки аудиторов в части обучения их новым технологиям, системе повышения качества и автоматизации аудита;

- передать часть функций по регулированию аудиторской деятельности (контроль качества, повышение квалификации аудиторов и др.) объединениям аудиторов, аккредитованным Министерством финансов Республики Беларусь;

- на основе научно-обоснованного рейтинга и системы оценки качества работы определить аудиторов, способных осуществлять обязательный аудит.

Осуществление указанных мер позволит повысить эффективность проведения аудита в Республике Беларусь.

Список использованной литературы

1. Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 56-З «Об аудиторской деятельности». Зарегистрирован в Национальном реестре правовых актов Республики Беларусь 19.07.2013, рег. № 2/2054.

2. Аудит: пособие/ В.Н. Лемеш. – Минск: Амалфея, 2016. – 292с.

*Щербаков К.С., студент
Голуб Н.О., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і оподаткування
Таврійський державний агротехнологічний університет
frenkilampard87@gmail.com*

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА КРИТЕРІЇ ВИЗНАННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

У Законі України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”, а також у НП(С)БО 1, надається визначення зобов'язань як категорії бухгалтерського обліку та фінансової звітності:

Зобов'язання – заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в собі економічні вигоди [1].

Це визначення є дуже важливим, оскільки визначає ті характеристики зобов'язань, які впливають на визнання цієї позиції як такої. Залежно від варіювання цих характеристик заборгованість може бути визнана і відображена як зобов'язання або ні, можуть змінюватись оцінка та характеристика зобов'язань на момент здійснення бухгалтерських записів і складання фінансової звітності, та у майбутньому. З іншого боку, правила обліку зобов'язань є дуже тісно пов'язаними з іншими положеннями бухгалтерського обліку. Тому уникнути проблем з обліком зобов'язань неможливо не побудувавши відповідним чином інші елементи облікової системи, такі як, наприклад, облік доходів та витрат, облік активів тощо.

Методичні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про зобов'язання регламентуються Положенням (стандартом) бухгалтерського

обліку 11 «Зобов'язання», яке затверджене наказом Міністерства фінансів України 31.01.2000 за № 20.

У бухгалтерську обліку зобов'язання класифікуються на [2]:

1. довгострокові,
2. поточні,
3. забезпечення,
4. непередбачені зобов'язання,
5. доходи майбутніх періодів.

До довгострокових відносяться такі зобов'язання, первинний термін погашення яких був встановлений більше 12 місяців. До них належать довгострокові позики банку, видані на строк більше одного року, довгострокові векселі видані, довгострокові зобов'язання за орендою та зобов'язання за облігаціями.

Поточними (короткостроковими) вважаються зобов'язання, строк погашення яких був початково встановлений протягом поточного року. До них належать зобов'язання перед постачальниками за одержані матеріальні цінності, перед підрядчиками за виконані роботи і послуги, зобов'язання перед працюючими за нарахованою заробітною платою, перед бюджетом, соціальними фондами та іншими кредиторами.

Забезпечення — це зобов'язання з невизначеними сумою або часом погашення на дату балансу.

Непередбаченими вважаються такі зобов'язання, які можуть виникнути внаслідок минулих подій, а існування яких може бути підтверджено майбутніми подіями, або ж зобов'язання, які не можна достовірно визначити.

Доходи майбутніх періодів — це такі доходи, які виникли в даний час, але відносяться до майбутніх періодів.

Обліковуються довгострокові і поточні зобов'язання за їх видами на окремих рахунках бухгалтерського обліку і відображаються окремими розділами пасиву балансу.

Зобов'язання визнається, якщо його оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення [2].

Погашення зобов'язання може здійснюватися шляхом:

1. сплати кредиторів грошових коштів;
2. відвантаження готової продукції, товарів або надання послуг у рахунок одержаного авансу від покупця або у порядку заліку заборгованості;
3. переведення зобов'язань у корпоративні права, які належать кредитору (елементи капіталу) тощо.

Як бачимо, у кожному випадку погашення зобов'язання пов'язане з вибуттям активів, а значить, із зменшенням майбутніх економічних вигод у результаті вибуття ресурсів підприємства.

Іноді погашення одного зобов'язання призводить до виникнення іншого зобов'язання. Наприклад, постачальникові, перед яким виникла кредиторська заборгованість, виписується вексель. У даному випадку одне зобов'язання (кредиторська заборгованість) замінюється іншим (зобов'язанням за виданим векселем). Однак остаточне погашення зобов'язання пов'язане із вибуттям у майбутньому ресурсів (активів) підприємств, тобто із зменшенням майбутніх економічних вигод [3].

Значна частина зобов'язань підприємства виникає при нарахуванні витрат. Підприємство визнає – нараховує витрати і у відповідних сумах одночасно повинно визнати зобов'язання. Зобов'язання за рахунками зі сплати податків, обов'язкових платежів, заробітної плати, створення забезпечень – все це є типові приклади визнання зобов'язань разом із нарахуванням витрат. У випадках нарахування фінансових витрат, що відносяться до звітного періоду та підлягають сплаті у наступних періодах, виникає зобов'язання щодо нарахованих відсотків.

Погашення зобов'язання може здійснюватись шляхом збільшення власного капіталу підприємства. Така ситуація виникає, коли кредитор погоджується одержати як компенсацію від свого партнера акції, випущенні

ним у минулих чи звітному періодах. Та і в цьому випадку у майбутньому слід очікувати зменшення ресурсів підприємства внаслідок розподілу прибутку (сплати дивідендів) чи майна акціонерного товариства.

Таким чином, є дві необхідні умови відображення заборгованості як зобов'язань певної балансової категорії: можливість достовірної оцінки і вірогідність зменшення економічних вигод, витрачання активів підприємства у майбутньому. Тому прийняття рішення стосовно відображення заборгованості як зобов'язання у бухгалтерському обліку повинно базуватись на чіткому визначенні цих умов визнання. Якщо хоча б одна з умов не є достатньо визначеною, необхідно проаналізувати господарську операцію з точки зору можливості відображення заборгованості на рахунку 47 “Забезпечення майбутніх витрат і платежів”, або визнання заборгованості як непередбачених зобов'язань (позабалансовий рахунок – 04 “Непередбачені активи й зобов'язання”).

Відсутність на дату складання фінансової звітності достатніх умов для визнання тих зобов'язань, які обліковувались раніше на балансі підприємства, означає необхідність їх списання з одночасним визнанням доходів звітного періоду (тобто зобов'язання не підлягає погашенню).

Список використаної літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України від 07.02.2013 р. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/z0336-13>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України від 31.01.2000 р. №20, зі змінами та доповненнями. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/z0085-00>
3. Бухгалтерський облік: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Л. Г. Ловінська, Л. В. Жилкіна, О. М. Голенко та ін. - К.: КНЕУ, 2002. - 370 с.

Секція 5

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Арпухович А.А., студентка,
Ковалева С.Н., старший преподаватель
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия
kovalieva-s@mail.ru*

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ДВИЖЕНИЯ ЖИВОТНЫХ НА ВЫРАЩИВАНИИ И ОТКОРМЕ В ПРОГРАММЕ «1С: ПРЕДПРИЯТИЕ»

Наиболее важным условием повышения эффективности производственной деятельности в любой отрасли является повышение качества управления. Качественное улучшение возможно только при использовании современных информационных технологий, так как управление – это непрерывный обмен информацией.

Рыночные отношения и внедрение принципов международных стандартов учета и отчетности в практику ведения учета в организациях Республики Беларусь требуют коренного улучшения форм и методов ведения бухгалтерского учета. Основной формой ведения бухгалтерского учета в сельскохозяйственных организациях в ближайшем будущем будет автоматизированная форма, позволяющая быстро и качественно получать сводные учетные данные, вести управленческий и налоговый учет, исчислять налоги и составлять бухгалтерскую отчетность.

Современные условия предъявляют новые требования к автоматизации учета, прежде всего, это должна быть комплексная автоматизация всех участков учета в одной программе на всех учетных стадиях. В настоящее время на белорусском рынке данным требованиям удовлетворяют такие широкие известные пакеты прикладных программ, как «1С: Предприятие» и типовой программный комплекс «НИВА-СХП».

Основной источник информации в программах автоматизации бухгалтерского учета – журнал хозяйственных операций. Данные вводятся в

журнал в виде первичных документов, проводок или типовых операций, перечень которых можно изменить и дополнить. Обработывая этот журнал, программы делают разnosку операций по счетам, определяют обороты и сальдо, составляют оборотную ведомость, готовят итоговый баланс и др. отчеты. Программы позволяют вести различные виды учета: синтетический и аналитический, суммовой и количественный, валютный учет, проводить расчет заработной платы и действующих налогов.

В комплект поставки программ входит стандартный набор бланков первичных документов и отчетности, а также других документов, соответствующих текущему законодательству. В программах имеется возможность оперативно корректировать план счетов, ставки налогов, добавлять новые отчетные формы в соответствии с любыми изменениями в законодательстве.

При введении автономных бухгалтерских программ на предприятии необходимо выбрать необходимую систему, исходя из задач, которые необходимы бухгалтеру. При автоматизации бухгалтерского учета важно не просто интегрировать всю бумажную работу на компьютер. Нужно, чтобы это повысило эффективность работы бухгалтерии и улучшило контроль финансового сектора предприятия, что увеличивает эффективность управления и эффективность его работы.

Хорошее бухгалтерское программное обеспечение вне зависимости от его стоимости и функционала должно обеспечивать качественное ведение учета, быть защищенным и удобным для пользователя [1, с. 136].

Для автоматизации бухгалтерского учета можно использовать любую программу. При выборе необходимо учитывать масштабы охвата выбранной программы. При переходе на полную автоматизацию необходимо учитывать и учет расчетов по налогам и сборам. Не каждая программа позволяет вести учет при упрощенном налогообложении, что актуально для сельскохозяйственных организаций.

По нашему мнению, самой оптимальной программой для автоматизации учета, в том числе и учета животных на выращивании и откорме является «1С: Предприятие». «1С: Предприятие» – это универсальная программа массового назначения для автоматизации бухгалтерского учета. Она может использоваться на предприятиях разных направлений деятельности и форм собственности.

«1С: Предприятие 7» представляет собой более раннюю версию программы «1С» для ведения учета на предприятии. Самой популярной платформой являлась разработанная профессиональная версия «1С: Предприятие 7.7». Более поздней, а потому и более усовершенствованной, платформой является «1С: Предприятие 8». Создание восьмой версии позволило решить множество задач, о которых ранее даже речи не велось [2, с. 143].

Одной из разновидностей восьмой версии «1С» является «1С: Предприятие 8. Бухгалтерия сельскохозяйственного предприятия для Беларуси». В ней содержится подсистема «Учет животноводства», которая позволяет решать задачу организации наличия и стоимостного учета животных на выращивании и откорме.

Учет животных на выращивании и откорме ведется в двойном количественном измерении: головы и вес. У бухгалтера есть возможность отразить в системе все хозяйственные операции, начиная от приплода и заканчивая забоем.

В данной подсистеме можно сформировать следующие справочники:

- Виды движения животных и птиц;
- Материально ответственные лица;
- Поступление животных (Приобретение животных со стороны).

А также данная подсистема содержит следующий перечень учетных документов, который обеспечивает выполнение учетных операций:

- Поступление животных и скота;
- Приплод животных;

- Перевод из ОС в откорм;
- Привес животных;
- Перевод животных;
- Перемещение животных;
- Перевод молодняка животных в основное стадо;
- Забой, падеж животных;
- Реализация животных;
- Реализация сельскохозяйственной продукции;
- Реализация товаров в счет заработной платы списку сотрудников.

По нашему мнению, данный перечень первичных учетных документов является достаточно исчерпывающим и позволяет оформить любую хозяйственную операцию.

Для ведения аналитического и синтетического учета применяются стандартные отчеты: анализ счета 11, карточка счета 11, журнал-ордер по счету 11 и т.д.

Таким образом, применение специализированной программы «1С: Предприятие 8. Бухгалтерия сельскохозяйственного предприятия для Беларуси» позволяет полноценно вести как первичный, так и аналитический и синтетический учет животных на выращивании и откорме.

Список использованной литературы

1. Колпаков, А.Г. Автоматизированная форма учета для малых предприятий / А.Г. Колпаков, М.Н. Татаринова // Сборник научных статей по материалам XVIII Международной студенческой научной конференции. – Гродно, 2017. – Издательско-полиграфический отдел УО «ГГАУ». – С.135-136.
2. Роговцова, Т.Н. Сравнительный анализ версий «1С: Предприятие» / Т.Н. Роговцова, С.Н. Ковалева // Состояние и пути совершенствования бухгалтерского учета в организациях АПК: сб. науч. трудов по материалам науч.-практической конф. студ. и магистрантов, Горки, 6-7 апреля 2017г. / УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»; редкол.: Е. Н. Клипперт (гл. ред.) [и др.]. – Горки, 2017. – С.143-144.

*Беляєва Н.С., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Київський національний торговельно-економічний університет
nswork@ukr.net*

НЕОБХІДНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах сьогодення – мінливості і динамічності умов життя, гіперінформованості, вже не так саме інформація грає найбільш вагому роль (оскільки великі масиви є доступними через мережу Інтернет), а от саме структурована, актуальна, достовірна інформація. Яка не буде «фейковою», як-то кажуть, яка буде структурно послідовно сприйматися користувачем. І от саме тут і стає в нагоді використання інформаційно-аналітичного забезпечення, межі якого навіть ширші.

Якщо розглядати цей аспект в розрізі діяльності підприємств, то цілком інформаційно-аналітичного забезпечення є те, щоб особа, яка приймає рішення, мала у своєму розпорядженні необхідний і достатній обсяг інформації у вигляді інформаційних одиниць (повідомлень, довідок, розрахунків, схем, діаграм тощо) та максимально можливих варіантів вирішення проблеми (пропозицій, порад чи рекомендацій) з оцінкою реально прогнозованих як позитивних, так і негативних наслідків [1].

Тобто розглядається навіть не просто достатня та достовірна інформація, а й можливість її систематизувати, згрупувати за різними критеріями, проаналізувати. В цьому і поєднується двобічність інформаційно-аналітичного забезпечення: інформаційної сторони й аналітичної сторони. Інформаційна складова передбачає наявність різних видів інформації (технологічна інформація, облікова інформація, статистична інформація, тощо). Аналітична складова передбачає застосування методів, за допомогою яких можливо отримати результат опрацювання інформації (стратегічний аналіз, порівняльний аналіз, фінансово-економічний аналіз, тощо). Варто розуміти, що при формуванні аналітичного забезпечення діяльності підприємства можуть

використовуватися як всі методи, так і частина з них, залежно від розміру підприємства і виду діяльності.

По суті, інформаційно-аналітичне забезпечення підприємства – це вибір того програмного продукту, який буде використовувати підприємство у своїй діяльності, який масив інформації необхідно проаналізувати для прийняття певного управлінського рішення. Чим більше параметрів інформації необхідно врахувати, спрогнозувати, тим більш потужним має бути це програмне забезпечення, програмний продукт.

Як простий приклад, можна навести таке: на маленькому підприємстві, не має сенсу платити окремо за впровадження, підтримку нового програмного продукту й за навчання працівників ним користуватися – якщо можна необхідну інформацію, наприклад, «вбити» в базу Microsoft Excel і за допомогою цього продукту отримати необхідні графіки, ранжування, визначення середніх величин, навіть прорахунок певних фінансових величин, тощо. Тобто, коли не має залежності від багатьох факторів.

В той же час, якщо розглядати аналогічну ситуацію на великому підприємстві, де, скажімо, понад тисячі працюючих, то зрозуміло, що масиви оброблюваної інформації будуть зовсім інші. Й неврахування частини інформації (оскільки, наприклад, той же Microsoft Excel має свої межі стосовно величини можливості обробки інформації) може призвести до помилкового управлінського рішення, що може, в свою чергу, призвести до негативного результату для підприємства, як фінансового, так і, наприклад, репутаційного характеру.

Таким чином зрозуміло, що від вдалої системи інформаційно-аналітичного забезпечення залежить ефективність діяльності підприємства. Особливо це стосується великих підприємств або вузькопрофільних установ – наприклад, банківських установ, страхових компаній тощо, – тобто, де необхідно враховувати багато різнопланової інформації для прорахунку певних рішень.

На жаль, на разі дієве інформаційно-аналітичне забезпечення наявне саме в великих комерційних організаціях та в організаціях з міжнародним капіталом. Дуже слабкий рівень інформаційно-аналітичного забезпечення поки наявний на державних підприємствах України. І хоча, в зв'язку з інформатизацією суспільства, переходом на електронні бізнес-відносини, державний сектор теж намагається удосконалювати, а інколи, навіть створювати систему інформаційно-аналітичного забезпечення з нуля (або запозичувати ідеї з інших країн), проте, на разі, не можна сказати, що вона є. бодай, задовільною. Звісно, що і фінансові можливості тут грають не аби яку роль, проте суттєвим фактором є небажання працівників щось змінювати у своїй діяльності (опір змінам і додаткова відповідальність) та відсутність контролю між стратегічним та тактичним рівнем (тобто наказом вищого рівня та його реалізацією (або не реалізацію) нижчим рівнем).

В той же час, варто враховувати, що ми живемо в епоху суспільства-міленіалів – тих, які мають більш швидке, більш креативне мислення, не бояться змін і нових вражень, нового досвіду, коли те, що було раніше неприйнятним (через брак інформації, в тому числі; моральних норм; виховання; тощо) зараз стає буденністю. Люди-міленіали не будуть чекати поки їм надійде лист звичайною поштою, якщо те саме можливо зробити в режимі реального часу – електронною поштою. Таким чином, інформаційно-аналітичне забезпечення стає необхідністю сучасного життя, оскільки однією зі своїх переваг має суттєве скорочення часу на здійснення механічних прорахунків, отримання інформації, збирання інформації, складання графіків або таблиць за різними критеріями. Інформаційно-аналітичне забезпечення в діяльності підприємства має розглядатися як *support function*, як допоміжний ресурс, який значно скорочує час для управлінця при прийнятті рішень, як платформа, що прискорює формування ділових взаємовідносин у ринковому середовищі.

Список використаної літератури

1. Визначення цілі та завдання інформаційно-аналітичного забезпечення (ІАЗ). – Електронний ресурс. Режим доступу: http://pidruchniki.com/15830523/politologiya/viznachennya_tsili_zavdannya_informatsiyno-analitichnogo_zabezpechennya_iaz

*Жданова Л. Л., д-р екон. наук, доцент,
професор кафедри
загальної економічної теорії та економічної політики
Одеський національний економічний університет
l_zhdanova@ukr.net*

РЕАЛЬНІ РОЗМІРИ НАГРОМАДЖЕННЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛУ В ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Прогнозування економічного зростання та можливостей розвитку потребує реалістичних показників, що характеризують стан економіки. Для об'єктивної оцінки стану економіки важливо отримати точне уявлення про динаміку фізичного обсягу її ВВП та його складових частин. Для цього використовують незмінні ціни, тобто ціни якого-небудь одного року для вимірювання обсягу випуску в іншому році. Такий підхід усуває вплив зміни цін на показники, що характеризують фізичні обсяги виробництва. Однак, він не враховує ту обставину, що в складі ВВП є не тільки товари національного виробництва, а й імпорتنі товари. Ці товари купуються на зарубіжних ринках, оплачуються вільно конвертованою валютою (ВКВ), потім ціни перераховуються з ВКВ в національну грошову одиницю за офіційним обмінним курсом і з такою внутрішньою ціною ці товари надходять на внутрішній ринок. Ціни цих товарів головним чином залежать від курсу національної валюти по відношенню до ВКВ. Зміни офіційного обмінного курсу національної валюти цілком достатньо, щоб, при незмінних фізичних кількостях куплених за кордоном товарів, ціна їх змінилася, відповідно, змінилася і питома вага цієї групи товарів у ВВП, і, власне, сам показник ВВП

країни, що імпортує ці товари. Вплив зміни курсу обміну буде тим сильніше, чим більше він відхиляється від паритету купівельної спроможності валют і чим вище питома вага імпортних товарів у ВВП. Виходячи з цього, виникає проблема відображення зміни фізичних обсягів імпортних товарів, адже тут неможливо використовувати незмінні ціни минулих років, тому що ці ціни залежать від офіційного курсу обміну національної валюти відповідних років. Як зробити ціни імпортних товарів незмінними, щоб відобразити зміну фізичних обсягів ВВП? Відповідь на це питання пов'язана з розрахунками обсягів національного виробництва за паритетом купівельної спроможності (ПКС).

Відповідно до концепції про паритет купівельної спроможності валют, на одну і ту ж суму грошей, перераховану за поточним курсом в національні валюти, в різних країнах світу можна придбати одну і ту ж кількість товарів і послуг за умови відсутності транспортних витрат і обмежень з перевезення. Однак реальні курси обміну національних валют відхиляються від паритету. При цьому ступень відхилення неоднакова у різних складових сукупного попиту. У зв'язку з цим з метою порівняння економік різних країн необхідно розраховувати паритетні ціни по секторах економіки. Такі розрахунки здійснюються національними статистичними службами у рамках Програми Міжнародних зіставлень (International Comparison program, ICP) [1]. Розрахунки охоплюють ВВП та його основні компоненти, включаючи кінцеве споживання населення, споживання органів загального (державного) управління, валове нагромадження основного капіталу. Таким чином, показники дозволяють зіставити реальні обсяги як ВВП у цілому, так і його складових частин. Однак здійснюються такі розрахунки національними статистичними службами у рамках Програми Міжнародних зіставлень лише один раз у 5 років. Останній раунд Міжнародних зіставлень проведено у 2011 році, а данні надруковано у 2015 році [2]. Попередній раунд проведено у 2005 році, а данні надруковано у 2008 році [3]. Відповідно до цих даних паритет купівельної спроможності валюти України, розрахований для ВВП відрізняється від валютного курсу, при

цьому помітна тенденція до їхнього наближення (табл.1). Спираючись на дані таблиці 1, неважко розрахувати, що у початковий період реформуванні вітчизняної економіки офіційний курс обміну національної валюти на долар у 5,85 разів перевищував ціну долара за паритетом купівельної спроможності гривні. У 2005 році таке перевищення знизилося і склало лише 3 рази, а у 2011 році – 2,3 рази.

Таблиця 1*

Паритет купівельної спроможності ВВП та валютний курс (одиниць національної валюти за долар США) в економіці України

1999		2005		2011	
ПКС	Валютний курс	ПКС	Валютний курс	ПКС	Валютний курс
0,705	4,130	1,68	5,12	3,434	7,968

* Джерела даних таблиці [2, р.23-27; 3, р.24-29].

Однак паритети купівельної спроможності у важливіших складових сукупного попиту – фактичному споживанні домогосподарств і валовому нагромадженні основного капіталу виявилися неоднаковими. Як видно з таблиці 2, у валовому нагромадженні основного капіталу паритет купівельної спроможності національної валюти ближче до офіційного курсу обміну. максимальне зближенні спостерігалось у 2011 році. Таке положення свідчить,

Таблиця 2*

Паритети купівельної спроможності ВВП та основних компонентів ВВП України (одиниць національної валюти за долар США)

1999			2005			2011		
ВВП	Фактичне кінцеве споживання домашніх господарств	Валове нагромадження основного капіталу	ВВП	Фактичне кінцеве споживання домашніх господарств	Валове нагромадження основного капіталу	ВВП	Фактичне кінцеве споживання до домашніх господарств	Валове нагромадження основного капіталу
0,705	0,651	1,64	1,68	1,40	2,81	3,434	2,852	6,877

* Джерела даних таблиці [2, р.23-27; 3, р.24-29].

що у цьому секторі по суті діють світові ціни. Національна економіка не виробляє у достатній кількості засоби виробництва, які є натурально-речовим наповненням валового нагромадження основного капіталу. У зв'язку з цим

вітчизняні виробники свої інвестиції перетворюють у елементи основного капіталу на світовому ринку, тобто купують потрібну техніку за світовими цінами, обмінюючи національну грошову одиницю на долари за офіційним валютним курсом. У результаті, частка нагромадження у ВВП, розрахована у національній валюті, виявляється суттєво більшою ніж цей же показник, розрахований на основі паритету купівельної спроможності. Так, у 2005 році ці показники склали відповідно 22,0% і 13,1% а у 2011 році лише 18,6% і 9,3%.

Щорічники України містять дуже мало показників, розрахованих за ПКС. Так, щорічник 2016 року містить лише показник валового внутрішнього продукту у млн. дол. США за паритетом купівельної спроможності 2010 року для 52 країн світу у динаміці за 2000-2016 роки [4, 593-594], темпи приросту (зниження) валового внутрішнього продукту за ПКС 2010 року для тих же країн за той же період [4, 595-596] і валовий внутрішній продукт на одну особу у дол. США за ПКС 2010 року для тих же країн за той же період [4, 597-598]. Такі скупі дані не дозволяють розрахувати частку нагромадження у ВВП за ПКС, але вони пояснюють динаміку, що склалася у результаті зміни офіційного курсу обміну гривні. Як видно з даних, наведених у таблиці 3, досить чітко простежується зв'язок зниження офіційного курсу обміну гривні на долар зі

Таблиця 3*

Показники розвитку економіки України

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ВВП, млн.дол. США (за ПКС 2010 року)	...	735637	773438	815554	816796	817167	735763	663145	...
Офіційний курс гривні до 100 доларів США, середній за рік, грн.		512,47	793,56	796,8	799,10	799,30	1188,67	2184,47	2555,13
Темпи приросту (зниження) ВВП (за ПКС 2010 року; відсотків до попереднього року))	...	3,1	4,1	5,4	0,2	0,0	... ^x	-9,9	...

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Темпи приросту (зниження) промислової продукції (відсотків до попереднього року)	13,2	3,1	12,0	8,0	-0,5	-4,3	-10,1	-13,0	2,8

^x -10,2 (за ПКС 2005 року; відсотків до попереднього року). Статистичний щорічник України за 2015 рік, с. 559..

* Джерело даних: [4, с. 229, 593, 595, 599].

зниженням обсягів виробництва ВВП і промислової продукції. При цьому, падіння промисловості виявляється більш значним, ніж падіння ВВП. Пов'язано це насамперед зі зменшенням масштабів нагромадження основного капіталу, адже подорожчання долара скорочує можливості вітчизняних виробників перетворювати грошову форму інвестицій у продуктивну, тобто скорочує їх можливості придбати іноземні засоби виробництва, які раптом стали дуже дорогими. Наведені дані дають підставу припустити, що за роки знецінення гривні частка валового нагромадження у ВВП, висловлена у ПКС, виявиться ще нижчою, ніж у 2011 році, коли вона складала 9,3%. Проте, за розрахунками відомих дослідників, перш за все У.Ростоу, індустріальний розвиток можливий при нормі нагромадження не нижче 10%.

Список використаної літератури

1. Measuring the Real Size of the World Economy. The Framework, Methodology, and Results of the International Comparison Program – ICP//The World Bank, 2013. – 696 p.
2. Purchasing Power Parities and the Real Size of World Economies. A Comprehensive Report of the 2011 International Comparison Program// World Bank Group, 2015. – 328 p.
3. Global Purchasing Power Parities and the Real Expenditures. 2005 International Comparison Program//by the International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank, 2008. – 231 p.
4. Статистичний щорічник України за 2016 рік. Київ: Державна служба статистики України, 2017. – 611 с.

*Колодійчук А.В., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту туристичного та
готельно-ресторанного бізнесу
Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного
торговельно-економічного університету
kolodiychuka@i.ua*

РЕЛОКАЦІЙНО-МІГРАЦІЙНІ РИЗИКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ: ЗАРУБІЖНІ ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ

Особливої актуальності в останні два десятиріччя набуває група релокаційно-міграційних ризиків впровадження інформаційно-комунікаційних технологій, причому як в Україні, так і в світі. З одного боку, вони викликані значною зміною розстановки суспільно-політичних сил у світі (кольорові демократичні революції, так звана “Арабська весна”, вибудовування так званого багатопольного світу, періодичні воєнні дії у різних куточках світу), а з іншого боку – збільшенням розриву рівня розвитку між різними країнами та політичними угрупованнями країн.

Міжнародна міграція з точки зору участі ІКТ-технологій може бути звичайною та інтелектуальною. Звичайна міграція опосередкована використанням ІКТ-технологій, оскільки будь-яка міграція – переміщення через митний кордон, що передбачає електронну реєстрацію самого переміщення, допуск чи недопущення через кордон з різних причин, сплата митних платежів, і все це пов’язано з комп’ютеризованими технологіями. Інтелектуальна міграція передбачає безпосередню роль ІКТ як фактора переміщення кваліфікованих кадрів – програмістів, веб-дизайнерів, різноманітних ІТ-фахівців в країни-місця прикладання висококваліфікованої робочої сили для вирішення прикладних задач ІКТ-виробництва та надання ІКТ-послуг. За даними ООН [4], кількість міжнародних мігрантів за період 1990-2017 рр., зросла з 153 млн. осіб у 1990 р. до 258 млн. осіб у 2017 р., тобто на 68,63%. Першу трійку країн-рекордсменів за кількістю вибуваючих мігрантів на середину 2017 року становили Індія (16,6

млн. осіб, або 6,43% від усіх мігрантів у світі), Мексика (13,0 млн. осіб, або 5,04% від усіх мігрантів у світі) та Росія (10,6 млн. осіб, або 4,11% від усіх мігрантів у світі). Найбільш привабливими для імміграції залишаються наступні країни: США (49,8 млн. осіб на 2017 рік, або 19,3%), Німеччина (12,2 млн. осіб, або 4,73%), Саудівська Аравія (12,2 млн. осіб, або 4,73%), Росія (11,7 млн. осіб, або 4,53%), на які в сукупності припадає майже третина всіх міжнародних мігрантів. Загострює ситуацію в приймаючих країнах і висока частка мігрантів у населенні цих країн: в США – це 15%, в ФРН – 15%, в Саудівській Аравії – це 37%, в Росії – це 8%. Інформаційно-комунікаційні технології, а саме соцмережі, новинні сайти, інтернет-форуми й чати, пізнавальні інтернет-ресурси, блогерський рух, можуть виступати непрямим каталізатором міграційних процесів з країн, що розвиваються, тому що в них створюється привабливий образ гостинності розвинутих країн для населення, яке біжить від воєнних дій або поганих соціально-економічних умов проживання, з доволі широкими гарантіями соцдопомоги для біженців. Це яскраво видно на прикладі масової міграції біженців з Сирії, Лівії, Іраку, Ємену, Афганістану, Еритреї, інших африканських країн у країни ЄС у 2015-2017 рр., коли лише за один 2015 рік в ЄС прибуло 1,8 млн. чол. з країн нестабільного Близького Сходу та перенаселеного Африканського континенту, де спостерігається демографічний вибух. Бажані країни прибуття для мігрантів – широко розрекламовані своїми соціальними пільгами і високим рівнем життя Німеччина та Швеція, а також менш привабливі, але достатньо “прийнятні” Угорщина, Італія, Франція. Можна зауважити, що далеко не всі мігранти вимушено переміщаються в країни ЄС, тобто через воєнні дії, в основному це економічні причини, перекладання функцій з працевлаштування населення з одних країн (які не здатні цього робити через дуже слабку економіку, постійні політичні кризи) на більш розвинуті. Спостерігаються також значні масштаби нелегальної міграції.

Інший вид міграції – це інтелектуальна міграція, в нашому випадку пов’язана з “відпливом умів” у сфері високих технологій в розвинуті країни

світу. Центри притягання висококваліфікованих кадрів ІКТ-спеціалізації – це різноманітні кремнієві долини, ІТ-кластери, технополіси інновацій, великі ІТ-корпорації, міжнародні комп’ютерні конгломерати, міждержавні програми ІТ-кооперації, прикладні лабораторії застосування інформаційних технологій, провідні дослідницькі університети, науково-дослідні центри та інститути, центри конвертації криптовалют. Причини брейн-дрейну в сфері ІКТ з України – військово-політична криза, яка розпочалася з 2014 року на Сході України, низька ефективність реформування економіки, корумпованість багатьох сфер життя в Україні, поганий інвестиційний клімат, особливо для сфери високих технологій, прогресуючі інфляційні процеси, різке падіння валового внутрішнього продукту і рівня життя, загальна технологічна відсталість національного господарства, відсутність затребуваності на багатьох вузьких спеціалістів у сфері ІТ, висока конкурентоспроможність ринків праці країн ЄС (де дефіцит ІТ-шників сягає майже мільйон фахівців), відсутність належного законодавчого захисту на ведення підприємницької ІТ-діяльності (часті безпідставні “наїзди” на комп’ютерний бізнес з вилученням серверного обладнання), порівняно низький рівень оплати праці фахівців даної галузі в Україні. За результатами соціоопитування інтернет-порталу DOU [1], три четверті опитних фахівців респондентів з-поміж більше як 3 тисяч спеціалістів, готові до еміграції з професійними устремліннями (до військово-політичної та економічної кризи 2014 року таких було 43% серед опитаних). Ризики, які виникають у зв’язку з цим, – це конкурентні ризики втрати позицій провідних національних економік у міжнародному поділі праці, ризики збереження відсталості економік країн, з яких вибувають кваліфіковані кадри, зростання технологічного розриву між багатими і бідними країнами, високі затрати на міграцію, яка не в усіх випадках виправдовує себе, високі витрати на підготовку ІТ-спеціалістів для країн, звідки вони вибувають (для України це близько 30 тис. дол. США на одного спеціаліста), значні втрати ВВП для країн, які покидають кваліфіковані ІТ-шники. За даними Держстату України [3], за період 1991-2015 рр. Україну покинули 50 тисяч ІТ-фахівців, а лише за 2015-

2016 рр. вибуло ще 9 тисяч ІТ-спеціалістів. Втрати української економіки за цей період сягнули понад 1,5 млрд. дол. США, які були інвестовані в економіку більш розвинутих країн, в основному ЄС та США. Альтернативні втрати українського національного господарства набагато більші: за підрахунками експертів [2], кожен ІТ-фахівець, який покидає країну, додавав би до українського ВВП 50 тисяч доларів в рік, або в цілому 1,75 млн. доларів США за 35 років всього трудового стажу. Виходить, що альтернативні втрати для ВВП України становили 2,5 млрд. дол. США щороку, або за 1991-2016 рр. – це 62,5 млрд. дол. США сумарно. Крім того, Україна позбавляється 300 млн. дол. США щорічно від ненадходження коштів від оподаткування ІТ-діяльності вибулих фахівців. Релокаційні ризики мають аналогічні причини і пов'язані з переміщенням кваліфікованого персоналу ІКТ-спрямування всередині країни. В Україні це яскраво видно на тому, що найбільші міста країни стали крупними ІТ-центрами – Київ, Харків, Одеса, Львів, Дніпро, Миколаїв, Вінниця, Івано-Франківськ, Хмельницький. Так у Вінниці зосереджено 2 тисячі ІТ-спеціалістів, в Миколаєві – 3 тисячі, у Дніпрі – 8 тисяч, у Києві – 46 тисяч, у Харкові – 22 тисячі, у Львові – 15 тисяч, в Одесі – 6 тисяч, в Івано-Франківську – 1,1 тисяч, в Хмельницькому – 1 тисяча осіб. Іншими словами, третина всіх українських ІТ-працівників залучена в безпосередню ІКТ-діяльність у вищевказаних містах. В макромасштабах центрами притягання фахівців-комп'ютерників тут виступають ІТ-кластери (Львівський, Харківський, Одеський, Дніпровський тощо), великі вузи (КПІ ім. І. Сікорського, КНУ ім. Т. Шевченка, університет “Львівська політехніка”), академічні установи відповідного профілю (Інститут кібернетики ім. В.М. Глушкова НАНУ, Інститут проблем штучного інтелекту НАНУ, Інститут проблем математичних машин і систем НАНУ, Інститут проблем реєстрації інформації НАНУ, ННК “Інститут прикладного системного аналізу” НТУУ КПІ ім. І. Сікорського, Інститут програмних систем НАНУ, Кібернетичний центр НАНУ), лабораторії цифрових технологій, підприємства-підрядники зарубіжних ІКТ-компаній та корпорацій, їх офіси та представництва, дилерські центри збуту ІКТ-продукції,

центри аутсорсингового програмування. В Україні, за даними Державної служби статистики [3] налічується більше 300 тисяч ІКТ-спеціалістів, в тому числі 60 тисяч спеціалістів, або 20%, зайняті у сфері аутсорсингу. Дефіцит кваліфікованого персоналу в даній сфері, за підрахунками того ж Держстату [3], становить 170 тисяч, або 56,7% від сукупної чисельності вже працюючих фахівців. Щорічно, в середньому на 9,41%, тобто на 16 тисяч осіб, цей дефіцит покривається за рахунок нових випускників державних університетів з ІКТ-спеціальностями.

Таким чином, в умовах демографічного буму в світі (населення Землі вже досягло 7,5 млрд. людей) та загострення соціально-економічних протиріч між різними державами та їх угрупованнями з одного боку, а також зростання чисельності інтернет-користувачів та програмістів в геометричній прогресії в останні десятиліття і бурхливого розвитку ІКТ та їх всебічного проникнення в усі сфери життя людей з другого боку, група релокаційно-міграційних ризиків ІКТ набуває особливого значення і актуальності в розряді усіх інших загроз інтрузії ІКТ-технологій, які на сьогодні мають місце.

Список використаної літератури

1. Официальный сайт Сообщества программистов DOU [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dou.ua>
2. Офіційний сайт Асоціації ІТ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.itukraine.org.ua
3. Офіційний сайт Держстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Офіційний сайт Організації Об'єднаних Націй [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/ru/index.html>

*Приходченко О.Ю.
асистент кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
oksana.prykhodchenko@gmail.com*

СИСТЕМА КРИТЕРІЇВ ДЛЯ ВИБОРУ СУБ'ЄКТА НАКОПИЧУВАЛЬНОГО РІВНЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ

В системі пенсійного забезпечення Україні проходять трансформації відповідно до сучасного законодавства [1, 2, 3]. Наразі працює 1-й рівень пенсійної системи - обов'язковий солідарний через Пенсійний фонд та 3-й - добровільний недержавний накопичувальний рівень, функціонування якого забезпечують недержавні пенсійні фонди, страхові компанії та банки. Передбачається введення обов'язкового накопичувального рівня. Періоди внесків для накопичення та виплати з отриманого фонду займають тривалий час, тому актуальним питанням є вибір надійного суб'єкта накопичувального рівня пенсійної системи. З іншого боку кожен з учасників має специфічні особливості, переваги та недоліки. Таким чином для людини, яка обирає з ким укладати договір, або підприємства, яке планує сплачувати внески на користь своїх робітників, доцільно володіти повним спектром даних стосовно потенційних партнерів. Тому для прийняття оптимальних рішень важливий розвиток інформаційно-аналітичного забезпечення.

Дослідженню функціонування суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Спільні та відмінні риси, переваги та недоліки відображені в роботах В.В. Корнєєва [4], С.А. Теслюк [5], Т.Е. Белялова [6], Д.І. Коваленко [6]. Аналіз діяльності недержавних пенсійних фондів (НПФ) надано у відкритому доступі на сайтах Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Української асоціації інвестиційного бізнесу. Власні рейтинги та рейтинги міжнародних агентств, оглядові та аналітичні статті спеціалізованих журналів представлені на порталах, присвячених фінансам, страхуванню, інвестиціям, пенсії. Звітність окремих компаній та банків можна

знайти на їх офіційних сторінках, але не вистачає комплексного представлення інформації для визначення найкращих для співпраці учасників.

Всі характеристики суб'єктів накопичувального рівня пенсійної системи можна поділити на якісні та кількісні. До якісних слід віднести наявність ліцензії, відкритість, повнота та актуальність інформації, представленої на офіційному сайті, податковий статус, наявність судових позовів, репутація і діловий досвід її обслуговуючих компаній, дані про акціонерів та перестраховувальників страхової компанії, ступінь представлення компанії або банку в регіонах.

На основі методів фінансового аналізу та експертних порад було обрано та систематизовано критерії, які повинні враховуватись при виборі суб'єкта накопичувального рівня пенсійної системи [7, 8, 9, 10, 11] та представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Система кількісних показників для оцінки суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення

	Кількісні показники	Коментарі
1. Недержавний пенсійний фонд	1.1 Прибутковість, чиста вартість одиниці пенсійних внесків, кількість вкладників, час роботи на ринку.	Важлива позитивна динаміка показників у часі. Значення чистої вартості одиниці пенсійних внесків більше 1 говорить про отримання доходу. Чим вище це значення порівняно з попереднім періодом, тим вища ефективність інвестиційної політики пенсійного фонду.
	1.2 Суми заборгованості по: виплатах за всіма пенсійними схемами; по перерахуванню пенсійних коштів; нарахованим, але не здійсненим виплатам фонду; вкладах за всіма пенсійними схемами.	Наявність та зростання вказаних сум свідчать про порушення платоспроможності недержавного пенсійного фонду.
	1.3 Рейтинг КУА, яка здійснює управління активами НПФ, за критеріями кількості НПФ, що перебувають в управлінні КУА, вартості активів НПФ в управлінні і приросту вартості активів НПФ.	Чим більше НПФ, тим більше довіри до компанії.

	Кількісні показники	Коментарі
	1.4 Інвестиційний портфель.	Відповідність законодавству; забезпечення належного рівня диверсифікації; захист пенсійних активи від коливань валютних курсів за допомогою золота і єврооблігацій.
2. Страхова компанія	2.1 Розмір статутного фонду та зіставлення обсягів власного капіталу та статутного капіталу, достатність капіталу страхової компанії, наявність іноземного капіталу.	Якщо відношення обсягу власного капіталу до статутного капіталу більше 1, то це вказує на прибуткову діяльність страхової компанії.
	2.2 Розмір та динаміка резервів.	Скорочення резервів характерне для періодів, коли в страховика відбувається падіння премій.
	2.3 Зростання страхових премій.	Зазвичай цей показник становить до 25%. Якщо темп зростання премій більше, то це означає зростання зобов'язань страховика
	2.4 Показники структури активів (вони визначають рівень платоспроможності страхової компанії).	Відношення суми інвестицій і грошових коштів до загальної суми активів (повинна наближатися до одиниці); відношення суми інвестицій і грошових коштів до страхових резервів - повинно бути більше або дорівнювати 1.
	2.5 Співвідношення відшкодувань і залучених премій.	Оптимальне співвідношення відшкодувань і залучених страховою компанією премій – у межах 40-60%.
	2.6 Збитковість страхової діяльності, тобто співвідношення всіх витрат страховика до всіх доходів страхової компанії	Вона свідчить, як узагалі працює страховик: прибутково чи зі збитками.
	2.7 Рівень перестрахування.	Високий рівень може свідчити про участь у фінансових схемах або про роботу з високими ризиками.
	2.8 Структура страхового портфеля.	Важлива збалансованість страхового портфеля, відповідність законодавству.
	2.9 Тарифна політика, валюта.	Необхідне порівняння тарифів та врахування всіх страхових випадків.
	2.10 Рейтинг групи.	Чим кращий рейтинг, тим надійніше страхова компанія.
	2.11 Час роботи на ринку.	Чим більше років працює, тим краще.
3. Банк	3.1 Нормативи НБУ	Відповідність нормативам.
	3.2 Рейтинг банку за НБУ та міжнародними рейтинговими агентствами.	Чим кращий рейтинг, тим надійніший банк.
	3.3 Рівень відсоткової ставки та валюти платежу.	Надмірно висока відсоткова ставка може свідчити про наявність у банку проблем з ресурсною базою.

Вкладнику спочатку необхідно визначити мету та пріоритети, щоб знати, на яких параметрах треба зосередити увагу. Значення має вік учасника, схильність до ризику, бажання самостійно керувати накопиченнями. Виходячи з цього банківські депозити підходять більше тим, кому важливіший гарантований дохід та залишилось небагато часу до виходу на пенсію, оскільки Фонд гарантування вкладів покриває лише до 200 тис. грн. У разі більшого проміжку часу та теж гарантованого доходу укласти договір доцільно зі страховою компанією. Лише вона за законом може виплачувати довічні пенсії. Вкладання коштів в Недержавні пенсійні фонди може принести як більший прибуток, чим в страховій компанії та за депозитом, так і менший. Але накопичення за законом можна переводити з одного НПФ до іншого, тобто постійний моніторинг здатен нівелювати ризики. Наявність вищепереліченої інформації в одному джерелі допоможе громадянам приймати виважені рішення.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1105-14>.
2. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>.
3. Закон України «Про страхування» [Електронний ресурс]. <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>
4. Корнєєв В. В. Страхування і недержавне пенсійне забезпечення як ресурсокумулятивні сегменти вітчизняного фінансового ринку / В. В. Корнєєв // Інвестиції: практика та досвід. - 2013. - № 13. - С. 6-9. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2013_13_3.
5. Теслюк С. А. Порівняльна характеристика суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення в Україні / С. А. Теслюк // Науковий вісник Ужгородського національного університету. - 2016.- №9. С. 149-152.

6. Бесялов Т.Е. Характеристика суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення: функціонування і проблеми діяльності / Т.Е. Бесялов, Д.І. Коваленко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 2(140). – С. 57–62.

7. Сьогоднішнім днем. Чому молоді українці залишаються без пенсії Христина Гаврилюк, Тамара Кіптенко [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2018/01/25/633198/>

8. Янко А. Вигоди та ризики добровільного страхування працівників за рахунок підприємства [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://uteka.ua/ua/publication/Vygody-i-riski-dobrovolnogo-straxovaniya-rabotnikov-za-schet-predpriyatiya>

9. Шкіптан Д. Сам собі Пенсійний фонд, або як вибрати надійний НПФ [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/385935/denys-shkiptan-sam-sobi-pensijnyj-fond-abo-yak-vybraty-nadijnyj-npf>

10. Вибираємо компанію з іноземним капіталом для накопичувального страхування життя [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.prostobank.ua/blog/osobisti/strahuvannya/vibiraemo_kompaniyu_z_inozemnim_kapitalom_dlya_nakopichuvalnogo_strahuvannya_zhittya

11. Рейтинг надійних страхових компаній 2015 року [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://pensia.ua/ua/gazeta/articles/item/1280-reitynh-nadiinykh-strakhovykh-kompanii-2015-roku>

*Синиціна Ю.П., к.т.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України
Ysynytsina@gmail.com*

ІТ-СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ В УКРАЇНІ

Події останніх років свідчать про те, що світова і національні економічні системи виявилися в зоні тривалої нестабільності. Сучасну економіку відрізняє те, що фундаментальні фактори зародження криз сьогодні втратили колишню значимість. Виникли нові явища, обумовлені, перш за все, впровадженням сучасних технологій, які відкривають можливості для концентрації капіталів і управління грошовими коштами, на покупку гігантських активів за 2-3% їх

вартості, багаторівневого перестрахування ризиків, спрощеного, конвеєрного кредитування позичальників і ряд інших. Симбіоз цих можливостей надав фінансовим інноваціям небачений масштаб, посилив відрив фінансових технологій від реального сектора, призвів до того, що сума звертаються активів виявилася яку можна з реальним багатством. Стимулами розвитку банківського ризик-менеджменту з'явилися дії регуляторів, спрямовані на забезпечення безпеки банківського бізнесу, що динамічно розвивається практика. Проблеми одностороннього підходу, що базується на фрагментарному, а не інтегрованому управлінні ризиками, оголили останній глобальна криза, коли були виявлені слабкі сторони в міжнародних стандартах оцінки ризиків та кваліфікації ризик-менеджерів, що додало імпульс розвитку регулятивних вимог.

На вимогу стандарту ERM (Enterprise risk model), система внутрішнього контролю банківських ризиків вважається ефективною, якщо в банку розроблені необхідні документи для внутрішнього контролю банку, а також затверджена і впроваджена в практику стратегія оцінки ризиків. Стандарт RMS (Risk management standard) при управлінні кредитними ризиками в банку передбачає активне використання таких методів як страхування і хеджування [1, 2]. Даний стандарт розглядає ризик не тільки як ймовірність настання негативних подій, які здатні принести збитки для банків, але і позитивних результатів, які сприяють фінансовій стабільності організації.

Проблематика управління ризиками комерційних банків не була актуальною для планової економіки. У зв'язку з цим, вчені зіткнулися з необхідністю вирішення даного питання лише з розвитком і становленням ринкової економіки. На підставі цього присутній очевидний дефіцит наукових досліджень з даного питання як в прикладному, теоретичному аспекті так і в методологічному.

У той же час, існує ряд наукових досліджень з питань управління ризиками комерційних банків. Теоретичні та методологічні основи висвітлені в працях А.П. Альгин, В.Е. Барабаумова, Г.С. Панової, В.А. Гамзи, В.В. Глущенко, В.В. Вітлінський, М.А. Рогова, Н.Ю. Ситникова, і інших

учених. Дослідження сучасних пріоритетних напрямків банківської діяльності сприяє пошуку нових шляхів в реалізації завдань управління ризиками і розглянуті в працях зарубіжних вчених таких як: Г. Марковіц, М. Міллер, Ф. Модільяні, П. Самуелсон, У. Шарп, Д. Тобін, Р. Солоу та інші.

Основний акцент в сфері управління банківськими ризиками доводиться на роботу в самому банку. Для конкретного банку комплекс дій, пов'язаних з управлінням ризиками, розробляється строго з урахуванням його індивідуальних особливостей, всього спектра ризиків, властивих діяльності саме цієї установи. В той же час для якісного банківського ризик-менеджменту потрібно, щоб система управління банківськими ризиками була ефективною навіть при істотних змінах багатьох або окремих економічних параметрів, тобто особливого значення набуває здатність системи бути стійкою. Таким чином, для побудови ефективної системи управління банківськими ризиками необхідно: сформулювати у внутрішньобанківських документах стратегію управління ризиками; встановити принципи визначення оцінки та діагностики ризику в якості основи при виробленні пріоритетних стратегій і забезпечити збалансований захист інтересів всіх осіб, що мають відношення до банку; використовувати встановлені принципи в якості бази для створення найважливіших процедур управлінського контролю; визначити процедуру забезпечення відповідальності, самооцінки і оцінки результатів діяльності, використовувати дані процедури як фактори удосконалення процесу управління; розробити механізм моніторингу зворотного зв'язку з метою забезпечення високої якості процедур, оцінки та перевірки їх дотримання.

В умовах економічної і політичної нестабільності підвищення ефективності управління ризиками і систем внутрішнього контролю слід розглядати як модель з певними етапами: аналіз поточної та вибір цільової високорівневої моделі управління ризиками; розробка детальної операційної моделі управління ризиками; впровадження цільової операційної моделі управління ризиками.

У сучасному світі банківська діяльність повинна бути гнучкою, а система ризик-менеджменту в банках - динамічною. У зв'язку з цим банкам слід проводити модернізацію системи управління банківськими ризиками як ключовий напрям банківської діяльності при стабілізації роботи банку. Одним з новітніх «просунутих» підходів є впровадження ІТ-системи управління ризиками. Найбільш поширеними на території України є системи SAS, IBM Algorithmics і Oracle Financial Services.

Компанія SAS є найбільшою в світі приватної ІТ-компанією, що спеціалізується на розробці і продажу рішень і послуг в області бізнес-аналітики. Компанія заснована в 1976 році, і сьогодні в її офісах по всьому світу працюють більш 14,1 тис. співробітників. Протягом 40 років річний дохід SAS постійно зростає, в 2016 р досяг 3,16 млрд. доларів. Клієнтами SAS є більше 80000 організацій в 148 країнах світу. Серед них - 91 компанія з першої сотні лідерів, включених в список «2015 FORTUNE Global 500®». За даними IDC, в 2015 році SAS належить понад 31% світового ринку поглибленої аналітики. Досвід SAS дозволяє запропонувати замовникам повний спектр рішень і послуг в області бізнес-аналітики: консалтинг, впровадження, навчання і технічну підтримку [3].

Програмні продукти IBM Algorithmics дозволяють фінансовим установам і корпоративним фінансовим відділам приймати бізнес-рішення з урахуванням ризиків. IBM Algorithmics підтримується всесвітнім співтовариством фахівців з управління ризиками у всіх великих фінансових центрах і пропонує рішення для управління ринковими, кредитними та операційними ризиками, а також управління заставним майном і регулювання капіталу.

Oracle Financial Services Data Foundation дозволяє організаціям швидко впроваджувати спеціалізовані аналітичні додатки для управління фінансами, ризиками, бюджетом, відповідністю вимогам і взаємовідносинами з клієнтами, щоб контролювати діяльність окремих підрозділів і організації в цілому, грамотно керувати роботою організації та підвищувати її ефективність.

Незважаючи на те, що кожна з розглянутих ІТ - систем є досить багатофункціональною і пропонує величезний спектр послуг експерти Chartis відзначили наступне перевагу рішень компанії SAS: поглиблена аналітика і інтерфейс проведення розслідувань в поєднанні з інструментами управління даними дозволяють вибудувати корпоративні бізнес-процеси і отримувати цілісне уявлення про ризики фінансових злочинів в масштабах всієї організації. Forrester відзначає, що SAS постійно працює над підвищенням швидкості обробки операцій і її розробки дозволяють в реальному часі виявляти підозрілу активність і запобігати шахрайству. Крім того, SAS безперервно удосконалює аналітику, візуалізацію результатів, а також моделювання при роботі з великими даними. Результативність цих зусиль була підтверджена черговою перемогою в рейтингу The Forrester Wave TM [3]. В основі системи управління ризиками SAS - гібридний підхід, збалансовано поєднує експертне знання та математичні методи. Оцінка ризику проводиться на основі профілів ризику, розроблених експертами, і профілів, які розсилаються системою на основі накопичених фактів порушень.

Гібридний підхід дозволяє на основі даних контрольно-наглядового органу розрахувати єдиний ризиковий бал для кожного суб'єкта з реєстру підконтрольних (піднаглядних) суб'єктів. Гібридний підхід - це збалансоване використання: статистичних профілів ризику для виявлення складних схем і оптимізації, експертних правил; статистичних аномалій (виявлення аномального поведінки для пошуку невідомих схем); експертних правил (виявлення відомих експертів порушень або реалізація адміністративних розпоряджень); результатів аналізу зв'язків піднаглядних суб'єктів з уже виявленими (відомими) порушниками.

На думку керівників найбільших компаній світу, вивчення яких провела в своєму щорічному опитуванні Міжнародна аудиторська компанія Pricewaterhouse Coopers, дає наступні переваги від його впровадження: підвищення ефективності корпоративного управління; підвищення якості оперативного контролю за результатами діяльності компанії; спрощення звітності

регулюючим органам; ефективне інформаційну взаємодію з акціонерами та зацікавленими сторонами; спрощення процесу прийняття рішень на всіх рівнях організації; сприяє в досягненні стратегічних цілей.

Список використаної літератури

1. MCA N 400 ISA 400 «Risk Assessments and Internal Control». [Електронний ресурс] / Международные профессиональные стандарты внутреннего аудита (в редакции, вступившей в силу с 2004 г.). Перевод на русский язык выполнен Институтом внутренних аудиторів // Интернет ресурс: <http://www.iaa-ru.ru>.
2. Стандарт RMS (Risk management standard). – URL: http://www.theirm.org/publications/documents/Risk_Management_Standard_030820.pdf
3. Информационно-аналитическая система управления рисками в контрольно-надзорной деятельности. Каталог SAS – 2017 - с. 18

*Сокиринська І.Г., к.е.н., доцент
Гречка Олександр, магістрант
Національна металургійна академія України
sokirinska@gmail.com*

ЗАСТОСУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ГРОШОВОГО ПОТОКУ ДЛЯ ОЦІНКИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У вітчизняній практиці для оцінки платоспроможності підприємств, як правило, використовують фінансові коефіцієнти поточної, критичної та абсолютної ліквідності. Однак ці показники побудовані на основі тієї інформації, яка міститься в бухгалтерському балансі підприємства, тому розраховані дані не завжди є надійними, по-перше, внаслідок того, що інформація балансу відображає ті події, що вже сталися, та орієнтована на минуле, а по-друге, існують певні відмінності в оцінці балансової вартості активів та їх реальної ринкової вартості.

Так, загальновідомо, що коефіцієнт поточної ліквідності визначається шляхом співвідношення загальної суми всіх оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства; коефіцієнт швидкої ліквідності пов'язаний з більш вузьким переліком елементів оборотних активів, що враховуються у чисельнику, а саме – грошові кошти, поточні фінансові інвестиції та дебіторська заборгованість; а коефіцієнт абсолютної ліквідності свідчить про можливість негайного погашення частини поточних зобов'язань. На підставі статистичної інформації щодо діяльності вітчизняних підприємств (без урахування бюджетного та банківського сектору) нами агреговані основні показники за основними балансовими статтями (у середньорічному вимірі) та розраховані основні коефіцієнти ліквідності (табл. 1).

Як видно з розрахунків, рівень ліквідності за сукупними даними вітчизняних підприємств є доволі низьким. Значення розрахованих показників характеризують ситуацію в цілому у секторі фінансів вітчизняних підприємств, тому можуть слугувати певним загальним віддзеркаленням їх проблем стосовно співвідношення поточних активів та короткострокових зобов'язань.

Таблиця 1

Основні показники, що характеризують ліквідність та платоспроможність українських підприємств (розраховано авторами на підставі даних Державної служби статистики України)

Показник	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Оборотні активи, млн грн	2 713 884	2 977 573	2 971 053	3 568 772	4 853 982
Дебіторська заборгованість, млн грн	1 564 027	1 719 544	1 764 699	2 157 663	3 177 338
Грошові кошти, млн грн	177 612	199 141	222 151	270 337	315 724
Кредиторська заборгованість, млн грн	1 909 174	2 080 399	1 534 366	1 935 036	2 343 296
Поточні зобов'язання, млн грн	2 285 245	2 569 162	2 754 897	3 525 562	4 881 020
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,19	1,16	1,08	1,01	0,99
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,76	0,75	0,72	0,69	0,82
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,08	0,08	0,08	0,08	0,06

Але, на наш погляд, наведені агреговані дані, описуючи ситуацію в цілому, залишають поза увагою той факт, що існує декілька ступенів ліквідності [1, с.

397]. Недостатня ліквідність, як правило, означає, що підприємство може втрачати вигідні можливості, наприклад, вчасно скористуватися знижками, які надають постачальники, або іншими комерційними можливостями. Цей етап є початком втрати ліквідності та він характеризується обмеженою свободою дій керівництва при виборі рішень фінансового характеру.

Наступний етап характеризується періодичною відсутністю реальних можливостей погасити вчасно ті зобов'язання, термін яких настав. В залежності від терміну прострочки на цій стадії може бути виділено декілька рівнів неплатоспроможності – від поодиноких випадків до системних проблем. Саме на цій стадії перебувають більшість з вітчизняних підприємств, які відчують складнощі фінансового характеру. Фінальним етапом, після якого найбільш вірогідним буде настання банкрутства, є стадія глибокої неплатоспроможності, коли підприємство вимушене продавати частину своїх активів, відбувається загострення фінансових проблем, а власники втрачають не тільки доходи, а й частково або повністю можуть втратити й вкладений капітал.

Для кожної з виділених стадій неплатоспроможності можна запропонувати певні орієнтири щодо значення основних показників ліквідності, але прагнення до певної уніфікації та узагальнення може не враховувати галузевих або інших особливостей того чи іншого підприємства (табл. 2).

Таблиця 2

Орієнтовні значення показників ліквідності з урахуванням стадії неплатоспроможності *(запропоновано на підставі систематизації експертної та статистичної інформації)*

Коефіцієнт	I стадія	II стадія	III стадія
Коефіцієнт поточної ліквідності	≥ 2	1 – 2	≤ 1
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,8 – 1,2	0,8 – 1	0,6 – 0,8
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,1 – 0,15	0,04 – 0,1	0 – 0,1

Слід також зазначити, що в період системних криз багато підприємств перебувають на другій стадії неплатоспроможності або на межі між другою та

третьою стадіями, але ситуація для кожного з них може характеризуватися зовсім різним набором чинників, що призвели до такого стану.

У періоди відносної стабільності підприємства також можуть знаходитися поза зоною нормальної платоспроможності, але вже в наслідок дії інших чинників, наприклад, високої схильності керівництва до ризикованої поведінки, високих темпів експансії підприємства на товарних ринках, агресивної фінансової політики та ін.

Іншим моментом, на який варто звернути увагу, є те, що обсяги дебіторської заборгованості визначаються виходячи засад кредитної політики, яку підприємство застосовує по відношенню до дебіторів, обсягу продажів та політики формування запасів. Крім того, дебіторська заборгованість підприємства може бути різною за «якістю», тобто в її загальній сумі може бути певна частина, термін сплати якої ще не наступив, а може спостерігатися і прострочена, або сумнівна заборгованість. Отже, показники ліквідності, які є загальноновживаними для оцінки платоспроможності підприємства, не завжди можуть якісно виконувати роль вимірника платіжних можливостей.

Виходячи з вищевикладеного, вважаємо, що при оцінці платоспроможності підприємства акцент уваги має бути зосереджений не стільки на минулих подіях, які знайшли своє відображення в балансі, скільки на майбутніх потоках грошових коштів, які будуть отримані в результаті здійснення господарської діяльності. Саме за рахунок цих, майбутніх грошових потоків, будуть погашатися наявні у підприємства зобов'язання, наслідком чого й буде висока або низька платоспроможність суб'єкта господарювання.

Незважаючи на те, що ця ідея не є абсолютно новою та досліджувалася доволі широко як вітчизняними, так і закордонними авторами [2 – 5], в практиці фінансової діагностики вона не знайшла широкого застосування.

Для підвищення якості фінансової діагностики платоспроможності підприємств пропонуємо додатково з показниками ліквідності використовувати такі, що базуються на величині грошових потоків підприємства (табл. 3).

Таблиця 3

Показники платоспроможності підприємства на засадах грошових потоків
(запропоновано на підставі [2, 3, 5])

Показник	Розрахунок	Позначення
Коефіцієнт достатності операційного грошового потоку	$KD_{огп} = \frac{ПГП_{од}}{НГП_{од}}$	ПГП _{од} – позитивні грошові потоки від операційної діяльності НГП _{од} – негативні грошові потоки від операційної діяльності
Коефіцієнт покриття поточних зобов'язань	$KП = \frac{ГП_{од}}{КЗ}$	ГП _{од} – грошовий потік від операційної діяльності; КЗ – короткострокові зобов'язання
Коефіцієнт адекватності чистого грошового потоку	$КА_{чгп} = \frac{ЧГП_{од}}{ІП + ДВ}$	ЧГП _{од} – чистий грошовий потік від операційної діяльності; ІП – інвестиційні потреби підприємства; ДВ – дивідендні виплати

Наведені коефіцієнти допомагають визначити реальні платіжні можливості підприємства, спираючись на фактичну інформацію щодо грошових потоків. Охарактеризуємо економічний зміст запропонованих показників.

Коефіцієнт достатності операційного грошового потоку відображає реальну здатність підприємства покривати за рахунок грошових надходжень поточні фінансові потреби. Значення цього показника на рівні ≥ 1 свідчить про нормальний хід операційного процесу та ритмічність фінансування.

Коефіцієнт покриття поточних зобов'язань свідчить про здатність погашати короткострокові зобов'язання, які підлягають до сплати у найближчий термін грошовими надходженнями від операційної діяльності.

Коефіцієнт адекватності чистого грошового потоку є більш узагальнюючим та свідчить про те, наскільки підприємство здатне за рахунок власних грошових потоків фінансувати інвестиційні потреби та виплати власникам. Конкретне значення показника свідчить про рівень фінансування інвестиційних потреб та виплат на вкладений власниками капітал.

Таким чином, проведене дослідження дає підстави зробити висновки про те, що в умовах фінансової кризи, коли вітчизняні підприємства стикаються з проблемами неплатоспроможності та обмеженими можливостями генерувати

високі позитивні фінансові результати, особлива увага має приділятися ретельному контролю за формуванням грошових потоків. При проведенні ж діагностики платоспроможності висновки, що здійснюються на підставі лише традиційних показників ліквідності, можуть бути дещо хибними, внаслідок того, що дані тільки бухгалтерського балансу не відображають реальних платіжних можливостей підприємства.

Список використаної літератури

1. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 624 с.
2. Кокин А.С., Покровский Н.Ю. Методика анализа чистого денежного потока в условиях дефицита денежных средств // Аудит и фінансовий аналіз, № 3. – 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://auditfin.com/fin/2010/3/03_07.pdf
3. Ласкина Л.Ю. Сравнительная характеристика ликвидности предприятия с использованием традиционных коэффициентов и коэффициентов денежных потоков / Л.Ю. Ласкина М.С Власова // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент», 2013. - №2. [Электронный ресурс]: <http://www.economics.ihtb.ifmo.ru>
4. Сокиринська І. Г. Грошовий потік як важливий чинник прийняття управлінських рішень // Бізнес Інформ. – 2015. – №10. – С. 366–372.
5. Giacomino D.E. and Mielke D.E. Cash flows: Another approach to ratio analysis. Journal of Accountancy 1993, March, pp. 55–58.

Трушкіна Н.В., к.е.н.
науковий співробітник
Інститут економіки промисловості
НАН України (м. Київ)
trushkina@nas.gov.ua

ЩОДО ЗАСТОСУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Для ефективного функціонування в інституціональному середовищі підприємства мають бути адаптивними, швидко реагувати на зміни кон'юнктури національних і глобальних ринків. На даний час доцільно створювати такі умови, які б дали змогу підприємствам одержувати максимальні вигоди з організації логістичної діяльності з урахуванням специфіки розвитку глобальної економіки, підтриманням оптимального рівня витрат і зростанням якості обслуговування споживачів.

Все це вимагає впровадження комплексу різних логістичних концепцій, які є системою сучасних поглядів на раціоналізацію логістичної діяльності за рахунок оптимізації матеріальних, фінансових, інформаційних, трудових, сервісних потоків і удосконалення управління логістичними процесами й послугами [1, с. 233]. До таких концепцій можна віднести: *MRP* (концепція планування потреб/ресурсів), *ERP* (управління ресурсами підприємства), *OPT* (оптимізована виробнича технологія), *SCM* (управління ланцюгом поставок), *CRM* (управління взаємовідносинами зі споживачами), *QR* (концепція «швидкого реагування»), *ECR* (система організації господарських зв'язків виробників продукції і торгівельних підприємств), *LP* (концепція «ощадного виробництва»), *DDT* (концепція «реагування на попит»), *DDT* (концепція «реагування на попит»), *DRP* (система планування дистрибуції продукції та ресурсів у розподілі), *E-SKLAD* (автоматизована система управління складом), *CALS-технології* (концепція інтегрованої логістичної підтримки) (табл. 1).

Ключовими завданнями концепції «Управління логістичною мережею» є проектування логістичних мереж; планування попиту і поставок, товарних

запасів, транспортних потоків; управління матеріальними потоками, процесами виробництва, транспортування, складського господарства; координація логістичних мереж; спільне планування, прогнозування і зберігання складських запасів, управління складськими запасами.

Таблиця 1

Суть і зміст логістичних концепцій на підприємствах

Концепція	Суть і зміст концепції
<i>MRP</i>	Дозволяє оптимально регулювати поставки комплектуючих у виробничий процес, контролюючи запаси на складі та технології виробництва. Основним завданням є забезпечення гарантії наявності необхідної кількості відповідних матеріалів і комплектуючих у будь-який момент часу в рамках строку планування поряд з можливим зменшенням постійних запасів. <i>MRPI</i> – планування потреби в матеріалах. <i>MRPII</i> – планування і моніторинг усіх ресурсів виробничого підприємства на основі системи із замкнутим циклом і генеруванні фінансових показників. Важливою особливістю даної концепції є можливість моделювання виробничої системи.
<i>ERP</i>	Розширяє діапазон управління ланцюгом поставок за межі підприємства, дає змогу контролювати та регулювати зв'язки між учасниками ланцюга поставок. Зорієнтована на процеси і внутрішню інтеграцію (логістичну і фінансову). <i>ERP II</i> орієнтована на процеси і зовнішню інтеграцію (бізнес-процеси, ланцюги поставок), на кооперацію і вирішення спільних проблем з бізнес-партнерами. Зорієнтована на електронні ринки та базується на послугах мережі Інтернет.
<i>OPT</i>	Основним принципом концепції є виявлення «вузьких» місць на виробництві або критичних ресурсів (запаси сировини, матеріалів, техніка). Вирішуються завдання оперативного і короткострокового управління виробництвом, включаючи формування графіка виробництва на один день, тиждень та ін.
<i>SCM</i>	Це інтегрування ключових бізнес-процесів, починаючи від кінцевого користувача та охоплюючи всіх постачальників товарів, послуг і продукції, що додають цінності для споживачів та інших зацікавлених осіб. Концепція, яка підтримує корпоративну стратегію підприємства з оптимальними витратами ресурсів. Дає змогу вирішувати завдання інтегрованого управління функціональними сферами та координувати логістичний процес підприємства з бізнес-партнерами залежно від електронної платформи (B2B або B2C).
<i>CRM</i>	Це набір інформаційних систем і технологій, які реалізують клієнтоорієнтований підхід до управління підприємством. Суть даної концепції полягає у персоналізації взаємовідносин з клієнтами, досягненні прихильного ставлення клієнтів до підприємства та продукції, розумінні процесу продажу як постійного процесу із залученням кожного співробітника підприємства.
<i>QR</i>	Швидке обслуговування клієнта, що використовується для управління переміщенням товарів з коротким життєвим циклом. Це система обслуговування постачання кінцевого клієнта на базі електронного обміну даними між роздрібною та гуртовою і виробничою сферами.
<i>LP</i>	У цій концепції реалізується ідея поєднання низької собівартості при

Концепція	Суть і зміст концепції
	великих обсягах масового виробництва та різноманіття продукції і гнучкості дрібносерійного виробництва. Основна ідея полягає у виявленні операцій, які споживають ресурси, але не створюють доданої вартості та їх повної ліквідації.
<i>ECR</i>	Ця система побудована за принципом JIT і заснована на точній синхронізації виробництва і збуту, що припускає специфічний підхід до контролю за станом запасів і реорганізацію функцій розподільних центрів. Використовується принцип безперервного поповнення запасів, відповідно до якого розширено повноваження постачальників у забезпеченні необхідного обсягу партії поставки та термінів поставки.
<i>DDT</i>	Дозволяє досягти максимального скорочення часу реагування підприємства на зміну попиту шляхом швидкого поповнення запасів у тих точках ринку, де прогнозується зростання такого попиту, поліпшує координацію та взаємовідносини виробників, посередників і роздрібних торговців як ланок інтегрованого логістичного ланцюга.
<i>DRP</i>	<i>DRP I</i> (система управління та планування дистрибуції продукції) дозволяє не тільки враховувати кон'юнктуру, а й активно впливати на неї. Ця система забезпечує стійкі зв'язки постачання, виробництва та збуту. Кінцева функція системи <i>DRP I</i> – планування транспортних перевезень. У системі обробляються заявки на транспортне обслуговування, складаються та коригуються в реальному масштабі часу графіки перевезень. У концепції <i>DRP II</i> (планування ресурсів у розподілі) вирішуються завдання середньострокового і довгострокового прогнозування купівельного попиту, системи показників роботи складів та інші параметри.
<i>E-SKLAD</i>	Єдиний комплекс, який містить програмне забезпечення, принтери штрих-кодів, радіо термінали або термінали збору даних. Основне призначення системи – автоматизація оперативного управління всіма складськими процесами. Вона дозволяє діловим партнерам контролювати окремі операції на власному складі через Інтернет. У системі реалізовано такий набір функцій складу: прийняття, розміщення, поповнення запасів, відбір і відвантаження товарів, інвентаризація.
<i>CALS-технології</i>	Комплексна системна стратегія підвищення ефективності, продуктивності та рентабельності процесів виробничо-господарської діяльності підприємства, що безпосередньо впливає на конкурентоспроможність його продукції. Завданням даної концепції є підвищення ефективності діяльності всіх учасників процесу створення, виробництва та користування продуктом за рахунок прискорення процесів дослідження й розробки виробу; надання виробу нових властивостей; скорочення витрат; підвищення рівня сервісу у процесах виробництва виробу, його експлуатації та технічного обслуговування.

Складено за даними: [2, с. 220–225; 3, с. 92–94; 4; 5, с. 275–277; 6, с. 66; 7, с. 139, 143].

Комплекс сучасних інформаційних систем і логістичних концепцій, що застосовуються на підприємствах, систематизовано за процесним підходом (табл. 2).

Таблиця 2

Систематизація інформаційних систем і логістичних концепцій,
що застосовуються на підприємствах

Процеси	Зміст інформаційних систем і логістичних концепцій
Проектування	<i>CAD</i> – підтримане комп'ютером проектування виробів <i>CAM</i> – підтримане комп'ютером виготовлення
Планування	<i>CAP</i> – підтримане комп'ютером планування <i>CAE</i> – комп'ютерна підтримка розрахунків і симуляції (імітації) <i>CRP</i> – планування необхідних потужностей <i>FRP</i> – планування фінансових ресурсів
Організація постачання	<i>MRP</i> – планування матеріальних потреб <i>MRPII</i> – планування ресурсів <i>ERP</i> – інтегроване планування засобів підприємства
Управління виробництвом	<i>CIM</i> – комп'ютерне інтегроване виготовлення <i>OPT</i> – оптимізація технології виробництва <i>PPC</i> – планування та управління виробництвом <i>PC</i> – контроль виробництва <i>LP</i> – «ощадне виробництво»
Управління складським господарством	<i>WMS</i> – система управління складом <i>E-SKLAD</i> – автоматизована система управління складом
Управління процесом обслуговування споживачів	<i>CRM</i> – система управління взаємовідносинами зі споживачами <i>QR</i> – система обслуговування споживачів <i>ECR</i> – система ефективного відгуку споживачів
Управління дистрибуцією	<i>DRP I</i> – система управління та планування дистрибуції продукції <i>DRP II</i> – планування ресурсів у розподілі
Управління якістю	<i>AQ</i> – аналіз якості <i>CAQ</i> – підтриманий комп'ютером контроль якості <i>SQC</i> – статистичний контроль якості <i>TQC</i> – комплексний контроль якості <i>TQM</i> – комплексне управління якістю
Контролінг	<i>C</i> – контролінг <i>CONWIP</i> – система постійного контролю в процесі роботи

Складено за даними: [2, с. 220–225; 3, с. 92–94; 4; 5, с. 275–277; 6, с. 66; 7, с. 139, 143].

Впровадження систем інформаційного забезпечення організації логістичної діяльності на підприємствах сприятиме:

- ✓ зниженню рівня виробничих запасів до 60%;
- ✓ скороченню часу виготовлення продукції за рахунок узгодження процесних ланцюгів до 50%;
- ✓ зростанню прибутку на 30% на основі оптимізації процесу створення доданої вартості та зменшення транзакційних витрат;
- ✓ підвищенню якості продукції на 30%;

- ✓ збільшенню обороту та частки ринку на 55% шляхом поліпшення реакційної здатності системи і зміни відносин зі споживачами;
- ✓ скороченню рівня адміністративних витрат на продажі та маркетингу;
- ✓ підвищенню якості документообігу;
- ✓ зниженню витрат на збут, маркетинг і підтримку клієнтів на 10–15%;
- ✓ підвищенню точності прогнозування продажів до 80%;
- ✓ зменшенню часу на виконання поточних операцій на 25–30%;
- ✓ зростанню прибутковості продажів на 15–20%.

Список використаної літератури

1. Трушкіна Н.В. Логістичні концепції на промисловому підприємстві в умовах глобалізації ринку / Н.В. Трушкіна, Ю.З. Драчук, Ю.С. Залознова // Проблеми економіки. – 2016. – № 3. – С. 228-238.
2. Пономаренко В.С. Логістичний менеджмент / В.С. Пономаренко, К.М. Таньков, Т.І. Лепейко; за ред. В.С. Пономаренка. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 440 с.
3. Логістика: теорія та практика / В.М. Кислий, О.А. Біловодська, О.М. Олефіренко, О.М. Смоляник. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.
4. Кондратюк Д.М. Суть концепцій логістики та перспективи їх застосування у сільськогосподарській діяльності [Електронний ресурс] / Д.М. Кондратюк. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Chem_Biol/Vzhnau/2011_1/179.pdf.
5. Логістичний менеджмент фармацевтичного виробництва: монографія / О.В. Посилкіна, Р.В. Сагайдак-Нікітюк, Г.В. Загорій та ін.; за заг. ред. О.В. Посилкіної. – Харків: Нац. фармацевтичний ун-т, 2011. – 772 с.
6. Пакула Н.М. Огляд ринку сучасних програмних продуктів, спрямованих на вирішення логістичних завдань / Н.М. Пакула, Р.В. Сагайдак-Нікітюк // Логистика: проблемы и решения. – 2012. – № 6 (43). – С. 60-70.
7. Економіка логістики / Є.В. Крикавський, О.А. Похильченко, Н.В. Чорнописька та ін.; за заг. ред. Є.В. Крикавського, О.А. Похильченко. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2014. – 640 с.

*Шелест О.О., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту Дейнега І.О.
Рівненський державний гуманітарний університет
shelestolya98@gmail.com*

РИНКОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

У наш час Інтернет-торгівля є досить популярною, адже сучасний світ йде в ногу з новими інформаційними технологіями. Безперервно зростаючі темпи розвитку інформаційних технологій сприяють появі нових форм у бізнесі. Однією з таких форм стала Інтернет-торгівля. Наразі, ведення крупного бізнесу без використання інформаційних, а саме Інтернет-технологій практично неможливе. Торгівля через мережу Інтернет дозволяє представити товари споживачам швидше, без зайвих затрат, а також розширити канали збуту товарів. Її переваги досить прості – покупці не мають необхідності стояти в чергах довго обираючи товар, а можуть порівняти характеристики онлайн та замовити обрані товари з доставкою. Проникнення мережі Інтернет та розвиток платіжних систем в Україні пришвидшують темпи розвитку ринку загалом.

Сьогодні 40% угод купівлі-продажу товарів та послуг в Україні здійснюються онлайн. Покупки в інтернеті вигідні та зручні: завжди великий вибір, вартість продукції значно нижче, ніж в магазинах офлайн та можна придбати ексклюзивну річ, яку не знайти в звичайних магазинах [1].

Станом на 2017 рік, об'єм Інтернет-ринку в Україні становить 1,5%, в той час як у Європі – 10%, а в Америці – 13%. Якщо оцінювати об'єм Інтернет-ринку в млрд. дол., то Україна має показник 1,5 млрд. дол., Росія – 12 млрд. дол., Німеччина – 35,2 млрд. дол., Великобританія – 52,1 млрд. дол., а США – 184 млрд. дол.. Порівнюючи показники Інтернет-продажів у розрізі на душу населення, маємо такі показники: Україна – 33 дол., Росія – 84 дол., Німеччина – 433 дол., США – 586 дол., Великобританія – 827 дол. [2]. Отже, з вищесказаного можна зробити висновки, що Україна має один із найнижчих

показників інтернет-торгівлі серед країн світу. Однією з основних причин цього є недовіра українців онлайн покупкам та існування багатьох фейкових магазинів.

Сьогодні в Україні налічується 21,9 млн користувачів Інтернету, що складає 58% населення. За даними UADM та Ecommerce Foundation у 2015 році налічувалося лише 3,7 млн таких покупців, що становить 8,4% від усього населення. За приблизними оцінками в Україні працює від 7 до 10 тисяч інтернет-магазинів. Половина із них займається реалізацією побутової електроніки. Дослідження компанії Appleton Mayer свідчать, що найбільш популярні сегменти інтернет-торгівлі в Україні – це комп'ютери та оргтехніка (включаючи комплектуючі), побутова техніка та книги. Крім того, із загальною кількістю опитаних компанією споживачів 27% купували через всесвітню павутину мобільні телефони та аксесуари, 22% – квитки, 16% – сувенірно-подарункові товари, 12% – їжу та напої, 11% – товари для дітей, 9% – канцтовари, 8% – фото- та аудіотехніку [3].

Купівельна активність українців протягом останніх років була хаотичною. Окрім сезонних активностей, ринок гостро реагував на нестабільність курсу. Деяке пожвавлення зумовила видача коштів збанкрутілими банками. Незважаючи на всі складнощі, як і в попередні роки, найбільшими сегментами e-commerce в Україні залишається «Електроніка і побутова техніка» та «Fashion (одяг і взуття)».

Незважаючи на складну ситуацію на ринку електроніки і побутової техніки в онлайн-торгівлі, цей сегмент продовжує утримувати лідерство. Обсяг сегменту «Електроніка і побутова техніка» за підсумками року склав \$500 млн. На другому місці – сегмент «Fashion (одяг і взуття)». За результатами дослідження, його обсяг склав \$143 млн. [4].

Найпопулярнішими інтернет-магазинами в Україні є: rozetka (.ua/.com.ua); allo.ua; citrus.ua; foxtrot.com.ua; eldorado (.ua/.com.ua); moyo.ua; makeup.com.ua; lamoda.ua; leboutique.com; mobilluck.com.ua [5].

В Україні спостерігається бурхливий розвиток і адаптація Інтернет-торгівлі. Основними драйверами розвитку Інтернет-торгівлі можна вважати зростання конкуренції Інтернет-магазинів та динаміку розвитку електронних платежів.

Для підвищення інтенсивності Інтернет-торгівлі в Україні першочерговою є реалізація таких заходів: розвиток інфраструктури електронної комерції, забезпечення безпеки особистих даних клієнтів і прав інтелектуальної власності, підвищення поінформованості користувачів Інтернету щодо електронної оплати картою.

Список використаної літератури

1. Міжнародна система продажів та купівель – прорив в інтернеті торгівлі [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/04/4/623439/> (25.03.18).
2. Інтернет-торгівля в Україні: 15 слайдів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://netpeak.net/ru/blog/15-slaydov-o-tom-kak-razvivaetsya-rynok-elektronnoy-kommercii-v-ukraine/> (25.03.18).
3. Боярунець А. Інтернет-магазини: попереду торгівлі усієї [Електронний ресурс] / А. Боярунець. - Режим доступу : <http://ua.forua.com/analytics/2012/10/23/080012.html> (25.03.18).
4. 3,7 млн українців купували товари в інтернет-магазинах у 2015 році [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://watcher.com.ua/2016/07/18/3-7-mln-ukrayintsiv-kupuvaly-tovary-v-internet-mahazynah-u-2015-rotsi/> (25.03.18).
5. Топ-10 самых посещаемых украинских интернет-магазинов [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <https://mind.ua/ru/publications/20175623-top-10-samyh-poseshchaemyh-ukrainskih-internet-magazinov> (25.03.18).

*Шпортко Г.Ю., к.т.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Яковлева А.О., студентка
Національна металургійна академія України
gshportko@gmail.com*

СИСТЕМА ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність діяльності підприємства ґрунтується на наявності максимально повного і ефективного використання ресурсів, мінімізації витрат виробництва і комплексу ризиків. Всі перераховані завдання можна вирішити за допомогою застосування на підприємстві нових інформаційних технологій. Їх використання позитивно впливає на процедуру управління, а також поточний і прогностичний стан підприємства. В основі підвищення ефективності діяльності підприємства лежить формування системи інформаційно-аналітичного забезпечення.

Система інформаційно-аналітичного забезпечення являє собою сукупність інструментів (правил, методів, форм, і т.п.), за допомогою яких відбувається формування інформаційних потоків з метою своєчасного і якісного досягнення цілей і завдань підвищення ефективності виробництва, забезпечення його ефективного функціонування та вдосконалення. Формування такої системи в рамках процесу виробництва і управління передбачає вирішення наступних завдань:

- визначення складу елементів системи, їх розміщення в просторі;
- встановлення характеру взаємозв'язків елементів системи і формування структури взаємин;
- розробка правил і регламентів організаційних процесів в системі, створення комплексу організаційно-планових і нормативних документів, що містять основні положення цих регламентів;

– встановлення коопераційних відносин між учасниками виробництва і управління в процесі діяльності підприємства, розробка документообігу.

Основним компонентом системи є інформаційні потоки. Інформаційний потік слід розуміти як сукупність інформації, яка циркулює на підприємстві, всередині нього, а також у зв'язку із зовнішнім середовищем, яка всебічно характеризує його виробничо-господарську діяльність, і яка необхідна для управління та контролю за здійсненням цієї діяльності. Структура інформаційних потоків між підрозділами підприємства може бути різною в залежності від специфіки ієрархічної структури, порядків, що склалися, а також ряду інших факторів.

В рамках етапів по організації системи інформаційно-аналітичного забезпечення інформаційні потоки треба виявити, сформувати, визначити їх основні параметри, класифікувати, згрупувати, скласти схему їх руху в просторі та часі, здійснити координацію, регулювання та контроль за їх рухом з ціллю підвищення ефективності виробництва.

При цьому необхідно встановити порядок складання, оформлення, надання, реєстрації, узгодження і затвердження відповідних документів; здійснити вибір характеру управлінських, технологічних, соціальних, інформаційних, коопераційних, обслуговуючих зв'язків та розробити документообіг (паперовий та/або електронний) всередині і між ланками процесу виробництва для забезпечення підвищення його ефективності.

Запровадження на етапі організації системи інформаційно-аналітичного забезпечення тільки класичного паперового документообігу за даними обстеження, яке проводили в Siemens Business Services у деяких компаніях (опубліковані в журналі iBusiness, № 4, 2000 р.) [1] має деякі особливості:

- 30 % часу робочих груп витрачається на пошуки та погодження документів;
- 6 % документів безповоротно губляться;
- кожний внутрішній документ копіюється до 20 разів;

- за використання електронного документообігу зростає продуктивність праці персоналу на 20–25 %;
- вартість архівного збереження електронних документів на 80 % нижча порівняно з їхніми паперовими копіями.

Тому для оперативного інформаційно-аналітичного забезпечення ефективності діяльності підприємства необхідна автоматизація документообігу. Щоби уникнути додаткових витрат під час реєстрації документа у разі автоматизації діловодства необхідно доповнити її запровадженням електронного документообігу.

Система електронного документообігу, крім завдань автоматизації діловодства, забезпечує регламентований і формально контрольований рух документів підприємства на основі інформаційних і комунікаційних технологій, які орієнтовані на роботу з електронними документами.

Завданнями для реалізації системи електронного документообігу є [2]:

- інтеграція технологій підготовки всіх видів електронних документів в єдиний процес;
- заміна паперового потоку документів переміщенням електронних документів за заданими маршрутами по локальній мережі;
- автоматизація процесу проходження документів як всередині підприємства, так і за його межами;
- створення порядку проходження документів (розробка, узгодження, затвердження документів) відповідно до чинних нормативів і стандартів підприємства;
- автоматизація адміністративно-управлінських функцій (формування та надання вказівок, розпоряджень, контроль за їх виконанням);
- організація та контроль роботи персоналу, облік і планування робочого часу;
- забезпечення оперативного обміну по локальній мережі офіційними документами (службовими записками, листами, заявками, нормативними

матеріалами і т.п.) для організації взаємодії персоналу, окремих підрозділів підприємства;

- реалізація розсилки і прийому документів через зовнішні системи (факс, електронна пошта; веб-сайт або портал);
- формування і накопичення бази даних або архівів електронних документів будь-яких типів з можливостями багатокритеріального пошуку як по змісту документів, так і по складним логічним умовам;
- інтеграція та підтримка електронного документообігу з програмами супроводу бізнес-процесів підприємства.

Електронний документообіг – це ефективний інструмент системи інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності кожного промислового підприємства.

Формування системи інформаційно-аналітичного забезпечення підвищить ефективність діяльності підприємства за рахунок:

- наявності інформації, необхідної для забезпечення процесу підвищення ефективності виробництва;
- надання необхідної інформації в потрібному місці і в умовний час;
- змісту інформації, яка відповідає запитам виконавців;
- мінімізації витрат на організацію інформаційних потоків.

Список використаної літератури

1. Режим доступу до ресурсу: <http://www.microsoft.com/>
2. Плешакова-Боровинська Марина. Системи електронного документообігу в діяльності промислових підприємств / Марина. Плешакова-Боровинська // Вісник Книжкової палати. – 2012. – № 7. – С. 35-38. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkp_2012_7_10