

**ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТОРГОВЕЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**



*Збірник
студентських наукових праць*

Випуск XXV

Частина II

Чернівці, 2020

Збірник студентських наукових праць Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Частина II. – Випуск XXV. – Чернівці, 2020. – 280 с.

До збірника наукових праць увійшли статті, які містять результати студентських досліджень у галузі міжнародної економіки, економіки підприємства, менеджменту, обліку, аналізу тощо.

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

© ЧТЕІ КНТЕУ, 2020

Підписано до друку 20.02.2020 р.

Зміст

ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ, ГАЛУЗЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Андрон Д. , 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Менеджмент» Наук. кер. - Вдовічен А.А. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ: СУТЬ, ОСОБЛИВОСТІ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ	10
Бежан В. , 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Менеджмент» Наук. кер. - Вдовічен А. А. КАДРОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	12
Біволаріу В. , 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Менеджмент» Наук. кер. - Вдовічен А. А. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ: МЕТОДИ ОЦІНКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПОКРАЩЕННЯ	14
Біволаріу А. , 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Менеджмент» Наук. кер. - Вдовічен А. А. КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ФАКТОР УСПІХУ ПІДПРИЄМСТВА	16
Боднараш І. , 2 курс (ОС «бакалавр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ, Спеціальність «Менеджмент» Наук. кер. - Долга Г.В. УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	18
Боднараш І. , 2 курс (ОС «бакалавр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ, Спеціальність «Менеджмент» Наук. кер. - Урсакий Ю.А РЕБРЕНДИНГ ЯК НАПРЯМ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	21
Боднарюк М. , 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Менеджмент» Наук. кер. - Вдовічен А.А. СУТЬ ТА ЧИННИКИ ВИЛИВУ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА	24
Ващук В. , 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Менеджмент» наук. кер. - Чичун В. А. ВНУТРІШНЬОФІРМОВЕ АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ	26
Гонца І. , 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Менеджмент» Наук. кер. - Полянко В.В. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ	28
Григоряк А., Ілюк Т. , 4 курс (ОС «бакалавр»), ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ Спеціальність «Менеджмент організацій» Наук. кер. - Р. М. Гищук СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ У ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ ВІДНОСИНАХ І ЇХНЯ ЕФЕКТИВНІСТЬ	30
Гудзь Н. , 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Менеджмент» Наук. кер. - Хитрова О.А. КОНТРОЛІНГ НА ПІДПРИЄМСТВІ:СУТЬ ТА ВИДИ	33
Гуменюк І. , 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Менеджмент» Наук. кер. - Хитрова О.А. НЕМАТЕРІАЛЬНА МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ:СУТЬ ТА ВИДИ	35
Гуцуляк Ю. , 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Економіка», спеціалізація «Економічна кібернетика» Наук. кер. - Лучик В.Є. МОДЕЛЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ	37
Іванчук А.-А. , 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ, Спеціальність «Менеджмент», спеціалізація «Менеджмент організацій торгівлі» Наук. кер. - Кифяк В. Ф. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ КЕРІВНИКА ПІДПРИЄМСТВА	39

Каланча А., 2 курс (ОС «бакалавр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ, Спеціальність «Менеджмент», спеціалізація «Менеджмент організацій торгівлі» Наук. кер. - Урсакий Ю.А. УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ЗАСАДАХ АУТСОРСИНГУ	42
Ковальова К., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ, Спеціальність «Менеджмент», спеціалізація «Менеджмент організацій торгівлі» Наук. кер. - Долга Г.В. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РЕСТОРАННИМ ГОСПОДАРСТВОМ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ	45
Крижановська Є., 4 курс (ОС «бакалавр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ, Спеціальність «Менеджмент» Наук. кер. - Долга Г.В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ САМОМЕНЕДЖМЕНТУ: УМОВИ ВИНИКНЕННЯ ТА РОЗВИТКУ	47
Крижановська Є.С., Зоріна Т.Я., 4курс (ОС «бакалавр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Менеджмент», спеціалізація «Менеджмент організації торгівлі» Наук. кер. - Безродна С.М. ОЦІНКА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ В РЕЗУЛЬТАТІ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ	49
Круглянко А. В., 2 курс, (ОС «магістр»), ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Менеджмент» Наук. кер. - Хитрова О. А. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ	52
Лупул О., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Менеджмент» Наук. кер. - Кифяк В.Ф. СОЦІАЛЬНА СКЛАДОВА УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ: СУТЬ, ПРИНЦИПИ ТА СПОСОБИ ОЦІНКИ	54
Марчук О., 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Економіка», спеціалізація «Економічна кібернетика» Наук. кер. - Лучик В.Є. МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	56
Матковська Л.А., 1 курс (ОС «Магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Менеджмент і адміністрування», спеціалізація «Менеджмент організацій торгівлі» Наук. кер. – Гут Л.В. СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	58
Мельник Д., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ, Спеціальність «Менеджмент», спеціалізація «Менеджмент організацій торгівлі» Наук. кер. - Долга Г.В. ЕФЕКТИВНІСТЬ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ТА КРИТЕРІЇ ЇЇ ОЦІНКИ	60
Мимка А., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Менеджмент» Наук. кер. - Вдовічен А. А. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: СУТНІСТЬ, ПРЕДМЕТ ТА ФУНКЦІЇ	63
Михайлюк Д., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Менеджмент» Наук. кер. - Хитрова О.А. ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	65
Нагірняк А., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ, Спеціальність «Менеджмент», спеціалізація «Менеджмент організацій торгівлі» Наук. кер. - Кифяк В.Ф. УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ	67
Панченко-Вагнер Е., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Менеджмент» Наук. кер. - Полянко В.В. НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	71
Покідкін В., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Менеджмент» Наук. кер. - Вдовічен А. А. УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ: СУТЬ МЕТОДИ ТА ПРИНЦИПИ	72
Порожнюк І.А., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Менеджмент» Наук. кер. – Урсакий Ю. А., ХАРАКТЕРИСТИКА МОДЕЛІ І МЕХАНІЗМУ ГАРМОНІЗАЦІЇ Й АКТИВІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	74

Рашковська Н. , 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ, Спеціальність «Менеджмент», спеціалізація «Менеджмент організацій торгівлі» Наук. кер. - Долга Г.В. УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ	77
Рудан Т.В. , 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. - Євдошак В.І. СТАН ТА РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ	80
Строжук В. , 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ, Спеціальність «Менеджмент», спеціалізація «Менеджмент організацій торгівлі» Наук. кер. - Долга Г.В. УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ АЛЬТЕРНАТИВАМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	82
Татарин І. , 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Менеджмент» Наук. кер. - Кифяк В.Ф. ПРОЦЕС ЛОГІСТИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ: СУТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ	86
Тодорюк В. , 2 курс (ОС «магістр»), ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ Спеціальність «Менеджмент організацій» Наук. кер. - Р.М. Гищук АУТСОРСИНГ ЯК СУЧАСНИЙ МЕТОД ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНОЮ СИСТЕМОЮ ПІДПРИЄМСТВА	88
Топор К. , 2 курс (ОС «бакалавр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Менеджмент», спеціалізація «Менеджер митної справи» Наук. кер. - Лошенко І. Р. ІННОВАЦІЙНІ МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	90
Шова Б. , 2 курс (ОС «магістр»), ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Менеджмент» Наук. кер. – Полянко В. В. ВПРОВАДЖЕННЯ CRM-СИСТЕМИ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	93

ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Андрухів М. П. , 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ Спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. – Маначинська Ю.А ОБЛІК ВИРОБНИЦТВА І СОБІВАРТОСТІ ОРГАНІЧНОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ: ОКРЕМІ АСПЕКТИ	96
Антонюк А. , 2 курс (ОС «бакалавр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Маркетинг» Наук. кер. Багрій К.Л. ВАЖЛИВІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ СТАТИСТИЧНИХ МЕТОДІВ ДЛЯ ОЦІНКИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЯВИЩ І ПРОЦЕСІВ	98
Башук Д.С. , 2 курс (ОС «магістр»), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. - Лучик С.Д. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ	100
Бойчук І. , 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. Багрій К.Л. УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ З МЕТОЮ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ	103
Бологан Т. , 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. Скрипник Н.В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ ЦІЛЕЙ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ	105

Борденюк (Харина) М. В., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. - Рилєєв С. В.	107
ОКРЕМІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ АНАЛІЗУ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА	
Борейко О.В., 2 курс, (ОС «магістр»), ФОФЕД, ЧТЕІ КНТЕУ, спеціальність «Облік і оподаткування», Наук.кер. - Мустеця І.В.	112
СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ З МЕТОЮ ОБЛІКУ	
Бортейчук Ю. М., 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД, ЧТЕІ КНТЕУ Спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. – Маначинська Ю.А.	115
СИСТЕМА ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ: АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ	
Брусалінська Д., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ Спеціальність «облік і оподаткування» Наук.кер. - Романчук А.Л.	118
ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ КОНТРОЛЬНИХ ПРОЦЕДУР ЩОДО ОПЕРАЦІЙ ІЗ ГРОШОВИМИ КОШТАМИ	
Бужора І. М., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування», Наук. кер. - Рилєєв С. В.	122
НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ: СУТНІСТЬ ТА ПОРІВНЯННЯ ОКРЕМИХ ПОЛОЖЕНЬ ВІТЧИЗНЯНИХ Й МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ	
Гаврищук М. М., 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ Спеціальність «облік і оподаткування» Наук. кер. – Маначинська Ю.А.	125
НОРМАТИВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА МАРКЕТИНГ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ	
Галагоц А., 2 курс (ОС «бакалавр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Менеджмент» Наук. кер. - Багрій К.Л.	128
БЮДЖЕТНИЙ ДЕФІЦИТ: ПРИЧИНИ ТА МЕТОДИ ЙОГО ПОДОЛАННЯ	
Гинцарь А., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук.кер. - Скрипник Н.В.	132
УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	
Гончар Є.М., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНЕУ Спеціальність «Облік і оподаткування» Наук.кер. - Романчук А.Л.	134
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ У СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ	
Долінська А.М., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. - Рилєєв С. В.	137
ОГЛЯД ОКРЕМИХ АСПЕКТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ	
Дубець С., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. - Скрипник Н.В.	139
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ	
Дудка М., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. - Скрипник М.Є.	142
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА	
Єсипчук В.В., 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ Спеціальність «облік і оподаткування» Наук. кер. – Євдощак В.І.	145
УЗАГАЛЬНЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ДОХОДИ В ОБЛІКОВИХ РЕГІСТРАХ ТА ЗВІТНОСТІ	
Зігрюк В., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. - Скрипник Н.В.	148
ХАРАКТЕРИСТИКА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ АУДИТОРСЬКОЇ ПЕРЕВІРКИ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ	

Іванчук Г., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. - Скрипник М.Є. ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА	150
Івасюк А., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. - Лучик С.Д. АНАЛІЗ ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	153
Ісарук У., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. - Скрипник М.Є. УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ВИТРАТ ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ	155
Кабанюк (Прокоп'юк) Н. В., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування», наук. кер. Рилєєв С. В. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ГРОШОВИЙ ПОТІК»: КРИТЕРІЇ ТА ПОЗИЦІЇ ДОСЛІДНИКІВ	158
Кедик М., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. - Скрипник М.Є. ЗАРУЇЖНИЙ ДОСВІД МОТИВАЦІЇ І ОПЛАТИ ПРАЦІ	162
Клебанович З., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. - Лучик С. Д. АНАЛІЗ ДОХОДІВ БЮДЖЕТУ ОБ'ЄДНАНОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ	165
Ковальчук А., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук.кер. - Романчук А.Л. ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА: ІСТОРИЧНИЙ РАКУРС	168
Колот О., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «облік і оподаткування» Наук.кер. - Романчук А.Л. АУДИТ ПРИБУТКУ: ОРГАНІЗАЦІЙНІ І МЕТОДИЧНІ ПИТАННЯ	172
Константинюк О.В., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. - Скрипник М.Є. СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ТА ЇЇ РОЛЬ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	175
Корнівський С.В., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. - Лучик С.Д. АНАЛІЗ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ ТА ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА	179
Костенюк Ю., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «облік і оподаткування» Наук.кер. - Романчук А.Л. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ БАЛАНС: ЙОГО ЗМІСТ ТА МІСЦЕ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА	182
Кошут В., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. - Скрипник Н.В. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	185
Кривенька О.О., 2 курс, (ОС «магістр»), ФОФЕД, ЧТЕІ КНТЕУ, спеціальність «Облік і оподаткування» Наук.кер. - Мустєца І.В. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ГРОШОВІ ПОТОКИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА»	188
Крикливець К.В., 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД, ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «облік і оподаткування» Наук. кер. - Євдошак В.І. УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ	191
Кукурудзяк А., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. - Скрипник М.Є. МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА У ПЛАНУВАННІ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ	193

Куліковська Ю.Д. , 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ, спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. - Лучик С.Д. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	196
Лазорик О.М. , 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» наук. кер. Рилєєв С. В. ОКРЕМІ МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ (АУДИТУ) ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА	198
Лендел К. , 2 курс (ОС «бакалавр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» Наук. кер. - Багрій К.Л. ВАЖЛИВІСТЬ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ	203
ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ПИТАННЯ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ Лягу Д. , 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ Спеціальність «облік і оподаткування» Наук.кер. - Романчук А.Л.	207
Матейчук М.В. , 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. - Рилєєв С. В. ВПЛИВ ОКРЕМИХ ГАЛУЗЕВИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ НА ПОБУДОВУ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ДЕРЕВООБРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	210
Мельник І. , 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. - Лучик С.Д. АНАЛІЗ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	214
Мельничук Л. Д. , 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ Спеціальність «облік і оподаткування» Наук. кер. – Маначинська Ю.А. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ПРОБЛЕМИ СЬОГОДЕННЯ	217
Миронюк А. Г. , 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ Спеціальність «облік і оподаткування» Наук. кер. – Євдошак В.І. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	220
Моїсєєва К. Д. , 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ Спеціальність «облік і оподаткування» Наук. кер. – Маначинська Ю.А. ОСНОВНІ РІВНІ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЇ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ ВИТРАТ Й ДОХОДІВ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	224
Незвищук В. , 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування» Наук. кер. Вудвуд В.В. УПРАВЛІННЯ МЕТОДАМИ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА	227
Овчинникова О. І. , 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ Спеціальність «облік і оподаткування» Наук. кер. – Маначинська Ю.А. УДОСКОНАЛЕННЯ СИНТЕТИЧНОГО ОБЛІКУ ТОВАРНИХ РЕСУРСІВ НА ТОРГОВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	229
Павлюк М.В. , 2 курс, (ОС «магістр»), ФОФЕД, ЧТЕІ КНТЕУ, спеціальність «Облік і оподаткування» Наук.кер. - Мустєца І.В. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ФІНАНСУВАННЯ МЕДИЧНИХ ЗАКЛАДІВ	232
Падиніч С. , 3 курс (ОС «бакалавр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування» Наук. кер. Багрій К.Л. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ГАРМОНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ З МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ	234
Паламарюк Ю.І. , 2 курс, (ОС «магістр»), ФОФЕД, ЧТЕІ КНТЕУ, спеціальність «Облік і оподаткування» Наук.кер. Мустєца І.В. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ КОМУНАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	237

Пецеля В., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. - Багрій К.Л. ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ПЕРМАНЕНТНОЇ ЕКОНОМІКИ	240
Пшеничка (Метрусь-Марущак) Т. В., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. - Рилєєв С. В. СТРАТЕГІЧНИЙ АУДИТ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ПЕРСПЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ	242
Радкевич Р., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. - Скрипник Н.В. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	245
Рудик К., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. Скрипник Н. В. ПРИЗНАЧЕННЯ ТА ЗМІСТ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	248
Сандуляк О.О., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. - Лучик С.Д. АНАЛІЗ НАЯВНОСТІ, РУХУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	250
Семчук М., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. - Скрипник М.Є. ОСНОВНІ ЗАСОБИ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ	253
Сеник Б.С., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. - Лучик С.Д. АНАЛІЗ ВИТРАТ ТА СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	256
Сопівник Л., 2 курс (ОС «Бакалавр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Економічна кібернетика» Наук, кер. - Багрій К.Л. ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ДЕМОГРАФІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ	259
Спащук Т., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ, Спеціальність «Менеджмент», спеціалізація «Менеджмент організацій торгівлі» Наук. кер. - Долга Г.В. УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ	261
Станчу О., 2 курс (ОС «бакалавр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Менеджмент організації торгівлі» Наук. кер. - Багрій К.Л. АНАЛІЗ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ	264
Фроляк Н.М., 2 курс (ОС «магістр»), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ спеціальність «Облік і оподаткування» Наук. кер. - Лучик С.Д. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА ЕЛЕКТРОТРАНСПОРТУ	266
Чебан А. О., 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ Спеціальність «облік і оподаткування» Наук. кер. – Маначинська Ю.А. СИНТЕТИЧНИЙ ОБЛІК ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ НА АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ: НОРМАТИВНИЙ АСПЕКТ	270
Шкурган Л.Б, 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ Спеціальність «облік і оподаткування» Наук. кер. – Євдошак В.І. УДОСКОНАЛЕННЯ СИНТЕТИЧНОГО ТА АНАЛІТИЧНОГО ОБЛІКУ ЗАТРАТ У ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ)	273
Юрчелюк Н.В., 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ Спеціальність «облік і оподаткування» Наук. кер. – Євдошак В.І. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ТА ОБЛІКУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	276

У статті визначено основні завдання управління персоналом, основне з яких, найбільш ефективне використання здібностей співробітників відповідно до цілей підприємства та суспільства. Проаналізовані підходи щодо відбору персоналу. На основі проведеного дослідження запропоновано рекомендації щодо удосконалення процесу набору персоналу на підприємств.

The main tasks of personnel management are defined in the article, the main of which, the most effective use of the abilities of employees in accordance with the goals of the enterprise and society. Personnel selection approaches are analyzed. Recommendations for improving the recruitment process for enterprises are proposed based on the analysis.

Актуальність управління персоналом в наш час зумовлена тим, що процеси соціально-економічних змін, в яких функціонує підприємство, неможливі без зміни вимог до співробітників і в першу чергу до самого управління персоналом. Слід відмітити, що найважливішим фактором ефективної роботи кожного підприємства є своєчасна і високоякісна підготовка, перепідготовка і підвищення кваліфікації персоналу, що сприяє великому діапазону їхніх теоретичних знань, практичних умінь і навичок.

Систему управління персоналом, особливості розвитку на сучасному етапі вивчали такі науковці як: Крушельницька О. В., Новак В.О., Бондаренко Н. В., Пантелєєв М.С., Овод М.В., Гавриш О. А., Довгань Л. Є., Крейдич І. М., Семенченко Н. В., Іваровська Н. В.

Метою даного дослідження є розкриття сутності системи управління персоналом, а саме його особливостей та закономірностей. Предметом є завдання, особливості та показники ефективного управління персоналом. Виходячи із мети, завданнями є:

- визначити основні завдання управління персоналом;
- опрацювати підходи щодо відбору персоналу;
- запропонувати рекомендації щодо удосконалення процесу набору персоналу на підприємств.

Управління персоналом - це цілеспрямована і спільна діяльність керівництва організації. До нього відносяться керівники підприємства, а також інші фахівці, які відповідальні за вироблення дієвої концепції політики кадрового справи і індивідуальних методологічних основ управління працівниками організації. В ході керівництва співробітниками повинна бути вироблена чітка система управління персоналом, організація і подальше планування роботи кадрів, проведення маркетингової політики в області персоналу, а також визначення потенціалу кожного співробітника і потреба його в організації. Система управління персоналом в широкому сенсі, це поняття означає сукупність певних методів, способів, процедур і технологій роботи з кадрами, які працюють в будь-якій організаційній структурі.

Виділяється кілька основних підходів, які формують систему управління кадрами в залежності від того, який з аспектів даного явища підлягає розгляду.

У сучасному світі поняття системи управління персоналом, як правило, включає:

- кадрове планування;
- визначення існуючої потреби в наймі працівників;
- набір співробітників;
- відбір;
- наступний найм тих чи інших кадрів;
- адаптація найнятого персоналу;
- навчання кадрів;
- кар'єра;
- оцінка;
- мотиваційний компонент співробітників;
- нормування праці.

Також можна відзначити, що основним завданням управління персоналом є найбільш ефективне використання здібностей співробітників відповідно до цілей підприємства та суспільства. При цьому повинно бути забезпечено збереження здоров'я кожної людини і встановлені відносини конструктивного співробітництва між членами колективу і різними соціальними групами.

Завданням управління персоналу мають стати:

- удосконалення кадрової політики, шляхом вивчення потреб як підприємства, так і персоналу;
- використання і розвиток персоналу, шляхом систематичного проведення підвищення кваліфікації;
- вибір і реалізація стилю управління кадрами, вивчення найбільш ефективного підходу;
- організація горизонтальної координації кооперації, шляхом об'єднання зусиль як керуючої ланки, так і підлеглих;
- покращення організації робочих місць і умов праці, системи заохочення роботи персоналу;
- визнання особистих досягнень у праці, преміювання або нагородження грамотами;
- вибір економічно й соціально обґрунтованої системи оплати й стимулювання.

Відомо, що успішний розвиток виробництва в сучасних умовах в чималому ступені залежить від конкурентоспроможності персоналу. А вона досягається постійною підготовкою персоналу, підвищенням їх кваліфікації та стратегічним визначенням їх кількості та професійною орієнтацією в даний момент і на даному виробництві. Але що склалася в Україні державна політика в сфері людських ресурсів виявилася неефективною: істотно ослаблена професійна школа, відсутня система розвитку персоналу підприємств, зруйновані колишні зв'язки між професійною освітою і професійною працею. Ринок професій і ринок освітніх послуг України практично не пов'язані [1, с.22]. Тому перед сучасними менеджерами стоїть

завдання визначення ефективного відбору персоналу. Новак В.О. зазначає, що у зв'язку з цим, найважливішим елементом механізму управління підприємством виступає чітко визначена система вимог до персоналу на різних етапах розвитку організації. Особливе значення, при цьому, відіграє процес набору персоналу до організації. Якість майбутніх співробітників формуються вже в процесі проектування організації.

Запропоновані та науково обґрунтовані рекомендації щодо удосконалення процесу набору персоналу на підприємстві. Серед них [2]:

- система управління персоналом, в частині підбору персоналу, може бути виділена як особливий предмет соціології управління.
- соціальні функції системи управління персоналом на сучасному етапі розвитку суспільства не повинні бути обмежені лише прагматичним завданням управління, а повинні враховувати соціальні потреби персоналу.

- закономірності управління персоналом на стадії підбору визначаються їх особливою роллю в соціальній структурі сучасного підприємства, характером взаємин з іншими елементами всієї системи управління.

До основних закономірностей, які являються об'єктивною основою пред'явлення вимог до системи й технології управління персоналом організації ставляться:

- відповідність системи управління персоналом цілям, особливостям, стану й тенденціям розвитку виробничої системи;

- системність формування системи управління персоналом;

- оптимальна комбінація централізації й децентралізації управління персоналом;

- пропорційна комбінація сукупності підсистем і елементів системи управління персоналом;

- пропорційність виробництва й управління;

- мінімізації числа щаблів управління персоналом і ряд інших закономірностей (закономірність невизначеності відгуку;

- неадекватність відображення людини людиною й неадекватність самооцінки;

- закономірність викривлення змісту інформації;

- закономірності психологічного самозахисту й ін.) [3, с.268].

Найважливішими особливостями сучасного процесу вдосконалення управління персоналом є:

- розширення повноважень виконавців на місцях і зміна форми контролю;

- спільне прийняття господарських рішень і створення атмосфери довіри на підприємстві;

- розвиток механізмів планування кар'єри для ключових працівників;

- комплексне бачення проблем і цілісний підхід до людських ресурсів у взаємозв'язку зі стратегічними установками підприємства; створення корпоративної культури інноваційного типу [4, с.12].

Це надасть можливість вирішення поточних проблем без залучення додаткових зусиль. Також сприятиме зміцненню партнерських відносин між співробітниками, які займаються вирішенням однієї проблеми.

Отже, управління персоналом ефективно настільки, наскільки успішно співробітники організації використовують свій потенціал для реалізації поставлених перед нею цілей і наскільки ці цілі є досягнутими. Для об'єднання зусиль працівників варто створити комфортні умови для роботи персоналу, дослідити найбільш ефективні засоби стимулювання та практикувати неформальні обстановки обговорення основних проблем.

Коли підприємство постійно стикається з проблемами, такими як загальне зниження продуктивності праці і високої плинності кадрів, тут потрібні більш рішучі заходи. У цьому випадку доцільним буде застосувати прийоми, орієнтовані на організацію. Вищому керівництву підприємства, можливо, доведеться переглянути цілі, стратегію і культуру організації, щоб повернути її в більш благополучний стан. Такі зміни торкаються всіх працюючих у підприємстві, і немає ніякої гарантії, що вони виявляться корисними. Але якщо вони спрацюють, усі, кому вдасться «пережити» період змін, набудуть нового відчуття цілі і приналежності до команди, що, безсумнівно, є потужним засобом конкурентоспроможності підприємства [6, с.108]. Тому важливо, при необхідності розширювати повноваження персоналу, вивчати потреби, змінювати форми та методів управління персоналом пов'язані з безперервним пошуком оптимального розв'язання складних економічних та соціально-політичних проблем. Важливим фактором, який забезпечить прискорення процесу розв'язання цих проблем є працівники з її фізичним і творчим потенціалом, здатністю до самовдосконалення та саморозвитку. Ось чому, приймаючи управлінські рішення, слід звертати увагу на психологічні та індивідуальні особливості працівників та обирати систему мотивації праці виходячи з потреб кожного працівника. Отже, науковцям і практикам важливо проводити постійні дослідження в сфері трудових відносин та формулювати свої пропозиції щодо підвищення ефективності праці за рахунок удосконалення системи управління.

Таким чином для того, щоб створити дієву систему менеджменту на підприємстві, розробити власну організаційну ідею управління персоналом, кожному підприємству необхідно виходити із власного досвіду роботи зі своїми працівниками, а крім того запозичати практику провідних вітчизняних та світових компаній.

Отже, управління персоналом - це діяльність в межах підприємства, що полягає в наборі, управлінні та забезпеченні керівництвом людей, які працюють у самому підприємстві, займаються питаннями, пов'язаними з компенсацією, наймом, управлінням, організаційним розвитком, безпекою, благополуччям, мотивацією, управлінням та підготовкою кадрів.

Управління персоналом у сучасному світі повинно мати соціальну спрямованість, орієнтуватися на інтереси працівника. При цьому рішення, що приймаються, мають відповідати не тільки інтересам виробництва, а і його соціальній складовій - колективу підприємства. Тобто управління має передбачати створення умов для поглиблення знань, підвищення кваліфікації; поліпшення мотивації з одночасним

розширенням повноважень працівників у прийнятті рішень; гнучке та адаптоване використання «людських ресурсів», підвищення активності персоналу, формування організаційної культури.

Подальші дослідження повинні бути присвячені на виявлення та подолання негативного впливу факторів на управління персоналом та підсилення їх позитивного впливу на підвищення продуктивності та ефективності праці.

Список використаних джерел:

1. Крушельницька О.В. Управління персоналом: навч. посіб. / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. — [2е вид., перероб. й доп.]. — К.: Кондор, 2005. — 304 с.
2. Новак В.О. Система управління персоналом підприємства: інноваційний підхід [Електронний ресурс] / В.О. Новак, М.С. Пімжина. — Режим доступу: <http://er.nau.edu.ua/bitstream/NAU/24214/1/>
3. Бондаренко Н.В. Формування сучасних систем управління персоналом підприємства [Електронний ресурс] / Н.В. Бондаренко, М.С.Пантелєєв, М. В. Овод. — Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua/35510/1/267-272.pdf>
4. Технології управління персоналом [Електронний ресурс] : монографія / О. А. Гавриш, Л. Є. Довгань, І. М. Крейдич, Н. В. Семенченко. — Електронні текстові дані (1 файл: 5,82 Мбайт). — Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2017. — 528 с.
5. Іваровська Н. В. Особливості сучасного управління персоналом [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/147236/11-12.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
6. Мирвода С. І. Оцінка впливу кадрових факторів на рівень конкурентоспроможності підприємства / С. І. Мирвода // Науковий вісник Ужого родського національного університету. — 2016. — Вип. 7. — Ч. 3. — С. 105 - 109.

КАДРОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Бежан В., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Менеджмент»

Наук. кер. - Вдовічен А. А.

У статті розкрито суть кадрової політики як необхідної складової забезпечення оптимального балансу діяльності на підприємстві. Представлено типову модель стратегії підприємства, де проявляються основні цілі кадрової політики. Визначено перешкоди реалізації ефективної кадрової політики та запропоновано можливі напрямки їх подолання.

The article describes the essence of personnel policy as a necessary component of ensuring the optimal balance of activity at the enterprise. A typical model of enterprise strategy is presented, where the main goals of personnel policy are manifested. Obstacles to the implementation of effective personnel policy have been identified and possible ways to overcome them have been suggested.

Актуальність даної статті полягає у визначенні місця та значення кадрової політики як необхідної складової здійснення стратегії підприємства. Реалізація мети і завдань управління персоналом здійснюється через кадрову політику. Адже кадрова політика – це важливий напрямок у роботі з кадрами, що включає набір основних принципів, які реалізуються кадровою службою підприємства. Кадрова політика як інструмент управління – це діяльність, що має на меті об'єднання зусиль всіх працівників підприємства для вирішення поставлених завдань.

Метою статті є розкриття суті кадрової політики як важливого інструменту реалізації стратегії підприємства. Для цього слід виконати завдання: розкрити суть кадрової політики; вивчити типову модель стратегії підприємства, де проявляються основні цілі кадрової політики; проаналізувати перешкоди реалізації ефективної кадрової політики та запропоновано можливі напрямки їх подолання.

Об'єктом дослідження виступає кадрова політика підприємства. Предметом є особливості її у процесі реалізації стратегії підприємства. Адже за цих умов стає можливим визначення перешкоди, щодо реалізації ефективної кадрової політики.

Особливості та роль кадрової політики досліджували: Зось-Кіор М.В.[1], Кравченко О.О. [2], Стільник В.В.[3], Горелов Д.О. [4], Большенко С.Ф.[4]. Методологічні підходи та ефективність кадрової політики описували: Хондока В.А. [7], Стрехова С.В.[8] та інші.

Зось-Кіор М.В. відмічає, що кадрова політика – один із найважливіших елементів системи управління організацією [1, с.263]. Адже саме вона може стати рушійною силою розвитку підприємства, але для цього слід встановити правильну мету у взаємозв'язку із основними із стратегічними цілями підприємства.

Основною метою кадрової політики є своєчасне забезпечення оптимального балансу процесів комплектування, збереження персоналу, його розвитку відповідно до потреб підприємства, вимог діючого законодавства та стану ринку праці [2, с.355]. Саме ці інструменти створюють комфортні умови діяльності кадрового потенціалу фірми та Кравченко О.О. стверджує, що метою кадрової політики є забезпечення оптимального балансу процесів оновлення і збереження кількісного та якісного складу кадрів у його розвитку відповідно до потреб організації. Ця політика повинна відповідати особливостям сфери діяльності підприємства, вимогам чинного трудового законодавства та стану ринку праці в регіоні [3, с.252]. Тоді стає можливим реалізація стратегії підприємства

На думку Горелов Д. О., Большенко С.Ф. стратегія – це визначення перспективних орієнтирів діяльності підприємства на основі оцінювання його потенційних можливостей і прогнозування розвитку зовнішнього середовища. Зовнішнє середовище підприємства постійно змінюється, тому стратегія підприємства повинна також постійно уточнюватись та змінюватись [4, с.12]. Тому для формування моделі ефективної кадрової політики слід визначити, які фактори можуть впливати [5]:

1. Рівень стабільності економічних, політичних факторів і законів, які формують умови діяльності організації. Наприклад, на випадок необхідності скорочувати свою діяльність, підприємство може передбачити наступні варіанти зменшення штату: припиняти найм нових працівників і скорочувати чисельність за рахунок природного вибуття та плинності персоналу; переводити наявних співробітників на інші роботи, до інших структурних підрозділів, на скорочені форми зайнятості; направляти частину працівників на тривалу перепідготовку і т.д .

2. Можливі коливання і зміни попиту на товари або послуги підприємства, посилення конкуренції на ринку. Наприклад, якщо планується посилення конкуренції на ринку, на якому функціонує підприємство, кадрова політика повинна передбачити підвищення рівня компетенцій свого персоналу (знань, навичок, умінь розв'язувати певне коло завдань, здійснювати певну діяльність). Організація може реалізувати це за рахунок підвищення вимог до відбору співробітників, впровадження систематичної оцінки ефективності діяльності і потенціалу працівників, проведення постійного навчання та розвитку своїх співробітників. Крім цього, підприємство має продумувати способи утримання і залучення кваліфікованих працівників, або побудувати систему внутрішньої підготовки професіоналів.

3. Кон'юнктура ринку праці (співвідношення попиту і пропозиції за професіями, необхідним організації, якість фахівців місцевого ринку, рівень оплати на галузевому і регіональних ринках праці; склад і розмір соціальних пакетів, пропонованих підприємствами-конкурентами). Наприклад, при дефіциті необхідних підприємству фахівців, організація повинна ретельно продумати стратегію «вирощування» працівників необхідної їй кваліфікації або розробити стратегію «переманювання» професіоналів у інших наймачів з програмами їх утримання.

4. Вимоги трудового законодавства, а також законодавства про зайнятість і соціальний захист населення, ступінь «жорсткості» санкцій в цій області.

5. Менталітет найманих працівників того регіону, в якому функціонує підприємство (наприклад, їхнє ставлення до праці, робочого часу, майну наймача і т.д.). Наприклад, якщо серед робітників, які проживають на території місцезнаходження організації, поширена проблема алкоголізму, що тягне за собою прогули і шлюб, підприємство може передбачити найм робітників з інших регіонів, надаючи їм та їхнім сім'ям службове житло і необхідну соціальну інфраструктуру, або побудувавши роботу робітників з інших регіонів вахтовим методом.

Врахування представлених факторів може зменшити ризики змін стратегічних рішень та сформувати ефективну кадрову політику підприємства. Кубарева С.В. наголошує на тому, що стратегія підприємства легко описується за допомогою чотирьох елементів (рис. 1): стратегічних цілей, сфери діяльності, способу здобування конкурентної переваги та функціональних стратегій.

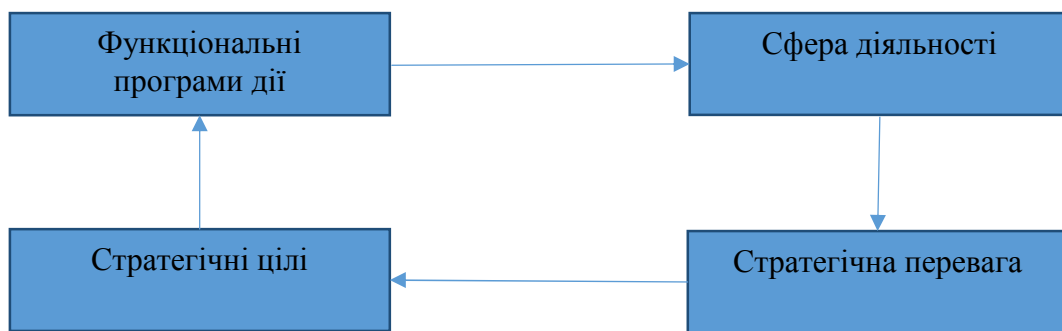


Рис. 1. Модель стратегії для досягнення цілей підприємства.

З рис.1. видно, що початковим та важливим етапом є визначення стратегічних цілей підприємства. Наступним етапом є формування програми дій, які є функціональним елементом реалізації інтересів підприємства. Це надає можливість застосувати ці дії, що мають вплив на певну сферу функціонування підприємства для отримання стратегічної переваги на ринку.

Стратегічні цілі вказують напрям діяльності підприємства, встановлюють спосіб мотивування працівників та способи проведення контролю за виконанням планів [6, с.58]. Тому Хондока В.А., Марченко В.М. вважають, що кадрова політика призначена забезпечити:

- організаційну інтеграцію – вище керівництво і лінійні керівники приймають розроблену та скоординовану стратегію управління людськими ресурсами як «свою власну» і реалізують її у своїй оперативній діяльності, тісно взаємодіючи зі всіма функціональними службами;
- високий рівень відповідальності всіх працівників, під яким розуміють як ідентифікацію з базовими цінностями підприємства, так і реалізацію визначених цілей у практичній роботі;
- функціональність – варіантність функціональних завдань, що передбачає відмову від традиційного розмежування різних видів робіт, а також використання різноманітних форм трудових контрактів (повна, часткова і погодинна зайнятість);
- структурність – адаптацію до постійного навчання, організаційних змін, гнучкість організаційно-кадрового потенціалу, високу якість роботи та її результатів, умов праці (робоче середовище, зміст роботи, задоволеність працівників) [7, с.768-769].

Саме це повинно забезпечити реалізацію стратегії підприємства. Завдяки організаційній інтеграції визначаються стратегічні цілі підприємства. Функціональність забезпечує раціональний розподіл обов'язків між різними працівниками та створення належних умов для реалізації програм дій, які задовольняють інтереси як працівника, так і підприємство. Структурність забезпечить процес спрямування діяльності кожного елементу трудового колективу у напрямку реалізації стратегічної цілі. А постійне навчання надасть гнучкості та швидкій адаптації підприємства до ринкових умов. Високий рівень відповідальності працівників створить значну стратегічну перевагу підприємству в умовах адаптації при циклічних коливаннях та будь-яких змін на ринку.

Але існують перешкоди у процесі формування ефективної кадрової політики. Стрехова С.В.

зазначає, що на ринку праці вивільняються спеціалісти в одних галузях праці, тоді як в інших галузях їх не вистачає; постійно відбувається старіння робочої сили; зростає кількість працівників, які здобули освіту багато років тому і компетенція яких не відповідає новим вимогам передових технологій. Підготовка кваліфікованого персоналу, що відповідає сучасним стандартам, можлива в разі забезпечення зв'язку ринку праці з освітніми закладами та впровадження комплексного підходу до визначення кваліфікації персоналу [8, с.69]. Це ускладнює процес формування ефективної кадрової політики, адже невідповідність працівника спеціальності або кваліфікації вимагає часових змін та затрат для його навчання або перекваліфікації. Старіння персоналу знижує «функціональне» покликання кадрової політики, адже гнучкість та швидка адаптація до змін притаманна переважно молодим працівникам. Структурність стає неможливою для тих, хто здобув освіту давно та не готовий до змін, що відбуваються на підприємствах у зв'язку із науково-технічним прогресом. Важливо також застосовувати зарубіжний досвід системи освіти, коли підприємства співпрацюють із закладами вищої освіти та формують пропозицію робочих місць випускникам. Це створює зв'язок ринку праці з освітніми закладами та впровадження комплексного підходу до визначення кваліфікації персоналу.

Тому для реалізації стратегічних цілей підприємства кадровою політикою повинна враховувати виклики на ринку праці. Для реалізації функціональних планів дій забезпечити розмежування різних видів робіт із використанням різноманітних форм трудових контрактів (повна, часткова і погодинна зайнятість). Для створення стратегічних переваг підприємства варто проводити періодичні навчання, пристосовуючи персонал до організаційних змін, що забезпечить гнучкість організаційно-кадрового потенціалу та надасть перевагу підприємству через високу якість роботи. Також варто проводити моніторинг випускників та підтримувати співпрацю із вищими навчальними закладами у напрямку працевлаштування та створення робочих місць згідно обраної спеціальності. Особливу увагу слід наділити дослідженню зовнішніх факторів, які знижують ризикованість та неефективність кадрової політики та забезпечить реалізацію стратегічних рішень.

Тоді кадровою політикою стане важливим елементом системи управління підприємства та саме вона може стати рушійною силою розвитку, забезпечить своєчасне забезпечення оптимального доповнення, збереження персоналу, його розвитку відповідно до потреб підприємства, вимог діючого законодавства та ринку праці.

Список використаних джерел:

1. Зось-Кіор М.В. Особливості формування кадрової політики сучасної організації / М.В. Зось-Кіор // Економіка та управління підприємствами. – 2016. – Вип.13. – С. 259–263.
2. Кравченко О.О. Роль кадрової політики на підприємстві / О.О. Кравченко // Економіка і суспільство. – 2016. – №3. – С. 355–359.
3. Стільник В.В. Особливості кадрової політики залежно від сфери діяльності підприємства / В.В. Стільник // Приазовський економічний вісник. – 2017. – №5(05). – С. 249–253.
4. Стратегія підприємства: навч.-метод. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Д.О. Горелов, С.Ф. Большенко. – Харків: Вид-во ХНАДУ, 2010. – 133 с.
5. Кубарева В. Сутність стратегічного управління підприємством / В. С. Кубарева // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Логістика. – 2012. – № 749. – С. 55–60.
6. Кадровая политика и стратегия управления персоналом. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.mikrosoft.kz/pages.html?id=154>
7. Хондока В.А. Методологічні підходи до формування кадрової політики на підприємстві / В.А.Хондока, В.М.Марченко // Економіка і суспільство. – 2017. – № 13. С. 768–771. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/131.pdf
8. Стрехова С.В. Кадрова політика: важелі впливу на ефективність / С.В. Стрехова // Економіка та управління підприємствами. Економічний часопис ХХІст. – 2012. – №3-4. – С.66-70.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ: МЕТОДИ ОЦІНКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПОКРАЩЕННЯ

Біволаріу В., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Менеджмент»

Наук. кер. - Вдовічен А. А.

У статті проаналізовано методи, що використовуються для оцінки конкурентоспроможності підприємства. Зазначено зовнішні та внутрішні фактори впливу на конкурентоспроможність. У результаті сформульовано рекомендації, щодо вирішення проблем у сфері конкурентоспроможності готельних послуг.

Methods which used to assess the competitiveness of the enterprise analyzed in the article. External and internal factors affecting competitiveness are indicated. As a result of the recommendation, it is formulated to address the competitiveness of hotel services.

Перехід до ринкової економіки об'єктивно вимагає створення адекватного конкурентного середовища в усіх галузях економіки, і готельна індустрія не є винятком. Це, в свою чергу, обумовлює необхідність реалізацію змін в систему і методи управління підприємствами індустрії гостинності незалежно від їх розмірів і профілю діяльності, тому тема є актуальною для дослідження.

Питаннями конкурентоспроможності займалось багато вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема: Мануйлович Ю.М. [1], Леонт'єва Ю.Ю. [2], Драган О.І. [3], Батченко Л.В. [4], Давидюк Ю.В. [5].

Метою статті є аналіз методів та формування рекомендацій, щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства в галузі готельного бізнесу. Завданнями виступають: аналіз методів, що використовуються для оцінки конкурентоспроможності підприємства, виділення факторів впливу на конкурентоспроможність та формування рекомендацій, щодо вирішення проблем у сфері конкурентоспроможності готельних послуг.

Економіка, організація і управління підприємствами, галузями, комплексами

Об'єктом дослідження виступають методи та шляхи забезпечення конкурентоспроможності підприємства готельного бізнесу як необхідних умов утримання на ринку у сучасних ринкових умовах. Предметом є важелі, що виражають переваги підприємства та сприяють формуванню конкурентних переваг.

Мануйлович Ю.М. зазначає, що термін «конкурентоспроможність» застосовується до товарів або продукції, до виробників або надавачів послуг, до регіонів і навіть окремих країн та національних економік. Звичайно, що сутність цього поняття залежно категорії застосування певним чином диференціюється, проте єдиним є те, що поняття «конкурентоспроможність» відображає здатність об'єкта дослідження ефективно виконувати покладені на нього функції в ринкових конкурентних умовах [1]. Отже, перед підприємствами готельного бізнесу стоїть задача побудови такої діяльності підприємства, яка здатна відповідати виклика та витримати усі зовнішні фактори ринкових умов. Для цього слід визначити методи, якими керуються власники при оцінці конкурентоспроможності підприємства (табл.1).

Таблиця 1

Методи оцінки конкурентоспроможності підприємств [2].

	Назва	Коротка характеристика	Переваги	Недоліки	Можливість застосування
	SWOT-аналіз	Дозволяє проаналізувати слабкі й сильні сторони підприємства, потенційні небезпеки й загрози, виявити існуючі можливості для розвитку	Простота застосування й сприйняття, широкий спектр застосування, створює базу для вивчення сформованої ситуації й виявлення напрямку розвитку	Не відображає динаміку в часі, не дозволяє зіставляти й оцінювати дані, а тільки лише позначає проблеми, надмірна суб'єктивність методу	Виявлення сильних і слабких сторін готелю, її можливостей і погроз
	Побудова «гіпотетичного багатокритеріального конкурентоспроможності»	Припускає оцінку конкурентоспроможності підприємства по восьми факторах	Є зручним інструментом порівняння можливостей підприємства й основних конкурентів	Як оцінювані напрямки діяльності підприємства й основних конкурентів може бути обране обмежене число параметрів	Спирається на аналіз широкого комплексу проблем технічного, економічного й соціального характеру, у результаті чого виявляються змінні, які забезпечують конкурентоспроможність готелю
	Профіль полярностей	В основі методу лежить визначення показників, по яких підприємство випереджає або відстає від конкурентів	Показує напрямки, на які повинне звернути керівництво підприємства для виживання в конкурентній боротьбі	Вимагає проведення певних заходів щодо зміцнення позитивних тенденцій	Показує напрямки, на які повинне звернути керівництво готелю для виживання в конкурентній боротьбі
	Профіль вимог	За допомогою шкали експертних оцінок визначається ступінь просування організації й найбільш сильний конкурент. Як критерій використовується зіставлення профілів	Основною перевагою даного методу оцінки конкурентоспроможності є його наочність	Неточність методу, тому що шкала експертних оцінок носить суб'єктивний характер	Даний метод допомагає визначити ступінь просування готелю і його найбільш сильного конкурента
	Оцінка конкурентоспроможності виходячи з теорії ефективності конкурентності	Виділяють два підходи при використанні даного методу: структурний і функціональний	Дозволяє установити ряд показників, при виході за межі яких варто вживати заходів по оздоровленню підприємства, дозволяє проводити кількісну оцінку показників	Не всі фактори мають можливість кількісної оцінки. Не дозволяє проводити оцінку якісних показників, оцінює тільки стан підприємства в цей момент часу, не враховує конкурентний потенціал	За допомогою цього методу можна визначити співвідношення ціни, витрат і норми прибутку готелю
	Метод експертних оцінок	Заснований на узагальненні думок фахівців-експертів про ймовірність ризику	Дозволяє швидко й без більших часових і трудових витрат одержати інформацію, необхідну для вироблення управлінського рішення	Конкурентоспроможність оцінюють за допомогою інтуїтивних характеристик, у зв'язку із чим результат носить приблизний характер	Допомагає отримати інформацію, необхідну для вироблення управлінського рішення
	Метод «4 Р»	Дозволяє дати кількісну оцінку окремих факторів, і всіх факторів у цілому. Заснований на порівняльному аналізі підприємств конкурентів за наступними факторами: продукт, ціна, просування на ринку, регіон і канали збуту	Визначає й прогнозує ключові фактори успіху в галузі, тобто дає можливість покращити конкурентні позиції підприємства в галузі	Базується на експертних оцінках. Великий вплив особистих симпатій експертів до продукту або послуги, їх самопочуття, положення справ на роботі й у родині, тощо	Дозволяє гнучко реагувати на зміни й зміцнювати власні конкурентні позиції

Економіка, організація і управління підприємствами, галузями, комплексами

Метод оцінки шляхом складання функціональних карт	Сутність даного методу заснована в сполученні методу «4 Р» із сегментацією ринку	Дозволяє, уточнити який із сегментів ринку можна вибрати цільовим; визначити пріоритети при розробці плану по підвищенню конкурентоспроможності організації	Недолік такої ж, як і в методі "4 Р". При експертній оцінці може позначитися особисті симпатії експертів до продукту або послуги, їх самопочуття, положення справ на роботі й у родині, тощо	Допомагає уточнити, який із сегментів ринку можна вибрати цільовим, визначити пріоритети при розробці плану по підвищенню конкурентоспроможності готелю
--	--	---	--	---

У таблиці 1 представлені ті методи, які, на нашу думку, є найбільш ефективними та пристосованими до сфери послуг, а саме готельних. Адже допомагає визначити сильні та слабкі сторони, показує напрямки конкурентних пріоритетів для готелю, ступінь просування готелю, співвідношення ціни та витрат та інші, які є необхідними для вивчення проблем, що формуються під дією зовнішнього та внутрішнього середовища.

Драхан О.І. під зовнішніми факторами впливу на конкурентоспроможність підприємства вважає, що слід розуміти сукупність підприємств-конкурентів, що діють на ринку, економічні, суспільні та природні умови та решта факторів, які діють у глобальному оточенні та можуть вплинути на функціонування підприємства [3]. В той час, як Батченко Л.В. до внутрішніх факторів відносить контрольовані чинники діяльності підприємства, що уособлюються в його системі та методах управління, якості послуг, що надаються, ступені задоволення потреб споживачів послуг, матеріально-технічному забезпеченні надаваних послуг, рівні впровадження інновацій в діяльність, наявності стратегії ведення бізнесу та просуванні готельних послуг [4]. Усі вони створюють проблеми розвитку та підтримки у довгостроковому періоді готельних послуг.

Тому Давидюк Ю.В. основними рекомендаціями при вирішенні проблем у сфері конкурентоспроможності готельних послуг вважає наступні [5]:

- 1) розробка організаційно-економічного механізму територіального управління якістю готельних послуг;
- 2) формування єдиної системи державного контролю якості цих послуг;
- 3) впровадження міжнародних стандартів та інших нормативних документів у практику готельного господарства;
- 4) організація системи навчання і підвищення кваліфікації кадрів з питань управління діяльністю підприємств готельного господарства.

Дані пропозиції стосуються, в основному, державного контролю за якістю послуг, що стає вимогою для керівників та власників готелю. На нашу думку, слід застосовувати вище зазначені методи для виявлення основних проблем забезпечення конкурентоспроможності, як на національному так міжнародному рівні, а саме: ведення контролю та проведення соціологічних опитувань, щодо якості готельних послуг; вивчення зарубіжного досвіду ведення готельного бізнесу; періодичне вивчення сегментів ринку та інші.

Отже конкурентоспроможність підприємства готельного бізнесу - це відносна характеристика, яка виражає відмінності позицій та розвитку даної фірми від розвитку конкурентних фірм за ступенем задоволення своїми послугами потреби людей і по ефективності виробничої діяльності. В сучасних умовах, коли в країні присутня ринкова економіка і потужно розвивається ринок готельних послуг, який розбитий на сегменти і всередині кожного сегмента йде жорстка конкуренція, для збереження конкурентоспроможності готелю необхідно проводити періодичні дослідження із застосуванням ефективних методів. Оскільки конкурентоспроможність - це можливість забезпечення успіху підприємства, а вирішення проблеми конкурентоспроможності - найскладніше завдання, в діяльності будь-якого підприємства готельного господарства, що вимагає узгодженої, цілеспрямованої роботи всіх підрозділів, особливим напрямком діяльності підприємств готельного господарства є розробка стратегічних підходів до вирішення цієї проблеми.

Список використаних джерел:

1. Мануйлович Ю.М. Дослідження сутності та трактування поняття конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Ю.М. Мануйлович // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2013. - №4. - Режим доступу: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>
2. Леонт'єва Ю.Ю. Дослідження можливостей використання існуючих методів оцінки конкурентоспроможності для готельних підприємств / Ю. Ю. Леонт'єва, К. А. Рудакова // Комунальне господарство міст. - 2012. - №102. - С.499-503.
3. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємства: теоретичні аспекти: монографія. - К: 2006. - С. 30-31.
4. Батченко Л.В. Концептуальний підхід до конкурентоспроможності готельних підприємств України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2018/9.pdf
5. Давидюк Ю.В. Конкурентоспроможність підприємств готельного бізнесу: стратегічні підходи. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/davydjuk2.htm

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ФАКТОР УСПІХУ ПІДПРИЄМСТВА

Біволаріу А., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Менеджмент»

Наук. кер. - Вдовічен А. А.

У статті визначено суть конкурентних переваг та стратегії. Також здійснено аналіз видів конкурентних переваг, згідно класифікаційних ознак. Згідно дослідження було виділено вимоги, яким повинні відповідати конкурентні переваги та визначення плану дій.

Економіка, організація і управління підприємствами, галузями, комплексами

The essence of competitive advantage and strategy is defined in the article. Also, the analysis of the types of competitive advantages was carried out according to the classification features. There search requirements that the competitive advantages have to meet and the action plan are clearly identified.

Сьогодні у зв'язку з інтеграцією економіки України в європейський економічний простір та глобалізацією світової економіки суттєво змінюються умови функціонування підприємств. Виникла нагальна потреба підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародному ринку. З огляду на це, виникає потреба вивчення можливих конкурентних переваг підприємства як стратегічного фактору забезпечення успішної діяльності підприємства.

Вивченням конкурентних переваг, особливостей їх підтримки та розвитку як важливого фактору успіху підприємства вивчали різні науковці: А. Маршалл [1], А. Алчинян, [2], Т. Еггертсон [3], І. Кірцнер [4], П. Друкер [5], Ф. Хайєка [6], М. Портер [7], Ж.Ж. Ламбен [8] та інші.

Основною метою даної статті є визначення конкурентних переваг підприємства як стратегічного фактору успіху підприємства, шляхом виділення конкретних дій підприємства для забезпечення цього ефекту.

Виходячи з мети, завданнями є:

- визначення суті конкурентних переваг, стратегії;
- аналіз видів конкурентних переваг, згідно класифікаційних ознак;
- виділення вимог, яким повинні відповідати конкурентні переваги та визначення плану дій.

Об'єктом даного дослідження виступають конкурентні переваги як важливий фактор стратегічного розвитку підприємства. Предметом є ефект від забезпечення та підтримки конкурентних переваг як фактора успішної діяльності підприємства.

Згідно з поглядом А. Маршалла «головною конкурентною перевагою підприємства є значний масштаб виробництва та зниження на цій основі витрат» [1]. А. Алчинян, [2]. Т. Еггертсон [3] у середині ХХ сторіччя характеризували конкурентні переваги як «виняткові властивості, якими наділений господарюючий суб'єкт порівняно з іншими». Цей погляд був доповнений І. Кірцнером та полягає у виділенні такої особливої властивості, як підприємницькі здібності [4]. Подальший розвиток ідеї І. Кірцнера отримали у наукових працях П. Друкера [5] та Ф. Хайєка, які зауважували, що «основа конкурентної переваги полягає у людському факторі, оскільки більш конкурентоспроможним підприємство може стати лише за наявності у його штаті ефективних керівників» [6]. М. Портер [7] та Ж.Ж. Ламбен [8] в основі конкурентних переваг вбачали більш ефективне використання ресурсів, а П. Хейнедоповнив, що ці ресурси повинні бути рідкісними. Різні погляди на визначення конкурентних переваг пов'язані із еволюцією підходів та цінностей підприємства на ринку та існуючих проблем у економічних системах. На нашу думку, конкурентні переваги – це особливі якості, якими наділений господарюючий суб'єкт та його персонал порівняно з іншими, які за умови ефективного використання обмежених економічних ресурсів отримують найбільший прибуток за найменших затрат. Та мають можливість утриматись на ринку, зарахунок врахування сильних сторін та унеможливлення втрат.

Чорна О., зазначає, що конкурентна перевага може бути зовнішньою і внутрішньою (див. табл. 1). Зовнішня базується на спроможності підприємства створити більш значимі цінності для споживачів його продукції, що створює можливості більш повного задоволення їхніх потреб, зменшення витрат чи підвищення ефективності їхньої діяльності. Внутрішня – це характеристика внутрішніх аспектів діяльності підприємства (рівень затрат, продуктивність праці, організація процесів, система менеджменту тощо), які перевищують аналогічні характеристики пріоритетних конкурентів [9]. Але існують і інші класифікації.

Таблиця 1

Класифікація конкурентних переваг*

№ з.п.	Класифікаційна ознака	Види
1.	Відношення до системи	- зовнішні; - внутрішні.
2.	Сфера виникнення переваг	- природно-кліматичні; - соціально-політичні; - технологічні; - культурні; - економічні.
3.	Зміст фактора переваги	- якість товару; - його ціна; - витрати споживача товару; - якість сервісу.
4.	Метод чи засіб одержання переваги	- об'єктивно за спадковістю; - навчання; - впровадження нововведень; - переміщення.
5.	Місце реалізації переваг	- робоче місце; - організація; - регіон; - галузь; - країна; - світова спільнота.
6.	Тривалість реалізації переваги	- стратегічні; - тактичні фактори.
7.	Вид ефекту, який одержують від реалізації переваги	- науково-технічний; - екологічний; - соціальний; - економічний.

*Розроблено автором на основі [10, с.205]

Враховуючи зазначені у таблиці 1 переваги, підприємство повинне визначити, які з них забезпечать довготривалий ефект для підприємства. Адже конкурентні переваги забезпечують стратегічний розвиток підприємства. Адже стратегія – це спосіб досягнення результату, сформульованого у вигляді мети, можна стверджувати, що формування стратегій є процесом, у ході якого керівники встановлюють місію, формують систему цілей, обирають стратегії, а також попередньо визначають усі складові(компоненти) процесу стратегічного управління [11, с. 291]. А для будь-якого підприємства конкурентна перевага є ефективним та бажаним результатом.

С. Ю. Безсмертний зазначає, що науковці наводять такі три вимоги, яким повинні відповідати конкурентні переваги, щоб вважатись стратегічними факторами успіху:

- базуватись на можливостях і ресурсах підприємства, які повинні бути оригінальними у порівнянні з конкурентами і які важко чи неможливо імітувати;
- забезпечувати протягом тривалого часу унікальність торгової марки у порівнянні з конкурентами;
- задовольняти специфічні потреби клієнтів, тобто давати релевантну вигоду для даної цільової групи споживачів [12, с.175].

На нашу думку, щоб максимально забезпечити підтримку конкурентних переваг для стратегічного розвитку підприємству також слід:

- визначити пріоритетні напрямки конкурентних переваг: зовнішні або внутрішні;
- проаналізувати найбільш вигідну сферу виникнення переваг;
- створити ієрархію факторів переваг;
- проаналізувати найбільш ефективні методи чи засоби одержання переваг;
- поступове впровадження переваг на різних рівнях (місцях);
- створити усі необхідні умови для стратегічних переваг;
- проаналізувати та виставити пріоритети та ефект, який одержують підприємства від реалізації переваг.

Отже, процес формування конкурентних переваг підприємства починається з ідеї її створення це вимагає визначення відповідного джерела під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів, тобто між факторами, джерела мита самими конкурентними перевагами існує тісний взаємозв'язок. На підприємстві рівень розвитку інфраструктури ринку та інші можуть здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на процес формування конкурентних переваг з урахуванням джерела, яке обрано за основу цього процесу. Теоретичне уточнення взаємозв'язку основних понять, які пов'язані з формуванням конкурентних переваг підприємства, має практичну значущість, оскільки дасть змогу керівництву підприємства вже на початковому етапі створення конкурентних переваг визначити, що брати за основу конкурентної переваги і який результат має бути досягнутий.

Список використаних джерел:

1. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3-х томах. Т. 1. / Альфред Маршалл; Ред. О.Г. Радынова – М.: Изд. группа «Прогресс», «Универс», 1999. – 496 с.
2. Алчиан А. Неопределенность, эволюция и экономическая теория Электронный ресурс. / А. Алчиан // Электронный журнал. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ecsocman.edu.ru/data/985/692/1219/section3_istoki.pdf.
3. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон ; пер. с англ. М.Я. Каждана ; науч. ред. пер. А.Н. Нестеренко. – М.: Дело ЛТД, 2001. – 408 с.
4. КирцнерИзраэл М. Конкуренция и предпринимательство / М. ИзраэлКирцнер / Перевод с англ. докт. экон. наук А.Н. Романова. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 239 с.
5. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / пер.сангл.. В.С. Гуля. – К.: Україна, 1994. – 319 с.
6. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок / Фридрих Август фон Хайек. – М.: Издательство, 2000. – 256 с
7. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Пер. с англ. – М.: АльпинаБизнес Букс, 2005. – 715 с.
8. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок. Перев. с англ. под ред. В.В. Колганова. – СПб.: Питер. – 2004. – 800 с.
9. Чорна О. Конкурентні переваги підприємства та методи і шляхи їх визначення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/491>
10. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: Учебное пособие. – М. : Изд-во Эксмо, 2004. – 544 с.
11. Формування і реалізація стратегії підприємств / Т. С. Муляр // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). - 2013. - № 2(6). - С. 289-300.
12. Сутність та класифікація конкурентних переваг підприємства / С. Ю. Безсмертний // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2011. – N714: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 174-179.

УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Боднараш І., 2 курс (ОС «бакалавр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ,

Спеціальність «Менеджмент»

Наук. кер. – Долга Г.В.

Стаття присвячена дослідженню категорії «управління людськими ресурсами» в системі сучасного менеджменту. Розглянуто значення розвитку (навчання) персоналу для досягнення стратегічних цілей організації, а також наведено основні відмінності у визначенні понять "управління персоналом" та "управління людськими ресурсами".

The article is devoted to the study of the "human resources management" category in the system of modern management. The importance of staff development (training) for achieving the strategic goals of the organization is considered, as well as the main differences in the definition of the concepts of "personnel management" and "human resources management".

Постановка проблеми. Ускладнення змісту організаційної діяльності (розвиток техніки, технологій, виробничих та організаційних зв'язків), структурування виробничого середовища (праця стає все більш спеціалізованою та взаємозалежною), фундаментальні зміни у філософії праці (зміни у ставленні до людини, її потреб) спричинили виникнення нових цінностей в організації. Найважливішими серед них є цінності управлінської взаємодії на основі гуманізації та демократизації, спільної діяльності, посилення вимог до керівників та їх діяльності, переосмислення управлінської мотивації. Відбуваються активне впровадження нових інформаційних та освітніх технологій, розширення міжнародних контактів, оптимізація форм взаємодії і ділового спілкування з іноземними партнерами. Все це актуалізує значення психологічних і соціально-психологічних чинників в управлінні персоналом. Управління людськими ресурсами передбачає ефективне використання персоналу, спрямоване на підвищення ефективності діяльності організації. Завдяки ефективному управлінню персоналом стає можливою активізація процесів розвитку виробництва на підприємствах України. Отже, дана тема є актуальною для кожної організації, яка прагне створити сильну та конкурентоспроможну організацію з ефективною системою керування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам теорії, методології та практики управління персоналом присвятили велику кількість наукових праць економісти: О.І. Амоша, Дж. Блек, А. Браверман, Г.М. Скудар, А.А. Томпсон, С.В. Шекшня та інші. Про сукупність і різновиди людських потреб вказували відомі вчені економісти М.І. Туган-Барановський та І.В. Вернадський. Дослідження з питань організації праці та управління, що значно інтенсифікувалися під час переходу до ринкової економіки, успішно проводили М.А. Вітке, О.К. Гастев, П.М. Керженцев, С.Г. Дзюба, П.В. Журавльов, Дж.М. Іванцевич, В.М. Колпаков, А.А. Лобанов, В.Д. Пагрушев, Ф.Ю. Поклонський. Ефективне управління людськими ресурсами необхідне не лише для суб'єктів господарської діяльності, що тільки створюються, а, перш за все, для працюючих. Саме це робить управління персоналом у діяльності підприємств об'єктом підвищеної уваги з боку таких учених-економістів, як В.Г. Щербак, Л.В. Балабанова, В.В. Горецька, В.В. Савченко, О.О. Маслак, Н.Л. Гавкалова, Н.А. Пархоменко, О.О. Хандій та інші. Однак, аналіз літературних джерел з даної проблематики дозволяє зробити висновки, що дане питання не отримало ще належного розвитку, а окремі аспекти даної проблеми залишаються малодослідженими та потребують подальшої оцінки і розвитку з урахуванням змін, що відбуваються в економіці України.

Метою статті є дослідження особливостей управління людськими ресурсами. Для досягнення даної мети передбачено вирішення таких завдань:

- встановити основні відмінності між управлінням персоналом та управлінням людськими ресурсами;
- виділити сучасні технології управління людськими ресурсами із врахуванням зарубіжного та вітчизняного досвіду;
- виявити головні передумови ефективного управління людськими ресурсами в сучасних умовах;
- обґрунтувати доцільність врахування розглянутих особливостей управління людськими ресурсами у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Викладення основного матеріалу дослідження. Управління людськими ресурсами здійснюється на різних рівнях: від світової спільноти до підрозділів підприємств. Найбільш загальні рекомендації по управлінню трудовою діяльністю розробляє міжнародна організація праці (МОП). Яка має свої представництва в різних країнах. Це рекомендації забезпечення нормальних умов праці і створення конструктивних взаємовідносин між робітником і державою. Органи управління людськими ресурсами в регіонах в основному приділяють увагу питанням зайнятості, соціальної політики, регулюванню взаємовідносин роботодавців і роботоотримувачів на рівні регіону [4, с. 6]. Структури систем управління людськими ресурсами підприємства залежить від його розмірів, продукції, кваліфікації управляючих, традицій і інших факторів. На підприємствах України до останнього часу функції управління персоналом розділені між відділеннями кадрів, підготовки кадрів, організації праці і зарплати, головного технолога, техніки безпеки і лабораторії соціально-психологічних досліджень. При цьому відділ кадрів підпорядковується заміснику директора по кадрах і режиму (на деяких підприємствах він називається замісником по кадрах і соціальним питанням), відділ праці і зарплати – заміснику директора по кадрах чи головному інженеру [5, с. 121]. Окрім вказаних відділів на великих і середніх підприємствах і в цехах є підрозділи (бюро) по праці і зарплатній платі. На підприємствах розвинутих країн функціонує єдина служба управління людськими ресурсами, яка підпорядковується одному з військових президентів компанії.

В складі цієї служби виділяються підрозділи чи співпрацівники (в залежності від розмірів підприємства) по наступним головним групам функцій:

- планування чисельності персоналу;
- аналіз і регулювання умов праці;
- забезпечення безпеки праці;
- організація праці;
- оцінка та атестації персоналу;
- підвищення кваліфікації;
- оплата праці;
- соціальні проблеми персоналу;
- організація взаємовідносин між адміністрацією, профспілкою робітниками.

У розвинутих країнах світу поняття «кадри» було замінено терміном «персонал», а, починаючи з 1970-х рр. поширення отримало поняття «людські ресурси». Це обумовлено усвідомленням економічної доцільності інвестицій у людину, орієнтацією на розвиток її вмінь, здібностей та навичок [10, с. 18-21].

В умовах переходу України до ринкової економіки система управління підприємством потребує підготовки спеціалістів, що володіють глибокими знаннями в сфері управління персоналом; керівників і спеціалістів різних рівнів, особливо в умовах, коли відбуваються зміни в системі управління підприємством і в системі управління персоналом, зокрема. В умовах глобалізації перед підприємствами постає необхідність підготовки кадрів, здатних приймати рішення в умовах міжнародної взаємодії, на основі врахування особливостей міжнародної діяльності. А це ставить перед підприємством ряд нових завдань у сфері управління людськими ресурсами. Одним із шляхів дослідження особливостей управління людськими ресурсами в таких умовах є врахування історичного досвіду зміни ролі людини у досягненні цілей розвитку організацій [7, с.25].

Основним завданням в управлінні людськими ресурсами визнали найбільш ефективне використання здібностей співробітників згідно з метою підприємства та суспільства. При цьому має бути забезпечено збереження здоров'я кожної людини та встановлені відносини конструктивного співробітництва між членами колективу та різними соціальними групами [1, с. 21].

У джерелах [11, 13] розглядаються такі концепції розвитку людських ресурсів:

1) концепція патерналізму як ідеологія управління людьми, що базується на можливості досягнення в суспільстві «соціального миру» шляхом «соціального партнерства» і «соціального патронажу»;

2) класичні теорії, які базуються на положеннях «наукової організації праці», розподілі праці та глибокій спеціалізації працівників, створенні універсальних принципів управління;

3) концепції людських відносин, які на зміну механістичним чинникам продуктивності розвивають важливість відносин між керівником і підлеглим, відчуття працівником своєї корисності, а також почуття індивідуальної значущості;

4) концепції людських ресурсів, які виділяють особливий вид ресурсів організації та базуються на найбільш ефективному використанні здібностей працівників відповідно до цілей і завдань підприємства.

Концепція людських стосунків розвивалась на засадах гуманістичного підходу, який виходить із уявлення про організацію як культурний феномен, що розглядається як процес створення реальності, яка дозволяє людям бачити і розуміти події, дії, ситуації, таким чином формуючи власну модель поведінки [2]. На відміну від попередніх теорій, які доводять економічну доцільність удосконалення людини саме як чинника виробництва, концепція людського розвитку виходить з первинної самоцінності розвитку людини, з того, що виробництво існує заради розвитку людей, а не люди – заради розвитку виробництва [8, с.475].

З огляду на зазначене вище людські ресурси – специфічний і найважливіший з усіх видів економічних ресурсів, сукупність соціальних, психологічних і культурних якостей працівників підприємства. Як відомо, функціонування будь-якої економічної системи є процесом перетворення ресурсів для задоволення потреб суспільства, індивідів в товарах і послугах. Всі ресурси економічної системи володіють як загальними, так і специфічними властивостями. До загальних властивостей слід віднести: обмеженість ресурсів, що виявляється в проблемі забезпечення якнайкращого та найповнішого їх використання з метою досягнення найвищого рівня ефективності; мобільність, полягає в здатності переміщуватись між галузями, регіонами, країнами тощо; взаємозамінюваність; взаємодоповнюваність тощо [6, с. 358]. Поряд з цим кожна категорія ресурсів має специфічний зміст, характеристики, структуру, обумовлені їх природою (середовищем), місцем і роллю в економічній системі. Так, людські ресурси від інших їх видів відрізняє ціла низка суттєвих особливостей, зокрема: свідома участь у виробничому чи будь-якому іншому процесі; неможливість встановлення граничного потенціалу трудової активності; потреба в постійному оновленні теоретичних знань і практичних навичок, навчанні, перепідготовці, підвищенні кваліфікації тощо; потреба в мотивації; складність та тривалість процесу відтворення; людські ресурси є одночасно як об'єктом, так і суб'єктом управління, організовуючи взаємодію решти ресурсів системи [9].

Необхідно відмітити, що управління людськими ресурсами (УЛР) є ефективним, якщо в організації дотримуються таких умов:

1. Здійснюється індивідуальне планування кар'єри, підготовка та перепідготовка персоналу, стимулювання професійного росту та ротації кадрів;

2. Використовуються гнучкі системи організації робіт, автономні робочі групи;

3. Система оплати праці побудована на принципах врахування індивідуального внеску та рівня професійної компетенції працівників;

4. Використовується високий рівень участі працівників і робочих груп у розробці та прийнятті управлінських рішень;

5. Здійснюється практика делегування повноважень підлеглим [12, с. 85].

Підходи до управління персоналом постійно еволюціонують і наразі виділяють такі:

1. Економічний підхід (в його межах виділяють концепцію управління трудовими ресурсами). Особливостями концепції управління трудовими ресурсами є: технічна, а не управлінська підготовка працівників; єдність керівництва; баланс між владою і відповідальністю; дисципліна; чітка ієрархія; підпорядкування індивідуальних інтересів кожного працівника загальній справі цілої організації. 165

2. Органічний підхід (в його межах виділяють відразу дві концепції: «управління персоналом» і «управління людськими ресурсами»). Особливостями органічного підходу до управління персоналом є те, що в процесі управління персоналом акцентується увага на підборі працівників, їх навчанні, оцінці, плануванні кар'єри персоналу.

3. Гуманістичний підхід (в його межах виділяють концепцію «управління людиною»). Особливостями даного підходу є: акцентування уваги на організаційній культурі; вплив культурного контексту на управління персоналом.

Важливість управління людськими ресурсами полягає у наступному. По-перше, управління людськими ресурсами безпосередньо впливає на капіталізацію (вартість) компанії. Зростає частка нематеріальних активів (бренд, інтелектуальний потенціал персоналу, кадрова політика) в загальній сумі активів організації [3, с.25]. По-друге, управління людськими ресурсами як найважливіша "внутрішня компетенція" організації є одним з факторів, що забезпечують лідерство в конкурентній боротьбі, оскільки висувається в число найважливіших конкурентних переваг організації, стає гарантією її успіху і виживання в умовах посилення конкуренції. По-третє, за оцінками ряду фахівців, саме управління людськими ресурсами дозволяє компаніям переходити з числа хороших, які успішно працюють, у число лідируючих у певному сегменті ринку. Таким чином, управління людськими ресурсами – діяльність, яка сприяє найбільш ефективному використанню працівників для досягнення цілей суб'єкта господарювання і особистих цілей кожного із них. Сутність концепції людських ресурсів полягає у визнанні економічної доцільності капіталовкладень, пов'язаних із залученням і розвитком робочої сили; люди розглядаються як найбільш цінний ресурс підприємства.

Висновки. Отже, управління людськими ресурсами в системі сучасного менеджменту — це діяльність, що виконується всіма лінійними і функціональними керівниками, а також спеціалізованими структурними підрозділами організації, яка сприяє найбільш ефективному використанню людей (працівників) для досягнення цілей організації і особистих цілей кожного із них. Реалізація на практиці концепцій «управління людськими ресурсами» (HumanResourceManagement) і «управління людиною» (Themanagementoftheperson) ускладнюється багатьма аспектами. Це і неготовність, що виявляється в небажанні, а подекуди прямій протидії впровадженню елементів зазначених концепцій, керівництва організації, інертність, острах перед змінами самих працівників. Сутність концепції людських ресурсів полягає у визнанні економічної доцільності капіталовкладень, пов'язаних із залученням і розвитком робочої сили; люди розглядаються як найбільш цінний ресурс підприємства. Проте, найголовнішими чинниками, що уповільнюють 167 еволюційний процес управління персоналом, які тривалий час стимулювали його, як це не дивно, є посилення процесів світової глобалізації, що, так чи інакше, торкаються всіх сфер діяльності людини, а також динамічний науково-технічний розвиток.

Список використаних джерел

1. Cherep A. Human resources management enterprise / A. Cherep, I.A. Guba // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 1. – С. 62-72.
2. Neykova R.M. Competitive dimensions of human resources [Електронний ресурс] / R.M. Neykova, O.V. Prokopenko, V.O. Shcherbachenko // Economic Processes Management. – 2015. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EPM_2015_1_5.
3. Vukotic S. Human resources as a factor of success of business cluster / S. Vukotic, J. Anicic, M. Laketa, A. Gracanac // Збірник наукових праць Буковинського університету: Економічні науки. – 2013. – Вип. 9. – С. 26-36.
4. Аверіна О.І. Філософія управління людськими ресурсами: до визначення концептуально-методологічних засад / О.І. Аверіна // Нова парадигма. – 2013. – Вип. 115. – С. 3-11.
5. Балабанова Л.В. Управление персоналом на основе маркетинга: [монография] / Л.В. Балабанова, Е.К. Воробьева. – Донецк : ДонГУЕТ, 2004. – 212 с.
6. Балабанова Л.В. Управление персоналом: [підручник] / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
7. Богатирьев А.М. Компетентнісний підхід щодо управління людськими ресурсами підприємства / А.М. Богатирьев, К.М. Столярська // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 2. – С. 24-28.
8. Виноградський М.Б. Управление персоналом: [навчальний посібник] / М.Б. Виноградський, С.В. Беляева, А.М. Виноградська, О.М. Шканова. – [2-ге видання]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 502 с.
9. Загрева В. Управление персоналом в системе менеджмента организаций [Електронний ресурс] / В. Загрева // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Педагогічні науки. – 2015. – № 1. – С. 86-90. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvvnup_2015_1_20.
10. Михайлова Л.І. Управление персоналом: [навчальний посібник] / Л.І. Михайлова. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 248 с.
11. Петрова І. Обґрунтування стратегічного підходу до управління людськими ресурсами організації / І. Петрова // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 1. – С. 25-30.
12. Сергієнко Т.І. Управление людськими ресурсами на підприємстві в системі сучасного менеджменту / Т.І. Сергієнко // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2012. – Вип. 51. – С. 101-107.
13. Тимохіна О.О. Управление персоналом как ключевой элемент в системе менеджмента предприятия [Електронний ресурс] / О.О. Тимохіна // Економіка і регіон. – 2013. – № 4. – С. 106-112. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2013_4_19.

РЕБРЕНДИНГ ЯК НАПРЯМ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Боднараш І., 2 курс (ОС «бакалавр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ,

Спеціальність «Менеджмент»

Наук. кер. - Урсакий Ю.А

У статті розглянуто сутність, види та інструменти застосування ребрендингу підприємствами в сучасних ринкових умовах, причини, завдання, прийоми його проведення. Ребрендинг розглядається як ефективний інструмент підвищення лояльності споживачів, розширення цільової аудиторії, отримання конкурентних переваг і як засіб утримання та посилення позицій підприємства на ринку.

The study focuses on the rebranding essence, its types and the tools of implementation by the companies in modern market conditions, as well as the reasons, goals and techniques of its realization. Rebranding is considered as an effective tool of increasing customer loyalty, extension of the target audience, receiving competitive advantages, and as a tool of retaining and strengthening of the company position on the market.

Постановка проблеми. У сучасному світі найбільшого успіху досягають компанії, які вміють підлаштовуватися під ринок, стежити за тенденціями, аналізувати і розуміти свого споживача. Одним з найбільш важливих показників успіху і впливу компанії - це впізнаваність бренду (торгівельної марки).

Бренд (англ. Brand) – це набір характеристик, асоціацій, емоцій, які виникають при згадці його у споживача. Бренд є загальним поняттям і включає безліч позицій: неймінг (назва компанії), гасла і фрази, логотип, фірмові кольори, шрифтові написання, звуки і багато іншого. Однак, яким би знаменитим і упізнаваним не був ваш бренд, з часом він припадає, стає нудним, звичним, в результаті: на нього просто перестають звертати увагу. Особливо гостро на собі це відчувають компанії, які представляють мережевий бізнес. Тому для багатьох компаній доцільним способом для втримання на існуючих позиціях чи виходом на нові є імплементації такого ефективного інструментарію стратегічного маркетингу, як ребрендинг. Ребрендинг, тобто оновлення, оживлення та удосконалення бренду компанії, розширення його аудиторії і головне, підвищення його ефективності, є досить поширеним в багатьох компаніях. Але через недостатнє дослідження інтервальних та екстервальних умов бізнесу і корінних проблем його розвитку часто має місце недоцільне використання методів ребрендингу або неефективне його проведення. Для багатьох компаній внесення брендівих змін взагалі є протипоказаним, а для інших – необхідним, саме тому дослідження умов проведення ребрендингу, його видів та тактичних інструментів, особливостей та доцільності реалізації є актуальним питанням у сучасному конкурентному середовищі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження ефективності ребрендингу, його суті та інструментаріїв набуло актуальності на заході ще у 70-80х роках, і є досить поширеним на сьогодні. С. Кумбер, Темпорал, Дж. Траут, А. Ауфрайтер, Д. Ельзінга, С. Уиллер, Є. Хірш, Ф. Ванг, В. Савонь та Дж. Громарк зробили значний науковий внесок, досліджуючи зв'язок розвитку компанії з брендингом та ребрендингом. Серед вітчизняних науковців найбільш значимими є праці О. С. Телетова, С. М. Махнуші, К. Линник, О. Г. Овчиннікової. В науковій літературі визначення поняття «ребрендинг» не є поширеним. Так, Д. Аакер та К.Келлер ввели термін «оздоровлення» бренду, яке багато часу ототожнювали з ребрендингом. При цьому, методами «оздоровлення» за Келлером є, по-перше, збільшення обсягів продажів, шляхом розширення та поглиблення обізнаності про бренд та, по-друге, підвищення унікальності основних асоціацій, що визначають імідж бренду. Л.Мазелек та М.Лембкін більш глибоко підійшли до дослідження сутності ребрендингу, визначивши даний процес як стратегічний підхід компаній у створенні нової диференційованої позиції та нового образу вже існуючого бренду у свідомості споживачів, шляхом зміни його елементів: назви, салогану, логотипу, дизайну, їх різноманітних комбінацій. О.Овчиннікова, спираючись на дане визначення, розглядає ребрендинг як комплекс процедур, що тягнуть за собою глибинні зміни ідеології бренду і всіх його комунікацій, при збереженні імені бренду або очевидної її наступності, що проводиться з метою підтримки споживчої лояльності, підвищення конкурентоспроможності бренду.

Мета статті полягає в дослідженні ребрендингу як складової маркетингової стратегії підприємства, чинників та інструментів, умов його впровадження в підприємства та оцінювання ефективності використання. Поставлена мета обумовила необхідність рішення наступних завдань:

- розкрити сутність, види, цілі та завдання ребрендингу;
- дослідити умови доцільності проведення ребрендингу;
- висвітлити необхідність умов застосування ребрендингу та напрямів його реалізації;
- визначити ефективність ребрендингу.

Викладення основного матеріалу дослідження. Ребрендинг – це концептуальна зміна ідеології бренду і всіх його складових: позиціонування, платформи, слогана, логотипа, фірмового стилю і т.д. Він проводиться тільки в тому випадку, якщо на ринку відбулися значні зміни і бренд перестав відповідати бажанням споживачів або утримання бренду перестало відображати можливості компанії [1]. І фактично являє собою зміну змісту існуючої вербальної «форми» бренду. Потрібно розрізнати концептуальну зміну ідеології бренду і оновлення фірмового стилю (рестайлінг/рефреш). Ребрендинг здійснюється, коли позиціонування бренду і/або платформа бренду перестає відповідати побажанням споживачів [2, с.26]. Ребрендинг зачіпає, насамперед, зміну стратегічної платформи бренду і тільки потім – зміна візуальних атрибутів (фірмового стилю або упаковки). При цьому рестайлінг зачіпає тільки візуальну частину і не змінює стратегічну платформу бренду. Рестайлінг може проводитися як частина процесу ребрендингу, поряд з репозиціонуванням і ренеймінгу, але також може проводитися окремо. Варто зауважити, що ребрендинг – це крайня форма зміни бренду, коли немає інших можливостей зробити бренд привабливим для споживача [3, с.70]. На практиці часто не вимагається повної зміни стратегії і назви бренду, а необхідно додати йому сучасний вигляд або додати до існуючої платформи додаткові характеристики [4, с.50].

Для визначення необхідності проведення ребрендингу досліджено його функціональні завдання та їх зв'язок із цілями ребрендингу:

- зміцнення бренду
- посилення споживчої лояльності та ринкових позицій;
- елімінація негативних чи неефективних характеристик бренду
- покращення репутації компанії;
- диференціація бренду – вираження його унікальності (USP – Unique Selling proposition);
- розширення цільової аудиторії – залучення нових споживачів;
- адаптація до сучасних ринкових вимог – підвищення актуальності товару / послуги [7,

с.52].

Ребрендинг є недешевим, але, при правильному аналізі та імплементації, ефективним вкладенням у прибутковість підприємства, його інвестиційну привабливість та досягнення конкурентних переваг. Як правило, з необхідністю ребрендингу зустрічаються компанії середнього та великого бізнесу. І, як показує статистика, ребрендинг на таких підприємствах проводять в середньому кожні 5 років. Повний ребрендинг передбачає зміну цінностей бренду, обумовлену переходом компанії на якісно новий рівень. Ребрендинг потребує значних грошових вкладень, ретельного планування та визначення доцільності його

реалізації [1]. Умови необхідності проведення ребрендингу узагальнено на рисунку 1.

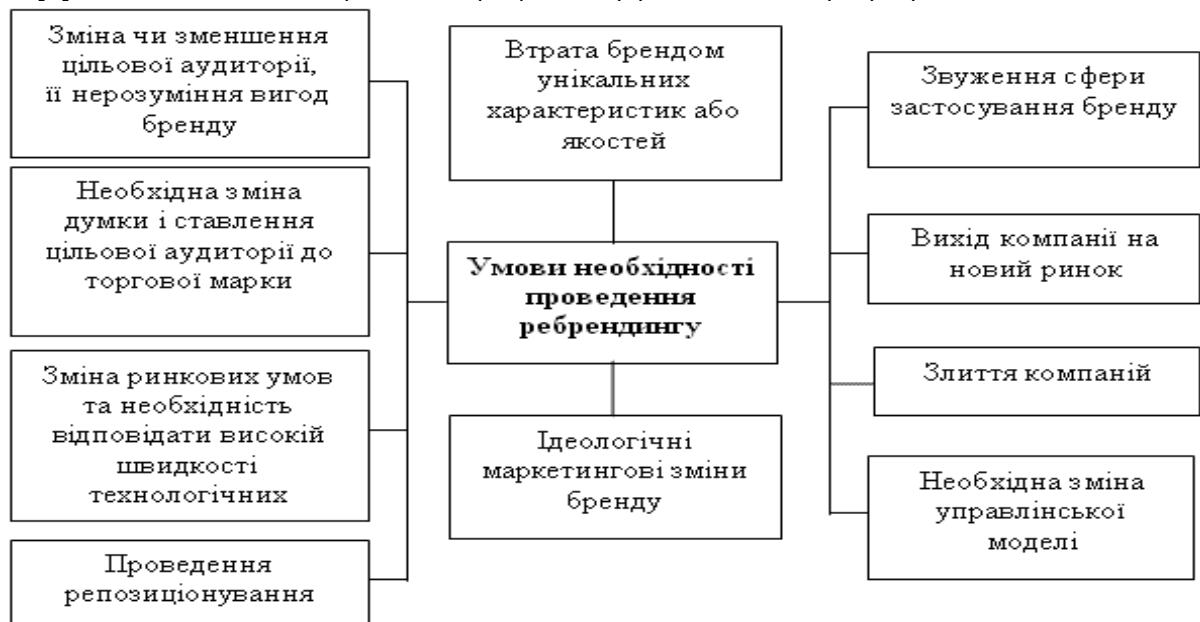


Рис. 1. Умови необхідності проведення ребрендингу

Для того щоб зрозуміти, чи здатний бренд на зміни, в компанії необхідно проаналізувати такі аспекти:

- причини поточних проблем бренду;
- існування невикористаних можливостей в поточному стані бренду;
- стан загального сприйняття бренду власниками (покупцями, персоналом, партнерами та іншими зацікавленими сторонами);
- можливість бренду відповідати новим тенденціям;
- бар'єри розвитку бренду.

Проводячи ребрендинг компанії важливо враховувати те, що ліквідація старого бренду не відбувається, адже ребрендинг є інструментом еволюціонування бренду. Для того, щоб виявити, наскільки кардинальним повинен бути ребрендинг, необхідно провести комплекс досліджень, які, з одного боку, дозволять визначити кількісну роль вже існуючих позитивних факторів ідеології компанії, а з іншого боку, знайти позитивні властивості бренду з точки зору споживача. Дуже часто власників бізнесу лякає перспектива ребрендингу, адже люди вже знають їх компанію і реакція аудиторії на зміни може бути непередбачуваною. Саме тому дуже важливо зробити все грамотно з самого початку [9].

Фактори які визначають, що бренд застарів і ребрендинг необхідний:

1) *бренд застарів (морально або фізично)*. Думки більшості фахівців полягає в тому, що кожні 5-10 років бренд необхідно оновлювати, за цей час він перестає виконувати функції, покладені на нього, до того ж, підростає нове покоління споживачів з новими запитами і пріоритетами. Тому, для того, щоб не втрачати актуальність необхідно вживати заходів.

2) *з'явився конкурент з більш цікавим брендом*. Розвиток компанії в конкурентному середовищі завжди супроводжується як позитивними, так і негативними наслідками, для деяких власників бізнесу вкрай складно виділити і донести свої конкурентні переваги перед іншими. Для цих цілей компанії витрачають мільярди доларів, наймають цілі штати маркетологів, які розробляють новий курс для компанії, або іншими словами, проводять ребрендинг

3) *бренд повинен виконувати нові завдання*. Збільшення продажів, каналів збуту, вихід на міжнародний ринок, переорієнтація на нову аудиторію споживачів і багато іншого - це завдання, які повинен виконувати бренд, якщо це не так, вам терміново необхідно вжити заходів

4) *компанія змінює або розширює сферу діяльності*. У разі, якщо компанія змінює сферу або напрямок роботи, то проведення даної процедури вкрай необхідно, адже завдання, поставлене на бренд перестає бути актуальною і для нових і старих споживачів буде незрозуміло чим конкретно ви займаєтеся. Важливо відзначити, що успішні компанії, які знають і люблять свого споживача, впроваджують зміни в кілька разів частіше за інших.

5) *відбувається злиття кількох компаній в одну*. Злиття бувають як успішні, так і не дуже, але для правильного інформування про них ваших покупців, необхідно змінити подачу інформацію.

Після визначення показників ефективності ребрендингу слід приділити увагу на фактори, від яких залежить успішність проведення цієї маркетингової стратегії:

- визначення тенденцій розвитку компанії та здійснення підготовки аудиторії заздалегідь;
- чітке бачення топ-менеджментом стратегічного вектору компанії і важливості бренду, що її відображає;
- залучення різних ланок управління до участі у розробці та реалізації ребрендингової стратегії;
- створення постійних, чітких внутрішньо- та зовнішньоорганізаційних комунікаційних каналів;
- ясне розуміння ринкової ситуації, особливо враховуючи сезонність продажів і купівельну активність.

У процесі ребрендингу, як і брендингу, необхідно зробити акцент на розвитку таких аспектів як сила бренду (Brand Power), відповідність бренду до потреб та бажань споживача (Brand Relevance), розширення впливу бренду (Brand Leverage), стимулювання психологічного фактору прихильності до бренду (Brand Loyalty) та впізнаваності бренду (Brand Awareness). В цілому, ефективність ребрендингу доцільно оцінювати по мірі досягнення стратегічних цілей компанії, зміни росту її прибутковості, впізнаваності та іншим фінансовим та маркетинговим показникам [4, с.74].

Вимірювання ефективності ребрендингу поводять у трьох основних категоріях: оцінка споживача (рівень обізнаності, асоціації, довіра, пізнаваність і т. д.); товарно-грошова категорія, зміни цінової та вартісної політики, наприклад, вимірювання цінової надбавки методом сумарної дисконтованої доданої вартості; фінансово-ринкові результати, такі як зв'язок між ребрендингом і прибутковістю компанії [5, с.11].

Висновки. Отже, якісне проведення ребрендингу в компанії у зв'язку з дослідженими умовами слід розглядати як значний поштовх компанії на якісно новий рівень, адже модернізований та релевантний бренд забезпечує будь-яку організацію можливістю наймати кращих працівників, встановлювати більш високі ціни на власні товари та послуги, підвищити рівень продажів та досягти рівня зростаючого попиту, сприяти зростанню конкурентних переваг і диференціації, а також підвищити рівень задоволення потреб споживачів та покращення організаційного клімату.

Список використаних джерел:

1. Dictionary of marketing terms // Офіційний сайт Американської асоціації маркетингу [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.marketingpower.com/mg-dictionary.php>
2. Muzellec L. Corporate Rebranding – An Exploratory Review / Muzellec L., Doogan M., Lambkin M. - K. : Irish Marketing Review, vol. 16, no. 2, 2003. – 264 с.
3. Келлер А.М. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом – 2-е изд. - пер. с англ. - М.: Вильямс, 2005. – 704 с.
4. Кумбер С. Брендинг / Кумбер С. ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2004. – 174 с.
5. Івашова, Н. В. Формування бренд-орієнтованої системи управління комунікаціями промислового підприємства: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Н. В. Івашова; Сум. держ. ун-т. – Суми, 2010. – 21 с.
6. Телетов, О.С. Брендинг та ребрендинг в умовах сучасних промислових виробництв / О.С. Телетов // Вид-во Львівської політехніки. – 2010. – 504 с.
7. Овчинникова О.Г. Ребрендинг / О.Г. Овчинникова. – М.: Альфа-Пресс. – 2007. – 325 с.
8. Рестайлінг і ребрендинг компанії [Електронний ресурс] : Режим доступу: www.business.esc.lviv.ua
9. Leosvit. Real Marketing [Електронний ресурс] : Режим доступу: <https://leosvit.com/srv/branding/rebranding>

СУТЬ ТА ЧИННИКИ ВИЛИВУ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА

Боднарюк М., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Менеджмент»

Наук. кер. - Вдовічен А.А.

У статті визначено суть інновацій, інноваційного розвитку підприємства, виділено проблем формування методики визначення ефективності інноваційної діяльності підприємства. Також у статті визначено чинники впливу на підприємство з огляду вибору інноваційної стратегії.

The essence of innovation, innovative development of the enterprise is defined in the article, the problems of forming the methodology for determining the efficiency of innovative activity of the enterprise are also highlighted. Factors of influence on the enterprise in view of the choice of innovation strategy are also defined in the article.

Під інновацією прийнято розуміти нововведення в галузі техніки, технології, організації праці та управління, засноване на використанні досягнень науки і передового досвіду, а також впровадження цих нововведень в самих різних областях і сферах діяльності. Інновація іноді трактується як інвестиції у новачі, вкладення в щось нове і передове, що приносить на практиці конкретний результат. Особливу роль у інноваційному розвитку підприємства є чинники та особливості організації процесів на підприємстві з метою їх підтримки, що зумовило проведення даного дослідження, тому тема є актуальною на сьогодні.

Чинники впливу на інноваційну діяльність промислових підприємств з різних позицій досліджувало багато науковців, зокрема: Крамської Д.Ю. [1], МаслакО. О. [2], Дорошкевич К. О. [2], ВороновськаМ. М. [2], МикитюкП. П. [3], Князь О.В. [4], Рязанов М.А. [6], Миколайчук І. П. [7].

Метою статті є визначення суті та чинників впливу на інноваційний розвиток підприємства як необхідної умови функціонування підприємства загалом. Завданнями є: визначення суті інновацій, інноваційного розвитку підприємства, виділення проблем формування методики визначення ефективності інноваційної діяльності, чинників впливу на підприємство з огляду вибору інноваційної стратегії. Об'єктом виступає інноваційний розвиток підприємства, а предметом є чинники, які впливають на нього.

Крамської Д., розглядаючи інноваційний розвиток організації як сукупність певних показників, що можуть бути об'єднані в окремі групи, виділив п'ять основних складових інноваційного розвитку підприємств: загальну, виробничо-технологічну, трудову, маркетингову і товарну[1].

МаслакО., Дорошкевич К., Вороновська М. вважають, що розвиток інноваційної діяльності має важливе значення для конкурентоспроможності підприємства та національної економіки загалом. Для його забезпечення необхідно сформувати цілий комплекс заходів, які повинні нейтралізувати чинники, що негативно впливають на інноваційну діяльність (зменшити їх вплив) та підсилити дію тих, які впливають на неї позитивно. Негативно на інноваційну діяльність впливають техніко-економічні, правові, організаційно-управлінські, соціально-психологічні чинники [2, с.273]. Слід зазначити, що підходи досить відрізняються, тому для визначення сутності інноваційного розвитку підприємства слід розібратись із поняттям

«інновація».

Микитюк П. дозволив встановити існування різних точок зору щодо визначення поняття «інновації» (рис.1).

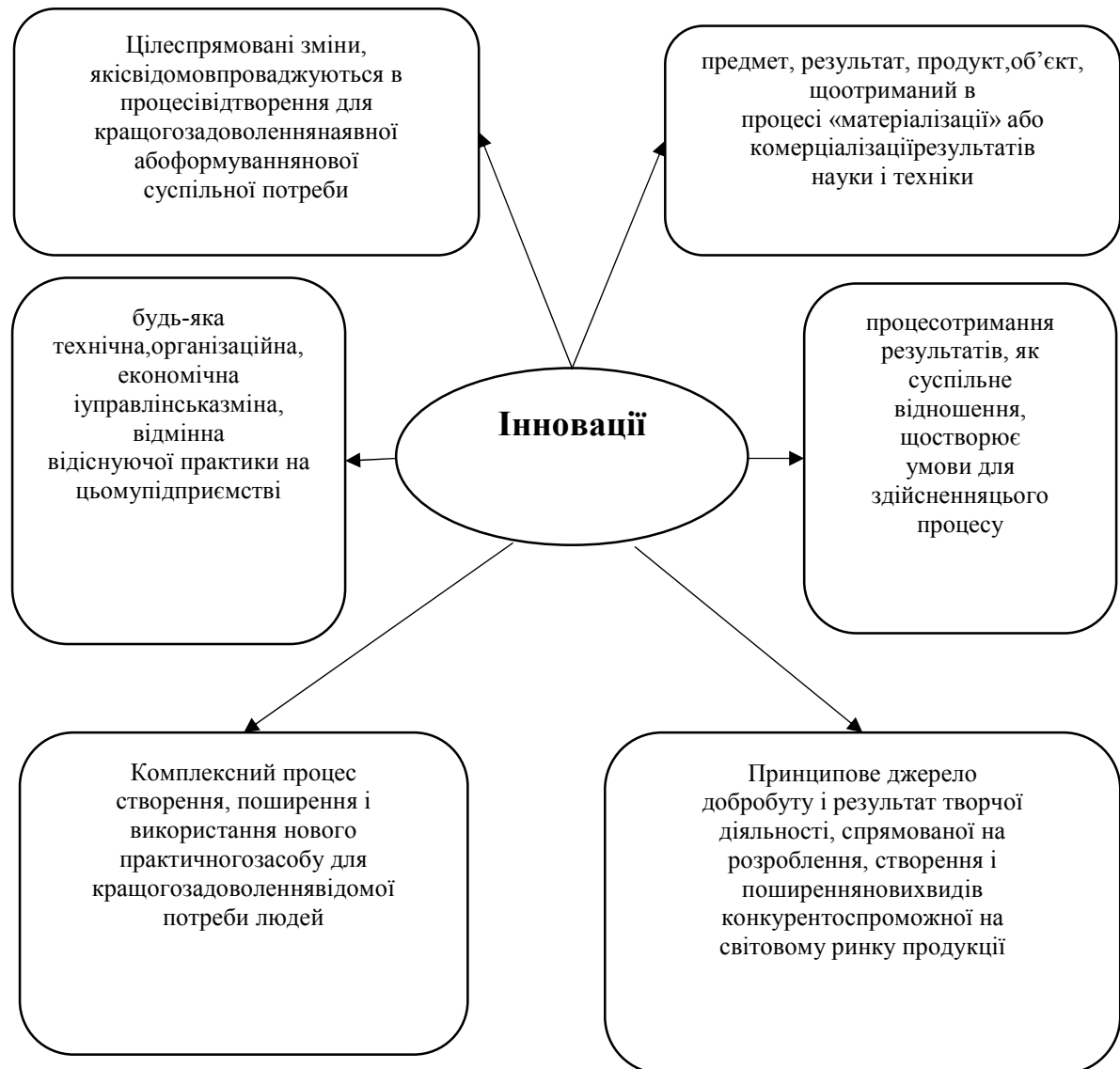


Рис. 1. Варіанти трактування інновацій [3, с.21].

З рис. 1 помітно, що деякі науковці розглядають інновації як зміни, тобто «цілеспрямовані зміни, які свідомо впроваджуються в процесі відтворення для кращого задоволення наявної або формування нової суспільної потреби». Або ж «як будь-яка технічна, організаційна, економічна і управлінська зміна, відмінна від існуючої практики на цьому підприємстві». Інші науковці вважають, що інновація окреслюється як «комплексний процес створення, поширення і використання нового практичного засобу для кращого задоволення відомої потреби людей». Одним із внутрішніх факторів, який впливає на результативність діяльності підприємства і на інноваційний розвиток, є використовувана організаційна структура управління[4]. На нашу думку, інновації – це зміни у технічному, організаційному, економічному і управлінському напрямку, що передбачає якісні зміни з метою задоволення наявної або формування нової суспільної потреби.

На інноваційний розвиток підприємства значною мірою впливає також використовуваний в організації стиль керівництва (вияв певних особистих якостей керівника у його стосунках із підлеглими, способах розв'язання виробничих та інших проблем). Факторами, які впливають на інноваційний розвиток підприємства, є також використовувані технології і цілі підприємства, зокрема цілі інноваційного розвитку[4]. Які повинні впливати на зміни в управлінні підприємством.

Тому Казанцев А. справедливо стверджує, що технологія і методи інноваційного менеджменту відображають найбільш загальні елементи управління, які не залежать від характеру реалізованих інновацій, масштабів інноваційної діяльності [5, с.61]. Тому слід здійснювати періодичну оцінку інноваційної діяльності підприємства.

Проблема формування методики визначення ефективності інноваційної діяльності пов'язана з низкою труднощів, основними з яких, на думку Рязанова М., є [6]:

1. Відсутність загальноприйнятих рекомендацій щодо оцінки.

2. Невизначеність в структурі ефективності інноваційної діяльності.

3. Закритість інформації, на якій може будуватися яка-небудь зовнішня економічна оцінка для стороннього інвестора.

У статистичному спостереженні виділяються три групи факторів, які, на думку інноваційно активних організацій, перешкоджають інноваційної діяльності, а, отже, позначаються і на оцінці їх ефективності.

Фактором опосередкованого впливу на інноваційного розвитку підприємства є розвинутість видів діяльності підприємства. Щодо інших факторів зовнішнього середовища підприємства, а саме: профспілок, партій та інших громадських організацій, постачальників, споживачів, конкурентів тощо, то рівень урегульованості їх впливу на інноваційного розвитку підприємства, зокрема на процес управління інноваційним розвитком, значною мірою залежить від розміру конкретного підприємства, його місця у галузі та стратегічної важливості для національної економіки чи економіки конкретного регіону [4].

Фундаментом інноваційного розвитку в обов'язковому порядку виступає інноваційна стратегія, сформована на основі сучасної управлінської системи, спроектованої для розвитку інноваційної діяльності, підвищення інноваційної активності, створення сприятливого інвестиційного клімату. Таким чином, інноваційна стратегія, що підкріплюється маркетинговими заходами, а також наукове обґрунтування обраного системного підходу для оцінки ефективності інноваційної діяльності є база для формування інноваційної політики держави.

Водночас, Миколайчук І. з'ясував, що основними чинниками (факторами) впливу на підприємство з огляду вибору інноваційної стратегії є:

1) визначальні (рівень ставлення до нововведень; рівень ризику; стан і рівень інноваційної політики; рівень стратегічної позиції; рівень активності здійснення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт);

2) доповнюючі (фактор часу; сфера застосування; функціональність; масштабність тощо) [7, с. 29].

Отже, інноваційний розвиток підприємства залежить від того, наскільки підприємство готове прийняти нові завдання, правильно оцінити ситуацію та врахувати чинники. Прийняття інноваційної задачі, що стоїть перед підприємством, що може мати форму визнання інновацій, коли виробнича система зацікавлена і підготовлена до їх впровадження, або заперечення інновацій, коли вони суперечать інтересам підприємства, або коли виробнича система не готова до їх впровадження, що потребує подальшого дослідження.

Список використаних джерел:

1. Крамської Д.Ю. Формування стратегій інноваційного розвитку підприємства / Д. Ю. Крамської // Вестник Национального технического университета «ХПИ» : сб. науч. тр. Вып. 8 : Технический прогресс и эффективность производства. – Х. : НТУ «ХПИ», 2011. – С. 161-172
2. Чинники впливу на інноваційну діяльність промислових підприємств / О. О. Маслак, К. О. Дорошкевич, М. М. Вороновська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.8. – С. 269-274.
3. Інноваційний розвиток підприємства. Навчальний посібник / За ред. П. П. Микитюка. – Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с.
4. Князь О.В. Аналіз та оцінювання факторів, які впливають на рівень інноваційного розвитку підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/2925/St_34_18.pdf
5. Инновационный менеджмент: Справ. пособие. – М.: ЦИСН, 1998. – 568 с.
6. Рязанов М.А. Определяющие факторы развития инновационной деятельности организации [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mivlgu.ru/site_arch/educational_activities/journal_ec/journal_arch/N4/Ryazanov.pdf
7. Миколайчук І. П. Дослідження впливу факторів інноваційного розвитку на формування компетенцій підприємства. Чернігівський науковий часопис. Серія 1: Економіка і управління.-2015.- № 1 (6). С. 71–76

ВНУТРІШНЬОФІРМОВЕ АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ

Ващук В., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Менеджмент»

наук. кер. – Чичун В. А.

У статті визначено сутність кризи. Також визначено причини та фази кризи всередині підприємства. Здійснено аналіз та зазначено ступінь вивчення даної проблеми вітчизняними та зарубіжними науковцями. У кінці дослідження виявлено елементи внутрішньофірмового антикризового управління підприємством.

The essence of the crisis is defined in the article. The causes and phases of the crisis with in the enterprise are also identified. The degree of study of this problem by domestic and foreign scientists has been analyzed and specified. Elements of internal company crisis management at the end of the study were identified.

Необхідність внутрішньо фірмового антикризового управління зумовлена тим, що в умовах ринкової економіки підприємства здійснюють свою фінансово-господарську діяльність знаходячись під постійним впливом несприятливих внутрішніх та зовнішніх чинників, які можуть призвести до фінансової кризи та банкрутства. Тому тема є актуальною та вимагає вивчення питань пов'язаних з антикризовим менеджментом всередині фірми.

Дану проблематику розглядали з різних позицій досить багато дослідників, а саме: Скібіцький О.М. [1], Борисов Е.Ф. [2], Есакова А. М. [3], Василенко В.О. [4], Бурий С.А. [5], Мацеха Д.С.[5], Комеліна О. В. [6], Чайкіна А. О. [6], Августин Н.Р. [7], Пономаренко В.А. [8], Довбня С.Б. [8], Ситник Л.С. [9].

Метою статті вивчення особливостей внутрішньофірмового антикризового управління. Виходячи з мети, завданнями є: визначити сутність, розкрити причини та зазначити фази кризи підприємства.

Здійснивши аналіз та ступінь вивчення даної проблеми вітчизняними та зарубіжними науковцями. Визначити елементи внутрішньофірмового антикризового управління підприємством.

Скібіцький О.М. трактує кризу як необхідну фазу в житті будь-якої системи, коли потенціал попередньої минулої динаміки вже вичерпано і система або переходить в якісно новий стан, або гине, зміцнюється новою, більш прогресивною [1, с.24]. Дещо інший погляд у Борисова Е.Ф., на його думку криза – це загальноуніверсальна фаза будь-якого циклу [2, с.149]. Криза – це будь-яке відхилення від стану рівноваги, будь-яке обурення зовнішнього і внутрішнього середовища фірми, зазначає Есакова А. М. [3, с.37-40]. Василенко В.О. вважає, що криза – це крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі (організації), що загрожує її життєстійкості у навколишньому середовищі [4, с.12]. Криза – це перелом, будь-яка якісна зміна процесу, перехід від існуючого положення до іншого, яке суттєво відрізняється за основними параметрами вважає Бурий С.А. [5, с.19]. На нашу думку, криза – це повторюване соціально-економічне явище у системі (організації), що характеризується відхиленням від стану рівноваги та може загрожувати її життєстійкості у функціонуючому середовищі.

Причини криз, що виникають на підприємствах, можуть бути різними, до внутрішньофірмової відносять (рис. 1):

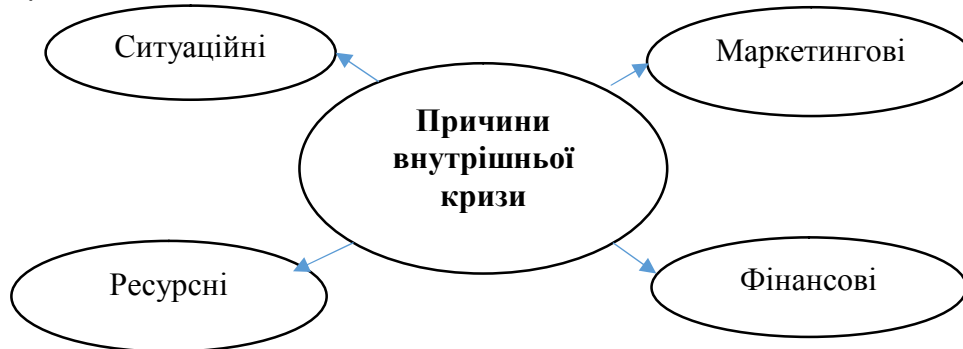


Рис. 1. Причини виникнення кризи*

Джерело: розроблено автором на основі [6, с.123].

Ситуаційні фактори викликають появу кризових явищ на підприємстві у випадках, коли неправильно визначена місія підприємства, сфера діяльності має низький рівень віддачі на вкладений капітал, відбувається зниження частки продукції підприємства на ринку, а також унаслідок погіршення іміджу і традицій фірми, невідповідності складності виконуваних робіт кваліфікаційним складом персоналу фірми. Прояв ресурсних факторів кризи на підприємстві відбувається у випадках: зниження прогресивності використовуваних технологій, збільшення тривалості виробничого циклу, збільшення рівня виробничих запасів, скорочення оборотності коштів. Значний вплив на виникнення кризових процесів на підприємстві, здійснюють маркетингові фактори, що проявляються у випадках: відсутності стратегічних цілей маркетингу, невдалого вибору сегмента ринку, використання необґрунтованої товарної політики, неефективної цінової політики, неправильної збутової політики фірми. Визначальну дію на утворення кризових процесів, аточніше, виникнення високої імовірності банкрутства, здійснюють фінансові фактори, що проявляються у вигляді неефективної структури балансу підприємства, низької ліквідності його активів, погіршення інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання, зниження рівня прибутковості (рентабельності), збільшення частки залучених коштів [6, с. 123].

Зарубіжна наука вже більше двох десятиків років розподіляє перебіг кризи на фази, які, по-перше, є послідовністю розгортання кризи, а по-друге, релевантні до цілей антикризового менеджменту [7]:

1. Передкризовий період (pre-crisis period) – ціль: уникнення кризи (avoiding a crisis) та підготовка до управління кризою (preparing to manage the crisis).

2. Кризова фаза (crisis phase) – цілі: розпізнання кризи (recognizing the crisis) та стримування кризи (containing the crisis).

3. Посткризова фаза (post-crisis phase) – ціль: вирішення кризи (resolving the crisis).

4. Фаза засвоєння уроку (lessons learned phase) – ціль: отримання користі від кризи (profiting from the crisis).

Для вирішення визначених вище задач В.А. Пономаренко, С.Б. Довбня пропонують запровадити антикризовий менеджмент, що повинен включати наступні елементи [8, с.121]:

- діагностику і прогнозування фінансово-економічного стану підприємства, а також виявлення причин, що обумовили негативні тенденції;

- маркетингову політику, що включає в себе визначення поведінки підприємства в кризовій ситуації: зростання або скорочення обсягів реалізації, підвищення або зниження цін, проведення агресивної реклами або скорочення витрат на рекламну діяльність і ін.;

- антикризову інвестиційну стратегію, у тому числі визначення тих напрямків інвестування, що можуть бути припинені на період кризи; визначення тих цінних паперів у портфелі підприємства, що намічаються до реалізації і т.д.;

- виробничу політику – визначення першочергових напрямків скорочення витрат, використання ощадливих режимів здійснення виробничої діяльності, перегляд графіків роботи устаткування й оперативно-виробничих графіків, посилення контролю за дотриманням нормативів і ін.,

- управління персоналом, у тому числі зміну регламенту роботи в період кризи, перерозподіл

Економіка, організація і управління підприємствами, галузями, комплексами

функціональних обов'язків працівників, зміну системи мотивації праці, залучення антикризових менеджерів для виводу підприємства з кризи і т.д.;

- фінансово-економічний менеджмент - організація роботи з повернення дебіторської заборгованості, оптимізація грошових потоків підприємства, розробка і виконання графіків погашення простроченої заборгованості, пошук оптимальних джерел фінансування

Ситник Л.С. вважає, що суть антикризового управління підприємством виражається в наступних положеннях [9]:

- кризи можна передбачати, очікувати і викликати;
- кризи певною мірою можна випереджати та відсувати;
- до криз можна і необхідно готуватися;
- наслідки кризи можна пом'якшувати;
- управління в умовах кризи вимагає особливих підходів, спеціальних знань, досвіду і мистецтва;
- кризові процеси можуть бути до визначеної межі керованими;
- управління процесами виходу з кризи здатне прискорювати ці процеси і мінімізувати їх негативні наслідки.

Саме завдяки цим положенням підприємство може передбачити або знизити ризик виникнення кризи всередині підприємства та забезпечити його стабільне функціонування, знизивши дію негативних зовнішніх та внутрішніх факторів.

Отже, внутрішньофірмова криза – це повторюване соціально-економічний явище всередині організації, що характеризується відхиленням від стану рівноваги та може загрожувати її життєстійкості у функціонуючому середовищі. Для антикризового управління всередині фірми слід здійснювати діагностику і прогнозування кризи, реалізовувати ефективну маркетингову політику, запроваджувати антикризову інвестиційну стратегію, здійснювати виробничу політику, забезпечувати ефективне управління персоналом, активізувати фінансово-економічний менеджмент та інші.

Список використаних джерел:

1. Скібіцький О.М. Антикризовий менеджмент / Скібіцький О.М. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 568 с.
2. Борисов Е.Ф. Хрестоматія по економічній теорії / Борисов Е.Ф. – М.: Юнона, – 2000. – 509 с.
3. Есакова А.М. Место антикризисного управления в общей стратегии фирмы. Проблемы и опыт антикризисного управления / А.М. Есакова // Сборник материалов всероссийской научно-практической конференции. – Пенза, 2001. – С 37-40.
4. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством / Василенко В.О. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с.
5. Бурий С.А. Антикризове управління та управлінські рішення – проблеми підприємств малого бізнесу: [Монографія] / Бурий С.А., Мацева Д.С. – Хмельницький: ТОВ «Тріада-М», 2006. – 93 с.
6. Сутність і причини виникнення кризових процесів на підприємстві в сучасних умовах господарювання / О. В. Комеліна, А. О. Чайкіна // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер. : Економічні науки. – 2012. – № 1. – С. 120-124.
7. Augustine N. R. Managing the Crisis You Tried to Prevent. – N. R. Augustine // Harvard Business Review, 73(6). – 1995. – Р. 147-158.
8. Пономаренко В.А. Методичні основи антикризового управління підприємством / В.А. Пономаренко, С.Б. Довбня // Економічний вісник НГУ. – 2004. – № 2. – С. 120-126.
9. Ситник Л.С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством / Л.С. Ситник. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2000. – 504 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ

Гонца І., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Менеджмент»

Наук. кер. - Полянко В.В.

У статті проаналізовано можливості удосконалення системи мотивації праці персоналу. З цієї метою було визначено завдання мотивації праці, здійснено їх аналіз. Було розкрито основи тарифної та безтарифної системи оплати праці як матеріального методу мотивації. Обґрунтування «комплексної системи оплати праці» як універсального та дієвого методу мотивації праці персоналу дозволило визначити необхідність поєднання двох систем оплати. Також було описано суть та необхідність нематеріального заохочення персоналу підприємства.

Possibilities of improvement of the system of motivation of work of personnel are analyzed in the article. To this end, the task of work motivation was identified, their analysis was carried out. The basics of tariff and non-tariff system of remuneration as a material method of motivation have been revealed. The rationale for a "comprehensive system of remuneration" as a universal and effective method of motivating staff work has identified the need for a combination of the two remuneration systems. The essence and necessity of intangible promotion of the personnel of the enterprise was described.

Система мотивації праці персоналу є важливим та дієвим інструментом підвищення продуктивності праці і швидкого досягнення поставлених перед ним стратегічних цілей підприємства. раціональне використання методів підвищення зацікавленості персоналу досягнення позитивних результатів дозволяє зробити систему мотивації праці працівників підприємства максимально ефективною, тому тема є актуальною для дослідження.

Дану проблему описували багато науковців-практиків, але до уваги були взяті праці наступних: Колот А.М. [1], Подольчак Н. Ю. [2], Подольчак Н. І. [2], Чабанюк О.М. [3], Данилейчук Р. Б. [4], Мілашенко В. М. [5], Штик Ю.В. [6], Оголева І.І. [6].

Метою даного дослідження є аналіз способів та формування дієвої системи мотивації праці персоналу з метою підвищення їх продуктивності праці. Виходячи з мети, завданнями виступають:

- визначення завдань мотивації праці, їх аналіз;

- аналіз тарифної та безтарифної системи оплати праці як матеріального методу мотивації;
- обґрунтування «комплексної системи оплати праці» як універсального та дієвого методу мотивації праці персоналу.

Об'єктом дослідження виступає система мотивації праці як інструмент покращення діяльності персоналу за різних умов. Предметом виступає ефект від застосування різних методів та способів мотивації персоналу підприємства, де бажаним результатом є підвищення продуктивності праці, зниження відтоку кадрів, зменшення кількості звільнених.

Мотивація праці - одна з основних задач системи управління персоналом, а якщо вона не вирішується на підприємстві, то це може стати стимулом втрати інтересу персоналу до ефективної роботи. І, відповідно, навпаки - будь-який працівник з низькою вмотивованістю при раціонально організованій на підприємстві системі управління мотивацією праці зможе працювати, повністю використовуючи наявний біля нього потенціал. Тому основні завдання мотивації праці на підприємстві Колот А.М. вважає наступні:

- формування в кожного співробітника розуміння сутності і значення мотивації в процесі праці;
- навчання персоналу і керівного складу психологічним основам внутрішнього спілкування;
- формування в кожного керівника демократичних підходів до керування персоналом з використанням сучасних методів мотивації.

Але для цього необхідно вирішити ряд завдань, тому стає необхідний аналіз:

- процесу мотивації в організаціях;
- індивідуальної і групової мотивації;
- змін, що відбуваються в мотивації діяльності людини при переході до ринкових відносин [1].

Тому вважаємо дослідити матеріальну мотивацію, яка, на нашу думку, є універсальною для індивідуальної, групової, в організаціях, на підприємстві та за будь-яких умов.

Подольчак Н. Ю., Подольчак Н. І. зазначають, що матеріальна мотивація – економічний спосіб спонукання працівників для забезпечення потреб у достатку, добробуту, матеріального стандарту життя. Бажання працівника покращити своє матеріальне становище сприяє активізації трудової діяльності, а отже, збільшенню продуктивності праці [2, с. 55]. Вона є поширеним бажанням серед усіх працівників, які намагаються покращити умови життя, зарахунок збільшення власного достатку.

Основою формування системи оплати праці є тарифна система. Вона здійснює таку важливу функцію, як диференціація – залежно від ознак, які характеризують якість праці та кваліфікацію працівника. Тарифна система повинна враховувати такі чинники, як важкість, інтенсивність, шкідливість, відповідальність. Елементами такої системи є тарифна сітка, співвідношення тарифних ставок працівників різних розрядів, тарифні розряди та коефіцієнти, зазначає Чабанюк О.М. [3, с. 156]. Що є раціональним для підприємств, де виконуються роботи різної важкості.

Данилейчук Р. Б. характерними особливостями безтарифних систем оплати праці вважає такі [4, с.248]:

- всі працівники підприємства або його структурного підрозділу, незалежно від категорії й посади, ставляться у рівні умови щодо можливості впливу на розмір своєї заробітної плати. Правила розподілу колективного заробітку спрямовані на зацікавленість кожного працівника в поліпшенні саме тих показників роботи, які важливі для досягнення бажаного спільного кінцевого результату. При цьому скасовуються стабільні тарифні ставки для робітників і посадові оклади для службовців;

- на підприємстві встановлюється єдиний мінімум заробітної плати для працівників, що виконують найпростіші роботи (функції);

- здійснюється розробка та затвердження визначеної величини кваліфікаційних балів на основі врахування співвідношень в оплаті праці робіт різної складності порівняно з оплатою мінімального рівня;

- проводиться визначення загальної суми заробленої колективом заробітної плати, потім з неї вираховується сума гарантованої мінімальної оплати всіх працівників підприємства, а залишок (назвемо його «фондом стимулювання праці») розподіляється між членами колективу за певними встановленими заздалегідь правилами. У цьому плані безтарифні системи організації оплати праці належать до групи колективних систем організації оплати праці, і всі члени трудового колективу зацікавлені у поліпшенні кінцевих результатів спільної роботи;

- з метою запобігання зрівнялівці вводяться додаткові умови диференціації нарахованої заробітної плати. Беруться до уваги кваліфікація виконавця, якість роботи, виконання виробничих завдань, трудова дисципліна, взаємодопомога, умови праці тощо.

Тому слід враховувати усі фактори та систему, при створенні системи мотивації праці на підприємстві. Але слід врахувати, що потреби персоналу також можуть змінюватись, тому під час дослідження питання мотивації персоналу Мілашенко В. М. вважає необхідним враховувати те, що потреби працівників увесь час змінюються залежно від їхнього культурно-освітнього рівня:

1. Працівники цінують себе більше, ніж раніше, вони відчули, що їхні побажання мають певну вагу і недоцільно їх відкидати.

2. Працівники вже не хочуть того, що хотіли раніше, не бажають робити одне й те саме по кількох разів, вони хочуть мати змогу пізнати й випробувати свою відповідальність, а для цього необхідно більше свободи у використанні власного часу.

3. Працівники прагнуть відчувати, давати волю інтуїтивним, непередбачуваним рисам своєї натури [5]. Тому доцільно віднайти або комбінувати різні види мотивації.

На думку Штик Ю.В., Оголева І.І., «комплексна система оплати праці» є найбільш прийнятною, тому що вона дозволить установити оптимальний рівень оплати праці для кожного працівника, мотивувати до покращення своїх професійних якостей. Також цілком можливе визначення ролі кожного відділу підприємства у кінцевому результаті, що допоможе обчислити відповідну грошову винагороду і заохотити працівників. Більшість цих позитивних моментів схоже на переваги безтарифної системи оплати

праці, але також в запропонованій системі існують елементи тарифної системи, що дозволяє закріпити відповідний мінімум оплати праці для кожного відділу [6, с. 258].

Щодо нематеріальної мотивації праці, то однією з важливих форм мотивації є просування службовими сходами, зазначає Штик Ю.В. Кількість людей, зацікавлених у підвищенні по службі й одержанні пов'язаних з цим додаткових переваг (як матеріальних, так і нематеріальних) значно перевищує кількість людей, які не бажають зайняти більш високооплачувану та престижну посаду. Найчастіше таке просування або його можливість у перспективі є гарним способом підвищення лояльності до компанії. Наступною формою нематеріальної мотивації праці є навчання, можливість підвищення свого професійного рівня. Ці фактори є дійсно важливими для більшості гарних фахівців. На даний момент становище на ринку праці в більшості галузей таке, що співробітник, який не підвищує кваліфікацію, поступово втрачає свою привабливість для роботодавця, отже, професійне зростання є об'єктивною необхідністю [7, с. 58-61]. На нашу думку, нематеріальне мотивування персоналу має більш тривалий ефект та забезпечує зменшення витрат на оплату праці, тим самим підвищуючи матеріальну стійкість підприємства.

Отже, обираючи систему мотивації праці на підприємстві, слід врахувати усі фактори та потреби працівників. Також важливо визначити матеріальний стан та фінансові можливості підприємства, з метою визначення рівня матеріального заохочення, враховуючи складність та тяжкість виконуваних робіт персоналом.

Список використаних джерел:

1. Колот А.М. Мотивація персоналу: підручник / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2005. – 337с.
2. Подольчак Н. Ю. Удосконалення системи менеджменту підприємств шляхом використання R-теорії мотивації / Н. Ю. Подольчак, Н. І. Подольчак – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua>.
3. Чабанюк О.М. Облік оплати праці в ринкових умовах / О.М. Чабанюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – №21.3. – С. 298-304.
4. Данилейчук Р. Б. Шляхи вдосконалення системи мотивації персоналу підприємства / Р. Б. Данилейчук // Вісник Прикарпатського університету. Серія : Економіка. – 2014. – Вип. 10. – С. 247-253.
5. Мілашенко В. М. Розвиток системи мотивації персоналу підприємства в умовах кризи / В. М. Мілашенко // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 1. – С. 149-155.
6. Штик Ю.В. Організація оплати праці на підприємстві в сучасних умовах економічного розвитку України / Ю.В.Штик, І.І.Оголева // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право -2014. -№1. - С.256-260.
7. Літинська В.А. Мотиваційні методи кар'єрного просування персоналу підприємств / В.А. Літинська // Вісник Запорізького національного університету. – 2010 - №3(7) - С. 58-61.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ У ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ ВІДНОСИНАХ І ЇХНЯ ЕФЕКТИВНІСТЬ

Григоряк А., Ілюк Т., 4 курс (ОС «бакалавр»), ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ

Спеціальність «Менеджмент організацій»

Наук. кер. – Р. М. Гищук

У статті розглядаються основні засади та ефективність управління туристичних компаній у вітчизняній системі франчайзингових відносин. Подані основні лідери та аутсайтери франчайзингових туристичних мереж України за різними показниками ефективності.

The article views the basic principles and effectiveness of the management of tourism companies in the Ukrainian franchise system. There are presented the main leaders and outsiders of the franchise tourism networks of Ukraine by different parameters.

Постійні економічні перетворення в глобалізаційному світі спонукають до діагностики та застосування на вітчизняному ринку різних антикризових заходів, методів чи форм. Одним із них на ринку туристичних послуг є франчайзинг як форма співпраці між юридично та фінансово незалежними сторонами (компаніями та/або фізичними особами), в рамках якої одна сторона (франчайзер), що володіє успішним бізнесом, відомою торговою маркою, ноу-хау, комерційними таємницями, репутацією та іншими нематеріальними активами, дозволяє іншій стороні (франчайзі) користуватися цією системою на певних умовах.

Згідно до наших досліджень останніх років 2018 рік показав лідерство на ринку туроператорських мереж під брендами «Coral Travel», «Соната», «Поїхали з нами». Їхні провідні позиції зумовлені низкою чинників, до яких входять значний досвід у наданні туристичних послуг, оптимальні умови із взаємовигідного співробітництва з бізнес-партнерами, використання програм та моделей розвитку в мережі франчайзингу, які створюють перспективу кар'єрного росту франчайзі і т.і. Фірмами зі значними збитками були «ТЕZ TOUR Турагенція» та «Мережа магазинів гарячих путівок». Їхнє відставання від лідерів пов'язане з фокусуванням та освоєнням інноваційної продукції в туризмі із отриманням певних переваг на ринку на перспективу.

Теоретико-методичні, практичні та прикладні питання франчайзингових відносин у туризмі досліджували М. Бойко, Р. Гищук, Т. Демура, Ю. Карягін, Г. Михайліченко, Г. Мунін, З. Тимошенко, Т. Ткаченко [1-8] та інші.

Предметом статті є ефективність управління вітчизняних туристичних компаній у системі франчайзингових відносин. Об'єктом є українські туристичні компанії та їхні франчайзингові мережі.

Управління ринку туристичного франчайзингу в Україні для її економіки, не зважаючи на певні негативні моменти, справляє загалом на туристичний бізнес позитивний вплив. Економічна стагнація в Україні стала своєрідним поштовхом для українських підприємців продовжувати розбудовувати власний бізнес, шукати нові стратегічні напрямки та моделі поведінки турагентств для виживання у конкурентній боротьбі, удосконалювати або створювати інноваційно-якісний туристичний продукт, який максимально

Економіка, організація і управління підприємствами, галузями, комплексами

забезпечуватиме сучасні потреби вимогливих споживачів. Саме ці факти вказують на досить ефективний спосіб освоєння інвестицій на туристичному ринку, який дає швидкий поштовх при незначних витратах до розвитку власного малого бізнесу з вказаною спеціалізацією.

Управління франчайзинговими туристичними мережами в Україні має кілька різнобічних показників:

- вступний внесок плати за використання туристичного бренду чи бізнес-моделі (паушальний внесок);
- платіж, отриманий як винагорода за користування або за надання права на користування туристичною бізнес-моделлю і брендом (роялті);
- мінімальна сума інвестицій для налагодження бізнесу;
- окупність інвестиційних витрат;
- чисельність підприємств туристичного бізнесу франчайзера на українському ринку (власних/ франчайзингових);
- присутність туристичних підприємств франчайзера на зовнішньому ринку;
- консалтингова підтримка франчайзі;
- інформаційно-технологічне та технічне обслуговування франчайзі та їхніх клієнтів;
- пропозиції стосовно умов співпраці.

Нішу недорогих франшиз стосовно вступного внеску в туристичному бізнесі України заповнюють мережі «Coral Travel» - 15 тис. грн., мережа туристичних агенцій «Феєрія мандрів» - 7,2 тис. грн., «Мережа агенцій гарячих подорожей» - 3 тис. грн.

Нижні рейтингові щаблі за паушальним внеском займають «TUI Турагентство», «Поїхали з нами» і «TEZ TOUR», в яких сума вступного платежу коливається від 15 до 100 тис. грн. Саме такий значний діапазон коливань потенційно не стабілізує привабливість таких франшиз для франчайзі.

За показниками роялті лідери залишаються без змін, за винятком «Феєрії мандрів», позицію якої замістила мережа «TPG Agency». Найвигіднішими у цій трійці є умови сплати роялті в мережах «Мережа агенцій гарячих подорожей» і «TPG Agency», хоча в «CORAL TRAVEL» упродовж першого року співпраці вона безкоштовна.

Дорогими для вітчизняних турфірм за ознакою оплати роялті виявилися «TUI Турагентство» (50-200 дол. США), «TEZ TOUR Турагенція» (1% від обороту), мережа турагентств «Поїхали з нами». В останніх двох роялті залежить від обороту, де частка складає 1-2%.

Для налагодження бізнесу та його брендуння необхідна мінімальна сума інвестицій. У різних туроператорів стосовно системи франчайзингу вона оцінюється по-різному. Найменше інвестувати вдасться у співпраці з мережею туристичних агенцій «Феєрія мандрів» (18,5 тис. грн.), «TPG Agency» і «Мережею агенцій гарячих подорожей» – по 25 тис. грн. Найменш привабливі умови в такій співпраці зафіксовані в мережах «Поїхали з нами», «Мережа магазинів гарячих подорожей», «TEZ TOUR», де інвестиційна сума коливається в межах 65-75 тис. грн. (табл. 1).

Таблиця 1

Показники управління франчайзинговими туристичними мережами в Україні

Показник	Лідер		Аутсайдер	
	Бренд	Вартість, тис. грн.	Бренд	Вартість, тис. грн.
Паушальний внесок	Coral Travel	15	TUI Турагентство	15-35
	Феєрія мандрів	7,2	Поїхали з нами	20-35
	Мережа агенцій гарячих подорожей	3	TEZ TOUR	80-100
Роялті	Мережа агенцій гарячих подорожей	0,8	TUI Турагентство	5
	TPG Agency	0,8	TEZ TOUR	1% від обороту
	Coral Travel	1-2 (1-й – безкоштовно)	Поїхали з нами	1-2% від обороту
Мінімальна сума інвестицій	Феєрія мандрів	18,5	Поїхали з нами	65
	TPG Agency	25	Мережа магазинів гарячих подорожей	75
	Мережа агенцій гарячих подорожей	25	TEZ TOUR	75
Окупність інвестиційних витрат, місяців	Феєрія мандрів	6	Coral Travel	16
	TPG Agency	6	Поїхали з нами	17
	JOIN UP TO TRAVEL	6-12	TEZ TOUR	18-24
Чисельність підприємств туристичного бізнесу франчайзера на українському ринку (власних/ франчайзингових), одиниць	TUI Турагентство	12/250	TEZ TOUR	11/41
	Coral Travel	6/255	Соната	1/41
	Поїхали з нами	3/240	Феєрія мандрів	0/37
Присутність туристичних підприємств франчайзера на зовнішньому ринку, країн	TUI Турагентство	130	TPG Agency	0
	Coral Travel	10	Соната	0
	TEZ TOUR	10	Феєрія мандрів	0

До пів року окупність витрат у системі управління франчайзинговими відносинами туристичних підприємств (найкращі умови) демонструють вітчизняні туроператори «Феєрія мандрів» і «TPG Agency». Майже такими ж умовами з терміном від 6 до 12 місяців характеризується «JOIN UP TO TRAVEL». Найгірші умови в цьому значенні, де характеризований показник оцінюється від 1,5 до 2 років має трійка туроператорів «Coral Travel», «Поїхали з нами», «TEZ TOUR».

Певне представництво франчайзера на ринку України можна оцінити також за мережею власних і франчайзингових представництв. Понад дві сотні останніх мають «TUI Турагентство», мережа турагентств «Coral Travel», мережа турагентств «Поїхали з нами», тоді як власних менше десяти, за винятком «TUI Турагентство» (12). Найменша мережа в «TEZ TOUR Турагенція», мережі агенцій «Соната» та «Феєрія мандрів», в яких кількість підприємств, які працюють за франчайзингом, 37-41. Цікаво, що «Феєрія мандрів» зовсім не має власних туристичних підприємств, а найбільша з найменшої кількості (11) зафіксована в «TEZ TOUR Турагенція».

Присутність туроператорів та їхніх брендів на зовнішньому ринку – це ще одна складова, яка дає певну уяву про глобальність їхнього бізнесу. Трійка найглобальніших брендів, які представлені в туристичному бізнесі України, сформована таким чином: «TUI Турагентство» (130 країн, входить до складу міжнародної компанії «TUI Group»), мережа турагентств «Coral Travel» (10 країн у складі міжнародної компанії «OTI Holding») і «TEZ TOUR Турагенція» (10 країн). Типово вітчизняними без жодного представництва за кордоном є туроператори «TPG Agency», мережі агенцій «Соната» та «Феєрія мандрів».

Лідерами формування стабільних та надійних партнерських бізнес-відносин з потенційними франчайзі є «TPG Agency», «TUI Турагентство», мережа агенцій «Соната». Позитивне оцінювання цих франчайзингових туристичних мереж зумовлене наданням повного спектру консультаційних послуг (юридичні, фінансові, організаційні, маркетингові тощо); створенням спеціальних шкіл та центрів навчання потенційних франчайзі; проведенням семінарів, вебінарів, тренінгів, рекламних турів та виїзних конференцій; закріпленням персонального куратора за кожним підприємством франчайзі тощо.

Низький рівень надання консультаційних послуг потенційним бізнес-партнерам, а також відсутність інноваційного підходу щодо врахування потреб кожного підприємства-франчайзі характерний для мереж «Поїхали з нами», «Феєрія мандрів», «TEZ TOUR Турагенція».

Інформаційно-технологічне та технічне обслуговування франчайзі найбільше функціонально сформоване в «TUI Турагентство», «TPG Agency», мережа турагентств «Coral Travel».

Першість у рейтингу відведена через наявність інноваційного програмного забезпечення франчайзі для ефективного функціонування в мережі. Воно представлене інформаційним сайтом, корпоративною CRM-системою, навчальними Інтернет-порталами та індивідуальним порталом для співпраці турагентств, систем контролю якості підприємств-франчайзі та регулярного анкетування споживачів для своєчасного та актуального задоволення їх потреб тощо. На протилежному боці оцінки даних параметрів перебувають «Мережа Магазинів гарячих путівок», «Мережа агентств гарячих путівок», «Феєрія мандрів».

Інформаційно-технологічне та технічне обслуговування споживачів забезпечують франчайзингові туристичні мережі-лідери, такі як «TPG Agency», «TUI Турагентство», мережа агенцій «Соната». Їхня активна діяльність у соціальних мережах, створення спеціалізованих мобільних додатків доступу та систем онлайн-бронювання, унікальні системи захисту туристів, цілодобова служба їхньої підтримки в Україні і за кордоном – це ті переваги, які відповідають за якісну складову інформаційно-технічного забезпечення.

Пропозиції та умови співпраці найкращі в «TPG Agency», «TUI Турагентство», мережа турагентств «JOIN UP TO TRAVEL» завдяки створення індивідуальних програм, моделей та форматів співпраці, бонусних програм та мотиваційних концепцій (рейтингова система оцінювання діяльності кожного підприємства-франчайзі, підвищення кваліфікації, атестація та грошова винагорода персоналу). Викладені вище характеристики забезпечують формування та розвиток довготривалих і ефективних франчайзингових відносин із бізнес-партнерами.

Туристичні підприємства франчайзера «Соната», «JOIN UP TO TRAVEL» та «TPG Agency» дуже часто здійснюють активну рекламну кампанію. Найперше, це зовнішня реклама у ЗМІ та Інтернет-виданнях; проведення промоакцій в регіонах України; участь у міжнародних преміях, виставках, конференціях; бізнес-партнерство у туристичній та суміжних сферах економічної діяльності; власний телевізійний проект та онлайн-телебачення на сайті.

Майже не відповідають вище зазначеним характеристикам стосовно агресивної рекламної кампанії мережа турагентств «Coral Travel», «TEZ TOUR Турагенція», «Мережа магазинів гарячих путівок».

Таким чином, конкурентоспроможними франчайзинговими мережами, що функціонують на ринку послуг України, визначено лідерів туристичного бізнесу – «TUI Ukraine» («TUI Турагентство») та «Travel Professional Group» («TPG Agency»). Ефективність їхньої діяльності зумовлена оптимальними умовами співпраці з діючими та потенційними франчайзі в порівнянні з конкурентами (відповідність розміру необхідних вкладених коштів і реального терміну їх окупності та швидкий розвиток мережі на перспективу при мінімальних інноваційних ризиках) та прихильністю більшості споживачів туристичних послуг (ефективна рекламна кампанія бренду, широкий асортимент туристичних товарів та послуг, відповідність цін якості обслуговування, зручність доступу до пропозицій підприємства, інноваційний підхід у створенні турпродукту та програм лояльності тощо).

Список використаних джерел:

1. Гишук Р.М. Організація роботи туристичного підприємства на умовах франчайзингу: переваги та недоліки / Р.М. Гишук, О.В. Пилипець // Міжнародна науково-практична конференція «Регіон 2015: стратегія оптимального розвитку» (м. Харків, 5-6 листопада). – Харків, 2015. – С. 114-117.

2. Карягін Ю.О. Маркетинг турпродукту: Підручник / Ю.О. Карягін, З.І. Тимошенко, Т.О. Демура, Г.Б. Мунін. – К: Кондор, 2009. – 394 с.
3. Михайліченко Г.І. Інноваційний розвиток туристичних підприємств: напрями змін та фактори впливу / Г. І. Михайліченко. // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2012_1_34
4. Ткаченко Т. І. Франчайзинг як інноваційна форма бізнесу в туристичній індустрії України / Т. І. Ткаченко, С. О. Костін // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Сер. «Экономика и управление» Том 23 (62). – 2010. – №3. – С. 291-301.
5. Ткачук Т. М. Міжнародні франчайзингові туристичні мережі / Т. М. Ткачук // Наук. журн. «Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право». – 2016. – №5 (88) – С. 71-82.
6. Ткачук Т. М. Параметричне оцінювання конкурентоспроможності франчайзингових туристичних мереж / Т. М. Ткачук // Наук. журн. «Бізнес Інформ». – 2017. – №3. – С. 196-201.
7. Ткачук Т. М. Управління туристичним підприємством в системі франчайзингу: ризики та перспективи розвитку / Т. М. Ткачук // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: матеріали IX Міжнар. наук.-практ. конф. – 2015. – С. 83-84.
8. Pylepets' Olexandra. The Organization of Tourist Enterprise's Operation on the Franchising Conditions: Advantages and Disadvantages / Pylepets' Olexandra, Hyschuk Roman // Молоді науковці – географічній науці. Збірник наукових праць XI Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених. – Випуск XI. – Київ, 2015 –С. 213-216.

КОНТРОЛІНГ НА ПІДПРИЄМСТВІ:СУТЬ ТА ВИДИ

Гудзь Н., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Менеджмент»

Наук. кер. - Хитрова О.А.

У статті визначено суть контролінгу та запропоновано власне трактування. Зазначено, контролінг - це система управління підприємством, суть якої у динамічному процесі перетворення та інтеграції існуючих методів обліку, аналізу, планування, контролю і координації в єдину систему отримання, оброблення інформації для прийняття на її основі управлінських рішень. Виокремлено, що основними видами контролінгу є оперативний і стратегічний та диспозитивний.

The essence of controlling is defined in the article and its own definition is proposed. Controlling is a system of enterprise management, the essence of which in the dynamic process of transformation and integration of existing methods of accounting, analysis, planning, control and coordination into a single system of receiving, processing of information for making management based on it and the operative part is highlighted in the article.

Контролінг представляє собою систему, орієнтовану на майбутній розвиток підприємства. Основна мета контролінгу полягає у орієнтації управлінського процесу на досягнення цілей, що стоять перед підприємством. Поява контролінгу на підприємствах зумовлена підвищенням нестабільності зовнішнього середовища, необхідністю прискорення реакції підприємства на зміни зовнішнього середовища, підвищення його гнучкості, постійного відслідковування змін, що виникають у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства та інших.

Суть та види контролінгу, особливості його ведення розкривали у своїх працях: Н.В. Кузьминчук, С.Ю. Альошин, М. С. Пушкар, Р. М. Пушкар, А.М. Карминский, С. Г. Фалько, Т. В. Калайтан, І. О.Криворотько, В. Івата, Г. М. Воляник, Н. С. Марушко, В. Папінко, А. Сухарева, С.Н. Петренко, С.Марчіняк, Г. О. Мартин, Я. В. Маєвська.

Метою даної роботи є визначення сутності та видів контролінгу як необхідної складової на підприємстві в умовах соціально-економічних змін. Виходячи з мети, завданнями є:

- аналіз трактувань різними науковцями поняття «контролінг»;
- виділення основних видів контролінгу, згідно класифікаційних ознак.

Об'єктом дослідження є контролінг та його основні види. Предметом є особливості здійснення контролінгу на підприємстві та передумови його реалізації, бажані результати.

Поняття контролінгу включає різні характеристики, періоди здійснення, тому доцільно вивчати суть та виділяти його види з метою його ефективного застосування за різних соціально-економічних умов (табл. 1).

На нашу думку, контролінг – це система управління підприємством, яка полягає у динамічному процесі перетворення та інтеграції існуючих методів обліку, аналізу, планування, контролю і координації в єдину систему отримання, оброблення інформації для прийняття на її основі управлінських рішень.

Давидович І. Є. зазначає, що існують два основні види контролінгу – оперативний і стратегічний. Вони досить тісно взаємозв'язані між собою і переходять від оперативного до стратегічного. Методи оперативного контролінгу діють до так званої умовної лінії часового горизонту і втрачають свою силу на лінії часового горизонту, а методи стратегічного контролінгу починають діяти по іншу сторону цього горизонту. Методи оперативного контролінгу дозволяють швидко управляти прибутком, є засобом такого управління, а також засобом вияву і ліквідації оперативних «вузьких місць» у сферах постачання, виробництва, реалізації і управління, тобто у межах(рамках) часового горизонту [11, с.41].

У випадку, якщо за технологією один вид матеріальних ресурсів замінюється іншим (натуральна деревина пластмасою, сталеві труби –алюмінієвими), ненавчених співробітників, які беруть участь у технологічному процесі, замінюють спеціалістами,облік з ручного способу ведення переводиться на електронно-обчислювальні машини, а колизамість механізованої вводиться електронна, інженерно-технічна і наукова праця, то контролююча особа застосовує методи оперативного контролінгу.

Методи стратегічного контролінгу допомагають контролюючій особіпри організації роботи служби інформації з метою найбільш раннього знаходження майбутніх «вузьких місць» економічного росту поза часовим горизонтом (по той бік часового горизонту). Основна мета оперативних методів контролінгу –це забезпечити прибутковістьта ліквідність, а стратегічних методів, в основному, забезпечення успішногофункціонування підприємства та ліквідності.

Визначення поняття «контролінг» різними науковцями*

зп	№	Автор(и)	Трактування
1.		Кузьминчук Н.В., Альошин С.Ю.	Контролінг – це інтегрована система управління підприємством, що через інформаційно-аналітичну підтримку процесів прийняття та реалізації управлінських рішень забезпечує ефективне функціонування підприємства в довгостроковій перспективі й досягнення поставлених цілей на різних ієрархічних рівнях (стратегічному, оперативному).
2.		Пушкар М. С., Пушкар Р. М.	Контролінг – окрема інформаційна підсистема підприємства для стратегічного управління на основі синтезу знань з менеджменту, маркетингу, фінансового й управлінського обліку, статистики, аналізу, контролю та прогнозування.
3.		Кармінський А.М., Фалько С. Г.	Контролінг – нова концепція управління підприємством, функція підтримки управління підприємством, яка виконується контролерами.
4.		Калайтан Т. В.	Контролінг – сукупність методів і процедур із координації обліку, контролю, аналізу, планування з метою інформаційно-консультаційного забезпечення управлінських рішень.
5.		Криворотько І. О.	Контролінг – це комплексна система управління підприємством, що містить в собі управлінський облік, облік і аналіз витрат з метою контролю за всіма статтями витрат, усіма підрозділами і складовими виробленої продукції або наданих послуг, а також їх планування.
6.		Івата В. В.	Контролінг – підсистема управління підприємством з метою надання підтримки та допомоги керівнику. Концепція управління підприємством, орієнтована на ефективне і довгострокове функціонування в сучасному економічному середовищі.
7.		Воляник Г. М., Марушко Н. С.	Контролінг – одна з найсучасніших і ефективних систем управління підприємством, відоскоблена система, економічна суть якої полягає у динамічному процесі перетворення та інтеграції існуючих методів обліку, аналізу, планування, контролю і координації в єдину систему отримання, оброблення інформації для прийняття на її основі управлінських рішень, а точніше в систему управління підприємством, орієнтовану на досягнення всіх завдань, що постають перед підприємством.
8.		Папінко В.	Контролінг – система управління процесом досягнення кінцевої мети діяльності фірми, тобто одержання максимального для даних умов прибутку.
9.		Сухарева С. А., Петренко С. М.	Контролінг – обліково-аналітична система, яка реалізує синтез елементів обліку, аналізу, контролю, планування, яка забезпечує як оперативне, так і стратегічне управління процесом досягнення цілей і результатів діяльності підприємства.
10.		Давидович І. Є.	Контролінг – система дослідження траєкторії стратегічного розвитку підприємства на підставі певної мети підприємства, відстеження тенденцій розвитку господарських процесів, явищ і результатів на основі планування, обліку, аналізу й контролю економічних показників, що забезпечує інформацію прийняття управлінських рішень.

Джерело: розроблено автором на основі [1-10].

Слід зазначити, що за допомогою оперативних методів контролінгу можна отримати дані про фактичні результати діяльності в різних аспектах (розрізах) діяльності, проаналізувати слабкі сторони окремих підрозділів і організації в цілому, розробити програми з економії затрат, провести розрахунки економічної ефективності і здійснити активне управління продажами і прибутком на основі даних обліку сум покриття. Останнє здійснюється за допомогою розрахунку міри покриття.

Криклій А.С., Мухомедзянова Е.В. виокремлюють поряд з стратегічними та оперативними, диспозитивний контролінг. Зміст якого полягає у регулюванні виконання системи оперативних планів суб'єкта підприємницької діяльності шляхом план-факт аналізу їх виконання та обґрунтування варіантів управлінських рішень щодо зворотного впливу на бізнес-процеси. Тобто диспозитивний контролінг сприяє розробці та вжиттю заходів щодо досягнення системи оперативних цілей підприємства [12-13].

Отже, сучасні умови господарювання вимагають ефективної системи контролінгу. Основне завдання якого полягає в орієнтації системи управління фірмою на досягнення поставлених цілей. А контролінг – це система управління підприємством, суть якої у динамічному процесі перетворення та інтеграції існуючих методів обліку, аналізу, планування, контролю і координації в єдину систему отримання, оброблення інформації для прийняття на її основі управлінських рішень. Основними видами контролінгу є оперативний і стратегічний та диспозитивний, які полягають у реалізації різного роду змін – довготривалих та складних та швидких, які вимагають швидкого прийняття управлінського рішення та контролю. Внаслідок цього, контролінг забезпечує синтетичний, цілісний погляд на управління підприємством і здатний не лише забезпечувати інформаційну підтримку прийняття рішень, але й визначати стратегію та прогнозувати майбутні результати діяльності.

Список використаних джерел:

1. Кузьминчук Н.В. Прогнозування інноваційного розвитку промислових підприємств в контексті контролінгового забезпечення / Н.В. Кузьминчук, С.Ю. Альошин // Економіка і регіон. – 2014. – №6 (49). – С. 21-27.
2. Пушкар М. С. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту / М. С. Пушкар, Р. М. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 370 с.
3. Карминский А. М. Контроллинг / А. М. Карминский, С. Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 171 с.
4. Калайтан Т. В. Проблеми термінології. – Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vlca/Ekon/2009_30/11.pdf.
5. Криворотько І. О. Контролінг у системі управління підприємством і прийняття управлінських рішень. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2009_7/files/EC709_26.pdf.
6. Івата В. В. Контролінг у системі управління підприємством / В. В. Івата // Проблеми системного підходу в економіці. – 2009. – №3. – Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_3/Ivata_309.htm.
7. Воляник Г. М. Контролінг у системі управління підприємством / Г. М. Воляник, Н. С. Марушко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.4. – С.151-155.
8. Папінко В. Розвиток контролінгу як об'єктивна необхідність вдосконалення управління / В. Папінко // Наукові записки. – 2006. – Вип. 15. – Режим доступу: http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/XV3ZmQ.pdf.

9. Сухарева Л. А. Контроллинг – основа управления бизнесом / Л. А. Сухарева, С.Н. Петренко. - К.: Эльга, Ника-Центр, 2002. – 208 с.
10. Давидович І. Є. Контролінг / І. Є. Давидович. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 17 с.
11. Давидович І. Є. Контролінг: Навчальний посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 552 с.
12. Криклій А.С. Методологічні засади контролінгу в банках / А.С. Криклій // Економіка та держава. – 2006. – № 7. – С. 8-10.
13. Мухомедзянова Е.В. Контроллинг как функция управления предприятием / Е.В. Мухомедзянова // Вестник МГТУ. – Т. 9. – 2006. – № 4. – С. 655-658.

НЕМАТЕРІАЛЬНА МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ: СУТЬ ТА ВИДИ

Гуменюк І., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Менеджмент»

Наук. кер. - Хитрова О.А.

У статті визначено суть нематеріальної мотивації праці. Також здійснено аналіз видів, форм нематеріальної мотивації. Важливим моментом було виділення ефективних методів нематеріальної мотивації праці з метою їх запровадження у сучасних організаціях.

The essence of intangible work motivation is defined in the article. Types, forms of intangible motivation analyzed also. Effective methods of intangible work motivation have been identified with a view to their introduction in modern organizations, which was an important point.

Актуальність теми даного дослідження обумовлена тим, що ефективна мотивація персоналу є одним з найбільш визначальних факторів конкурентоспроможності сучасних підприємств у ринкових умовах. Відомо, що методи мотивації праці, які базуються переважно на фінансових складових, не можуть в нових умовах господарювання повноцінно виконувати функцію підвищення ефективності праці робітників у сучасних умовах. У зв'язку з цим виникає необхідність дослідження нематеріальної мотивації як складової мотиваційного механізму в системі сучасного менеджменту підприємства. І виникає необхідність запровадження ефективної системи нематеріальної мотивації співробітників і відповідні методів.

Тему із різних сторін досліджувало багато науковців, але до уваги були взяті праці: С. Т. Дуда [1], Х. Р. Кіцак [1], І. В. Замула [2], К. В. Шиманська [2], І. І. Павлова [3], А. М. Колот [4], Я. П. Пустовар [5], М. П. Клименко [6], О. О. Філатова [6], В. В. Гончар [7], Н. О. Обухов [7].

Основною метою роботи є визначення теоретичних аспектів нематеріальної мотивації праці та аналіз ефективних методів нематеріальної мотивації праці. Виходячи із мети, завданнями є:

- визначення суті нематеріальної мотивації праці;
- аналіз видів, форм нематеріальної мотивації;
- виділення ефективних методів нематеріальної мотивації праці.

Об'єктом дослідження є мотивація праці та нематеріальні способи її запровадження як сучасний спосіб мотиваційного механізму в системі сучасного менеджменту підприємства. Предметом є результати запровадження ефективної системи нематеріальної мотивації праці.

С. Т. Дуда, Х. Р. Кіцак зазначають, що нематеріальна мотивація - це процес спрямований на немонетарне заохочення та формування корпоративного духу працівників, що сприяє підвищенню зацікавленості персоналу в якості своєї роботи та підвищенні економічної безпеки підприємства [1, с. 142-145]. Тобто даний спосіб заохочення економить фінансові ресурси підприємства та мають стимулюючий ефект для персоналу.

Це зумовлено тим, що останнім часом величина заробітної плати є важливим чинником стимулювання працівника до праці, проте, якісні системи мотивації характеризуються тим, що величина винагороди за працю повинна реагувати на зміни продуктивності праці, відповідати динаміці та ритму господарської діяльності підприємства.

Тому І. В. Замула, К. В. Шиманська вважають, що останнім часом підвищується моральна мотивація працівників до праці, особливо в умовах, коли визнання стає одним з чинників кар'єрного зростання. Існуюче у Радянському Союзі «соціалістичне змагання» підвищувало розуміння працівником своєї значимості у досягнення трудовим колективом високих результатів. На сьогодні, коли системи управління персоналом переважно орієнтовані на побудову сильної команди та розвиток корпоративного духу, аналог такого змагання доцільно впроваджувати в практику діяльності вітчизняних підприємств [2, с.208]. Це має значний соціальний ефект та тривалішу дію, ніж матеріальне, адже збільшуючи заробітну плату, кожного разу виникає бажання отримувати ще більшу винагороду.

Нематеріальне стимулювання включає [3, с.199]:

- стимулювання вільним часом - регулювання часу по зайнятості шляхом надання працівникові за активну і творчу роботу додаткових вихідних, відпустки, можливості вибору часу відпустки тощо;
- шляхом організації гнучкого графіка роботи;
- шляхом скорочення тривалості робочого дня за рахунок високої продуктивності праці;
- трудове (організаційне) стимулювання - регулює поведінку працівника на основі зміни почуття його задоволеності роботою і припускає наявність творчих елементів у процесі організації;
- просування по службі в межах однієї і тієї ж посади;
- творчі відрядження; інші.

Окрім цього, однією з актуальних форм нематеріальної мотивації праці є незалежність. Свобода або її видимість досить важливі для більшості працівників. Дане поняття має на увазі можливість вибору тієї або іншої роботи, чергування завдань у необхідному на погляд фахівця порядку, залежно від його

Економіка, організація і управління підприємствами, галузями, комплексами

професійної думки. Все це в остаточному підсумку забезпечує почуття незалежності, ілюзії волі прийняття рішень і, отже, відчуття власної значимості. Коректне, як мінімум, відношення до персоналу також відноситься до форм нематеріальної мотивації праці. Звичайне керівництво добре розуміє, як складно найняти гарного фахівця і як дорого може коштувати його перехід в іншу організацію [3, с.199].

На думку А.М. Колота, складовими нематеріальної (немонетарної) мотивації праці є:

- гуманізація праці;
- розвиток виробничої демократії;
- планування кар'єри;
- регулювання робочого часу та заохочення наданням вільного часу; інформованість

колективу.

Класична програма гуманізації праці включає такі елементи, як:

- збагачення змісту праці, розвиток колективних форм організації праці;
- покращення умов праці;
- раціоналізація режиму трудового процесу та відпочинку; підвищення якості життя.

Прискорення науково-технічного прогресу викликає до життя різноманітні нові форми і методи стимулювання творчої активності працівників. Задоволенню працівників із різним комплексом потреб сприяє використання такої форми організації праці, як участь персоналу в керуванні. Партисипативне управління сприяє задоволенню широкого кола потреб верхніх рівнів ієрархії: у причетності, досягненні, самореалізації і самоствердженні. Кооперація і почуття спільності інтересів адміністрації і працівників необхідні для збереження конкурентних позицій підприємства в умовах інноваційних технологій і вимог ринку [4].

Я. П. Пустовар цікавим способом удосконалення мотивації праці вважає мотивацію вільним часом або модульна система компенсації вільним часом. Особливість мотивації вільним часом полягає в тому, що розходження в навантаженні працівників, які обумовлені роботою в різний час доби і дні тижня, компенсуються безпосередньо наданням вільного часу, а не грошовими надбавками, як це прийнято в традиційній системі [5, с.314].

Важливим аспектом у формуванні системи мотивації управлінського персоналу як складової загальної стратегії підприємства є:

- залучення професійних зовнішніх консультантів консалтингових компаній, вітчизняних консультантів;

- проведення внутрішньої діагностики ефективності діяльності персоналу;
- розробка мотиваційного механізму управління персоналом на підприємстві;
- перепідготовка, підвищення кваліфікації управлінського персоналу;
- управління кар'єрою менеджерів [6].

В.В. Гончар, Н.О. Обухов при проведенні аналізу соціальної відповідальності підприємств надало можливості відокремити основні дієві методи нематеріальної мотивації персоналу:

- сприйняття працівника як особистості, повага до нього, його потреб та інтересів;
- створення безпечних, комфортних умов праці; забезпечення моральної та соціальної захищеності трудового колективу;
- створення умов та надання однакових можливостей для професійного просування працівників;

- залучення працівників до різних програм навчання і підвищення кваліфікації;
- створення атмосфери відкритого суперництва з регулярним підведенням підсумків змагання; забезпечення відповідності винагороди працівника результатам його праці;
- застосування об'єктивних критеріїв оцінки працівника; створення якомога прозорішої системи оцінювання й оплати їх праці; справедливий розподіл доходів;
- публічне визнання успіхів працівників у роботі, підтвердження їх цінності для підприємства різними доступними для керівництва способами; залучення працівників до управління виробництвом [7, с.136].

Отже, ефективна система нематеріальної мотивації праці має складний, але довготривалий ефект для працівників. За різних ринкових умов, даний вид мотивації має місце та може бути застосований незалежно від фінансового стану підприємства. Тому сучасним організаціям слід звернути увагу на вищезазначені методи, способи та важелі неартеріальної мотивації праці на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Дуда С.Т. Мотивація та результативність праці персоналу підприємства: їх сутність та взаємозв'язок / С.Т. Дуда, Х.Р. Кіцак // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – 2010 – Вип. 20.14 – С. 188-193.
2. Замула І. В. Поняття мотивації працівників, її види і зв'язок із системою бухгалтерського обліку / І. В. Замула, К. В. Шиманська // Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – Випуск 2(20) – с.201-211.
3. Павлова І. І. Нематеріальна мотивація як чинник економічної безпеки підприємства / І. І. Павлова // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2013. – № 2. – С. 197-202.
4. Колот А.М. Мотивація персоналу: Підручник. – Вид. 2-ге, без змін / А. М. Колот – К.: КНЕУ, 2006. – 340 с.
5. Пустовар Я. П. Мотиваційний аспект менеджменту персоналу / Я. П. Пустовар // Вісник ХДУ.-Харків. –2001.- № 508, с.314.
6. Клименко М.П. Мотивація управлінського персоналу в реалізації загальної стратегії / М. П. Клименко, О. О. Філатова // Всеукраїнський науково-виробничий журнал – 2010. – С.81– 85.
7. Гончар В.В. Методи нематеріального мотивування персоналу на промислових підприємствах у кризовий період / В.В. Гончар, Н.О. Обухов // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2015. – Вип. 2(3). – С. 125-131.

МОДЕЛЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ

Гуцуляк Ю., 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ
 спеціальність «Економіка», спеціалізація «Економічна кібернетика»
Наук. кер. - Лучик В.Є.

Доведено, що логістичні цілі повинні бути представлені у вигляді сукупності таких трьох груп цільових показників: якість обслуговування; часова тривалість ланцюга постачань; вартість обслуговування. Обґрунтовано, що результати управління логістичною діяльністю за SWOT-аналізом можна представити як алгебраїчну суму впливу сильних і слабких сторін; впливу можливостей і загроз. Це дало можливість кількісно виміряти напрямок та ступінь управлінського впливу на певний фактор для проведення оптимізації логістичних процесів.

It is proved that logistic goals should be presented in the form of a set of three groups of targets: quality of service; the time duration of the supply chain; cost of service. It is substantiated that the results of logistics management by SWOT analysis can be presented as an algebraic sum of the strengths and weaknesses; the impact of opportunities and threats. This made it possible to quantify the direction and degree of managerial influence on a certain factor for optimization of logistics processes.

Ґрунтуючись на основних положеннях діаграми збалансованих переваг М. Кристофера, логістичні цілі повинні бути представлені у вигляді сукупності таких трьох груп цільових показників [1-2]:

$$M = (q_M, t_M, c_M), \quad (1)$$

де q_M – якість обслуговування;

t_M – часова тривалість ланцюга постачань;

c_M – вартість обслуговування.

Точка M в просторі описується координатами q_M, t_M, c_M та характеризує такі стратегічні показники логістичної діяльності, які потрібно досягти у результаті виконання логістичної стратегії [3]. Так само поточну характеристику логістичної системи представлено у вигляді точки простору:

$$P = (q_p, t_p, c_p),$$

де q_p – якість обслуговування; t_p – часова тривалість ланцюга постачань; c_p – вартість обслуговування.

Дана точка в просторі описується координатами q_p, t_p, c_p та характеризує такі стратегічні показники логістичної діяльності, які є притаманними логістичній системі у поточний момент часу [4]. Тоді, скориставшись положеннями діаграми збалансованих переваг М. Кристофера і виявивши підхід до встановлення стратегічних цілей за алгоритмом розробки логістичної стратегії, потрібно сформувати методику аналізу ЗС та ВС логістичної системи. Зважаючи на те, що найчастіше використовуваним інструментом для аналізу поточного стану внутрішнього та зовнішнього середовища є SWOT-аналіз, з'являється необхідність використати цей інструментарій для умов розгляду трьохвимірного середовища формування логістичної стратегії [3].

Тоді можна представити результати управління логістичною діяльністю R за SWOT-аналізом як алгебраїчну суму впливів наступним рівнянням:

$$R = FS + FW + FO + FT, \quad \text{де } FS - \text{вплив сильних сторін ВС};$$

$$FW - \text{вплив слабких сторін ВС};$$

$$FO - \text{вплив можливостей, обумовлених ЗС};$$

$$FT - \text{вплив загроз, обумовлених ЗС}.$$

Такі впливи можна розглядати як суму визначених вище факторів та представити їх рівнянням:

$$R = FS + FW + FO + FT = \sum_{i=1}^n S_i - \sum_{j=1}^m W_j + \sum_{k=1}^p O_k - \sum_{l=1}^q T_l.$$

S_i – вплив сильних сторін ВС за i -м фактором;

n – кількість факторів, що обумовлюють сильні сторони ВС;

W_j – вплив слабких сторін ВС за j -м фактором;

m – кількість факторів, що обумовлюють слабкі сторони ВС;

O_k – вплив можливостей, обумовлених ЗС за k -м фактором;

p – кількість факторів, що обумовлюють можливості;

T_l – вплив загроз, обумовлених ЗС за l -м фактором;

q – кількість факторів, що обумовлюють загрози.

Оскільки поточні результати керування логістичною діяльністю (R), що базуються на моделі М. Кристофера, можливо представити у вигляді точки деякими координатами $P(q_p, t_p, c_p)$, то пропонується виразити їх співвідношенням:

$$R = P(q_p, t_p, c_p).$$

Тоді, можна сказати, що сума дії зазначених факторів буде матимекоординати $P(q_p, t_p, c_p)$ та справедливим буде таке рівняння:

$$\sum_{i=1}^g S_i - \sum_{j=1}^m W_j + \sum_{k=1}^p O_k - \sum_{l=1}^q T_l = P(q_p, t_p, c_p). \quad (2)$$

Матриця SWOT-аналізу з параметрами логістичної системи представлена у табл.1.

Таблиця 1

Матриця SWOT-аналізу за параметрами логістичної системи

Параметри	Внутрішнє середовище		Зовнішнє середовище	
	сильні сторони(S)	слабкі сторони(W)	можливості(O)	загрози(T)
Якість q_p	$\sum_{i=1}^g S_i$	$-\sum_{j=1}^m W_j$	$\sum_{k=1}^p O_k$	$\sum_{l=1}^q T_l$
Час t_p				
Витрати c_p				

Тут враховано як від'ємний вплив негативної дії факторів, щообумовлюють слабкі сторони BC, а також факторів загроз ЗС логістичноїсистеми.З рівняння (2) можна зробити висновок, про те що загальна діяфакторів, які досліджуються в SWOT-аналізі, має вплив на кожний зіпараметрів логістичної системи. Беручи за одиницю вплив всіх факторів всукупності одночасно на всі параметри логістичної системи, виявлено, що якчастка від одиниці можу бути виражена міра впливу на кожний з параметрів[3].

Тоді із розглянутого вище, можна представити поточний вплив факторівBC та ЗС на параметри логістичної системи так:

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^g S_i \times q_i - \sum_{j=1}^m W_j \times q_j + \sum_{k=1}^p O_k \times q_k + \sum_{l=1}^q T_l \times q_l = q_p \\ \sum_{i=1}^g S_i \times t_i - \sum_{j=1}^m W_j \times t_j + \sum_{k=1}^p O_k \times t_k + \sum_{l=1}^q T_l \times t_l = t_p \\ \sum_{i=1}^g S_i \times c_i - \sum_{j=1}^m W_j \times c_j + \sum_{k=1}^p O_k \times c_k + \sum_{l=1}^q T_l \times c_l = c_p \end{cases}$$

Пропонується проводити визначення впливу на поточні параметрирозв'язуванням системи трьох

лінійних рівнянь із $n + m + p + q$ невідомими,для цього показники впливу факторів S_i, W_j, O_k та T_l

потрібно подати у виглядіневідомих і розв'язати систему рівнянь (3).

Тоді в результаті буде отриманоматрицю-вектор F , яка буде містити сукупність деякої кількості величин, щдорівнює $n + m + p + q$:

$$F = \begin{pmatrix} S_i \\ W_j \\ O_k \\ T_l \end{pmatrix} \quad (3)$$

Оскільки кількість рівнянь системи не є рівною до кількості змінних,множини можливих значень

змінних S_i, W_j, O_k та T_l можуть бути розв'язкомсистеми.Виявлення прогностного рівня впливу факторів на

цільові показникилогістичної системи проводиться аналогічно, але різниця полягає у тому, що вданому випадку вільними членами системи рівнянь стане матриця-векторцільових значень M :

$$M = \begin{pmatrix} q_M \\ t_M \\ c_M \end{pmatrix}$$

Тоді, цільову модель впливу факторів на параметри логістичної системи показано системою рівнянь:

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^n S_{ai} \times q_i - \sum_{j=1}^m W_{aj} \times q_j + \sum_{k=1}^p O_{ak} \times q_k + \sum_{l=1}^g T_{al} \times q_l &= q_M \\ \sum_{i=1}^n S_{ai} \times x_i - \sum_{j=1}^m W_{aj} \times x_j + \sum_{k=1}^p O_{ak} \times x_k + \sum_{l=1}^g T_{al} \times x_l &= t_M \\ \sum_{i=1}^n S_{ai} \times c_i - \sum_{j=1}^m W_{aj} \times c_j + \sum_{k=1}^p O_{ak} \times c_k + \sum_{l=1}^g T_{al} \times c_l &= c_M \end{aligned} \quad (4)$$

де Sa_i – вплив сильних сторін ВС за i -м фактором;

Wa_j – вплив слабких сторін ВС за j -м фактором;

Oa_k – вплив можливостей, обумовлених ЗС за k -м фактором;

Ta_l – вплив загроз, обумовлених ЗС за l -м фактором.

Після розв'язку наведеної системи рівнянь, буде отримано матрицю-вектор Fa :

$$F_a = \begin{pmatrix} S_{ai} \\ W_{aj} \\ O_{ak} \\ T_{al} \end{pmatrix} \div \begin{pmatrix} \emptyset \\ \emptyset \\ \emptyset \\ \emptyset \end{pmatrix}$$

Суть значень цільового впливу факторів ВС та ЗС, які становлять матрицю-вектор Fa , полягає у тому, що коли порівнювати їх із значеннями поточного впливу, тоді формується база для прийняття рішень на рахунок підсилення чи послаблення впливу певного фактора ВС, чи розробки заходів на рахунок підсилення або нейтралізації факторів впливу ЗС. З використанням наведених моделей, можна кількісно виміряти напрямок та ступінь управлінського впливу на певний фактор ВС, та виявити дії на рахунок впливу факторів ЗС. Тоді ступінь зміни впливу факторів D коли відбувається зміна стану логістичної системи до цільового можна представити формулою:

$$D = F_a - F = \begin{pmatrix} S_{ai} \\ W_{aj} \\ O_{ak} \\ T_{al} \end{pmatrix} \div \begin{pmatrix} \emptyset \\ \emptyset \\ \emptyset \\ \emptyset \end{pmatrix} - \begin{pmatrix} S_i \\ W_j \\ O_k \\ T_l \end{pmatrix} \div \begin{pmatrix} \emptyset \\ \emptyset \\ \emptyset \\ \emptyset \end{pmatrix}$$

Отже, коли змінюється стан логістичної системи від поточного до цільового ступінь зміни дії факторів можна вважати кількісною характеристикою логістичної стратегії, котру потрібно застосувати для перетворення поточних показників в цільові.

Список використаних джерел

1. Кочубей Д. В. Оцінка ефективності функціонування логістичної системи торговельних підприємств. – К.: Вісник Київського національного торговельного університету, 2009.
2. Кочубей Д. Розробка логістичних стратегій торговельних підприємств / Д. Кочубей // Товари і ринки . - 2010. - № 1. - С. 9-17.
3. Symets A.M. Logistic: theory, situations, practical tasks: Education textbook. - К.: «Hay-TekPress», 2008. – 320p.
4. Григор'єв М. Н. Комерційна логістика: теорія та практика : підручник для бакалаврів / М. Н. Григор'єв, В. О. Ткач, С. А. Уваров. - 2-е вид., перероб. і дон. - М: Видавництво Юрайт, 2012. - 490 с.

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ КЕРІВНИКА ПІДПРИЄМСТВА

Іванчук А.-А., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ,

Спеціальність «Менеджмент», спеціалізація «Менеджмент організацій торгівлі»

Наук. кер. - Кифяк В. Ф.

У даній статті визначено поняття ефективності праці керівника підприємства. Розглянуто теоретичні основи організації праці. Досліджено методи та критерії оцінки ефективності праці керівника підприємства.

This article defines the concept of work efficiency of the head of the enterprise. The theoretical foundations of labor organization are considered. Methods and criteria for evaluating the performance of the head of the enterprise are investigated.

Постановка проблеми. Ринкова система господарювання, що формується в Україні, обумовлює виникнення та розвиток принципово нових організаційно-правових форм підприємництва, зміну системи економічних відносин з державою, власниками, господарськими партнерами, представниками трудящих, закладами освіти та персоналом організації гостовно його діяльності. Досвід роботи підприємств з персоналом, накопичений у країнах з розвинутою ринковою економікою, не варто механічно переносити

на управління процесами ефективної діяльності персоналу в Україні. У цьому зв'язку виникає нагальна потреба адаптації позитивного світового досвіду з урахуванням специфіки нинішнього стану розвитку економіки держави, менталітету суб'єктів господарювання і самих працівників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання оцінювання ефективності праці персоналу було висвітлено в роботах багатьох науковців, а саме: Данюк В.М., Качан Є.П., Колот А.М., Крушельницька О.В., Журавльова П.В., Кібанова А.Я., Мельничук Д.П., Петрова І.Л., Савченко В.Г., Петюх В. М. та ін. Проте, варто відзначити, що незважаючи на вагомий внесок даних науковців, все ж таки методичні засади організації та підвищення ефективності праці керівника досліджені неповною мірою, що і окреслило актуальність теми даної статті.

Мета статті полягає у поглибленні теоретичних і вдосконаленні методичних засад організації, підвищення ефективності праці керівника підприємства та розробка практичних рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності використання робочого часу. Для досягнення мети були поставлені та вирішені наступні завдання:

- розглянути сутність поняття «наукова організація праці» та виділити основні чинники зростання продуктивності праці;
- дослідити процес організації робочого дня керівника;
- сформулювати пропозиції щодо підвищення ефективності праці керівника шляхом матеріальних та нематеріальних заохочень.

Викладення основного матеріалу дослідження.

Організація праці – це система заходів, що забезпечує функціонування живої праці з ціллю зростання її ефективності та досягнення найповнішого використання засобів виробництва. Розбіжність понять "організація праці" і "наукова організація праці" визначається не їхнім змістом, а методом, підходом до вирішення проблем, ступенем обґрунтування конкретних рішень [6, с. 322]. Слово "наукова" означає, що рішення практичних питань організації праці повинні спиратися не на емпіричні оцінки і досвід, а на ретельний науковий аналіз організації праці, на досягнення науки і практики, що забезпечують раціональну й ефективну її організацію. Науковою варто вважати таку організацію праці, за якої практичному впровадженню конкретних заходів передують ретельний науковий аналіз процесів праці й умов їхнього перебігу, а самі заходи ґрунтуються на досягненнях сучасної науки і практичного досвіду [6, с. 455].

Наукова організація праці – це процес внесення до існуючої організації праці здобутих наукою і практикою удосконалень, що підвищують загальну її продуктивність. За сучасних умов науковою вважається така організація праці, яка ґрунтується на використанні досягнень науки і передового досвіду, прогресивних форм господарювання, застосуванні технічних засобів, створюючи тим самим умови для ефективної праці працівників, для збереження їхнього здоров'я і працездатності [6, с. 521].

Отже, наукова організація праці містить сукупність елементів, що знаходяться у визначеному зв'язку один з одним та утворюють єдине ціле. До елементів наукової організації праці належать:

- розподіл і кооперування праці в межах підприємства загалом і кожного його структурного підрозділу зокрема;
- підбір та розміщення працівників, забезпечення необхідного їхнього кваліфікаційного рівня відповідно до покладених на них обов'язків;
- організація процесів праці у виробництві та управлінні;
- організація й оснащення робочих місць;
- створення сприятливих умов праці та її нормування [7, с. 352].

Продуктивність праці є рухливим і динамічним показником результативності праці та ефективності виробництва, який коригується низкою факторів, має визначальне значення в розвитку окремого підприємства в країні в цілому. Тому власники, наймані працівники та керівники повинні постійно шукати шляхи й результати підвищення продуктивності праці. Підвищення продуктивності праці залежить і від соціально-економічних показників, які пов'язані із кваліфікацією і освітою виконавців, рівнем відносин власності на підприємстві, умовами праці, застосуванням оптимальних режимів праці і відпочинку, психологічним кліматом у колективі, його згуртованістю і внутрішньокolleктивними стосунками, поліпшення умов праці, підвищення творчої активності працівників. Стимулом підвищення продуктивності праці також є удосконалення форм систем оплати праці, відтворення робочої сили та розв'язання соціальних проблем суспільства. Підвищення продуктивності праці створює умови для зростання заробітної плати, і навпаки, збільшення заробітної плати стимулює її продуктивність.

Отже, питання підвищення продуктивності праці потребує системного підходу, тобто кардинальних змін, суттєвого вдосконалення факторів, що обумовлюють продуктивність. Потрібно розробляти пошук резервів підвищення ефективності праці шляхом мобілізації її факторів: інтенсифікації виробництва, освоєння ресурсо- та енергоощадних технологій, удосконалення організації праці та механізму розрахунку. Для вирішення цього питання можна користуватися такими важелями, як мотиваційні, техніко-організаційні та моральні фактори підвищення продуктивності праці, що суттєво впливає на результати виробничої діяльності.

Іноді, через брак часу, що є наслідком поганої організації праці, робочий день керівника триває 10, 12 і навіть 13 годин. Врешті, не залишається часу на самоосвіту, родину, відпочинок, спорт та інше. Слід мати на увазі й те, що організація власної праці - це турбота самого керівника. Невпорядкованість робочого дня, постійна зайнятість, безперервна штурмівщина у справах, які потребують вдумливого, планомірного вирішення, створюють у самому апараті управління такий стиль роботи, який призводить до нераціонального використання часу в усіх підрозділах [2, с. 42-44]. Щоб правильно спланувати розподіл часу між різними видами діяльності, необхідно, перш за все, його класифікувати за певними ознаками.

За змістом роботи поділяють на економічні, технічні, комплексні тощо. Роботи розрізняються:

- за характером спонукальних причин (особиста ініціатива, ініціатива підлеглих, вказівки зверху, ініціатива громадських організацій);
- за періодом, що охоплюється керівною діяльністю (питання перспективні, поточні та ін.);
- за формами діяльності (індивідуальна робота, збори, наради, прийом відвідувачів, телефонні розмови, відвідання робочих місць та ін.).

Планування має бути як довгостроковим, так і оперативним. Починати треба з довгострокового плану. Для цього необхідно скласти перелік найбільш важливих робіт року, кварталу, місяця, а потім встановити терміни їх початку і закінчення. До цих робіт належать, такі, які повторюються із року в рік [1, с.188]. Наприклад, річний звіт, збори трудового колективу щодо підсумків року та ін. Існує практика складання робочих графіків на один день, тиждень, рідше - декаду чи місяць. Ці графіки дисциплінують не тільки працю самого керівника, але і підпорядкованого йому колективу. Керівник, який планує свою працю, повинен враховувати час, необхідний для підвищення ділової кваліфікації, рівня політичних і економічних знань, виконання громадських доручень і прийом працівників підприємства зі службових і особистих питань [1, с. 196]. План має чітко визначати час на роботу з документами, прийом відвідувачів, перебування в структурних підрозділах, участь у зборах акціонерів і трудового колективу, проведення нарад з підлеглими тощо. Розробка такого плану створює нормальний ритм роботи апарату управління, забезпечує черговість виконання завдань, дає можливість виділити час для творчої роботи, інноваційної діяльності, підвищення кваліфікації. Тут керівник компетентно і завчасно може займатися постановкою і вирішенням стратегічних питань, продуктивно працювати [5, с. 72].

Процес розробки плану особистої праці керівника, частіше всього, здійснюється поетапно:

1. керівник складає перелік справ, які слід виконати протягом планового періоду. Це можуть бути завдання з перспективного переліку справ, не виконаних у минулому періоді, інші справи, завдання, які періодично виникають. Перелік робіт слід складати у письмовій формі. На цій стадії достатньо лише наближеного ранжування завдань, тобто розподілу їх за ступенем важливості або терміновості;

2. після складання переліку робіт на плановий період необхідно визначити витрати часу, необхідного для виконання кожного виду роботи. Безумовно, це складне завдання, оскільки керівнику важко заздалегідь передбачити, скільки часу потребує та чи інша робота. Тут багато залежить від складності та незвичайності вирішуваних завдань, досвіду і професіоналізму самого керівника, кваліфікації управлінського персоналу та інших факторів. Разом з тим, тривалість деяких управлінських дій можна оцінювати досить точно;

3. оскільки неможливо передбачити, які завдання потрібно буде виконати протягом планового періоду, слід зарезервувати час для непередбачених справ;

4. необхідно визначити фонд робочого часу планового періоду. При цьому, слід виходити з 5-6 годин на день. Таким чином, у тижневому плані за п'ятиденний тиждень загальний фонд робочого часу становитиме 40 годин., а для розв'язання планових завдань - не більше 30;

5. перш ніж остаточно встановити план власної роботи, необхідно здійснити контроль шляхом співставлення розрахованих на другому етапі витрат часу на виконання планових робіт з фондом робочого часу. Якщо необхідні витрати часу перевищують фонд планового періоду, необхідно переглянути перелік планових робіт. Керівнику слід пріоритизувати планові роботи з точки зору важливості і невідкладності їх і вилучити другорядні дії. Так, не дуже термінові справи можна перенести на наступний період. Слід також делегувати частину робіт підлеглим;

6. керівник складає план власної роботи до виконання. Для зручності їх рекомендується розробляти за допомогою щоденників часу, в яких відображають завдання, необхідні дії, номери телефонів, адреси та іншу інформацію;

7. корегування плану, за необхідності - внесення змін і доповнень. Завдяки встановленому резерву часу керівник має змогу протягом планового періоду адекватно реагувати на можливі ускладнення в процесі реалізації тих або інших завдань, вирішувати непередбачені справи, займатися творчою роботою [5, с. 20-27].

Якщо у керівника немає особистого плану роботи, то в колективі виникає нервова напруга, що призводить до неякісного вирішення завдань, зниження результативності управлінської праці. Деякі роботи передбачити у плані неможливо. Для цього необхідно проектувати резерв часу на їх виконання, а якщо його буде недостатньо, то зменшувати витрати часу на заплановані роботи, переносити на інший час або доручати їх виконання відповідальному працівнику апарату управління. Планування особистої роботи слід розглядати не тільки як складання її плану. Тут важливим є визначення часу для її проведення, строків початку і закінчення. При цьому треба враховувати всі майбутні види робіт, порівнювати необхідний для роботи час з плановим фондом в загальному бюджеті робочого часу. Після складання плану необхідно проявити уміння і наполегливість у його виконанні, забезпечити необхідний контроль за виконанням планів іншими управлінськими ланками. Контроль виконання плану особистої роботи і завдань виконавцями має бути регулярним і послідовним [3, с. 306-308]. Це дисциплінує самого керівника, а також його підлеглих, сприяє ефективному використанню робочого часу, підвищенню якості управління підприємством.

Одним з найпотужніших та найефективніших засобів стимулювання персоналу до творчої та активної праці є заохочення. Заохочення є закономірним результатом позитивної оцінки дій працівника та результатів його праці. Воно реалізується шляхом публічного визнання заслуг працівника. Правовими нормами встановлюється ціла система стимулювання праці, яка включає в себе види заохочень, підстави для заохочень та порядок їх застосування [4, с. 46-49].

Мотивація персоналу - це один з найбільш важливих та дієвих способів досягнення позитивного результату в роботі як кожного окремо взятого працівника, так і компанії в цілому. Саме тому, ті компанії які переходять межу «виживання», і прагнуть до «розвитку» та «розширення», в першу чергу мають

звернути увагу на рівень мотивації кожного з своїх працівників, а особливо керівника, адже саме від них залежить реалізація стратегічних планів підприємства.

В ході аналізу інформації, щодо ефективності праці керівника підприємства, було сформульовано наступні матеріальні та нематеріальні заохочення:

- відвідування тренінгів;
- скорочений робочий день;
- першочергове отримання заробітної плати;
- особистий транспорт;
- покращення особистого кабінету;
- додаткові вихідні;
- робота з новітніми технологіями.

Правильна мотивація керівника - велика цінність для підприємства. Саме тоді він буде проявляти свою ініціативу, збільшить активність та проявлятиме інтерес до своєї роботи, а підприємство запрацює як швейцарський годинник. Знання та інформація про методи мотивації є дуже цінними, оскільки кожен може застосувати їх на своїй роботі або ж і просто у повсякденному житті.

Висновки. Таким чином, ефективне використання робочого часу, правильний вибір методів, способів його здійснення має позитивний вплив на економічну діяльність підприємства. Хотілося б також відзначити той факт, що не існує однієї єдино вірної стратегії щодо мотивації керівника підприємства. Часто виходить так, що певні стимул-реакції для однієї людини ефективні, а для іншої ні. Дана проблема обумовлюється людським чинником, тобто кожна людина має свої власні пріоритети і цінності, які визначають його потреби, а отже і відповідні методи мотивації.

Список використаних джерел:

1. Амстронг Майкл. Основы менеджмента. Как стать лучшим руководителем. Серия "Учебники и учебные пособия". Ростов-на-Дону: "Феникс", 1998. - 512с.
2. Демченкова О. Робота керівника [Текст] / О. Демченкова // Бизнес. – 2019. – № 21. – С. 42-44.
3. Докторук, Є.В. Застосування нестандартних методів мотивації / Є.В. Докторук // Інноваційна економіка. - 2012. - №7. - с. 306-308
4. Зеленько Г. І. Мотивація як чинник підвищення ефективності праці персоналу підприємства / Г. І. Зеленько, Л. Ю. Ганжурова // Економічні науки. – 2013. – № 7. – С. 46-49.
5. Травин В. В. Мотивационный менеджмент: модуль III: учеб.-практ. пособ. / В. В. Травин, М. И. Магура, М. Б. Курбатова. – М.: Дело, 2005. – 96 с.
6. Управление организацией: учебник / под ред. А. Поршнева, З. Румянцевой, Н. Саломатина. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 735 с.
7. Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики / Под науч. ред. Р. Марра, Г. Шмидта. – М.: МГУ, 1997. – 468 с.

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ЗАСАДАХ АУТСОРСИНГУ

Каланча А., 2 курс (ОС «бакалавр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ,
Спеціальність «Менеджмент», спеціалізація «Менеджмент організацій торгівлі»
Наук. кер. - Урсакий Ю.А.

У статті розглянуто питання використання аутсорсингу діяльності підприємств, зокрема, визначено норми права при застосуванні аутсорсингу в сфері управління персоналом. Також, визначені функціональні напрями діяльності підприємств, де найчастіше застосовується аутсорсинг. Підбрано та структуровано основні наукові підходи до визначення сутності аутсорсингу, основних напрямів розвитку явища в наш час. Виявлено законодавчі підстави для розвитку аутсорсингу в нашій країні. Проаналізовано особливості впровадження кадрового аутсорсингу в діяльності українських підприємств. Обґрунтовано способи оптимізації управління організацією на засадах аутсорсингу.

The article deals with the use of outsourcing of enterprises, in particular, defines the rules of law when applying outsourcing in the field of personnel management. Also, the functional areas of activity of enterprises where outsourcing is most commonly used are identified. The basic scientific approaches to the definition of the essence of outsourcing, the basic directions of development of the phenomenon in our time are selected and structured. Legislative grounds for outsourcing development in our country have been identified. The peculiarities of implementation of personnel outsourcing in the activity of Ukrainian enterprises are analyzed. The ways of optimizing the management of the organization on the basis of outsourcing are grounded.

Постановка проблеми. Процеси глобалізації та кооперації, потреба підвищення ефективності в змінному середовищі призводять до необхідності пошуку все нових способів взаємодії між різними суб'єктами ринку. Однією з найбільш поширених форм взаємодії та кооперації протягом останнього десятиріччя стало застосування аутсорсингу, який активно поширюється у вітчизняному підприємстві. Даний метод що є одним із сучасних інструментів управління, який дає підприємству можливості посилити свої конкурентні переваги на ринку на основі підвищення ефективності бізнес-процесів та якості продуктів і послуг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми та зиски від використання аутсорсингу розглядаються в працях Б.А. Анікіна, С.Н. Лепіхіної, О.О. Нестерової. Основний акцент науковці роблять на теоретичні аспекти та особливості впровадження аутсорсингу в окремих бізнес-процесах, але питання комплексного дослідження аутсорсингу, як важливого інструменту вдосконалення управління персоналом, висвітлено недостатньо. Ефективність аутсорсингу досліджували також ряд вітчизняних та іноземних економістів, зокрема, Ж.-Л. Бравар, Р. Морган, Д. Дойл, Н. Чухрай, В. Лученко, А. Коптелов, Крилов та інші. Однак, питання систематизації видів аутсорсингу, його впливу на витрати підприємства, можливості та перспективи застосування з метою поліпшення результатів діяльності підприємств в Україні потребують подальшого вивчення.

Мета статті полягає у розкритті концептуальних засад та особливостей застосування аутсорсингу

кадрових ресурсів в управлінні персоналом, адже кожне підприємство прагне до мінімізації витрат, крім того, використання аутсорсингу та запровадження його на підприємствах допомагає вирішити низку проблем функціонування та розвитку: скоротити витрати, підвищити ступінь адаптивності до змін зовнішнього середовища, підвищити якість продукції, знизити рівень ризикованості діяльності. Поставлена мета обумовила необхідність вирішення наступних завдань:

- розглянути сутність, ціль і мету аутсорсингу;
- дослідити і розкрити концептуальні засади та особливості застосування аутсорсингу на підприємствах;
- виявити сфери, в яких аутсорсинг використовується найчастіше та найефективніше;
- проаналізувати переваги і недоліки застосування даного методу;
- розробити ефективні методи управління персоналом на підприємстві.

Викладення основного матеріалу дослідження. Аутсорсинг було вперше визнано бізнес-стратегією у 1989 р. Його активне застосування припало на початок 1990-х років. Відтоді цей підхід до реалізації завдань лише зміцнив свої позиції. До 2000 р. обсяг робіт, які реалізуються на засадах аутсорсингу, досяг позначки 45,6 млрд. умовних одиниць. Більше половини з них були замовлені на американському континенті. На сьогоднішній день аутсорсинг бізнес-процесів забезпечив набагато меншу частку глобального доходу галузі, ніж аутсорсинг інформаційних технологій. Інші сегменти аутсорсингу в світовій індустрії охоплюють такі галузі, як бізнес-послуги, енергетика, охорона здоров'я та фармацевтика, роздрібна торгівля, туризм і транспорт, а також телекомунікації та медіа. Активному поширенню такого типу робочих відносин сприяє інтенсивний розвиток технологій, що дозволяє значно зменшувати організаційні витрати. Відсутність необхідності проведення численних зустрічей "тет-а-тет", фінансування відряджень, тривалого пошуку партнерів, а також можливість передавати готову продукцію швидко та якісно дозволяють отримувати очікуваний результат.

Аутсорсинг (від. англ. outsourcing — зовнішнє джерело) — це передавання частини функцій з обслуговування діяльності підприємства стороннім підрядникам чи постачальникам за умови гарантування ними відповідного рівня якості та ефективності виконання роботи на основі трансформації чи оновлення бізнес-процесів і технологій та з можливістю переходу частини персоналу підприємства до постачальника (аутсорсера) [1 с. 228]. Аутсорсинг – широке поняття, що поєднує різні форми взаємовигідного співробітництва. Останнім часом все більша кількість напрямів ділової активності стає предметом аутсорсингу. Не виключення і аутсорсинг кадрових процесів.

Метою аутсорсингу як інструмента управління є підвищення ринкової вартості підприємства завдяки поліпшенню результатів його діяльності, зниженню витрат і ризиків, підвищенню конкурентоспроможності продукції через залучення зовнішніх контрагентів, які спеціалізуються на виконанні певних, як правило не профільних для підприємства, виробничо-господарських функцій. Концепція управління людськими ресурсами обґрунтовує пріоритетність інвестицій в людський капітал. За таких умов без застосування аутсорсингу сучасне підприємство не в змозі впоратись з проблемами по підбору та навчанню персоналу. Аутсорсинг кадрових процесів дозволяє суттєво знизити витрати на утримання відповідних відділів та підрозділів, а також підвищити якість праці менеджерів та загальний рівень корпоративної культури.

Особливості об'єктів аутсорсингу:

- аутсорсинг у сфері інформаційних технологій (ІТ-аутсорсинг) передбачає передавання зовнішньому виконавцеві таких процесів, як розробка, встановлення і супроводження програмних продуктів, обслуговування комп'ютерної техніки, створення і обслуговування баз даних, консалтинг послуг у сфері електронного бізнесу тощо;
- аутсорсинг окремих бізнес-процесів, які не є основними у виробничо-господарській діяльності підприємства, зокрема: аутсорсинг постачально-збутових операцій, управління персоналом, управління рекламними акціями, маркетингу, ведення бухгалтерського обліку, прибирання приміщень (клінінгу), організації громадського харчування, охоронних послуг, озеленення території тощо;
- виробничий аутсорсинг, коли підприємство передає підряднику всі процеси з виробництва певної продукції чи доручає йому виготовляти окремі вузли, деталі або напівфабрикати, які є складовими основної продукції. Виробництво такої продукції або її складових (комплектуючих), як правило, розміщують у країнах з дешевою робочою силою;
- аутсорсинг персоналу (аутстафінг) передбачає винаймання для роботи на підприємстві працівників без документального оформлення з ними юридичних відносин. При цьому підприємство-провайдер (наприклад, кадрове агентство) набирає в штат працівників, які фактично працюють (постійно або тимчасово) на іншому підприємстві (у замовника).

У 2013 році процес аутсорсингу отримав відображення у законі України «Про зайнятість населення», де вказано про заборону для роботодавців, що стосується аутсорсингу: «забороняється залучати до роботи працівників, що наймаються суб'єктами господарювання, які надають послуги з посередництва у працевлаштуванні, для подальшого виконання ними роботи на інших підприємствах, в установах та організаціях у разі, коли у такого роботодавця: протягом року здійснено скорочення чисельності (штату) працюючих; не дотримано нормативу чисельності працівників основних професій, задіяних у технологічних процесах основного виробництва; передбачається виконання робіт у шкідливих, небезпечних та важких умовах праці, а також робіт за основними професіями технологічного процесу основного виробництва». До того ж, якщо роботодавець звільнив одного і більше працівників зі штату, то він не може залучати працівників на умовах аутсорсингу. Працівники у рамках аутсорсингу не можуть бути взяті на місце працівника, якого було звільнено [4].

Аналізуючи сфери, які найбільше підпадають під аутсорсинг в Україні, можна виділити наступні: ІТ-послуги (22 %), логістику (17 %), ресурсне забезпечення виробничих процесів (13 %), маркетингові

послуги (11 %), рекрутмент (9 %), бухгалтерський облік (7 %), розрахунок заробітних плат (5 %), обробка і систематизація інформації (5 %), аутсорсинг медичних представників (4 %), облік кадрів та кадровий супровід (3 %), адміністративні функції (2 %) та інші [3]. Наймаючи зовнішніх підрядників, компанії розраховують на їх високий професіоналізм та вузьку спеціалізацію в певній галузі. Головними причинами поширення кадрового аутсорсингу в наш час стають: по-перше, перехід до проектного управління – за умов глобалізації, коли конкуренція набуває світових масштабів, актуальним стає залучення зовнішнього менеджера чи команди управління в проект замовника для забезпечення ефективності управління. Такий підхід дозволяє компанії пристосуватись до мінливих умов сучасного бізнесу, при цьому для його виконання залучаються досвідчені спеціалісти, які в ході виконання робіт в повній мірі звітують перед замовником, крім того, компанії таким чином уникають витрат пов'язаних з навчанням, розвитком та мотивацією персоналу. Наслідком укладання контракту з командою фахівців є зменшення витрат до пенсійного фонду і фондів соціального страхування, що суттєво вказується на загальних витратах підприємства [2 с. 22]. А також, підвищення якості кінцевого продукту – як наслідок залучення висококваліфікованих кадрів, які забезпечують виконання роботи на найвищому рівні. Попри швидкий розвиток, аутсорсинг бізнес-процесів ще не досить поширений в Україні. Це пояснюється невисоким ступенем мобільності фірм, компанії побоюються втратити контроль або ексклюзивну інформацію, довірити стороннім комерційні таємниці. Проте, кількість підприємств, що займаються аутсорсингом в Україні, поступово зростає, що свідчить про підвищення попиту на дану послугу з боку вітчизняних підприємств.

Результати досліджень Headhunter, UCMS Group та Intercomp показують, що наразі аутсорсинг є найбільш популярним серед невеликих компаній. Так в залежності від розміру компаній, в організаціях з чисельністю персоналу менше ніж 50 чоловік, 42% використовують аутсорсинг для оптимізації власної діяльності, в той же час, цей показник становить 33% для компаній із штатом в більш ніж 500 співробітників. Також, аутсорсинг, є, здебільшого особливістю іноземних компаній, розташованих в Україні – 55% із усіх підприємств з іноземним капіталом активно використовують аутсорсинг для скорочення витрат своєї діяльності [8 с. 169].

Основними мотивами, що спонукають підприємства до прийняття рішення щодо використання аутсорсингу, є потреба в поліпшенні обслуговування клієнтів, зниженні витрат, підвищенні гнучкості діяльності, зосередженні на основних її видах, уникненні додаткових інвестицій, зниженні певних ризиків тощо. Застосовуючи аутсорсинг, підприємство може суттєво знизити витрати, зокрема, завдяки: спрощенню процесу виробничо-господарської діяльності, зменшенню кількості функцій, які потребують одночасного виконання, зосередженню уваги на основних видах діяльності. Сьогодні одне й те саме підприємство не може одночасно бути лідером і у виробництві, і в логістиці, і в технологіях, і в маркетингу, і в інформаційних системах. Тому, передавши виконання певних функцій аутсорсеру, керівники підприємства спроможні скоротити витрати на утримання обладнання та оплату праці штатних працівників, що виконували ці функції.

Отже, аутсорсинг кадрових процесів – це така форма господарських взаємовідносин, за якої роботодавець передає частину обов'язків по управлінню персоналом спеціалізований організації, що здатна надавати високоякісні послуги, завдяки використанню сучасних новітніх технологій управління персоналом та наявності у своєму штаті висококваліфікованих спеціалістів. Такі обов'язки можуть включати різні напрями. Враховуючи складність процесу підбору персоналу, вітчизняні компанії все частіше звертаються до аутсорсингу кадрових процесів, який є джерелом додаткових конкурентних переваг. Аутсорсинг є сучасною формою співпраці між різними суб'єктами ринку, що дає змогу отримати взаємовигідні результати як у короткотерміновому, так і в довготерміновому періоді. Така кооперація має усі шанси та можливості для інтенсивного розвитку як у розвинених країнах, так і в Україні. Важливо при цьому підібрати для кожної угоди та обставин оптимальну форму аутсорсингу. Подальші дослідження потрібно сфокусувати на побудові різноманітних оптимальних моделей аутсорсингу – виявленні ризиків та методів зниження їхнього рівня.

Список використаних джерел:

1. Аникин Б.А. / Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Навч. посібн. // Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – М.: ИНФРА – М, 2016. – 288 с.;
2. Зозульов О. / Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / Зозульов О., Микола О. // Економіка України. – 2009. - № 8 (573). – с. 16-24.;
3. Смирнова Т. А., Голей Ю. М. / Тенденції розвитку українського ринку аутсорсингу IT-послуг / матеріали V міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених і студентів «Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації» від 14 лютого 2014 року;
4. Цивільний кодекс України <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page14>;
5. Аутсорсинг та його вплив на витрати. [Електронний ресурс] підприємства <http://kmp.ua/ru/newsletters/792-outsourcing>;
6. Сьогодення й майбутнє офшорного аутсорсингу в Європі. [Електронний ресурс] - <http://hi-tech.org.ua/Ukrainian/outourcing-news/out/index.html>;
7. Закон України «Про зайнятість населення» [Електронний ресурс] <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>;
8. Ладнай М. А. Дослідження особливостей кадрового консалтингу в Україні / Ладнай М. А. // Управління розвитком. – 2012. – № 1(122). – с. 169-171.

У даній статті розкрито сутність ресторанного господарства та підприємств ресторанного господарства. Визначено фактори та ступінь їх впливу на формування попиту споживачів на послуги ресторанів. Досліджено чинники, що формують конкурентні переваги ресторанів на ринку. Сформовано особливості управління ресторанним господарством в умовах конкуренції та розроблено стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможності ресторанів на основі генерації пріоритетних стратегічних альтернатив.

This article describes the essence of restaurant management and management of restaurant businesses. The factors and the degree of their influence on the formation of consumer demand for restaurant services are determined. The factors that shape the competitive advantages of restaurants in the market are investigated. The peculiarities of the management of the restaurant economy under the conditions of competition have been formed and the strategic directions of increasing the competitiveness of the restaurants based on the generation of priority strategic alternatives have been developed.

Постановка проблеми. Значна динамічність та невизначеність сучасного соціально-економічного середовища, посилення конкуренції на споживчому ринку вимагають від керівництва підприємств ресторанного господарства нових креативних управлінських рішень щодо забезпечення їх ефективного функціонування та сталого розвитку. Адаптивне управління розвитком підприємства набуває особливої актуальності у зв'язку зі значним послабленням позицій вітчизняних підприємств, обумовленим неефективним менеджментом в умовах фінансово-економічної кризи. Для збереження життєздатності та конкурентоспроможності у сучасних реаліях, підприємства ресторанного господарства мають виробити спрямовані на протидію та адаптацію до негативних впливів змін зовнішнього середовища ефективні заходи, які зможуть забезпечити їх майбутній розвиток.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вирішенню проблем управління розвитком підприємств ресторанного господарства присвятили свої дослідження такі відомі науковці як С. Дунда, Г. Какуніна, В. Кифяк, Е. Коротков, Т. Надтока, Р. Побережний, Ю. Погорелов, Ю. Пługина, О. Раєвнева та багато інших. Окремі наробітки щодо управління розвитком підприємств з урахуванням особливостей діяльності ресторанного господарства зроблені В. Антоновою, В. Момот, М. Науменко, І. Скавронською та ін. Однак, єдиної концепції щодо визначення, якими саме конкурентними перевагами має володіти підприємство ресторанного господарства, немає. Основною причиною цього є те, що жодна методика не може врахувати усіх галузевих особливостей ресторанного господарства. Відтак, вирішення її потребує глибокого аналізу та є індивідуальним для кожного підприємства. Динамічні зміни, які відбуваються в вітчизняній та світовій економічних системах, потребують нових прогресивних підходів та уточнення існуючого теоретико-методичного інструментарію управління розвитком підприємств ресторанного господарства з урахуванням як сучасних особливостей національного господарства, так і галузевої специфіки. Все вище зазначене обумовило спрямованість даного дослідження та доводить актуальність обраної теми.

Мета статті полягає у науковому обґрунтуванні та розробленні методичних підходів до особливостей управління розвитком підприємств ресторанного господарства в умовах конкуренції. *Поставлена мета обумовила необхідність рішення наступних завдань:*

- розкрити сутність ресторанного господарства та підприємств ресторанного господарства;
- визначити фактори та дослідити ступінь їх впливу на формування попиту споживачів на послуги ресторанів;
- дослідити чинники, що формують конкурентні переваги ресторанів на ринку;
- обґрунтувати комплексний підхід до управління конкурентоспроможністю ресторанів;
- розробити стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможності ресторанів.

Викладення основного матеріалу дослідження. Ресторанна сфера, як одна з високорентабельних галузей світової економіки, у ХХІ ст. стає провідним напрямом економічного і соціального розвитку України. Міжнародний досвід свідчить, що необхідною передумовою активного та успішного просування цієї галузі на ринок держави є сучасна інфраструктура послуг. Сьогодні саме сфера послуг формує економіку багатьох держав, регіонів, стає важливим чинником стабільного розвитку світової індустрії гостинності. В усьому світі ресторанний бізнес є одним з найбільш привабливих для інвесторів, а його рентабельність у розвинутих країнах не буває нижчою за 40%, при цьому, досягаючи в «туристичних» зонах відмітки 100%. Щодо України, то на думку спеціалістів, до 1997 р. оператори ринку працювали в досить непоганих умовах: наявність не дуже вимогливих до рівня сервісу платоспроможних клієнтів дозволяла досягати рентабельності 50%. Саме у цей період у країні з'явилося чимало нових приватних готелів та ресторанів, а старі «гравці» могли повністю реконструювати власні фонди. Сьогоднішня ситуація докорінно відрізняється. Вибгливість клієнтів щодо рівня сервісу, конкуренція між гравцями та несприятлива економічна ситуація змінили правила гри у ресторанному бізнесі на суворіші [1, с.17].

З початком економічних трансформацій прибутковість закладів ресторанного господарства стала основною метою діяльності підприємств, досягти якої потрібно, працюючи на обмеженому сегменті споживчого ринку, що обумовлений низьким рівнем життя українців. Вплив зовнішніх факторів призвів до того, що більше половини підприємств ресторанного господарства в Україні є збитковими. Українським рестораторам доводиться враховувати національні нюанси – низьку купівельну спроможність більшої частини населення, відсутність налагодженої системи постачання, дефіцит висококваліфікованого персоналу. Ресторанне господарство займає важливе місце у реалізації соціально-економічних задач. Його основним призначенням є забезпечення населення кулінарною продукцією та організація високого рівня обслуговування відповідно до його потреб [2, с.53].

Ресторанне господарство – це вид економічної діяльності суб'єктів господарської діяльності з надання послуг для задоволення потреб споживачів у харчуванні з організацією дозвілля або без нього. Суб'єкти господарювання провадять діяльність у ресторанному господарстві через підприємства (заклади) ресторанного господарства. Головною ланкою системи обслуговування харчування туристів є підприємства ресторанного господарства. Підприємство ресторанного господарства – це заклад (сукупність закладів), який є самостійним суб'єктом господарювання, має права юридичної особи і провадить свою діяльність з метою одержання прибутку. Ресторанне господарство є галуззю, основу якої складають підприємства, що характеризуються єдністю форм організації виробництва і обслуговування споживачів і розрізняються за типами і спеціалізацією [3 с.29].

Розвиток ресторанного господарства:

- дає істотну економію суспільної праці завдяки більш раціональному використанню техніки, сировини, матеріалів;
- надає робітникам і службовцям протягом робочого дня гарячу їжу, що підвищує їх працездатність, зберігає здоров'я;
- дає можливість організації збалансованого раціонального харчування в дитячих і навчальних закладах.

Ресторанне господарство однією з перших господарчих галузей України перейшло на ринкові відносини. Після приватизації підприємств змінилася організаційно-правова форма системи ресторанного господарства, з'явилася велика кількість приватних підприємств. Підприємства ресторанного господарства є чисто комерційними (ресторани, шашличні, вареничні, піцерії, бістро та ін.), але разом з тим розвивається і громадське харчування: їдальні при виробничих підприємствах, студентські, шкільні. З'являються комбінати, фірми, які беруть на себе завдання організації громадського харчування [4, с.32].

Конкуренція – невід'ємна складова ринкової економіки, оскільки у відвідувачів з'являється можливість вибору. Основне завдання кожного підприємства – підвищення якості продукції та послуг, що надаються. Успішна діяльність підприємства (фірми) визначається якістю наданих послуг, які повинні:

- чітко відповідати певним потребам;
- задовольняти вимоги споживача;
- відповідати прийнятим стандартам і технічним умовам;
- відповідати чинному законодавству та іншим вимогам суспільства;
- надаватися споживачу за конкурентоспроможними цінами;
- забезпечувати отримання прибутку.

Для досягнення поставлених цілей підприємство має враховувати всі технічні, адміністративні і людські чинники, які впливають на якість продукції та її безпеку.

За ситуації, коли пропозиції перевищують попит, необхідний маркетинговий підхід до організації роботи і конкурентоспроможність послуг харчування та обслуговування, повинні забезпечуватися основні критерії конкурентоспроможності – безпека, якість, асортимент, ціна, сервісні послуги. Важливо проводити маркетингові дослідження якості послуг. Об'єкт дослідження – споживачі, їх ставлення до послуг, вимоги до якості та асортименту продукції і послуг. Однією з найбільших проблем ресторанного бізнесу є відсутність реклами. Отже, потрібно запровадити агресивну рекламу на сайтах, в журналах, що певною мірою знизить зовнішню конкуренцію. Для реклами є вигідною підтримка різноманітних фестивалів, конкурсів [5, с.176]. Результати дослідження визначають систему якості. Така система має багато сегментів. Вона включає відповідальність керівництва, закупівлю сировини і продуктів, розробку нових видів продукції, управління виробництвом, контроль, ідентифікацію послуги і продукції, попередження неправильних дій, керування процесами обслуговування, статистичні методи, безпека продукції, маркетинг, підготовка кадрів. Підвищення ефективності ресторанного господарства ґрунтується на загальних для всієї підприємницької сфери принципах інтенсифікації виробництва – досягнення високих результатів при найменших витратах матеріальних і трудових ресурсів.

Сучасна ринкова економіка пред'являє принципово нові вимоги до якості продукції, що випускається. Це пов'язано з тим, що зараз виживання будь якого підприємства, його стійке положення, начинка товарів та послуг визначається рівнем конкурентоспроможності. В свою чергу, конкурентоспроможність пов'язана з дією декількох десятків факторів, серед яких можна виділити два основних – рівень ціни та якість продукції. Найновіший підхід до стратегії підприємництва заключається в розумінні того, що якість є самим ефективним засобом задоволення потреб споживачів і одночасно з цим – зменшення витрат виробництва. Успішна діяльність ресторану повинна забезпечуватися виробництвом продукції та послуг, які:

- відповідають чітко визначеним потребам споживачів;
- відповідають стандартам та технічним умовам;
- відповідають діючому законодавству та іншим вимогам суспільства;
- пропонуються споживачам по конкурентоспроможним цінам
- направлені на отримання прибутку.

Виконання цих вимог забезпечується управлінням якістю продукції, яке буде здійснюватись у ресторані системно, тобто, на підприємстві буде функціонувати система управління якістю продукції, що являє собою організаційну структуру, чітко розподіляючи відповідальність, процеси, ресурси, необхідні для управління якістю. У ресторані повинні дотримуватися санітарно-гігієнічних норм і правил, встановлених органами епідеміологічного нагляду. Усе газове, водопровідне і каналізаційне обладнання повинне бути встановлене й експлуатуватися відповідно до «Правил технічної експлуатації ресторанів та їхнього обладнання». У приміщеннях необхідно щодня робити вологе прибирання, видаляти пил і павутину, протирати вікна, двері. По закінченні роботи приміщення потрібно ретельно прибирати і залишати в повному порядку.

Останнім часом людському чиннику в індустрії гостинності приділяється важлива увага. Створення для робітників і службовців сприятливого клімату для роботи робить можливим вищий рівень трудової активності, який стимулює високу трудову активність кожного і відбивається на доходах підприємства в цілому. Надання працівникам можливості кар'єрного росту позитивно впливає на моральний стан колективу [5, с.165]. Створення сучасної індустрії туризму неможливо без підприємств ресторанного господарства, які сприяють задоволенню такої першочергової потреби туристів, як харчування. Тому досить важливе значення для України відіграв чемпіонат Євро 2012, оскільки велика кількість гостей мала нагоду скористатися послугами ресторанної сфери обслуговування, а власники ресторанів – можливість отримати досить значний прибуток. Саме тому в більших містах нашої країни почали будівлю та налагодження системи надання послуг в сфері туризму. Ресторанний бізнес в Україні стрімко розвивається: середній клас все частіше віддає перевагу харчуванню в рестораних закладах.

Висновки. Отже, для підвищення рівня конкурентоспроможності ресторани повинні постійно вводити інновації, щоб залишатись провідними у своєму сегменті та бути на два кроки попереду конкурентів. Український ресторатор повинен придумувати щось нове, буквально, кожен день. Тому власник повинен або постійно знижувати ціну, або пропонувати за ту ж ціну більше послуг. Корпоративні клієнти дуже цінні, тому ресторани йдуть на ряд поступок: можуть готувати з продуктів клієнта, не існує фіксованих знижок для корпоративних клієнтів, працює правило: чим більше запрошених, тим більшу знижку отримує замовник.

Список використаних джерел:

1. Барановський В. А. Ресторанний бізнес : навчальний посібник / В. А. Барановський. – РнД. : Фенікс, 2005. – 220 с.
2. Воротіна Л. І., Воротін В. Є., Мартинюк Л. А., Черняк Т. В. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання : підручник / Л. І. Воротіна, В. Є. Воротін, Л. А. Мартинюк, Т. В. Черняк. – К. : Видавництво Європейського університету, 2008. – 308 с.
3. Карпенко В. Д., Рогова А. Л. Організація виробництва і обслуговування на підприємствах громадського харчування : навчальний посібник / В. Д. Карпенко, А. Л. Рогова. – Київ, «Укоопосвіта», 2003. – 248 с.
4. Чудковський В. Н. Ресторанний бізнес : навчальний посібник / В. Н. Чудковський. – М.: Академія, 2004. – 124 с.
5. Шок Патті Д., Боуэн Джон. Маркетинг в ресторанном бизнесе : учебник / Д. Шок Патті, Джон Боуэн. – М. : Ресторанные ведомости, 2005. – 238 с.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ САМОМЕНЕДЖМЕНТУ: УМОВИ ВИНИКНЕННЯ ТА РОЗВИТКУ

Крижановська Є., 4 курс (ОС «бакалавр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ,

Спеціальність «Менеджмент»

Наук. кер. - Долга Г.В.

У статті розглянуто теоретичні аспекти самоменеджменту як засобу покращення управлінської праці. Визначено процес саморозвитку особистості, професійний саморозвиток, ефективність саморозвитку менеджера, здатності особистості до саморозвитку, визначення особистої ефективності співробітників на основі комплексної зваженої оцінки їх професійних, особових характеристик, а також володіння основами самоменеджменту з точки зору різних вчених. Проаналізована структура та зв'язок самоменеджменту з різними науковими напрямками.

The article deals with theoretical aspects of self-management as a means of improving managerial work. The process of personality self-development, professional self-development, effectiveness of manager's self-development, personality's ability to self-development, determination of personal effectiveness of employees on the basis of complex weighted assessment of their professional, personal characteristics, as well as the basics of self-management from the point of view of different scientists are determined. The structure and connection of self-management with different scientific directions are analyzed.

Постановка проблеми. Однією з головних задач самоменеджменту є підвищення професійної культури менеджерів у сфері особистої самоорганізації. Формування цілісної системи самоорганізації індивідуальної праці менеджера, відчуває необхідність суттєвої зміни технологій управління персоналом. Ця необхідність обумовлена насиченістю інформацією процесів виробничої організації, яка досягає, а в деяких випадках перевищує здатність персоналу раціонально використовувати її; майже вичерпана можливість зовнішнього стимулювання підвищення ефективності інформаційної насиченості праці. В зв'язку з цим, сучасний керівник змушений переходити від технологій, орієнтованих на нівелювання характеристик підлеглих, до максимального використання їх індивідуальності, делегування виконавцям повноважень та відповідальності. Нині активізація трудової діяльності персоналу виробничої організації в багатьох випадках забезпечується демократизацією менеджменту.

А також організації участі працівників у прийнятті рішень, створенням їм можливостей для поповнення знань і розвитку навичок. В цих умовах особливо необхідним є опанування керівниками підприємств таким сучасним інструментом активізації поведінки творчих працівників і творчих колективів, як самоменеджмент. Оскільки цей аспект управління персоналом мало вивчений і забезпечений науково-практичними рекомендаціями.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основу для розвитку досліджень самоменеджменту на рівні виробничого колективу створюють праці багатьох зарубіжних і вітчизняних учених, які вивчали різні аспекти цього явища. Н.Лукашевич подає їх ключові сутності. Л. Зайверт, представник німецької раціональної школи менеджменту, звернув увагу в своїх дослідженнях на визначенні засобів економії часу працівника. В.І. Андрєєв у своїй концепції самоменеджменту зосередив увагу на саморозвитку творчої особистості, для якої управління собою є підставою забезпечення результативності праці. У концепції М. Вудкока й Д. Френсіса висвітлено ідею подолання працівником власних обмежень. У концепції А.Т. Хроленка – необхідність і шляхи розвитку особистої культури ділової людини.

Мета статті полягає в узагальненні підходів до визначення сутності самоменеджменту, аналіз існуючих концепцій управління самоменеджментом в організації, визначення передумов його провадження та факторів, що впливають на нього. Поставлена мета обумовила необхідність вирішення наступних завдань:

- розглянути теоретичні аспекти самоменеджменту як засобу покращення управлінської праці;
- визначити процеси саморозвитку особистості;
- проаналізувати структуру та зв'язок самоменеджменту з різними науковими напрямками.

Викладення основного матеріалу дослідження. В умовах сучасної управлінської парадигми мотивація трансформується з просто функції менеджменту в певну філософію управління. Одночасно з цим мотиваційний менеджмент, в межах якого розробляються, впроваджуються та використовуються основні інструменти мотиваційного впливу на персонал, розуміється як один з найефективніших типів сучасного керування. Відповідно до даних положень для більшості підприємств характерним стає перехід від використання жорсткого авторитарного стилю керівництва до впровадження більш лояльних методів, заснованих на принципах рівності, демократії, партисипативності управління тощо [1,с.65].

Одночасно з цим все більш істотним та свідомим є перехід до управління не колективом в цілому, а кожним окремим працівником, який, хоча і являє собою частину системи, однак є унікальним індивідумом, незалежним суб'єктом з власними індивідуальними потребами, інтересами, прагненнями, вподобаннями, цінностями тощо. Врахування факторів, які впливають у своїй сукупності на поведінку працівника та дозволяють використовувати його потенціал, є важливою задачею сучасного менеджера, який прагне розвивати свій бізнес, посилювати його позиції на ринку. Узагальнення сучасної літератури дозволило виділити одну особливість підходу до самоменеджменту зарубіжних авторів, з якою можна не погодитися.

Вони цей процес розглядають на трьох рівнях, виділяючи самоменеджмент особистості, самоменеджмент колективу, самоменеджмент організації. Такий підхід ускладнює розроблення цілісної концепції цього наукового напрямку. На наш погляд, фактор і умови виникнення процесів самовпорядкування на визначених рівнях суттєво відрізняються. Для визначення поняття було взято за основу дві складові цього слова. Зміст першої частини терміну «само» та другої «менеджмент» (табл.1) [2,с.66].

Таблиця 1

Структура визначення терміна «самоменеджмент»

Само – перша складова частина складних слів, що позначає спрямованість дії (названого в другій частині слова) на самого себе; здійснення дії самостійно або автоматично.	Менеджмент – сукупність принципів, методів, прийомів і форм, які визначають мистецтво управління діяльністю та інтелектуальними ресурсами особистості.
Самоменеджмент – самостійне управління працівником своєю професійною діяльністю з використанням знань, умінь й навичок, яке направлене на розвиток власного інтелектуального потенціалу, а також ефективне його використання на задоволення своїх потреб та досягнення загальних цілей організації	

Виходячи із складності та трудомісткості визначення поняття та складових само менеджменту, доцільно проаналізувати зв'язок самоменеджменту з різними науковими напрямками. Поглиблене вивчення впливу розроблених принципів та технологій цих наук входить до подальшого плану досліджень. Вивчення процесів самоменеджменту, самоорганізації, самоуправління, саморегулювання та самореалізації у контексті різних наукових напрямів дасть можливість знайти необхідні ефективні інструменти для створення збалансованої, інноваційної, креативної та продуктивної соціально-економічної організації. Індивідуалізована діяльність підлеглих вимагає від керівника колективу особливої уваги до логічного поєднання різних поглядів на проблему і шляхів її подолання. Опанування ним механізмів поєднання творчої праці співробітників можливе за умови наявності у нього потенціалу харизматичного лідера [3,с.75]. Важливим моментом впровадження самоменеджменту у виробничій організації є визнання її інтелектуального капіталу ключовим фактором життєдіяльності, розвиток та ефективне управління її соціально-економічним середовищем. Керівники підприємства повинні розглядати організацію як відкриту життєздатну систему і звертати увагу на процеси запуску і підтримки тенденцій розвитку, що самоорганізуються. Головною задачею менеджменту, при цьому, стає розпізнавання і розвиток позитивних, а також ослаблення негативних тенденцій, що виникають. Сучасним виробничим організаціям, орієнтованим на формування використання інтелектуального капіталу, слід опановувати технології самоменеджменту, оскільки він створює можливості як для задоволення потреб творчої особистості, так і для задоволення потреб організації. До механізму формування індивідуального потенціалу самоменеджменту працівника входять технології самомотивації, вміння використовувати явні і неявні знання, опанування технікою збереження здоров'я та інші [4,с.94].

Цікавим способом удосконалення мотивації праці є мотивація вільним часом або модульна система компенсації вільним часом. Особливість мотивації вільним часом полягає в тому, що розходження в навантаженні працівників, які обумовлені роботою в різний час доби і дні тижня, компенсуються, безпосередньо, наданням вільного часу, а не грошовими надбавками, як це прийнято в традиційній системі. Ця форма немонетарної мотивації поки не одержала поширення у практиці українських підприємств, але досвід використання її зарубіжними фірмами свідчить про необхідність впровадження системи компенсації вільним часом на підприємствах цих країн. Використання гнучких форм зайнятості (скорочений робочий день, збільшення відпустки, гнучкий графік роботи, надання відгулів та ін.) надає можливість вибору працездатному населенню між робочим часом та відпочинком [5,с.375].

Використання гнучких форм зайнятості надає змогу періодично поновлювати знання, проходити

професійну перепідготовку та підвищення кваліфікації, регулювати режими робочого часу працівників різних вікових груп, тобто, створює умови для перспективного формування робочої сили. До моральних способів мотивації відноситься визнання заслуг (особисте та публічне). Суть особистого визнання полягає в тому, що працівники, які зарекомендували себе з позитивного боку у справах підприємства, згадуються в доповідях вищим керівництвом, одержують право підпису відповідальних документів, у розробці яких вони брали участь, персонально вітаються дирекцією з нагоди свят чи сімейних дат.

Висновок. Отже, самоменеджмент має перспективи розвитку, якщо до соціального управління залучаються талановиті люди, які завдяки своєму інтелекту і творчому потенціалу здатні створити умови для досягнення головної мети соціально відповідальної організації – це підвищення якості життя його працівників. Впровадження самоменеджменту необхідно розпочинати з всебічної діагностики колективу та особливостей організації, де він запроваджується. Це дозволить сформулювати досяжні цілі, визначити, в яких колективах і якими шляхами розвивати самоменеджмент. Регулярний моніторинг рівня розвитку та ефективності самоменеджменту персоналу дозволить генерувати і впроваджувати адекватні методи розвитку та регулювання цього процесу. Система самоорганізації дає найбільший ефект тому, хто вважає її невід'ємною частиною своєї роботи. Для того, щоб стати високоорганізованою людиною, необхідно мати волю й завзятість, мати чітку систему самоврядування. Організація безпосередньої праці керівника не може не враховувати індивідуальні особливості людей. І, поряд із цим, наука й практика управління свідчать про можливість ефективної організації праці менеджера. Це обумовлюється тим, що в діяльності процвітаючих менеджерів є загальні правила й принципи роботи.

Список використаних джерел :

1. Гавкалова Н. Л. Соціально-економічний механізм ефективності менеджменту персоналу: методологія та концепція формування : наукове видання / Н. Л. Гавкалова. – Х. : вид. ХНЕУ, 2007. – 400 с.
2. Лихолобов Е. А. Технології управління персоналом в контексті формування організаційної поведінки / Е. А. Лихолобов // Управління проектами та розвиток виробництва. – Луганськ : Вид-во СХУ ім. В.Дала, 2011. – № 2 (38). – С.60–67.
3. Воронкова В. Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади: навч. посібник / під ред. д.ф.н. проф. В.Г. Воронкової. – К. : ВД «Професіонал», 2006. – 576 с.
4. Захарчин Г. М. Механізм формування організаційної культури підприємства : монографія / Г. М. Захарчин. – Львів : Видво НУ «Львівська політехніка», 2009. – 272 с.
5. Толстікова О. В. Особливості впливу мотиваційного механізму на соціальний розвиток підприємства / О. В. Толстікова // Економіка : проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Вип. 203: В 4 т. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. – Т. 3. – С. 372 – 377.

ОЦІНКА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ В РЕЗУЛЬТАТІ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ

**Крижановська Є.С., Зоріна Т.Я., 4курс (ОС «бакалавр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ
спеціальність «Менеджмент», спеціалізація «Менеджмент організації торгівлі»
Наук. кер. – Безродна С.М.**

В статті проаналізовано особливості оцінки конкурентних переваг в результаті управління процесом впровадження інновацій. Обґрунтовано доцільність підвищення конкурентоспроможності в умовах інноваційної діяльності.

The peculiarities of competitive advantage evaluation as a result of managing the innovation process are analyzed in the article. The expediency of increasing competitiveness in the conditions of innovative activity is substantiated.

Актуальність обраної теми полягає в тому, що в ринкових умовах господарювання сучасний стан ринку характеризується постійною зміною зовнішнього середовища, мінливістю купівельного попиту, наявністю великої кількості підприємств різних форм власності, підвищенням невизначеності та ризику.

Метою статті є вивчення особливостей і розроблення напрямів формування конкурентоспроможності інноваційно-активного підприємства.

Об'єктом дослідження є процес формування конкурентних переваг та підтримання умов успішної діяльності підприємств.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні аспекти формування конкурентних переваг в умовах інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковими дослідженнями за даною тематикою займалися такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як: А.В. Гриньов, І. М. Кирчата Л. І. Федулова О.Є. Гудзь, О.Ю. Гусева, С.В. Мочерний, Л. Гохберг, І. Кузнецова, В.І. Винокуров та інші. Однак, незважаючи на важливість та актуальність даної теми, аналіз вітчизняної й зарубіжної наукової літератури показав, що єдиного загальноновизнаного підходу до оцінки конкурентних переваг в результаті впровадження інновацій не існує.

Виклад результатів досліджень. В нинішніх умовах для того, щоб вижити, підприємствам необхідно постійно відстежувати і реагувати на всі зміни, що відбуваються в їх конкурентному середовищі з метою збереження своїх позицій на ринку і забезпечення конкурентних переваг. В даний час кожному підприємству особливо важливо правильно оцінювати ринкову обстановку, з тим, щоб запропонувати ефективні засоби конкуренції, які, з одного боку, відповідали б ринковій ситуації, що склалася в Україні, та тенденціям її розвитку, з іншої – специфіці діяльності підприємства [1, с. 855-860].

На думку С.В. Мочерного інноваційно-активні підприємства – це підприємства, які витрачали кошти на інноваційну діяльність та які реалізовували інноваційну продукцію протягом останніх трьох років. Разом з тим, у російській статистиці інновацій усталеним є визначення інноваційно-активних організацій як «організацій, що здійснюють розробку і впровадження нових чи удосконалених продуктів, технологічних процесів та інші види інноваційної діяльності» [2, с. 123]. На думку Л. Гохберга та

І. Кузнецової інноваційно-активні підприємства – це підприємства, які здійснюють виконання досліджень та розробок; придбання патентних та безпатентних ліцензій; програмних засобів; маркетингові дослідження; виробничі проектно-конструкторські роботи, технологічну підготовку виробництва, пробні виробництва та дослідження, навчання та підготовку персоналу, придбання машин та обладнання для впровадження інновацій. Найбільш вдало визначив вчений В.І. Винокуров: інноваційно-активні – це підприємства, які протягом трьох років мали завершені інновації, тобто нові або значно удосконалені продукти, що впроваджені на ринку, нові або значно удосконалені послуги або методи їх виробництва (передачі), а також вже впроваджені на ринку нові або значно удосконалені виробничі процеси, які впроваджені в практику» [3, с. 195].

Так, підприємства, які належать до інноваційного типу, здійснюють фундаментальні та прикладні дослідження; створюють нові або удосконалюють існуючі продукти та технології; використовують у своїй діяльності відповідні ресурси (наукові, технічні, технологічні, фінансові, управлінські, організаційні, економічні, соціальні), правовий захист, комерціалізацію та трансфер технологій, які сприяють стійкості та розвитку організації. Часто традиційні підприємства не хочуть упроваджувати інновації, адже для переходу на нову технологію потрібно зупинити діюче виробництво, вкласти гроші в придбання устаткування і налагодження нового виробництва, дочекатися, поки воно запрацює і увійде до колишнього робочого ритму. Керівники підприємств дотримуються принципу – навіщо упроваджувати нове, якщо старе приносить хороший дохід. Вони не бачать сенсу поспішати з придбанням нової техніки і технологій, що пояснюється конкуренцією за прибутками і усвідомленням того, що продукція, яка випускається, знаходить свого покупця [4, с. 35].

Інноваційна активність відкриває перед підприємством перспективи та загрози. До перспектив належать: сприяння проведенню досліджень та розробок новаторських ідей, створення нових конкурентоздатних наукових, технічних, технологічних, управлінських, організаційних, економічних, соціальних інновацій та отримання прибутку від їх реалізації. Загрози полягають у тому, що кардинальні зміни в діяльності підприємства вимагають від управлінського апарату розроблення нестандартних організаційних рішень щодо управління науково-дослідними роботами, вдосконалення інноваційних процесів, постійного оновлення виробництва, здійснення трансферу технологій, безперервного навчання та розвитку персоналу, формування сприятливого клімату і культури.

Відповідно, побудова механізму управління конкурентоспроможністю підприємства та формування конкурентних переваг має відповідати дотриманню наступних принципів:

- адаптивності, сутність якого полягає в здатності системи управління конкурентними перевагами ефективно виконувати свої функції та розв'язувати виникаючі проблеми в умовах коливання внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства;
- урахування дії законів організації структур і процесів, що становить неодмінну умову здійснення якісного управління;
- інтеграції передбачає погодженість між метою і завданнями, що визначаються для підприємства як у стратегічному, так і в короткостроковому періодах, а також забезпечуваними конкурентними перевагами;
- дотримання вимог сукупності наукових підходів до управління;
- гнучкості – можливість зміни системи забезпечення конкурентних переваг підприємства в результаті накопичення інформації, модернізації технології або коректування стратегії його діяльності;
- клієнтоорієнтованість та орієнтація на конкретні ринки і потреби; використання сучасних методів аналізу, планування, прогнозування та оптимізації;
- системності та комплексності полягає у розробці та виконанні цілого комплексу заходів щодо забезпечення конкурентних переваг підприємства;
- використання новітніх комунікацій та технологій; генерування цінності для споживачів;
- урахування дії економічних законів конкуренції;
- динамічності, забезпечення конкурентних переваг, аналіз та оцінка результатів проведеної роботи повинні мати динамічний характер, що зумовлюється безперервним розвитком ринку та постійною зміною конкурентних умов та кон'юнктури;
- забезпечення адекватності та гнучкості механізму завдяки своєчасному врахуванню змін конкурентного середовища та внутрішньому коригуванню;
- примноження компетентностей підприємства та нарощення прибутків; інноваційності полягає в тому, що для досягнення довгострокового лідерства на ринку необхідним є впровадження інноваційних моделей менеджменту.

Зважаючи на зазначене, вимогами до формування гнучкого управління конкурентоспроможністю підприємства слід вважати: визначення цільових орієнтирів гнучкого управління конкурентоспроможністю підприємства; формування моделі та технологій гнучкого управління конкурентоспроможністю підприємства; диференціація та фіксування змісту гнучкого управління окремими елементами; сумісність та концентрація функцій для досягнення конкурентоспроможності підприємства, що зумовлює надання елементам управління відповідних ресурсів для забезпечення гнучкості поведінки; комбінування, що спрямовується на потенційну можливість інструментів управління конкурентоспроможністю до варіативності їх використання залежно від вимог конкурентного середовища; достатня різноманітність, зважаючи на яку, засоби гнучкого управління конкурентоспроможністю за кількістю та якістю повинні забезпечувати зміцнення конкурентного статусу підприємства; відповідність управлінських заходів реальним потребам конкурентного середовища підприємства; орієнтація діяльності.

Використання гнучкості в системі управління конкурентоспроможністю підприємства має базуватися на таких передумовах: конкурентоспроможність підприємства доцільно розглядати як складну систему, яка характеризується великою різноманітністю елементів різної природи з властивостями,

більшість яких неможливо представити у формалізованому вигляді; традиційна декомпозиційна модель конкурентоспроможності підприємства не дає змоги одночасно визначити елементний склад її підсистем і стійких зв'язків між ними; діагностичну інформацію щодо конкурентоспроможності для прийняття обґрунтованих рішень.

Ключовими принципами гнучкого управління конкурентоспроможністю підприємства в процесі впровадження інновацій доцільно визначити [11]: своєчасність та адекватність ухвалених управлінських рішень; орієнтація діяльності підприємства на інноваційні проекти, що забезпечують розвиток та одержання нових конкурентних переваг; оперативність щодо запобігання неочікуваних ризиків та загроз; забезпечення конкурентоспроможності підприємства переважно за рахунок формування унікальних цінностей; фокус на споживача, клієнтоорієнтованість і підвищення конкурентоспроможності; заходи менеджменту щодо забезпечення гнучкості управління конкурентоспроможністю підприємства; залучення працівників в процес розвитку гнучкості управління конкурентоспроможністю підприємства; широке використання процесного та системного підходів; постійність устремлень до інноваційного розвитку та нарощення конкурентних переваг підприємства; обґрунтованість управлінських заходів.

Основними елементами гнучкої системи управління конкурентоспроможністю підприємства під впливом інноваційної політики слід вважати: методологію управління як інформаційно-аналітичну та організаційну підтримку процесів розробки управлінських рішень та реалізації відповідних заходів; процес управління як набір комунікаційних бізнес-комбінацій для досягнення визначеної мети; структуру управління з ідентифікацією та ієрархією структурних підрозділів; технологію управління з орієнтацією на розширення компетенцій підприємства.

При дотриманні гнучкості в системі управління конкурентоспроможністю підприємства проявляється ряд притаманних тільки їй певних властивостей: складність – гнучке управління конкурентоспроможністю підприємства включає складові, які, в свою чергу, можна поділити на дрібніші елементи; структурність – гнучкому управлінню конкурентоспроможністю підприємства притаманна певна ієрархічна побудова, яка відображає зміст і співвідношення складових і здатна підтримувати цілісність системи; динамічність – гнучкість управління конкурентоспроможністю підприємства формується та динамічність змін; адаптивність – підприємство має швидко реагувати на зміни, які відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі; пропорційність – усі структурні елементи гнучкого управління конкурентоспроможністю підприємства формуються в умовах узгодженості їх кількості; часова обмеженість – впровадження гнучкого управління конкурентоспроможністю підприємства є завданням стратегічного характеру, що зумовлено неможливістю врахування усіх чинників впливу у короткостроковому періоді; реалістичність – чинники, що формують гнучке управління конкурентоспроможністю підприємства, повинні мати конкретну практичну спрямованість.

Зокрема, використання гнучкості в системі управління конкурентоспроможністю підприємства забезпечує його оперативність, результативність та ефективність, збалансоване функціонування та розвиток кожного структурного елемента підприємства з урахуванням фактичних значень ключових індикаторів конкурентоспроможності та потенційних можливостей і резервів через обґрунтованість та реалізацію оптимальних оперативних й стратегічних заходів на підприємстві щодо підвищення конкурентоспроможності.

До організаційних заходів, що підвищують рівень конкурентоспроможності підприємства, відносять: забезпечення пріоритетності продукції; зміну якості виробу і його технічних параметрів з метою обліку вимог споживача та його конкретних запитів; виявлення переваг товару порівняно із заміниками; виявлення недоліків виявлення й використання ціннових факторів підвищення конкурентоспроможності продукції; нові пріоритетні сфери використання продукції; диференціація продукції, що забезпечує відносно стійкі переваги споживачів, які віддаються певним видам взаємозамінних товарів; вплив безпосередньо на споживача шляхом штучного обмеження надходження на ринок нових товарів, проведення реклами, надання грошового або товарного кредиту.

Висновки. Отже, незважаючи на складнощі, що обумовлені новизною та творчим характером, керівникам підприємств необхідно здійснювати заходи щодо розробки, виробництва і удосконалення продукції та технології; розширення масштабів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР); залучення висококваліфікованих наукових співробітників; удосконалення системи управління, стилю керівництва та структури підприємства; застосування нових методів комерційної реалізації нововведень. Це дозволить створювати нову інноваційну продукцію, яка буде пристосована до умов сучасного конкурентного середовища.

Розгляд сутнісних характеристик гнучкості, її рівнів, класифікації й критеріїв дозволить обґрунтувати передумови й принципи використання гнучкості в системі управління конкурентоспроможністю підприємства та аргументувати доцільність розширення контуру методично-інформаційного забезпечення, що сприятиме нарощенню конкурентних переваг й забезпечить стабільний та ефективний розвиток підприємства у стратегічній перспективі на основі зміцнення комунікаційних бізнес-ланцюгів та оптимізації виробничих бізнес-комбінацій з врахуванням вітчизняних реалій сьогодення.

Список використаних джерел:

- 1.Гриньов А.В. Методичний підхід до оцінки рівня конкурентного потенціалу підприємства / А. В. Гриньов, І. М. Кирчата // Економіка: проблеми теорії і практики: 36. наук праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – С. 853-863.
- 2.Федулова Л.І. Концептуальні засади управління інноваційним розвитком підприємств / Л. І. Федулова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 2. – С. 122-135.
- 3.Гудзь О.Є. Розвиток ІТ-інновацій в Україні: перспективи та ризики / О.Є. Гудзь // Тенденції розвитку конвергентних мереж: рішення ПОСТ – NGN, 4G і 5G (м. Київ, 17-18 листопада 2016 р.). / Державний університет телекомунікацій. К.: ДУТ, 2016. – 220 с. С. 195-196.
- 4.Гусева О.Ю. Обґрунтування платформи прискореного економічного розвитку України на основі високошвидкісних технологій. / О.Ю. Гусева // Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2017. – № 2(20). – С. 33-39.

У статті розглядаються аспекти управління персоналом підприємства у сучасних умовах. Акцент зроблено на методах менеджменту та особливостях їх класифікації та використання в управлінні підприємством.

The article deals with the aspects of enterprise personnel management in modern conditions. The emphasis is on management methods and features of their classification and use in enterprise management.

Сучасний бізнес базується на менеджменті, оскільки будь-яке підприємство незалежно від виду, форми власності та організаційно-правової форми завжди потребує певної системи управління. Процес управління є тією продуктивною силою, яка відповідно об'єднує всі ресурсні елементи підприємства і приводить їх в узгоджений рух. Завдання менеджменту полягає у створенні системи управління підприємством, яка б здійснювала оптимальну трансформацію ресурсів (землі, праці, капіталу) фірми для досягнення поставленої мети.

У цьому контексті серед інших найважливішою є проблема побудови ефективної системи управління трудовим колективом підприємства, насамперед системи методів управління – економічних та соціально-психологічних, оскільки адміністративна складова цієї системи традиційно є достатньо розробленою та ефективною, що обумовлене її використанням ще за часів планової економіки.

Ефективність роботи персоналу підприємства прямо залежить від ефективності використовуваної ним системи управління. Ринкова переорієнтація структури управління персоналом підприємства на сучасні управлінські концепції потребує зміни або перегляду його методів управління, процесу прийняття рішень тощо.

Використання світового досвіду у поєднанні з особливостями вітчизняної економіки має вирішальне значення при формуванні системи управління трудовим колективом підприємства. Оскільки підприємства в Україні ще, на жаль, не досягли задовільного рівня рентабельності та ефективності господарювання та здебільшого характеризуються низькою активністю у сфері планування на ринкових засадах своєї діяльності, зокрема, методів управління, то важливим буде визначення принципів формування системи управління персоналом підприємства, які б враховували актуальність останньої в умовах глобалізації світових економічних процесів.

Питанням розробки стратегії та реалізації системи управління персоналом на підприємствах присвячено багато публікацій у спеціалізованій літературі, а також досліджень зарубіжних науковців, таких як І. Ансофф, М. Армстронг, Г. Беккер, П. Друкер, Б. К. Макконнелл, М. Мескон, Д. Колінс, Дж. Вуд, Т. Пітерс, М. Портер, А. Томпсон, Р. Слейтор, Д. Ульріх, Г. Хамел, Ф. Хансейкер, В. Єгоршин, А. Я. Кібанов, С. В. Шекшня та ін. Теоретико-методологічні аспекти управління персоналом підприємства висвітлено в працях українських науковців А. О. Азарова [1], Н. П. Базалійської [2], Л. В. Балабанової [3], В. Ф. Братченко [4], І. А. Бутенко [5], О. Герасименко [6], І. А. Гурзіної [7], В. М. Данюк [8], В. І. Дериховської [7], А. М. Колот [8], О. І. Лесько [1], І. А. Мажури [11], О. О. Мороз [1], С. М. Невмержицької [11], Р. І. Олексенко [12], А. С. Пелих [13], П. В. Пузирьової [14], І. В. Романець [1], О. В. Сардак [3], Г. С. Сукова [8] та ін. Управління персоналом посідає провідне місце в системі управління підприємством.

Аналіз численних і різнопланових літературних джерел з питань управління людськими ресурсами у сфері послуг показує, що значна частка уваги в них приділяється процесу підбору, професійній орієнтації, підвищенню кваліфікації та іншим подібним елементам кадрового менеджменту, а меншою мірою – аналізу потреб і в цілому плануванню функціональних обов'язків персоналу.

У кожному разі процес управління працею на підприємстві – це надзвичайно складне і відповідальне явище.

Ефективне управління працею працівників підприємства досягається шляхом реалізації відомих функцій менеджменту: планування, організація взаємодії, мотивації і контролю.

Реалізація функцій управління здійснюється за допомогою методів управління. Привести в дію організовану систему можливо лише через вплив на неї керуючого органу чи особи. Для цього необхідні певні інструменти впливу, які використовуються менеджерами для активізації ініціативи, творчості персоналу фірми і забезпечують досягнення поставлених цілей. Такими інструментами є методи управління.

Метод управління – це сукупність прийомів і способів впливу на керований об'єкт для досягнення поставлених організацією цілей.

Слово «метод» грецького походження, що в перекладі означає спосіб досягнення якої-небудь мети. Через методи управління реалізується основний зміст управлінської діяльності.

По суті, способи здійснення управлінської діяльності, застосовувані для постановки і досягнення цілей організації, виступають як методи менеджменту. Вирішуючи ту чи іншу задачу менеджменту, методи служать цілям практичного управління, надаючи в його розпорядження систему правил, прийомів і підходів, що скорочують витрати часу й інших ресурсів на постановку і реалізацію цілей.

У теперішній час спостерігаються різні підходи до класифікації методів та їх кількості. Можливі ознаки класифікації методів менеджменту [10, С.203]:

- за напрямком впливу на керований об'єкт (прямого та непрямого впливу);
- за способом врахування інтересів працівників (матеріального впливу, морального впливу, владного впливу);
- за формою впливу на керований об'єкт (кількісні, якісні);
- за характером впливу на керований об'єкт (економічні, адміністративні, соціально-

психологічні).

Крім цього, деякі вчені використовують й інші підходи до класифікації методів менеджменту. Наприклад, О. А. Дейнеко виділяв сім методів управління: політичні, кібернетичні, економічні, соціологічні, адміністративні, графічні, організаційні [9, С. 13.].

Н. Сисов виділив три основних групи методів [9, С. 14.]:

- 1) прямі (директивні);
- 2) засновані на матеріальному стимулюванні працівників і колективів;
- 3) ті, що передбачають використання духовних стимулів до праці.

Чіткої однозначної класифікації методів менеджменту не знаходимо також і серед вчених та спеціалістів зарубіжних країн [15; 16; 17; 18].

Отже, методи менеджменту є технологічним виявом дій управлінців, пов'язаних з виконанням функцій менеджменту.

У практиці управління, як правило, одночасно застосовують різні методи і їхні сполучення. Так чи інакше, але всі методи управління органічно доповнюють один одного і знаходяться в постійній динамічній рівновазі.

Таким чином, під методом управління ми будемо розуміти сукупність способів і прийомів управлінської діяльності, за допомогою яких здійснюється цілеспрямований вплив на колектив для досягнення найважливіших цілей (виробництво виробів, надання послуг тощо).

Основою класифікації методів управління є мотиви, якими керується людина у процесі діяльності. Через зв'язок між потребами, мотивами та методами управління можна виділити три основних групи методів для вітчизняних підприємств і їх персоналу: економічні, адміністративні, соціально-психологічні. Вибір менеджерами методів управління залежить від змісту і сили вияву мотивів. Реально впливати на поведінку людини можна лише доти, доки актуалізована в мотиві потреба не буде задоволена. Це означає, що тривале використання одного і того ж методу управління, нехай навіть ефективного спочатку, призводить до того, що керований об'єкт адаптується до нього, втрачає потрібну реакцію на керуючу дію. Тому використання методів управління не може бути шаблонним. Воно передбачає постійний пошук найкращого способу впливу на об'єкт управління, який дав би змогу досягати бажаних результатів своєчасно і найменшими зусиллями.

Ефективність використання методів менеджменту для управління персоналом підприємства визначається ефективністю системи управління ним, яку використовує підприємство. Грамотна побудова системи управління персоналом на підприємстві повинна враховувати:

- цільові параметри підприємства;
- стан та динаміку ринку праці;
- державне регулювання трудових відносин;
- склад, чисельність, структуру, якість, професіоналізм персоналу самого підприємства;
- ефективність використання персоналу підприємства;
- оплату персоналу.

Тому використання запропонованих алгоритмів і підходів дає можливості вітчизняним підприємствам оптимізувати систему управління персоналом через інструментарій сучасних методів менеджменту.

Список використаних джерел

1. Азаров А. О., Мороз О. О., Лесько О. Й., Романець І. В. Управління персоналом : навч. посіб. Вінниця : ВНТУ, 2014. 283 с.
2. Базайська Н. П. Світовий досвід управління трудовою діяльністю персоналу в країнах з розвинутою економікою. Інноваційна економіка. Науково-виробничий журнал, URL: http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/4995/3/inek_2015_1_26.pdf (дата звернення 17.11.2019).
3. Балабанова Л. В., Сардак О. В. Управління персоналом : навч. посібник. Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. 471 с.
4. Братченко В. Ф. Управління персоналом організації в сучасних умовах. Персонал, 2014. № 3. С. 5-10.
5. Бутенко І. А. Еволюція й генезис основних концепцій управління персоналом. Вісник економічної науки. Одеса, 2013. № 2. С. 20-25. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/89184/5-Butenko.pdf?sequence=1> (дата звернення 17.11.2019).
6. Герасименко О. Ефективність управління персоналом на малому підприємстві: індикатори стану та пріоритетні напрями підвищення. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка, 2015. № 7 (172). С. 29-37.
7. Грузіна І. А., Дериховська В. І. Проблеми розвитку персоналу в системі стратегічного управління підприємством: монографія. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. 252 с.
8. Данюк В. М., Колот А. М., Суков Г. С. Управління персоналом : підручник. Київ : КНЕУ, Краматорськ : НКМЗ, 2013. 666 с.
9. Капран С. Б. Характеристика методів управління професійно-технічним (професійним) навчальним закладом. Професійна освіта: проблеми і перспективи, 2013. № 5. С. 12-15.
10. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. Основи менеджменту: Підручник. Київ: «Академвидав», 2003. 416 с.
11. Мажура І. А., Невмержицька С. М. Стратегічне управління персоналом підприємств. Формування ринкових відносин в Україні, 2014. № 4 (155). С. 203-206.
12. Олексенко Р. І. Управління персоналом у сучасних умовах господарювання. АгроСвіт, 2018. № 14. С. 41-48.
13. Пелих А. С. Особливості сучасного управління персоналом на вітчизняних підприємствах. Інноваційна економіка, 2010. № 15. С. 163-166.
14. Пузирьова П. В. Базові підходи до формування принципів і методів управління персоналом підприємства. Формування ринкових відносин в Україні, 2016. № 1. С. 158-162.
15. Хміль Ф. І. Основи менеджменту : підручник. Київ : Академвидав, 2005. 608 с.
16. Bellows Roger M. Psychology of personnel in business and industry. New York, NY, US: Prentice-Hall. 1949. XII. 499 pp.
17. Gala Mitesh. «Systems and methods for personnel monitoring and management» U.S. Patent No. 8,359,221. 22 Jan. 2013.
18. John Storey. New Perspectives on Human Resource Management (Routledge Revivals). New York, NY, US: Routledge, 2014, 206 pp.

У статті визначено соціальну сутність управлінського рішення. Також досліджено принципи та способи оцінки управлінського рішення із урахуванням соціального аспекту. Умови ефективності при прийнятті їх управлінських рішень, враховуючи соціальний аспект було зазначено у статті теж.

The social essence of management decision is defined in the article. Principles and methods of evaluating the management decision in the light of social aspects are also explored. The conditions of effectiveness in making their managerial decisions, taking into account the social aspect were stated in the article.

Розробка та прийняття ефективних управлінських рішень для підприємства завжди було завданням високої складності і відповідальності, а врахування соціальної складової передбачає, що не всяке економічно вигідне рішення може дати позитивний ефект в соціальному плані. Тому при виборі остаточної альтернативи у керівника повинне бути присутнім почуття відповідальності за соціальні наслідки: задоволення як підлеглих, так і кінцевих споживачів. Для успішного впливу на підлеглих, керівник повинен чітко представляти їхні інтереси і потреби, мотиви і стимули, їх розвивати. Тому досить важливо дослідити сутність, визначити принципи та способи оцінки соціального ефекту управлінського рішення та запропонувати напрямки їх розвитку. Актуальність даної теми полягає й у тому, що від раціонально прийнятого управлінського рішення залежить ефективність роботи працівників та успіх фірми загалом.

Теоретичні аспекти процесу прийняття управлінських рішень із урахуванням соціального аспекту досліджував З. Пушкар [2], Б. Пушкар [2]. О.Єлізарова [5] присвячувала дослідження процесу прийняття управлінських рішень. Л. Трофімова [6] та В. Трофімов [6] досліджували процес прийняття управлінських рішень, де враховувалась соціальна складова.

Метою статті є визначення сутності, принципів оцінки та видів соціальної складової управлінських рішень як невід'ємної частини прийняття ефективних управлінських рішень. Виходячи із мети, завданнями виступають: визначення соціальної сутності управлінського рішення, дослідження принципів та способів оцінки умов ефективності управлінського рішення із урахуванням соціального аспекту.

Об'єктом дослідження є соціальна складова управлінського рішення, її суть, принципи їх оцінки та структура. Предметом виступає її прояв у процесі прийняття ефективних управлінських рішень, форми, яких вона набуває та можливі способи її оцінки.

Соціальна суть управлінського рішення проявляється в цілях підприємства. Пріоритетом при розробці управлінських рішень у сучасному менеджменті повинно стати створення комфортної робочої обстановки, забезпечення всебічного розвитку особистості в професійному і загальнокультурному плані, розвиток системи участі в управлінні.

Соціальна сутність управлінського рішення закладена в механізмі управління персоналом, який включає способи впливу на людей з метою узгодження їх діяльності. Для успішного впливу на підлеглих, керівник повинен чітко представляти їхні інтереси і потреби, мотиви і стимули, установки і цінності, повоювання і тривоги, неформальну структуру робочих груп [1].

Соціальний аспект прийняття управлінських рішень проявляється у процесі взаємодії адміністрації з персоналом, працівників між собою, а також охоплює зворотний зв'язок щодо вже прийнятих рішень [2, с.112]. Соціальна сутність управлінського рішення також може проявляється і у цілях підприємства. Пріоритетом при розробці рішень повинно бути створення позитивної атмосфери у колективі, комфортної робочої обстановки, забезпечення всебічного розвитку особистісних та професійних якостей працівників, розвиток системи участі в управлінні. Соціальна сутність управлінського рішення закладена у механізмі управління персоналом, який включає можливість впливу на працівників з метою узгодження їх діяльності. Для успішного впливу на підлеглих, керівник повинен чітко представляти їхні інтереси і потреби, мотиви і стимули, установки і цінності, повоювання і тривоги, неформальну структуру робочих груп. Підготовка рішень для позитивного соціального ефекту здійснюється на підставі всієї сукупності інформації про ситуацію, її ретельного аналізу і оцінок. Положення організації в майбутньому визначають, перш за все, особисті оцінки та судження осіб, відповідальних за прийняття основних рішень.

Принципи оцінки управлінського рішення із урахуванням соціального аспекту повинні стати такі:

- 1) облік чинника часу та врахування особистісних можливостей підлеглих виконувати певний обсяг роботи;
- 2) облік витрат людиноднів і результатів роботи за життєвий цикл товару;
- 3) застосування до розрахунку соціального ефекту системного, комплексного та інших наукових підходів менеджменту;
- 4) забезпечення багатоваріантності технічних і організаційних рішень;
- 5) забезпечення порівнянності варіантів по вихідній інформації (обсягом, якості, термінів, методів, умов роботи).

Приймаючи рішення, із урахуванням соціальної складової, слід враховувати:

- чіткі критерії оцінки бажаного результату із зазначенням соціальної віддачі від прийнятого рішення;
- економічна та соціальна ефективність від планованих змін;
- доступність необхідних ресурсів (з урахуванням динаміки розвитку ситуації) та можливість доступу до ресурсів працівників;
- можливість появи нових проблем, пов'язаних із соціальною сферою.

При підвищенні соціальної складової при прийнятті управлінського рішення підвищується й рівень соціальної відповідальності. Відповідальність власника може бути внутрішньофірмовою (перед директорами, персоналом) або зовнішньою (перед органами влади, громадськістю). Внутрішньофірмова відповідальність може бути адміністративною (догана, переведення на іншу роботу тощо) та економічною (для забезпечення можливості такої відповідальності, зокрема, вводяться спеціальні системи оплати праці – оклад плюс % від прибутку). Внутрішньофірмова відповідальність може істотно змінити кар'єрні, матеріальні перспективи менеджера [3].

Оцінка управлінських рішень з позицій соціального ефекту може проводитися на основі особистого досвіду керівника, що приймає рішення, або із залученням топ-менеджменту організації. Однак для забезпечення ефективності доцільніше застосування експертних оцінок управлінських рішень.

Експертні оцінки – це судження висококваліфікованих фахівців професіоналів, висловлені у вигляді змістовної, якісної або кількісної оцінки об'єкта, призначені для використання при прийнятті рішень.

Можливості експертного оцінювання дозволяють зробити об'єктом вивчення основні аспекти взаємодії за рахунок можливості використання якісних і кількісних оцінок як формалізованих, так і неформалізованих складових ситуації.

Експертні технології підсилюють соціальну складову при прийнятті управлінських рішень включають ряд процедур:

1. Визначення цілей.

2. Експертна прогноз.

3. Сценарії очікуваного розвитку ситуації відіграють важливу роль при прийнятті управлінських рішень.

4. Генерування альтернативних варіантів рішень, що управляють, і т.д. може здійснюватися або безпосередньо, або за допомогою спеціальних експертних процедур.

5. Визначення рейтингів. Останнім часом великої популярності набули розрахунки рейтингів. Рейтинги дозволяють визначити порівняльну надійність банків, страхових компаній, якість різного виду послуг, порівняльну впливовість політиків, порівняльну силу спортсменів, популярність співаків і т.д.

Прийняття колективних рішень – одна з найбільш важливих процедур процесу управління. На відміну від процедури визначення результуючих експертних оцінок вона припускає не тільки розрахунок результату колективної експертизи, але і використання спеціальних методів відкритого обговорення альтернативних варіантів рішень, додаткового обміну інформацією між особами, що приймають безпосередню участь в процесі прийняття рішень, узгодження протилежних точок зору, пошуку компромісу і т.д. Ще однією важливою відмінністю обговорюваних процедур є те, що рішення, прийняті колективно, є остаточними, в той час як результуючі експертні оцінки служать лише необхідною базою для прийняття управлінських рішень.

У процесі прийняття колективного рішення може бути запрошена додаткова експертна та соціальна інформація від фахівців, які брали участь в підготовці та обґрунтуванні альтернативних варіантів рішень. Експертні оцінки при прийнятті рішень в тій чи іншій формі використовувалися в усі часи.

Соціальна ефективність управлінського рішення може також мати і зовнішній ефект, який відчуває суспільство при реалізації поставленої мети та цілі підприємства. Єлізарова О.І. узагальнюючими показниками соціальної ефективності управлінського рішення в широкому сенсі називає: ступінь виконання замовлень споживачів; частка обсягу продажів фірми на ринку та ін. [4].

Узагальнюючими, на нашу думку, внутрішніми показниками соціальної ефективності управлінського рішення у вузькому сенсі є: частка рішень, прийнятих за пропозицією працівників трудового колективу; кількість працівників, залучених до розробки управлінського рішення [4].

Приватними показниками соціальної ефективності управлінського рішення є: своєчасність виконання замовлення, повнота виконання замовлення, надання додаткових послуг і ін. До внутрішніх показників соціальної ефективності управлінського рішення відносяться: ступінь технічної оснащеності управлінської праці, плінність працівників апарату управління, кваліфікаційний рівень кадрів і т.п. [4].

Отже, соціальна складова прийняття ефективних управлінських рішень на підприємстві відіграє важливу роль у формуванні позитивного іміджу як на ринку міжнародному, так і на національному. Соціальна суть управлінського рішення проявляється в поставлених цілях підприємства. Тому основою при розробці управлінських рішень повинно стати створення сприятливої, доброзичливої та комфортної робочої обстановки, забезпечення всебічного розвитку особистості в професійному і загальнокультурному плані, розвиток системи участі в управлінні. Щодо оцінки управлінських рішень із урахуванням соціальних складових, то вона може проводитися на основі особистого досвіду керівника, що приймає рішення, або із залученням топ-менеджменту організації. Однак для забезпечення ефективності доцільніше застосування експертних оцінок управлінських рішень. Слід зазначити й те, що узагальнюючими показниками соціальної ефективності управлінського рішення є ступінь виконання замовлень споживачів; частка обсягу продажів фірми на ринку та ін.

Список використаних джерел:

1. Технології розробки управлінських рішень в соціальній сфері [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://stud.com.ua/61825/sotsiologiya/tehnologiyi_rozrobki_upravliniskih_rishen_sotsialniy_sferi
2. Пушкар З. Сутність та роль і управління персоналом [Електронний ресурс] / З. Пушкар, Б. Пушкар. – Режим доступу // <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/>
3. Управлінські рішення. [Електронний ресурс]. – Режим доступу https://arm.naiu.kiev.ua/books/osnovu_menedjmentu/files/Tema_3.pdf
4. Єлізарова О.І. Разработка управленческих решений [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://hi-edu.ru/e-books/xbook953/01/part-012.htm>
5. Трофимова Л. А. Методы принятия управленческих решений : учебник и практикум для академического бакалавриата / Л. А. Трофимова, В. В. Трофимов. — Москва : Издательство Юрайт, 2016. — 335 с.

Доведено, що стратегія розвитку підприємства базується на можливості не тільки внутрішнього інвестування, але й залучення додаткових зовнішніх ресурсів як з боку держави, так і з боку приватних структур та кредитних організацій. Обґрунтовано, що найбільш узагальнюючою цільовою функцією є рентабельність активів, що є визначальним у прийнятті рішень про доцільність і можливість інвестицій на всіх етапах їх здійснення. Запропонована економічна модель на основі самофінансування і комбінованого інвестування сприяє приведенню бухгалтерського балансу підприємства до задовільної структури.

It is proved that the enterprise development strategy is based not only on the possibility of internal investment, but also on attracting additional external resources from the state as well as from private entities and credit institutions. It is substantiated that the most general objective function is the return on assets, which is decisive in deciding on the feasibility and feasibility of investing at all stages of their implementation. The proposed economic model based on self-financing and combined investment helps to bring the balance sheet of the enterprise to a satisfactory structure.

Економіка України відчуває на собі ряд істотних проблем. Перш за все – це фінансова нестабільність, відсутність законодавчих гарантій, низький рівень менеджменту. Кризовий стан економіки, що характеризується падінням виробництва, загострив проблеми залучення інвестицій, розширення джерел фінансування та управління інвестиційними процесами в галузях. Інвестиційна діяльність вітчизняного підприємства зводиться не тільки до задоволення поточних інвестиційних потреб, що визначається необхідністю заміни активів, що вибули або їх приросту, а й забезпечення подальшого розвитку у зв'язку зі змінами в господарській діяльності. На сучасному етапі все більше число підприємств усвідомлюють необхідність ефективного управління інвестиційними процесами на основі наукової методології, адаптації до загальних цілей розвитку підприємства і умов зовнішнього середовища.

Стратегія розвитку підприємства базується на можливості не тільки внутрішнього інвестування, але і залучення додаткових зовнішніх ресурсів як з боку держави, так і з боку приватних структур та кредитних організацій. Тільки це дозволить підвищити інвестиційну привабливість вітчизняних підприємств і забезпечити можливість здійснення розширеного відтворення. При цьому економіко-організаційними передумовами побудови оптимальних інвестиційних стратегій підприємств можуть бути такі умови:

- 1) чітко сформульована і обґрунтована генеральна мета – корпоративна місія підприємства за конкретними напрямками діяльності та розвитку;
- 2) задовільна структура балансу, а також достатній рівень фінансової стійкості;
- 3) можливість розвитку виробництва за рахунок залучення на цілі розвитку як зовнішніх, так і власних джерел інвестицій.

Найбільш узагальнюючою цільовою функцією є рентабельність активів, оскільки ефект зростання фінансового важеля підприємства передбачає підвищення рентабельності активів (економічної рентабельності) над ставкою відсотка з інвестицій. Ця умова є визначальною у прийнятті рішень про доцільність і можливість інвестицій на всіх етапах їх здійснення. У такому випадку необхідно розглядати завдання максимізації даного критерію.

$$R_a = \frac{x_1 + ax_1 + ax_3}{A + x_1 + ax_1 + ax_3 + ax_5 - ax_7} \quad (1)$$

де R_a – рентабельність активів підприємства;

A – вартість майна підприємства (валюта балансу).

В якості цільової функції економіко-математичної моделі прийнято приріст рентабельності активів, що дорівнює відношенню приросту прибутку до приросту сумарних активів підприємства:

$$\tilde{R}_a = \frac{ax_1 + ax_3}{x_1 + ax_1 + x_3 + ax_3 - x_5 - x_7} \quad (2)$$

де ΔR_a – приріст рентабельності активів.

Максимізація показника ΔR_a буде забезпечувати максимізацію показника R_a .

Обмеження математичної моделі інвестиційної стратегії підприємства визначаються шляхом аналізу балансових узагальнень і пропорцій господарського розвитку.

У процесі стратегічного розвитку не передбачено зменшення (продаж) оборотних активів, тому об'єктивними обмеженнями математичної моделі є:

$$\begin{cases} x_1 - x_3 \geq 0; \\ x_3 - x_4 \geq 0; \\ ax_1 - x_5 - x_6 \geq 0; \\ ax_3 - x_7 - x_8 \geq 0. \end{cases} \quad (3)$$

Розмір кредиторської заборгованості, що погашається, не повинен перевищувати очікуваного від реалізації інвестиційної стратегії нерозподіленого прибутку:

$$ax_1 + ax_3 - x_5 - x_7 \geq 0. \quad (4)$$

При цьому величина погашення не може перевищувати накопичених протягом майбутнього періоду сум короткострокових кредитів і позик.

Ця умова запишеться у вигляді:

$$x_5 + x_7 \leq K + x_3. \quad (5)$$

Дотримання основних балансових пропорцій сталого безкризового розвитку має забезпечуватися за рахунок неперевикнення важкореалізованих необоротних активів над постійними пасивами – капіталом і резервами:

$$KP + x_1 + ax_1 + ax_3 \leq BA + x_2 + x_4 + x_6 + x_8. \quad (6)$$

Поточна платоспроможність у процесі стратегічного розвитку повинна бути не нижче нормативу або рівня, досягнутого на початок формування інвестиційної стратегії, а також не повинна перевищувати оптимального значення, рівного 3,0:

$$2,1 \leq \frac{OA + x_1 - x_2 + x_3 - x_4 + ax_1 - x_5 - x_6 + ax_3 - x_7 - x_8}{K + x_3 - x_5 - x_7} \leq 3,0 \quad (7)$$

Аналогічні співвідношення повинні виконуватися щодо забезпеченості власними коштами:

$$0,1 \leq \frac{KP + x_1 + ax_1 + ax_3 - (BA + x_2 + x_4 + x_6 + x_8)}{OA + (x_1 - x_2) + (x_3 - x_4) + (ax_1 - x_5 - x_6) + (ax_3 - x_7 - x_8)} \leq 0,6. \quad (8)$$

Таким чином, співвідношення (1-8) разом з умовами невід'ємності шуканих змінних є математичною моделлю визначення інвестиційної стратегії підприємства на основі схеми комбінованого інвестування з урахуванням залучення позикових коштів.

До запропонованої економіко-математичної моделі необхідно ввести додаткове обмеження, що означає реальність стратегічних перетворень, обумовлену неможливістю освоєння в перспективі значних обсягів інвестицій, які перевищували б балансову вартість підприємства (вартість усіх його активів):

$$x_1 + ax_1 + x_3 + ax_3 - x_5 - x_7 \leq D, \quad (9)$$

де D – балансова вартість підприємства.

Дана умова обмежує область допустимих рішень задачі, знімаючи тим самим невизначеність її оптимуму. В умовах, що склалися, освоєння обсягів інвестицій у розмірі балансової вартості діючого підприємства нереально і надзвичайно ризиковано для потенційних інвесторів. Провідні фахівці в галузі інвестування вважають, що освоєння додаткових інвестицій можливо в розмірі лише 50% вартості підприємства.

Загальна постановка моделі (1-9) не враховує первинний розподіл отриманих коштів: між оборотними і необоротними активами. У результаті розрахунку моделі може мати місце ситуація, коли всі інвестиції спрямовуються на поповнення необоротних активів без відповідного збільшення оборотного капіталу.

Інвестиції в оборотні активи можуть направлятися лише за рахунок нерозподіленого прибутку. Однак між введенням в експлуатацію новостворених основних засобів і отриманням прибутку є значний

проміжок часу, що може призвести до нестачі обігових коштів і простою фондів виробничого призначення. Щоб уникнути цієї ситуації в математичній моделі передбачається примусовий розподіл одержуваних ресурсів: у певній пропорції між двома агрегованими статтями. У середньому по сільськогосподарських підприємствах на частку необоротних активів припадає 50-75% від вартості всього майна. Вихідна модель доповнюється обмеженнями виду:

$$0,50x_1 \leq x_2 \leq 0,75x_1, \quad (10)$$

$$0,50x_3 \leq x_4 \leq 0,75x_3, \quad (11)$$

З введенням даних обмежень відпадає необхідність у застосуванні обмежень (3).

Інвестиційна стратегія в процесі свого здійснення повинна забезпечувати досягнення таких цілей: отримання прийнятною прибутку на вкладений капітал; підтримання стабільного фінансового стану.

Досягнуті в ході реалізації запропонованої інвестиційної стратегії результати дозволять підвищити інвестиційну привабливість підприємства і зайняти позицію, яка характеризується високими значеннями фінансово-економічних показників і показниками використання виробничого потенціалу.

Таким чином, запропонована економічна модель на основі самофінансування і комбінованого інвестування сприяє приведенню бухгалтерського балансу підприємства до задовільної структури, яка відповідає вимогам інвесторів. На основі прогностичного балансу здійснюється фінансова оцінка інвестицій, що дозволяє приймати управлінські рішення. Однак рішення не може вважатися обґрунтованим без економічної оцінки вкладень, тому для оцінки вибору стратегії необхідно також визначення економічної ефективності інвестицій.

Список використаних джерел

1. Карпінський Б. А. Інвестиційне кредитування підприємств України: формування та розвиток [Електронний ресурс] / Б. А. Карпінський, Г. Я. Чабан. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua-/portal/18_6/102_karpinski_18_6.pdf.
2. Майорова Т.В. Роль банків у формуванні інвестиційного капіталу [Електронний ресурс] / Т.В. Майорова, С.В. Урванцева // Фінанси, облік і аудит: зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2011. – Вип. 18. – С. 145–152.
3. Пересада А.А. Управління банківськими інвестиціям: [монографія] / Пересада А.А., Майорова Т.В. – К.: КНЕУ, 2005. – 388 с.
4. Viardot E. Successful Marketing Strategy for HighTech Firms / E. Viardot. – Nordwood: Artech house, 2004. – 295 p.

103

СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Матковська Л.А., 1 курс (ОС «Магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Менеджмент і адміністрування», спеціалізація «Менеджмент організацій торгівлі»

Наук. кер. – Гут Л.В.

У статті розглянуто теоретичні аспекти антикризового управління підприємством. Визначено сутність поняття підприємницької діяльності – «антикризове управління», його місце серед інших напрямків діяльності організації. На основі даного аналізу досліджено вплив антикризового управління на діяльність підприємства та його основні завдання.

The article deals with theoretical aspects of enterprise crisis management. The essence of the concept of entrepreneurial activity - «anti-crisis management», its place among other directions of activity of the organization is determined. On the basis of this analysis the influence of anti-crisis management on the activity of the enterprise and its main tasks is investigated.

Будь-яка підприємницька діяльність направлена на забезпечення потреб споживачів, шляхом продажу товарів чи надання послуг. Проте, скільки би в статутах не було зазначено, що діяльність підприємства здійснюється з метою задоволення суспільних потреб, все одно стає очевидним, що будь-яка підприємницька діяльність спрямована на забезпечення високого комерційного результату, а отже, максимізацію прибутку. Однак діяльність сучасних підприємств, пов'язана з величезною кількістю ризиків, що прямо чи опосередковано впливають на результати діяльності за допомогою факторів зовнішнього чи внутрішнього середовища. Оскільки, кожна організація провадить свою діяльність не в ідеальних умовах господарювання і є вірогідність настання фінансових, економічних, господарських чи інших криз, то ефективними в цьому випадку стають інструменти антикризового управління підприємством, що дозволяють швидко та ефективно здійснити заходи, які спрямовані на стабілізацію ситуації і попередження банкрутства підприємства.

Мета статті полягає у визначенні чіткої термінології поняття антикризового управління, а також у висвітленні основних завдань впровадження антикризових заходів на підприємстві.

Об'єктом дослідження є процес антикризового управління на підприємстві.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні аспекти антикризового управління підприємством. Дослідженню питань антикризового управління фінансово-господарською діяльністю підприємства та методів його здійснення було присвячено чимало наукових праць вітчизняних та зарубіжних науковців: Т. А. Васильєвої, О. Т. Євтуха, А. Г. Грязнової, А. П. Коваленко, В. В. Лігоненко, О. О. Терещенко, О. І. Школьника, І. О. Бланка, Р. Келера, К. Крейтмеєра та інших. Незважаючи на це, у науковому полі недостатньо уваги звертається на розкриття механізму антикризового управління, а також подальшого дослідження потребують питання їх застосування в сучасних умовах.

Антикризове управління являється одним із найважливіших та найактуальніших важелів діяльності сучасного економічно-орієнтованого підприємства. Адже даний напрям діяльності підприємства

Економіка, організація і управління підприємствами, галузями, комплексами

зорієнтований на здійснення зовнішнього та внутрішнього впливу на підприємство, що знаходиться в стані кризи або проявляє ознаки кризового стану. Щоб краще зрозуміти поняття «антикризового управління», варто спочатку дослідити сутність поняття «криза». Досліджуючи кризу, Л. О. Лігоненко прирівнює кризу до загострення протиріч у соціально-економічній системі підприємства, що загрожує її існуванню в навколишньому середовищі [3, с.81]. Американські науковці категорію «криза» розглядають як подію, що створює загрозу для репутації компанії або для продовження її функціонування, яка породжує певні наслідки незалежно від розмірів компанії, якості управління, галузі чи локації, у якій перебуває. Узагальнюючи існуючі на сьогодні в економічній літературі трактування та враховуючи сучасні економічні умови в Україні, визначаємо кризу підприємства як безпосередню загрозу його функціонуванню, що може проявлятися у фінансовому, організаційному та інших аспектах його діяльності. О. Л. Тимошук та К. М. Дорундяк [6, с.24] дослідили зміни статусу підприємств, в залежності від стадій банкрутства (табл. 1).

Таблиця 1.

Рік	Статус підприємства			
	Визнано банкрутом	Ліквідовано	Порушено справу про банкрутство	Порушено справу про банкрутство та відкрито санацію
2013	2964	212	239	25
2014	2238	12	387	7
2015	2985	171	831	2
2016	2671	151	475	2
2017 (I півріччя)	712	-	242	-

З інформації наведеної в таблиці 1 видно, що за останні декілька років стабільно високою є кількість підприємств, що визнані банкрутом, і вона коливається від 2 до 3 тисяч. Проглядається поступова тенденція щодо зменшення кількості ліквідованих підприємств, хоча в 2014 році відбулося їх різке скорочення в 17 разів порівняно з попереднім роком. Так само з року в рік зменшується кількість порушених справ про банкрутство з відкриттям санації. Кількість порушених справ про банкрутство постійно коливається, до 2015 року відбувалося їх зростання, а після - скорочення. На нашу думку, це свідчить про вкрай негативні тенденції впливу зовнішнього середовища на діяльність суб'єктів господарювання.

Настання кризи на підприємстві є без сумніву негативним явищем, яке потребує боротьби з ним. При цьому менеджмент організацій може використовувати як власний потенціал і можливості, залучаючи фахівців та експертів, що працюють на ньому, так і вдатися до заходів із виведення підприємства з кризи застосовуючи професійні знання та досвід професіоналів ззовні, що спеціалізуються на таких заходах. У будь-якому разі кризам на підприємстві потрібно протистояти, адже антикризове управління ґрунтується на загальних методологічних підходах, принципах і методах, які притаманні управлінським процесам.

Головною метою антикризового управління є забезпечення стійкого фінансового стану в результаті своєчасного реагування на зміни, спричинені зовнішнім середовищем (економічні, політичні, соціальні, міжнародні метаморфози) через введення в дію антикризових інструментів, що дають змогу усунути тимчасові фінансові ускладнення на підприємстві та подолати симптоми банкрутства.

Нами досліджено різні підходи науковців до трактування сутності поняття «антикризове управління», які наведені у таблиці 2.

Таблиця 2

Трактування поняття «антикризове управління» дослідниками та науковцями даної проблематики

Дослідник	Тлумачення терміну
Борзенко В.І. [2]	Антикризове управління - комплекс управлінських заходів, спрямованих на попередження, діагностику, нейтралізацію, а також подолання кризових явищ і усуненню впливу негативних факторів в майбутньому.
Школьник І. О. Кремень В.М. [7]	Антикризове управління підприємством - це частина загальної фінансової стратегії підприємства та комплекс взаємозумовлених і взаємопов'язаних складових управлінського процесу, спрямованих на запобігання, попередження та подолання фінансових криз або усунення їх негативних наслідків для підприємства за допомогою використання всього потенціалу управління фінансовим підрозділом підприємства.
Калужна Ю.В. [5]	Антикризове управління - сукупність заходів, що спрямовані на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідації, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства, які включають попередню оцінку безперервності діяльності, фундаментальну діагностику банкрутства та «посткризовий» етап управління, що передбачає можливість настання посттравматичного зростання або подолання наслідків постстресового синдрому.
Бланк І.О. [1]	Антикризове управління - система принципів та методів розробки й реалізації спеціальних управлінських рішень, які направлені на попередження та подолання фінансових криз підприємства, а також мінімізацію їх негативних наслідків.

Розглянувши погляди науковців на тлумачення поняття «антикризове управління», вважаємо за доцільне узагальнити його у наступних положеннях:

- антикризове управління це сукупність заходів, принципів і методів управлінської діяльності;
- превентивність антикризових дій спрямовується на попередження виникнення або розвитку кризових явищ на підприємстві;
- антикризове управління максимально зосереджене на мінімізацію негативного впливу кризових моментів, для збереження стабільного функціонування організації.

Системність процесу антикризового фінансового управління вимагає взаємоузгодженості

дій всіх учасників даного процесу, які повинні ґрунтуватися на певних принципах при вирішенні завдань по досягненню головної мети – підтримання сталої фінансової рівноваги та ринкової вартості підприємства. Тому вирішення основних завдань антикризового управління, що вимагає узгодженості дій усіх ланок підприємства, проявляється у впровадженні наступних заходів:

- діагностуванні передкризового стану підприємства та вживанні превентивних заходів щодо попередження фінансової кризи;
- подоланні неплатоспроможності підприємства, що дозволяє зупинити поглиблення фінансової кризи;
- проведенні фінансової реструктуризації підприємства через оптимізацію структури капіталу, грошових потоків та оборотних активів та обігових коштів, що допоможе відновити фінансову стійкість підприємства;
- запобіганні банкрутству чи навіть ліквідації підприємства в умовах глибокої системної кризи;
- оцінці заходів подолання негативних наслідків фінансової кризи та рівня втрат ринкової вартості підприємства порівняно з його докризовим рівнем [4, с. 72].

Отже, головним завданням антикризового управління є передбачення, своєчасне розпізнавання та успішне вирішення всіх проблем, пов'язаних з об'єктивним циклічним розвитком економіки та суб'єктивними факторами на макро- та макрорівнях, які суттєво впливають на діяльність підприємств.

На сьогоднішній день науковцями представлено чимало праць, які зосереджені на дослідженні антикризового управління підприємством. В загальному, антикризове управління підприємством можна трактувати як вміння управлінського персоналу підприємства оперативного, якісного та ефективного пристосувати функціонування суб'єкта господарювання до умов нестабільного середовища діяльності за допомогою застосування сукупності взаємопов'язаних, структурованих фінансових методів і заходів управління, впровадження яких дозволить попередити та позбутися проявів фінансової кризи, а також подолати її негативні наслідки для підприємства. Тому важливість впровадження антикризових дій, за умов, коли підприємство близьке до банкрутства або вже є банкрутом, важко переоцінити, адже сучасне нестійке ринкове середовище формує об'єктивну необхідність розглядати антикризове управління як постійно діючу систему, пов'язану з управлінням фінансово-господарською діяльністю підприємства, його фінансовою стійкістю та платоспроможністю.

Список використаних джерел:

1. Бланк І. О. Управління фінансовими ризиками / І. О. Бланк. - К. : Ніка-Центр, 2005. - 600 с.
2. Борзенко В. І. Антикризове управління: навчальний посібник / В. І. Борзенко - Х. : Видавництво Іванченка І. С., 2016. - 232 с.
3. Денисюк О. Г. Сутність, класифікація та причини виникнення криз у діяльності підприємств / О. Г. Денисюк, О. Ю. Дерев'яно // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. - 2015. - № 1. - С. 80-88. - Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/i>
4. Зверук Л. А. Антикризове управління підприємством в умовах інноваційного розвитку / Л. А. Зверук, Н. М. Давиденко // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». - 2017. - № 1(23). - С. 69-75. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_1%282%29__16
5. Калюжна Ю. В. Ризики в системі антикризового управління підприємствами машинобудування: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Ю. В. Калюжна. - Запоріжжя, 2016. - 23 с.
6. Тимошук О. Л. Оцінювання ймовірності банкрутства підприємств за допомогою дискримінантного аналізу та нейронних мереж / О. Л. Тимошук, К. М. Дорундяк. // Системні дослідження та інформаційні технології. - 2018. - №2. - С. 22-34.
7. Фінансовий менеджмент [текст] навч. пос. / За заг. ред. І. О. Школьник, В. М. Кремень [І. О. Школьник, В. М. Кремень, С. М. Козьменко та ін.]. - К.: «Центр учбової літератури», 2015. - 488 с.

ЕФЕКТИВНІСТЬ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ТА КРИТЕРІЇ ЇЇ ОЦІНКИ

Мельник Д., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ,

Спеціальність «Менеджмент», спеціалізація «Менеджмент організацій торгівлі»

Наук. кер. - Долга Г.В.

У даній статті визначено поняття системи управління підприємством. Розглянуто теоретичні основи ефективності системи управління підприємством. Досліджено методи та критерії оцінки ефективності системи управління підприємством.

This article defines the concept of enterprise management system. The theoretical bases of efficiency of enterprise management system are considered. Methods and criteria for evaluating the effectiveness of the enterprise management system are investigated.

Постановка проблеми. Інтеграція України в європейські та інші міжнародні економічні структури вимагає нових прогресивних механізмів. Активний перехід на сучасні європейські методи роботи, сприяння розвитку взаємодії на горизонтальному рівні, розширення повноважень середньої та нижньої управлінських ланок у сфері обміну інформацією, заохочення ініціативності, вивчення досвіду європейських країн дають можливість сформувати нове власне бачення механізму забезпечення ефективності системи управління підприємством. Проблема стабілізації та розвитку економіки, особливо її виробничої сфери, уже тривалий час залишається нагальною для України. Відповідальність за розв'язання цієї проблеми покладається на системи управління виробництвом усіх рівнів ієрархії, більшість із яких досі не змогли адаптуватися до ринкових перетворень через брак досвіду функціонування в умовах конкуренції, економічного ризику, інноваційного розвитку, соціальної відповідальності тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у формування теоретичних засад, дослідження оцінки ефективності управління підприємством і прикладних рекомендацій із забезпечення ефективності управління підприємством здійснили такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, як М. Армстронг, Н. Афанасьєв, Д. Баюра, В. Василенко, В. Герасимчук, Л. Довгань, П. Друкер, Д. Загірняк, А. Єгоршина, О. Кендюхов, К. Ковальська, А. Маслоу, В. Нижник, Д. Стеченко, Н. Сімченко, Н. Чухрай, С. Войтко, О. Гавриш, В. Дергачова, М. Згуровський, О. Зозульов, Л. Шульгіна, Г. Яловий та ін. Але існуючі в літературі підходи не передбачають можливості оцінювання ефективності системи управління як цілісного утворення, що складається з окремих підсистем. Оцінка ефективності управління містить багато дискусійних та невирішених питань, які здебільшого стосуються аспектів розробки конкретних методичних рішень. Недостатньо висвітленими є праці щодо вдосконалення механізму забезпечення ефективності управління та оцінювання рівня ефективності. Недостатня розробленість і практична значимість зазначених вище питань обумовили спрямованість даного дослідження та доводять актуальність обраної теми.

Мета статті полягає у формуванні підходів та розробці критеріїв оцінки ефективності системи управління підприємством на основі структурно-функціонального підходу, а також удосконалення механізму забезпечення ефективності управління підприємством. *Поставлена мета обумовила необхідність рішення наступних завдань:*

- визначити поняття системи управління підприємством;
- розглянути теоретичні основи ефективності системи управління підприємством;
- дослідити методи та критерії оцінки ефективності системи управління підприємством.

Викладення основного матеріалу дослідження. Згідно з основними положеннями теорії систем, будь-який об'єкт, явище чи процес (включаючи підприємство) можна розглядати як систему. Під системою розуміють сукупність взаємозв'язаних в одне ціле елементів. Елемент системи – це частина цілого, яка в процесі аналізу не підлягає поділу на складові. Отже, для будь-якої системи характерно, що: 1) вона складається з двох або більшої кількості елементів; 2) кожний її елемент має властиві лише йому якості; 3) між елементами системи існують зв'язки, за допомогою яких вони впливають один на одного; 4) система не може існувати поза часом і простором. Вона має часову сутність (її склад може бути визначений у кожний даний момент), а також свої межі та навколишнє середовище [1, с.75]. На сьогоднішній день в науковій літературі існує велика кількість визначень системи управління підприємством, кожне з яких відповідає методології певного наукового розділу та, відповідно, наголошує на певному аспекті функціонування системи, її побудови, внутрішніх відносинах тощо. Так, О.С. Іванілов визначає, що система управління підприємством – це принципи та механізми прийняття рішень, проходження інформації, планування, а також системи мотивації та матеріального стимулювання [2, с.80].

Структура управління включає: функціональну й організаційну структуру, схему організаційних відносин, конкретні схеми взаємодій вищих органів управління і структуру персоналу [3, с.126]. Управління, як і будь-який інший вид діяльності, вимагає своєї конкретної оцінки, визначення його ефективності. В умовах ринкової економіки забезпечення ефективності управління є метою будь-якого підприємства, оскільки саме ефективність управління забезпечує успішне функціонування та розвиток кожної організаційно-господарчої ланки. Ефективність управління не визначається лише факторами зовнішнього середовища підприємства, в першу чергу, ефективність залежить від дій персоналу в процесі діяльності організації, в процесі реалізації розроблених планів і програм розвитку підприємства, в процесі досягнення певних цілей. Тобто, ефективність управління залежить від якості цілепокладання, адекватності обраних стратегій цілям підприємства, оптимальності процесів реалізації стратегій, мотивації персоналу на досягнення цілей, кваліфікації персоналу, технології та стилю управління. Підвищення ефективності і якості роботи підприємства в умовах ринкової економіки можна досягти лише шляхом поєднання прогресивної техніки і технології з раціональною організацією виробництва і праці, тобто, впровадження менеджменту [4, с.164].

Ефективність управління – це результативність функціонування системи і процесу управління як взаємодії керуючої і керованої систем, що забезпечує досягнення цілей підприємства; яка визначається співвідношенням ефекту від реалізації різноманітних інвестицій в систему управління підприємством з розміром витрат, необхідних для їх впровадження. Ефективність, у широкому значенні цього слова, означає співвідношення між результатом (ефектом) та витратами. Поняття «ефективність управління» не одержало поки чіткого визначення і тлумачення ні в науковій літературі, ні в практиці управління. Якщо ототожнити ефект управління з його результативністю, а витрати – з витратами на управління, то ми дійдемо до наступної логічної формули ефективності управління:

$$\text{Ефективність управління} = \frac{\text{Ефект(результат) управління}}{\text{Витрати на управління}} \quad (1.1)$$

У загальному вигляді ефективність організації можна охарактеризувати як співвідношення між ціною продукції, її собівартістю та якістю [5].

Необхідно зауважити, що в умовах ринкових відносин та конкуренції важливим узагальнюючим критерієм оцінки ефективності управління організацією є її конкурентноздатність. Конкурентноздатність організації може визначатись рейтингом, тобто, оцінкою, що характеризує її місце серед інших організацій, які постачають аналогічні продукти на ринок. Високий рейтинг (його зростання) відбиває високий рівень (зростання) ефективності управління організацією. На сьогоднішній день опрацьовані та реалізуються численні методики визначення рейтингу конкурентноздатності організацій, результати яких використовуються в якості однієї із характеристик ефективності управління [6, с.30]. Існує п'ять критеріїв короткотермінової ефективності: продуктивність; якість; ефективність; гнучкість; задоволеність. Критерії конкурентноздатності та розвитку відображають середньотермінову ефективність.

В умовах нестабільності вітчизняного ринку і невисокої продуктивності більшості підприємств, важливого значення набуває вибір методів оцінки ефективності системи управління організацією, які відповідатимуть особливостям її функціонування і змінам зовнішнього середовища. Саме цілеспрямований аналіз ефективності менеджменту дозволяє визначити не тільки рівень досягнень підприємств, а й можливості щодо їх вдосконалення і розвитку. Досвід останніх років свідчить, що в Україні не створено визнаної системи комплексної оцінки результатів діяльності управлінських служб, відсутні офіційні методи визначення ефективності менеджменту. Як зазначають науковці, дана ситуація пояснюється методологічною складністю таких розрахунків: не всі елементи економічного і соціального ефекту мають кількісний вираз, що ускладнює оцінку ефективності управління; слід врахувати не тільки кількісні, а й якісні показники; зміни у виробничо-фінансовій діяльності підприємств є наслідком впливу не одного фактора – вдосконалення системи менеджменту, а їх сукупності, тому важко визначити вплив кожного з них [4, с.162].

Існує можливість виділення різних методів формування критеріїв ефективності, зокрема, монокритеріальної і полікритеріальної постановки завдань. Якщо при монокритеріальній постановці відбувається оптимізація одного з параметрів ефекту, то при полікритеріальній – спільна оптимізація зазначених параметрів. Інший метод формування критеріїв ефективності передбачає віднесення однієї частини параметрів ефекту – параметри, які необхідно покращити – до чисельника, а іншої – параметри, які необхідно зменшити – до знаменника. Недолік методу в тому, що при зменшенні знаменника і незначній величині чисельника відбувається забезпечення великого значення критерія. Тому виникає проблема обмеження або чисельника, або знаменника. Ще один метод полягає в максимізації або мінімізації одного з параметрів ефекту, а також обмеженні інших. На сучасному етапі розвитку менеджменту часто постає необхідність застосування ретроспективного методу оцінки ефективності менеджменту, який полягає в дослідженні раніше створених систем менеджменту і результатів їх функціонування [2, с.79]. Аналізуючи попередній досвід, отримують кількісні показники, що відбивають ефективність менеджменту. Слід зазначити, що ретроспективна оцінка не дозволяє визначати порівняльну ефективність різних систем менеджменту, а також порівнювати різні варіанти організації і здійснення менеджменту [3, с.128].

Для здійснення оцінки ефективності управління, використовують наступні методичні підходи [4, с.158]:

1. Співставлення затрат на менеджмент з кінцевими результатами діяльності підприємства: вихід валової продукції на одного керівника, одержання прибутку тощо.
2. Використання показників, безпосередньо пов'язаних з процесом менеджменту: трудоемкість менеджменту і окремих його функцій та операцій, витрати матеріально-фінансових ресурсів.
3. Застосування підсумкових показників роботи підприємства.
4. Застосування емпіричних формул, які характеризують ефективність менеджменту. Емпіричні формули виводяться на основі встановлених залежностей, наприклад, за допомогою кореляційного аналізу.
5. Розрахунок інтегрованих показників, які визначають ступінь впливу менеджерів на використання основних факторів виробництва: землі, робочої сили і технічних засобів. Інтегральний показник розраховується на основі індивідуальних коефіцієнтів їх використання.
6. Нормативний підхід, який полягає у порівнянні фактичних витрат на менеджмент з нормативними.
7. Проведення експертних і якісних оцінок.

Критерії ефективності управління – це результативність управлінської діяльності менеджерів в організації, яка визначає якісні її сторони. До основних критеріїв відносять [6, с.276]:

- оперативність – своєчасність підготовки і прийняття рішень, а також налагодженість механізмів зворотнього зв'язку;
- надійність системи управління – достовірність, цінність і своєчасність інформації, відповідність прийомів і методів роботи сучасному рівню науково-технічного прогресу; рівень підготовки, стаж практичної діяльності та стабільність кадрів;
- якість виконання функцій, забезпеченість засобами оргтехніки;
- оптимальність системи управління – вибір оптимальних методів прийняття господарських рішень, обґрунтованість ступенів управління в організації, а також співвідношення централізації і децентралізації управління стосовно до конкретних умов, норм управляємості та ін.

Г. Р. Джонс і Чарльз В. Л. Хіл пропонують для всебічної оцінки ефективності управління проводити окремі види розрахунків щодо визначення числових значень часткових критеріїв з наступним зведенням їх в інтегральні показники і загальний показник порівняльної ефективності різних варіантів менеджменту. Таким чином, доцільно використовувати систему критеріїв: часткові критерії, інтегральні (сумарні) критерії по групах і загальний критерій, що показує, який рівень використання потенціала підлеглих можна очікувати від тієї чи іншої системи менеджменту.

Система показників ефективності управління має оцінювати здатність менеджменту організації справлятися із проблемами, що виникають у процесі її діяльності. Разом з тим, показники ефективності мають відображати і зміну загального стану організації під впливом управлінських зусиль. Загальними критеріями оцінки системи управління підприємством можна вважати [6, с.145]:

- швидкість прийняття рішень та їх передавання на всі рівні структури;
- ефективність організаційної системи підприємства (робота всіх підсистем та відділів має бути скоординована та налагоджена так, щоб мінімізувати за часом передавання даних та прийнятих рішень, надавала б можливість приймати спільні рішення та активно брати участь у реалізації проєктів, дозволяла контролювати досягнення цілей та визначення слабких місць);

- систему моніторингу та оцінки діяльності підприємства;
- характер взаємовідносин з зовнішнім середовищем (орієнтація на споживачів, характер відносин з конкурентами, постачальниками, органами влади).

Особливості функціонування підприємств в Україні виставляють нові вимоги до формування організаційно-економічного механізму управління підприємством, ефективність функціонування якого повинна забезпечуватися як під впливом удосконалення організації виробництва, праці та управління, так і спроможністю його пристосування до сучасних умов господарювання. Оцінюючи ефективність управління підприємством, необхідно на базі комплексного підходу сформулювати визначену множину показників економічної ефективності організації загалом та показників, що характеризують ефективність процесів управління [6, с.112]. Їх визначають як співвідношення між економічним ефектом діяльності організації загалом і затратами ресурсів на його досягнення.

Висновки. Наведена методика оцінки ефективності управління заснована на діагностичному обстеженні всієї системи управління підприємством. На основі послідовного аналізу згрупованих по блоках проблем управління підприємством, дана методика є підґрунтям оцінки економічної ефективності заходів щодо раціоналізації процесу управління.

Список використаних джерел:

1. Герасимчук В.Г. Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність: монографія / В.Г. Герасимчук. – К. : Вища школа, 2005 – 265 с.
2. Харун О.А. Ефективність використання персоналу в системі управління підприємством / О.А. Харун // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 4. Т. 1. – С. 78 - 80.
3. Харун О.А. Конкурентоспроможність персоналу підприємств в системі їх ефективного управління / О.А. Харун // Конкурентоспроможність в умовах глобалізації: реалії, проблеми та перспективи : матеріали II між нар. наук.-практ. конф., Житомир, 17-18 квітня 2008 р. / . – Житомир, 2008. – С. 126 - 129.
4. Василик А.В. Інтелектуальний капітал підприємства як основний фактор виробництва в постіндустріальній економіці // Формування ринкової економіки: 36. наук. праць. – К. : КНЕУ, 2005. – Т.2. : Управління персоналом в організаціях. – С. 158-164.
5. Корсаков Д.О. Організаційна діагностика системи управління персоналом підприємства [Електронний ресурс] / Корсаков Д.О. // Бібліотечний вісник. – 2011. – №4. – Режим доступу до журн. : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecoroz/2011_3/e113kors.pdf.
6. Геєць В. М. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів [Електронний ресурс] : монографія / за ред. В. М. Гейця, А. А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2008. – Ч1. – 389 с. – Режим доступу : <http://uchebnik-besplatno.com/natsionalnaya-ekonomika-uchebnik/triada-prioritetiv-upravlinni.html>

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: СУТНІСТЬ, ПРЕДМЕТ ТА ФУНКЦІЇ

Мимка А., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Менеджмент»

Наук. кер. - Вдовічен А. А.

У статті здійснено аналіз підходів до трактування поняття «стратегічне управління» різними науковцями. Також вивчено концептуальні особливості стратегічного управління підприємством. Важливим аспектом було визначення предмету, функцій та основних етапів процесу стратегічного управління як необхідних знань для менеджера, який здійснює планування, контроль підприємством з метою забезпечення його конкурентоспроможності у довгостроковому періоді.

The study of approaches to the interpretation of the concept of "strategic management" by various scientists is carried out by the mouth. conceptual features of strategic enterprise management are also studied. An important aspect was the subject of defining, functions and the main stages of the strategic management process as the necessary knowledge for the manager, who accomplishes planning, control of the enterprise in order to ensure its competitiveness in the long term..

В умовах соціально-економічних змін, циклічних коливань, підприємствам стає складно зреагувати та пристосуватись до зовнішніх змін. Тому виникає потреба створення плану дій у довгостроковій перспективі, а саме стратегічного управління. Проблема стратегічного управління підприємством актуальна і з практичної точки, адже більшість керівників не володіє теоретичними аспектами щодо сутності, предмету та функцій стратегічного управління. Визначення теорії стратегічного управління допоможе сформувати навички професійного менеджера, здатного вирішувати складні завдання управління підприємством, діяти в складних економічних умовах.

Теоретичні аспекти стратегічного управління досліджували такі науковці як: Бодякіна О.О. [1], Циба Т.Є. [2] Шершньова З.Є. [3], Оборська С.В. [3], Саєнко М.Г. [4], Чухлата Ж. [5], Єрмакова О. М. [6].

Метою даного дослідження є визначення теоретичних аспектів стратегічного управління, а саме: суті, концептуальних основ, предмету та функцій як важливих складових реалізації та управління підприємством. Виходячи з мети, завданнями є: дослідження підходів до трактування поняття «стратегічне управління» різними науковцями, вивчення концептуальних особливостей стратегічного управління підприємством, визначення предмету, функцій та основних етапів процесу.

Об'єктом дослідження є науково-обґрунтовані теоретичні аспекти стратегічного управління, що забезпечують ефективні дії керівників підприємства та забезпечують конкурентоспроможність підприємства в довгостроковому періоді. Предметом виступає ефект від реалізації специфічних цілей підприємства із урахуванням всіх релевантних (найістотніші) зовнішніх та внутрішніх умов, а також тих, що забезпечують виконання стратегічних планів, які постійно розвиваються і змінюються. У довгостроковому періоді.

Слід зазначити, що основоположником концепції стратегічного управління вважається І. Ансофф. Він є найвідомішим автором з проблем стратегічного планування і має цілий ряд фундаментальних робіт. У подальшому розробкою ідей стратегічного управління займалися М. Портер, Дж. Пірс, Р. Робертсон, Дж.

Хіггенс та інші дослідники.

Бодякіна О.О., дослідивши різні підходи науковців до трактування поняття, визначила його суть у такому контексті [1]:

- стратегічне управління – це процес управління з метою здійснення місії підприємства за допомогою управління взаємодією підприємства з його оточенням (Дж. Хіггенс);
- стратегічне управління – це набір рішень і дій з формулювання і виконання стратегій, розроблених для того, щоб досягнути цілей підприємства (Дж. Пірс, Р. Робертсон);
- стратегічне управління – управління згідно з планами, а стратегічний менеджмент – управління згідно з результатами (П. Друкер).

Отже, стратегічне управління – це діяльність, що ґрунтується на довготривалій орієнтації та спрямовується на досягнення цільових орієнтирів у перспективі, з урахуванням конкурентних позицій підприємства. Воно вирішує проблему забезпечення ефективності діяльності підприємства і досягнення динамічної рівноваги із зовнішнім середовищем.

Тобто стратегічне управління і стратегія є невід’ємними компонентами успішного функціонування підприємства у довгостроковій перспективі. У процесі аналізу літературних джерел [2; 3] виділено особливості концепції стратегічного управління. Концепції базуються на основі поєднання системного та ситуаційного аналізу, визначають умови, завдяки яким можна сформувати пріоритетами стратегічного існування підприємства, сприяє створенню стратегічних баз інформації для прийняття рішень, дозволяє прогнозувати рішення щодо розподілу ресурсів, передбачає застосування певних інструментів та методів розвитку підприємств

Саєнко М.Г. зазначає, що стратегічне управління як вид управління підприємством характеризується наступними сутнісними концептуальними особливостями [4, с. 12-13]:

- орієнтація переважно на зовнішнє середовище у тісному взаємозв’язку із внутрішнім станом, підприємство існує як відкрита система;
- врахування динаміки і взаємодії елементів середовища, передусім, зовнішнього для формування і коректування довгострокових цілей та набору стратегій їх досягнення;
- систематичний контроль за зміною ситуації в навколишньому оточенні і ходом реалізації стратегій та адекватне гнучке і своєчасне регулятивне реагування на такі зміни;
- створення адекватних організаційних структур управління;
- формування результативної організаційної культури на підприємстві;
- ефективність стратегічного управління оцінюється швидкістю реакції на запити ринку та адаптації до різких змін зовнішнього середовища; інші.

Отже, стратегічне управління направлене на визначення та реалізацію довгострокових цілей за допомогою певних стратегій, що дозволяє стверджувати, стратегічне управління є однією із форм реалізації цільового підходу. Це проявляється у предметі стратегічного управління. Предметом стратегічного управління – проблеми, безпосередньо пов’язані з головними цілями підприємства.

Предмет стратегічного управління включає питання, які безпосередньо стосуються основної мети підприємства, пов’язані з одним з елементів в структурі організації, якщо він потрібен для реалізації цілей, але зараз у підприємства його недостатньо або він повністю відсутній, питання, що стосуються взаємодії з невідконтрольним зовнішнім середовищем.

Чухлата Ж. Г. зазначає, що кожному етапі реалізуються певні функції стратегічного управління підприємства [5, с. 364]:

1. Стратегічний аналіз і прогнозування зовнішнього й внутрішнього середовища організації.
2. Стратегічне планування.
3. Стратегічна організація і мотивація, контроль і регулювання.

При цьому результативність стратегічного управління забезпечується дотриманням процесу його здійснення, який включає декілька взаємопов’язаних етапів, зокрема [6, с.95]:

- розроблення місії підприємства;
- визначення цілей підприємства;
- оцінка й аналіз зовнішнього середовища;
- визначення сильних та слабких сторін;
- аналіз стратегічних можливостей та альтернатив;
- вибір стратегії;
- реалізація стратегії;
- оцінка стратегії.

Отже стратегічне управління – це діяльність, що ґрунтується на довготривалій орієнтації та спрямовується на досягнення цільових орієнтирів у перспективі, з урахуванням конкурентних позицій підприємства. Воно вирішує проблему забезпечення ефективності діяльності підприємства і досягнення динамічної рівноваги із зовнішнім середовищем. Слід зазначити, що головною умовою ефективного функціонування системи стратегічного управління на підприємстві вимагає значної уваги з боку вищих керівників. А саме, уміння довести співробітникам організації необхідність планування, залучити до вироблення і реалізації стратегії широке коло співробітників. Така увага особливо важлива на першій стадії впровадження системи стратегічного планування в організації. Після її поширення в усіх підрозділах, і число працівників, усвідомили її необхідність, віці, процес управління багато в чому може бути структурований і в ньому істотну роль буде грати заохочення працівників за цінні пропозиції по вдосконаленню своєї продукції, розробці нових ринків, системи планування, по виробленню нової стратегії.

Список використаних джерел:

1. Бодякіна О.О. Стратегія і стратегічне управління підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ea.donntu.edu.ua/jspui/bitstream/.pdf>

2. Циба Т.Є. Розвиток стратегічного управління підприємством [Електронний ресурс] / Т.Є. Циба // Економіка і регіон. Науковий вісник Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка. – 2009. – №1. – С. 120-126. – Режим доступу до журналу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Eir/2009_1/120-126.pdf
3. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: навч. посіб. / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.
4. Саєнко М.Г. Стратегічне управління підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.tneu.edu.ua/jspui/bitstream/pdf>
5. Чухлата Ж. Г. Особливості стратегічного управління підприємством у сучасних умовах / Ж.Г. Чухлата // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2018. – №62. – С.362-367.
6. Єрмакова О. М. Стратегічне управління підприємством: сутність та особливості / О. М. Єрмакова // Науковий вісник Полісся. – 2015. – Вип. 4. – С. 92-96.

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Михайлюк Д., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Менеджмент»

Наук. кер. - Хитрова О.А.

У статті визначено підхід, щодо дослідження системи управління персоналом. Також виділено особливості кадрового забезпечення системи управління персоналом. Здійснено аналіз стадій функціонування системи управління персоналом. Визначено основні принципи, щодо побудови організаційної структури як необхідної складової управління персоналом та методи стимулювання персоналу.

The approach to research the HR system is defined in the article. Staffing features of the personnel management system are also highlighted. The analysis of the stages of functioning of the personnel management system is complete. The basic principles regarding the construction of the organizational structure as a necessary component of personnel management and methods of staff incentives are defined.

Персонал є важливим елементом продуктивних сил і головним джерелом розвитку підприємства, адже їх рівень освіти, підготовка, мотивація діяльності, здібності сприяють підвищенню продуктивності праці, формуванню конкурентних переваг та забезпечують безперервну діяльність підприємства, знижує ризик його банкрутства. Існує пряма залежність конкурентоспроможності підприємства від якості трудового потенціалу, адже від забезпечення підприємства кваліфікованими кадрами, раціонального їх використання залежать організаційно-технічний рівень виробництва, імідж підприємства, його фінансова стабільність, усі показники діяльності, тому дослідження особливостей організації системи управління персоналом є актуальною.

Систему управління досліджували у своїх працях: Глухенька Н. М. [1], Грязнова Н. Л. [2], Мещерякова Е. В. [4] Л. М. Іванова-Швець [4], Корсакова А. А. [4], Тарасова С. Л. [4]. Розглядали можливості вдосконалення системи управління на прикладі різних підприємств такі науковці як: Морщакова Х. О. [5], Братішко Ю. С. [5], Сіващенко Т. [7] та інші.

Метою статті є визначення теоретичних аспектів формування ефективної системи управління персоналом на підприємствах, для цього слід висвітлити ряд завдань:

- визначення підходу, щодо дослідження системи управління персоналом;
- виділення особливостей кадрового забезпечення системи управління персоналом;
- аналіз стадій функціонування системи управління персоналом;
- визначення принципів побудови організаційної структури як необхідної складової управління персоналом.

Та методів стимулювання персоналу.

Об'єктом виступає система управління персоналом, предметом є особливості, принципи та методи, які забезпечують її ефективне функціонування.

Дослідження систем управління персоналом (СУП) необхідно розглядати як вид діяльності, спрямованої на розвиток і вдосконалення управління відповідно до постійно мінливим зовнішнім і внутрішнім умовам. Значимість систем управління персоналом в організації важко переоцінити, тому фахівці в області менеджменту повинні володіти знаннями, вміннями і навичками їх дослідження, володіти достатніми компетенціями в області управління і комунікації. Кваліфіковано проведені дослідні роботи сприяють розвитку теорії, вдосконалення практики побудови нових систем і коригуванню діючих, створення умов для їх функціонування в подальшому. Систему управління персоналом організації з позиції системного підходу слід досліджувати як структуру, що складається з безлічі підсистем, компонентів, елементів і зв'язків між ними. Систему управління персоналом також можна уявити у вигляді великої кількості напрямків, кожне з яких саме може представляти самостійну систему або її частину (підсистему). На Глухенької Н.М., інтегруючим напрямком СУП є кадрова політика, яка здійснюється керівництвом підприємства або системи [1, с.22]. Тому доцільно дослідити особливості кадрового забезпечення на підприємстві як важливого елемента системи управління.

Кадрове забезпечення СУП - це підбір і навчання кадрів, необхідних для управління персоналом. Управління персоналом здійснюють:

- 1) лінійні керівники (майстри, начальники цехів, дільниць);
- 2) функціональні керівники (начальники відділів, бюро);
- 3) фахівці кадрових служб.

Вимоги до працівників кадрових служб і їх керівникам:

1. Хороші знання фундаментальних принципів кадрової роботи.
2. Розуміння проблем організаційних структур.

3. Розуміння проблем нововведень.
4. Розуміння інформаційних систем.
5. Розуміння методів контролю.
6. Розуміння стимулювання творчої активності.
7. Розуміння принципів розробки стратегічних планів.
8. Знання шляхів підвищення ефективності виробництва [2, с.33].

Управління персоналом - багатогранний і виключно складний процес, який характеризується своїми специфічними особливостями і закономірностями. Управлінню персоналу властива системність і завершеність на основі комплексного вирішення проблем, їх відтворення. Системний підхід передбачає врахування взаємозв'язків між окремими аспектами проблеми для досягнення кінцевих цілей, визначення шляхів їх вирішення, створення відповідного механізму управління, що забезпечує комплексне планування та організацію системи [3]. Адже саме кадрове забезпечення спряє безперервній роботі підприємства та його розвиток. Але для його оцінки слід здійснити аналіз та особливості його функціонування.

Функціонування системи управління персоналом включає ряд стадій (рис.1):

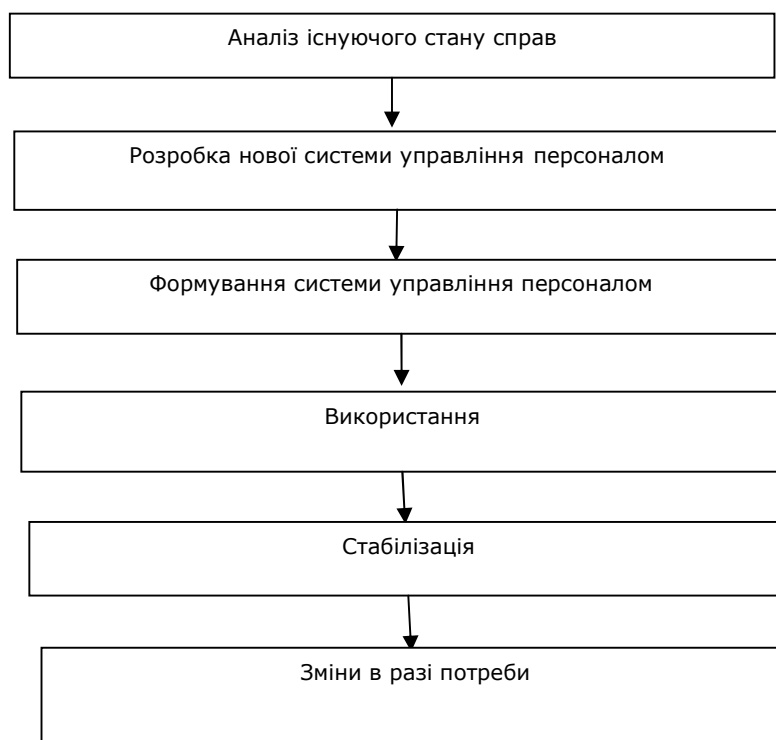


Рис. 1. Стадії функціонування системи управління персоналом*

Джерело: розроблено автором на основі [4, с.60]

З рис. 1 помітно, що першою стадією є аналіз існуючого стану справ, що передбачає визначення проблем управління та їх розгляд. На основі визначених недоліків, на наступному етапі відбувається розробка нової системи управління персоналом. Зарахунок аналізу функціонування та роботи існуючих ланок та структурних елементів, відбувається формування системи управління персоналом. Далі відбувається тестування, тобто використання сформованої системи та її адаптація до існуючих умов, стабілізація. Якщо система є неефективною, то відбуваються зміни в разі потреби.

На нашу думку, вдосконалення будь-якої системи вимагає послідовного підходу. Процес вдосконалення системи управління персоналом не є винятком і включає в себе наступні основні етапи:

1. Діагностика існуючого стану системи управління персоналом (аналіз і оцінка сформованої практики управління персоналом на підприємстві);
2. Проектування (або моделювання) цільового стану системи управління персоналом, включаючи всі її елементи;
3. Реалізація (впровадження) та супровід моделі проекту системи управління персоналом відповідно до цільового станом.

Традиційно на сучасних підприємствах система управління персоналом

складається з: керованої підсистеми управління персоналом та керуючої підсистеми. Керуюча система (суб'єкт управління персоналом) - це сукупність органів управління й менеджерів з певними масштабами своєї діяльності, компетенцією та специфікою виконуваних функцій. Керована система (об'єкт управління персоналом) це система соціально-економічних відносин з приводу процесу формування, відтворення, використання, мотивації та розвитку персоналу. Механізм управління - це сукупність відносин, форм та методів впливу на формування, розподіл і використання персоналу [5]. Тому виникає потреба у формуванні принципів, які сприяють налагодженню соціально-економічних відносин та спряють

ефективному формуванню, відтворенню, використанню, мотивації та розвитку персоналу.

Для того, щоб зміни легко застосовувались у системі управління та не зазнавали змін Л. М. Іванова-Швец, А. А. Корсакова, С. Л. Тарасова, при побудові організаційної структури, вважають необхідним дотримання таких принципів [6, с.39-40]:

1. Гнучкість. Характеризує здатність швидкої перебудови відповідно до змін, що відбуваються в персоналі і на виробництві.
2. Централізація. Полягає в розумній централізації функцій працівників відділах і службах підприємства з передачею в нижню ланку функції оперативного управління.
3. Спеціалізація. Забезпечується закріпленням за кожним підрозділом певних функцій керування.
4. Нормокерованість. Це дотримання раціонального числа підлеглих у кожного керівника.
5. Єдність прав і відповідальності. Це означає, що права і відповідальність підрозділів і співробітників повинні знаходитися в діалектичній єдності.
6. Розмежування повноважень. Лінійне керівництво забезпечує прийняття рішень по випуску, а функціональне - організовує підготовку та реалізацію рішень.
7. Економічність. Характеризує досягнення мінімально необхідних витрат на побудова і зміст організаційної структури управління.

Важливо також створити ефективну систему стимулювання персоналу, адже зарахунок матеріального та нематеріального заохочення стає можливим здійснювати вплив на працюючих.

Система стимулювання персоналу складається з трьох груп стимулів [7, с.50]:

- методи матеріального стимулювання (види заробітної плати, доплати, надбавки, матеріальна допомога, преміальна система, компенсації, дивіденди);
- методи соціального стимулювання (оплата путівок, проїзду, підвищення кваліфікації, надання безвідсоткової позики, медичне страхування);
- методи морального стимулювання (винесення подяки, нагородження цінним подарунком, присвоєння звання «кращий у професії», гнучкий графік роботи).

Отже, система управління персоналом підприємства, з одного боку, залежить від кадрової служби, а з іншого - покладає на неї відповідальність за рішення маси кадрових питань. Сучасні концепції управління персоналом базуються на визнанні зростаючої значущості особистості співробітника, на вивченні його мотивацій, умінні правильно формувати їх і коригувати відповідно до стратегічних завдань, що стоять перед компанією. Незважаючи на те, що з точки зору керівництва основною метою підприємства є отримання прибутку, сучасна теорія і практика управління персоналом чималу увагу приділяє необхідності задоволення не тільки матеріальних, а й соціальних потреб співробітників, що потребує подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Глухенькая Н. М. Исследование систем управления персоналом организации : монография. – Прага : Vědecko vydavatelské centrum «Sociosfora-CZ», 2014. – 96 с.
2. Грязнова Н. Л. Управление персоналом [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://e-lib.kemtip.ru/uploads/36/eiy102.pdf>
3. Управление персоналом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://library.if.ua/book/45/3057.html>
4. Мещерякова Е. В. Управление персоналом : тексты лекций для студентов специальностей 1-26 02 02 «Менеджмент», 1-25 01 07 «Экономика и управление на предприятии» / Е. В. Мещерякова, Н. А. Лукашук. – Минск : БГТУ, 2014. – 276 с.
5. Морщакова Х. О. Побудова ефективної системи управління персоналом фармацевтичних підприємств / Х. О. Морщакова, Ю. С. Братішко [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://dspace.nuph.edu.ua/bitstream/123456789/6021/1/121-122.pdf>
6. Иванова-Швец Л. Н. Управление персоналом: Учебно-методический комплекс / Л. Н. Иванова-Швец, А. А. Корсакова, С. Л. Тарасова – М.: Изд. Центр ЕАОИ. 2008. – 200 с.
7. Сіващенко Т. Удосконалення системи управління персоналом підприємства / Т. Сіващенко // Економічний аналіз. - 2012. - Т. 11(3). - С. 48-50.

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

**Нагірняк А., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ,
Спеціальність «Менеджмент», спеціалізація «Менеджмент організацій торгівлі»
Наук. кер. - Кифяк В.Ф.**

У даній статті розглянуто економічну сутність поняття «конкурентоспроможності підприємства» та виділено основні її складові. Визначено головні фактори, які впливають на конкурентоспроможність будівельного підприємства та розкрито їх особливості. Досліджено формування конкурентної політики на регіональному ринку нерухомості.

In this article the economic essence of the concept of "enterprise competitiveness" is considered and its main components are highlighted. The main factors that influence the competitiveness of a construction company are identified and their peculiarities are revealed. The formation of competition policy in the regional real estate market is investigated.

Постановка проблеми. Перехід до ринкової економіки, що викликав радикальні перетворення всього господарського механізму, визначив значення конкуренції як іманентного атрибуту ринку. На відміну від планової економіки, коли діяльність усіх підприємств була регламентована, в умовах ринку основною економічною реальністю якого є конкуренція, всі незалежно господарюючі суб'єкти повинні самостійно ухвалювати довгострокові стратегічні рішення, направлені, зрештою, на забезпечення стійкого становища підприємства на ринку. У зв'язку з цим, одним з найважливіших завдань, що вимагає

теоретичного осмислення і практичної реалізації, в умовах діючої економічної системи та жорсткої конкурентної боротьби, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств стає дуже актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання вивчення проблем конкуренції та конкурентоспроможності підприємства знайшли відображення в наукових працях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, а саме: Вашків О.П., Воронкова А.Е., Гудзинського О. Д., Заруба Ю.О., Іванова Ю.Б., Кіндрацької Г.І., Клименко С. М., Портер М., Тарнавської Н.П., Томпсон А.А. , Шершньової З.Є. і т.д. Варто відзначити, що, віддаючи належне доробку провідних вчених, в економічній літературі поки що неповною мірою досліджені питання, пов'язані з управлінням конкурентоспроможністю підприємств на ринку нерухомості, здатних забезпечити їх сталий розвиток за ринкових умов господарювання та глобалізації економічних процесів, що й окреслило актуальність теми даного наукового дослідження.

Метою статті є поглиблення теоретичних і вдосконалення методичних засад управління конкурентоспроможністю підприємства, спрямованих на підвищення ефективності функціонування підприємства на регіональному ринку нерухомості за сучасних умов господарювання. Для досягнення мети були поставлені та вирішені наступні завдання:

- розглянути економічну сутність поняття «конкурентоспроможності підприємства» та виділити основні її складові;
- виявити головні фактори, які впливають на конкурентоспроможність підприємства на ринку нерухомості та розкрити їх особливості;
- дослідити формування конкурентної політики на регіональному ринку нерухомості.

Викладення основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність підприємства – комплексне багатфакторне поняття, яке складно піддається економічній інтерпретації. Бажаючи фахівців виявити економічну сутність конкурентоспроможності підприємства обумовило існування значної кількості різних формулювань, а динамічні зміни ринкового середовища спонукали до спроб їх урахування у визначенні конкурентоспроможності підприємств. Цими обставинами пояснюється несталість термінології і, відповідно, теоретичних і методологічних засад управління конкурентоспроможністю підприємств, а також різний рівень їх глибини і конкретизації [1,с.58]. Конкуренція є основним інструментом регулювання ринкової економіки і важливою частиною ринкового середовища діяльності підприємства. Конкуренція (від лат. *conspicere* – зіштовхуюсь) – економічний процес взаємодії, взаємозв'язку і боротьби між підприємствами, що виступають на ринку з метою забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції, задоволення різноманітних потреб покупців і одержання найбільшого прибутку [2,с.12]. Багатогранність проявів конкуренції визначається різноманітністю підходів до її характеристики. «Конкуренція», як стверджує багато авторів, є терміном, що використовується в численній кількості значень. Розроблено безліч різноманітних моделей, кожна із яких була обґрунтована тією чи іншою «етикеткою» конкуренції [3, с.23]. Науковці подають багато різних тлумачень поняття «конкурентоспроможність», аналіз яких дає можливість зробити висновок про багатоаспектність цього поняття.

На основі поглядів різних авторів на трактування поняття «конкурентоспроможність підприємства», можемо сформулювати власне визначення конкурентоспроможності підприємства: це здатність виробляти й реалізовувати швидко, дешево, якісно, продавати в достатній кількості, при високому технологічному рівні обслуговування; можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку.

Важливою передумовою формування конкурентоспроможності підприємства є визначення сукупності факторів, вплив яких може підвищувати та зменшувати її загальний рівень. Крім того, аналіз факторів допомагає виявити сильні й слабкі сторони діяльності як самого підприємства та і його конкурентів, розробити заходи щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства. Фактори конкурентоспроможності – це набір умов та характеристик товару, з яким він (товар) може конкурувати з іншими товарами. За рахунок раціонального використання факторів, можна створювати конкурентні переваги, при цьому, не тільки на рівні товару, але і на рівні підприємства в цілому [4, с.17].

Найбільш розповсюдженою в економічній літературі є класифікація факторів формування конкурентоспроможності підприємств на зовнішні та внутрішні, зокрема, до такої класифікації схилиються автори Л.Піддубна, Т.Гринько, В.Титаренко. Виокремлення саме таких факторів є логічним, оскільки для визначення конкурентоспроможності підприємства необхідно враховувати не лише процеси, що протікають на підприємстві, перетворення, що відбуваються на ньому, результативність діяльності, але й динаміку змін, що пов'язані із зовнішнім середовищем. Це необхідно для того, щоб своєчасно й адекватно реагувати на них.

Під зовнішніми факторами розуміють сукупність суб'єктів господарювання, економічних, суспільних і природних умов, національних і міждержавних інституціональних структур та інших зовнішніх умов і чинників, що діють у глобальному оточенні та здійснюють вплив або можуть вплинути на функціонування підприємства [5,с.146].

Для аналізу факторів макросередовища частіше використовують PEST-аналіз (політичні, економічні, соціальні, технологічні фактори), SWOT-аналіз, який допомагає визначити погрози й можливості з якими зіштовхується підприємство, і встановити несприятливі фактори, які можуть знизити рівень ефективності потенціалу підприємства [6,с.63]. Внутрішні фактори – це контрольовані чинники діяльності підприємства. До них відносяться:

1. Діяльність керівництва та апарату управління підприємства;
2. Система технологічного оснащення;
3. Сировина, матеріали і напівфабрикати;
- 4.Збут продукції, його об'єм та витрати на реалізацію [3,с.27].

На даний час існує велика кількість визначень поняття «ринку нерухомості». Автор Павлов В.І.

тракує так: «Ринок нерухомості» – це сукупність механізмів, за допомогою яких передають права на власність і пов'язані з нею інтереси, встановлюють ціни й розподіляють простір між різними конкуруючими варіантами землекористування [7,с.54]. На сьогодні ж спостерігаються стабілізаційні процеси на ринку нерухомого майна, послідовне збільшення об'єктів нерухомості на вторинному ринку, а також велика кількість будівельних майданчиків, на яких активно зводять нові об'єкти нерухомості. Це все свідчить про стабілізаційний курс розвитку ринку нерухомості та його активне пожвавлення.

На нашу думку, на сьогодні слід запровадити систему економічних, фінансових, організаційних та соціальних індикаторів впливу, які б дозволили збалансувати обсяги попиту і пропозиції на ринку житлової нерухомості та використовувати механізм регулювання ціноутворення на засадах конкурентоспроможності ринкового середовища [8, с. 77]. На даний момент часу нерухомість як в Україні, так і в світі є одним із найпривабливіших об'єктів інвестиційного залучення.

Курси валют, цінних паперів, ціни на благородні метали за останні роки сильно коливалися, на світових валютних біржах відбулися обвали (дефолти). Оскільки територія більшості країн, в т.ч. і України, є досить неоднорідною за географічним положенням, густотою населення, рівнем розвитку економіки, її спеціалізацією, структурою, обсягами споруджуваного нерухомого майна, доцільно розглядати проблему не за національним принципом, а для певних більш-менш однорідних територій, з яких вона складається, а на регіональному рівні.

Становлення та ефективне функціонування регіональних ринків нерухомості є запорукою успішного розвитку місцевого та регіонального управління, а також добробуту регіону загалом. На сьогодні існує широка палітра підходів до поняття «регіональний ринок нерухомості» під яким розуміється система відносин між суб'єктами ринку нерухомості, в основі яких знаходяться регіональні особливості ціноутворення та соціальні, стимулюючі, інвестиційні важелі з метою забезпечення ефективного обігу об'єктів нерухомості між власниками [7,с.52].

Згідно інших переконань: регіональний ринок нерухомості являє собою систему передачі прав власності та користування нерухомим майном розміщеним в регіоні, за допомогою якої відбувається створення, нагромадження та збереження реального капіталу, гарантується повернення позик, формується вартість цінних паперів та вартість товарів і послуг, визначаються доходи і витрати домогосподарств та надається інформація про те, які саме види нерухомих активів потребує регіон в даний момент [4,с.32].

На основі статистичних даних, нами досліджено, що середня вартість квадратного метра житлової нерухомості в обласних центрах України за 2016-2018 рр. (дол.США) найвища в Східному регіоні, найвища – в Центральному регіоні. В розрізі міст, найдорожча вартість житлової нерухомості в м.Києві, друге місце посідає м.Львів, на третьому місці м.Одеса. Найнижчі ціни на новобудови в наступних областях: Хмельницька область, Тернопільська область, Сумська область, Чернігівська область, Рівненська область Кіровоградська.

Найпопулярніша пропозиція – однокімнатні квартири. Лідер пропозицій – Київська область (4862 варіанти, з них 2517 – однокімнатні); лідер пропозицій однокімнатних квартир – Одеська область (2594 варіанти); найбільший попит на купівлю житла – лютий, найменший – березень [7,с.75]. На такому рівні, з невеликими коливаннями, ціни балансують вже понад рік.

Пропозиція нового житла за регіонами розподілена нерівномірно. Так, у 2018 році на Київ та столичну область припадало 43% всього зданого в експлуатацію житла в багатоквартирних будинках в Україні. За київським регіоном йдуть Львівська, Одеська та Харківська області. Львів – друге за темпами забудови місто після Києва.

Цікавим трендом є стабільне зростання пропозиції у Київській області. За даними пошукового сервісу ЛУН, у січні 2019 року в Києві у продажу було 289 новобудов, а в області – 286. При цьому у Києві та області пропонують переважно бюджетний сегмент – 61% та 84% відповідно. Інтерес до передмістя обумовлюється передусім значною різницею у цінах. За даними ЛУН, у Києві в травні середня ціна квадратного метра становила 24 тис грн, в області – 13,2 тис грн. За даними агентств нерухомості, у травні 2019 року середня ціна квадратного метра у доларовому еквіваленті зросла в столиці на 2,4%, у грівні – на 4,9%. Це може означати, що попит на нове житло поступово наздоганяє пропозицію. Причому ціни зростають і в гривнях, і в доларах.

Неформально ринок досі функціонує саме в доларовому еквіваленті. Водночас, за даними ЛУН, у Львові ціна квадратного метра на первинному ринку у травні знизилася на 2% і в доларах, і в гривнях, тоді як у Одесі – зросла на 1% у доларах і на 3% у гривнях. Загальні чинники попиту на житло на первинному і вторинному ринках незмінні. По-перше, існує попит з боку населення, яке прагне покращити житлові умови і має для цього можливості у вигляді своїх квартир або заощаджень. У цьому плані пожвавленню попиту сприяє зростання реального доходу населення на майже 10% у 2018 році. По-друге, зберігається високий інвестиційний попит, передусім – на ринку новобудов. Його можна поділити на дві складові. Перша – короткострокові спекуляції, коли купуються майнові права на початку будівництва і продаються за значно вищою ціною на етапі завершення будівництва. Друга – довгострокові інвестиції в житло з метою майбутнього перепродажу або здавання в оренду [3,с.52].

Будівельний бум, що стартував в 2014 р і підігривається весь цей час так званім «банкопадом», в 2017-м ще більше посилив конкуренцію на ринку житлової нерухомості. Ті, хто тримав гроші на депозиті, віддав перевагу іншому виду збереження інвестицій. Українці купували квартири. Тепер, коли ситуація в банківському секторі стабілізувалася, намагаються житлові об'єкти продати. Кількість виставлених на продаж квартир, будинків та земельних ділянок стрімко збільшується. Аналітики компанії Pro-Consulting відзначають, що пропозиція значно перевищує платоспроможний попит. Так що купують житло зараз в основному ті, хто зумів накопичити валюту до кризи.

Підвищили попит на житло переселенці з тимчасово окупованих територій Донбасу. На

сьогоднішній день він практично реалізований, стверджують в компанії Pro-Consulting. Продовжують активно інвестувати в нерухомість лише ті, хто має високі доходи. Але і вони не налаштовані інвестувати в будівельну «мільну бульбашку». У пріоритеті – новобудови на завершальній стадії будівництва. НБУ обнадіює, що іпотечне кредитування в Україні можливе. Це оживило б не тільки банківський сектор, а й ринок нерухомості країни.

За оцінками Pro-Consulting, очікувати подальшого зростання обсягів іпотечного кредитування та фінансування банками забудовників можна при зменшенні темпів інфляції і процентних ставок. Очікується, що темпи збільшення іпотечного кредитування будуть досить малі. Причина: невирішена проблема валютних кредитів і малої кількості якісних позичальників [6,с.63].

Економічне житло в пріоритеті і у забудовників, і у покупців. На другому місці – комфорт-клас (30%). Велика пропозиція житла класів економ і комфорт на ринку пояснюється підвищеною затребуваністю з боку населення. Надалі конкуренція зростатиме: найближчим часом пропозиція в сегменті бізнес-класу поповниться десятками нових об'єктів. Розуміючи невідворотність подорожчання житла, забудовники починають активно конкурувати комплексними проектами та додатковими перевагами розвиненої інфраструктури.

Вгору ціни штовхали не лише попит, а й зростаюча собівартість будівництва. За оцінками спеціалістів, внаслідок подорожчання матеріалів і розцінок на будівельні роботи 2018 р. собівартість будівництва підвищилась на 20-25% порівняно з показником 2017 р. Середня заробітна плата зросла на 25-30%, а основні будівельні матеріали подорожчали на 20-25%. При цьому, ціни на житло зростали значно меншими темпами, аніж його собівартість, тому ця різниця частково покривалася за рахунок прибутку компанії [7,с.26].

Конкуренція дуже жорстка, доводиться концентрувати увагу споживача на важливих речах – доносити, що вартість квадратного метру не має ключової переваги. На перший план виходять комфорт та якість житла. Зростаюча конкуренція змушує забудовників переглядати підхід до якості житла та інфраструктури і, відповідно, підвищувати клас об'єктів, що будуються. Паралельно з підвищенням якості та подальшим насиченням новою пропозицією, щоб залишатися конкурентними, забудовники намагатимуться не «задирати» ціни на житло.

При цьому, найжорсткішою конкуренції на ринку новобудов варто очікувати між нещодавно зданим в експлуатацію житлом та житлом, яке ще зводиться. Наприклад, на етапі будівництва вартість 1 кв.м житла комфорт-класу зараз знаходиться в ціновому діапазоні 15-20 тис.грн, а в готових будівлях вона зростає до 22-25 тис.грн. Однак не варто очікувати, що покупець повністю «перебіжить» на первинний ринок. «Вторинка» стає привабливішою саме завдяки значній пропозиції інвестиційних квартир в новобудовах. Такі об'єкти цінніші для споживачів, адже мають нижчий рівень ризиків порівняно з житлом, що зводиться.

Окрім того, в готові квартири можна одразу в'їхати чи почати робити ремонт. Піддаватимуть жару в конкурентний вогонь і новобудови в передмісті. За словами експертів, процес субурбанізації – тенденція перерозподілу споживацького попиту з мегаполісів в їхні передмістя – триває в Україні вже понад 10 років. І навряд чи його буде згорнуто – це світова тенденція. Проте однозначно сказати, що передмістя «забирає» всіх, хто має змогу стати власником нового житла, не можна.

При цьому рівень зростання продажів у передмісті поволі «забиратиме» покупців зі «спальних» масивів міст. Серед недоліків нерухомості передмістя – недбале транспортне сполучення. Тому у війні за покупця забудовникам доведеться конкурувати не стільки цінами, скільки концепціями і винаходити вигідні умови фінансування купівлі нового житла клієнтами [6,с.65].

Висновки. Таким чином, регіональний ринок нерухомості формується не лише під впливом його попиту і пропозиції, але й він значно залежить від інших ринків, наприклад, товарних, фінансових. На нього впливають не лише внутрішньо регіональні, але й національні та глобальні тенденції. Важливим чинником впливу на нього є поведінка та очікування його учасників. Тому при формуванні даного ринку слід приділяти увагу не лише внутрішнім, але й зовнішнім, відносно регіону, економічним обставинам та прогнозувати очікування його учасників. При цьому, варто аналізувати цінові тренди нерухомого майна та застосовувати процедури нечіткої логіки.

Список використаних джерел:

- 1.Артемченко Л. Б. Систематизація методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства / Л. Б. Артемченко // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. – 2016. – Т. 21. – Вип. 7(1). –С.57-61.
- 2.Багрова І. В., Нефедова О. Г. Складові та фактори конкурентоспроможності // Вісник економічної науки України. – 2007. –№1(11). – С. 11-16.
- 3.Воронкова А. Е., Калюжна Н. Г., Оленко В. І. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект : Монографія. – Х.: ВД «ІН-ЖЕК», 2008. – 512 с.
- 4.Гайдук В. А. Конкурентоздатність в умовах сучасного ринку / В. А. Гайдук // Економіка та держава. – 2007. – № 2. – С. 16-17.
- 5.Гончарук А. О. Методи підвищення конкурентоспроможності підприємства / А. О. Гончарук // Управління розвитком. – 2014. – № 3. – С. 145-147.
- 6.Гребньов Г. Маркетингові джерела вартості як чинник розвитку конкурентоспроможності будівельного підприємства / Г. Гребньов // Маркетинг в Україні. – 2014. – № 1-2. – С. 62-69.
7. Павлов К. В. Оцінка конкурентоспроможності регіональних ринків житлової нерухомості України : монографія / К. В. Павлов. – Луцьк: ПрАТ «Волинська обласна друкарня», 2018. – 482 с.
- 8.Павлов К. В. Напрями модернізації та механізми реалізації державної політики регулювання конкурентних відносин на регіональних ринках житлової нерухомості. / К. В. Павлов // Вісник Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова. Серія «Економіка». – Том 23. Вип. 2 (67). – 2018. – С.73-78.

У статті визначено суть управління прибутком підприємства. Також здійснено аналіз принципів та факторів управління прибутком, що впливають на їх формування. Позитивним було зазначення ряду вимог щодо процесу управління прибутком та визначення умов, які забезпечують цей процес.

The essence of managing the income from business is marked. An analysis of the principles and factors of managing the income, which is also incorporated into the form. Appointed to a number of ways, the process of controlling the income and the designation of minds, so as to protect this process was positive.

Прибуток в сучасних умовах є основною метою діяльності підприємства, адже виступає джерелом його розвитку та створює основу для зростання національної економіки в цілому. Прибуток підприємства перерозподіляється через податкову систему, «наповнюючи» державний бюджет. Він також виступає мотивом діяльності організації і персоналу, адже є джерелом формування фінансових ресурсів підприємства. Тому актуальним завданням на сучасному етапі розвитку країни є освоєння напрямків ефективного управління прибутком підприємства.

Тому тему описували у своїх працях такі науковці як: І.М. Погорелов [1], В.А. Дімова [1], І. М. Мельник [2], І. Бланк [3], Л.О. Денисенко [4], Ю.О. Кучерявенко [4], А.С. Андріяш [5], А.Ю. Могилова [5], А.В. Савіцький [6].

Метою статті виступає процес управління прибутком підприємства та напрямки, щодо його вдосконалення. Виходячи з мети, завданнями виступають:

- визначення суті управління прибутком підприємства;
- аналіз принципів та факторів управління прибутком, що впливають на їх формування;
- зазначення ряду вимог щодо процесу управління прибутком.

Об'єктом виступає процес управління прибутком підприємства як внутрішнього фінансового ресурсу та джерела економічного добробуту країни. Предметом є принципи, вимоги та умови ефективного управління прибутком підприємства.

І.М. Погорелов, В.А. Дімова вважають, що управління прибутком підприємства можна визначити як сукупність фінансово-правових та організаційно-технічних механізмів та методів прогнозування, планування та контролю доходів та витрат підприємства з метою забезпечення оптимального рівня рентабельності суб'єкта в довгостроковій перспективі, а також досягнення інших цілей корпоративної стратегії, та представляє собою процес розробки та прийняття управлінських рішень по всіх основних аспектах його формування, розподілу та використання на підприємстві [1, с.161]. Тобто управління прибутком передбачає складний процес планування, контролю та розподілу доходів з метою їх ефективного використання.

І. М. Мельник зазначає, що система управління прибутком, яка спрямована на реалізацію оціночної, розподільчої та стимулюючої функцій, дозволяє забезпечувати економічний розвиток торговельного підприємства шляхом підвищення ефективності та відповідальності за результати діяльності. Виконання прибутком соціальної функції виступає запорукою добробуту не лише власників, працівників, суспільства, а й соціальної відповідальності бізнесу в цілому [2, с.46]. Також ефективний розподіл доходів створює прибуток країни, зарахунок перерозподілу через податкову систему.

І. Бланк виділяє п'ять основних принципів, що лежать в основі управління прибутком [3]:

- інтегрованість із загальною системою управління підприємством; комплексний характер прийняття управлінських рішень;
- високий динамізм управління; варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень;
- орієнтація на стратегічні цілі розвитку підприємства;

Необхідно зазначити, що принципи управління прибутком залежать від багатьох факторів, головними із яких є особливості галузевої приналежності, спеціалізація підприємства, його організаційна форма і форма власності, цілі стратегічного розвитку й етапи реалізації стратегії і т.д. Це зумовлює поряд з використанням загальноприйнятих принципів управління прибутком необхідність розробки особливих принципів для кожного конкретного підприємства індивідуально, ґрунтуючись на системному підході і комплексному аналізі його діяльності. Дослідження принципів управління дозволяє застосовувати обмірковані, аргументовані дії і рішення при розробці інструментів управління прибутком. Аналіз теорії і практики економічного управління різними економічними об'єктами дозволив встановити необхідність застосування до управління прибутком наступних наукових підходів: системного, комплексного, інтеграційного, маркетингового, функціонального, динамічного, відтворювального, процесного, нормативного, кількісного (математичного), адміністративного, поведінкового, ситуаційного. Кожен з перерахованих підходів відображає чи характеризує один з аспектів управління прибутком підприємства чи їх сукупність. При системному підході прибуток підприємства розглядається як сукупність взаємозалежних елементів, що має вихід (мету), вхід, зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотний зв'язок. При застосуванні комплексного підходу повинні враховуватися економічні, організаційні, соціальні, психологічні, а при необхідності й інші аспекти управління прибутком підприємства та їх взаємозв'язки [4, с.148]. Застосовуючи принципи та підходи стає можливим раціонально розподілити доходи та витрати підприємства без помітних втрат.

А.С. Андріяш, А.Ю. Могилова вважають, що забезпечення ефективного управління прибутком підприємства визначає ряд вимог до цього процесу:

- інтегрованість з загальною системою управління підприємством (у якій би сфері діяльності

підприємства не ухвалювалось управлінське рішення, воно прямо або побічно впливає на прибуток, так як управління прибутком безпосередньо пов'язано з виробничим менеджментом персоналу, інвестиційним менеджментом, фінансовим менеджментом та іншими видами менеджменту);

- комплексний характер формування управлінських рішень (управління прибутком повинне розглядатися як комплексна система дій, забезпечуючи розробку взаємозалежних управлінських рішень, кожне з яких вносить свій внесок в результативність формування і використання прибутку по підприємству);

- високий динамізм управління (системі управління прибутком повинен бути властивий високий динамізм, що враховує зміну чинників зовнішнього середовища, ресурсного потенціалу, форм організації і управління виробництвом, фінансового стану і інших параметрів функціонування підприємства);

- багатоваріантність підходів до розробки окремих управлінських рішень (реалізація цієї вимоги припускає, що підготовка кожного управлінського рішення у сфері формування, розподілу і використання прибутку повинна враховувати альтернативні можливості дій, вибір яких повинен бути заснований на системі критеріїв, що визначають політику управління прибутком підприємства);

- орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства (якими б прибутковими не здавалися ті або інші проекти управлінських рішень в поточному періоді, вони повинні бути змінені, якщо вони вступають в суперечність з місією (головною метою діяльності) підприємства) [5, с.68]. Слід зазначити, що вони дещо переплітаються із принципами, зазначеними І. Бланком. Тому вимоги повинні відповідати науковим підходам та базуватись на вищезазначених принципах.

Отже, прибуток є джерелом розвитку підприємства та створює основу для зростання національної економіки в цілому. Система управління прибутком, яка спрямована на реалізацію оціночної, розподільчої та стимулюючої функцій, дозволяє забезпечувати економічний розвиток торговельного підприємства шляхом ефективного управління доходами та витратами підприємства. Принципами та умовами ефективного управління прибутком є інтегрованість із загальною системою управління підприємством, забезпечення комплексного характеру прийняття управлінських рішень, високий динамізм управління, варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень, орієнтація на стратегічні цілі розвитку підприємства. Враховуючи їх стає можливим удосконалити процес управління прибутком та створити можливості для їх збільшення.

Список використаних джерел:

1. Погорелов І.М. Удосконалення управління прибутком на підприємстві [Електронний ресурс] / І.М. Погорелов, В.А. Дімова – Режим доступу: <https://www.kpi.kharkov.ua/>
2. Мельник І.М. Удосконалення процесу управління прибутком торговельних підприємств / І. М. Мельник // Торгівля, комерція, підприємництво. - 2014. - Вип. 17. - С. 44-47.
3. Бланк І. А. Управління прибутком / І. А. Бланк. - К.: «Ніка-Центр», 2005. - 540 с.
4. Денисенко Л.О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві [Текст] / Л.О. Денисенко, Ю.О. Кучерявенко // Вісник КНУТД. - 2014.- №1. - С. 145-152.
5. Андріяш А.С. особливості управління прибутком підприємства / А.С. Андріяш, А.Ю. Могилова // Молодий вчений. - 2014.- № 6(9). С. 68–70.
6. Савіцький А.В. Стратегічні аспекти розвитку підприємства в управлінні його прибутковістю / А.В. Савіцький // Науковий вісник Ужгородського національного університету. - 2018. - №18. - С.35-39.

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ: СУТЬ МЕТОДИ ТА ПРИНЦИПИ

Покідкін В., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Менеджмент»

Наук. кер. - Вдовічен А. А.

У статті проаналізовано підходи до визначення поняття «конкурентоспроможності». Також у статті описано основні методи набуття конкурентних переваг як необхідної умови забезпечення ефективного управління конкурентоспроможністю продукції. Зазначено принципи, якими повинен користуватись керівник при формуванні плану дій, щодо забезпечення конкурентоспроможності продукції та підприємства загалом.

Approaches to defining the concept of "competitiveness" in the article are analyzed. The main methods of gaining competitive advantage of the article are also described as a prerequisite for ensuring effective management of product competitiveness. The principles that a manager should use when formulating an action plan are generally stated to ensure the competitiveness of products and businesses.

Управління конкурентоспроможністю підприємства є важливим та цілеспрямованим процесом, що керується науково обґрунтованими методами та базується на принципах, спрямований на забезпечення постійного оновлення та розвитку конкурентних переваг підприємства, враховує вплив зовнішніх умов і необхідності оптимізації прибутку, тому тема є актуальною для дослідження.

Метою є визначення суті, методів та принципів управління конкурентоспроможністю продукції як необхідної складової функціонування підприємства на ринку. Виходячи із мети, завданнями є: проаналізувати підходи до визначення поняття «конкурентоспроможності», описати основні методи набуття конкурентних переваг, принципи.

Об'єктом дослідження є методи і принципи забезпечення ефективного управління конкурентоспроможністю підприємства. Предметом є особливості управління конкурентоспроможністю підприємства у складних соціально-економічних умовах з метою підтримки та забезпечення ефективної діяльності підприємства у довгостроковому періоді.

Деякі дослідники вважають конкурентоспроможність продукції комплексом її вартісних і якісних характеристик, що визначають її успіх на ринку і створюють її перевагу над товарами-аналогами [1, с.9]. Л.В. Балабанова і В.В. Холод під конкурентоспроможністю продукції розуміють високе (порівняно з

товарами замінниками) співвідношення її якісних і вартісних характеристик, які відповідають ринковим вимогам, максимально задовольняють потреби споживачів і створюють переваги товарів на ринку [2]. Інші науковці вважають конкурентоспроможність продукції її властивістю бути більш при вабливою для споживача порівняно з товарами-аналогами завдяки кращій відповідності своїх якісних та вартісних характеристик потребам ринку та споживчим оцінкам [1, с. 9]. О.І. Драган зазначає, що конкурентоспроможність продукції є ступенем її відповідності у певний час потребам споживачів за технічними, економічними та екологічними характеристиками [3, с. 35]. Р.А. Фатхутдінова трактує конкурентоспроможність продукції як рівень задоволення потреби порівняно з найкращим товаром-аналогом за умови наявності сертифікату якості [4, с. 302]. Деякі дослідники пов'язують поняття «конкурентоспроможність продукції» з її прибутковістю та іншими комерційними вигодами. На нашу думку, конкурентоспроможність - здатність продукції бути привабливою в порівнянні з іншими виробами аналогічного виду і призначення завдяки найкращій відповідності своїх характеристик вимогам даного ринку і споживчим уподобанням. Характеристики товару визначають його споживчі властивості, які, в свою чергу, включають ряд показників якості цього товару. Проаналізувавши наукові погляди щодо визначення терміна «конкурентоспроможність продукції», можна стверджувати, що конкурентоспроможність продукції – поняття умовне, оскільки залежить від ринкового середовища та визначається на основі конкурентних переваг.

Незважаючи на відмінності у визначеннях, спільним є те, що конкурентоспроможність продукції проявляється на ринку в момент її реалізації. Таким чином, конкурентоспроможність продукції визначається споживачем, який, придбавши благо, визнає її відповідність своїм суб'єктивним потребам. Конкурентоспроможною вважається продукція, у якої корисний ефект на одиницю витрат вищий, ніж у інших, і при цьому всі її критерії задовольняють вимогам споживачів.

Гринь В.І. відмічає, що конкурентоспроможність товару досягає шляхом набуття конкурентних переваг, які створюються за рахунок методів (рис. 1).



Рис. 1. Методи набуття конкурентних переваг*

Джерело: розроблено автором на основі [5, с.36]

На нашу думку слід також ввести метод «соціальних» переваг, який має позитивний вплив на розвиток соціальної сфери зарахунок споживання або перенесення частини вартості на благодійність. Такий метод підвищення конкурентоспроможності сприяє формуванню позитивного іміджу марки товару та й для підприємства, яке турбується про навколишнє середовище.

Відповідно до основ менеджменту та теоретико-методичних засад у сфері конкуренції Діденко Є. О. розглядає найголовніші принципи управління конкурентоспроможністю підприємства, зазначає [6]:

1. Єдність. Процес забезпечення та підтримки конкурентоспроможності підприємства повинен здійснюватися у контексті єдності теорії та практики у сфері менеджменту;

2. Науковість. Рішення, які спрямовані на зміцнення конкурентоспроможності підприємства повинні бути обґрунтовані відповідно до існуючих наукових засад;

3. Комплексність. Даний принцип передбачає забезпечення взаємозв'язку всіх елементів системи управління конкурентоспроможністю підприємства при ухваленні управлінських рішень;

4. Безперервність. Полягає в тому, що управління конкурентоспроможністю підприємства є неперервним процесом, що вимагає постійної уваги;

5. Оптимальність. Зумовлює прийняття оптимального управлінського рішення щодо формування конкурентних переваг підприємства;

6. Ефективність. Максимально можливе використання потенціалу для досягнення належного рівня конкурентоспроможності підприємства, що дозволить йому стабільно функціонувати та зростати;

7. Цілісність. Управління конкурентоспроможністю підприємства розглядається, з одного боку, як єдина система, з іншого, – як підсистема для вищих рівнів;

8. Конструктивність. Це формування стратегії і тактики забезпечення конкурентоспроможності підприємства, обґрунтування їх вибору та напрямів реалізації відповідно до умов функціонування.

З урахуванням цих принципів, система управління конкурентоспроможністю підприємств розглядається як сукупність різних бізнес-процесів в певній послідовності, спрямованих на забезпечення ефективного процесу управління і досягнення високого рівня конкурентоспроможності продукції. Система управління конкурентоспроможністю є досить важливою по відношенню до інших функціональних підсистем. Виділення її в якості базової дозволяє підприємству більш раціонально управляти своїми конкурентними перевагами і забезпечує досягнення високої ефективності.

Отже, конкурентоспроможність – це здатність продукції бути привабливою для споживача, в порівнянні з іншими виробами аналогічного виду і призначення, завдяки найкращій відповідності своїх характеристик вимогам даного ринку і споживчим уподобанням. Ефективними є методи забезпечення конкурентоспроможності: економічні, техніко-технологічні, соціально-трудові, організаційні, маркетингові, адаптивні. Та важливо розробити принцип соціально ефективності. Основними принципами забезпечення конкурентоспроможності товару є: єдність, науковість, комплексність, безперервність, оптимальність, ефективність, цілісність, конструктивність. Керуючись методами та принципами зазначеними вище, враховуючи усі аспекти конкурентів підприємство може здійснювати ефективне управління конкурентоспроможністю товаром у короткостроковому та довгостроковому періоді, але це потребує подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Конкурентоспроможність продукції скотарства і птахівництва України в системі євроінтеграції : [монографія] / [М.М. Ільчук, І.А. Коновал, І.В. Мельникова та ін.]. – К. : Вид-во ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2015. – 321 с.
2. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств : [навч. посіб.] / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – К. : ВД «Професіонал», 2006. – 448 с.
3. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти : [монографія] / О.І. Драган. – К. : ДАККІМ, 2006. – 160 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : [учебное пособие] / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2004. – 544 с.
5. Гринь В.І. Сутність та фактори конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств / В.І. Гринь // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – Вип. 2 (5). – Т. 3. – С. 87–92.
6. Діденко Є. О. Модель управління конкурентоспроможністю підприємства / Є. О. Діденко, П. І. Журавівський // Ефективна економіка. – 2017. – № 5. С. 23-29.

ХАРАКТЕРИСТИКА МОДЕЛІ І МЕХАНІЗМУ ГАРМОНІЗАЦІЇ Й АКТИВІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

**Порожнюк І.А., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ
спеціальність «Менеджмент»
Наук. кер. – Урсакий Ю. А.,**

В роботі розглядається роль виробничого потенціалу підприємства. Виробничий потенціал досліджується як функціональний складник економічного потенціалу промислового підприємства. На основі концепції інтегрованої корпоративної структури запропоновані концептуальні положення та механізм досягнення виробничого потенціалу.

The role of production potential of the enterprise is considered in the paper. Production potential is explored as a functional component of the economic potential of an industrial enterprise. On the basis of the concept of integrated corporate structure the conceptual provisions and the mechanism of achievement of production potential are proposed

Виробничий складник діяльності підприємства відповідає за виготовлення продукту встановлених характеристик і кількості з метою досягнення визначених цілей підприємства. Виробничий потенціал як функціональний складник економічного потенціалу промислового підприємства інколи отожднюється з загальним економічним потенціалом. Дійсно, виробничий потенціал акумулює в собі значну частку потенціалу підприємства. Більше того, при відсутності виробничого потенціалу немає потреби і в маркетинговому (нові ринки збуту не потрібні, якщо немає потужностей для випуску більшої кількості товарів або товарів інших видів), трудовому (немає сенсу навчати персонал, якщо обладнання використовується по(старому) або інноваційному потенціалах. Однак такий взаємозв'язок доречний і для інших видів потенціалу.

Процес розвитку передбачає зміну підприємства відповідно до факторів ринкового середовища за допомогою нововведень. Будь-які нововведення вносять у налагоджену виробничу організацію елементи нестійкості й невизначеності, які приводять до порушення стабільності. Інтегрована компанія це завжди більш складна структура, ніж одиничне підприємство, отже, вона має меншу гнучкість і більшу ймовірність

втратити підприємницькі властивості в процесі розвитку [1, с. 90]. Для того, щоб забезпечити стабільність компанії в процесі розвитку, необхідно розробити механізм стійкого гармонічного розвитку інтегрованого підприємства.

Концепція гармонічного розвитку ІКС повинна опиратися на наступні принципи [2, с. 237]:

- Гармонійності розвитку інтегрованої корпоративної структури. Даний принцип має на увазі пропорційність розвитку частин інтегрованої структури з метою створення умов для збалансованого планування діяльності й забезпечення рівноважного стану й стабільності ІКС у період розвитку.

- Адаптивності. Процес розвитку має на увазі постійну адаптацію до умов зовнішнього й внутрішнього середовища, що змінюються. Для того, щоб забезпечити стійкий ріст і розвиток корпорації, всі її складові повинні постійно адаптувати свої бізнес процеси до існуючих умов ринку.

- Безперервності змін. Відповідно до даного принципу, процес адаптації всіх складових ІКС до ринкових умов, і пов'язані з ним зміни, повинні йти безупинно. По досягненні генеральної цілі розвитку, керуюча компанія корпорації визначає нові цілі й перспективи, проводить декомпозицію цілей по всіх рівнях ІКС, визначає строки реалізації нової програми розвитку.

- Комплексності. Оскільки корпорація це складна структура, що включає в себе різні бізнес одиниці, програма розвитку повинна реалізовуватися комплексно. Організаційні зміни й нововведення повинні охоплювати основні підприємства і забезпечуючі підприємства, інтегровані в єдиний виробничий ланцюжок. Комплексний підхід дозволить синхронізувати потенціали підприємств ІКС і забезпечити досяжність генеральної цілі.

- Своєчасності реалізації заходів програми розвитку. Реалізація будь-якої управлінської програми на інтегрованому підприємстві ускладнюється багатоаспектністю взаємодій в силу великої кількості об'єктів управління. У таких умовах важливим аспектом є своєчасність реалізації всіх заходів.

На основі прийнятих принципів і умов управління гармонічним розвитком інтегрованих корпоративних структур холдингового типу встановлюються наступні концептуальні положення [3, с. 94]:

1. Гармонія взаємодії всіх учасників ІКС на основі принципу комплексності.
2. Гармонія між керованими й керуючими ланками на основі узгодження цілей і потенціалу об'єктів.
3. Гармонія основних і забезпечуючих виробництв на основі збалансованості виробничих потенціалів бізнес-одиниць.
4. Збереження стабільності системи в процесі розвитку на основі визначення індексу стійкого розвитку.

Однією з основних завдань взаємодії на всіх рівнях ІКС є досягнення позитивного синергетичного ефекту. Даний ефект може бути досягнутий у результаті дотримання економічних пропорцій і співвідношень на всіх рівнях підприємства. Фактично, ефект синергії це додатковий ефект від взаємодії при гармонічній організації виробничого процесу. Варто розглянути три основні форми прояву синергії [4, с. 74]:

Перша форма прояву синергії- це ефект об'єднання, або командна синергія;

Друга форма- ефект масштабу, або функціональна синергія;

Третя форма прояву синергії- це ефект інтеграції, або цільова синергія.

Для побудови збалансованої структури ІКС, необхідно оцінити синергетичний ефект взаємодії бізнес-одиниць і визначити структуру підприємств, при якій синергетичний ефект взаємодії був би максимальним.

Для промислових корпоративних структур холдингового типу основною ціллю розвитку є досягнення певних темпів випуску продукції, оновлення й модернізація обладнання з ціллю збільшення обсягу випуску й скорочення витрат, освоєння нових технологічних процесів [5]. Реалізація всіх цих завдань тісно пов'язана з виробничим потенціалом підприємств. За результатами дослідження розроблений механізм досягнення необхідного виробничого потенціалу (рис. 1).

Ефективна реалізація гармонічної програми розвитку неможлива без відповідного організаційного механізму. Розроблена структурна модель організаційного механізму. Складовими елементами даної моделі є відносно замкнуті взаємозалежні блоки управління. Блок-схема організаційного механізму управління містить у собі:

1. Блок аналізу даних про стан зовнішнього середовища. Формує групи показників, що відображають динаміку збуту, трудових ресурсів, стану основних конкурентів, котирувань акцій компаній ІКС і інших необхідних даних.

2. Блок аналізу даних про стан внутрішнього середовища компанії формує динаміку показників, що характеризують рівень наявних локальних потенціалів компаній ІКС (виробничого, науково-технічного, ресурсного, маркетингового, кадрового, інформаційного, фінансового й інвестиційного й ін.) Розрахунок рівня потенціалів здійснюється відповідними фахівцями.

3. Блок аналізу поточного стану бізнес-одиниць і пропорцій розподілу ресурсів. Формує дані про співвідношення і пропорції, які склалися на підприємствах ІКС. Дані містять у собі інформацію про ефективність і витратомісткість виробництв, фінансовий стані компаній, динаміку руху коштів і управління фінансами, ефективність інвестицій.

4. Блок порівняння наявних і необхідних потенціалів У даному блоці проводиться аналіз збалансованості наявних потенціалів виробничих ланцюжків ІКС. На основі цього аналізу формується інформація про можливе збільшення виробничих потенціалів по ланцюжках взаємодії. Визначаються «вузькі» місця й формуються основні рекомендації з їх усунення. Інформація надалі надходить у блок визначення генеральної цілі й завдань програми розвитку для прийняття акціонерами обґрунтованих рішень про кінцеву ціль програми розвитку.

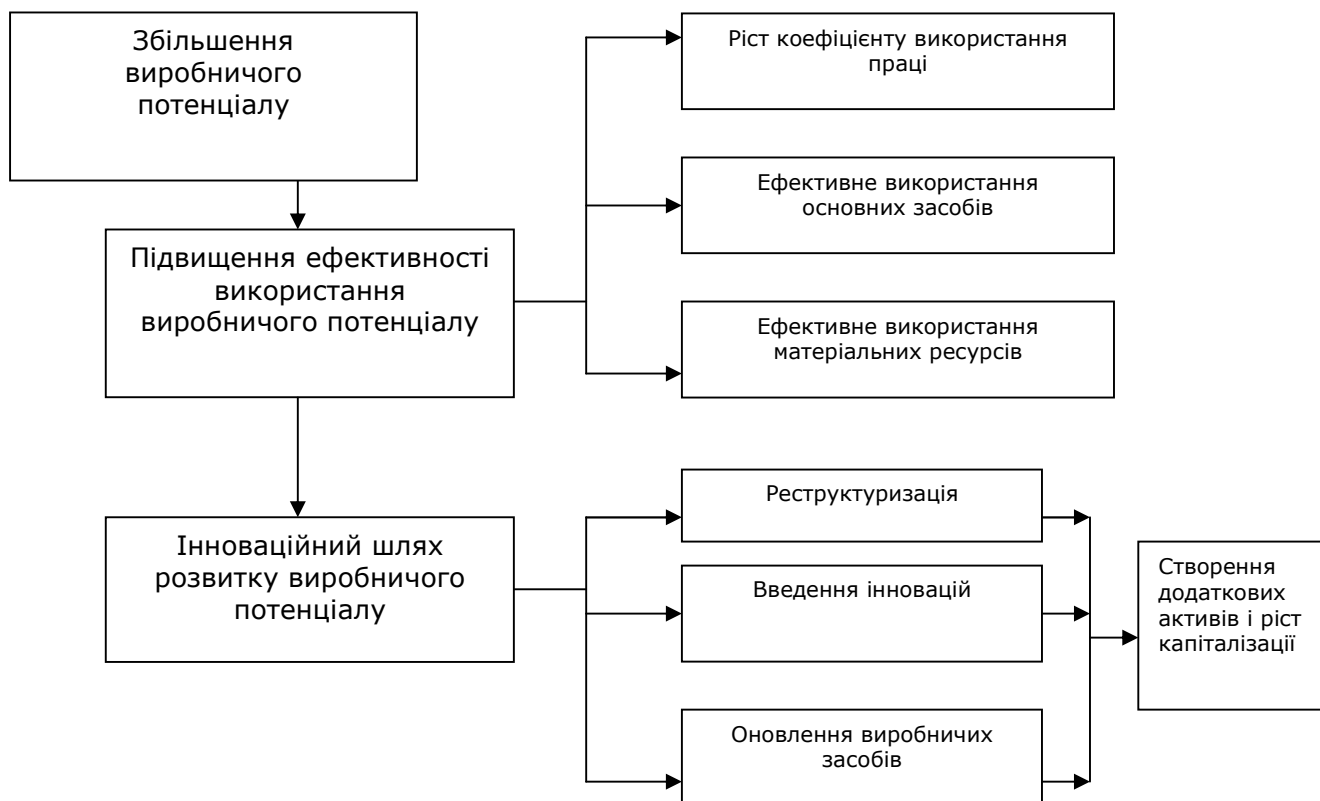


Рис. 1. Механізм досягнення необхідного виробничого потенціалу

5. Блок визначення можливих темпів розвитку Формує інформацію про можливі темпи розвитку, виходячи з наявних виробничих потенціалів з урахуванням наявних можливостей і обмежень.

6. Блок визначення генеральної цілі й завдань програми розвитку На основі наявної аналітичної інформації, представленої в укрупненому виді, топ-менеджмент визначає конкретні цілі й перелік завдань програми розвитку, строки їх досягнення. Цілі можуть бути скоректовані в процесі виконання програми.

7. Блок управління бізнес-процесами У даному блоці формуються необхідні зміни існуючих бізнес-процесів, модифікація існуючих каналів зв'язку й виробничих ланцюжків ІКС. На основі генеральної цілі й завдань програми розвитку розраховуються нові, оптимальні із синергетичної точки зору, ланцюжки взаємодії бізнес-одиниць.

8. Блок проектування змін потенціалів. Формує цільові показники, визначає припустимі діапазони відхилень, з огляду на оцінку господарчого ризику, визначає умови й фактори зміни потенціалів підприємств ІКС до необхідного рівня.

9. Блок планування корпоративних змін. У даному блоці проводиться розрахунок планових показників, формуються завдання по реалізації змін(враховуються часовий і вартісний аспект). Можливими обмеженнями для планових завдань є припустимі межі відхилення економічних співвідношень від норми в період організаційного розвитку.

10. Блок механізмів реалізації й контролінгу корпоративних змін. У цьому блоці розробляються механізми оперативного управління й аналізу ходу виконання необхідних заходів. Створюються механізми мотивації персоналу, координації й необхідних коректувань виконання програми розвитку.

11. Блок організаційного супроводження програми розвитку У даному блоці формується організаційне забезпечення програми розвитку. На основі принципу комплексності проводиться розробка цільових заходів, необхідних для розвитку структури.

Організаційні заходи формуються на основі порівняльного аналізу комплексу умов, які необхідно виконати для реалізації гармонічної програми розвитку, і наявних ресурсів і компетенцій бізнес-одиниці по їх забезпеченню. На основі порівняння виявляються критичні заходи щодо приведення тих або інших потенціалів у відповідність необхідним умовам.

Таким чином, організаційний механізм дозволяє забезпечити організацію процесів і своєчасність реалізації змін, комплексність прийнятих рішень і стабільність корпорації в перехідний період розвитку, тобто принципи, закладені в концепцію гармонічного розвитку на основі збалансованості виробничих потенціалів, дотримуються, що характеризує реальність і практичну значимість розроблених методичних положень.

Список використаних джерел

1. Гурочкіна В. В. Формування та оцінювання науково-виробничого потенціалу підприємства / В. В. Гурочкіна // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Вип. 6(1). – С. 90-93.
2. Ліганенко І. В. Ресурсно-компетенційний базис стратегічних змін на виробничому підприємстві / І. В. Ліганенко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. – 2016. – Вип. 1(1). – С. 237-244.
3. Мельник Л. М. Забезпечення розвитку виробничого потенціалу підприємства в умовах переходу до сталого

розвитку / Л. М. Мельник // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2017. – Вип. 2. – С. 94-103.

4.Тарасюк Г. М. Стратегічна діагностика виробничого потенціалу підприємств хлібопекарської галузі Житомирської області / Г. М. Тарасюк, А. А. Корнійчук // Економічний часопис-XXI. – 2016. – № 159. – С. 74-80.

5. Толпежніков Р. О. Методика оцінювання виробничого потенціалу підприємства / Р. О. Толпежніков // Економіка і регіон. – 2012. – № 6. – С. 102-106. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2012_6_20.]

УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ

Рашковська Н., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ,
Спеціальність «Менеджмент», спеціалізація «Менеджмент організацій торгівлі»
Наук. кер. - Долга Г.В.

У статті розглянуто фундаментальні поняття управління поведінкою персоналу та його роль у системі менеджменту. Узагальнено концептуальні підходи до управління поведінкою персоналу підприємства на засадах корпоративної культури. Розвинуто методику оцінювання поведінки персоналу підприємства.

The article deals with the fundamental concepts of personnel behavior management and its role in the management system. Conceptual approaches to corporate staff behavior management based on corporate culture are summarized. Methods for assessing the behavior of company staff have been developed.

Постановка проблеми. Динамічні та непередбачувані зміни в суспільних і соціально-економічних процесах зумовлюють потребу в пошуку оптимальних технологій менеджменту для вчасної й ефективної реакції на зовнішні подразники. Сьогодні вже недостатньо керуватися лише економічними критеріями, оскільки за умов крос-культурної кооперації та швидкого обміну інформацією у суспільстві результативність діяльності підприємств насамперед залежить від інтелектуального потенціалу персоналу і соціокультурних чинників впливу на його поведінку. Загальновизнано, що управління персоналом відіграє важливу роль в успіху підприємства, у забезпеченні конкурентоспроможності, продуктивності та ефективності. Однак, у реальній практиці вітчизняні менеджери здебільшого не використовують сучасних механізмів і методик, які б ефективно коригували поведінку персоналу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Методологічні засади дослідження управління поведінкою персоналу закладені в наукових працях таких зарубіжних учених, як А. Сміт, А. Маслоу, Ф.Тейлор, Е. Мейо, К. Левін та ін. Тематика організаційної поведінки та управління поведінкою персоналу також знайшла відображення у дослідженнях вітчизняних науковців, А.В. Дороніна, Т.С.Василькова, А.Е. Воронкової, М.С. Дороніної, Г.М. Захарчин, А.М. Колота, О.Є. Кузьміна, Д.С. Ліфінцева, Ф.І.Хміля. Вагомий внесок у розробку теоретичних і практичних засад впливу крос-культурної комунікації на гармонізацію поведінки персоналу зробили вчені Р. Гестеланд, Ж.Думец, Д. Ньюстром, Р. Ное, Ф. Тромпенаарс. Однак, попри наявні дослідження з даної тематики, недостатньо вивченими залишаються питання управління поведінкою персоналу на засадах корпоративної культури, адаптації персоналу, оцінювання факторів впливу на їх поведінку. Актуальність теми дослідження підтверджується також необхідністю розроблення практичних рекомендацій із моделювання оптимальної поведінки персоналу та методів оцінювання ефективності управління поведінкою персоналу. Все це й зумовило вибір теми даного дослідження.

Мета статті полягає у розробленні теоретичних та методико-прикладних засад управління поведінкою персоналу підприємства. *Поставлена мета обумовила необхідність рішення наступних завдань:*

- розглянути фундаментальні поняття управління поведінкою персоналу та його роль у системі менеджменту;
- узагальнити концептуальні підходи до управління поведінкою персоналу підприємства на засадах корпоративної культури;
- розвинути методику оцінювання поведінки персоналу підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження. Соціальна значимість праці полягає в усвідомленні суспільної корисності виконуваної роботи. Ставлення керівника до персоналу, повага до внеску працівника в загальну справу колег, висока оцінка в організації до його сумлінної праці – всі ці елементи лежать в основі соціальної справедливості в колективі, яка також впливає на поведінку персоналу [1,с.115]. Отже, поведінка персоналу – важлива складова в системі менеджменту, тісно пов'язана з мотивацією. На основі аналізу основних фундаментальних понять управління персоналом за останні десять років, генеровано таке розширене поняття управління поведінкою персоналу: управління поведінкою персоналу – це спрямовувальний та безперервний процес впливу на соціально-психологічні і ментальні установки людини, який дає змогу створити успішну модель збереження й ефективного використання людського ресурсу в межах однієї організації для виконання її цілей та місії. На основі узагальнення визначень зроблено висновок, що терміном «поведінка персоналу» позначається сукупність взаємопов'язаних дій і вчинків людини, які перебувають під впливом особистісних і ситуаційних чинників, спрямованих на пристосування до навколишнього середовища.

Сьогодні управління поведінкою персоналу, як новий науковий напрям і сфера діяльності сучасного менеджменту, розвивається у контексті соціокультурологічної парадигми управління. Культурологічний погляд на підприємство дає змогу зрозуміти сутність поведінки людини та її роль не як механічної складової управління, а як особливої цінності, котра завдяки своїм унікальним особливостям здатна примножувати успіхи організації. Як стверджують науковці, найбільш вдалою та коректною характеристикою моделі пізнання поведінки людини в організації, базованої на соціокультурному підході, є, насамперед, її інгерентність, тобто, здатність пристосовуватися до

існуючої системи норм і цінностей поведінки саме такої соціальної системи, в яку вона впроваджується. Завдяки такій властивості, більша частина персоналу позитивно сприймає змодельований механізм впливу на поведінку [2,с.65].

У даній роботі пропонується авторське бачення концептуального підходу до управління поведінкою персоналу, яке відображає систему теоретико-методологічних основ до розкриття глибинної суті поведінкових аспектів персоналу підприємства та організаційно-методичних підходів до формування механізму управління поведінкою персоналу. Таким чином, концептуальна модель висвітлює загальний підхід до бачення сутності всіх граней поведінки персоналу в загальній системі менеджменту підприємства. У концептуальній моделі логічно поєднані базові принципи, функції, методи управління та механізми впливу на поведінку персоналу.

В управлінні поведінкою персоналу задіяні класичні методи управління – економічні, адміністративні, соціально-психологічні. Важливою складовою концепції управління поведінкою персоналу є механізм управління, який визначає реальний інструментарій впливу на поведінку персоналу. З огляду на багатоаспектність трактування поняття «механізм», доцільно виділити три основні його види: 1) мотиваційний, який відображає внутрішню спонуку поведінки людини; 2) організаційний, який характеризує інструментальну складову впливу на поведінку людини; 3) культурологічний, що вказує на ціннісні орієнтації людини, які також зумовлюють її поведінку [3,с.22].

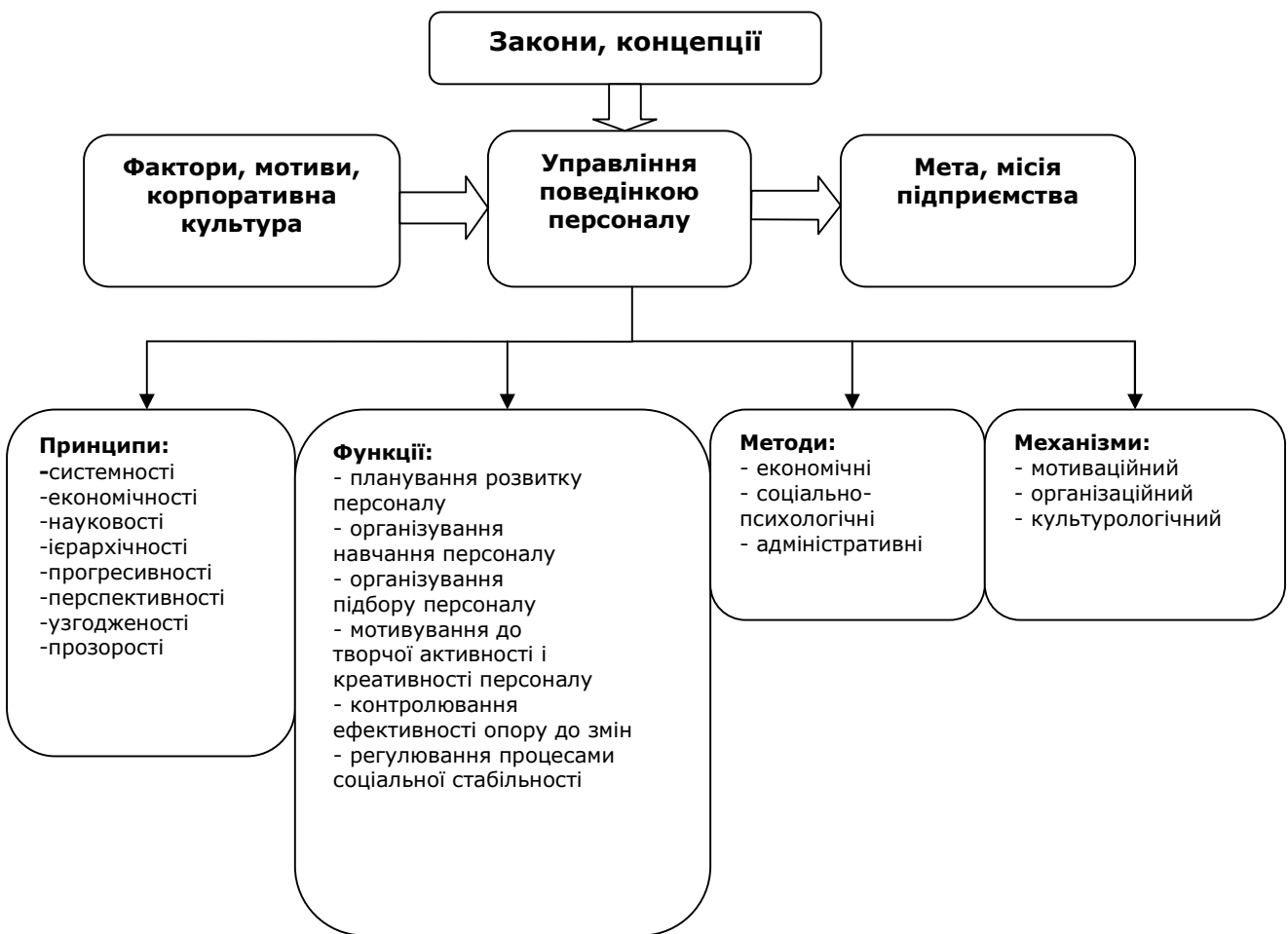


Рис. 1. Концептуальна модель управління поведінкою персоналу

З урахуванням теоретично-прикладних та методологічних засад управління поведінкою персоналу, систематизуються основні концепції, теорії та закони, розкриваються можливості їх практичного імплементації, при цьому, використовується існуючий інструментарій трудової регламентації на підприємстві. Концепція відображає загальну філософію діяльності розвитку підприємства, тобто, є стратегічним орієнтиром його розвитку; тактичним же інструментом, який конкретизує положення концепції, є Програма розвитку персоналу та Колективний договір[3,с.32].

У наш час культурологічний підхід стає моделлю мислення й дослідження, тому варто використовувати його як концептуально-методологічну основу даної роботи. Доцільність розгляду поведінки персоналу крізь призму культурологічного фактора, певною мірою, пояснюється також тим, що полісемантичний зміст культури складається з понять – освіта, – виховання, – розвиток, які, безпосередньо, стосуються людини. У межах підприємства чи організації вони трансформуються у категорії менеджменту, зокрема, освіта – це компетенція персоналу, розвиток – кар’єрне зростання працівників, виховання – цінності персоналу. Культура на рівні підприємства стає категорією корпоративною чи організаційною. І, власне, біхевіористичний погляд на корпоративну культуру робить

акценти на поведінці людини [4,с.142]. Різні рівні корпоративної культури визначають поведінку людини через цінності, ціннісні орієнтації та глибинні архетипи, що закладають певні ментальні конструкції та модули поведінки. Отже, корпоративна культура у системі управління поведінкою персоналу повинна розглядатися як основний стратегічний інструмент, призначений для згуртування усіх його працівників та підрозділів навколо загальних цілей та принципів. Вона дає змогу створити на підприємстві загальну атмосферу відкритості та відданості, орієнтує працівників на підвищення ініціативності, полегшує спілкування. Використовуючи інструменти корпоративної культури, менеджер впливає на поведінку персоналу підприємства, забезпечуючи мотиваційні потреби та бажання персоналу

У ряді досліджень, корпоративна культура визначається під кутом зору постійного розвитку загальних вірувань, ритуалів, символів та міфів, які служать для зниження людської мінливості, та для контролю поведінки персоналу на підприємстві [2,с.66]. Її також визначають як систему відносин, що склалися в колективі на основі прийнятих цінностей, базових уявлень і норм поведінки, необхідних для виконання її місії. У пропонованій праці корпоративна культура трактується як сукупність спільних цінностей та традицій, знань і практик, що формують гармонійне середовище групи в організації.

На підприємстві корпоративна культура є не тільки фактором підвищення конкурентоздатності, адаптивності та ефективності виробництва, а й важливим чинником стійкості персоналу, підвищення його мотивації. Корпоративна культура впливає як на процес управління поведінкою персоналу, так і на продуктивність та роботу підприємства загалом. Чим вищий рівень корпоративної культури на підприємстві, тим менше треба вдаватися до регламентування діяльності через настанови, детальні інструкції, директиви тощо. До того ж, чим вищий рівень корпоративної культури на підприємстві, тим більший престиж та конкурентоздатність організації на ринку, що також посилює мотивацію нового персоналу. Корпоративна культура на основі мотивації персоналу повинна входити до основних компетенцій будь-якого підприємства, метою якого є ефективне функціонування в умовах конкурентного ринку. Мотиваційний аспект є визначальним у ролі корпоративної культури, адже, при аналізі мотиваційних чинників, як важливої складової організаційного життя підприємства, наповнюється змістом концепція корпоративної культури.

Оцінювання поведінки персоналу є надзвичайно дієвим й ефективним інструментом менеджменту, зокрема, при виборі керівника, при формуванні резерву, при підготовці до атестації. Оцінювання поведінки – один із ключових елементів у структурі організаційної поведінки та управління персоналом, а саме, управлінський. З огляду на це, для реального оцінювання поведінки персоналу необхідна відповідна методика, яка б системно та чітко структурувала оцінювання і, водночас, виконувала регулятивну функцію щодо діяльності оцінюваного персоналу та його поведінки [5,с.78].

Застосування найбільш актуальних методів оцінювання поведінки дає можливість ефективно планувати впровадження організаційних інновацій на довгострокову перспективу, ґрунтуючись на показниках оцінки, де ключовими характеристиками оцінюваного повинні бути рівень інтелектуального розвитку, рівень розвитку креативних якостей та потенціал росту. Оцінювання поведінки персоналу проводиться, насамперед, з метою прогнозування майбутньої продуктивності і виявлення позитивних та негативних характеристик оцінюваного. У загальних рисах, оцінювання передбачає створення думки про цінність та рівень (або значення) об'єкта оцінки, тобто, воно полягає у визначенні ціни, встановленні ступеню прояву, якості, і рівня розвитку. При оцінюванні якості поведінки працівників визначається подальший вектор можливого розвитку індивіда, а також простежуються його можливості та резерви. Оцінка може слугити певним індикатором цінності його властивостей і поведінки у формі суми духовних та соціальних благ. Оцінювання поведінки управлінського персоналу є важливий організаційний чинник для задоволення, насамперед, соціальних потреб оцінюваної особи, що є необхідною умовою стимулювання підвищення ефективності, інноваційності та професійного розвитку особи. Отже, із сучасних методів оцінювання персоналу необхідно обрати саме ті, які більше підходять для оцінювання поведінки управлінського персоналу – як наявного, так і майбутнього.

Таким чином, у контексті нашого дослідження обрано п'ять пріоритетних методик оцінювання поведінки управлінського персоналу, які аналізувалися та порівнювалися за такими критеріями: вагомість оцінки; спосіб впровадження; відмінність між оцінюваними субгрупами; рентабельність інвестицій (ROI); застосування [1,с.65]. Ними є: асесмент-центр, тест оцінки когнітивних здібностей, тест оцінки емоційної стійкості, тест оцінки чесності, тест оцінки особистісних характеристик. Усі описані методики є взаємодоповнюючими, хоча можуть використовуватися по-окремо в різних ситуаціях для оцінювання поведінкових характеристик управлінського персоналу. Вони ефективні при підборі нових кадрів і прогнозуванні діяльності існуючих.

Висновки. Отже, управлінська поведінка персоналу, як стверджують науковці, повинно базуватись на таких ключових моментах:

- поведінка кожного працівника має індивідуальний характер;
- поведінка людей формується як під впливом їх індивідуальних бажань, так і груп, членами яких вони є;
- поведінка індивіда в будь-якій ситуації – це взаємодія його внутрішнього світу і характеристик ситуації;
- структура й процеси в організації впливають на організаційну поведінку, культуру, й навпаки;
- якість управлінських рішень багато в чому залежить від стратегії вибору поведінки керівника-лідера.

Список використаних джерел:

1. Головінов О. М. Людський капітал в системі виробничих відносин / О. М. Головінов. – Донецьк : Дон. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. Туган-Барановського, 2004. – 160 с.

2. Лихолобов Е. А. Технології управління персоналом в контексті формування організаційної поведінки / Е. А. Лихолобов // Управління проектами та розвиток виробництва. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В.Далі, 2011. – № 2 (38). – С.60–67.
3. Доронін А. В. Поведінка персоналу виробничої організації. Оцінка, управління, розвиток : монографія / А. В.Доронін. – Х. : ВД ІНЖЕК, 2008. – 320 с.
4. Гавкалова Н. Л. Соціально-економічний механізм ефективності менеджменту персоналу: методологія та концепція формування : наукове видання / Н. Л. Гавкалова. – Х. : вид. ХНЕУ, 2007. – 400 с.
5. Хоронжий А. Г. Основи соціального управління : навч. посіб. / А. Г. Хоронжий. – Львів : Магнолія Плюс, 2006. – 220 с.

СТАН ТА РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**Рудан Т.В., 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД ЧТЕІ ХНЕУ**

спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук. кер. - Євдошак В.І.

У статті аналізується діяльність вітчизняних підприємств зовнішньому ринку та розглядаються перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України. Досліджується сучасний стан та тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.

The article analyzes the activity of domestic enterprises in the foreign market and examines the prospects for the development of foreign trade in Ukraine. The current state and tendencies of development of foreign economic activity of Ukraine are investigated.

Метою статті є аналіз діяльності вітчизняних підприємств на зовнішньому ринку та дослідження перспектив розвитку зовнішньої торгівлі України. Проведено дослідження сучасного стану та тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності України. Проаналізовано динаміку експорту-імпорту товарів та послуг за 2016–2018 рр. Вивчено структуру торгівлі товарами та послугами за аналізований період.

Сучасний бізнес в Україні знаходиться в стані пошуку ринків збуту, каналів закупівель. Вже давно торгівля за межами України є для окремих підприємств та галузей економіки пріоритетною. В свою чергу слід зауважити, і про імпорт товарів, обладнання, сировини, послуг, який відіграє значну роль в зовнішньоекономічній діяльності держави. Зовнішньоекономічна діяльність юридичних осіб в певній мірі формує джерела валютних надходжень держави. Отже, вивчення питання стану зовнішньої торгівлі в Україні, стану експортно-імпортних операцій галузей економіки є актуальним на сьогоднішній день.

Аналіз діяльності підприємств у сфері зовнішньої торгівлі дає змогу виявити основні тенденції розвитку, що відбуваються на міжнародному ринку, визначити ступінь інтегрованості України у світове господарство, ефективність експортно-імпортової політики. Виявити негативні тенденції зовнішньоекономічної діяльності, ризики і загрози для економіки держави в цілому, так і окремих суб'єктів господарювання. В останні роки, внаслідок коливання курсу національної валюти до іноземної відбувається зменшення обсягу експортно операцій, підприємствам не вигідно продавати товари за кордон. Проте огляд статичних даних [1], навпаки показує позитивну динаміку, табл.1.

Таблиця 1

Основні показники зовнішньої торгівлі України в 2016-2018рр.

Товари та послуги	2016	2017	2018	Відхилення (+,-)	
				2018/2017	2018/2016
експорт, млн.дол.	45112,70	52579,50	57280,90	4701,40	12168,20
% до попереднього року	96,40	116,60	108,94	-7,66	12,54
імпорт, млн.дол.	44571,10	55080,60	63493,66	8413,06	18922,56
% до попереднього року	103,70	123,60	115,27	-8,33	11,57
сальдо, млн.дол.	541,60	-2501,10	-6212,76	-3711,66	-6754,36
коефіцієнт покриття експортом імпорту	1,01	0,95	0,90	-0,05	-0,11

За даними таблиці 1 слід зауважити, що експорт товарів та послуг в 2018р. становив 57280,90 млн.дол.США, в порівнянні з 2017р. експорт зріс на 4701,4 млн.дол.США, з 2016р. на 12168,20 млн.дол.США. найбільша тенденція зростання спостерігається в 2017р., - 16,6%. Хоч експорт зростає, але не може конкурувати з імпортом товарів та послуг в Україні. За 2017-2018рр. імпорт зріс з рівня 44571,1 млн.дол.США до показника 63493,66 млн.дол.США. В 2016р. спостерігалась тенденція збільшення обсягу експорту над імпортом. В наступних роках ситуація змінилась, імпорт значно перевищив обсяги експортних операцій, коефіцієнт покриття в 2017р. становив – 0,95, в 2018р. – 0,9. Значне перевищення імпортних операцій над експортом відбулось за рахунок багатьох факторів, зокрема:

- зовнішніх: економічних (падіння виробництва, падіння курсу гривні та інфляція, висока конкуренція з боку іноземних виробників); політичних (агресія з боку Росії та ведення воєнних дій на сході країни, окупація важливого промислового регіону); соціальних (зубожіння населення та його низька купівельна спроможність, руйнація виробничої інфраструктури на сході країни, високий рівень недовіри населення до проведення економічних реформ);

- внутрішніх (висока енерго- та матеріаломісткість виробництва, фізичний і моральний знос основних засобів виробництва, низька конкурентоспроможність продукції, низький рівень залучення інвестицій, відсутність кваліфікованого персоналу).

Вплив цих факторів спостерігається в негативному сальдо країни (перевищення імпорту над експортом) в 2017-2018рр.: - 2501,1 млн.дол.США в 2017р. - 6212,76 млн.дол.США в 2018р. На сьогоднішній день велике значення має обсяг і структура експорту та імпорту, саме яка і визначає місце країни на світовому ринку рис. 1.

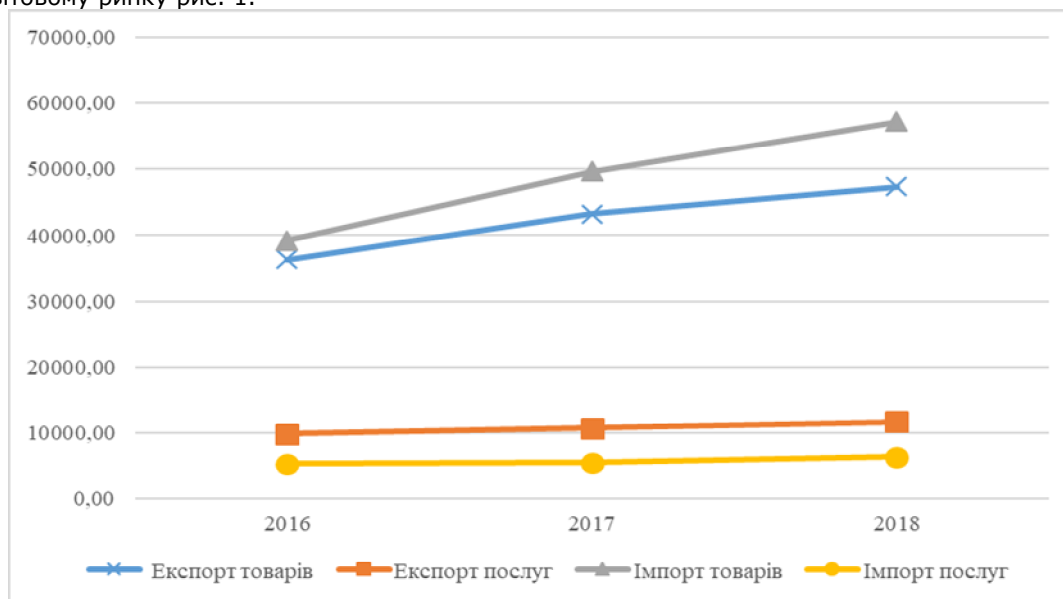


Рис. 1. Структура експорту та імпорту в Україні за 2016-2018рр.

Якщо розглядати товарну структуру вітчизняного експорту, то слід зауважити, що найбільшу питому вагу займає експорт товарів - 80,6% в 2016р.; - 82,28% - в 2017р.; - 82,64% - 2018р. Експорт послуг з 2016р. значно зменшився на залишається на рівні 11637,9 млн.дол.США в 2018р. Послуги, як в експорті так і в імпорті займають не значну вагу. Питома вага імпорту товарів в Україну зростає з рівня 88,06% до рівня 90,07%, що в сумі склало 57187,6 млн.дол.США. Імпорт послуг протягом трьох років залишається на рівні 6000 млн.дол.США. В порівнянні з експортом послуг, імпорт значно менший. Тобто, вітчизняні підприємства експортують більше послуг, ніж імпортують. Так експорт послуг в 2018р. склав 11637 млн.дол.США, що майже вдвічі перевищує імпорт послуг. Основними країнами імпортерами послуг у 2018р. є Сполучені штати Америки - 7,3%, Великобританія - 8,1%, Російська Федерація - 7,2%, Німеччина-6,5%, Туреччина-6,4%, Кіпр - 6,1%, Ірландія та Швейцарія - 4,0%. На ринку експорту послуг зовсім інша картина, найбільшою країною партнером по експорту послуг є Російська Федерація - 28,7% в 2018р. від всього експорту України. Далі по ступеню спадання, з великим відривом, такі країни:- Сполучені штати Америки - 7,9%, Швейцарія - 7,1%, Німеччина - 5,0%, Великобританія - 4,9%, Польща та Кіпр - 3,0%. Серед послуг, що експортуються з України пріоритетними є:

- транспортні послуги - 50,3%, від загального обсягу наданих послуг;
- послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги -18,2%;
- послуги з переробки матеріальних ресурсів - 14,6%;
- ділові послуги - 9,1%, та ніші послуги, які мають не значну питому вагу.

У структурі експорту послуг відбулися зміни, а саме: скорочення обсягів експорту послуг, пов'язаних з фінансовою діяльністю та послуг зі страхування, зменшення ділових послуг. Натомість спостерігається збільшення обсягів експорту транспортних послуг та послуг у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг, які забезпечили позитивне значення сальдо торгівлі послугами.

Послуги, які імпортувались в Україну в 2018р, наступні: - транспортні послуги - 23,2%; ділові послуги - 22,0%; послуги, пов'язані з подорожами - 15,7%; державні та урядові послуги - 12,5%; роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності - 7,8%; послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю - 7,6%; послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги - 7,5%;

Якщо розглядати товарну структуру вітчизняного експорту, то видно, що найбільшу питому вагу складають промислові товари - 28,6%, харчові продукти - 25,8%, непродовольча сировина, крім палива - 14,8%, машинне і транспортне устаткування - 11,1%, тваринні та рослинні жири - 9,3%. Незначна питома у експорті, таких товарів, як мінеральне паливо, хімічні речовини, різні готові вироби.

Структура імпорту товарів, кардинально відрізняється від експорту. Так на першому місці в Україну ввозиться машинне та транспортне устаткування - 28,9%, мінеральне паливо та мастила - 23,4%, хімічні речовини - 15,9%, промислові товари - 13,6%. Характерною рисою структури імпорту є висока залежність від імпорту енергоносіїв, виробничої сировини та конструкційних матеріалів [2, с. 60].

Так, основу поставок на вітчизняні ринки у 2018 р. складала товарна група, як мінеральні продукти, обсяги якої складали 23,4%, з них палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки - 20,0% [3].

Структура експорту та імпорту товарів в 2017-2018рр.

Назва	Експорт				Імпорт			
	2017		2018		2017		2018	
	млн.дол. США	%	млн.дол. США	%	млн.дол. США	%	млн.дол. США	%
Усього	43264,7	100	47335,0	100	49607,2	100	57187,6	100
Харчові продукти та живі тварини, напої та тютюн	11125,3	25,7	12194,3	25,8	3594,4	7,2	4299,8	7,5
Сировина непродовольча, крім палива	6561,5	15,2	7014,7	14,8	1670,3	3,4	1772,2	3,1
Мінеральне паливо, мастила та аналогічні матеріали	790,2	1,8	861,3	1,8	11699,4	23,6	13398,4	23,4
Тваринні і рослинні олії, жири і воски	4533,4	10,5	4411,1	9,3	264,7	0,5	261,4	0,5
Хімічні речовини і аналогічна продукція, не включена в інші категорії	1490,2	3,4	1728,7	3,7	8412,4	17,0	9080,3	15,9
Промислові товари, класифіковані головним чином за видом матеріалу	11815,7	27,3	13543,9	28,6	6734,4	13,6	7750,2	13,6
Машинне і транспортне устаткування	4851,0	11,2	5266,2	11,1	14123,1	28,5	16553,2	28,9
Різні готові вироби	1918,2	4,4	2140,7	4,5	2856,1	5,8	3515,9	6,1
Товари і операції, не включені в інші категорії	179,2	0,4	173,9	0,4	252,4	0,5	556,2	1,0

Дослідження рівня динаміки та структури зовнішньої торгівлі виявило, що за останні роки відбулися серйозні зміни в обсягах експортно-імпортних операцій та зміна і переорієнтація самої зовнішньої торгівлі. Отже, відповідні тенденції зовнішньої торгівлі зумовлені такими чинниками: - нестабільна політична та соціально-економічна ситуація в країні; - недосконалість нормативно-законодавчої бази, малорозвинута інноваційна та інвестиційна політика суб'єктів господарювання; - експортна залежність від кон'юнктури світових ринків; - імпортна залежність від поставок високотехнологічної продукції та енергоносіїв.

Як результат, значне зростання обсягу імпортних товарів на ринку, зменшення кількості вітчизняних і зменшення обсягів виробництва загалом; - залежність українських експортерів від політики країн-партнерів.

Отже, першочерговим завданням для подолання наявних протиріч у сфері зовнішньої торгівлі держави є впровадження дієвої та адекватної вимогам часу моделі зовнішньоекономічної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Статистичний збірник: «Зовнішня торгівля України» / Електронний ресурс: - Режим доступу - http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/06/zb_ztu_2018.pdf.
2. Венцовський Д. Ю. Зовнішньоекономічна безпека України: стан та напрями забезпечення / Д. Ю. Венцовський // Стратегічні пріоритети. - 2015. - № 3. - С. 56-63. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/spra_2015_3_10.
3. Основні показники зовнішньої торгівлі України - Електронний ресурс: - Режим доступу - http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini.

УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ АЛЬТЕРНАТИВАМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Строжук В., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ,
Спеціальність «Менеджмент», спеціалізація «Менеджмент організацій торгівлі»
Наук. кер. - Долга Г.В.

У статті розкрито сутність стратегії та стратегічних альтернатив підприємства. Описано алгоритм методики вироблення стратегії підприємства. Досліджено чинники, що впливають на вибір стратегії, серед яких необхідно обрати ті, що найбільше впливають на функціонування підприємства. Сформовано критерії стратегічного вибору підприємства.

The essence of strategy and strategic alternatives of the enterprise is revealed in the article. The algorithm of the methodology of the enterprise strategy development is described. The factors that influence the choice of strategy, among which it is necessary to choose the ones that most influence the functioning of the enterprise, are investigated. Criteria of strategic choice of the enterprise are formed.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки України характеризується докорінною зміною умов функціонування організації, що обумовлюється підвищенням рівня мобільності зовнішніх чинників та посиленням їх впливу на внутрішнє середовище. За таких умов стає неможливим управляти, реагуючи на проблеми, що вже виникли, використовуючи наявний досвід або його екстраполяції. Тому ефективна діяльність та подальший розвиток вітчизняних підприємств та установ повинні базуватися на принципах стратегічного управління, яке має вирішувати задачі забезпечення майбутньої життєдіяльності за рахунок постійного додержання балансу їх потенціалу з оточенням. Це свідчить про необхідність наукового обґрунтування переходу до стратегічного управління, яке має передбачати не лише розробку альтернативних варіантів стратегії розвитку підприємства, вибір найбільш оптимального з них, його послідовну реалізацію, але й докорінну перебудову системи управління, з метою підвищення її гнучкості та адаптивності до змін у зовнішньому середовищі, сприйнятливості до нововведень; максимальне використання інтелектуального потенціалу управлінського персоналу, техніки і технології управління; постійне впровадження заходів щодо самовдосконалювання та саморозвитку системи управління.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та практичні аспекти стратегічного управління підприємствами знайшли відображення в наукових роботах закордонних та вітчизняних вчених: І. Ансоффа, А. Чандлера, Р. Акоффа, М. Портера, А.Дж.Стрікланда, А.А. Томпсона, Ф. Котлера, О.С. Віханського, О.П. Градова, Р.А. Фатхутдінова, М.І. Круглова, П.В. Забіліна, Н.К. Моїсєєвої, І.О. Бланка, Н.Н. Мартиненко, Ю.Б. Іванова, М.Д. Виноградського, О.І. Пушкаря, З.Є. Шершньової та ін. Переважно їхні роботи пов'язані з управлінням великими багатопрофільними компаніями, корпораціями, концернами. Існуючі наукові підходи щодо розробки стратегії підприємств носять загальний характер, що обмежує сферу їхнього застосування через специфічні галузеві особливості. Виникає необхідність вирішення теоретичних і методичних питань, пов'язаних з розкриттям суті поняття стратегії розвитку, розробкою алгоритму формування стратегії розвитку вітчизняних підприємств, моделі формування стратегії розвитку з урахуванням специфіки об'єкту дослідження та можливих сценаріїв майбутнього. Актуальність цих питань зумовили вибір теми наукової роботи.

Мета статті полягає в науковому обґрунтуванні та розробці методичних підходів щодо формування стратегії розвитку підприємства на основі стратегічного аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища, з розробкою сценаріїв майбутнього. *Поставлена мета обумовила необхідність рішення наступних завдань:*

- розкрити сутність стратегії та стратегічних альтернатив підприємства;
- розглянути алгоритм методики вироблення стратегії підприємства;
- дослідити чинники, що впливають на вибір стратегії та функціонування підприємства;
- сформулювати критерії стратегічного вибору підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження. Формування стратегічного набору підприємства передбачає вивчення можливих шляхів досягнення цільових орієнтирів. Це пояснюється тим, що завжди існують різноманітні варіанти вирішення проблем розвитку підприємства, які знаходять своє втілення в, так званих, альтернативних стратегіях або стратегічних альтернативах. Слід зазначити, що сучасна концепція стратегічного управління розглядає стратегію не тільки як процес досягнення стратегічних цілей, але і як процес пошуку альтернативних шляхів досягнення цих цілей. При такому підході альтернативність виступає як базовий принцип вибору стратегії, а сам процес формування конкретної стратегії зводиться до вибору однієї або декількох стратегічних альтернатив із певної їх множини. Отже, на основі сформульованої місії та мети (цілей) підприємства, а також даних зовнішнього і внутрішнього аналізу, формуються (розробляються) різноманітні можливі варіанти розвитку підприємства, тобто, визначаються можливі шляхи досягнення цілей при реалізації виявлених можливостей. Ці варіанти охоплюють різноманітні погляди на дане підприємство і утворюють стратегічні альтернативи його діяльності в майбутньому.

Стратегічні альтернативи – це набір різних варіантів стратегій, які дають змогу підприємству досягти цілей в межах обраного напрямку й обмежень на використання ресурсів [1, с.122]. Поняття стратегії є базовим у теорії стратегічного управління, оскільки, саме вона є об'єднуючим механізмом цілей можливостей (потенціалу) та умов (зовнішнього середовища). Базуючись на цілях бізнесу, вона визначає засоби, за допомогою яких підприємство може перетворити свої стратегічні наміри в ринкові переваги, взаємодіючи з факторами зовнішнього впливу, без цього його ефективна адаптація до стратегічних змін в умовах невизначеності і мінливості середовища неможлива. Стратегія допомагає підприємству вибрати свій раціональний шлях розвитку і створити найважливіші переваги у його функціонуванні: готує його до змін у зовнішньому середовищі; пов'язує його ресурси зі змінами зовнішнього середовища; прояснює проблеми, які виникають; координує роботу різних структурних підрозділів; покращує контроль на підприємстві. Для забезпечення ефективного функціонування підприємства, виникає необхідність наукового обґрунтування стратегій їх розвитку.

Загальний алгоритм методики вироблення стратегії підприємства такий:

1. Здійснюється діагностика і аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

2. Розробляються стратегічні альтернативи на основі конкретного виду моделі. Вибір типу моделі залежить від рівня агрегації і диверсифікації бізнесу підприємства:

а) для агрегованих і диверсифікованих підприємств в процесі стратегічного аналізу (він здійснюється на основі або матричних методів, або методів комплексного стратегічного аналізу) оцінюють привабливість портфелю продукції та визначають можливі альтернативи (варіанти) його зміни (стратегічні альтернативи досягнення бажаних цілей підприємства);

б) для спеціалізованих підприємств або/і на бізнес-рівні підприємств для вироблення стратегічних альтернатив і вибору конкретної стратегії розвитку підприємства (чи бізнесу) використовують формальні методи (модель накопиченого досвіду, метод складання профілю стратегії підприємства, модель життєвого

циклу товару, метод PIMS, модель «продукт-ринок», модель М. Портера).

3. Допрацьовуються і узгоджуються стратегічні альтернативи з цілями підприємства і обирається стратегія його розвитку.

До чинників, що впливають на вибір стратегії, можна віднести наступні:

1) розмір підприємства. У світовій практиці розмір підприємства оцінюється, переважно, за чисельністю працюючих. На Україні використовується наступна градація: мале – до 50 чол., середнє – 50-250 чол., велике – 250 і більше;

2) диверсифікованість підприємства;

3) стан галузі і позиція на ній підприємства. Цей чинник стратегічного вибору може відіграти вирішальну роль при виборі стратегії зростання. Сильні підприємства мають прагнути закріпити свої лідируючі позиції і обирати різні стратегії зростання: якщо галузь занепадає, варто приймати стратегію диференціації; якщо ж галузь розвивається – обирати стратегію концентрованого чи інтегрованого зростання. Слабкі підприємства мають поводитися інакше й обирати стратегії, які сприятимуть посиленню їх позицій на ринку. Якщо ж такі стратегії їм не під силу, дану галузь треба залишати, тобто, обирати стратегію скорочення;

4) привабливість ринку. Також вагомий чинник стратегічного вибору. Жодне підприємство з власної волі не вибере непривабливий, завідомо програваний ринок;

5) стратегії конкурентів. Стратегія, що обирається підприємством, має протистояти стратегії конкурентів. Така вимога ринку. А тому стратегії конкурентів старанно враховуються;

6) конкурентні переваги підприємства також враховуються при стратегічному виборі [2,с.153];

7) цілі і місія підприємства. Вони визначають оригінальність вибраної стратегії. В цілях відображено те, до чого прагне підприємство. І якщо, приміром, цілі не допускають інтенсивного зростання, то така стратегія, зрозуміло, і не буде обрана, незважаючи на всі наявні для цього передумови;

8) потенціал підприємства. На цей чинник просто неможна не зважати. Якщо ресурсам підприємства не під силу якась із привабливих альтернативних стратегій, вона і не обирається;

9) особливості продукції, що випускається і буде випускатись. Характеристики товару, що виробляється підприємством, зрозуміло, враховують при виборі. Одна справа випуск товару повсякденного вжитку і зовсім інша – складної побутової техніки чи електроніки;

10) стадія життєвого циклу товару і підприємства. Без врахування стадії життєвого циклу підприємства і товару обійтись аж ніяк не можна. Скажімо, не можна обрати для стратегічних одиниць бізнесу (СОБ) стратегію зростання, якщо його товар перебуває на стадії спаду;

11) витрати на виробництво та збут. Підприємство з високими витратами на виробництво та реалізацію продукції аж ніяк не може обирати стратегії лідерства за витратами. Тобто, цей чинник слід брати до уваги при виборі стратегії;

12) інтереси вищого керівництва, власників, колективу. Якщо, приміром, вище керівництво чи власники люблять ризик, то, зрозуміло, і обрана стратегія буде містити чималу долю ризику. Або особиста антипатія до конкурента може зіграти вирішальну роль у обранні стратегії поглинання його підприємства, хоч можливо особливої потреби у цьому не було;

13) кваліфікація і якісний склад персоналу. Без кваліфікованого персоналу не можна обирати стратегій, які потребують глибоких знань і творчості;

14) зобов'язання підприємства щодо попередніх стратегій. Такі зобов'язання створюють певну інерційність у розвитку. Тому, вибираючи нову стратегію, слід мати на увазі, що певний час ще діятимуть зобов'язання попередніх років, які дещо стримуватимуть і навіть в якійсь мірі змінюватимуть можливості реалізації нової стратегії;

15) ступінь залежності від зовнішнього середовища. Іноді підприємство так сильно залежить від постачальників чи споживачів його продукції, що не може вибирати стратегію, виходячи лише з бажання якнайшвидше використати власний потенціал. Це слід мати на увазі при виборі альтернатив;

16) фактор часу. Підприємство найбільш успішно може реалізовувати нову стратегію лише в ті моменти і терміни, коли з'являються для цього сприятливі можливості. Їх треба вміти відчувати і врахувати при виборі стратегії [3,с.265];

17) наявність альтернативних варіантів стратегій. Стратегічний вибір проводиться виключно із альтернативних варіантів стратегій підприємства. Якщо їх немає, то зникає сенс вибору. Отже, альтернативність – принциповий підхід у формуванні стратегії. Оскільки середовище підприємства у ринковій економіці багатогранне і надзвичайно динамічне, остільки багатоваріантність вибору стає необхідністю і важливим його чинником;

18) усвідомлення і оцінка виконання поточної стратегії. Без з'ясування поточної стратегії не можна приймати рішення з приводу майбутньої стратегії. Потрібно не лише усвідомити, що за стратегія реалізується в даний час, але і який стан реалізації: що вдалося, що створює труднощі, їх причини, напрямки усунення тощо. Можна застосувати різні схеми з'ясування поточної стратегії. Але найбільш цікавим видається підхід, запропонований А. Томпсоном і Дж. Стріклендом. Вони вважають, що для того, щоб з'ясувати, яка стратегія реалізується зараз, потрібно оцінити п'ять зовнішніх і п'ять внутрішніх її чинників. До зовнішніх чинників вони віднесли: а) розмах діяльності підприємства і ступінь розмаїтості продукції, що виробляється, диверсифікованість підприємства; б) загальний характер і природа недавніх придбань підприємства та продаж нею своєї частини власності; в) структура і спрямованість діяльності підприємства за останній період; г) можливості, на які було зорієнтовано підприємство останнім часом; д) ставлення до зовнішніх загроз. До внутрішніх чинників віднесли: а) стратегічні цілі підприємства; б) критерії розподілу ресурсів і структура капіталовкладень; в) відношення керівництва до фінансового ризику та здійснюваної фінансової політики і практики; г) рівень і ступінь концентрації зусиль в області

НДПКР; д) стратегії окремих функціональних служб (маркетингу, виробництва, фінансів тощо);

19) фінансові ресурси підприємства. Значення цього чинника особливе. Адже будь-яка зміна в діяльності підприємства (вихід на нові ринки, впровадження нового товару тощо), словом, будь-яка стратегія потребує певних фінансових зусиль. На які з них вистачить фінансових ресурсів, а на які ні, потрібно знати і враховувати при виборі стратегії;

20) рівень ризику. Кожне підприємство залежно від сили, можливостей, уподобань керівництва встановляє для себе межу допустимого ризику, яку і бере до уваги при стратегічному виборі.

Зрозуміло, що при виборі стратегії підприємства врахувати в однаковій мірі всі перераховані чинники неможливо, тому необхідно обрати ті, що найбільше впливають на сучасному етапі функціонування підприємства.

Відібрані кращі альтернативні проекти атестують з точки зору відповідності об'єктивним обмеженням, до яких відносяться [4,с.18]:

1) рівень наявних фінансових ресурсів (навіть, якщо обрана стратегія є оптимальною, керівництво повинно зважено підійти до вибору джерела надходження необхідних фінансових коштів. Якщо власних коштів недостатньо, підприємство ризикує, беручи кредити під високі відсотки);

2) рівень прийнятного ризику (більшість підприємств готові ризикувати по мінімуму, що істотно знижує діапазон вибору стратегій);

3) потенційні навички і можливості підприємства (реалізація обраних стратегій вимагає, у більшості випадків, більше навичок і можливостей, чим володіє підприємство. Наприклад, підприємство має гарний виробничий потенціал, але не має досвіду проведення маркетингових досліджень);

4) відносини в межах робочих зв'язків підприємства (дуже часто постачальники або дистриб'ютори не можуть забезпечити прийнятних умов і можливості працювати так, щоб успішно реалізувати обрану стратегію);

5) протидія конкурентів (досить часто обрані стратегії неможливо використати через дію конкурентних сил. Так, наприклад, стратегія передбачає зниження цін для стимулювання попиту. На цю стратегію конкуренти можуть відреагувати «ціновою війною»). Обмеження значно зменшують чисельність альтернативних варіантів стратегії.

Наступним етапом вибору є оцінка альтернативних стратегій, з точки зору, певних критеріїв відбору. Критерії стратегічного вибору – це чітко окреслені, переважно, об'єктивні параметри, яким має відповідати стратегія, що приймається. До критеріїв відбору стратегії можна віднести [5,с.78]:

Ø відповідність стратегії місії і цілям підприємства. Це найголовніший критерій;

Ø відповідність стратегії можливостям і загрозам зовнішнього середовища;

Ø відповідність стратегії внутрішнім можливостям підприємства, його сильним і слабким сторонам;

Ø загальна реалістичність виконання стратегії (чи можна її виконати): наявність необхідних ресурсів; б) сумісність з внутрішньою організацією і культурою; в) допустимість можливих наслідків тощо;

Ø узгодженість стратегії: а) в часі; б) між СОБ; в) між напрямками діяльності, що забезпечує ефект синергізму; г) між видами стратегій: корпоративною, діловою, функціональними, операційними [6,с.151].

Формування стратегічних альтернатив показує, що однієї тієї ж самої мети можна досягти різними способами. Відтак виникають два запитання: 1. Які існують способи досягнення фірмою своєї мети? 2. Який із способів досягнення мети є найкращим? У пошуках відповідей на ці запитання підприємець розробляє кілька варіантів стратегій і вибирає з поміж них найбільш придатний для свого бізнесу. Стратегічні альтернативи (лат. alternare – чергуватися, від alter – один з двох) – комплекс обґрунтованих самостійних стратегій, спрямованих на досягнення стратегічних цілей підприємства на основі використання наявних ресурсів. Таким чином, багатофакторний вплив на вибір стратегії зумовлює необхідність мати декілька стратегічних альтернатив, обираючи з них найпродуктивніший варіант.

Розроблення і аналіз стратегічних альтернатив починають, звичайно, із стратегічної сегментації зовнішнього (конкурентного) середовища, тобто, із визначення СЗГ – сукупності зон бізнесу, яким притаманні однакові важливі елементи. Такими елементами можуть бути одні і ті самі або подібні конкуренти, відносно близькі стратегічні цілі, однакові стратегічне планування, ключові чинники успіху, технологічні можливості. Концепція СЗГ допомагає диверсифікованим компаніям раціоналізувати організацію розрізнених сфер бізнесу та розподіл ресурсів між ними, знизити складність підготовки стратегії корпорації, забезпечення взаємодії сфер їх діяльності в різних галузях.

Отже, при виборі конкурентного статусу підприємство визначає стратегію, враховуючи свої управлінські можливості і ресурси, ухвалює рішення, зосередженість своїх зусиль у певних СЗГ (які з них освоює, а які залишає), аналізує можливості використання синергічного ефекту від взаємопов'язаності зон господарювання, передбачає ризики і ймовірні варіанти протидії їм та уникнення їх, передбачає і готує можливості для використання майбутніх технологічних проривів і потенціалу галузей зростаючого попиту тощо. У пошуках оптимальної стратегії, менеджмент підприємства опиняється перед необхідністю аналізу і надання переваги одному із стратегічних варіантів або їх спорідненій групі. Цьому передують певна дослідна й аналітична робота, яку здійснюють, використовуючи певні моделі і методики. Після розгляду наявних стратегічних альтернатив, керівництво підприємства обирає конкретну стратегію, маючи на меті максимальне підвищення його довгострокової ефективності. Для цього потрібно мати загальноновизнану концепцію підприємства і його майбутнього. Стратегічний вибір повинен ґрунтуватися на концепції розвитку підприємства, а формулювання стратегії має бути чітким, зрозумілим, оскільки обрана стратегія надовго обмежує свободу дій керівництва і обумовлює всі схвалювані ним рішення. Для цього попередньо ретельно досліджують і оцінюють всі альтернативи, взявши до уваги різноманітні чинники (ризики, досвід минулих стратегій, вплив власників акцій, час тощо).

Висновки. Отже, стратегія підприємства складається із запланованих дій і необхідних поправок у разі виникнення непередбачених обставин. Тож підприємство повинно мати добре обґрунтовану стратегію дій, але, водночас, бути готовим адаптуватися до обставин, які можуть виникнути у майбутньому в умовах невизначеності.

Список використаних джерел:

1. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучаний стан та напрямки розвитку : монографія. К. : КНЕУ, 2001. 227 с.
2. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність : монографія. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. 302 с.
3. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств : навч. посіб. К. : Професіонал, 2006. 365 с.
4. Гарафонов О. І. Конкурентна стратегія: сутність та особливості формування на підприємствах легкої промисловості. Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції. 2015. №18 (7). С. 16-20.
5. Піддубний І.О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : навч. посібник. Х. : ВД «ІНЖЕК», 2004. 264 с.
6. Пономаренко В.С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монографія. Х. : Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2003. 328 с.
7. Кашуба Я. М. Вибір методів та підходів стратегічного управління розвитком підприємництва. Економіка та держава. 2011. № 9. С.16-24.
8. Смолін І.В. Стратегічне планування розвитку організації : монографія. К. : Київ. торг.- екон. ун-т. 2004. 344 с.

ПРОЦЕС ЛОГІСТИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ: СУТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ

Татарин І., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Менеджмент»

Наук. кер. - Кифяк В.Ф.

У статті визначено суть, види логістичного сервісу як необхідної умови розширення процесу обслуговування споживачів. Також здійснено аналіз операцій по обслуговуванню споживачів. У статті обґрунтовано етапи логістичного обслуговування та здійснено аналіз критеріїв оцінки їх якості.

In essence, the types of logistics service as a necessary condition for expanding the process of customer service defined in the article. The analysis of customer service operations was also carried out. The stages of logistics service in the article were substantiated and the criteria for assessing their quality were analyzed.

Логістичний підхід до обслуговування споживачів дозволяє розширити межі процесу надання послуг та сприяє насиченню зростаючих потреб споживачів з точки зору задоволення від отриманого блага під час, після його придбання. У зв'язку з цим, обслуговування споживачів має бути направлено на супроводження матеріального потоку по всьому логістичному ланцюгу. Тому дослідження процесу логістичного обслуговування споживачів є досить актуальною темою в умовах зростання конкуренції за споживача та зростання суспільних потреб.

Проблему організації, вдосконалення та логістичне обслуговування споживачів досліджували у своїх працях: Ельдештейн Ю.М. [1], Овчаренко А.Г. [2], Дибська В.В. [4], Іванова А.В. [4] та інші.

Основною метою є дослідження процесів логістичного обслуговування споживачів, його теоретичних засад та особливостей. Завданнями виступають:

- визначення суті, видів логістичного сервісу;
- аналіз операцій по обслуговуванню споживачів;
- обґрунтування етапів логістичного обслуговування споживачів;
- аналіз критеріїв оцінки якості логістичного обслуговування споживачів.

Об'єктом дослідження виступає процес обслуговування споживачів, із застосуванням інструментів логістики. Предметом є комплекс послуг логістичного сервісу, які надають можливість побудувати поетапну процедуру обслуговування споживачів.

Логістичний сервіс нерозривно пов'язаний з процесом розподілу і представляє собою комплекс послуг, що надаються в процесі постачання товарів споживачеві. Об'єктом логістичного сервісу є підприємства виробничої та невиробничої сфери, населення. Логістичний сервіс здійснюється або самим постачальником, або експедиторською фірмою, що спеціалізується в області післяпродажного обслуговування.

Ельдештейн Ю.М. зазначає, що всі роботи в області логістичного сервісу можна розділити на три основні групи:

- передпродажні, тобто роботи по визначенню політики підприємства в сфері надання послуг і формування системи логістичного обслуговування;
- роботи з надання логістичних послуг, що здійснюються в процесі продажу товарів, наприклад надання інформації про проходження вантажів; підбір асортименту, упаковка, формування вантажів одиниць і т.п. ;
- післяпродажний логістичний сервіс, що включає в себе гарантійне обслуговування, зобов'язання по розгляду претензій покупців, обмін і т.п [1].

Зокрема Овчаренко А.Г. визначила такий уніфікований набір операцій [2, с.109]:

- прийом заявок від зовнішніх і внутрішніх споживачів;
- узгодження термінів постачання та відвантаження продукції з постачальниками й одержувачами;
- планування доставки продукції;

- прийом і зберігання продукції на складі підприємства;
- контроль процесу оприбуткування продукції, що надходить на склад підприємства;
- відвантаження продукції зі складу підприємства;
- контроль процесу відвантаження продукції споживачам;
- інформування одержувачів про прогнозований час прибуття транспортних засобів;
- проставлення необхідних відміток у накладних, за якими здійснюється доставка продукції;
- облік продукції, що підлягає поверненню торговими підприємствами;
- контроль процесу повернення продукції на склад підприємства;
- аналіз інформації по транспортних підприємствах;
- укладання договорів з транспортними підприємствами;
- розрахунок оптимального маршруту доставки продукції;
- розроблення маршруту слідування транспортних засобів;
- розрахунок транспортних витрат;
- контроль маршруту руху транспортних засобів.

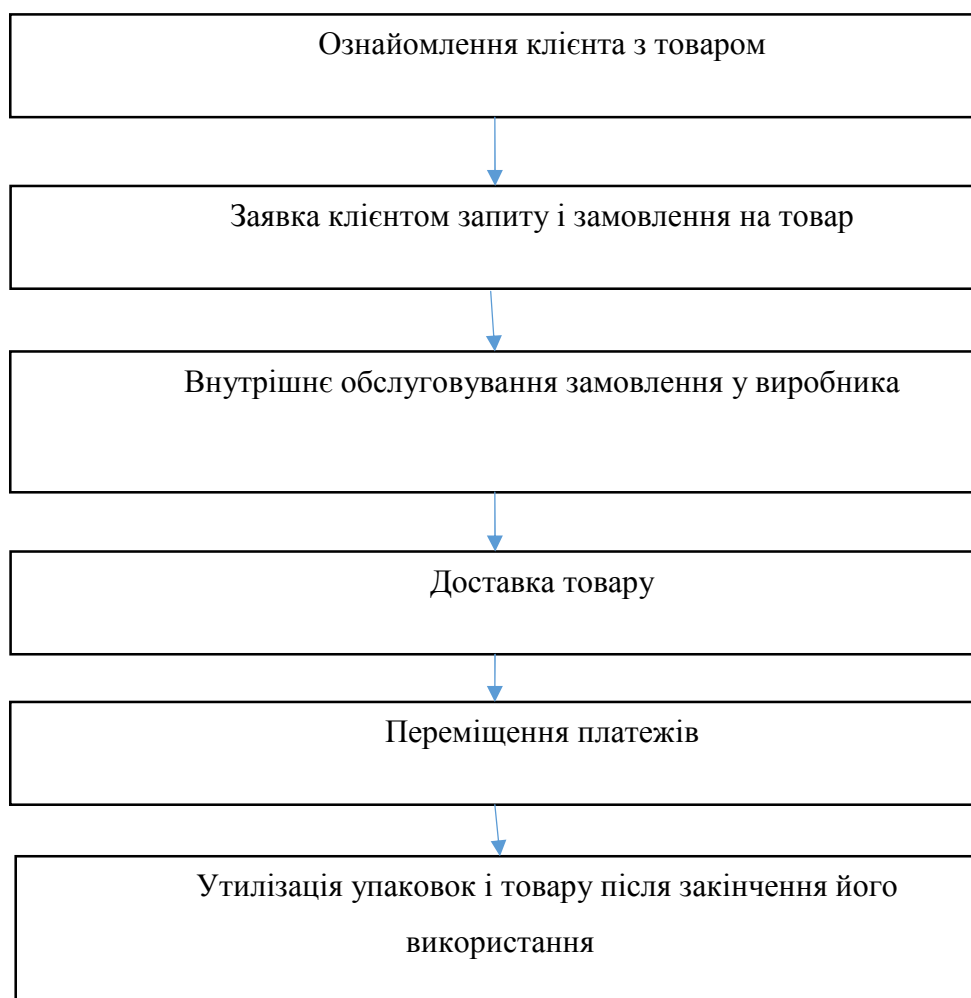


Рис. 1. Етапи логістичного обслуговування споживачів*

Джерело: розроблено автором на основі [3]

З рис. 1 можна визначити, що кожен етап є послідовним і логічним: ознайомлення клієнта з товаром та надання консультацій, виявлення бажання клієнта замовити товар, пакування та внутрішнє обслуговування замовлення, доставка товару до місця експлуатації, розрахунок за отриману товар та послугу, утилізація упаковок і товару після закінчення його використання.

Формування політики компанії в обслуговуванні споживачів, з одного боку, розробляється відділом маркетингу на підставі запитів споживачів при аналітичній підтримки логістичної службою компанії. З іншого боку, даний компонент сервісу пред'являє ряд вимог до логістичної системи підприємства, формуючи імідж компанії здатної виконувати зроблені заяви [4]. Тому участь повинні брати працівники, які компетентні у процесі та зможуть вдосконалити його складові.

Для оцінки якості логістичного обслуговування застосовують такі критерії [5]:

- надійність постачання;
- повний час від отримання замовлення до поставки партії товарів;
- гнучкість постачання;
- наявність запасів на складі постачальника;

- можливість надання кредитів, а також ряд інших.

Для аналізу ефективності логістичного процесу слід керуватись об'єктивною оцінкою як споживачів, так і обслуговуючого персоналу. Тому доцільно відібрати експертів та методом оцінки проводити періодичний аналіз логістичного обслуговування споживачів.

Отже, обслуговування споживачів представляє собою комплекс послуг, що надаються, починаючи від бажання споживача придбати товар і до постачання. Процес є складним та суперечливим, тому повинен бути адаптованим до ринкових умов та потреб підприємства та мати специфіку відносно продукту. Але, в загальному, логістичне обслуговування споживачів включає процеси: ознайомлення клієнта з товаром та надання консультацій, виявлення бажання клієнта замовити товар, пакування та внутрішнє обслуговування замовлення, доставка товару до місця експлуатації, розрахунок за отриману товар та послугу, утилізація упаковок і товару після закінчення його використання. Та потребує періодичної оцінки, згідно визначених критеріїв. Але періодичність та встановлення критеріїв потребує подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Ельдештейн Ю.М. Логистика [Электронный ресурс] / Ю.М. Ельдештейн // Электронный учебно-методический комплекс. – Рнжим доступу: http://www.kgau.ru/distance/fub_03/eldeshtein/logistika/02_07.html
2. Овчаренко А.Г. Процес логістичного обслуговування споживачів Економіка транспортного комплексу. – 2019. - №33. – С.106-108.
3. Основні етапи логістичного обслуговування клієнтів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://helpiks.org/5-1380.html>
4. Дыбская В.В. Формирование системы логистического сервиса и управление качеством сервиса в сети распределения [Электронный ресурс] / В.В. Дыбская, А.В. Иванова // Логистика и управление цепями поставок – 2012. - №4(51). – Режим доступу: <http://www.lscm.ru/index.php/ru/po-godam/item/1109>
5. Критерии качества логистического обслуживания. Совершенствование товаропроводящих торговых систем на базе концепции логистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступу: https://logistics.ru/21/5/5/i8_460.htm

АУТСОРСИНГ ЯК СУЧАСНИЙ МЕТОД ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНОЮ СИСТЕМОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Тодорюк В., 2 курс (ОС «магістр»), ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ

Спеціальність «Менеджмент організацій»

Наук. кер. – Р.М. Гишук

У статті розглядаються питання аутсорсингу як сучасного методу підвищення ефективності управління логістичною системою підприємства. У цьому контексті основним чинником управління кожним підприємством є налагодження системи поставок готової продукції оптовим і роздрібним покупцям через послуги спеціалізованих оптово-складських і транспортних компаній.

The article views the issues of outsourcing as a modern method of improving the efficiency of logistics system management. In this context, the main factor in managing each firm is a system of deliveries of goods to wholesale and retail customers through the services of specialized warehouse and transport companies.

Інноваційна модель розвитку компаній зумовила перехід від ринку виробника, на якому пріоритетом діяльності були висока ефективність і гнучкість виробничо-економічних систем, до ринку споживача. Для успішної роботи на ньому вітчизняні підприємства змушені переорієнтувати принципи ведення бізнесу відповідно до потреб клієнтів, що передбачає необхідність своєчасного виявлення запитів, швидкої реакції на їх зміни, індивідуалізації замовлень клієнтів, концентрації ресурсів і зусиль компанії для виконання замовлень. Застосування логістичного підходу в конкурентній боротьбі розглядається як ефективний інструмент вдосконалення організації діяльності за рахунок функції інтеграції поточкових процесів і застосування комплексного підходу до управління. Розвиток логістичної концепції сприяє спеціалізації підприємств, виділенню ключових компетенцій, скорочення бізнес-процесів, які не приносять додаткової вартості, з подальшим їх аутсорсингом підприємствам-партнерам, зростанням коопераційних зв'язків і сфер взаємодії бізнесу.

Питання удосконалення системи управління логістичною діяльністю підприємства порушені в наукових роботах З. М. Андрушкевич, А. В. Антонюк, Н. І. Бойко, Н. С. Бурмістрова, Д. А. Іванова, Є. Крикавського, Ю. В. Волинчука та ін. [1-7]. Предметом статті є аутсорсинг як сучасний метод підвищення ефективності управління логістичною системою підприємства. Об'єктом дослідження обрано явище аутсорсингу в системі управління логістичною діяльністю підприємства.

Для того, щоб вести ефективну господарську діяльність підприємствам потрібно концентрувати свою увагу на головному виді діяльності, не розпорошуючи ресурси на виконання другорядних робіт. Проте далеко не всі підприємства мають можливість відмовитися від виконання тих чи інших робіт. Якщо для вивільнення ресурсів на виробництві можна припинити випуск неприбуткової продукції, то торгові підприємства не мають такої можливості, оскільки процес реалізації продукції обов'язково включає продаж, доставку, пакування, маркування тощо.

Ще Адам Сміт висловив важливу і принципову для системи капіталізму ідею, що зростання економічного добробуту нації залежить від спеціалізації і поділу праці. Нехай кожен займається лише тим, що у нього виходить найкраще. Нехай мисливець полює, а рибалка – рибалить. Перший настріляє багато дичини, а рибалка наловить багато риби. Потім вони просто обмінюються своїми продуктами, і будуть обоє задоволені. Однак якщо і мисливець, і рибалка обидва будуть займатися і полюванням, і риболовлю, намагаючись забезпечити самих себе і рибою, і дичиною, то постраждають обидва. Мисливцю не вдасться рибалити, відволікаючись від полювання, а рибалці не вдасться бродити лісом з рушницею, відволікаючись від риболовлі. Жодне роздрібне торгове підприємство не може займатись тільки продажем

Економіка, організація і управління підприємствами, галузями, комплексами

товарів, забувши про необхідність виконання робіт з управління матеріальними потоками. Проте, враховуючи досвід інших торгових організацій, можна забезпечити передачу певних логістичних функцій підприємству-підряднику і вивільнити власний персонал та ресурси.

В основі аутсорсингу лежить ідея спеціалізації і поділу праці. Однак в сучасних умовах поняття аутсорсинг означає щось більше, ніж просто закупівля товарно-матеріальних цінностей. По-перше, аутсорсинг все частіше стосується ще й для різних послуг. Наприклад, при налагодженні системи поставок готової продукції оптовим і роздрібним покупцям багато компаній користуються послугами спеціалізованих оптово-складських і транспортних компаній. І від того, наскільки якісними будуть ці послуги, бізнес залежить в такій же мірі, як і від якості закуповуваних сировини і матеріалу. Однак поняття «аутсорсинг» ще ширше. Наприклад, виробнича компанія може взагалі відмовитися від ідеї самостійного планування та організації системи збуту і передати цю функцію посередницькій організації, яка сама спроектує систему логістики відповідно до потреб компанії, визначить канали збуту, вибере транспортних і складських посередників і мінімізує витрати.

На Заході такого посередника називають логістичним провайдером, або 3PL provider (third party logistics provider), тобто логістичний провайдер, який є «третьою стороною» у відносинах між постачальником і покупцем. Основою бізнесу логістичного провайдера є комплексне управління і оптимізація матеріальних потоків від виробника до споживача в інтересах обох сторін. Наявність 3PL provider's на Заході дозволяє компаніям повністю передати функцію логістики сторонній організації. Це дозволяє їй вивільнити фінансові та управлінські ресурси і зосередити їх на ключових функціях компанії, які забезпечують їй основні конкурентні переваги і є запорукою подальшого зростання і процвітання.

Передача функції логістики 3PL provider – це лише один з варіантів стратегічного партнерства, які мають місце в сучасній економіці. Існують й інші види такого роду партнерських відносин. Всі ці стратегічні партнерства і союзи дозволяють знизити витрати в системі логістики та досягти суттєвого зростання ефективності функціонування логістичного ланцюга. «Логістична ланцюг» - система компаній і фірм, які взаємопов'язані між собою в процесі управління матеріальним потоком, починаючи з видобутку або виготовлення вихідної сировини і закінчуючи поставкою споживачеві готового виробу (табл. 1).

Таблиця 1

Найбільш поширені види стратегічних альянсів

Компанія – 3PL провайдер	Стратегічне партнерство або союз з логістичним провайдером, який на замовлення клієнта організовує управління матеріальними потоками на певній ділянці логістичного ланцюга.
Компанія – стратегічний постачальник.	Стратегічне партнерство з одним або декількома постачальниками сировини, матеріалів, комплектуючих виробів (налагодження постачання матеріалів за принципом «Just in time»).
Компанія – роздрібний продавець	Стратегічне партнерство з роздрібними торговими посередниками, яке полягає в оперативному відстеженні роздрібних продажів продукції компанії і швидкому заповненні матеріальних запасів, які підтримуються на мінімальному рівні.
Компанія-дистриб'ютор	Стратегічне партнерство з дистриб'юторськими компаніями, які дозволяє врегулювати розбіжності і конфлікти, визначити правила гри і знизити рівень конкуренції між дистриб'юторами

Європейська логістична наука і практика визначає такий ланцюг як «ланцюг поставок» (Supply Chain), а управління ними розглядається в рамках концепції, яка отримала назва Supply Chain Management (SCM), тобто управління ланцюгами поставок.

Компанія, яка стоїть перед необхідністю реалізації функції логістики, не обов'язково повинна вдаватися до аутсорсингу в формі стратегічного партнерства. В принципі, у неї завжди є вибір з чотирьох наступних альтернатив, основні з яких представлені в табл. 2. Порівнюючи ці альтернативи, можна сказати, що стратегічні партнерства і союзи представляють собою найбільш розвинену й ефективну форму аутсорсингу. З розвитком практики стратегічних партнерств в основному і пов'язана популярність моделі аутсорсингу, яка раніше існувала досить рідко через великі технічні труднощі. Поява інформаційних систем зробила такий вид партнерства набагато більш поширеним явищем.

Таблиця 2

Альтернативи фірми при прийнятті рішення про організацію функції логістики

Створення системи логістики власними силами	Цей шлях найкращий для підприємств, в яких логістика є ключовою компетенцією. У цьому випадку компанія опирається на внутрішні ресурси і знання
Придбання системи логістики в іншій компанії.	Якщо підприємству не вистачає внутрішніх ресурсів для створення системи логістики «з нуля», то вона може придбати вже готовий бізнес. При цьому виникає можливість конфлікту двох управлінських культур. Крім того, до моменту угоди з даною системою логістики могли бути ознайомлені конкуренти покупця, що негативно вплине на її подальшу діяльність
Користування послугами розрізнених постачальників	Найчастіше саме так і здійснюється функція логістики на багатьох підприємствах. Компанія замовляє послуги транспортних, оптово-складських та інших компаній, які здійснюють перевезення, зберігання, митним оформленням та іншими окремими операціями. Проте безпосереднє управління логістичною системою веде сама компанія. Ця система цілком виправдовує себе при невеликих обсягах поставок. Проте ефективність є невисока, оскільки постачальники одиничних послуг часто діють розрізнено, що не дає можливості досягти інтегрального ефекту.
Стратегічні партнерства і союзи	Встановлення партнерських відносин в аутсорсингу дає можливість досягти ефекту інтеграції, який береться при користуванні послугами розрізнених постачальників. Як правило, партнерські відносини будуються на довгостроковій основі і спочатку вимагають значних зусиль від обох партнерів для налагодження тісної взаємодії. Однак згодом вигоди від такого партнерства цілком виправдовують затрачені зусилля.

На даний час в Україні не існує чіткого опису способу вибору аутсорсингової компанії. Узагальнюючи практичний досвід компаній, що використовують аутсорсинг, можна визначити п'ять основних етапів при виборі постачальника аутсорсингових послуг (рис. 1).

Отже, торговельні підприємства стикаються з рядом таких проблем, як нераціональність взаємодії з постачальниками і посередницькими структурами, низький рівень використання систем електронних комунікацій, низький рівень механізації, автоматизації і техніко-технологічного розвитку

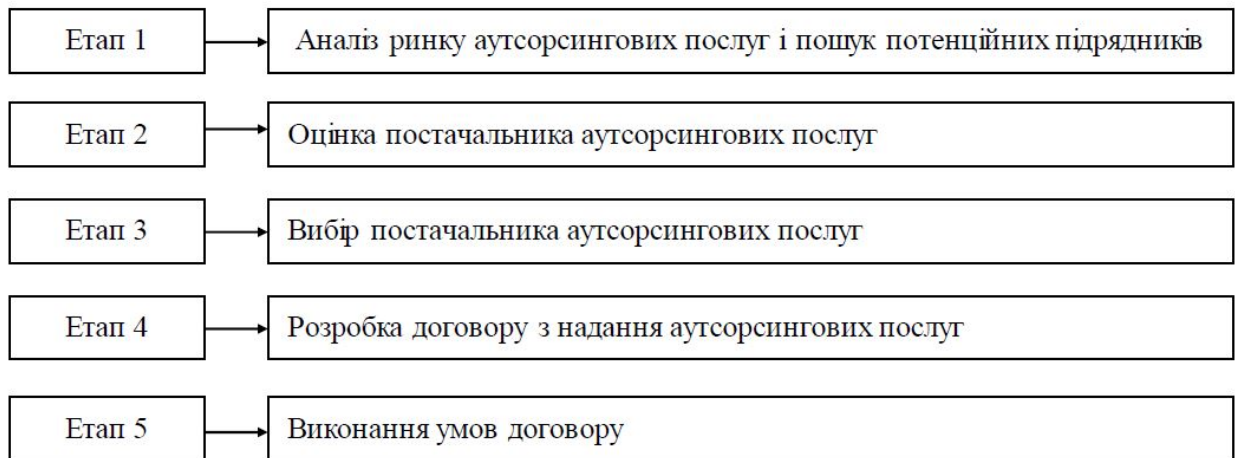


Рис. 1. Схема вибору постачальника аутсорсингових послуг

складського господарства, збільшення витрат на виконання логістичних функцій. Використовуючи систему логістичного аутсорсингу торговельне підприємство досягне підвищення якості виконання логістичних операцій за рахунок професіоналізму логістичних компаній. А концентрація матеріальних, інформаційних і грошових потоків підприємства на пріоритетних напрямках принесе додаткові доходи, які перевищать витрати на створення організаційного механізму аутсорсингу.

Список використаних джерел:

1. Андрушкевич З.М. Маркетинг-логістичний аутсорсинг торговельного підприємства / З.М. Андрушкевич // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 5. – Т. 3. – С. 14-17
2. Антонюк А.В. Доцільність переходу українських підприємств на аутсорсинг логістичних послуг в умовах нестабільного середовища [Електронний ресурс] / А.В. Антонюк, М.А. Бернага, Т.В. Ободзинська. – URL : <<http://probleconomy.kpi.ua/ru/node/156>>
3. Бойко Н.І. Логістичний менеджмент торговельного підприємства (на прикладі мережі супермаркетів «Сільпо») [Електронний ресурс] / Н.І. Бойко. – URL : <<http://vlp.com.ua/node/1806>>
4. Бурмистрова Н.С. Управление логистическим сервисом / Н.С. Бурмистрова // Логистика и управление цепями поставок. – 2015. – № 5. – С. 21-31.
5. Волинчук Ю.В. Логістичне управління процесом постачання на підприємствах / Ю.В. Волинчук, І.О. Куделя // Економічні науки. – Серія «Регіональна економіка». Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. Випуск 10 (39). – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2017. – С. 32-38.
6. Иванов Д. А. Управление цепями поставок / Иванов Д. А. – СПб. : Издательство СПбГПУ, 2009. – 660 с.
7. Крикавський Є. Логістичне управління: підручник / Є. Крикавський. – Львів: Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 684 с.

ІННОВАЦІЙНІ МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Топор К., 2 курс (ОС «бакалавр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Менеджмент», спеціалізація «Менеджер митної справи»

Наук. кер. – Лошенко І. Р.

В статті розглянуто основні сучасні маркетингові технології, які сприяють налагодженню зв'язку між споживачами і підприємствами. Обґрунтовано необхідність широкого використання інноваційних маркетингових технологій.

In the article deals with the basic modern marketing technologies that help establish communication between consumers and businesses. The necessity of widespread use of innovative marketing technologies is substantiated.

Актуальність обраної теми полягає в тому, що в сучасних умовах інноваційні маркетингові технології стають одним з головних факторів розвитку підприємств. Інноваційні маркетингові технології стають все більш необхідними, по-перше, для виявлення нових потреб і запитів споживачів; по-друге, для розроблення і ведення на ринок найрізноманітніших асортиментів продукції; і, по-третє, для залучення більш широкого масштабу споживачів, шляхом пропонування їм нової цінності.

Метою статті є дослідження та практичне застосування інноваційних маркетингових технологій у сфері комунікацій підприємства.

Об'єктом дослідження є процес формування та управління інноваційними маркетинговими технологіями на підприємстві.

Предметом дослідження є основні новітні маркетингові технології.

До науковців, які займалися питанням розробки інноваційних технологій в системі маркетингових комунікацій відносять таких вітчизняних вчених: Балабанова Л.В., Білоцерківська Н.В., Ермошенко М.М.,

Ерохіна С. А., Лук'янець Т.І., Примак Т. О., Романова А.А., Чухрай Н.І. та інші. Серед зарубіжних слід виділити таких науковців, як: Коніна Н.Ю, Котлера Ф., Кравенса Д., Портера М. та інших.

В умовах глобального ринку для ефективного просування товарів та утримання лідерських позицій на ринку підприємства використовують нові ідеї та технології маркетингу. Для цього необхідно проводити ретельне дослідження попиту споживачів на товари та послуги, формувати чітке уявлення про їх уподобання та знаходити фактори ефективного маркетингового впливу як на виробників, торговельні підприємства, так і на споживачів. При цьому уже не достатньо лише розробити новий товар, а потрібно створити нову цінність для споживача та переконати його в якості даного товару і здатності задовольняти певну потребу.

Відповідно, служба маркетингу повинна займатися аналізом ринкових загроз і можливостей інноваційного розвитку, вибором їх оптимальних варіантів, які відповідають потенціалу конкретного підприємства, зовнішнім умовам його функціонування та вимогам цільових ринків, зокрема їх окремих сегментів чи ніш. Відтак, маркетингова діяльність потребує взаємоузгодженого виконання робіт всіма структурними підрозділами підприємства зі створення і реалізації інновацій, а також їх маркетингового супроводу [1, с. 15].

Сьогодні у діяльності підприємств значно знижується ефективність концепції маркетингу, сутністю якої виступає орієнтація на споживачів. Необхідність «перезавантаження» даної концепції викликана як внутрішніми, так зовнішніми чинниками. До зовнішніх чинників можна віднести те, що по-перше, ринок перенасичений диференційованими товарними пропозиціями. В епоху масового споживання базові потреби споживачів задоволені, а тому маркетинг, що ґрунтувався на вивченні потреб споживачів стає неефективним: 90% товарів-новинок провалюються на ринку, так і не знаходячи споживачів. Виграє той, хто створює таку маркетингову пропозицію, яка формує нові потреби і веде до підвищення якості та життєдіяльності товарів. По-друге, значно актуалізуються проблеми, які пов'язані з екологічними проблемами, використанням і збереженням сировини та матеріалів, створення комфортних робочих місць і запровадження нових соціально-економічних програм.

Кожне торговельне підприємство намагається розробити та впровадити маркетингові інновації у процеси продажу та просування товарів задля підвищення конкурентоспроможності та підтримки високих темпів свого розвитку на ринку. У свою чергу, маркетингові інновації спрямовані на повне та різнобічне задоволення потреб споживачів, відкриття нових ринків збуту з метою не тільки підвищення обсягів продажів товарів, але й для залучення нових споживачів, зміни технології виробництва тощо.

У науковій літературі інноваційний маркетинг трактується як діяльність на ринку нововведень, яка спрямована на формування або виявлення попиту з метою максимального задоволення запитів і потреб та ґрунтується на використанні нових ідей щодо товарів, послуг і технологій, які найбільше сприяють досягненню цілей організації та окремих виконавців [2, с. 56]. Діяльність інноваційного маркетингу поширюється не тільки на просування на ринок нових товарів чи послуг, але і на ринок нових технологій (продаж ліцензій на винаходи та ноу-хау, закладені в новий товар або в технологічний процес, а також в обладнання для його виготовлення чи реалізації). Нові технології (окрім ліцензій) можуть продаватися в формі: командировання на платній основі працівників носіїв відповідного ноу-хау; виконання замовлень на підрядні наукові розробки (дослідно-конструкторські і проектно-технологічні); надання інжинірингово-консультаційних послуг; продажу освітніх послуг, що мають на меті навчання персоналу замовника знанням і навичкам, які втілюються в нові технології тощо.

Концепція інноваційного маркетингу також передбачає створення та розповсюдження інновацій (продуктів, послуг, технологій) та використання інноваційних підходів у діяльності підприємств з метою досягнення лідерства та урахуванням як потреб і запитів споживачів, так і власних потреб підприємства.

Окрім традиційних рекламних методів впливу на кінцевого споживача нині широко застосовуються також методи з використанням інноваційних технологій, які отримали позитивне схвалення цільової аудиторії споживачів. Так, інноваційна реклама будується на використанні в промо-акціях конкретного технічного забезпечення, новітніх комп'ютерних технологій і нестандартних способів подачі інформації.

Зважаючи на різноманіття інноваційних технологій, для їх просування на ринок кожне підприємство розробляє свою маркетингову стратегію інноваційного розвитку. Кожен товар потребує своєї програми маркетингових заходів, яка відображає специфіку товару. Маркетологи, що її розробляють, повинні мати комплекс знань і умінь у галузі створення цінності для споживачів за рахунок надання їм нових товарів чи послуг вищої, аніж у традиційних товарів якості, розроблення (використання) новітніх інструментів і методів просування і збуту товарів, комерціалізації інновацій, тощо. Разом з тим вони повинні вміти будувати і підтримувати довгострокові взаємовигідні відносини зі споживачами.

Істотної перспективи має технологія Х3 Dvideo, суть якої – відеореклама в місцях масового скупчення споживачів. Увагу споживача приваблює тривимірне зображення, що містить рекламну інформацію. Не позбавлений уваги і ще один нестандартний підхід у інформуванні споживача – технологія інтерактивної взаємодії Just Touch – завдяки великому сенсорному табло та легкому дотику, споживач може керувати функціями меню, та сам знайти потрібну йому інформацію щодо асортименту та наявності товару. Ще однією стала технологія Ground FX, яка дозволяє споживачеві не тільки спостерігати за рекламним сюжетом, але й брати в ньому участь. Новинкою є також японська технологія Free Format Projection, яка проектує на будь-яку поверхню зображення персонажів чи об'єктів у натуральну величину, що створює відчуття їх присутності.

За рахунок нестандартного підходу і своєї новизни рекламні технології приваблюють споживачів. А це дозволяє підтримувати конкурентоздатність, розширити ринки збуту, сприяє прискоренню обіговості коштів. Недоліком є те, що дані технології дорого вартісні, а тому їх можуть дозволити собі товаровиробники з США, Японії, Китаю та країн ЄС. Зокрема, використовуються вони такими відомими компаніями, як American Airlines Center, Interactive Media Group, Viacom. В Україні дані технології

зустрічаються вкрай рідко. Найбільш застосовуваною стала технологія Just Touch (в супермаркетах, магазинах комп'ютерної техніки та мобільного зв'язку).

Яскравим прикладом стала технологія нейромаркетинга, яка отримала назву ZMET (Zaltman Metaphor Elicitation Technique). Вона полягає в тому, що для дослідження підсвідомості споживача застосовують набори картинок. Зображення викликають у споживачів позитивні емоції і запускають приховані образи-метафори, що стимулюють покупку. На їх основі розробляють графічні колажі, які згодом закладають в основу рекламних роликів. Маркетингова технологія ZMET популярна у замовників, її використовують багато великих ТНК, в тому числі «Coca-Cola», «Procter&Gamble», «GeneralMotors», «EastmanKodak», «GeneralMills» і «Nestle». Нейромаркетинг надає підприємствам нові механізми вибудовування максимально ефективної політики просування, зокрема рекламної кампанії з урахуванням психологічних (і навіть фізіологічних) особливостей споживачів. Водночас вона дозволяє підштовхнути споживачів до позитивного рішення, використовуючи індивідуальний підхід.

Важливим завданням для підприємств є робота з раціоналізації використання часу покупця. Цікавим рішенням стало використання так званих «віртуальних примірочних» – технології, що дозволяє відсканувати зовнішність покупця і відобразити в спеціальному дзеркалі всі моделі, представлені в підприємстві так, якщо б вони були на ньому надіті. При цьому враховуються як особливості фігури, так і склад тканини, у зв'язку з чим виходить реалістичний образ. Позбавлення необхідності переодягатися збільшує час і сили на вибір товарів та сприяє підвищенню кількості покупок на підприємстві.

Серед інноваційних технологій також можна відзначити використання «віртуального промоутера» – покупця, який відображається на спеціальній поверхні через проектор. Програма має декілька режимів презентації товару, які включаються, коли поряд з'являється покупець. Подібні «продавці» приваблюють покупця своєю незвичністю і новизною та цілком можуть брати на себе певну частину завдань реального торговельного представника [3, с. 85].

Популярним стало використання аукціонної системи цін, за якої передбачається, що в підприємстві встановлюється не тільки початкова продажна ціна на товар, а вказується також конкретні дати і розміри її зниження. Покупець може вибирати чи купити йому товар за сьогоднішньою ціною чи почекати її зниження. При цьому чим більше він буде очікувати, ризик, що інші споживачі куплять товар раніше, зростає.

Цікавим рішенням є «віртуальні прилавки» – відображенні на стіні або спеціальній поверхні 2D чи навіть 3D-товари, які покупець може розглянути і придбати або в підприємстві, або, відсканувавши коди, отримати їх додому.

Новою є технологія сенсорного (чуттєвого) маркетингу – маркетинг відчуттів. У відповідності з теорією сенсорного маркетингу товари (бренди) повинні пахнути, звучати, мати власний унікальний смак і давати тактильні відчуття. Найбільш поширеним її різновидом є чуттєвий маркетинг (аромамаркетинг) – це ароматизація повітря для стимулювання продажів і сприятливого впливу на покупця. Маркетингові дослідження показують: наявність приємних ароматів змушує покупців проводити в підприємствах на 15–20% довше часу, ніж зазвичай, що позитивно позначається на рівні продажів (наприклад, в підприємствах одягу «Hugo Boss» пахне квітами, найчастіше – ліліями. У підприємствах, що торгують виробами зі шкіри та шкірозамінника, часто розпорошують ароматизатор з запахом натуральної шкіри (важається, що це покращує уявлення про якість товару).

Набуває популярності технологія мобільного, вірусного, партизанського (провокаційного) або побут-маркетингу і блог-маркетингу, які пов'язані насамперед з реалізацією інтернет-маркетингу (цифрового маркетингу).

Мобільний маркетинг передбачає використання прийомів Інтернет-маркетингу з допомогою мобільного телефону. SMS-реклама – один з найбільш поширених способів візуальної комунікації за допомогою мобільного телефону. MMS-реклама – візуальне медіа (банери, міні-ролики), яке може використовуватися у всіх видах рекламних кампаній і краще сприймається абонентами. SMS/MMS – реклама забезпечує персоналізовану доставку інформації і має мінімальний відсоток ухилення – абонент, як правило, обов'язково читає рекламне повідомлення. SMS / MMS-маркетинг включає в себе як прості рекламні розсилки, так і різні акції – конкурси, вікторини, розіграші призів, опитування, голосування.

Вірусний маркетинг використовує звичку споживачів ділитися інформацією з оточуючими. Суть його полягає в тому, що користувачі транслюють повідомлення, які містять потрібну інформацію, добровільно – за рахунок того, що вона їм цікава. Просування за допомогою вірусного контенту може приймати різноманітні форми: відео, фото, флеш-ігри, навіть просто текст (наприклад анекдоти). Вірусний маркетинг є технологією, при якій товар, послуга або їх реклама так впливають на споживача, що він «заражається» ідеєю поширення певного контенту і сам стає активним ретранслятором. Вірусний маркетинг передбачає ситуацію, коли споживач не шукає товар спеціально, а вплутується в певну гру або конкурс і за допомогою цього спілкується з брендом. Майже кожен третій, хто отримав цікаве повідомлення, пересилає його своєму знайомому. Серед найбільш відомих корпорацій, які використовують вірусний маркетинг: «IBM», «Microsoft», «Volvo», «Mercedes», «Adobe», «AmericanExpress», «Procter&Gamble», «Nissan».

Інноваційні маркетингові (рекламні) технології вірусного характеру називають партизанським (провокаційною) маркетингом. Він використовує всі види комерційних інформаційних технологій (форуми, чати і блоги), співтовариство справжніх партизан-моберів, що дали початок новій рекламній пропозиції: провокаційні ігри, збирають в реальному середовищі натовп глядачів (від англ. flash-mob – «миттєвий натовп»), а також впровадження в життя ігрових сценаріїв для бренду – «лайфплейсмент» (lifeplacement).

Недавно з'явилась принципово нова маркетингова технологія – краудсорсинг, яка дозволяє значно економити затрати на виробництво продукту і одночасно його рекламувати. Основна ідея краудсорсингу полягає в тому, що певну роботу виконують не професіонали, а любителі, тобто «натовп»,

причому безкоштовно, на підставі публічної оферти, без урахування укладення трудового договору, на добровільній основі. Такі споживачі витрачають свій вільний час на вирішення завдань, які вони вважають важливими або які їм просто подобаються. Відтак, краудсорсинг – це використання потенціалу великої кількості споживачів для вирішення різних завдань найчастіше через соціальні мережі.

За допомогою краудсорсингу можна отримати не тільки зворотній зв'язок зі споживачами, але і використовувати їх бачення і уявлення про новий продукт, в результаті чого скоригувати свою рекламну стратегію. За допомогою краудсорсингу можна знизити витрати підприємства, наприклад, на маркетинг і рекламу.

Buzz-маркетинг або маркетинг шумом використовує донесення інформації за допомогою спеціально штучно створених і поширених чуток. Для перетворення чуток в реальний інструмент партизанського маркетингу, потрібно створити велике співтовариство зацікавлених споживачів (наприклад, найняти на цю роботу агентів) і стимулювати їх поширювати ці чуток.

Маркетинг у соціальних мережах «Social media marketing», SMM – просування чого-небудь в соціальних медіа (блоги, форуми, мережеві спільноти). Рекламу в соціальних мережах «Social Ads» використовують для розміщення інформації профілю користувача.

Блоги (відкриті щоденники) – ефективна форма безкоштовної реклами, якої так потребують споживачі. Вони легко відстежуються, дають можливість генерувати і вимірювати ділову активність, дозволяють створювати хороші відносини і в підсумку перетворюють клієнтів у прихильників підприємства. Цінність отримання зворотного зв'язку безпосередньо від клієнтів очевидна, а блоги забезпечують її в глобальному масштабі. Його можна використовувати і всередині підприємства, щоб допомагати співробітникам генерувати і застосовувати нові ідеї, залучати їх до нових проєктів і наділяти повноваженнями, вдосконалювати свої комунікативні здібності. Блогінг робить більш доступними такі складні інструменти маркетингу як дослідження ринку і тестування товарів, допомагає підприємству зростати, правильно реагувати на негативні події і т. п.

Для досягнення успіху маркетингологи повинні володіти певними знаннями і вміти обґрунтовано оцінити ефективність інноваційних технологій у діяльності підприємств. В даний час інформаційний потік управляє рухом товарів і коштів, формує нові кількісні характеристики нової інноваційної економіки, що забезпечує якісні зміни в маркетингу, пов'язані з розвитком інновацій.

Висновки досліджень. Таким чином, інноваційні технології в маркетингу формують процеси, пов'язані з нестандартними підходами до діяльності підприємств на ринку, що надають суттєвий вплив на споживче сприйняття товару і поведінку. При правильному використанні інноваційних маркетингових технологій підприємства отримують значну конкурентну перевагу, що надає можливість прогнозувати поведінку споживачів, партнерів і конкурентів, а також чинити на них вплив, який позитивно вплине на прийняття рішення споживачем про купівлю товару

Список використаних джерел:

1. Ілляшенко С.М. Обґрунтування раціонального вибору інноваційного процесу в організації / С.М. Ілляшенко // Маркетинг та управління інноваціями, 2015. - № 2. - 234 с.
2. Чухрай Н.І. Економіка інноваційного підприємства: навчальний посібник / Н.І. Чухрай, Л.С. Лісовська. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2016. – 324 с.
3. Інноваційне підприємництво: креативність, комерціалізація, екосистема : навч. посібник / Ю. М. Бажал [та ін.] ; ред. Ю. М. Бажал. – Київ : Пульсари, 2015. – 278 с.

ВПРОВАДЖЕННЯ CRM-СИСТЕМИ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

**Шова Б., 2 курс (ОС «магістр»), ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ
спеціальність «Менеджмент»
Наук. кер. – Полянко В. В.**

У статті розглянуто основні аспекти підвищення ефективності функціонування підприємства шляхом автоматизації взаємовідносин з клієнтами та впровадження CRM-систем у його діяльність. Сформульовано складові CRM- системи, які частково дозволяють поліпшити відносини з покупцями. Ключові слова: інформаційна система, клієнт-орієнтований бізнес, автоматизація, CRM-система, конкурентоспроможність

The article discusses the main aspects of improving the efficiency of the enterprise by automating customer relationships and implementing CRM systems in its operations. Components of CRM-system are formulated that partially allow to improve customer relations. Key words: information system, client-oriented business, automation, CRM-system, competitiveness

В умовах прискорення процесів інтеграції та глобалізації світогосподарських зв'язків наразі у розвинутих країнах світу від 50-90% зростання ВВП визначається інноваціями і технологічним прогресом [1]. Нині впровадження інноваційних методів ведення бізнесу підприємств важливе не тільки для підвищення їх конкурентоспроможності, а й для формування ефективних клієнтських відносин, що у свою чергу забезпечує її дохідність. Бажання підприємств забезпечити ефективну роботу з клієнтами не лише при укладенні угод, але й на етапі обслуговування вимагає побудови повної інформаційної бази, котра міститиме не тільки інформацію про клієнта, а і надасть можливість оперативно реагувати на його запити. Часто підприємства ставлять перед собою мету впровадити інформаційні системи з урахуванням автоматизації роботи з клієнтами, які моделюють інформаційні потоки бізнес-процесів підприємства, сприяють реалізації маркетингової стратегії, забезпечують підтримку прогнозування ринкових параметрів, будуть ефективні комунікації з клієнтами. Для реалізації таких інформаційних систем останнім часом активно запроваджується CRM-стратегія.

Проблеми щодо використання інформаційних технологій в управлінні підприємством досліджували

багато зарубіжних і вітчизняних науковців: Барановська Т. П., Козирев А. А., Лепейко Т. І., Ліщинська Л. Б., Марусей Т. В., Мельник Л. Г., Онопенко А. С., Пушкар О. І., Уткін В. Б., Хамер М., Чампі Дж., Щедрін А. Н. тощо. Але деякі питання потребують подальшого вивчення та поглиблення.

Метою дослідження є визначення основних аспектів підвищення ефективності функціонування підприємства шляхом автоматизації взаємовідносин з клієнтами та впровадження CRM-систем у його діяльність.

Сучасні економічні умови вимагають інтенсивної інноваційної діяльності, ефективної організації досліджень та розробок, нововведень, зниження інноваційних ризиків, стратегічного управління в інноваційній діяльності кожного підприємства. Реалізація інноваційної діяльності є одним з основних чинників конкурентоспроможності продукції, забезпечує ефективність використання виробничих ресурсів, підвищує ступінь адаптованості підприємств до зовнішнього середовища, розширює його можливості щодо виходу на нові ринки продукції, створює умови довгострокової стабільності.

Сьогодні конкуренція на всіх рівнях ринку досить висока і тому для того, щоб виграти конкурентну боротьбу підприємству потрібно не тільки залучати нових клієнтів, а й не втрачати вже існуючих. Сьогодні все частіше в підприємствах застосовуються автоматизовані системи управління підприємством, що дозволяють оптимізувати процеси управління, полегшити роботу працівників та спростити їх функції.

Управління відносинами з клієнтами (Customer relationship management – CRM) – це поняття, що охоплює концепції, які використовуються підприємствами для управління їхніми взаємовідносинами зі споживачами, включаючи збір, зберігання й аналіз інформації про споживачів, постачальників, партнерів та інформації про взаємовідносини з ними [3]. Можна стверджувати, що CRM – це не технологія, не «коробковий» програмний продукт чи набір продуктів, в першу чергу, CRM – це напрямок на побудову стійкої бізнес-концепції та бізнес-стратегії, ядром якої є клієнт-орієнтований підхід. За даними Forrester Research, 34% компаній застосовують CRM-системи для обслуговування замовників і клієнтів, 29% використовують їх для автоматизації продажів і 20% – для маркетингових цілей. Те ж дослідження показує, що 65% компаній, що впровадили ці системи, стабільно виконують план продажів [4].

CRM являє собою найсучаснішу технологію, об'єднану зі стратегічним плануванням, методами маркетингу, організаційними та технічними засобами, націлену на побудову таких внутрішніх і зовнішніх відношень, які збільшують виробництво та прибутковість підприємства. Основою функціонування CRM-системи є централізована база даних, що обслуговує весь процес взаємовідносин з клієнтами на всіх його етапах. Додаток, як правило, реалізовано у формі «тонкого» клієнта, тобто клієнти отримують доступ до електронного ресурсу та інформації, що міститься у ньому. Аналітична частина CRM-сервера може включати в себе дві складові частини: СУБД для зберігання і базової обробки інформації та інструменти OLAP (аналітична обробка у реальному часі) – технологія обробки інформації, яка містить співставлення та динамічну публікацію звітів та документів. Вона використовується аналітиками для швидкої обробки складних запитів до бази даних і для аналізу даних в режимі online. Застосування OLAP поширено у програмних продуктах для бізнес-планування і сховищах даних [3].

CRM-системи базуються на чотирьох складових, які частково дозволяють поліпшити відносини з покупцями.

1. Автоматизація маркетингу (Marketing Automation, MA) – система, що автоматизує маркетингові операції, спрощує інформаційні процеси, дозволяє ефективніше планувати маркетинг і аналізувати результати. Функціональність MA включає в себе:

- засоби аналізу і формування цільової аудиторії, генерацію списків потенційних клієнтів та їх розподіл між продавцями (агентами, менеджерами);
- засоби планування і проведення маркетингової кампанії, аналіз проведення її результатів для кожної цільової групи, виду товару, регіону;
- інструменти для проведення телемаркетингу;
- виявлення та аналіз вимог покупців;
- управління потенційними угодами;
- базу даних з продуктів підприємства, стану ринку, конкурентів.

2. Автоматизація продажів (Sales Force Automation, SFA) – система автоматизації роботи торгових агентів, що дозволяє прогнозувати та аналізувати продажі, складати звітність, враховувати прибутковість і збитки, автоматично готувати комерційні пропозиції. Функціональність SFA включає:

- управління контактами – підтримка інформації за контрагентами;
- управління діяльністю – модуль, що допомагає скоординувати роботу всіх структурних підрозділів у часі – календар, перелік завдань;
- управління зв'язками – різноманітні модулі сполучення з факсом, телефоном, електронною поштою та іншими засобами комунікації;
- прогнозування – надає інформацію про перспективні плани продажів, а також дані маркетингових досліджень підприємства, аналіз циклу продажу, генерація звітності;
- управління можливостями – управління факторами, що допоможуть залучити потенційних клієнтів;
- управління замовленнями і продажами;
- аналіз роботи продавців: генерація клієнтських баз, тарифів, комерційних пропозицій;
- аналіз прибутків і збитків по кожному клієнту.

3. Автоматизація обслуговування клієнтів (Customer Service & Support, CSS) – система автоматизації служби підтримки та обслуговування клієнтів, яка включає базу даних контрактів з клієнтом; моніторинг проходження замовлень; засоби контролю обслуговування клієнтів; базу знань типових проблем, пов'язаних з використанням товарів (послуг), засобів їх рішень. Функціональність CSS включає:

- базу даних контрактів з клієнтом, можливість групової роботи з клієнтом;

- управління взаємовідносинами з потенційними клієнтами, діловими партнерами;
- інтерактивна підтримка клієнтів, надання сервісних служб;
- моніторинг надходження заявок – контроль процесів обробки запитів і заявок, реакції на них, звітність про результати обслуговування;
- знижки і бонусні системи, дистанційне надання послуг;
- обслуговування клієнтів і ділових партнерів у режимі реального часу;
- базу знань типових проблем і засобів їх вирішення;
- автоматичне відслідковування припинених термінів договорів.

4. Управління якістю (Quality Management, QM) – система підтримки якості товарів і послуг.

Завдання таких систем – виступати засобами постійного поліпшення якості роботи компанії. На системи покладаються такі функції, як класифікація, аналіз і зберігання інформації про всі виявлені недоліки і дефекти, збір і класифікація пропозицій замовників щодо розширення функціональності, засоби аналізу якості товарів і послуг [3].

Таким чином, замість таблиць Excel, месенджерів, безлічі документів і біганини по кабінетах впроваджується один-єдиний сервіс. Він спрощує рутину, прискорює прийняття правильних рішень і виключає помилки.

Найбільш затребуваними системами на українському ринку є: Sales Creatio, Бітрік24, Microsoft Dynamics CRM, BAS Управління торгівлею, OneBox, KeepinCRM, amoCRM, SalesDrive, LiraCRM, 1C:CRM.

Завдяки інтеграції з CRM-системою для будь-якого підприємства стає можливим контролювати інформаційні потоки на різних каналах через єдину цілісну систему. Впровадження програм дозволить автоматизувати різні процеси обліку і аналізу різноманітних операцій на підприємстві.

Переваги від впровадження CRM-системи витікають з точнішого розуміння потреб клієнтів, а також скорочення витрат і збільшення обсягів продажів (до 10% на одного менеджера). Менеджери починають працювати ефективніше, підвищується рівень задоволеності клієнтів, що зменшує потребу в додаткових знижках і підвищує фінансову віддачу (приблизно на 1 - 3% на операцію) [2].

Після впровадження системи на підприємствах відбувається зниження адміністративних витрат на продажі за рахунок автоматизації рутинних процесів, а персоналізація потреб клієнтів дозволяє точніше визначати цільові сегменти ринку і орієнтувати на них затребувані товари, скорочуючи витрати на неліквідний товар.

Таким чином, можемо зробити висновок, що впровадження CRM-системи дозволить удосконалити існуючий процес прийняття управлінських та маркетингових рішень на підприємстві. Досягти удосконалення можна шляхом автоматизації більшості бізнес-процесів та побудови гнучкої системи оптимізації інформаційних потоків. Через багатоаспектність, ефективність застосування, прогресивність і перспективність розвитку є можливим констатувати CRM-систему як парадигму сучасного ведення бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Борисюк І. О. Основні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / І. О. Борисюк, А. В. Єрьоменко // Режим доступу : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/409/397>.
2. Гарафонов О. І. Використання CRM-системи та кластеризації у маркетинговій діяльності сучасного підприємства [Електронний ресурс] / О. І. Гарафонов // Режим доступу : http://journals.urau.ua/nvp_chntu/article/view/60321.
3. Ліщинська Л. Б. Основні аспекти автоматизації роботи з клієнтами засобами CRM-систем [Електронний ресурс] / Л. Б. Ліщинська // Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2015_5%281%29_44.
4. Птащенко О. В. Побудова CRM-системи як основи формування комунікаційної політики між організацією та кінцевим споживачем [Електронний ресурс] / О. В. Птащенко, Є. Д. Мірошникова // Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/16241/1.pdf>

ОБЛІК ВИРОБНИЦТВА І СОБІВАРТОСТІ ОРГАНІЧНОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ: ОКРЕМІ АСПЕКТИ

Андрухів М. П., 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

Спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Маначинська Ю.А

Стаття присвячена розкриттю стану бухгалтерського обліку виробництва і собівартості органічної сільськогосподарської продукції. Розкрито головні напрями удосконалення обліку витрат виробництва та процесу калькулювання собівартості сільськогосподарської продукції в секторі органічного вирощування птиці.

The article is devoted to the disclosure of accounting status production and cost of organic agricultural products. The main directions of improvement of accounting of production costs and the process of calculating the cost of agricultural products in the organic poultry sector are revealed.

Актуальність даної теми полягає в тому, що для населення України органічне виробництво – можливість споживати якісні продукти без хімічних добавок. Для малих аграрних підприємств таких як фермерські господарства, особисті селянські господарства це можливість зайняти власну специфічну ринкову нішу. Нині багато фермерських господарств виробляють екологічно чисту продукцію, від органічної її відрізняє відсутність хімічних домішок та відповідної сертифікації. Зважаючи на перспективність даного напрямку виробничо-господарської діяльності, актуальним питанням є його належне нормативно-правове регулювання, сприяння державою сертифікації як фермерських, так і особистих селянських господарств [1]. Саме тому удосконалення системи бухгалтерського обліку виробництва і собівартості органічної продукції в аграрному секторі стає стратегічним пріоритетом.

Метою статті є обґрунтування необхідності удосконалення бухгалтерського обліку виробництва і собівартості органічної сільськогосподарської продукції.

Об'єктом дослідження є процес бухгалтерського обліку виробництва і собівартості органічної сільськогосподарської продукції.

Предметом дослідження є комплекс теоретичних, методичних й прикладних проблем необхідності удосконалення системи бухгалтерського обліку виробництва і собівартості органічної сільськогосподарської продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливим питанням удосконалення бухгалтерського обліку витрат виробництва і собівартості органічної сільськогосподарської продукції приділило увагу багато провідних зарубіжних фахівців, а саме Є. Бальфура, Р. Блекмур, А. Говард, Е. Дебенхен, Р. Штайнер та інші. Серед найбільш відомих досліджень слід виділити таких вітчизняних вчених, як Н. Берлача, В. Вовка, В. Гармашова, В. Гудзя, М. Кобеца та І. Приймака, В. Ходаківську та інших. Проте дана ділянка потребує більш поглибленого дослідження окремих аспектів бухгалтерського обліку виробництва і собівартості органічної аграрної продукції.

Органічне виробництво – перспективний напрям в аграрному секторі економіки України зважаючи на її потенційні експортні можливості та внутрішні потреби населення у якісній сертифікованій продукції. Фермерські господарства, на нашу думку, є найбільш перспективними виробниками органічної продукції, хоча поширення органічних технологій уповільнюється психологічною, інформаційною невідповідністю як фермерів, так і споживачів [1]. Серед напрямів вирішення даних проблем варто виділити:

- прийняття Закону України «Про органічне виробництво» [2] та врегулювання нормативно-правової бази по виробництву органічної продукції, її сертифікації; фінансове, матеріально-технічне стимулювання фермерів-виробників органічної продукції;
- участь фермерських господарств у міжнародних проектах, грантах, конкурсах, що сприятиме виходу фермерських господарств на міжнародні ринки, нові рівні розвитку;
- сприяння кооперації малих аграрних товаровиробників задля укрупнення та сприяння їх конкуренції з великими товаровиробниками;
- інформаційна підтримка в питаннях нормативно-правового регулювання органічного виробництва, нових ринкових перспектив, можливостей та шляхів вирішення існуючих проблем.

Для населення України органічне виробництво – можливість споживати якісні продукти без хімічних добавок. Для малих аграрних підприємств таких як фермерські господарства, особисті селянські господарства це можливість зайняти власну специфічну ринкову нішу.

Нині багато фермерських господарств виробляють екологічно чисту продукцію, від органічної її відрізняє відсутність хімічних домішок та відповідної сертифікації. Зважаючи на перспективність даного напрямку виробничо-господарської діяльності, актуальним питанням є його належне нормативно-правове регулювання, сприяння державою сертифікації як фермерських, так і особистих селянських господарств [3].

Органічне виробництво – перспективний напрям в аграрному секторі економіки України зважаючи на її потенційні експортні можливості та внутрішні потреби населення у якісній сертифікованій продукції. Фермерські господарства, на нашу думку, є найбільш перспективними виробниками органічної продукції, хоча поширення органічних технологій уповільнюється психологічною, інформаційною невідповідністю як фермерів, так і споживачів [4]. Серед напрямів вирішення даних проблем варто виділити:

- прийняття Закону України «Про органічне виробництво» [2] та врегулювання нормативно-правової бази по виробництву органічної продукції, її сертифікації; фінансове, матеріально-технічне стимулювання фермерів-виробників органічної продукції;
- участь фермерських господарств у міжнародних проектах, грантах, конкурсах, що сприятиме виходу фермерських господарств на міжнародні ринки, нові рівні розвитку;
- сприяння кооперації малих аграрних товаровиробників задля укрупнення та сприяння їх конкуренції з великими товаровиробниками;

Облік, аналіз та аудит

– інформаційна підтримка в питаннях нормативно-правового регулювання органічного виробництва, нових ринкових перспектив, можливостей та шляхів вирішення існуючих проблем.

Ефективна система обліку повинна охоплювати послідовність операцій з прийняття управлінських рішень та спрямовуватись на інформаційне забезпечення управління і контроль формування витрат та доходів з метою сприяння підвищенню ефективності господарювання [5].

Для організації ефективного обліку процесу вирощування органічної сільськогосподарської птиці необхідно вирішити наступні питання:

1. Організувати обліково-аналітичне забезпечення з метою формування відокремленої системи інформації про господарські операції органічної діяльності підприємств.
2. Ідентифікувати систему рахунків управлінського обліку в рамках робочого плану рахунків, за якої органічна інноваційна діяльність на підприємстві відображалася б як окремий об'єкт обліку.
3. Визначити центри відповідальності за органічну діяльність на підприємстві.
4. Обґрунтувати вибір управлінської класифікації витрат і ступеня її деталізації [6].
5. Розробити та затвердити графік документообігу, а також якісну систему звітності [7].
6. Вибрати підсистему управлінського обліку для калькуляції собівартості органічної продукції птахівництва.

Враховуючи значні втрати птахівничих підприємств від падежу птиці пропонуємо удосконалення обліку падежу птиці.

Якщо винні особи не встановлені, то для обліку падежу птиці понад норми технологічних витрат рекомендуємо до рахунку 90 «Собівартість реалізації» відкрити субрахунок 905 «Понаднормативні виробничі витрати» (понад норми технологічних витрат)

Вартість загиблої птиці пропонуємо попередньо обліковувати на рахунку 24 «Брак у виробництві». Витрати від падежу птиці відносять з кредиту рахунку 24 «Брак у виробництві» у дебет субрахунків: 231 «Птахівництво» (у межах норм технологічного браку); 905 «Понаднормативні виробничі витрати» (понад норми технологічних витрат); 947 «Нестачі і втрати від псування цінностей» (якщо встановлена винна особа); 977 «Інші витрати звичайної діяльності» (внаслідок стихійного лиха та епізоотії), табл.1.

Отже, використання запропонованої методики ведення обліку на органічних сільськогосподарських підприємствах дасть можливість оперативного збору, систематизації та достовірного аналізу інформації про витрати, доходи та ефективність діяльності щодо різних напрямків виробництва. Це дозволить на практиці оцінити прибутковість ведення органічного виробництва птиці та сприятиме розвитку екологобезпечного господарювання.

Таблиця 1

Облікове відображення падежу птиці на рахунках бухгалтерського обліку

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1	2	3	4
1.	Падіж птиці в межах встановлених норми віднесено вартість до браку у виробництві	231	24
2.	Падіж птиці понад норми, сума витрат віднесена до собівартості реалізованої продукції	905	24
3.	Падіж птиці з вини матеріально відповідальної особи, витрати віднесено на інші операційні витрати	947	24
4.	Падіж птиці внаслідок епізоотії, сума невідшкодованих витрат	977	24
5.	Падіж птиці внаслідок стихійного лиха, сума невідшкодованих витрат	977	24

Облік процесу сільськогосподарського вирощування індиків на сільськогосподарських підприємствах здійснюється на субрахунку 231 «Вирощування птиці». Фактична собівартість птиці отримана за звітний період формується на рахунку 23 «Виробництво» за наступними понесеними витратами: витрати на отримання птиці; амортизація приміщень для отримання птиці; вартість кормів; засоби захисту від хвороб; роботи та послуги; інші витрати; непродуктивні витрати; амортизаційні відрахування; загальновиробничі витрати; адміністративні витрати; витрати на збут.

Пропонуємо удосконалити облік падежу з метою підвищення контролюючої функції бухгалтерського обліку. Вартість загиблої птиці рекомендуємо попередньо обліковувати на рахунку 24 «Брак у виробництві». Витрати від падежу птиці відносять з кредиту рахунку 24 «Брак у виробництві» у дебет субрахунків: 231 «Птахівництво» до складу інших (у межах норм технологічного браку); 905 «Понаднормативні виробничі витрати» (понад норми технологічних витрат); 947 «Нестачі і втрати від псування цінностей» (якщо встановлена винна особа); 977 «Інші витрати звичайної діяльності» (внаслідок стихійного лиха та епізоотії).

На ринку України ефективно функціонує новий програмний продукт для ведення господарського обліку в сільськогосподарських підприємствах України. Програмний продукт розроблений в системі «1С: Підприємство» і має назву «Конфігурація для сільськогосподарських підприємств України».

Конфігурація є індивідуальним продуктом та забезпечує ефективне ведення бухгалтерського обліку. Програма автоматизує різні ділянки обліку для сільськогосподарських підприємств.

Висновок. Україна має високий потенціал для виробництва власної органічної

Облік, аналіз та аудит

сільськогосподарської продукції, її експорту, споживання на внутрішньому ринку. Порівнюючи нашу країну з країнами Європи, то ми значно відстаємо і по площі, і по кількості органічних господарств. Але з кожним роком наші органічні господарства розвиваються, стає їх значно більше, та закріплюються на європейському ринку. Україна має високий потенціал для виробництва власної органічної сільськогосподарської продукції, її експорту, споживання на внутрішньому ринку. Порівнюючи нашу країну з країнами Європи, то ми значно відстаємо і по площі, і по кількості органічних господарств. Але з кожним роком наші органічні господарства розвиваються, стає їх значно більше, та закріплюються на європейському ринку. Розвиток органічної сільськогосподарської птиці сприяє на покращення економічного, соціального та екологічного стану в Україні, комплексному розвитку сільської місцевості та поліпшенню здоров'я населення.

В статті запропоновано удосконалення обліку виробництва і собівартості органічної продукції на ділянці обліку падежу птиці, зокрема вартість загиблої птиці обґрунтовано попередньо обліковувати на рахунку 24 «Брак у виробництві», а витрати від падежу птиці відносити з кредиту рахунку 24 «Брак у виробництві» у дебет субрахунків: 231 «Птахівництво» до складу інших (у межах норм технологічного браку); 905 «Понаднормативні виробничі витрати» (понад норми технологічних втрат); 947 «Нестачі і втрати від псування цінностей» (якщо встановлена винна особа); 977 «Інші витрати звичайної діяльності» (внаслідок стихійного лиха та епізоотії). Обґрунтовано необхідність виходу на європейські ринки збуту органічної продукції птахівництва та акцентовано увагу на потребі в залученні інвестицій в даний сектор економіки.

Список використаних джерел:

1. Гармашов В.В. До питання органічного сільськогосподарського виробництва в Україні / В.В. Гармашов, О.В. Фомічова // Вісн. агр. науки – 2010. – №7. – С.11-16.
2. Закон України «Про органічне виробництво» Верховна Рада України; Закон від 19.07.2010 № 7003. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF5EJ00A.html.
3. Демедюк О. Як почати автоматизацію бухгалтерії / Вестник бухгалтера и аудитора Украины, № 5.-2003р., с. 21.
4. Гармашов В.В. До питання органічного сільськогосподарського виробництва в Україні / В.В. Гармашов, О.В. Фомічова // Вісн. агр. науки – 2010. – №7. – С.11-16.
5. Мамалига С.В., Шуляк О.В. Розвиток ринку органічної продукції в Україні Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції «Трансформаційна динаміка розвитку агропромислового виробництва» (м. Вінниця, 25-26 квітня 2013 р.) / Редколегія: Калетнік Г.М., Мазур А.Г., Колесов О.С. та ін. – Вінниця: ВНАУ, 2013.
6. Берлач Н. А. Адміністративно-правові засади формування органічного напрямку у сільському господарстві України: монографія / Н. А. Берлач. – К.: Новая Идеология, 2010. – 398 с.
7. Ходаківська О. В. Світова практика державного регулювання та підтримки органічного виробництва / О. В. Ходаківська, С. Г. Корчинська // Вісник Харківського національного університету сільського господарства : Серія «Економічні науки». – 2011. – Вип. 113. – С. 418-421.

ВАЖЛИВІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ СТАТИСТИЧНИХ МЕТОДІВ ДЛЯ ОЦІНКИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЯВИЩ І ПРОЦЕСІВ

Антонюк А., 2 курс (ОС «бакалавр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ
спеціальність «Маркетинг»
Наук. кер. Багрій К.Л.

У статті досліджено можливості застосування статистичних методів для кількісного вивчення залежності суспільно-економічних явищ та процесів.

Possibilities of application of statistical methods for quantitative study of dependence of socio-economic phenomena and processes are investigated in the article.

Для визначення місця країни на міжнародній арені необхідним є статистичне забезпечення управління національною економікою та розроблення науково обґрунтованої системи статистичних показників, зіставних з міжнародною статистичною інформацією. Тому пріоритетними напрямками державної політики у сфері статистики є запровадження статистичних процедур на основі методології, класифікацій та реєстрів, гармонізованих зі стандартами ЄС і міжнародними стандартами.

В Україні організаційні засади здійснення державної статистичної діяльності регулюються Законом України «Про державну статистику», відповідно до ст. 9 якого органи державної статистики здійснюють розроблення статистичної інформації згідно з переліком робіт, періодичністю, у розрізі та в терміни, що передбачені планом державних статистичних спостережень на відповідний рік, який затверджується Кабінетом Міністрів України або окремими його рішеннями, технологічною програмою державних статистичних спостережень, іншими планами, графіками, затвердженими Державною службою статистики України.

Сьогодні статистичний аналіз взаємозв'язку суспільно-економічних явищ і процесів потребує впровадження найкращого практичного досвіду, зокрема сучасної науково обґрунтованої методології та системи статистичних показників. Це актуалізує дослідження можливостей статистичних методів з метою вдосконалення методології дослідження взаємозв'язку суспільно-економічних явищ і процесів.

Метою дослідження є аналіз можливостей статистичних методів та їх вибір для удосконалення методики дослідження кількісних аспектів взаємозв'язків суспільно-економічних явищ і процесів.

Об'єктом дослідження є статистичні методи оцінки взаємозв'язків суспільних явищ і процесів.

Предметом дослідження є практичні рекомендації щодо застосування статистичних методів для кількісного вивчення залежності суспільно-економічних явищ та процесів.

Питанням статистичного аналізу взаємозв'язків суспільно-економічних явищ і процесів присвячено

Облік, аналіз та аудит

праці А. Головача [1], С. Герасименка, А. Єріної [2], О. Кулинич [3], Р. Кулинич [4], І. Манцурова [5], Н. Парфенцевої [6], О. Осауленка [7] та інших вчених. Проте і на сьогоднішній час залишаються невирішеними питання забезпечення достовірності характеристик взаємозв'язків суспільно-економічних явищ і процесів при дослідженні нечисленних сукупностей за даними варіаційних та динамічних рядів, а також розв'язання, поряд із прямою, оберненої статистичної задачі.

Для визначення взаємозв'язків суспільно-економічних явищ і процесів, які обумовлюють тенденції розвитку економіки, провідну роль відіграють вибір статистичних методів для вивчення залежностей між показниками економічного зростання та матеріального добробуту населення, їх комплексне оцінювання та прогнозування.

В залежності від мети статистичного дослідження та характеру вихідних даних застосовують такі математичні та статистичні методи:

1) математичні методи кількісної характеристики взаємозв'язків:

- кореляційний і регресійний аналіз;
- дослідження операцій і теорія масового обслуговування;
- економічна кібернетика;
- класичні методи елементарної математики;
- імітаційне моделювання;
- функціонально-ієрархічні (прогнозні сценарії);
- методи структурної аналогії;
- метод експертних оцінок.

2) статистичні методи кількісної характеристики взаємозв'язків:

- дисперсійний аналіз;
- кореляційний аналіз;
- метод аналітичних групувань;
- рангова кореляція;
- комплексні статистичні коефіцієнти;
- статистичні рівняння залежностей; статистичні індекси;
- показники аналізу динаміки.

При виборі статистичних методів дослідження суспільно-економічних явищ необхідно враховувати їх взаємопов'язаність і взаємообумовленість. Будь-яке явище є наслідком дії певної множини причин і, разом із тим, причиною інших явищ і процесів. Тому до статистичного вивчення взаємозв'язків економічних явищ та процесів підійдемо комплексно, спробувавши класифікувати досить широке коло методів, які дозволяють їх кількісно вимірювати. На думку О. Кулинич та Р. Кулинич, «Об'єктивну оцінку стану та розвитку суспільно-економічних явищ і процесів можна забезпечити тільки застосуванням правильно підібраних статистичних та математичних методів. Ці методи перестають бути предметом інтересу у практичній діяльності у тих випадках, коли немає впевненості, якою мірою їх можна застосувати для вирішення конкретних завдань. В умовах значного прогресу в технології збирання й опрацювання статистичних даних кваліфіковане застосування статистичних та математичних методів істотно гальмується якраз недостатнім знанням методів та їх можливостей в оцінці інформації» [4, с. 5-7]. І далі: «Статистика тісно пов'язана з математикою, проте математика користується абстрактними теоремами, які не розглядають співвідношення з реальною дійсністю. Дійсні ж процеси соціальних, економічних та інших явищ вивчає статистика. Це вимагає від неї не абстрактного опису дійсності, а пізнання складних умов і чинників розвитку явищ та процесів» [4, с. 9].

В процесі статистичного вивчення причинно-наслідкових зв'язків між явищами вирішуються такі завдання [6]:

- встановлюється факт наявності зв'язку між явищами;
- виявляється напрям і форми зв'язків;
- перевіряється сутність зв'язку;
- вимірюється ступінь щільності зв'язку;
- оцінюються ефекти впливу одних явищ на інші.

Висновки стосовно наявності сили і характеру впливу одних явищ на інші мають важливе значення для практичної діяльності. Перш за все, для обґрунтування управлінських рішень, прогнозування і регулювання складних суспільно-економічних явищ і процесів на шляху до економічного зростання та матеріального добробуту населення.

Зв'язок між явищами і, як наслідок, показниками, що їх характеризують, за специфікою впливу поділяється на функціональний та стохастичний (статистичний). При функціональному, або жорстко детермінованому, зв'язку кожному можливому значенню незалежної ознаки x відповідає одне або декілька точно визначених значень залежної ознаки y . Характерною особливістю функціональних зв'язків є те, що в кожному окремому випадку відомий повний перелік факторів, які визначають значення залежної результативної ознаки, а також точний механізм їх впливу, який виражається певним рівнянням. Так, функціональні зв'язки характеризуються повною відповідністю між причиною і наслідком факторів і результативних ознак.

На відміну від функціонального, стохастичний (статистичний) зв'язок являє собою зв'язок між величинами, при якому одна випадкова величина y реагує на зміну іншої випадкової величини x зміною закону розподілу. Це обумовлено тим, що залежна змінна, окрім досліджуваних залежних, знаходиться під впливом випадкових факторів.

Окремим випадком стохастичного зв'язку є кореляційний зв'язок, який існує там, де взаємозалежні явища характеризуються тільки випадковими величинами і можуть бути парними (однофакторними) і множинними (багатофакторними). У випадку багатофакторного зв'язку усі фактори діють комплексно - одночасно і у взаємозв'язку. Для кількісного вимірювання зв'язку, в залежності від комбінації

Облік, аналіз та аудит

різноманітних за статистичною природою факторних і результативних ознак, в статистиці використовується ряд прийомів і методів: метод аналітичних групувань; дисперсійний аналіз; рангова кореляція; кореляційний і регресійний аналіз; комплексні статистичні коефіцієнти; статистичні рівняння залежностей; статистичні індекси; показники аналізу динаміки.

Використання того чи іншого методу залежить від цілей дослідження, наявної статистичної інформації і статистичної особливості ознак (кількісні, якісні – альтернативні, номінальні, порядкові), між якими визначається напрямок і вимірюється сила зв'язку.

Статистичні рівняння залежностей як метод кількісного оцінювання взаємозв'язку між соціально-економічними явищами і процесами дозволяє вирішити обернену задачу, тобто визначення рівня чинників та величину їх зміни при зміні, результативної ознаки на одиницю чи іншу величину (планову, нормативну чи прогнозовану), а також визначити поведінку чинників при формуванні рівня соціально-економічного явища, в тому числі для оцінювання взаємозв'язку між економічним зростанням та матеріальним добробутом населення.

Метод статистичних рівнянь залежностей дістав широке міжнародне визнання оскільки він має істотну перевагу – вирішує обернену економічну чи технічну задачу та застосовується поряд із математичним методом кореляційно-регресійного аналізу для вивчення взаємозв'язків у нечисленних та численних сукупностях, а також при наявності кореляційної чи функціональної залежності.

Разом із тим, застосування методу статистичних рівнянь залежностей забезпечено розробленням комп'ютерної програми «Метод статистичних рівнянь залежностей», що сучасним загальнодоступним інструментом у розв'язанні широкого кола задач за вихідними даними варіаційних рядів при нечисленній (до 20 одиниць) та численній сукупності одиниць спостереження та за вихідними даними рядів динаміки [3].

Враховуючи вищевикладене, метод статистичних рівнянь залежностей відповідає сучасним вимогам та потребам статистичного аналізу суспільно-економічних явищ і процесів, має науково обґрунтовану методологію, широко використовується науковцями у дослідженнях, є статистичним інструментом, який зарекомендував себе на «ринку» методів статистичного дослідження взаємозв'язків між економічними явищами і процесами.

Цей метод має згадані вище переваги порівняно з іншими математичними та статистичними методами, зокрема є альтернативою кореляційному та регресійному аналізу і надає більш широкі можливості для використання в статичних дослідженнях при нечисленних сукупностях (від трьох одиниць).

Використання результатів статистичного аналізу взаємозв'язку суспільно-економічних явищ та процесів дозволяє реалізовувати державну політику та приймати обґрунтовані рішення для досягнення стратегічних цілей й пріоритетів а також знаходити потенційні резерви економічного зростання та матеріального добробуту населення.

Список використаних джерел:

1. Головач, А. В., Захожай В. Б., Головач Н. А. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика : навч. посіб. / А. В. Головач, В. Б. Захожай, Н. А. Головач. – К. : КНЕУ, 2005. – 333 с.
2. Герасименко С. С. Статистика : підруч. 2-е вид., перероб. і доп. / С. С. Герасименко. – К. : КНЕУ, 2000. – 467 с.
3. Кулинич О. І. Статистична оцінка залежностей показників інтенсивності регіонального розвитку / О. І. Кулинич // Статистична оцінка соціально-економічного розвитку: зб. текстів доповідей за матеріалами Всеукраїнської наук.-практ. конф., 21 травня 2015 р. Хмельницький: Хмельницький університет управління та права, 2015. – С. 10-27.
4. Кулинич О. І., Кулинич Р. О. Теорія статистики : підруч. 7-е вид., перероб. і доп. / О. І. Кулинич, Р. О. Кулинич. – К. : Знання, 2015. – 239 с.
5. Манцуров І. Г. Статистика економічного зростання та конкурентоспроможності країни : монограф. / І. Г. Манцуров. – К. : КНЕУ, 2006. – 392 с.
6. Статистика ринків : підручн. для вищ. навч. закл. / за наук. ред. Н. О. Парфенцевої. – К. : Інформ.-аналіт. агентство, 2007. – 863 с.
7. Осауленко, О. Г. Національна статистична система: стратегічне планування, методологія та організація : монограф. / О. Г. Осауленко. – К. : Інформ.-аналіт. агентство, 2008. – 415 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

Башук Д.С., 2 курс (ОС «магістр»), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук. кер. - Лучик С.Д.

В статті представлено теоретичні аспекти обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками: розглянуто тлумачення економічного змісту «постачання», «зобов'язання», «кредиторська заборгованість». Запропоновано напрями удосконалення управління кредиторською заборгованістю підприємств.

The article presents the theoretical aspects of accounting for payments with suppliers and contractors: the interpretation of the economic content of "supplies", "obligations", "accounts payable" is considered. The directions of improvement of the corporate debt management are offered.

Постановка проблеми. Будь-яке виробниче підприємство створюється з метою виготовлення продукції та її реалізації. Але здійснення процесу виробництва неможливе без наявності обладнання, устаткування, будівель, без сировини, матеріалів, які в процесі обробки перетворюються на готовий продукт. Тому процес придбання засобів виробництва є важливою передумовою для здійснення основної діяльності підприємства. Процес постачання (придбання) – це сукупність операцій із забезпечення підприємства предметами та засобами праці, необхідними для здійснення господарської діяльності. В

Облік, аналіз та аудит

процесі придбання відбувається заготівля всього необхідного для процесу виробництва: основних засобів, нематеріальних активів, матеріальних ресурсів. Цей процес повинен здійснюватися безперервно та рівномірно, оскільки надлишок або нестача матеріальних запасів негативно впливає на кінцевий результат господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні особливості організації обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками на підприємствах висвітлені в працях вітчизняних науковців, зокрема, таких як: В.Д. Базилевич, Ф.Ф. Бутинець, Ю.А. Верига, Ю.А. Власюк, Н.І. Дорош, М.С. Пушкар, В.М. Шарманська, В.Г. Швець, та інші. Проте, в умовах трансформації складання фінансової звітності за міжнародними стандартами виникає нагальна потреба в подальшому вивченні питань з даної теми.

Формулювання мети статті. Метою статті є дослідження теоретичних засад обліку розрахункових операцій з постачальниками і підрядниками

Виклад результатів дослідження. Основне завдання процесу постачання полягає в забезпеченні потреб виробничого процесу в ресурсах – сировині, матеріалах, паливі, тарі, запасних частинах, малоцінних і швидкозношуваних предметах тощо. Таким чином, процес постачання предметів праці є важливою передумовою здійснення основної діяльності підприємства. Цей процес має відбуватися безперервно й рівномірно, оскільки надлишок або нестача цінностей негативно впливає на кінцевий результат господарської діяльності [1, с.408].

Елементом обліку процесу постачання є облік розрахункових операцій з постачальниками та підрядниками.

Постачальники – це юридичні або фізичні особи, які здійснюють постачання ТМЦ, надають послуги, виконують роботи.

Підрядники – це спеціалізовані підприємства або фізичні особи, які виконують будівельно-монтажні роботи при спорудженні об'єктів на підставі договорів підряду на капітальне будівництво.

Розрахунки з постачальниками та підрядниками здійснюються після відвантаження товарно-матеріальних цінностей, виконання робіт або надання послуг, або одночасно з ними за згодою організації, або за її дорученням, або після передоплати.

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 [2].

Найбільшу питому вагу в розрахунках підприємств мають розрахунки за товарними операціями – за продану (реалізовану) продукцію, виконані роботи і надані послуги, одержані матеріальні цінності та послуги.

Закупівля як процес придбання товарів (послуг, робіт) залежно від оплати поділяється на:

закупівлю в кредит – придбання товарів з відстроченням платежу;

закупівлю з передплатою – придбання товарів за попередньою оплатою.

Дуже важливим при купівлі товарно-матеріальних цінностей є вибір постачальника. Тому при його виборі для зменшення ризику і підвищення надійності поставок потрібно враховувати наступні моменти:

вартість товару (включаючи витрати на зберігання, транспортування і страхування);

умови платежу;

гарантійні строки;

ремонт і після продажне обслуговування;

відповідність продукції постачальника стандартам якості;

можливість закупок безпосередньо у виробників або оптовиків;

географічне місце розташування постачальника;

основні види діяльності та його фінансовий стан;

виробничу потужність та обсяги випуску продукції за останні роки [3].

Розрахунки з постачальниками та підрядниками відносяться до поточних зобов'язань підприємств. Залежно від терміну погашення зобов'язання поділяються на поточні та довгострокові. Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» зобов'язання класифікуються як поточне, якщо воно бути погашене протягом операційного циклу підприємства або дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу. Усі інші зобов'язання є довгостроковими [4].

Зобов'язання, що відображаються в бухгалтерському обліку мають юридичний та економічний зміст. Як юридична категорія господарське зобов'язання – це господарські відносини, що регулюються правом. В силу цих відносин одна сторона уповноважена вимагати від іншої здійснення господарських операцій: передачі майна, виконання робіт, надання послуг тощо, а інша при цьому зобов'язана виконувати вимоги щодо предмету зобов'язання і має при цьому право вимагати відповідну винагороду – сплату грошей, зустрічні послуги тощо [5].

Зобов'язання визнаються, якщо наявні дві обов'язкові ознаки:

його оцінка може бути достовірно визначена;

існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення [6].

У разі відсутності ймовірності вибуття активів для погашення майбутніх зобов'язань сума такого забезпечення підлягає сторнуванню.

Поточні зобов'язання відображаються на окремих статтях за видами кредиторської заборгованості перед бюджетом, зі страхування, з оплати праці, за внутрішніми розрахунками, за іншими поточними зобов'язаннями.

Облік, аналіз та аудит

Кредиторська заборгованість виникає в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства. Поняття «кредиторська заборгованість» в економічній літературі досить часто ототожнюється з поняттям «зобов'язання». В економічній літературі відсутній єдиний підхід до визначення категорії «кредиторська заборгованість». У нормативно-правових актах також є деякі відмінності щодо трактування цього поняття. Тому, на наш погляд, дане питання розглядається у двох напрямках: згідно з вимогами нормативно-правової бази та за науковим підходом.

Згідно з МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи», кредиторська заборгованість: а) торговельна кредиторська заборгованість є зобов'язанням оплатити товари або послуги, що були отримані чи надані, на які виставлені рахунки або які офіційно узгоджені з постачальником; б) нарахування є зобов'язанням оплатити товари або послуги, що були отримані або надані, але не були сплачені, на них не були виставлені рахунки або вони не були офіційно узгоджені з постачальником, включаючи суми, які підлягають виплаті працівникам (наприклад, суми, пов'язані з нарахованою оплатою відпусток) [6].

На нашу думку, кредиторська заборгованість – це фінансова угода між двома суб'єктами господарювання, в якій одна сторона тимчасово позичає комерційні кошти для товарно-грошового обігу, а інша – зобов'язується повернути грошовий борг у вказаний термін.

Для управління кредиторською заборгованістю найбільш доцільно виділити такі її види:

- з постачальниками за отриману сировину і матеріали, товари, продукцію;
- з підрядниками за отримані роботи, надані послуги;
- із спірних питань між суб'єктами господарської діяльності, не вирішених арбітражем;
- із іншими фінансово-кредитними установами;
- з оплати праці;
- по відрахуваннях до позабюджетних фондів соціального страхування;
- по перерахуванню податків до бюджетів різних рівнів;
- із покупцями по отриманих авансах передплатах;
- з виплати дивідендів;
- за іншими розрахунками.

Вважаємо, що з метою раціонального, своєчасного контролю та управління поточною кредиторською заборгованістю за товари, роботи, послуги доцільно групувати кредиторську заборгованість за її видами, використовуючи терміни погашення та умови погашення. При цьому за терміном погашення заборгованість слід розділити на такі групи:

- до трьох місяців;
- від трьох до шести місяців;
- від шести до дванадцяти місяців;
- більше дванадцяти місяців у межах операційного циклу.

За умовами погашення заборгованість розділяється на такі групи:

- заборгованість, термін погашення якої не настав;
- відстрочена заборгованість;
- прострочена заборгованість.

Висновки. Отже, кредиторська заборгованість є важливим елементом господарської діяльності підприємства. Вона, з одного боку, дає змогу підприємству тимчасово користуватися запозиченими коштами, але, з іншого боку, зменшує показники платоспроможності й ліквідності.

Ефективне управління кредиторською заборгованістю дасть можливість усунути негативні наслідки її наявності. До таких заходів слід віднести: визначення ефективної політики надання кредиту для різних груп постачальників і видів продукції; постійний контроль розрахунків із кредиторами за відстрочену або прострочену заборгованість та вивчення причин недотримання договірної дисципліни; своєчасне визначення прийомів прискорення обігу оборотних активів і зменшення безнадійних боргів; забезпечення умов продажів, що гарантують надходження грошових коштів; формування прогнозів можливих надходжень грошових коштів від кредиторів.

Список використаних джерел.

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підруч. [для студентів спеціальності 7.050106 Облік і аудит вищих закладів] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП – Рута, 2003. – 726 с.
2. Корольов В. В. Поняття та склад договірних відносин аграрних суб'єктів: теоретичний аспект / В. В. Корольов // Юриспруденція: теорія і практика. - 2007. - № 11. - С. 15-21.
3. Кондратюк Д. М. Оптиміальний постачальник як чинник конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Д. М. Кондратюк. // Економіка. Управління. Інновації. - 2014. - № 1. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2014_1_53.pdf
4. НП(С)БО 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.zakon.rada.gov.ua>.
5. Сук Л. Облік розрахунків за претензіями та за іншими операціями [Текст] / Л. Сук, П. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. - 2010. - №24. - С. 40-44.
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_051.

Облік, аналіз та аудит

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ З МЕТОЮ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Бойчук І., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук. кер. Багрій К.Л.

У статті досліджено порядок облікового відображення розрахунків з постачальниками та підрядниками та запропоновано шляхи удосконалення облікового процесу формування розрахунків з метою оптимізації управлінських рішень щодо їх здійснення.

The article investigates the procedure of accounting calculation of payments with suppliers and contractors and suggests ways to improve the accounting process of calculating in order to optimize management decisions on their implementation.

Актуальність даної теми полягає в тому, що фінансовий стан кожного суб'єкта господарювання визначається його взаємовідносинами з іншими господарюючими суб'єктами та станом розрахунків між ними. Від величини кредиторської заборгованості підприємства залежить його фінансова стійкість, незалежність та платоспроможність. Тому одним з пріоритетних напрямів удосконалення управління підприємством є організація детального обліку необхідної інформації про стан розрахунків, що формується в системі бухгалтерського обліку та її надання зацікавленим сторонам з метою прийняття рішень.

Метою статті є розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення облікового відображення розрахунків з постачальниками та підрядниками з метою оптимізації управлінських рішень.

Об'єктом дослідження є процеси обліку та контролю відображення розрахунків з постачальниками та підрядниками підприємства.

Предметом дослідження є практичні рекомендації щодо удосконалення облікового процесу формування розрахунків з постачальниками та підрядниками підприємства.

Вагомий внесок у розвиток обліку та внутрішнього контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками суб'єкта господарювання зробили такі вчені, як: П.Л. Сук, Н.Я. Зарудна, Н.С. Брохун, І. Назаренко, Ю. Сидоренко, Г.М. Давидов, І. Шершун, М. Огійчук, В.В. Жуковська, О.М. Петрук, Н.М. Ткаченко та ін. Аналіз результатів досліджень свідчить, що теоретичні й практичні розробки з обліку та внутрішнього контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками відображають ґрунтовне розуміння проблем, пов'язаних із трансформацією вітчизняної системи обліку. Проте низка питань щодо обліку та внутрішнього контролю розрахунків з постачальниками у вітчизняних підприємствах недостатньо досліджені й залишаються невирішеними.

Для нормального функціонування всіх ланок суб'єкта господарювання необхідно мати достовірну інформацію про фінансовий стан підприємства, зокрема про кредиторську заборгованість. Особливе місце в кредиторській заборгованості займають численні розрахунки з постачальниками і підрядниками.

Процес постачання, як об'єкт обліку, включає в себе закупівлю і організацію зовнішнього надходження матеріалів, компонентів чи готових продуктів від постачальника на виробничі чи інші підприємства, склади або роздрібні магазини. Іншими словами, процес постачання полягає в тому, що підприємство укладає договори з постачальниками на необхідні йому фактори виробництва, організовує доставку та складування виробничих запасів, проводить розрахунки з постачальникам за отримані товарно-матеріальні цінності. Під час цього процесу відбувається зміна активу з форми грошей на форму майна, призначеного для виробництва продукції або торгівельної діяльності. В цілому механізм здійснення процесу постачання можна охарактеризувати трьома основними напрямками: планування, організація та контроль.

В Україні методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації щодо зобов'язань та її розкриття у фінансовій звітності визначені П(С)БО 11 «Зобов'язання» [3]. У міжнародній практиці порядок визначення та відображення короткострокових зобов'язань визначається відповідно до МСБО 1 «Подання фінансових звітів» [1], МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» [2].

Облік розрахунків на підприємствах має бути чітко контрольований. Причому не тільки на кінцеві звітні дати, що забезпечується засобами фінансового обліку, а й у будь-який момент за потреби управління. Отже, виникає потреба поглиблення інформативності обліку за цими об'єктами.

Ефективність контролю господарської діяльності, зокрема, операцій щодо розрахунків з постачальниками підприємства та фактів їх зміни залежить від раціональної його організації та чітко сформованої методики, яка передбачає наявність послідовного переліку етапів, методів та прийомів контролю та відповідного пакету розроблених робочих документів контролера для проведення внутрішньогосподарського контролю обраного об'єкта і базується на визначеному переліку систематизованих джерел інформації [5, с. 118].

Основними елементами контролю операцій із забезпечення здійснення розрахунків з постачальниками та підрядниками підприємства та фактів їх зміни є:

- об'єкти – договори, укладені підприємством; розрахункові операції; записи в первинних документах, облікових регістрах та звітності; господарські операції з обліку фактів зміни зобов'язань в контексті розрахунків з постачальниками та підрядниками; інформація про порушення та зловживання у веденні обліку, які знайшли документальне підтвердження в актах ревізії, перевірок, висновках аудиторів, постановках правоохоронних органів;

- суб'єкти – власник та підрозділи підприємства, які виконують контрольні функції за формуванням розрахунків з постачальниками та підрядниками (юридичний відділ, відділ постачання, бухгалтерія, відділ економічного аналізу, планово-фінансовий відділ, відділ маркетингу).

Контроль процесу постачання розпочинається із оцінки потенційного постачальника та якості сировини, матеріалів, устаткування, енергоносіїв, інших ресурсів і послуг, що купуються підприємством.

Облік, аналіз та аудит

Після підписання договорів контролером перевіряється факт виконання договірних відносин та розрахункової дисципліни.

Одним з найважливіших завдань ефективної організації системи внутрішнього контролю операцій із забезпечення виконання договірних зобов'язань на підприємствах є регламентування його здійснення, тобто закріплення відповідного порядку виконання контролю у відповідних наказах або положеннях та формування системи внутрішніх розпорядчих документів:

- положенні про облікову політику (в частині врегулювання особливостей облікового відображення виконання та зміни зобов'язань підприємства);
- положенні про філіали, представництва, відокремлені підрозділи (визначення особливостей виконання та зміни зобов'язань за філіалами, представництвами, відокремленими підрозділами з метою оцінки їх впливу на фінансовий стан підприємства в цілому);
- положенні про договірну роботу;
- графіку документообороту (фіксація руху первинних облікових документів та відстеження виконання розрахунків з постачальниками та підрядниками підприємства);
- положенні про службу внутрішнього контролю (розкриття та закріплення функціональних обов'язків обраних суб'єктів контролю за підконтрольним об'єктом);
- посадових інструкцій працівників (визначення контрольних функцій та реалізація процедур контролю за обраним об'єктом перевірки).

Облік розрахунків з постачальниками бухгалтерія підприємства веде на пасивному синтетичному рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками». Однак, як свідчить практика, рахунок 63 не дозволяє отримувати оперативну інформацію для управління фінансово-розрахунковими операціями, оскільки не показує заборгованості за кожним договором, не характеризує поточну заборгованість, термін сплати якої ще не настав, а яка вже – прострочена.

Тому пропонуємо здійснювати суб'єктам господарювання групування рахунків за виконанням умов погашення заборгованості перед постачальниками та підрядниками. Адже воно сприятиме поглибленню внутрішньо-господарського контролю за кредиторською заборгованістю за суб'єктами постачання та термінами оплати, а також спростить звірку відомостей за об'єктами постачання (видами товарно-матеріальних цінностей, одержаними роботами та послугами).

Організація аналітичного обліку розрахунків з постачальниками має забезпечити можливість отримання необхідних даних по: акцептованим та іншим розрахунковим документам, термін оплати яких не настав; виданим векселям, термін оплати яких не настав; неоплаченим в строк розрахунковим документам за невідфактурованими поставками; простроченим оплатою векселям; отриманим комерційним кредитам [4].

В цілому раціональна організація обліку та внутрішньогосподарського контролю потенційних постачальників та стану розрахунків з ними сприяє зміцненню договірної і розрахункової дисципліни, виконанню зобов'язань по поставках продукції в заданому асортименті і якості, підвищенню відповідальності за дотримання платіжної дисципліни, скороченню дебіторської та кредиторської заборгованості, прискоренню оборотності обігових коштів а, відтак, поліпшенню фінансового стану підприємства.

Отже, організація обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками повинна забезпечити: своєчасну перевірку розрахунків з постачальниками та підрядниками; попередження прострочки кредиторської заборгованості. За результатами проведеного дослідження запропоновано:

- вдосконалити аналітичний облік розрахунків шляхом запровадження додаткових аналітичних номенклатур до рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» із поділом за термінами сплати та суб'єктами постачання, що забезпечить усунення фактів виникнення простроченої кредиторської заборгованості, ефективний контроль за своєчасним погашенням заборгованості підприємства перед постачальниками;
- ввести у документообіг облікової системи аналітичний документ – «Аналітичну таблицю розрахунків з постачальниками (підрядниками)», що містить у собі усі істотні сторони розрахункових та договірних відносин із постачальниками та підрядниками та сприятиме посиленню внутрішньогосподарського контролю за кредиторською заборгованістю.

Усі ці заходи допоможуть слідкувати за розрахунками з постачальниками, у встановлені строки погашати заборгованість, а також достовірніше відображати інформацію в бухгалтерському обліку.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: наказ Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 р. № 237 [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://www.dtkk.com.ua/debet/ukr>
4. Демченко Я. М. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками [Електронний ресурс] / Я. М. Демченко, В. М. Прохорова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер.: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2014. – Вип. 1. – С. 96-108.
5. Нападівська Л. В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці : [монографія] / Л. В. Нападівська. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – 224 с.

Облік, аналіз та аудит

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ ЦІЛЕЙ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Бологан Т., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ
спеціальність «Облік і оподаткування»
Наук. кер. Скрипник Н.В.

У статті представлена аналітична інформація про те, що сучасний управлінський облік повинен здійснювати не тільки збір і реєстрацію інформації, але і її аналіз і оцінку з метою отримання таких даних, на основі яких можливе ефективне управління підприємством. Це вимагає розробки облікової політики для цілей управлінського обліку.

The article presents analytical information that modern management accounting should carry out not only the collection and registration of information, but also its analysis and evaluation in order to obtain such data, on the basis of which effective management of the enterprise is possible. This requires the development of accounting policies for management accounting purposes.

В системі народногосподарського обліку виділяють оперативно-технічний (поточний), статистичний і бухгалтерський облік. Бухгалтерський облік включає в себе підсистеми бухгалтерського (фінансового) та управлінського обліку. Бухгалтерський облік орієнтований на збір і реєстрацію даних про події, які мали місце в господарському житті підприємства і забезпечує обліковою інформацією потреби як зовнішніх, так і внутрішніх користувачів інформації. Державне регулювання бухгалтерського обліку необхідно для забезпечення однаковості ведення обліку активів, зобов'язань, капіталу і господарських операцій; для складання та подання порівнюваної та достовірної інформації про майновий стан підприємства та його доходи, витрати, необхідної зовнішнім і внутрішнім користувачам.

Метою статті є вивчення теоретичних і практичних питань розробки облікової політики для цілей управлінського обліку.

Об'єктом дослідження є процес розробки облікової політики для цілей управлінського обліку на підприємстві.

Предметом дослідження є практичні аспекти розробки облікової політики для цілей управлінського обліку на підприємствах.

Загальні засади формування облікової політики підприємства знайшли відображення у працях Р.А. Алборова, О.С. Бакаєва, Т.В. Барановської, П.С. Безруких, М.Т. Білухи, М.Ф. Ван Бреди, Ф.Ф. Бутинця, В.Б. Івашкевича, Г.Г. Кірейцева, Л.М. Кіндрацької, М.П. Кондракова, М.В. Кужельного, М.І. Кутера, В.Г. Лінника, Є.А. Мізиковського, С.М. Міщенко, Б. Нідла, С.О. Ніколаєвої, В.Ф. Палія, М.С. Пушкара, В.В. Сопка, П.Л. Сука, Л.П. Хабарової, Е.С. Хендріксена, В.Г. Швеця, Л.З. Шнейдмана та інших провідних зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів.

Згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» підприємство самостійно визначає облікову політику, обирає форму бухгалтерського обліку, розробляє систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю господарських операцій, визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів, затверджує правила документообороту і технології обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і регістрів аналітичного обліку.

Облікова політика має передбачати і обґрунтовано використовувати один з можливих варіантів (способів): списання витрат на виробництво продукції; нарахування амортизації основних засобів; погашення первісної вартості нематеріальних активів; метод оцінки матеріально-виробничих запасів при відпуску їх у виробництво та іншому вибутті; метод оцінки незавершеного виробництва; метод включення витрат в собівартість проданої продукції (робіт, послуг) або метод визнання витрат на звичайну діяльність та інші методи.

Сучасна облікова система підприємства поряд з бухгалтерським, статистичним, оперативним обліком також включає в себе податковий облік, який є джерелом облікового забезпечення управління. У практичній діяльності комерційних підприємств, таким чином, можуть мати місце дві облікові політики: бухгалтерська і податкова. Іншими словами, наказ про облікову політику може містити два розділи - бухгалтерський і податковий, або ж окремими наказами можуть бути затверджені облікова політика для цілей бухгалтерського обліку та облікова політика для цілей оподаткування.

Разом з тим, податковий кодекс не визначає необхідність ведення облікової політики для цілей оподаткування. Отримання інформації про формування суми доходів і витрат, про визначення частки витрат, що підлягають відображенню в поточному податковому (звітному) періоді, повинно забезпечуватися первинними обліковими документами, обліковими регістрами податкового обліку, розрахунками податкової бази.

Управлінський облік охоплює практично всю облікову інформацію і передбачає:

- розвиток самостійної системи формування облікової інформації;
- використання даних фінансового обліку за економічними елементами витрат.

Управлінський облік спрямований на інтеграцію різних підсистем і методів управління, використовує їх для досягнення єдиної мети і ставить перед собою різноманітні завдання: інформаційне забезпечення управління; аналітичне забезпечення прийняття рішень; прогнозування, планування, бюджетування господарської діяльності; оперативне управління, регулювання господарської діяльності; оцінку всієї господарської діяльності, моніторинг виконання планів, внутрішньогосподарський контроль.

На думку проф. В. Ф. Палія ефективно діюча система управлінського обліку повинна включати в себе [4]:

- обґрунтовану структуру внутрішньофірмового управління зв центрами фінансової звітності, бізнес-процесів, сегментами діяльності;
- кошторису та бюджету для всієї структури управління з інструкціями виконавцям по їх складанню та виконанню;
- план рахунків управлінського обліку, адаптований до структури внутрішньофірмового

Облік, аналіз та аудит

управління;

- методичні вказівки щодо ведення рахунків управлінського обліку відповідно до узгодженого плану рахунків;
- форми внутрішньофірмової звітності та методичні вказівки щодо їх складання, подання та аналізу;
- методи нормування витрат, обліку та аналізу відхилень від норм з необхідними інструкціями виконавцям;
- методи калькулювання за прямими і повним витратам з розподілом витрат за функціями, інструкції виконавцям;
- методи трансфертного ціноутворення, інструкції виконавцям;
- план документообігу.

Управління виробництвом та його успішний розвиток передбачає наявність комплексної системи управління, яка об'єднує всі аспекти менеджменту. Його неможливо уявити без управлінської інформації, яка утворює систему управління. Виникнення і формування цієї системи обумовлюється системним характером внутрішніх і зовнішніх зв'язків кожного об'єкта управління, а зміст нерозривно пов'язаний із комплексом управлінських дій, здійснюваних суб'єктом управління по відношенню до об'єкта.

Інформація є необхідною при здійсненні усіх етапів циклу управління, проте в системі управлінської інформації особливе місце займає та її частина, яка пов'язана з управлінськими рішеннями, оскільки інформація є вихідним матеріалом для підготовки, обґрунтування і прийняття рішень. Будь-яке управлінське рішення не можна сформулювати, не визначивши головне і другорядне з усієї сукупності інформації, не проаналізувавши факти і обставини, що відносяться до конкретної ситуації, яка склалася на виробництві. Для прийняття рішення завжди потрібні дані, які детально, достовірно, своєчасно і всебічно характеризують ситуацію, що вимагає управлінського втручання.

Аналіз сучасного стану інформаційного забезпечення управління підприємством показує, що бухгалтерський облік, виступаючи в ролі основного постачальника інформації, не забезпечує управлінців усіх рівнів оперативною інформацією і це перешкоджає своєчасній обробці інформації і прийняття правильних управлінських рішень. Так, наприклад, облік витрат, що є визначальним в західних системах управлінського обліку, в нашій країні забезпечує управління, як правило, тільки в частині, яка відповідає фінансовому обліку. Більш того, облік витрат і калькулювання собівартості продукції не тільки в повній мірі підпорядковується вимогам традиційного фінансового обліку, а й часто ґрунтуються на нормативних документах, що регулюють питання оподаткування. Таким чином, величина витрат на виробництво, обчислена виходячи з вимог нормативних документів, використовується в усіх випадках життя: і для складання фінансової та податкової звітності, і для прийняття управлінських рішень. Безумовно, мова не йде про нерелевантну інформації про витрати, що формується в системі фінансового обліку [1].

Як зазначає С.А. Стукотів, ділянки обліку, що відносяться до фінансової бухгалтерії, є не менш важливими з точки зору отримання необхідних даних, їх аналізу і прийняття на їх основі управлінських рішень. Ці дані потрібні для проведення фінансового аналізу, але такий підхід сприяє спотворення індивідуальної собівартості продукції. Важливо відзначити, що сьогодні першорядне значення для підприємства має індивідуальна собівартість кожного виду продукції, так як саме вона впливає на зацікавленість у впровадженні, розширенні або згортанні виробництва. Таким чином, ми можемо говорити про відсутність цілісної і взаємопов'язаної системи вироблення інформації, і можливості її використання різними рівнями управління підприємства.

Крім того, прийняттю ефективних управлінських рішень перешкоджають:

- відсутність на підприємствах внутрішньої обліково-аналітичної звітності, що не сприяє ефективному розвитку підприємства;
- застосування традиційних методів планування, обліку і контролю, що виключають можливість отримання оперативної інформації;
- накопичення надмірного та неконтрольованого масиву даних обліково-аналітичної інформації без структурування інформації за завданнями і функціями управління;
- відсутність координації між системами інформації для зовнішніх і внутрішніх користувачів;
- безсистемні розрахунки і широке використання не завжди корисних фінансових коефіцієнтів, що розраховуються на основі бухгалтерської інформації.

Варіанти побудови інформаційної системи залежать від багатьох факторів. Основне завдання побудови інформаційної системи зводиться до координації дій різних структурних підрозділів, спрямованих на досягнення кінцевої мети, оцінки вкладу кожного підрозділу і організація контролю дій підрозділів по її виконанню. Наявність інформаційної системи, здатної задовольняти запити зацікавлених користувачів і, перш за все, менеджерів різних рівнів управління даними, дозволяють в кінцевому підсумку провести аналіз ефективності діяльності, за результатами якого стає можливим визначення стратегічних альтернатив і прийняття тактичних і оперативних рішень. Конкурентні переваги від використання повної, актуальної та достовірної інформації цілком очевидні, оскільки вона сприяє прийняттю ефективних рішень [2].

Розробка елементів облікової політики для цілей управлінського обліку (або управлінської облікової політики) є одним з ключових елементів організації управлінського обліку на підприємствах. Поряд з цим, до його елементів відносяться:

- визначення організаційно-фінансової структури підприємства і виділення центрів відповідальності;
- класифікація витрат за напрямками;
- постановка системи бюджетування на підприємстві;
- формування системи внутрішньої управлінської звітності;
- автоматизація обліково-аналітичних процедур.

Облік, аналіз та аудит

Наголошуючи на необхідності розробки облікової політики для цілей управлінського обліку, важливо відзначити, що в даний час спостерігається відсутність масштабних наукових досліджень в цій області. Так, В.Ф. Палій зазначає: «... розробки в області теорії бухгалтерського обліку відстають від об'єктивно виникаючих практичних проблем», що красномовно підтверджує необхідність здійснення наукових досліджень з цієї проблеми. У зв'язку з тим, що до формування інформації в різних облікових системах (фінансовий, податковий, управлінський облік), регулювання інформаційних потоків, створення універсальної системи обліково-аналітичних показників сьогодні необхідно розробити на підприємствах системний підхід, вважаємо за необхідне розробку облікової політики для цілей управлінського обліку [4].

Метою розробки облікової політики є створення комплексу взаємопов'язаних між собою документів, що забезпечують єдність методики при організації та веденні бухгалтерського, податкового та управлінського обліку на підприємствах, підвищення якості та достовірності всіх видів звітності, надання корисної та оперативної інформації керівництву для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. М.С. Кузьміна управлінську облікову політику розуміє як сукупність регламентних внутрішньофірмових процедур інформаційного обміну, спрямованих на прийняття управлінських рішень для досягнення цілей організації. На думку М.А. Вахрушина, облікову політику для цілей управлінського обліку можна визначити як сукупність способів ведення управлінського обліку,

На нашу думку, під обліковою політикою для цілей управлінського обліку слід розуміти прийняту підприємством сукупність способів ведення управлінського обліку, що забезпечують можливість прийняття ефективних управлінських рішень. У зв'язку з тим, що управлінський облік охоплює всі компоненти менеджменту, представляється необхідним і доцільним розробляти облікову політику для цілей управлінського обліку. Вона повинна включати в себе наступні основні складові: організаційний, методичний та технічний аспекти. Розробка облікової політики для цілей управлінського обліку буде залежати від специфіки виробництва і споживаних ресурсів, особливостей організації управління, правових норм підприємницької діяльності, визначених установчими документами, а також поточними і довгостроковими цілями підприємства.

В управлінському обліку можна керуватися принципами НП(С)БО, підходами, декларованими МСФЗ, не забороняється використання інших прийомів і методів. Правила МСФЗ краще відображають економічну суть операцій і тому більшою мірою підходять для управлінського обліку [3].

Таким чином, основний принцип, закладений в основу побудови ефективної управлінської облікової політики, повинен полягати в тому, щоб використовувати тільки ті дані, які дійсно необхідні для прийняття адекватних управлінських рішень. Якщо використання стандартів, наприклад, МСФЗ дозволяє отримати управлінську звітність, придатну для цілей управління компанією, стандарти повинні дотримуватися. Якщо ж для будь-яких господарських операцій потрібні інші методи обліку, економічно обґрунтовані, але не відповідають МСФЗ, від їх застосування для обліку цих операцій краще відмовитися.

Організаційний аспект має на увазі, як здійснюються ці способи з точки зору організації і ведення управлінського обліку (варіант автономії, інтегрована або змішана), його місця в управлінській структурі господарюючого суб'єкта та взаємодії з іншими функціональними і виробничими службами. Технічний аспект передбачає, як реалізуються ці способи в облікових регістрах, робочому плані рахунків для цілей управлінського обліку, формування системи внутрішньої управлінської звітності. Методичний аспект передбачає застосування методів калькулювання собівартості продукції і ціноутворення, підходи до розподілу по об'єктах калькулювання непрямих витрат, що застосовуються по окремих сегментах підприємства, методику розрахунку основних обліково-аналітичних показників для стратегічного, тактичного і оперативного управління.

Розгляд управлінського обліку в сукупності технічної, методичної та організаційної сторін може забезпечити реалізацію призначення сучасного управлінського обліку. Інформація системи управлінського обліку забезпечує необхідну деталізацію інформації по досліджуваних явищах і процесах, по доходах і видатках, і таким чином створюються умови для оперативного використання цієї інформації з метою управління.

Список використаних джерел:

1. Давидов Г.М. Облікова політика: навч. посіб. / В.М. Савченко, О.В. Пальчук, Л.В. Саловська та ін.; за ред. Г.М. Давидова. — К.: Знання, 2010. — 479 с.
2. Кузьміна М.С. Формування управлінської облікової політики // Бухгалтерський облік. - 2007. - № 4. - С. 73.
3. Малюга Н.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в Україні: теоретико-методичні основи / Н.М. Малюга. — Житомир: ЖДТУ, 2006. — 84 с.
4. Палій В.Ф. Управлінський облік: організація і функціонування // Бухгалтерський облік - 2007 - № 23 - С.60.

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ АНАЛІЗУ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА

Борденюк (Харина) М. В., 2 курс (ОС «magistr») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ
спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук. кер. - Рилєєв С. В.

В статті висвітлено та розкрито основні складові елементи організаційно-інформаційної моделі (мета, завдання, об'єкти, суб'єкти, система показників та алгоритми їх розрахунку) фінансового та податкового аналізу розрахунків за податком на прибуток підприємства. Наведена інформаційна база аналізу податку на прибуток та її аналітичні можливості.

The main components of the organizational-information model (purpose, tasks, objects, entities, system of indicators and algorithms for their calculation) are presented and the financial and tax analysis of the calculations for the enterprise income tax are explained and revealed. The information base of the analysis of the income tax and its analytical possibilities are given.

Облік, аналіз та аудит

Необхідною умовою ефективного функціонування вітчизняних підприємств у конкурентному середовищі, важливим фактором забезпечення їх економічної безпеки, виступає побудова такої системи прогнозування та планування оподаткування, яка б враховувала всі особливості його фінансово-господарської діяльності, та при використанні якої платник податків був у змозі регулярно аналізувати податкові наслідки операційних, фінансових та інвестиційних операцій.

При цьому грамотна система податкового аналізу буде сприяти оперативному та ефективному управлінню ресурсами та грошовими потоками підприємства, прогнозуванню податкових зобов'язань у коротко- та довгострокових періодах, попередженню податкових санкцій та зниженню фінансово-податкових ризиків.

Якщо брати окремий вид податку – податок на прибуток підприємства, він відображається у бухгалтерського обліку за вимогами вітчизняних П(С)БО або МСБО (МСФЗ). Тобто база оподаткування визначається як різниця між сукупними доходами (без врахування непрямих податків та вирахувань з доходів) та витратами від всіх видів діяльності (фінансовими результатами), які є об'єктами фінансового аналізу.

Отже сам податок на прибуток є об'єктом як податкового так і фінансового аналізу суб'єктів господарювання.

Метою статті виступає висвітлення та характеристика основних елементів організаційно-інформаційної моделі аналізу податку на прибуток підприємства.

Об'єктом дослідження виступає процес побудови організаційно-інформаційної моделі аналізу розрахунків за податком на прибуток з врахуванням особливостей методики фінансового та податкового аналізу, виду економічної діяльності підприємства-платника зазначеного податку

Предметом дослідження виступає сукупність теоретико-методичних та організаційно-практичних аспектів аналізу податку на прибуток підприємства.

Значний внесок у розвиток методики аналізу доходів, витрат, фінансових результатів в цілому, а також податкового навантаження внесли вітчизняні та зарубіжні дослідники, такі як: І.О. Бланк, В.Є., Мних, Г.В. Митрофанов, Є.В. Єгорова, Г.В. Савицька, І.В. Крилова, В.В. Бочаров, Л.А. Лахтіонова, О.О. Легостаєва, Й.Я. Даньків, О.О. Шеремета, Е. Райс, Д. Міллер та ін. Авторами вирішене велике коло питань теоретичного та методичного характеру аналізу фінансових результатів діяльності підприємства на основі даних фінансової та податкової звітності складеної відповідно до норм вітчизняних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та Податкового кодексу України.

На мікроекономічному рівні змістом податкового аналізу є обґрунтування обсягу та структури податкових платежів, оцінка тенденцій, що складаються за податковим навантаженням, діагностика податкових платежів і можливостей їх зміни, рекомендація податкових розрахунків у часі та зміна умов їх здійснення [1, с. 120].

Особливу роль в системі проведення як фінансового, так і податкового аналізу податку на прибуток підприємства, відіграє побудова організаційно-інформаційної моделі, яка включає наступні складові елементи (рис. 1).

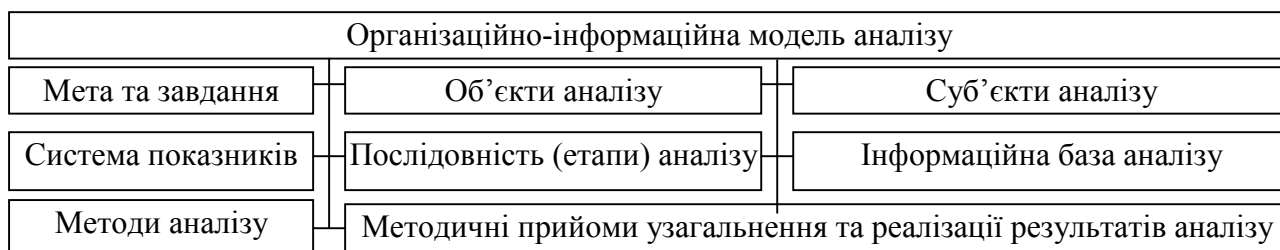


Рис. 1. Основні елементи організаційно-інформаційної моделі аналізу податку на прибуток підприємства [3, с. 68-69]

Метою аналізу податку на прибуток на рівні підприємства є формування інформаційного забезпечення для обґрунтування управлінських рішень, у межах чинного законодавства, спрямованих на зниження податкового навантаження як в цілому, так і у розрізі зазначеного загальнодержавного податку.

Особливого значення у реалізації окресленої мети, відіграє вирішення, на відміну від класики фінансового аналізу, наступних завдань податкового аналізу:

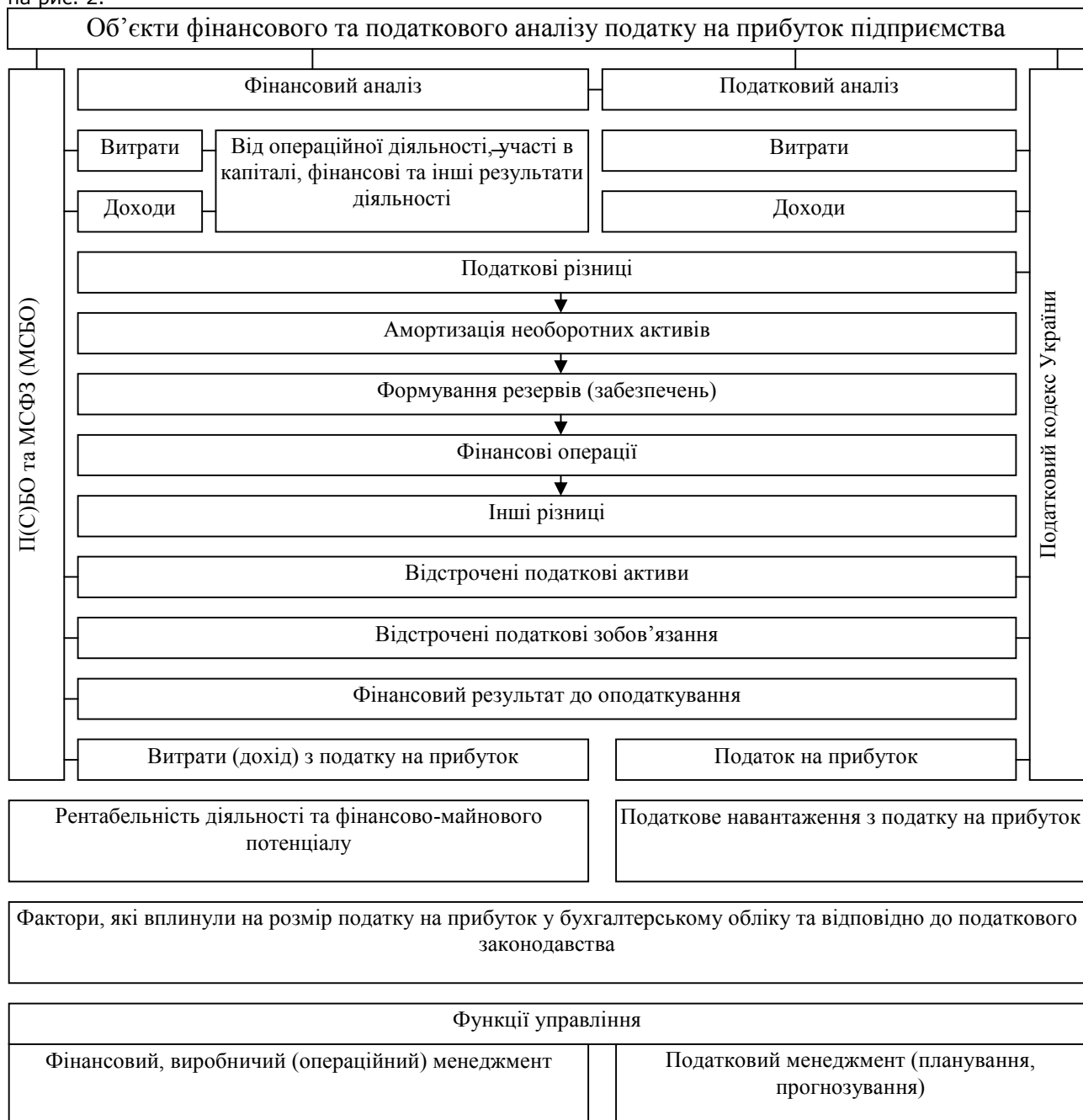
- аналіз динаміки та структури податкових зобов'язань щодо податку на прибуток, виявлення причин та факторів, що спричинили їх зміну;
- кількісне вимірювання впливу податкових факторів на формування та зміну фінансових результатів діяльності підприємства;
- аналіз залежності податкових зобов'язань щодо податку на прибуток від зміни масштабів основної діяльності підприємства;
- перспективний (прогнозний) аналіз податкових зобов'язань щодо податку на прибуток підприємства;
- формування показників щодо внутрішнього контролю податкових зобов'язань щодо податку на прибуток та їх оцінка;
- аналіз податкових ризиків, що стосуються безпосередньо податку на прибуток підприємства;
- виявлення резервів зниження податкових витрат та навантаження щодо податку на

Облік, аналіз та аудит

прибутку підприємства;

- оцінка впливу податкової політики на показники фінансово-економічної діяльності підприємства;
- аналіз ефекту від застосування податкових пільг щодо податку на прибуток;
- аналіз витрат, які пов'язані з виконанням підприємством функцій платника податку на прибуток підприємства [2, с. 18-19].

Основні об'єкти фінансового та податкового аналізу податку на прибуток підприємства наведено на рис. 2.



Суб'єкти як фінансового так і податного аналізів класично поділяються на зовнішніх та внутрішніх. До зовнішніх, особливо щодо податкових платежів, відноситься Державна фіскальна (відбувається процес реорганізації у податкову) служба, служба статистики України, конкуренти, кредитори тощо.

Внутрішні суб'єкти аналізу залежать від організаційної структури та розміру підприємства, розподілу обов'язків та повноважень щодо проведення аналітичної роботи, включаючи аналіз податкових платежів в цілому та податку на прибуток зокрема.

Аналіз податку на прибуток супроводжується використанням (розрахунком) абсолютних, відносних та середніх величин. Система відносних величин (коефіцієнтів) та алгоритми їх розрахунку наведено в табл. 1.

Система коефіцієнтів, які розраховуються при аналізі податку на прибуток підприємства

/ п	Показник	Алгоритм розрахунку
	2	3
·	Рентабельність активів за прибутком до оподаткування	$\frac{\text{Фінансовий результат до оподаткування}}{\text{Середня вартість активів}} * 100\%$
	Рентабельність активів за чистим прибутком	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня вартість активів}} * 100\%$
·	Рентабельність оборотним активів за прибутком до оподаткування	$\frac{\text{Фінансовий результат до оподаткування}}{\text{Середня вартість оборотних активів}} * 100\%$
	Рентабельність оборотних активів за чистим прибутком	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня вартість оборотних активів}} * 100\%$
·	Рентабельність власного капіталу за прибутком до оподаткування	$\frac{\text{Фінансовий результат до оподаткування}}{\text{Середні залишки власного капіталу}} * 100\%$
	Рентабельність власного капіталу за чистим прибутком	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середні залишки власного капіталу}} * 100\%$
·	Рентабельність діяльності за прибутком до оподаткування (витратний або доходний підхід)	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Сукупні витрати (доходи) підприємства}} * 100\%$
	Рентабельність діяльності за чистим прибутком (витратний або доходний підхід)	$\frac{\text{Фінансовий результат до оподаткування}}{\text{Сукупні витрати (доходи) підприємства}} * 100\%$
·	Рівень податкового навантаження підприємства за податком на прибуток	$\frac{\text{Витрати (дохід) з податку на прибуток}}{\text{Сукупні доходи підприємства}} * 100\%$
	Ефективна ставка податку на прибуток	$\frac{\text{Витрати (дохід) з податку на прибуток}}{\text{Фінансовий результат до оподаткування}} * 100\%$
·	Рівень податку на прибуток у загальному обсязі податків підприємства	$\frac{\text{Витрати (дохід) з податку на прибуток}}{\text{Загальний обсяг податків підприємства}} * 100\%$
	Рівень податку на прибуток у загальному обсязі податків та зборів підприємства	$\frac{\text{Витрати (дохід) з податку на прибуток}}{\text{Загальний обсяг податків та зборів підприємства}} * 100\%$
·	Коефіцієнт податкових різниць з податку на прибуток	$\frac{\text{Різниця, на які збільшується фінансовий результат}}{\text{Різниця, на які зменшується фінансовий результат}}$

Послідовність (основні напрямки) фінансового та податкового аналізу податку на прибуток підприємства наведено на рис. 3.

Інформаційне забезпечення аналізу податку на прибуток включає в себе головний елемент – інформаційну базу даних, сформованих за правилами бухгалтерського обліку та податкового законодавства. Використання в аналізі двох самостійних джерел інформації пов'язано з тим фактом, що розрахунок ряду податків здійснюється на базі бухгалтерського обліку (табл. 2).

При проведенні аналізу податку на прибуток можуть бути використані як якісні так і кількісні методи економічного аналізу, а також специфічні методи фінансового та податкового аналізу.

Якісні (неформалізовані) методи засновані на застосуванні логіки, інтуїції та професійного досвіду. До них належать методи експортних оцінок, порівняння, сценаріїв, психологічні та морфологічні методи.

Кількісні (формалізовані) методи засновані на використанні математичних дій та поділяються на класичні, бухгалтерські, статистичні, економіко-математичні тощо [3, с. 92-93].

Серед них у фінансовому та податковому аналізах знайшли своє застосування такі методи, як абсолютні, відносні та середні величини, метод порівнянь, методи факторного, стохастичного аналізів тощо.

Облік, аналіз та аудит

Основні напрямки аналізу податку на прибуток підприємства	
	Фінансовий аналіз
	Аналіз складу та динаміки фінансових результатів діяльності підприємства
	Аналіз складу, структури та динаміки операційних витрат за елементами
	Аналіз рентабельності
	Аналіз заборгованості підприємства з податку на прибуток та вплив на фінансові результати діяльності підприємства (штрафи, пені, неустойки)
	Оцінка впливу податку на прибуток на показники рентабельності (факторний аналіз)
	Податковий аналіз
	Аналіз складу, структури та динаміки податків та зборів
	Аналіз складу, структури та динаміки податку на прибуток у поквартальному розрізі
	Аналіз складу, структури та динаміки податкових різниць з податку на прибуток
	Аналіз податкового навантаження податку на прибуток

Таблиця 2

Інформаційна база аналізу податку на прибуток підприємства та її аналітичні можливості

Джерело	Аналітичні можливості
Баланс (звіт про фінансовий стан), форма №1	1. Оцінка динаміки кредиторської заборгованості з податку на прибуток перед бюджетом (рядок 1621). 2. Визначення питомої ваги заборгованості з податку на прибуток у валюті балансу, у зобов'язаннях та поточних зобов'язаннях підприємства. 3. Аналіз динаміки оборотних активів в цілому та в розрізі поточної дебіторської заборгованості бюджету з податку на прибуток (рядок 1136).
Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід), форма № 2	1. Аналіз складу та динаміки доходів та витрат в системі визначення оподаткованого прибутку, податку на прибуток та чистого прибутку підприємства. 2. Оцінка складу та динаміки складових розділу II «Сукупний дохід» в системі визначення іншого сукупного доходу до і після оподаткування, а також податку на прибуток, пов'язаного з іншим сукупним доходом. 3. Аналіз складу, структури та динаміки елементів операційних витрат.
Звіт про рух грошових коштів, форма № 3	1. Аналіз динаміки витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток підприємства (рядок 3116) в системі оцінки руху грошових коштів від операційної діяльності. 2. Аналіз складу та структури руху грошових коштів від операційної діяльності (питома вага оплати зобов'язань з податку на прибуток у сукупних витрачаннях коштів).
Примітки до річної фінансової звітності, форма № 5	Інформація розділів: 1. V «Доходи і витрати» для більш детального аналізу складу, структури та динаміки доходів в витрат, зокрема від операційної діяльності, від участі в капіталі, фінансових та інших. 2. XII «Податок на прибуток» в системі оцінки динаміки поточного податку на прибуток, відстрочених податкових активів та зобов'язань
Інформація за сегментами, форма № 6	Аналіз складу, структури динаміки доходів, витрат, прибутку (збитку) та податку на прибуток в розрізі пріоритетних звітних сегментів (дана форма звітності не є обов'язковою «повного комплекту» фінансової звітності)
Податкова декларація з податку на прибуток підприємства додатки до неї	1. Аналіз динаміки фінансових результатів, різниць, які виникають відповідно до ПКУ, об'єкту оподаткування, податку на прибуток, сум від виправлення помилок тощо. 2. Додаток АМ для аналізу складу, структури та динаміки розрахованої суми амортизації за звітний (податковий) період відповідно до ПКУ в розрізі складових груп основних засобів та нематеріальних активів. 3. Додаток РІ для аналізу складу, структури та динаміки різниць, на які збільшується та зменшується фінансовий результат.
Бізнес-план та	1. Аналіз складу, структури та динаміки нарахованих та сплачених

Облік, аналіз та аудит

аналітика по рахунках
64, 65, 7-9 класів

податків, зборів, платежів до державного та місцевого бюджету.

2. Оцінка складу, структури та динаміки сплати податку на прибуток в розрізі кварталів.

Наказ «Про
облікову політику»)

Положення Наказу «Про облікову політику», що стосуються обліку доходів, витрат, податку на прибуток в системі проведення фінансового аналізу, результати якого є основою для податкового планування (менеджменту) на підприємстві

Класично, для аналізу фінансових результатів, а отже і для податку на прибуток, може бути використана методика фінансового аналізу – горизонтальний, вертикальний, трендовий тощо аналізи.

У процесі вирішення окремих завдань можуть бути використані інші методи. Зокрема, оцінка трансакційних податкових витрат може бути проведена за допомогою математичної моделі – сітьового графіку робіт, заснованого на візуальному спостереженні етапів робіт за допомогою графів [2, с. 77].

Узагальнення та реалізація результатів проведеного аналізу податку на прибуток безпосередньо залежить від керівництва підприємством в цілому, а також аналітичним напрямком зокрема (таблична форма, висновки, пропозиції, рекомендації тощо).

Послідовна реалізація кожного з окресленого елемента організаційно-інформаційної моделі аналізу податку на прибуток дозволить оптимізувати процес фінансового та податкового менеджменту в системі підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства, а отже і зміцнення його фінансового стану та конкурентних позицій на ринку.

Список використаних джерел:

1. Барабаш Н. С., Никонович М. О. Податковий аналіз: зміст та особливості розвитку. *Культура народів Причорномор'я*. 2013. № 256. С. 119-123.
2. Егорова Е. В. Налоговый анализ в организациях : дис. ... канд. эконом. наук : 08.00.12 / Фин. ун-т. Москва, 2014. 140 с.
3. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / за ред. Г. В. Митрофанова. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. 301 с.

СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ З МЕТОЮ ОБЛІКУ

Борейко О.В., 2 курс, (ОС «магістр»), ФОФЕД, ЧТЕІ КНТЕУ,
спеціальність «Облік і оподаткування»,
Наук.кер. - Мустеца І.В.

У статті досліджено функції оплати праці та її державне регулювання. Досліджено погляди кола науковців щодо визначення функції оплати праці, як для роботодавця так і працівника. Вивчені питання організації оплати праці з метою бухгалтерського обліку в суб'єктах державного сектору. Встановлена необхідність стимулювання працівників до якісного виконання своїх обов'язків в бюджетних установах.

The article explores the functions of remuneration and its state regulation. The views of the circle of scholars on the definition of the remuneration function for both employer and employee are explored. The issues of organization of remuneration for the purpose of accounting in the subjects of the public sector are studied. There is a need to encourage employees to perform their duties properly in budgetary institutions.

Правові засади визначення і класифікації функцій заробітної плати закріплені у преамбулі до Закон України „Про оплату праці” – це відтворювальна і стимулююча функції [1]. Відтворювальна функція полягає у забезпеченні працівників та членів їхніх сімей необхідними життєвими благами для відновлення робочої сили, для відтворення поколінь.

Дослідженням питань обліку, аналізу і контролю витрат на оплату праці займалися такі науковці, як: Грішанова О., А. Колот, І.Зуб, М.Мартиненко, Л. Беззубко та Г.Завіновська, що підтверджують актуальність даної статті.

Метою дослідження є вивчення системи регулювання оплати праці в суб'єктів державного сектору України.

Заробітна плата виступає основним джерелом коштів на відтворення робочої сили, тому Л. Беззубко пов'язує відтворювальну функцію з таким важливим соціальним стандартом, як прожитковий рівень, який характеризує мінімально допустимі умови відновлення активного фізичного стану людини [2]. З особливостями державного регулювання заробітної плати відтворювальну функцію пов'язує і О. Бондаренко, зокрема, із встановленням на державному рівні такого її мінімального розміру, який би забезпечував відтворення робочої сили.

Стимулююча функція заробітної плати (за деякими авторами – мотивуюча) полягає у встановленні залежності її розміру від кількості та якості праці конкретного працівника, його трудового внеску у результати роботи підприємства. Ця залежність повинна заохочувати працівника до постійного покращання результатів праці [3]. Деякі автори трактують цю функцію як інструмент впливу роботодавця на трудову поведінку найманих працівників через політику заробітної плати, а інші – як засіб дії внутрішніх мотивів працівників до покращання результатів праці [4].

У своїй докторській дисертації А. Колот обґрунтовує, що в основу класифікації функцій заробітної плати треба покласти необхідність реалізації інтересів головних суб'єктів соціально-трудових відносин, тобто найманих працівників, роботодавців і суспільства. Він на підставі цього крім відтворювальної і стимулюючої (мотивуючої) функцій виділяє та обґрунтовує регулюючу, соціальну і оптимізаційну функції [5].

Зміст регулюючої (або ресурсно-розміщувальної) функції заробітної плати полягає в оптимізації

Облік, аналіз та аудит

розміщення робочої сили за регіонами, галузями господарства, підприємствами із врахуванням ринкової кон'юнктури. Окремі дослідники вважають, що значення цієї функції істотно зростає в сучасних умовах, що зумовлено об'єктивними чинниками, адже державне регулювання розміщення трудових ресурсів стало мінімальним, а нові економічні умови спонукають найманих працівників змінювати місце праці.

Соціальна функція заробітної плати присутня фактично в усіх класифікаціях, проте її зміст за різними авторами дещо відрізняється. Так, О. Бондаренко, О. Крушельницька, А. Колот зазначають, що соціальна функція заробітної плати відображає міру живої праці при розподілі фонду споживання між найманими працівниками та власниками засобів виробництва і має забезпечити при цьому соціальну справедливість.

Заробітна плата є індивідуальною часткою працівника у новоствореному доході згідно з його трудовим внеском [3,4,5]. На думку, Л.В. Беззубко соціальне значення заробітної плати проявляється у тому, що вона має певний опосередкований вплив на розвиток соціальних процесів, тому що саме від неї сплачуються усі страхові внески, формуються податки, вона зумовлює рівень соціальності суспільства, здатність держави підтримувати рівень якості життя соціуму і кожної людини зокрема [2].

Деякі автори вважають, що заробітна плата виконує ще й інші функції, але на нашу думку, більшість з цих функцій так чи інакше можна простежити у трактуванні зазначених вище. Так, Л. Коритик зазначає, що сьогодні заробітна плата виконує ще такі функції як:

- збереження зайнятості, запобігання безробіттю ціною заниження заробітної плати;
- забезпечення соціальних гарантій;
- збереження попереднього статусу, пов'язаного з попереднім робочим місцем;
- стримування інфляції (через затримку виплати заробітної плати);
- перерозподіл зайнятих по галузях і сферах економіки;
- поширення нелегальної та вторинної зайнятості;
- посилення мобільності робочої сили [7].

На думку Н. Марценяк, організація процесу регулювання має ґрунтуватися на певних загальних принципах, серед яких він виділяє такі як:

1. Регулювання має бути одночасно як активним так і пасивним.
2. Процес регулювання має виходити з того, що підприємство завжди знаходиться у стані динамічної рівноваги.
3. Процес регулювання має бути спрямований на досягнення цілей підприємства.
4. Регулюючий вплив має бути об'єктивним.

На основі аналізу і узагальнення результатів наукових досліджень багатьох авторів, робимо висновок, що в економічній системі, яка ґрунтується на різноманітних формах власності та господарювання, організація регулювання заробітної плати складається з таких елементів:

Ø ринкового регулювання; державного регулювання; колективно-договірного регулювання через укладання генеральної, галузевих, регіональних угод, колективних договорів на рівні підприємств, трудових договорів з найманими працівниками;

Ø механізму визначення індивідуальної заробітної плати безпосередньо на підприємстві (у структурному підрозділі) з використанням таких елементів, як тарифна система або безтарифна модель, нормування праці, форми і системи оплати праці та преміювання.

Узагальнимо схематично систему регулювання оплати праці в Україні у вигляді рис.2.1. та охарактеризуємо її основні елементи.

Об'єктом регулювання у системі оплати праці є сукупність відносин, що виникають у суспільстві у зв'язку з реалізацією права людини на працю і винагороду за неї.

Суб'єктами організації регулювання оплати праці є: МОП, органи державної влади та місцевого самоврядування; роботодавці (власники), об'єднання роботодавців або їх представницькі органи; професійні спілки, об'єднання професійних спілок та їх представницькі органи; наймані працівники, громадські організації.

Ринкове регулювання. Дуже нелегко оцінити потенціал окремої людини на ринку праці, який охоплює сукупність механізмів, що забезпечують узгодження та координацію попиту і пропозиції праці, купівлю-продаж робочої сили та визначення її ціни, організацію оплати праці й соціальний захист найманих працівників через систему соціального страхування. Це пов'язано частково з тим, що у процесі праці основний внесок досягається шляхом не лише індивідуальних, а й колективних зусиль.

Одним з головних елементів механізму саморегулювання ринку праці є заробітна плата, яка в ринкових умовах регулює розподіл і перерозподіл робочої сили з метою оптимізації доходів, стимулює економічно активне населення до трудової мобільності, навчання, перенавчання і підвищення кваліфікації, міжпрофесійних, міжрегіональних та внутрішньорегіональних переходів.

Проте, як зазначає О.Самаренко, заробітній платі притаманна дія двох суперечливих тенденцій:

- по-перше, зростає роль зарплатні як регулятора попиту і пропозиції на ринку праці, бо слабшає патерналістична функція держави;
- по-друге, простежується тенденція до зниження частки зарплатні у грошових доходах населення [9].

В нашій державі парадокс полягає у тому, що рівню кваліфікації працівників не завжди відповідає розмір одержуваної заробітної плати. Так, у галузях, що мають більш кваліфікованих працівників, зокрема сфера культури, мистецтва, охорони здоров'я, бюджетних організаціях та інших, середньомісячна номінальна заробітна плата є значно нижчою середньоукраїнського рівня. Це свідчить про те, що на розмір заробітної плати більше впливає вид економічної діяльності, а не результати праці чи кваліфікація персоналу.

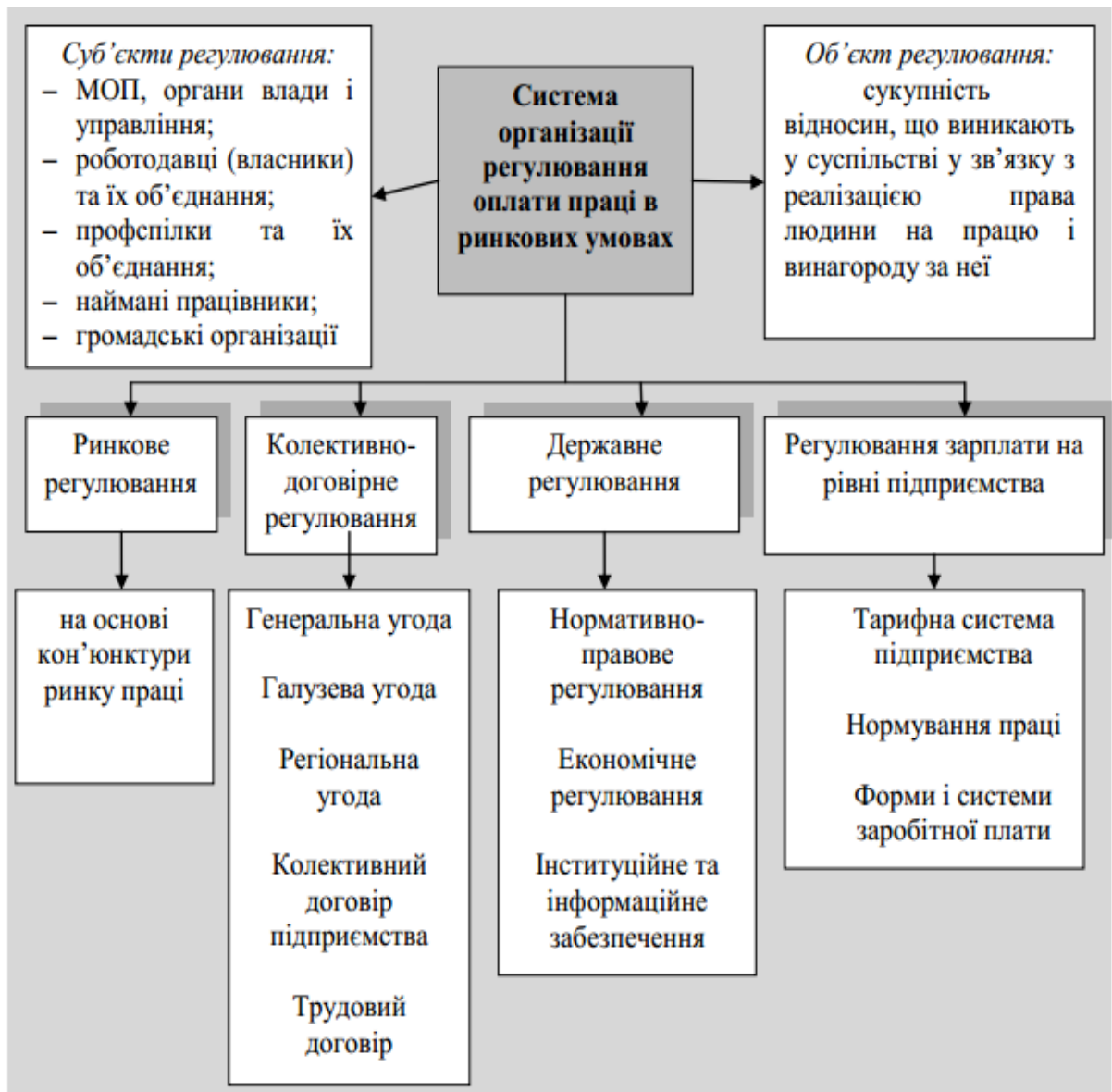


Рис.2.2. Система регулювання оплати праці в Україні

Преміювання робітників на підприємстві є одним із головних способів матеріального стимулювання. Міністерством праці та соціальної політики України (Мінпраці) за допомогою Науково-дослідного інституту соціально-трудових відносин розроблено „Рекомендації щодо визначення заробітної плати в залежності від особистого внеску працівника в кінцевий результат роботи підприємства” [10].

Згідно з ними положення про преміювання робітників підприємства розробляються роботодавцем або уповноваженим ним органом, узгоджується з профспілками та включається до колективного договору.

Висновки. Для забезпечення стимулюючого впливу систем преміювання на ефективність роботи працівників потрібно дотримуватися певних вимог, зокрема зазначені Рекомендації вказують на такі: визначитися з метою преміювання, яка може полягати у: підвищенні технічного рівня та якості продукції, продуктивності праці та обсягів реалізації (при великому попиті на продукцію); зниженні собівартості продукції через економію усіх видів витрат; встановлювати показники преміювання, які залежать від результатів праці тих або інших груп чи категорій робітників; кількість показників не повинна перевищувати двох-трьох; умови та показники преміювання не повинні суперечити один одному, щоб покращення одних показників не викликало погіршення інших.

Надбавки є додатковими виплатами працівникам за високу професійну майстерність (робітникам), високі досягнення в праці (службовцям), вислугу років (військовим та працівникам правоохоронних органів), виконання особливо важливої чи особливо термінової роботи, знання й використання в роботі іноземних мов, класність (водіям легкових і вантажних автомобілів, автобусів), роботу в умовах режимних обмежень тощо.

Список використаної літератури

1. Про оплату праці: Закон України (24.03. 1995) № 108/95-ВР.// БібліотекаГоловБуха. - 2003.-№4.-ст172.
2. Беззубко Л. В. Вопросы трудовых отношений в условиях рынка: учеб.пособ. по экономике труда для студентов вузов / Л. В. Беззубко [и др.]. – Макеевка: Дон ГАСА, 2015. – 206 с
3. Бондаренко О.С. Вдосконалення організації обліку заробітної плати в бюджетних установах / О.С. Бондаренко, Т.В. Салівон // Ефективна економіка. – 2013. – №1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

Облік, аналіз та аудит

<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2359>

4. Крушельницька О. В. Управління персоналом: навч. посіб.; вид. друге, перероб. й доп./О.В. Крушельницька, Д.П.Мельник. – К., «Кондор». – 2012. 308 с.
5. Колот А. М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання : монографія. / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2009. – 230 с.
7. Коритик Л.П. SCIENTIFIC BULLETIN OF THE NATIONAL ACADEMY OF STATISTICS, ACCOUNTING AND AUDIT, 2016, № 1-2 С.52-58.
8. Марценяк Н. О. Реформування бухгалтерського обліку бюджетних установ: проблеми та перспективи / Н. О. Марценяк // Науковий вісник БДФА. – 2014. – №4. – С. 346–351.
9. Самарченко О. Розрахунково-платіжна відомість: немає чого хвилюватися. // Бухгалтерія.-№16(847) .-2009.-с.54-56
10. Рекомендації щодо визначення заробітної плати в залежності від особистого внеску працівника в кінцевий результат роботи підприємства Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2359>

СИСТЕМА ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ: АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ

Бортейчук Ю. М., 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД, ЧТЕІ КНТЕУ
Спеціальність «Облік і оподаткування»
Наук. кер. – Маначинська Ю.А.

Стаття присвячена розкриттю сучасного стану бухгалтерського обліку виробничих запасів на сільськогосподарських підприємствах України. Розкрито головні напрями удосконалення бухгалтерського обліку виробничих запасів, охарактеризовано необхідність поглиблення деталізації облікової інформації із врахуванням специфіки аграрного сектору.

The article is devoted to disclosure of the current state of accounting production stocks at agricultural enterprises of Ukraine. The main directions of improvement accounting of production inventories are revealed, the necessity of deepening detailing of accounting information taking into account specificity of agrarian sector are characterized.

Актуальність даної теми полягає в тому, що сільське господарство України доволі динамічно розвивається, адже наша держава є надзвичайно багатою на чорноземі та має доволі хороші сприятливі умови для подальшого його розвитку. Сільське господарство відноситься до складу сфери матеріального виробництва, саме дана галузь економіки сприяє забезпеченню жителів країни продовольчою та промисловою сировиною, тобто виступає в якості важливої продовольчої бази. За таких умов, саме сектору рослинництва належить ключова та визначальна роль й місце. Проте серед спектру ключових та вагомих проблем аграріїв визначальною виступає проблема досить нераціонального використання наявного потенціалу, як ресурсного так й фінансового. Перший із них й містить у своєму складі саме матеріальну складову, тобто виробничі запаси.

Метою статті є обґрунтування необхідності удосконалення системи обліку виробничих запасів на сільськогосподарських підприємствах.

Об'єктом дослідження є процес бухгалтерського обліку виробничих запасів на підприємствах аграрного сектору економіки

Предметом дослідження є комплекс теоретичних, методичних й прикладних проблем необхідності удосконалення системи бухгалтерського обліку виробничих запасів на сільськогосподарських підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців, які вивчали питання удосконалення бухгалтерського обліку виробничих запасів на сільськогосподарських підприємствах, виділимо наступних: М.І. Бойцова, Л.Л. Городецьку Т.Г. Камінську, В.М. Костюченко, О.В. Лишиленко, Л.М. Очеретунко, М.М. Коцупатрого, Ю.М. Корот, В.Ф. Мервецької, М.В. Пальцеву, О.М. Рибалко та низка інших. Варто зазначити, що кожен із вищезгаданих вчених намагався із власної точки зору інтерпретувати підходи до відображення інформації про виробничі запаси в системі обліку, описати специфіку їх оцінки, зокрема чимало приділяти увагу зарубіжному досвіду обліково-аналітичних концепцій щодо даної ділянки.

Для об'єктивної характеристики стану вітчизняного нормативно-правового простору, з тієї чи іншої проблематики варто постійно слідкувати за змінами на нововведеннями, які впроваджуються у вітчизняну практику на загальнодержавному рівні керування. Тому здійснимо огляд чинного простору на законодавчій ниві України із питань бухгалтерського обліку, аналізу та контролю виробничих запасів на сільськогосподарських підприємствах.

В цілому для економіко-правового регулювання діяльності аграрних підприємств України, починаючи із часів проголошення її незалежності й до епохи сьогодення постійно характеризувалося низкою особливостей:

- всебічне сприяння розвитку аграрного сектору виступає частиною загальної стратегії забезпечення розвитку сільськогосподарського сектору;
- функціонування в рамках розробленої Міністерством аграрної політики та продовольства України розроблено Стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій до 2020 р. [1].

За словами Я.І. Краснопольського [2] дана Стратегія розроблена та втілена в життя задля всього та всебічного сприяння розв'язання нагальних потреб аграрного сектору економіки України, що можливе за рахунок комплексного консультативного процесу із усіма сторонами. В якості останніх маємо на увазі представників сільськогосподарського бізнесу, громадське суспільство, та міжнародних інвесторів у розвиток даного сектору економіки нашої держави.

Дана Стратегія для аграріїв включає 10 основних пріоритетів, які безпосередньо забезпечують комплексну й неупереджену концепцію розвитку, а також загальні засади реформування галузі в цілому, зокрема:

- бізнес-клімат, стабільна законодавча система України;

Облік, аналіз та аудит

- реформа земельного законодавства;
- інституційна реформа;
- продовольча безпека нашої вітчизни;
- ефективна та дієва система оподаткування України;
- агропродовольчі ланцюги доданої вартості в сільському господарстві;
- всебічна підтримка сільського розвитку в країні;
- міжнародні сільськогосподарські ринки та зовнішня торговельна політика держави на світовій арені в цілому;
- захист природного навколишнього середовища, а також управління природними ресурсами країни [1].

Слід також зазначити, що для ефективної реалізації та швидкого впровадження зазначеної Стратегії і також плану дії по її реалізації в Україні було затверджено низку законопроектів, які носили назву «швидкісні перемоги». Щодо подальшої реалізації напрямів Стратегії, то для наступного покрокового її втілення у життя слід вживати та впроваджувати низку пілотних заходів, які б сприяли досягненню стратегічних цілей країни.

Система обліково-аналітичного управління виробничими запасами аграріїв повинна теж формуватися із врахуванням ключових напрямів даної Стратегії. Остання є результатом колективної співпраці, й спрямована на реалізацію пріоритетних потреб аграріїв. Розробка даного документу відбувалася за сприяння таких міжнародних донорів, як Європейський Союз, Світовий Банк, Продовольча та сільськогосподарська організація Об'єднаних націй (ФАО), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Європейський інвестиційний банк (ЄІБ). Окрім того, до серед кола країн донорів варто виділити Швейцарію та Канаду [1].

В сільському господарстві ділянка обліку виробничих запасів регулюється такими нормативними документами, як: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», що затверджене Наказом Міністерства Фінансів України (МФУ) № 246 від 20.10.1999р. (зі змінами внесені ми 01.01.2015р.) [3], Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», яке затверджене Наказом МФУ №790 від 18.11.2005р. (зі змінами від 09 грудня 2011 р.) [4]. Щодо безпосередньо специфіки аграрного сектору, та формування собівартості сільськогосподарської продукції, яку формують основні елементи операційних витрат, перший із яких – матеріальні затрати – й включають у себе вартість використаних в ході аграрного виробництва виробничих запасів та виробничих запасів сільськогосподарського призначення, то основні моменти калькуляційного процесу визначені в Методичних рекомендаціях з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств №132 [5]. Важливим нормативним документом для сектору тваринництва, зокрема у сфері птахівництва є Інструкція з ведення племінного обліку в птахівництві, що затверджена наказом Міністерства аграрної політики та продовольства № 179 від 22.06.2001р.

Слід також звернути увагу на праці науковців, які детально та всебічно розглядали та досліджували саме питання бухгалтерського обліку виробничих запасів, здійснення їх загального аналізу, та застосування процедур контролю за їх станом на рухом в ході господарського циклу.

Зокрема, у працях Л.М. Очеретенько, М.В. Пальцевої [6] особлива увага приділена зарубіжній практиці оцінки вибуття виробничих запасів, в т.ч. і в сільському господарстві. Так вчені зазначають, що у закордонній практиці використовуються окрім методів оцінки вибуття запасів, які застосовуються у вітчизняній обліковій практиці, так й низка інших методів оцінки.

Зокрема у Португалії для сільського господарства виробничі запаси оцінюються згідно із наступним підходом: з продажної вартості вираховують певну норму прибутку, й таким чином визначають облікову вартість таких матеріальних цінностей аграрного суб'єкта [6].

В Греції з'являється ще один метод базового запасу готових виробів, в США застосовується – роздрібний метод, в Швеції – метод відсотку од виконання, й метод завершення контракту, в Люксембургу – метод, який базується на фактичних затратах [6].

Також у працях вітчизняних вчених, таких, як О.В. Лишиленко [7], знаходимо низку пропозицій щодо інших доволі ефективних методів, серед числа яких такі, як: ЧІФО та ЕІФО, назва обох сформована на основі аббревіатури з англійських літер відповідно: «cheapest-in-first-out» та «expensive-in-first-out», у першому береться до уваги найнижча ціна, а в другому – навпаки – найвища. Перший із зазначених методів базується на тому, що у сільськогосподарське виробництво першими відпускаються цінності виробничого характеру ціна яких є мінімальною. На думку наших вчених, такий метод має цілу низку позитивних моментів, серед яких найвагомішим є те, що він дає змогу зробити автоматично розподілення вартості виробничих запасів, які були спожиті в ході аграрного виробництва на різні вид аграрної продукції, що вирощується різними підрозділами суб'єкта. При цьому до уваги не береться рівень конкурентоспроможності аграрної продукції [7, с.142].

Підтримуючи таку думку вченого варто зазначити, що метод «cheapest-in-first-out» сприяє зведенню до мінімуму вартість виробничих запасів в собівартості аграрної продукції. Це досягається за рахунок того, що ті цінності виробничого характеру, які мають значно вищу ціну за купівлі відносяться до собівартості конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції.

Саме О.В. Лишиленко [7], звертає увагу на те, що такий метод в змозі надати необхідний очікуваний ефект од впровадження, якщо аграрне підприємство здійснює вирощування декілька видів сільськогосподарської продукції. Наприклад: вирощування озимої пшениці та окремо вирощування яблуневих садів. Тобто мова йде про те, що такі різні види продукції аграрного виробництва реалізуються за різними цінами продажу. За таких обставин у аграрного підприємства з'являється змога варіювати віднесенням виробничих запасів, більшої чи нижчої вартості до собівартості продукції, для якої є характерним є відповідний рівень споживчого попиту на рику [7, с.143].

Облік, аналіз та аудит

Цілком зрозуміло, що застосування іншого методу – «expensive-in-first-out», цілковито протилежне, до попереднього методу. В цілому запровадження у вітчизняну практику розглянутих підходів до оцінки виробничих запасів дадуть змогу створенню дієвої цінової політики на сільськогосподарських підприємствах. Також зазначені методи оцінки сприятимуть балансуванню рівня затрат та визначенню точки беззбитковості в аграрному виробництві.

Доволі багато праць вітчизняних вчених присвячені обліку виробничих запасів у сільському господарстві. Зокрема окремі з них присвячені обліку таких об'єктів у секторі рослинництва, зокрема роботи проф. М.М. Коцупатрого та В.Ф. Мервецької адже у їхніх працях розглядаються аспекти визнання та бухгалтерського обліку саджанців сільськогосподарських культур. Вчені звертаються до першочергових проблем, які виникають на цій ділянці, розкривають першочергові проблеми оцінки саджанців за справедливою вартістю таких цінностей. Також науковці пропонують спеціальний макет форми «Щоденника надходження саджанці на сільськогосподарське підприємство», використання якого удосконалив процес документообігу [8].

У відповідності до чинного законодавства, а саме згідно вимог П(С)БО 30 «Біологічні активи», затверджене Наказом Міністерства фінансів України №790 від 18.11.2005р. (зі змінами внесеними від 09.12.2011р.) [4], до складу довгострокових активів в рослинництві відносяться: виноградники; сади дерев в лісі (лісовий масив), щодо аграрної продукції, яка вирощується то це: виноград, та відповідно плоди дерев, деревина. Для даних видів активів сільськогосподарського суб'єкта в якості додаткових біологічних активів виступають для виноградників – чубуки, а для садів – саджанці. При цьому до продуктів переробки відносять: виноматеріали, сікоматеріали, та відповідно для означених інших активів – сухофрукти, консерви фруктові тощо [4].

Тоді, як до поточних біологічних активів в рослинництві належать: зернові, овочеві, технічні, кормові культури та розсадники. Відповідно в якості сільськогосподарської продукції виступають: зерно, солома, тютюнове листя, насіння соняшнику, зелена маса та коренеплоди. Для розсадників додаткових біологічних активів відносять саджанці.

Інші вчені, зокрема, такі, як Ю.М. Корот [9], пропонує низку удосконалень щодо операцій із документального оформлення переміщення виробничих запасів при аграрному виробництві. Зокрема вчений запропонував внести наступні документи: макет листа-замовлення на придбання виробничих запасів сільськогосподарського призначення; акт на повернення аграрної продукції, що не відповідає висунутим до неї основним якісним параметрам [9, с.87].

В свою інш, вчені, такі як І.З. Назаренко [10] теж пропонує низку нововведень на ділянці документального відображення операцій із виробничими запасами. Зокрема це стосується документообігу при організації обліку в складському господарстві сільськогосподарських підприємств. Вчений пропонує, якщо асортимент виробничих запасів сільськогосподарського призначення доволі широкий, то варто удосконалити методику відображення інформації про них у Лімітно-забірній картці (тип. форма №М-9), а також у Картках складського обліку виробничих запасів (тип. форма №М-12). Тобто, мова йде про введення в практику нової форми «Накопичувальної лімітно-забірної картки», запровадження якої сприятиме покращенню рівня організації складських операцій в агросекторі [10].

У працях Т.О. Олійник [11] знаходимо низку пропозицій щодо покращення системи синтетичного й аналітичного обліку виробничих запасів для аграріїв.

Деякі вчені пропонують власні підходи до поглиблення системи синтетичного обліку запасів виробничого спрямування на аграрних підприємства. Зокрема А.В. Ужва [12] пропонує систему субрахунків другого порядку до субрахунку 209 «Інші матеріали», а саме:

- 209.1 «Матеріали для здійснення ліквідації основних засобів аграрного суб'єкта»;
- 209.2 «Бланки суворого обліку»;
- 209.3 «Відходи сільськогосподарського виробництва» [12, с.150].

Система удосконалення, на думку науковця, повинна передбачати безперервну накопичувальну систему реєстрації інформації про досліджувані об'єкти в системі облікових процедур.

В чергу М.С. Цапова [13], як альтернативу до зображених на рис. 1.4 субрахунків відповідних порядків до субрахунку 205 «Будівельні матеріали» пропонує відкриття:

- 205.1 «Санітарно-технічні матеріали аграрного суб'єкта»;
- 205.2 «Електротехнічні матеріали аграрного суб'єкта»;
- 205.3 «Хімічні матеріали аграрного суб'єкта» [13, с.132].

Висновки. В цілому, здійснене дослідження сучасної системи бухгалтерського обліку виробничих запасів на сільськогосподарських підприємствах дає змогу зробити наступні висновки:

- задля того, щоб володіти потрібною інформацією про виробничі запаси важливим є вчасне одержання потрібних відомостей про них, формування яких відбувається в обліковій системі сільськогосподарського підприємства;
- при відпуску виробничих запасів сільськогосподарського призначення у виробництво, варто запровадити накопичувальні форми Лімітно-забірних карток, запровадження яких сприятиме всебічному поліпшенню рівня якості інформаційного наповнення та сприятиме прийняттю обґрунтованих рішень, що в комплексні забезпечить належний рівень внутрішньогосподарського контролю на сільськогосподарському підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013р. № 806-р / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80>
2. Краснопольський Я.І. Облік виробничих запасів: актуальні питання та напрямки їх вирішення [Електронний ресурс] / Я.І. Краснопольський // Вісник Криворізького економічного інституту КНУ . – 2018. - № 2. – С. 102-106.

Облік, аналіз та аудит

3. Запаси: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9. – [Чинний від 1999-10-20] – Офіц. вид. МФУ – К.: Уряд. вид-во, 1999. № 46. : за станом на 09 груд. 2011 р. № 1591 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>
4. Біологічні активи : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30. – [Чинний від 2005-11-18] / Офіц. вид. МФУ – К.: Уряд. вид-во, 2005. №790. – за станом на 09 грудн. 2011 р. № 1591 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>
5. Про затвердження Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств : Наказ, Рекомендації, Міністерство аграрної політики України від 18.05.2001 р. № 132 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/>
6. Очеретенько Л.М. Логистика в управленні організаційно-економічними системами : монограф. / Л.М. Очеретенько, М.В. Пальцева. – Донецьк : Изд. ВИК, 2017. – 329 с.
7. Лишиленко О.В. Історичний аспект виникнення, становлення та еволюції обліку запасів / О.В. Лишиленко // Наук. вісн. Ужгородськ. ун-ту (Сер. «Економіка»). – 2018. – С. 104 – 108.
8. Коцупатрий М.М. Практика нормування виробничих запасів на підприємстві як спосіб підвищення ефективності їх використання [Електронний ресурс] / М.М. Коцупатрий, В.Ф. Мервецька // Управління розвитком. – 2017. – № 23. – С. 50-53.
9. Корот Ю.М. Оцінка використання активів у аналізі ефективності підприємства / Ю.М. Корот // Економіка України. – 2018. – №6. – С. 34 – 42
10. Назаренко І.З. Виробничі запаси підприємства як складова ресурсного потенціалу та особливості їх обліку / І.З. Назаренко, М. В. Гончар // Вісник Хмельницького національного університету. – № 6. – Т. 4 – 2016. – С. 219-222
11. Олійник Т. О. Формування первісної вартості виробничих запасів [Електронний ресурс] / Т. О. Олійник, Р. В. Музичук // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 266-269
12. Ужва А. М. Організація та ведення обліку виробничих запасів в інформаційному середовищі [Електронний ресурс] / А. М. Ужва, Т. Ю. Гасяк // Наука й економіка. – 2018. – т. 1, Вип. 4. – С. 149-153
13. М.С. Цапова Методичні підходи до оцінки виробничих запасів на підприємстві [Електронний ресурс] / М. С. Цапова // Управління розвитком. – 2017. – № 20. – С. 132-133

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ КОНТРОЛЬНИХ ПРОЦЕДУР ЩОДО ОПЕРАЦІЙ ІЗ ГРОШОВИМИ КОШТАМИ

Брусалінська Д., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ
Спеціальність «облік і оподаткування»
Наук.кер. - Романчук А.Л.

Стаття присвячена розкриттю організаційним моментом аудиту грошових коштів та їх руку на сучасному підприємстві. Розкрито основні прийоми, що використовує аудитор під час незалежної перевірки. Особлива увага звернута на послідовність проведення інвентаризації грошових коштів. Розкрито порядок оформлення результатів аудиту на його заключному етапі.

The article is devoted to the disclosure of the organizational moment of the audit of cash and their hand in a modern enterprise. The basic techniques used by the auditor during the independent audit are disclosed. Particular attention is paid to the consistency of the cash inventory. The procedure for designing the audit results at its final stage is disclosed.

Актуальність даної теми полягає в тому, що далеко не всі цикли в розрізі видів діяльності на сучасних підприємствах є злагодженими та синхронізованими. Саме тому багато з таких фірм і організацій не можуть пошукати високий рівень ліквідності та забезпеченості грошовими коштами.

Допомогти вирішити дану проблему вітчизняним підприємствам в даному ракурсі на ряду с налагодженою обліковою підсистемою та професійним аналізом може контроль, який проявляється у різних формах та інтерпретаціях: аудит, ревізія, інвентаризація, внутрішньогосподарські перевірки тощо. Якщо останні різновиди контролю є проявами рішення керівництва господарюючого суб'єкту, в той час як аудит - це державно регламентована перевірка, яка в окремих випадках є обов'язковою.

Метою статті є висвітлення основних організаційних та методичних засад аудиту операцій з грошовими коштами на вітчизняних підприємствах.

Об'єктом дослідження виступають механізми фінансово-господарської діяльності, обліково-аналітичні процеси щодо відображення операцій з грошовими коштами, що підлягають незалежній аудиторській перевірці.

Предметом дослідження є система обліку та аудиту операцій з грошовими коштами підприємства.

Серед вчених, які зробили суттєвий вклад в удосконалення методики аудиторської перевірки грошових потоків варто відмітити: Ф.Ф. Бутинця, І.К. Дрозда, Н.В. Гордополову, В.І. Єфименка, Є.В. Калюгу, Н.Л. Макаренко, В.С. Рудницького, В.В. Сопка, М.Г. Чумаченка, В.О. Шевчука та ін. Проте не варто створені «штампи» перевірок «приміряти» для всіх без виключення господарюючих суб'єктів, оскільки кожна галузь має свою специфіку та особливості. Саме тому варто і в подальшому вивчати дані питання з позиції кожного окремого господарюючого суб'єкту тощо.

Аудит грошових потоків - багатогранна та широко масштабна перевірка, яка повинна на поліграфічних підприємствах охоплювати декілька напрямків: 1) аудит руху готівки; 2) аудит безготівкових розрахунків; 3) аудит фінансової звітності. Але, для того, щоб всі ці напрямки виконати найбільш професійно, варто завчасно окреслити найголовніші організаційні моменти, що втілюються в блоках організаційно-інформаційної моделі (табл.1).

Облік, аналіз та аудит

Таблиця 1

Організаційно-інформаційні моменти аудиту грошових потоків на вітчизняних підприємствах

№ з/п	Назва блоку організаційної моделі	Зміст
1	2	3
1	Об'єкти аудиторської перевірки	– кошти в касі та їх рух; – рух коштів на поточному рахунку в банку; – рух коштів на інших рахунках в банку без обмеженого доступу; – грошові кошти в дорозі; – еквіваленти грошових коштів
2	Суб'єкти перевірки	Аудиторські фірми, незалежні аудитори та керуючі працівники підприємства, що зацікавлені в отриманні достовірної інформації про збереженість грошових коштів та раціональність їх руху (надходження/витрачання).
3	Завдання аудиту	– перевірка своєчасності та повноти оприбуткування грошових коштів; – перевірка забезпечення умов збереження готівки та інших цінностей в касі та при їх доставці з банку; – перевірка дотримання правил документального оформлення операцій щодо руху готівки; – перевірка дотримання ліміту готівки в касі, умов видачі на поточні потреби та на інші цілі; – перевірка дотримання встановленого порядку збереження чекових книжок, а також отримання на них готівки; – перевірка стану обліку касових операцій, ведення касової книги, книг аналітичного обліку інших цінностей, які зберігаються в касі; – перевірка дотримання граничних обмежень на здійснення готівкових розрахунків; – своєчасності та повноти відображення руху готівки в касовій книзі та в звіті касира; – дотримання умов видачі готівки підзвіт на операційні і господарські витрати та інші потреби підприємства; – законність вибуття грошових коштів; – достовірність оцінки та реальність відображення в регістрах і фінансовій звітності грошових коштів
4	Інформаційна база аудиту	Первинні документи - Прибуткові і видаткові касові ордери; чеки на отримання готівки; виписки банку; марки, талони на харчування; корінці чеків, квитанції оголошень на внесок готівкою; платіжні й розрахунково-платіжні відомості; заяви на видачу грошей; розпорядничі документи (накази); рахунки до оплати; договір на документація; договір про матеріальну відповідальність; Регістри обліку - Касові книги; журнал реєстрації прибуткових і видаткових касових ордерів, відомостей; звіти касира; обліковий реєстр позабалансового рахунку 08 «Бланки суворого обліку»; журнал №1, відомість 1.1, 1.2; Фінансова звітність - ф. 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», ф.3 «Звіт про рух грошових коштів», ф. 5 «Примітки до річної фінансової звітності»; Внутрішня управлінська звітність - звіти про монетарні активи

Хронологічна послідовність контрольних процедур - запорука успіху аудиторської перевірки будь-якого спрямування. Щодо перевірки грошових потоків, то більшість вчених пропонує виділяти три етапи аудиту (рис.1).

На першому етапі аудитор обґрунтовує сукупність об'єктів, що підлягають особливо уважній перевірці, а також визначає перелік завдань, які відповідають загальній меті аудиту й повинні бути виконані в її процесі.

За суто теоретичним кроком слідує методичний, що повинен розкрити всі прийоми та методи що доцільно використати під час аудиту.

На підсумковому третьому етапі аудитор систематизує всі результати перевірки, робить заключення та формулює текст висновку з усіма супровідними документами.

Багато, хто з керівників не враховують всю значимість останнього третього етапу. Оскільки він не має бути суто формальним, а стати головним «компасом» у виборі напрямків удосконалення всіх практичних та облікових процесів, пов'язаних із грошовими потоками. І тільки тоді, коли управлінці господарюючих одиниць стануть максимально серйозно ставитись до рекомендацій аудиторів, існує велика ймовірність покращення платіжно-розрахункової дисципліни та рівня їх ліквідності [1, с. 115-120].

Не маловажним моментом в аудиті є визначення відповідності бухгалтерських залишків із

Облік, аналіз та аудит

реальною наявністю майна, в тому числі і грошей. В такому випадку застосовують класичний метод - інвентаризацію (рис. 2).

Даний виправданий роками прийом є надійним підтвердженням фактичної наявності готівки та грошових документів у касі та на рахунках в банку підприємства. За підсумками інвентаризації грошових коштів аудитор отримує докази фактичного залишку грошових коштів та звіряє їх з даними обліку на певну дату. Вважаємо, що негативно на результати інвентаризації впливає і той факт, що дозвіл на її проведення дає керівник підприємства, який зацікавлений в позитивних результатах інвентаризації. Тому, при проведенні аудиту час початку інвентаризації, на нашу думку, повинен встановлювати аудитор.



Рис. 2. Етапи проведення аудиту операцій з грошовими потоками підприємства поліграфічного виробництва

Методика аудиту грошових потоків - це те, що хвилює кожного як аудитора, так і власника, що звернувся за послугами до відповідної фірми [4, с. 100].

Найбільш вживаними серед методичного арсеналу вважаються методи документальної, логічної та фактичної перевірки. Іншими словами детально опрацьовуються всі дотичні документи, вивчається їх правильність, законність, повнота. Для кращого ознайомлення із фактографічною базою підприємства, відбувається попереднє хронологічне групування.

Така умова дозволяє сформулювати загальну картину того, як відбувалися розрахункові та касові операції і чи все в межах «букви закону». Іншими словами, збираються докази, того, що господарська діяльність і облік ведеться згідно із численним списком нормативних актів та інструкцій, або ж навпаки підтверджуються наявні правопорушення.

Які питання, зосереджують особливу увагу аудиторів? На це питання однозначної відповіді не має, адже залежить від галузевої специфіки, масштабів діяльності, відомчої підпорядкованості, територіальної геолокації тощо.

Проте все ж можна виділити найактуальніші моменти:

- відповідність залишків грошових коштів в касі та на рахунках;
- питання права власності виявлених грошей на підприємстві;
- факт здійснення господарських операцій, що зафіксовані в облікових документах;
- повнота відображення процесів із грошовими потоками в обліковій сфері: регістри, рахунки, звітність.

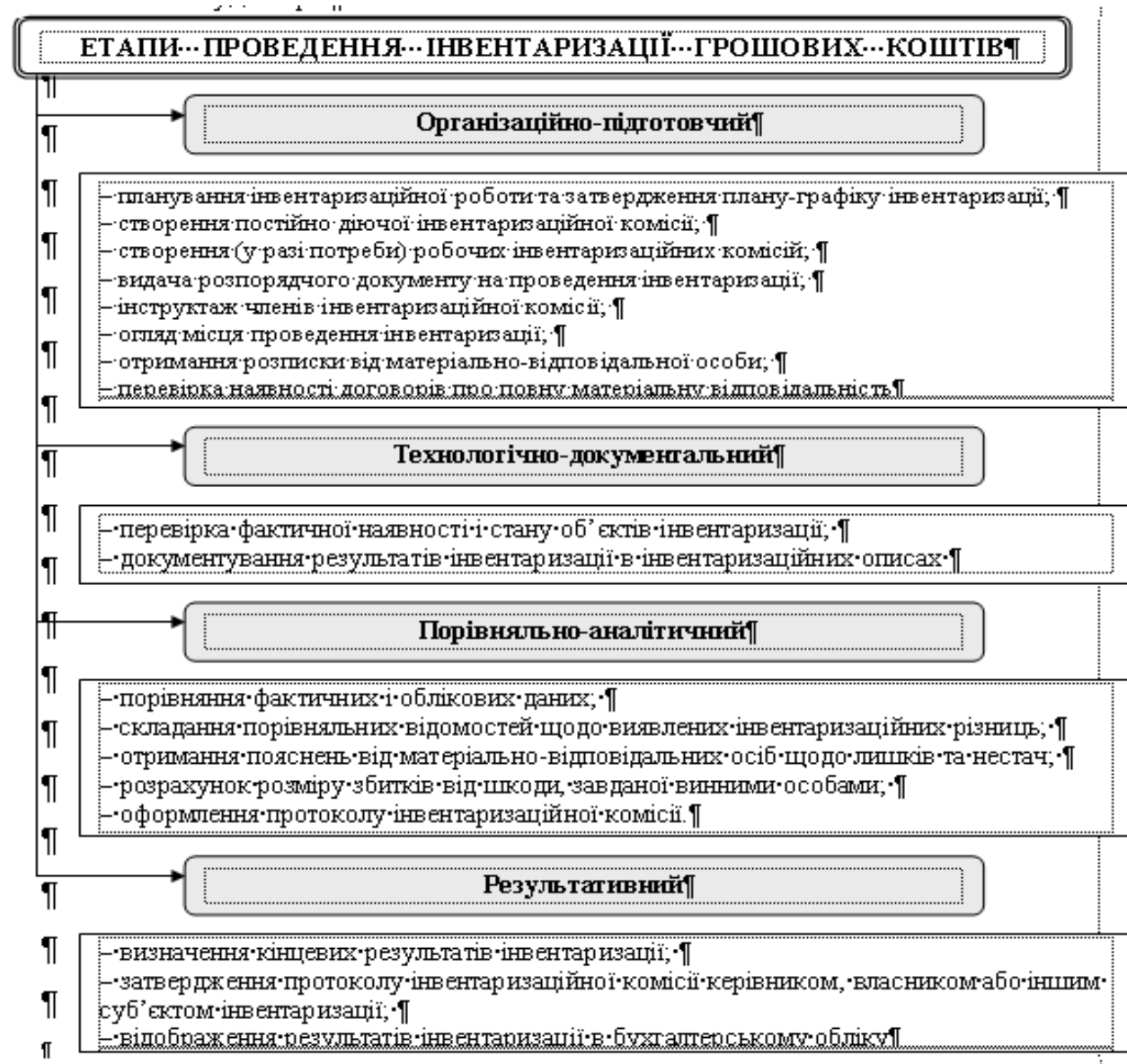


Рис. 3. Характеристика етапів проведення інвентаризації грошових коштів

Отже, аудит грошових потоків - важлива форма контролю, яка охоплює не тільки перевірку звітності за пов'язаними формами, але і всіх первинних документів, реєстрів та журналів. В ході виконання контрольних процедур вміле поєднання різносторонніх методів, аудитор формує повну картину того, що відбувається на підприємстві, і чи всі господарські операції з грошовими потоками є законними і правомірними.

Список використаних джерел:

1. Контроль, ревізія, аудит: навч. посібник / за ред. Хом'як Р.Л., Станасюк Н.С. та ін. - Львів: Магнолія 2006, - 2015. - 315 с.
2. Кулаковська Л. П. Організація і методика аудиту : навч. посіб. / Л. П. Кулаковська. - К. : Каравела, 2015. - 568 с.
3. Скоробогатова В.В. Бухгалтерський облік та контроль монетарних активів: проблеми теорії та методології : монограф. / В.В. Скоробогатова. - Житомир : ЖДТУ, 2014. - 520 с.
4. Сопко В.В. Организация контроля и учета в объединениях / В.В. Сопко, Н.В. Кужельный, Е. М. Шпирко. - К. : Техника, 2011. - 199 с.

Облік, аналіз та аудит

НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ: СУТНІСТЬ ТА ПОРІВНЯННЯ ОКРЕМИХ ПОЛОЖЕНЬ ВІТЧИЗНЯНИХ Й МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ

Бужора І. М., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Облік і оподаткування»,

Наук. кер. - Рилєєв С. В.

В статті розглянуто тлумачення сутності поняття «нематеріальні активи», які наведені у працях дослідників та окремих нормативно-правових актах. Проведено порівняльний аналіз основних положень вітчизняних та міжнародних стандартів щодо визнання (ідентифікації) об'єкту бухгалтерського обліку – нематеріальних активів.

The article deals with the interpretation of the essence of the concept of "intangible assets", which are presented in the writings of researchers and individual legal acts. A comparative analysis of the main provisions of national and international standards for the recognition (identification) of the object of accounting - intangible assets.

У сучасних умовах діяльності підприємств все активніше використовуються такі довгострокові економічні ресурси, як нематеріальні активи, це пов'язано з їх здатністю приносити значні прибутки за умов ефективного використання. Особливості обліку нематеріальних активів у процесі господарської діяльності є об'єктом пильної уваги економістів та бухгалтерів.

Це обумовлено відсутністю досконалої практики їх використання та необхідністю забезпечення єдиних підходів до критеріїв визнання. Отже, дослідження економічної сутності нематеріальних активів, класифікації та методів їх оцінки на момент придбання (створення) та на дату складання балансу є дуже важливим.

Метою статті виступає уточнення поняття «нематеріальні активи» через призму досліджень науковців, а також порівняння окремих положень вітчизняних і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Об'єктом дослідження виступає процес уточнення поняття, критеріїв визнання (ідентифікації) нематеріальних активів відповідно до національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Предметом дослідження виступає сукупність окремих теоретико-методичних та правових аспектів ідентифікації нематеріальних активів суб'єктів господарювання.

Питанням удосконалення теоретичних та методичних аспектів бухгалтерського обліку нематеріальних активів, процедури їх ідентифікації та оцінки присвятили останнім часом свої дослідження Г.Г. Азгальдов, Т.М. Банасько, Г.М. Безкоста, А.І. Бігдан, О.Г. Бірюк, Л.М. Бойко, О.С. Бондаренко, Н.М. Бразілій, Г.В. Булат, С.Дж. Грей, В.М. Діба, А.О. Касич, Н.М. Колесник, І.І. Криштопа, П.О. Куцик, І.М. Лепетан, Н.М. Овчарова, Т.М. Польова, О.В. Сизоненко, В.С. Шелест, В.В. Ясишена та ін.

Проте залишається невирішеним питання забезпечення єдиних підходів до економічної сутності нематеріальних активів, обґрунтування їх класифікації, ідентифікації, методів оцінки.

До цього часу у бухгалтерів часто виникають проблеми з визнанням, правильною класифікацією та оцінкою нематеріальних активів. Помилково об'єкти нематеріальних активів відображаються як витрати, а витрати необґрунтовано обліковуються у складі нематеріальних активів [11, с. 34].

Тлумачення сутності поняття «нематеріальні активи», які зустрічаються у працях різних дослідників, наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Розкриття терміну «нематеріальні активи» у працях дослідників

№ з/п	Автор (джерело)	Нематеріальні активи – це ...
1.	Банасько Т.М. [1, с. 7]	сукупність невідчутних немонетарних факторів, що мають характер виключних прав і забезпечують одержання економічних вигод у майбутньому
2.	Бразілій Н.М. [2, с. 8]	один з видів ресурсів підприємства, які являють собою різні права та привілеї, в т.ч. отримані за рахунок інтелектуальної діяльності об'єкти інтелектуальної власності, що дають можливість власнику здійснювати діяльність з метою одержання додаткових економічних вигід порівняно з конкурентами
3.	Булат Г.М., Камінська А.М. [3, с. 68]	наявні у підприємства права на різні види власності, які мають цінність для суб'єкта господарювання і забезпечують йому можливість отримання вигоди чи доходу
4.	Криштопа І.І. [4, с. 7-8]	немонетарний актив, який немає матеріальної форми, як ресурс підприємства, контрольований ним у результаті минулих подій, що має матеріальний носій, підтверджений майновими правами, використання якого призведе одержаного очікуваних економічних вигод у майбутньому, може бути ідентифікований, достовірно оцінений та використовуватися терміном понад 12 місяців у різних видах діяльності суб'єкта господарювання
5.	Лев Б. [5]	актив, що забезпечує майбутні вигоди, не маючи матеріального чи фінансового (як акція чи облігація) втілення
6.	Лепетан І.М. [6, с. 7]	вартісно виражені немонетарні активи, об'єкти права власності, які є частиною інтелектуального капіталу підприємства, що створені самостійно або залучені зі сторони та здатні приносити економічну вигоду
7.	Мільнер Б.З. [7, с. 72]	специфічні активи, які характеризують відсутність форми, довгостроковість використання, здатність приносити дохід

Облік, аналіз та аудит

8.	Польова Т.М. [14, с.7]	законодавчо визнані необоротні активи підприємства у вигляді різних прав, що мають цільове призначення, реальну вартість та здатні приносити їх власникам прибуток або іншу користь
9.	Ревва А.М. [17]	довгострокові активи, не пов'язані з будь-яким відчутним матеріальним об'єктом, що відповідає таким ознакам, як ідентифікованість; негрошова, нефізична сутність; можливість використання в господарській діяльності
10.	Стояненко І.В. [18, с. 84]	складова майнового потенціалу підприємства, яка представляє кінцевий результат творчої праці чи певне право економічного суб'єкта

Аналіз поглядів дослідників (табл. 1) показав, що функціональна роль, призначення, сфера діяльності, відсутність матеріальної форми, тривалість використання та можливість ідентифікації є основними критеріями віднесення активів до нематеріальних.

У Законі України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» під нематеріальним активом розуміють об'єкт (об'єкти) права інтелектуальної власності, а також інші аналогічні права, визнані в порядку, встановленому законодавством, об'єктом права власності [16].

У пп. 14.1.120 п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу України, який було виключено на підставі Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні» від 21.12.2016 р. № 1797-VIII, зазначалося, що під нематеріальним активом розуміють право власності на результати інтелектуальної діяльності, в т.ч. промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, у т.ч. набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами [10].

Основні положення відносно організації бухгалтерського обліку нематеріальних активів закладені в П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», відповідно до якого, нематеріальний актив – це немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований [12].

Нематеріальний актив відображається в балансі, якщо існує ймовірність отримання майбутніх економічних вигод, пов'язаних із його використанням, та його вартість може бути достовірно визначена. При цьому, під активом у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» розуміють ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому [9].

Аналогічне визначення нематеріальних активів наводять міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. Згідно з МСБО 38 «Нематеріальні активи» нематеріальний актив – це немонетарний актив, який не має фізичної субстанції та може бути ідентифікований [8].

Керуючись цим визначенням, необхідно виділити критерії віднесення активу до нематеріального та порівняти їх економічний зміст у вітчизняному та міжнародному законодавстві (табл. 2).

Отже, порівняльний аналіз дозволив виявити, що П(С)БО не містить чіткого визначення та пояснення таких термінів:

- Ø ідентифікованість;
- Ø нематеріальність;
- Ø контрольованість;
- Ø отримання економічних вигод у майбутньому.

Через це критерії нематеріальних активів, згідно з П(С)БО, виявляються звуженими, потребують уточнення, допускають неоднозначне трактування сутності цієї економічної категорії.

Потрібно порівняти критерії невизнання нематеріальних активів у національному та міжнародному законодавстві. Не визнаються нематеріальним активом, а підлягають відображенню у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені:

Таблиця 2

Критерії визнання нематеріальних активів [8; 9; 11, с. 37, 12-13; 15]		
Критерії	Вітчизняні П(С)БО	МСБО
1	2	3
Нематеріаль- ність тарність	Немонетарні активи – всі активи, крім грошових коштів, їх еквівалентів і дебіторської заборгованості у фіксованій (або визначеній) сумі грошей (п. 4 П(С)БО 19)	Всі активи крім грошових коштів та активів, які мають бути отримані у фіксованій або визначеній сумі грошей (п. 8 МСБО 38)
	Не містить визначення	Актив не має матеріальної форми. Матеріальний актив являється лише засобом втілення нематеріального активу, носієм інформації щодо нематеріального активу. Причому матеріальний носій має набагато меншу вартість, ніж вартість самого нематеріального активу (п. 4 МСБО 38)

Облік, аналіз та аудит

Отримання економічних вигод у майбутньому	Контролюваність	Ідентифіковані активи та зобов'язання – придбані активи та зобов'язання, які на дату придбання відповідають критеріям визнання статей балансу, встановлених НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (П(С)БО 19	Актив є ідентифікованим, якщо він: - може бути відокремлений, тобто, його можна відокремити або відділити від суб'єкта господарювання і продати, передати, ліцензувати, здати в оренду або обміняти індивідуально або разом із пов'язаним із ним контрактом, ідентифікованим активом чи зобов'язанням, незалежно від того, чи має суб'єкт господарювання намір зробити це; - виникає внаслідок договірних або інших юридичних прав, незалежно від того, чи можуть вони бути передані або відокремлені від суб'єкта господарювання або ж від інших прав та зобов'язань (п. 12 МСБО 38) Суб'єкт господарювання контролює актив, якщо він має повноваження отримувати майбутні економічні вигоди, що надходять від основного ресурсу, та обмежувати доступ інших до цих вигод. Необхідною умовою контролю ресурсів є наявність юридичних прав (п. 13 МСБО 38) Майбутні економічні вигоди, які надходять від нематеріального активу, можуть включати дохід від продажу продукції чи послуг, заощадження витрат або інші вигоди, які є результатом використання активу суб'єктом господарювання. Наприклад, використання інтелектуальної власності у виробничому процесі може зменшити майбутні виробничі витрати, а не збільшити майбутні доходи (п. 17 МСБО 38)
		Не містить визначення	
Вартість достовірно визначена	Вартість	Не містить визначення	
		Придбані (створені) нематеріальні активи зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю (пп. 10–18 П(С)БО 8)	Нематеріальний актив слід первісно оцінювати за собівартістю (п. 24 МСБО 38)

Продовження табл. 2

1	2	3
Наявність первинних документів	Типові форми первісного обліку об'єктів нематеріальних активів та порядок їх застосування затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 22.11.2004 р. № 732	Не містить визначення
НП(С)БО 1 – Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 8 та П(С)БО 19 – Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» та 19 «Об'єднання підприємств» відповідно, МСБО 38 – Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи»		

1. Згідно з П(С)БО:
 - витрати на дослідження;
 - витрати на підготовку та перепідготовку кадрів;
 - витрати на рекламу та просування продукції на ринку;
 - витрати на створення, реорганізацію та переміщення підприємства або його частини;
 - витрати на підвищення ділової репутації підприємства, вартість видань і витрати на створення торгових марок;
2. Згідно з МСБО:
 - етап дослідження;
 - етап розробок;
 - внутрішньо генеровані бренди, заголовки, назви видань, перелік клієнтів та інші подібні за своєю сутністю об'єкти.

У цілому, критерії невизнання об'єктів нематеріальними активами у національному та міжнародному законодавстві відрізняються лише в частинах: «витрати на підготовку та перепідготовку кадрів», які в МСБО однозначно відносяться до організаційних витрат і не потребують додаткових пояснень, та «витрати на рекламу та просування продукції на ринку», тому що в МСБО витрати на рекламу та маркетинг також є витратами періоду.

Окремо необхідно зауважити щодо невизнання нематеріальними активами витрат на створення торгових марок. У практичній діяльності підприємств, якщо на торгові марки отримано свідоцтво про виключне право власності, вони фактично є нематеріальними активами і можуть бути об'єктами продажу, оренди, ліцензування. Однак у процесі узгодження національних стандартів із міжнародними до П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» було внесено зміни, що розширили перелік витрат, які не визнаються нематеріальними активами, включивши до них витрати на створення торгових марок без обмежень та

Облік, аналіз та аудит

коментарів [12]. Однак відбулося викривлення трактування міжнародними стандартами термінів "бренд" та "назва бренду". У МСБО 38 «Нематеріальні активи» (п. 37) зазначено, що під терміном "бренд" потрібно розуміти саме маркетингові витрати. Згідно з МСБО 38 «Нематеріальні активи» не визнаються нематеріальними активами витрати на внутрішньо генеровані бренди, які не можна достовірно оцінити та відділити від вартості гудвілу, створеного всередині компанії. Якщо ж індивідуальну справедливую вартість активів можна достовірно оцінити, активи можна визнавати нематеріальними за умови, якщо їх можна ідентифікувати та вони мають визначені строки корисної експлуатації [8].

На підставі проведеного дослідження можна зробити висновок, що основними взаємообумовленими і взаємопов'язаними компонентами, які характеризують економічний зміст цієї категорії активів є: немонетарність, нематеріальність, ідентифікованість, підконтрольність, достовірність, можливість отримання економічних вигод у майбутньому, наявність документів на право власності, реальна участь у фінансово-господарській діяльності підприємств.

Крім того, до П(С)БО доцільно внести доповнення щодо можливості визнання нематеріальними активами внутрішньо генерованих (створених) торгових марок, якщо вони відповідають усім критеріям визнання нематеріальних активів.

Список використаних джерел:

1. Банасько Т. М. Оцінка нематеріальних активів для потреб обліку / Т. М. Банасько // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжн. збірн. наук. праць. Сер. Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – Вип. 3 (15). – 2015. – С. 76-83.
2. Бразілій Н. М. Облік і аудит нематеріальних активів (на матеріалах підприємств харчової промисловості) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Н. М. Бразілій. – К., 2007. – 24 с.
3. Булат Г. В. Сутність нематеріальних активів та особливості організації їх обліку / Б. Г. Булат, А. М. Камінська // Молодий вчений. – 2014. – № 5 (08). – С. 67-69.
4. Криштопа І. І. Методика та організація обліку та контролю нематеріальних активів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / І. І. Криштопа. – К., 2008. – 22 с.
5. Лев Б. Нематериальные активы. Управление, измерение, отчетность [Электронный ресурс] / Б. Лев. – К. : Квинто-консалтинг, 2017. – 346 с. – Режим доступа : <http://kwinto.ru/content/baruh-lev-nematerialnye-aktivy-upravlenie-izmerenie-otchetnost-glava-1>.
6. Лепетан І. М. Облік і контроль нематеріальних активів у науково-дослідних господарствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / І. М. Лепетан. – К., 2010. – 19 с.
7. Мильнер Б. З. Управление знаниями в корпорациях : учеб. пособ. / Б. З. Мильнер. – М. : Дело, 2016. – 304 с.
8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс] : Міжнародний документ IAS від 30.06.2017 р. – Режим доступу : https://mof.gov.ua/storage/files/IAS-38_ukr_2016.pdf.
9. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 року № 73. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
10. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/ed20161120>.
11. Пожарська Л. Економічна сутність та класифікація нематеріальних активів підприємств телебачення / Л. Пожарська // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. у-ту. – 2012. – №1. – С. 33-43.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. № 242. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 07.07.1999 р. № 163. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.
14. Польова Т. В. Облік, аудит і аналіз нематеріальних активів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит / Т. В. Польова. – Харків, 2006. – 22 с.
15. Порядок застосування типових форм первинного обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів [Електронний ресурс] : Наказ міністерства фінансів України від 22.11.2004 р. № 732. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1580-04>.
16. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій [Електронний ресурс] : Закон України від 14.09.2006 р. № 143-V. – Режим доступу : <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/143-16>.
17. Рева А. М. Роль нематеріальних активів у стратегії розвитку промислових підприємств [Електронний ресурс] / А. М. Рева // Сборник научных работ «Стратегия и механизмы регулирования промышленного развития». – 2017. – №4. – Режим доступу : <http://industrial-dr.in.ua/SiteDocs/16.htm>.
18. Стояненко І. В. Нематеріальні активи підприємства: класифікація та функції / І. В. Стояненко // Молодий вчений. – 2015. – № 2 (17). – С. 83-86.

НОРМАТИВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА МАРКЕТИНГ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Гавришук М. М., 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ
Спеціальність «облік і оподаткування»
Наук. кер. – Маначинська Ю.А.

Стаття присвячена розкриттю сучасного стану нормативного забезпечення обліку витрат на збут товарів на торговельних підприємствах. Розкрито головні напрями удосконалення бухгалтерського обліку витрат на маркетинг для підприємств торгівлі.

The article is devoted to the disclosure of the current state normative provision of accounting costs for the sale of goods at trading enterprises. The main directions of improvement of accounting expenses on marketing for trade enterprises are revealed.

Актуальність даної теми обумовлена розширенням та динамічною всезростаючою появою на національному торговельному ринку нових торговельних суб'єктів, які будуть вагомою складовою частиною розвитку економічних взаємовідносин, та сприятимуть реалізації основного завдання суспільного

Облік, аналіз та аудит

виробництва – всебічне задоволення всезростаючих потреб населення нашої держави. Для успішного функціонування торговельного суб'єкта та прийняття економічно обґрунтованих та дієвих рішень в умовах поступового розвитку ринкової економіки вагоме значення відіграє раціональна організація бухгалтерського обліку витрат обігу, їх комплексний аналіз, оцінка та контроль за їх рівнем. Облік витрат обертання виступає не тільки важливою, але й доволі всесторонньою ділянкою на гуртових та роздрібних торговельних підприємствах. Саме від об'єктивної та достовірної облікової інформації про витрати обігу залежать фінансові результати діяльності торговельної організації в цілому. Недостатня розробленість теоретичних й організаційно-методичних положень обліку витрат обертання потребують удосконалення методичних аспектів їх обліку, розробки нових положень, які б відповідали сучасним умовам ведення бізнесу в секторі торгівлі. Все це, відповідно, обумовило актуальність обраної теми дослідження.

Метою статті є обґрунтування необхідності удосконалення системи нормативного забезпечення обліку витрат на маркетинг на підприємствах торгівлі.

Об'єктом дослідження є процес бухгалтерського обліку витрат на маркетинг на торговельних підприємствах.

Предметом дослідження є комплекс теоретичних, методичних й прикладних проблем необхідності удосконалення системи нормативного забезпечення обліку витрат на маркетинг для підприємств торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед напрацювань вітчизняних та зарубіжних вчених, щодо питань бухгалтерського обліку витрат на торговельних підприємствах слід виокремити роботи: О.О. Гоменюка, В.А. Дарій, І.Є. Давидович, С.Г. Діордіца, У.І. Когут, Ю.В. Крот, В.С. Лень, О.В. Орлова, Г.О. Партин, Н.П. Скригун, С.В. Стендер, О.А. Шевчук та низка інших. Для раціональної побудови облікового процесу на торговельному підприємстві важливо постійно слідкувати за змінами у законодавчому просторі України. Не виключенням і слугує ділянка відображення в системі бухгалтерського обліку витрат, адже останні є одним із найважливіших показників торговельного підприємства, що в кінцевій формі безпосередньо впливає на визначення фінансового результату діяльності в торгівлі.

Облік витрат регламентують чинні Національні стандарти (положення) бухгалтерського обліку, зокрема визначальним є П(С)БО «Витрати», що затверджене Наказом Міністерства Фінансів України №318 від 31.12.1999 р. (зі змінами, які внесені 27.06.2013р. №627) [1]. Щодо останніх змін, які були внесені до зазначеного Положення, то найбільш вагомим було виключення поняття витрат від «звичайної» діяльності у п.29 (абзацах перший та дев'ятий), при наведенні складу «інших витрат» суб'єкта господарювання.

Окрім того, ділянку обліку витрат ведуть із суворим дотриманням вимог Н(П)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», яке затверджене Наказом Міністерства Фінансів України №73 від 07.02.2013р. (зі змінами, що внесені Наказом №241 від 17.02.2017р.) [2]. Зокрема Розділ II, вказаного Положення, визначає аспекти відображення інформації про витрати звітного періоду підприємства у Звіті про сукупний дохід (Звіті про фінансові результати), (п.8, Розділу II). п.6, Розділу III «Якісні характеристики фінансової звітності та принципи їх підготовки» серед односних принципів важливе місце посідає: принцип відповідності доходів та витрат, у відповідності до якого при визначенні фінансового результату періоду, варто в обов'язковому порядку порівнювати доходи звітного року із витратами, які суб'єкта господарювання поніс задля їх одержання в однойменному періоді. При цьому у зазначеному параграфі Положення акцент здійснюється на те, що як витрати, так й доходи слід відображати в системі облікових процедур та фінансовій звітності суб'єкта правовідносин саме у момент їх виникнення, не дивлячись на час поступлення коштів [3].

На відміну од доходів, що знаходять відображення в системі обліку лише по факту продажу товарів (робіт, послуг), категорія «витрати» визнається тільки у тих періодах, у яких вона дійсно з'явилася. Тому, знову ж таки, ми повернулися, до описаного вище принципу «відповідності доходів та витрат», що визначений Н(П)БО 1 [2].

п.9 П(С)БО 16 [1] передбачено основні моменти, коли витрати «не визнаються» та не відображаються у Звіті про сукупний дохід. Отже, ділянка щодо здійснення процедури визнання витрат торговельного підприємства є надзвичайно складною, так як потребує врахування всіх діючих вимог чинного нормативного простору на загальнодержавному рівні.

Стаття 12-1 «Застосування міжнародних стандартів» Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», який затверджений 16.07.1999р. № 996-XIV (зі змінами, що внесені 03.11.2016р. №1724-VIII) [4], визначає, що для складання фінансової звітності застосовуються МСФЗ, у випадку, якщо вони не суперечать зазначеному Закону, а також при умові, що вони розміщені на web-порталі центрального органу виконавчої влади, який визначає основні аспекти державної політики у фінансовому секторі економіки нашої держави [4].

У відповідності до М(С)БО 1 «Подання фінансових звітів» витрати визнаються на основі їх співставлення із обсягом одержаного прибутку за відповідними статтями доходів, що, в свою чергу, передбачає одномоментне визнання витрат та отриманих прибутків, що виникли від тотожних господарських операцій підприємства.

В аспекті рекомендацій щодо класифікації витрат за такою ознакою, як «за характером», то М(С)БО 1 «Подання фінансових звітів» визначає їх розподіл на такі складові, як: амортизаційні відрахування; закупівлю матеріалів; виплати працівникам підприємства; витрати на рекламу товарів. А за такою ознакою, як «за функціями» у якості собівартості реалізації товарів, на: адміністративні витрати та витрати на збут.

Тобто бачимо, що таке розмежування цілком відповідає вимогам національного П(С)БО 16 [1], а саме виокремленню елементів операційних витрат при калькулюванні собівартості товарів (робіт, послуг) (п. 11).

Проте, слід зазначити, що доволі мало у наукових працях приділялося уваги ефективному здійсненню рекламної діяльності та безпосередньому відображенню в системі бухгалтерського обліку

Облік, аналіз та аудит

«витрат на рекламу», як складових витрат на збут торговельного суб'єкта.

Цікавими напрацюваннями з цього приводу є праці В.А. Дерій [4], який розкриває аспекти відображення зазначених витрат на рекламу в системі бухгалтерського обліку зі сторони обґрунтованості їх понесення в ході здійснення торговельної діяльності. Зокрема вчений трактує «витрати на рекламу», як важлива складова частина витрат на збут товарів, що відноситься до витрат основної операційної діяльності, які не чинять прямого впливу на формування показника собівартості реалізованих товарів, але збільшують повну собівартість, в силу чого виникає нагальна необхідність в ефективному керуванні ними на торговельному підприємстві [4, с.220].

Законом України «Про рекламу», затверджений 03.07.1996р. № 270/96-ВР (зі змінами внесеними 23.03.2017р. № 1977-VIII) [5], передбачено наступну класифікацію витрат на проведення реклами:

- витрати на здійснення реклами;
- витрати на організацію зовнішньої реклами;
- витрати на приховану рекламу торговельного підприємства;
- витрати на здійснення реклами у транспортних засобах;
- витрати на проведення соціальної реклами;
- витрати на рекламу торговельного підприємства у засобах масової інформації (ЗМІ), зокрема телебачення, радіо;
- витрати на здійснення реклами у друкованих ЗМІ;
- витрати на здійснення реклами в кінотеатрах [5].

Також В.А. Дерій [4] відмічає, що ефективна модель керування витратами в торгівлі сприятиме не тільки оптимальному використанню ресурсного потенціалу, але й забезпечить скорочення непродуктивних витрат, але й підвищить ефективність витрати, що в кінцевому вигляді спонукатиме зростання обсягів збуту товарів. Тому у відповідності до потреб керованої системи вчений пропонує їх розподіл на: «продуктивні» та «непродуктивні» [4, с.220].

У працях О.О. Гоменюка [7], теж присутнє вищезгаданий розподіл витрат на дві складові: продуктивні та непродуктивні. На думку вітчизняного дослідника до перших слід відносити – витрати, які надають цінність кінцевому товару в очах споживача, а до непродуктивних – витрати, що зазначеної цінності споживчим товарам не надають. До складу «непродуктивних витрат» вчений відносить:

- витрати спричинені умовами, коли товар не відповідає належному рівню якості (дефекти, тощо);
- витрати, які обумовлені зайвим просуванням та переміщенням;
- витрати пов'язані із наявністю зайвих товарних запасів в торгівлі [18].

Цілком підтримуємо думку вченого з даного приводу, тобто вважаємо, що всі витрати торговельного суб'єкта ринку можна розподілити на продуктивні та непродуктивні. Тобто «витрати на рекламу», як складова «витрат на збут» теж слід поділяти на означені два види, що визначатиметься першочергово ефективністю та неефективністю проведення рекламних заходів в ході здійснення торговельної діяльності в цілому (рис. 1).

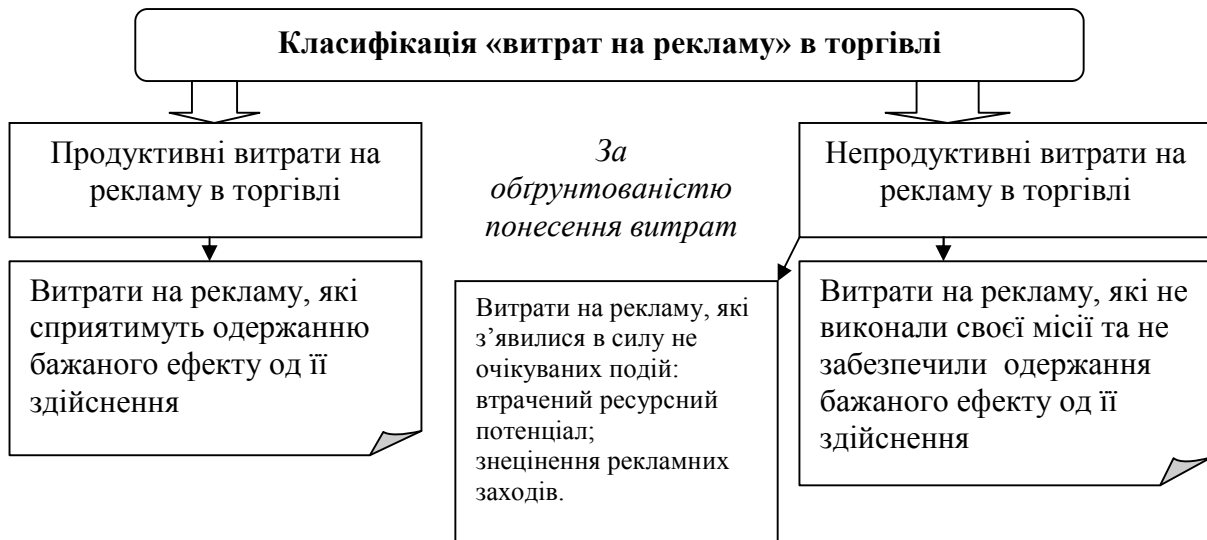


Рис. 1 Класифікація затрат на проведення реклами в торгівлі

Отже, з рис. 1 бачимо, що «витрати на рекламу» визнаються тільки за тих обставин, коли засоби реклами, які застосовувалися торговельним суб'єктом сприяють одержання економічної вигоди од їх впровадження. Основою економічної вигоди, од застосування низки рекламних заходів виступає зростання товарообороту, тобто вартісного виразу обсягів реалізації товарної маси. В свою чергу, обставина визначення непродуктивних витрат, коли рекламні заходи, не дали бажаного ефекту є доволі проблематичною ділянкою, так як важко відразу встановити ефект од її впровадження.

Щодо відображення зазначених витрат в системі бухгалтерського обліку, то вчені пропонують їх відображати на субрахунку до рахунку 93 «Витрати на збут» – 933 «Витрати на здійснення передпродажної підготовки товарів і дослідження ринку», тобто іншими словами «Маркетингові витрати». У відповідності до вище проведеного дослідження та на базі підходів вчених пропонуємо відкрити до субрахунку 933 «Маркетингові витрати» наступні субрахунку другого порядку:

933.1 «Продуктивні маркетингові витрати»;

Облік, аналіз та аудит

933.2 «Непродуктивні маркетингові витрати» [7].

Слід зазначити, що поява «Непродуктивних маркетингових витрат» першочергово обумовлена наступними обставинами впливу, а саме:

- при порушенні або присутності численних недоліків у ході організації рекламного процесу;
- не додержання законодавчим вимог при розміщенні відповідних різновидів реклами торговельним підприємством;
- розірвання договірних стосунків на проведення рекламних заходів, тощо [8, с.222].

У разі виникнення вищезазначених обставин, згідно Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, що затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999р. №291 (зі змінами внесеними 18.06.2015р. №573) [9], передбачено для обліку таких витрат відповідні субрахунки 947 «Нестачі і втрати від псування цінностей» та 948 «Визнані штрафи, пені, неустойки», на останньому Інструкцією передбачено бухгалтерський облік економічних санкцій за невиконання підприємством чинного законодавства.

Висновки. Отже, на думку вітчизняних вчених, дієве використання в ході господарської діяльності торговельних підприємств рекламних заходів сприятиме зростанню обсягів збуту товарів, сум одержаного прибутку од реалізації, та забезпечить розширення ринків збуту. Проте, не завжди понесені витрати можуть забезпечити отримання очікуваного результату, од їх втілення в життя, в силу чого виникає потреба, в оцінці таких витрат на предмет необхідності їх здійснення в торгівлі, що стає можливим за рахунок їх розподілення на «продуктивні» та «непродуктивні». Аналітична оцінка чинного нормативного простору та праць науковців з питань обліку, аналізу та контролю витрат на торговельному підприємстві, показав, що дана ділянка є надзвичайно актуальною, оскільки чинить важливий вплив на формування кінцевого фінансового результату, а тому й зацікавлює широке коло науковців в напрямі її подальшого удосконалення.

Список використаних джерел:

1. Витрати: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16. – [Чинний від 1999-12-31] / Офіц. вид. МФУ – К.: Уряд. вид-во, 1999. №318. – за станом на 26 вересн. 2011 р. № 1204 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
2. Загальні вимоги до фінансової звітності : Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 / Наказ Міністерства Фінансів України від 07 лют. 2013 р. №73 / [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
3. Акчуріна Є.В. Бухгалтерський облік на підприємствах торгівлі: [навч. метод. компл.] / Є. В. Акчуріна. – К. : Бреатор-Прес, 2017. – 320 с.
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липн. 1999 р. № 996-ХІV: за станом на 18 вересн. 2018 р. N 2545-VIII / Верховна Рада України – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2018. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
5. Дерій В.А. Управлінський облік. – [посібн.] / В.А. Дерій. – М. : Фінанси і статистика, 2017. – 96 с.
6. Про рекламу : Закон України затверджений 03.07.1996р. № 270/96-ВР (зі змінами внесеними 23.03.2017р. № 1977-VIII). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80>
7. Гоменюк О.О. Проблеми формування собівартості та порядок її відображення в податковому законодавстві / О.О. Гоменюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2018. – №1. – С.23 – 27.
8. Каверіна О.Д. Управлінський облік: системи, методи, процедури / О.Д. Каверіна. – М. : Фінанси і статистика, 2016. – 352 с.
9. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та інструкції по його використанню: Наказ МФУ № 291 від 30.11.99р. : за станом на 28 груд. 2011 р. №1591 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

БЮДЖЕТНИЙ ДЕФІЦИТ: ПРИЧИНИ ТА МЕТОДИ ЙОГО ПОДОЛАННЯ

Галагоц А., 2 курс (ОС «бакалавр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Менеджмент»

Наук. кер. - Багрій К.Л.

Визначено причини виникнення дефіциту бюджету держави, його соціально-економічні наслідки та міжнародні допустимі безпечні максимуми. Проаналізовано стан українського бюджету. Запропоновано методи усунення існуючих дисбалансів державного бюджету. Охарактеризовано шляхи раціонального використання бюджетних коштів, посилення бюджетної дисципліни, збільшення доходів бюджету у майбутньому в інтересах розвитку національної економіки і підвищення якості рівня життя населення.

The causes of the state budget deficit, its socio-economic consequences and international safe maximums are determined. The state of the Ukrainian budget is analyzed. The methods of elimination of existing imbalances of the state budget are proposed. The ways of rational use of budget funds, strengthening of budget discipline, increase of budget revenues in the future in the interests of development of national economy and improvement of quality of living standards of the population are characterized.

Стан бюджету держави відображає економічне та соціальне становище країни, без нього неможливе існування державності. Кожна країна зацікавлена в нарощуванні бюджетного потенціалу, це дає можливість виконувати свої функції та покращити рівень життя населення. Але на практиці більшість країн стикається з проблемами нестачі грошових коштів у бюджеті і пошуками їх залучення. Для України дефіцит бюджету є однією з найактуальніших проблем. Згідно даним Держстату України, починаючи з 1990-х років в Україні постійно спостерігався брак грошових коштів у бюджеті (за винятком 2000р. та 2002р.), за останні роки це питання дуже гостро постало перед урядом. Нестабільність та незбалансованість бюджету свідчить про необхідність вибору раціональних методів подолання дефіциту бюджету.

Облік, аналіз та аудит

Метою дослідження є обґрунтування сутності бюджетного дефіциту на основі системного підходу, з'ясування причин його виникнення та визначення способів подолання.

Об'єктом дослідження є причини виникнення дефіциту бюджету держави та методи його подолання.

Предметом дослідження є практичні рекомендації щодо подолання бюджетного дефіциту в Україні.

Стан державного бюджету країни впливає на рівень економічного і соціального добробуту держави. Згідно Бюджетного кодексу України [1] визначено три різновиди стану державного бюджету: баланс доходів і видатків, перевищення доходів над видатками та перевищення видатків над доходами. Бюджетний дефіцит є найбільш поширеним явищем серед країн світу. Сформовані певні теоретичні погляди про розмір дефіциту, який не завдає шкоди економіці, а саме – розмір дефіциту державного бюджету не може перевищувати сумарний обсяг бюджетних інвестицій і витрат на обслуговування державного боргу. Згідно з «Пактом про стабільність і зростання» граничні межі бюджетного дефіциту дорівнюють 3% від ВВП країни [2], але цей показник є умовним. В дійсності, максимальний допустимий розмір дефіциту від ВВП може збільшуватись. Прикладом є Україна, якій надання кредитів МВФ здійснювалось у 2010р. та 2014р. при бюджетному дефіциті у розмірі 4-6% до ВВП [2]. В таких випадках існує небезпека виникнення хронічного дефіциту, подолання якого з кожним роком ускладнюється.

Підкреслимо той факт, що у світі існують країни, в яких тривалий дефіцит не завдає шкоди економіці. Потрібно тільки спостерігати, щоб дефіцит не збільшувався і не призвів до економічного краху держави. Так, США має відчутний щорічний дефіцит – за 2017р. дефіцит бюджету США зріс на 80 млрд. доларів і досяг позначки 665,7 млрд. доларів, що на 12% більше ніж в 2016р. (або 3,5% ВВП), та це не заважає їй бути розвиненою, самостійною державою. Є також позитивний вплив перевищення видатків над доходами, але тільки тимчасовий. Деякі країни навмисно приймають бюджет з дефіцитом, щоб стимулювати розвиток економіки, відбувається пошук більш обґрунтованого розподілу видатків бюджету, перегляд і вдосконалення законодавчої бази. Але негативних наслідків прийняття дефіцитного бюджету значно більше. Основний із них є інфляція, що гальмує виробничі процеси. Як наслідок – розмір ВВП та ВНП країни знижується, знецінюється національна валюта. Це призводить до економічної кризи в країні. Україна відчуває постійний брак коштів внаслідок дефіциту бюджету вже довгий проміжок часу. На рис.1 представлена динаміка зміни рівня дефіциту бюджету України з 2004року по 2018рік [3].

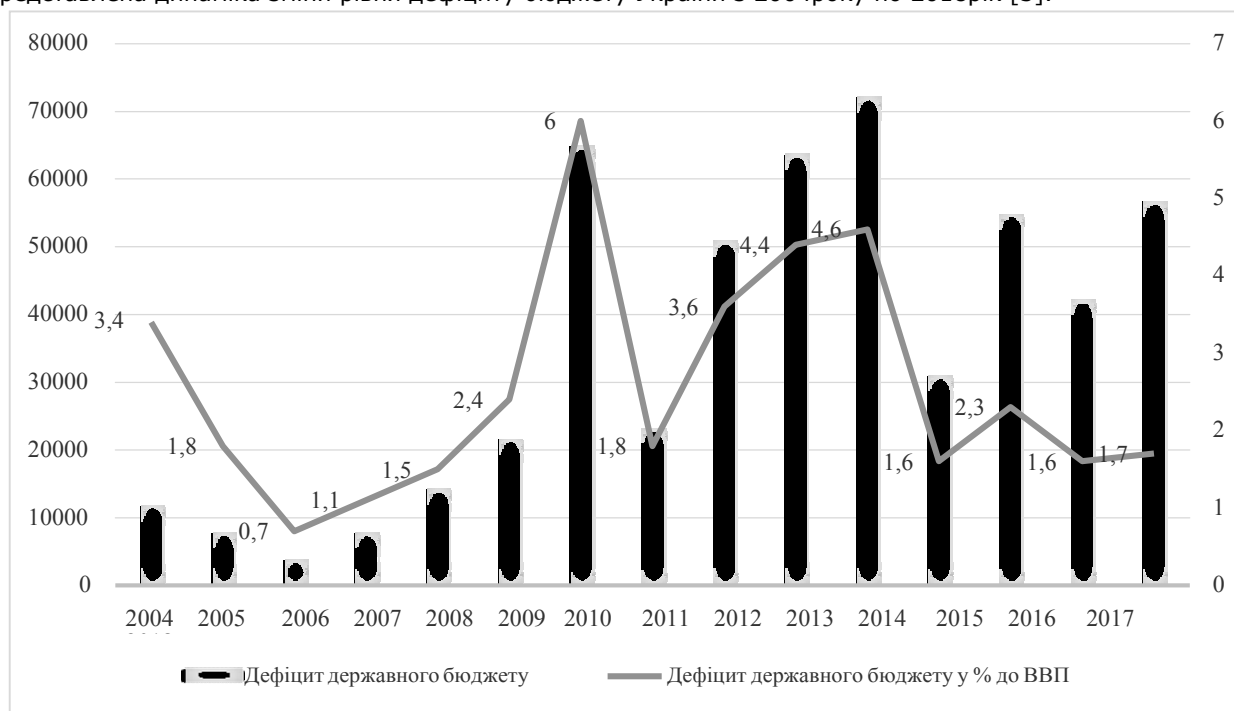


Рис. 1. Динаміка фактичного дефіциту державного бюджету України, млн. грн [3]

Починаючи з 2010р., в порівнянні з 2009р., дефіцит збільшився на 66,67%; у 2011р. відбулось зниження абсолютного розміру дефіциту на 64,44%, але вже в 2012-2014рр. рівень дефіциту почав зростати і в 2014р. в порівнянні з 2011р. збільшився на 67,99%. В 2015р. дефіцит знизився на 58% в порівнянні з 2014р., але в 2016р. він знову зріс на 43,5%. В 2017 році він знизився – на 31.01.2018р. він склав 56 652 млн. грн., що на 25,7% більше ніж у попередній рік. Проаналізувавши динаміку фактичного дефіциту державного бюджету, можемо спостерігати постійні коливання обсягу бюджетного дефіциту у бюджеті України. Для більш поглибленого аналізу сучасного стану бюджету розглянуто (див. рис. 2) щомісячну динаміку фактичного дефіциту державного бюджету України за 2018рік.

Станом на 01.03.2018 р. дефіцит бюджету склав 14459,4 млн. грн., на 01.04.2018р. він знизився на 3643,4 млн. грн., або на 25,7% в порівнянні з попереднім місяцем. В період з 01.05-01.07.2018р. в державі спостерігалось перевищення доходів над видатками, але в липні місяці знов спостерігався дефіцит у розмірі в 2131,8 млн. грн. В серпні місяці бюджет був у профіциті розміром 12467,1 млн. грн.

Починаючи з 01.09.2018 по 01.10.2018р. бюджет знов зазнав дефіциту і станом на 01.11.2018 обсяг дефіциту дорівнював 13600,1 млн. грн.. Нераціональний розподіл отриманих коштів є головною

причиною утворення дефіциту.

Другорядними причинами можуть виступати: планування бюджету з дефіцитом; хронічний бюджетний дефіцит, подолання якого потребує залучення великих грошових коштів; надзвичайні події (війна, аварії, природні катастрофи); політична нестабільність в країні, яка призводить до падіння ВВП; відсутність достатніх резервних фондів у країні; старіння, міграція нації; корупція в державній структурі.

Серед основних причини перевищення видатків над доходами також виділяють: неефективний механізм оподаткування суб'єктів господарювання, посилення фіскальної функції податкової системи; невпорядковану систему соціальних та економічних пільг; низьку якість бюджетного планування; нераціональну структуру бюджетних витрат; значний обсяг тіньової економічної діяльності; недосконалість і часту зміну фінансового законодавства тощо.

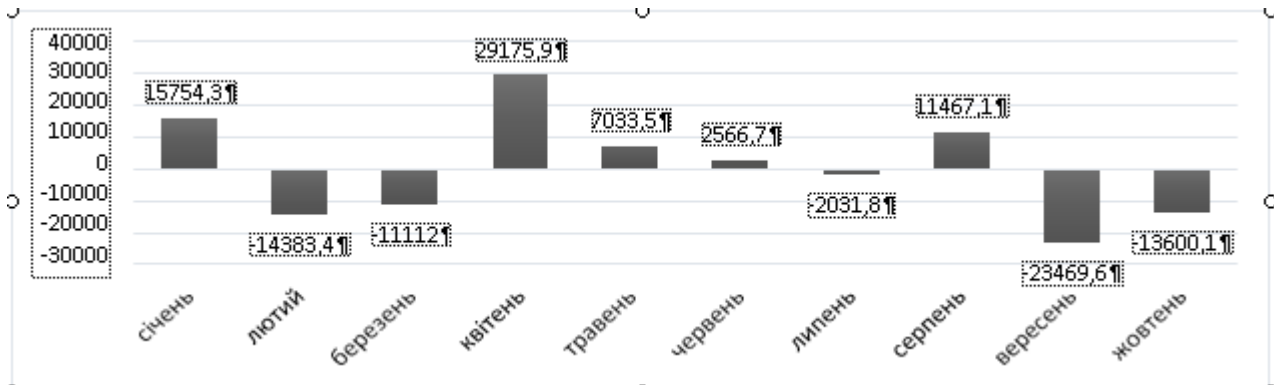


Рис. 2. Щомісячна динаміка фактичного дефіциту державного бюджету України в 2018 році [3]

Аналізуючи наведені причини для України, можна виокремити політичні, військові та економічні чинники. Але в найближчий час їх буде важко усунути, так як дефіцит бюджету вже довгі роки знаходиться в хронічному становищі та країна перебуває у нестабільному політичному стані з проведенням операції об'єднаних сил (ООС).

Проте для того, щоб знизити існуючий дисбаланс, наша країна має можливість залучати кошти до бюджету від:

- державних внутрішніх та зовнішніх запозичень;
- приватизації державного майна щодо державного бюджету;
- повернення бюджетних коштів з депозитів, надходження внаслідок продажу цінних паперів;
- вільного залишку бюджетних коштів [1].

Однак цього не вистачить бюджетові для виконання своїх функцій. Тому, уряд країни має проводити заходи з вирішення наступних завдань: вдосконалення контролю за використанням коштів державного та місцевих бюджетів; збільшення дохідної частини бюджету при запровадженні виваженої податкової політики; створення платникам податків сприятливих умов для розвитку своєї діяльності; скорочення видатків; здійснення внутрішніх і зовнішніх позик.

Україна найбільшу увагу приділяє використанню кредитного методу. Ознакою такого методу виступають операції з залучення коштів бюджету України на умовах повернення, платності та строковості, внаслідок чого виникають зобов'язання країни перед кредиторами. Внутрішніх запозичень країни не вистачає для покриття дефіциту бюджету, тому Україна змушена звертатися до міжнародних кредиторів.

Основними зовнішніми кредиторами України є Міжнародний валютний фонд (32,3 млрд. дол.), Європейський Союз (24 млрд. євро) та Світовий банк (15,9 млрд. дол.).

Залучення й використання кредиту призводять до формування державного боргу в Україні, що є фактором стримування розвитку економіки та зниження інвестиційної привабливості. А наявність державного боргу спричиняє збільшення бюджетних видатків на погашення відсотків за його користування. Це породжує бюджетний дефіцит через державний борг, що утворює ще більш значний за обсягом бюджетний дефіцит.

Розрізняють два види державного боргу: внутрішній і зовнішній.

Державним внутрішнім боргом України є строкові боргові зобов'язання Уряду України у грошовій формі, які складаються із заборгованості минулих років та заборгованості, яка виникає по боргових зобов'язаннях Уряду. До таких зобов'язань належать випущені Урядом України цінні папери, інші зобов'язання у грошовій формі, гарантовані Урядом України, а також одержані ним кредити [4].

Основними внутрішніми кредиторами, виступає населення, корпорації, банки, інші фінансові і кредитні установи.

Державний зовнішній – це заборгованість держави за залученими з-за кордону коштами у вигляді позик і кредитів іноземних банків та міжнародних фінансових установ. Державний зовнішній борг є частиною валового зовнішнього боргу країни [5].

В Україні 64% державного боргу складають гроші іноземних кредиторів і 36% – гроші українців, які позичили державі. На рис. 3 представлена динаміка Державного внутрішнього і зовнішнього боргу України у період з 2004р. по 2017р.

Аналізуючи фактичні дані [5], спостерігаємо стрімке зростання як внутрішнього, так і зовнішнього боргу України у період з 2014р. по 2017р. (див. рис. 3). Загальний державний борг України на

Облік, аналіз та аудит

31.12.2017р. складає 2 141 674 млн. грн., що на 211 915 млн. грн. (або на 10%) більше ніж в 2016 р. Протягом всього досліджуваного періоду як абсолютний розмір, так і питома вага зовнішнього боргу перевищує відповідні показники внутрішнього боргу. Наслідками такого положення є погіршення економічного становища країни, перерозподіл доходів між різними верствами населення та відтік національного капіталу за кордон.



Рис. 3. Динаміка Державного боргу України за 2004-2017 рр.

Згідно з даними вітчизняних та іноземних досліджень економічно безпечний рівень державного і гарантованого державою боргу для України наразі становить близько 35% від ВВП. На рис.4 наведена динаміка сукупного державного боргу та ВВП України з 2009 р. по 2017 р

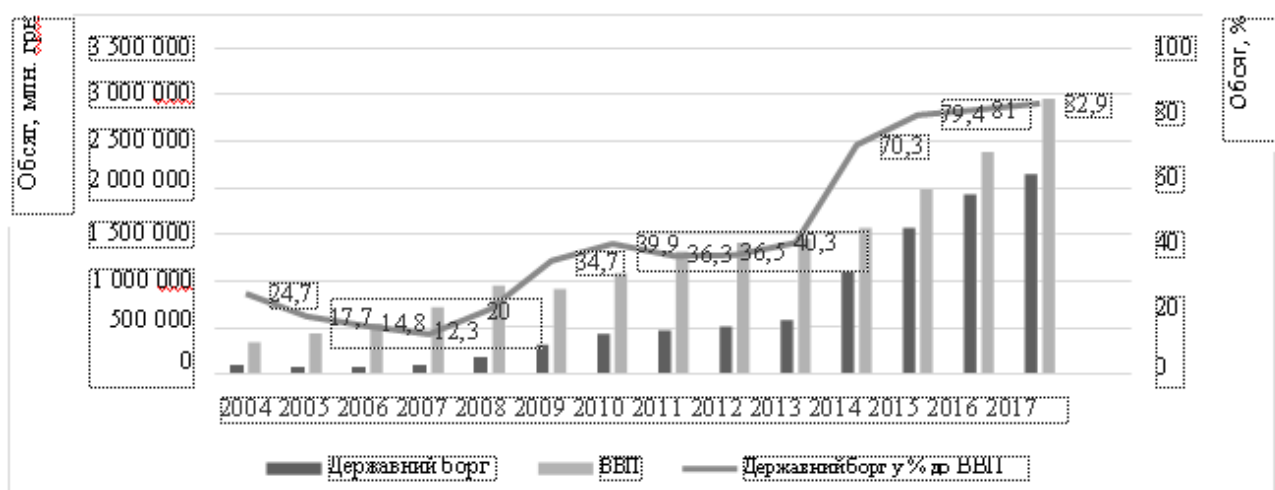


Рис. 4. Динаміка сукупного державного боргу та ВВП України з 2009р. по 2017р.

На графіку видно, що зі зростанням рівня ВВП країни, відбувається стрімке збільшення Державного боргу, особливо це помітно в 2013-2014 рр. і його зростання з кожним роком продовжується. Державний борг України у 2017 р. у відсотках до ВВП склав 82,9 %, а це на 47,9 % перевищило безпечний рівень державного і гарантованого державою боргу України.

Отже, бюджет України постійно відчуває нестачу коштів. Основними причинами виникнення значного дисбалансу доходів і видатків є нерациональне використання бюджетних коштів, економічна нестабільність, проведення військових дій на території країни, наявність певних вад у законодавчій базі, зростання державного боргу. Для подолання цієї проблеми використовуються різноманітні методи. Кредитний метод є найбільш доцільним. Україна активно залучає кредити для збалансування бюджету. Цей метод має позитивні ознаки, наприклад: уникнення емісії грошей для наповнення бюджету, що зменшує рівень інфляції та знецінення грошової одиниці країни; державний кредит може використовуватись для регулювання грошового обігу. Але державний кредит призводить до зростання боргових зобов'язань держави і гальмує розвиток економіки; гроші, залучені у підприємств, юридичних та фізичних осіб, не потрапляють у сферу інвестування реального сектору та не приносять ніякого доходу; використання державного кредиту для забезпечення збалансованості бюджету країни. Тому Україні для налагодження бюджетної політики та зменшення державних заборгованостей потрібно запроваджувати й інші різноманітні заходи з метою подолання цієї проблеми. Необхідно переглянути і удосконалити законодавчу базу, розвивати фінансовий ринок країни та створити привабливий інвестиційний сектор, вдосконалити систему оподаткування, розвивати виробництво і експортувати товарів більше, ніж імпортувати.

Подолання бюджетного дефіциту та зменшення державного боргу України є вкрай важливим питанням для нашої країни. Його раціональне та своєчасне вирішення є запорукою фінансової стійкості держави, яка суттєво залежить від збалансованості бюджетного дефіциту та рівня життя громадян.

Облік, аналіз та аудит

Список використаних джерел:

- 1.Бюджетний Кодекс України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon3.rada.gov.ua/laws>
2. Моніторинг основних індикаторів бюджетної системи України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ibser.org.ua/>
- 3.Журналістика даних. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://texty.org.ua/d/imf/>
- 4.Закон України «Про Державний внутрішній борг України». – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2604-12>
- 5.Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://index.minfin.com.ua/>

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Гинцарь А., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНЕУ
спеціальність «Облік і оподаткування»
Наук.кер. – Скрипник Н.В.

Стаття присвячена проблемам управління дебіторською заборгованістю та напрямкам їх вирішення на торговельних підприємствах України.

The article is devoted to problems of management of accounts receivable and directions of their solution at trading enterprises of Ukraine

Одним із необхідних складників розширеного відтворення є розрахунки між підприємствами, організаціями, фізичними особами. За їх допомогою здійснюється розподіл та перерозподіл суспільного продукту, перехід його з товарної форми у грошову і навпаки. Розрахунки ґрунтуються на економічній базі кругообігу коштів у процесі виробництва і є суспільною ознакою того, що підприємство виконало свої зобов'язання й намічені цілі. Внаслідок здійснення розрахунків у підприємства може виникати дебіторська або кредиторська заборгованість.

Фінансова криза, яка має місце в Україні, провокує інтенсивне зростання обсягів дебіторської заборгованості, в тому числі несвоєчасно виконаних платіжних зобов'язань. Наявність у суб'єктів господарської діяльності значних розмірів дебіторської заборгованості знижує ліквідність його активів, що негативно впливає на платоспроможність підприємства, а також відтягує грошові кошти з обороту. Прояви кризи неплатежів є досить різноманітними. Адже підприємства на перший план висувують вирішення власних проблем, а вже потім виконують свої фінансові зобов'язання перед партнерами. Саме тому питання управління дебіторською заборгованістю і контроль за своєчасним її погашенням є актуальним в сучасних умовах.

Теоретичні та методологічні засади управління дебіторською заборгованістю розглядалися у наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених. Так, у роботах Ю. Бригхема, Дж. К. Ван Хорна, Є. Нікбахта, С. Росса та Дж. К. Шима комплексно висвітлюються питання управління окремими видами активів підприємства але вони не в повній мірі відповідають сучасним українським проблемам та потребують вдосконалення відповідно до умов сьогодення. Вагомим внеском у теорію і практику управління дебіторською заборгованістю підприємства є роботи вітчизняних науковців: І.О. Бланка, Н.О. Власової, С.Ф. Голова, Л.О. Лігоненко, А.А.Мазаракі, Л.В.Нападовської, Н.М. Новікової, Г.А. Семенова, М.М. Уткіної, В.В. Храпкіної, Н.В. Чебанової, Л.В. Черненко, Л.С. Чеснакової, В.Г. Шинкаренка.

Незважаючи на наявність значної кількості наукових праць з окресленої проблематики, питання управління дебіторською заборгованістю підприємств є дискусійним, потребує подальших досліджень, започаткування пошуку нових підходів і напрямів та вдосконалення наявних, особливо з урахуванням специфіки діяльності підприємств окремих галузей.

Метою статті є виявлення проблем управління дебіторською заборгованістю, дослідження етапів управління дебіторською заборгованістю з метою її оптимізації.

Викладення основного матеріалу. Методологічні засади формування інформації в бухгалтерському обліку про дебіторську заборгованість та розкриття даних про неї у фінансовій звітності визначені в П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Згідно з цим П(С)БО дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованостей дебіторів підприємству на певну дату. Така заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума [2].

Під таке трактування підлягає як заборгованість дебіторів, яка утримується підприємством до дати погашення, так і заборгованість дебіторів призначена для перепродажу. Заборгованість дебіторів, що призначена для перепродажу, придбавається або створюється підприємством з метою отримання прибутку або у вигляді відсотків, дивідендів, тощо, або ж від короткотермінових змін ціни(суми) такої дебіторської заборгованості. Тому така заборгованість, згідно п.4 П(С)БО №13 "Фінансові активи", є фінансовим активом призначеним для перепродажу і повинна відображатися та оцінюватися в обліку відповідно до цього стандарту. Визначення наведене в П(С)БО №10 "Дебіторська заборгованість" є ширшим, оскільки охоплює усю заборгованість підприємству, у тому числі і ту, яка по суті є фінансовими інвестиціями, тобто активами, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку.

Управління дебіторською заборгованістю є складовою загальної політики управління оборотними активами та впливає на ефективність роботи підприємства.

На основі аналізу літературних джерел, управління дебіторською заборгованістю можна визначити як процес цілеспрямованого, комплексного та систематичного проведення заходів щодо оптимізації обсягів дебіторської заборгованості та забезпечення своєчасної інкасації боргів з метою максимізації прибутку та

Облік, аналіз та аудит

покращення фінансової безпеки підприємства.

На основі проведеного дослідження можна виділити такі основні проблеми управління дебіторською заборгованістю які мають місце в торговельних підприємствах України :

- Ø не здійснюється оцінка фінансового стану дебіторів перед наданням їм відстрочки платежу;
- Ø не здійснюється аналіз ефективності надання відстрочки платежу;
- Ø не ведеться моніторинг та прогнозування термінів погашення заборгованості підприємствами-дебіторами;
- Ø не розробляються плани та методика роботи з простроченою дебіторською заборгованістю;
- Ø на багатьох підприємствах не створюється резерв сумнівних боргів;
- Ø відсутня оцінка можливих втрат підприємства внаслідок іммобілізації грошових коштів в дебіторській заборгованості;
- Ø не застосовуються сучасні способи рефінансування дебіторської заборгованості.

Для вирішення наведених проблем та покращення фінансового стану підприємств доцільно розглянути етапи управління дебіторською заборгованістю підприємства. На наш погляд, можна виділити такі основні етапи:

- 1) проведення організаційних заходів;
- 2) класифікація дебіторської заборгованості;
- 3) проведення постійного моніторингу дебіторської заборгованості;
- 4) аналіз дебіторської заборгованості підприємства;
- 5) структуризація дебіторської заборгованості за термінами її погашення;
- 6) формування умов надання комерційних кредитів покупцям, враховуючи при цьому кредитну політику, яку здійснює підприємство на основі диференціації покупців та з метою збільшення обсягів реалізації продукції;
- 7) використання сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості;
- 8) створення ефективної системи контролю за рухом і своєчасною оплатою дебіторської заборгованості.

Здійснення організаційних заходів передбачає визначення осіб відповідальних за управління дебіторською заборгованістю; окреслення кола їх обов'язків; розробка способів стимулювання та мотивації персоналу з метою кращого виконання своїх професійних обов'язків тощо. На великих підприємствах може бути створений окремий підрозділ, на малих - призначена відповідальна особа.

На другому етапі доцільно здійснити об'ґрунтовану класифікацію дебіторської заборгованості. Від правильно обраних класифікаційних ознак залежатиме не лише порядок обліку її загальної суми чи в розрізі окремих видів, а й ефективність управління нею. Залежно від завдань, які ставить управління перед системою обліку підприємство самостійно може обирати систему класифікації дебіторської заборгованості у межах чинного законодавства. Найчастіше використовують одну певну ознаку в межах рахунків відповідно до "Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій" [3]. Це зумовлено тим, що облік в Україні чітко регламентований, на відміну від країн із ринковою економікою, де рішення про порядок розміщення різних видів дебіторської заборгованості в балансі та ступінь деталізації цих статей приймає підприємство. Внаслідок цього склад і структура дебіторської заборгованості в балансах різних підприємств відрізняється.

Для оцінки стану та змін в структурі дебіторської заборгованості необхідним є постійний моніторинг та аналіз величини дебіторської заборгованості.

При проведенні аналізу дебіторської заборгованості досліджують структуру та динаміку окремих видів дебіторської заборгованості, здійснюють групування в розрізі термінів погашення. Залежно від термінів погашення заборгованість поділяється на дві великі групи: довгострокову і поточну. Такий поділ використовується при аналізі ліквідності, головною метою якого є виявлення спроможності підприємства погасити свої зобов'язання. Одним з основних інструментів аналізу ліквідності є обчислення ряду коефіцієнтів ліквідності: абсолютної, швидкої, загальної (коефіцієнт покриття). Також поділ дебіторської заборгованості на довгострокову і поточну використовується при аналізі активів підприємства та їх оборотності. Це дає можливість здійснювати аналіз стану, структури, оборотності дебіторської заборгованості, а також порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості за її термінами та видами. На цьому етапі виявляють фактори, що впливають на її формування та інкасацію, з'ясовують причинно-наслідкових зв'язки між ними та визначають вплив окремих факторів.

Структуризація дебіторської заборгованості за термінами її погашення дозволить виявляти прострочену дебіторську заборгованість; контролювати поточний обсяг дебіторської заборгованості підприємства; розробляти необхідні заходи щодо повернення простроченої заборгованості.

Шостий етап управління дебіторською заборгованістю дозволяє об'ґрунтувати необхідність змін у кредитній політиці підприємства, яка повинна охоплювати, враховувати та уникати всі слабкі сторони та недоліки вже обраної політики кредитування. Розробляючи кредитну політику підприємство враховує конкурентне середовище, попит і пропозицію на ринку, існуючу практику проведення торгових операцій, наявність відпрацьованої договірної бази, фінансовий стан підприємства тощо. Кредитна політика передбачає розроблення окремого підходу та умов оплати за товари до різних груп покупців. Зокрема, подовжуються строки кредитування, надаються знижки покупцям, які платять вчасно і не мають безнадійної заборгованості, здійснюється перехід від роботи за передоплатою до продажу в кредит, також розробляється система стимулювання своєчасної сплати за рахунок поступового збільшення відсотка наданої знижки.

Сьомий етап передбачає оцінювання можливостей рефінансування дебіторської заборгованості.

Облік, аналіз та аудит

Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості, які може використовувати підприємство для переведення її в інші, ліквідні форми оборотних активів, є: факторинг, облік векселів, виданих покупцями продукції, та форфейтинг.

І заключним етапом є створення ефективної системи контролю за рухом і своєчасною оплатою дебіторської заборгованості. Зокрема, це налагодження системи спостереження за строками оплати платежів; контроль за виконанням договірних відносин з боку як контрагентів, так і персоналу; виявлення резервів зростання платоспроможності підприємства та контроль за результатами виконання прийнятих управлінських рішень.

Висновки. Управління дебіторською заборгованістю це складний процес, успішна реалізація якого залежить від якості виконання кожного окремого його етапу. Він спрямований на оптимізацію обсягів і структури дебіторської заборгованості. Здійснення ефективного управління дебіторською заборгованістю дасть змогу:

- 1) збільшити обсяг реалізації товарів;
- 2) підвищити ліквідність та платоспроможність підприємства;
- 3) покращити господарські зв'язки з іншими господарюючими суб'єктами.

Все це створить передумови для ефективної діяльності підприємства та покращення його фінансового стану.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №996-XIV.
2. П(С)БО № 10 «Дебіторська заборгованість» затверджене наказом Міністерства Фінансів України від 8 жовтня 1999 р. № 237.
3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 № 291
4. Бланк І.А. Финансовый менеджмент : учебный курс / Бланк И.А. – [2-е изд.]. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2006. – 656 с.
5. Бланк І.А. Управление финансовыми рисками / Бланк И.А. – К. : НикаЦентр, 2005. – 600 с.
6. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / [Дж. К. Ван Хорн ; пер. с англ. / гл. ред. серии Я. В. Соколов]. – М. : «Финансы и статистика», 2006. – 803 с.
7. Коблянська О.І. Фінансовий облік : навч. посіб. / Коблянська О.І. – К. : Знання, 2004. – 473 с – (Київський національний університет імені Тараса Шевченка).
8. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності / О. Кононенко, О. Маханько. – Х. : Фактор, 2008. – 208 с.
9. Лігоненко Л. О. Управління дебіторською заборгованістю підприємств: [навч. посібник.] / Лігоненко Л. О., Новикова Н. М. – К. : КНТЕУ, 2005. – 275 с.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ У СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ

Гончар Є.М., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНЕУ

Спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук.кер. – Романчук А.Л.

У статті висвітлено завдання та особливості організації обліку в державному секторі. Розкрито характерні риси бюджетних установ та їх відмінність від звичних торговельних та виробничих підприємств. Особливу увагу приділено порядку організації та веденню обліку касових та фактичних витрат, формі фінансової звітності. Визначено найголовніші нормативно-правові акти, які регламентують облікові процеси в державному секторі.

The article covers the tasks and features of public sector accounting. The characteristic features of budgetary institutions and their difference from the usual trade and manufacturing enterprises are revealed. Particular attention was paid to the organization and keeping of cash and actual expenses, and the form of financial statements. The main normative legal acts regulating accounting processes in the public sector are identified.

Актуальність дослідження. Економічні перетворення, що відбуваються в Україні, завжди потребують перегляду основних положень побудови вітчизняної облікової системи. Зазвичай вітчизняні науковці вивчають досвід економічно розвинених країн, де облік є одним із головних важелів в управлінні господарським суб'єктом. Особливої уваги заслуговують зміни у бюджетному секторі економіки, адже саме бюджетні установи часто виконують функції, які не можуть виконувати підприємства, основною метою діяльності яких є отримання прибутку. Однією із проблем у сфері обліку діяльності бюджетних установ виступають різноманітні відносини, в які вступають суб'єкти державного сектору. За цих умов розвиток теорії і практики обліку в даному сегменті національної економіки набуває особливої актуальності.

Розвитку теорії і практики бухгалтерського обліку державного сектору сприяли роботи українських і зарубіжних науковців: С.М. Альошина, П.Й. Атамаса, А.М. Белова, Т.П. Вахненко, Є.П. Вороніна, В.І. Горелого, Є.П. Дедкова, Р.Т. Джого, О.В. Дишканта, С.Я. Зубілевич, А.М. Кузьмінського, С.О. Нефедова, Л.Д. Сафоновой, С.В. Свірко, С.І. Смірнова, І.Т. Соборнікова, Є.Ю. Шари, О. Шуляка, І.Д. Фаріона, О.О. Чечуліної, М.Г. Чумаченка та інших. Не зважаючи на значну кількість навчально-методичних та консультаційних матеріалів, наукових праць і розробок, залишаються певні суперечливі питання щодо організації обліку діяльності бюджетних установ.

Метою написання статті є висвітлення особливостей організації обліку в державному секторі, визначенні проблемних питань та знаходження шляхів їх вирішення.

Об'єкт дослідження – процеси фінансово-господарської діяльності суб'єктів державного сектору та особливості їх відображення в обліковій системі.

Предметом дослідження є взаємовідносини в державному секторі, які знаходять свій відбиток на організації та веденні бухгалтерського обліку у представників даного сектору національної економіки.

Відповідно до пункту 12 частини першої статті 2 Бюджетного кодексу України суб'єкти державного

Облік, аналіз та аудит

сектору (бюджетні установи) – органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, створені ними у встановленому порядку, що повністю утримуються за рахунок відповідно державного бюджету чи місцевого бюджету [1]. Найголовніша їх особливість – їх діяльність є неприбутковою.

Основна діяльність суб'єктів державного сектору фінансується за рахунок коштів бюджету – бюджетних асигнувань. Бюджетні асигнування надаються розпорядникам бюджетних коштів.

Розпорядники бюджетних коштів – бюджетні установи в особі їхніх керівників, уповноважені на отримання бюджетних асигнувань, взяття зобов'язань і здійснення видатків з бюджету.

За обсягом наданих прав розпорядники бюджетних коштів поділяються на головних розпорядників бюджетних коштів та розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня.

На ряду із розпорядниками бюджетних коштів, бюджетні асигнування можуть отримувати одержувачі бюджетних коштів, які є підприємствами і госпрозрахунковими організаціями, громадськими та іншими організаціями, що не мають статусу бюджетної установи, і одержують кошти з бюджету як фінансову підтримку або уповноважені органами державної влади на виконання загальнодержавних програм, надання послуг безпосередньо через розпорядників [1].

Бюджетна установа, крім бюджетних коштів, може отримувати спеціальні кошти за послуги згідно з функціональними повноваженнями бюджетної установи. Перелік таких послуг затверджується відповідними нормативними документами (наприклад).

Використання бюджетних коштів і спеціальних коштів бюджетної установи здійснюється чітко у відповідності до кошторису та згідно із бюджетною класифікацією видатків.

Бюджетна класифікація – єдине систематизоване групування доходів, видатків, кредитування, фінансування бюджету, боргу відповідно до законодавства України та міжнародних стандартів. Бюджетним кодексом України закладено правову норму використання єдиної класифікації доходів і видатків для всіх бюджетів, що становлять бюджетну систему України [1].

На сьогодні діє бюджетна класифікація, затверджена наказом МФУ від 14.01.2011 р. № 11 «Про бюджетну класифікацію» і представляє собою таблицю з назвою ознаки класифікації та кодом, що позначає цю класифікаційну ознаку [3].

Найбільш важливою класифікацією для бюджетної установи є економічна класифікація витрат, що призначена для деталізації використання коштів за їхніми предметними ознаками – заробітна плата, нарахування на заробітну плату, оплата комунальних послуг, капітальні витрати, виплати населенню, інші. Така класифікація дає можливість виділити захищені статті видатків бюджету та забезпечує єдиний підхід до всіх розпорядників та одержувачів коштів.

Витрати бюджету зведено в єдині економічні категорії, які розподіляються на поточні, капітальні, нерозподілені видатки та кредитування з вирахуванням погашення. Поточні витрати – це платежі, призначенням яких не є придбання капітальних активів. Капітальні витрати охоплюють придбання основного капіталу, створення державних запасів і резервів, придбання землі та нематеріальних активів і капітальні трансфери. Склад нерозподілених витрат визначає Закон про державний бюджет чи рішення відповідної місцевої ради. До них належать витрати з резервних фондів державного та місцевих бюджетів.

Кошторис є основним плановим документом бюджетної установи, який надає повноваження на отримання доходів і здійснення витрат, визначає обсяг та спрямування коштів для виконання установою своїх функцій і досягнення цілей, визначених на бюджетний період згідно з бюджетними призначеннями. Кошторис бюджетної установи складається на основі постанови КМУ від 28.02.2002 № 228 «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ» [4].

Кошторис бюджетних установ має такі складові частини:

- загальний фонд, який містить обсяг надходжень із загального фонду бюджету та розподіл витрат за повною економічною класифікацією видатків на виконання бюджетною установою основних функцій або розподіл надання кредитів з бюджету за класифікацією кредитування бюджету;

- спеціальний фонд, який містить обсяг надходжень із спеціального фонду бюджету на конкретну мету та їх розподіл за повною економічною класифікацією витрат на здійснення відповідних видатків згідно із законодавством, а також на реалізацію пріоритетних заходів, пов'язаних з виконанням установою основних функцій, або розподіл надання кредитів з бюджету згідно із законодавством за класифікацією кредитування бюджету.

Форма кошторису затверджується Міністерством фінансів України. Установа незалежно від того, чи веде вона бухгалтерський облік самостійно, чи обслуговується централізованою бухгалтерією, для забезпечення своєї діяльності складає індивідуальні кошториси, плани асигнувань загального фонду бюджету, плани надання кредитів із загального фонду бюджету, плани спеціального фонду за кожною виконуваною нею бюджетною програмою (функцією).

Установам можуть виділятися бюджетні кошти тільки за наявності затверджених кошторисів. Одержувач використовує бюджетні кошти на підставі плану використання бюджетних коштів, що містить розподіл бюджетних асигнувань, затверджених у кошторисі відповідного розпорядника бюджетних коштів.

Головні розпорядники під час розгляду проектів кошторисів, планів асигнувань загального фонду бюджету, планів надання кредитів із загального фонду бюджету, планів спеціального фонду, планів використання бюджетних коштів, помісячних планів використання бюджетних коштів зобов'язані:

- забезпечити суворе виконання вимог законодавства;
- додержуватися режиму економії, не допускати включення до кошторисів бюджетних асигнувань, не зумовлених потребою;
- забезпечити в проектах кошторисів, планів асигнувань загального фонду бюджету, планів надання кредитів із загального фонду бюджету, планів спеціального фонду, планів використання бюджетних коштів додержання доведених у лімітних довідках річних обсягів бюджетних асигнувань;

Облік, аналіз та аудит

- не допускати прийняття в кошторисах сум, не підтверджених розрахунками та економічними обґрунтуваннями.

Крім організаційних особливостей функціонування бюджетних установ є суто облікові.

Характерною особливістю обліку витрат бюджетних установ є їх поділ на касові та фактичні.

Касовими витратами вважають всі суми, отримані установою з поточних бюджетних рахунків у банку чи реєстраційних рахунків у відповідних органах Державного казначейства для їх використання (витрачання) згідно з кошторисом.

Фактичні витрати, на відміну від касових, це дійсні витрати установи для виконання кошторису, що підтверджені відповідними первинними документами. Прикладом фактичних витрат можуть бути операції нарахування заробітної плати працівникам, списання витрачених медикаментів та продуктів харчування, списання витрат на відрядження за поданим авансовим звітом, нарахування внесків до спеціальних фондів на соціальні заходи тощо.

Облік касових і фактичних витрат ведеться за кодами економічної класифікації з метою забезпечення контролю з боку держави за використанням бюджетних коштів. Касові та фактичні витрати на практиці найчастіше не збігаються у часі, оскільки в їх основу покладено різні принципи запису бухгалтерських операцій: для касових витрат – це касовий метод, для фактичних витрат – це метод нарахувань.

Бухгалтерський облік виконання кошторисів витрат загального і спеціального фондів у бюджетних установах ведеться за єдиним планом рахунків. Але якщо при бюджетних установах є великі підсобні виробничі майстерні або підсобні сільські та навчально-дослідні господарства, переведені на господарський розрахунок (мають самостійний баланс і рахунки у банках), то останні організовують та ведуть бухгалтерський облік відповідно до плану рахунків виробничих підприємств.

За дотримання правил бюджетної дисципліни і правильну організацію бухгалтерського обліку в бюджетних установах відповідальність несуть керівник установи і головний бухгалтер. Головний бухгалтер повинен керуватися Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996–XIV, іншими нормативними актами вищих органів державної влади й управління, вказівками та інструкціями Державного казначейства України [5].

Завданнями бухгалтерської служби бюджетної установи є:

- організація бухгалтерського обліку відповідно до діючих нормативних документів;
- впровадження сучасних форм і методів облікової роботи та обробки бухгалтерських документів з використанням автоматизованих систем обробки облікової інформації;
- здійснення попереднього контролю за своєчасним, правильним оформленням документів і законністю, доцільністю здійснюваних операцій;
- контроль правильності, раціональності, економності витрачання коштів відповідно до визначених обсягів фінансування та їх цільового призначення;
- суворий контроль за раціональним використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, боротьба з безгосподарністю;
- забезпечення обліку доходів і видатків за спеціальними та іншими позабюджетними коштами;
- своєчасне виявлення негативних явищ в господарській і фінансовій діяльності, виявлення та мобілізація внутрішньогосподарських резервів покращення використання ресурсів і фінансування; формування і своєчасне подання необхідної інформації для внутрішньогосподарського управління та для зовнішніх користувачів; своєчасне нарахування і видача зарплати, стипендій, допомоги, пенсій;
- облік і контроль стану розрахунків з різними дебіторами і кредиторами;
- участь у проведенні інвентаризації та своєчасне оформлення її результатів;
- періодичні інструктажі матеріально відповідальних осіб з питань обліку і забезпечення збереження товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів, що знаходяться на їхньому відповідальному зберіганні;
- складання достовірної звітності і подання її відповідним органам в установлені терміни.

Основними, найбільш поширеними формами бухгалтерського обліку в бюджетних установах на сучасному етапі є журнал-головна, журнально-ордерна і машинно-орієнтовані (комп'ютерні) форми обліку. Ще однією особливістю організації обліку бюджетних установ є форма і порядок складання балансу. Бухгалтерський баланс бюджетної установи – це звіт про стан засобів установи, що відображає її активи, капітал та зобов'язання у синтезованому вигляді на певну дату.

За складом статей та їх групуванням баланс бюджетної установи значно відрізняється від балансів виробничих або торговельних підприємств, що працюють на засадах самоокупності та самофінансування, і має за мету не розкриття інформації для зовнішніх користувачів про фінансовий стан установи, а забезпечення контролю та аналізу використання коштів загального і спеціального фондів.

Склад статей активу балансу засвідчує належність бюджетних установ до галузей невиробничої сфери, а склад статей пасиву вказує, що це установи державної і комунальної форм власності, які утримуються повністю або частково за рахунок державного та/або місцевих бюджетів.

Отже, підсумовуючи весь викладений матеріал, можна зазначити наступне. Облік у бюджетних установах має свої специфічні особливості. Саме тому при організації обліку в таких установах необхідно приділяти увагу дотриманню нормативних документів, яке забезпечить: формування повної та достовірної інформації про діяльність установи та її майновий стан, режим економії державних фінансових ресурсів.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Про затвердження Порядку та умов надання платних послуг бюджетними науковими установами. Наказ Міністерства освіти і науки України, Міністерства фінансів України, Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 01.12.2003 р. № 798/657/351,798/657/351,798/657/351. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z1169-03>.

Облік, аналіз та аудит

3.Наказ Міністерства фінансів України «Про бюджетну класифікацію» від 14.01.2011 р. № 11. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0011201-11>.

4.Постанови КМУ «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ» від 28.02.2002 р. № 228. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=228-2002-%E>.

5.Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996–XIV. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. 6.Наказ ГУДКУ «План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ» № 114 від 10.12.1999 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0890-99>.

ОГЛЯД ОКРЕМИХ АСПЕКТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ

Долінська А.М., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Рилєєв С. В.

Стаття присвячена основним організаційно-методологічним аспектам бухгалтерського обліку основних засобів та запасів бюджетних установ в умовах реалізації «Стратегії розвитку системи управління державними фінансами». Проведено огляд останніх нововведень, що стосуються бухгалтерського обліку, основних засобів та запасів суб'єктів державного сектору.

The article is devoted to the basic organizational and methodological aspects of accounting of fixed assets and reserves of budgetary institutions in the conditions of implementation of the "Strategy of development of the system of management of public finances". An overview of recent developments regarding the accounting for fixed assets and stocks of public sector entities has been provided.

У рамках Стратегії №774-р у нашій державі вже кілька років триває реформа системи бухгалтерського обліку у бюджетних установах. Головною метою цієї реформи є удосконалення системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі з урахування вимог міжнародних стандартів бухгалтерського обліку [9]. Для цього потрібно провести у відповідність законодавство України до міжнародних вимог та розробити єдину методологію відображення в обліку операцій всіх суб'єктів державного сектору. Це дозволить отримувати повну і прозору інформацію про фінансовий стан не тільки кожної бюджетної установи, а й держави в цілому. Для цього вже зроблено багато кроків.

Метою статті є огляд, узагальнення та систематизація останніх нововведень, що стосуються організації та відображення на рахунках бухгалтерського обліку та у звітності інформації щодо основних засобів та запасів бюджетних установ.

Об'єктом дослідження виступають окремі аспекти процесу відображення на рахунках бухгалтерського обліку та у звітності бюджетних установ інформації щодо наявності, руху та використання основних засобів та запасів.

Предметом дослідження є сукупність методологічних засад розкриття інформації щодо наявності та руху окремих складових нефінансових активів (основних засобів та запасів) на рахунках бухгалтерського обліку та у звітності суб'єктів державного сектору.

Окремі теоретичні, методичні й практичні проблеми, пов'язані з удосконаленням інформаційного забезпечення управління основними засобами та запасами бюджетних установ, досліджували такі вчені як В.С. Амбарцян, Ю.Ю. Бенедик, С.О. Булгакова, Р.Т. Джоба, С.В. Ізмайлович, Т.В. Канєва, Н.Г. Карпенко, Л.Г. Кемарська, С.О. Клименко, Д.А. Ковнір, Л.Г. Ловінська, А.З. Підгорний, О.Л. Сидоренко, Н.І. Сушко, Ю.Ю. Харчук, І.Д. Фаріон, Н.М. Хорунжай, О.О. Чечуліна та ін.

Відаючи належне науковим доробкам зазначених науковців, сьогоднішній етап гармонізації вітчизняного обліку у державному секторі з міжнародними стандартами в цілому, а також в розрізі основних засобів й запасів зокрема, потребує подальших досліджень.

Починаючи з 1 січня 2017 р. набрали чинності ряд нових нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку для бюджетних установ. Перш за все, це новий План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 34.12.2013 р. №1203 [5]. Крім того, набрали чинності окремі НП(С)БОДС. У зв'язку з цим, змінились кореспондуючі рахунки і підхід до обліку основних засобів, інших необоротних активів, запасів тощо.

Перш за все, хотілося б відмітити нові підходи до обліку основних засобів, інших необоротних активів, капітальних інвестицій в основні засоби.

Обліковуючи основні засоби, інші необоротні матеріальні активи та незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи в бюджетних установах слід використовувати такі нормативно-правові акти: НП(С)БО 121 «Основні засоби» [3], План рахунків №1203 [5], Типова кореспонденція №1219 [7], Порядок №818 [8]. Згідно цих нормативно-правових актів внесено багато змін щодо порядку бухгалтерського обліку господарських операцій з основними засобами. Основними відмінностями є те, що згідно нових вимог не потрібно створювати фонди у необоротні активи, незавершене будівництво, малоцінні швидкозношувані предмети. При створенні фондів в сумі фактичних видатків здійснювали бухгалтерський запис за дебетом рахунків 801, 802, 811-813 та кредитом рахунків 401, 402, 411.

На зміну рахункам четвертого класу старого Плану рахунків в бюджетних установах почали використовувати рахунки п'ятого класу нового Плану рахунків, зокрема при введенні об'єктів основних засобів в експлуатацію складають другий запис на суму внесеного капіталу (Дебет 54 «Цільове фінансування», Кредит 51 «Внесений капітал»). Як бачимо, при введенні основних засобів та інших необоротних активів в експлуатацію їх вартість не відноситься на фактичні видатки, як це було раніше,

Замість цього вартість введених в експлуатацію основних засобів та інших необоротних активів слід

Облік, аналіз та аудит

відносити на фактичні видатки протягом строку їх корисного використання шляхом нарахування амортизації таким бухгалтерським проведенням: Дебет 8014, 8114 «Амортизація», 1411 «Знос основних засобів», 1412 «Знос інших необоротних матеріальних активів», 1414 «Знос інвестиційної нерухомості». Витрати на амортизацію в кінці кожного кварталу списуються на фінансовий результат таким бухгалтерським проведенням: Дебет 5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду», Кредит 8014, 8114 «Амортизація».

Ще одна проблема, з якою зіткнулися бухгалтери бюджетних установ при введенні в дію нового Плану рахунків – порядок присвоєння інвентарних та номенклатурних номерів, який визначений в п. 3 розділу III Методичних рекомендацій основних засобів [1], який залишився без змін.

Нагадаємо, що для кожного основного засобу (крім білизни, постільних речей, одягу, взуття, бібліотечних фондів, малоцінних необоротних матеріальних активів, матеріалів довготривалого використання) присвоюються інвентарні номери. А це означає, що всім бюджетним установам доведеться присвоювати інвентарні та номенклатурні номери за новими правилами, тобто керуючись новим Планом рахунків. Це означає, що на місці перших 4 знаків інвентарного номера слід зазначити номер нового субрахунку, який складається з 4 цифр, а не з трьох, як це було до 01.01.2017 р. Щодо основних засобів, які були введені в експлуатацію до 2017 р., кожній бюджетній установі доведеться самостійно вирішувати питання щодо коригування інвентарних номерів. На нашу думку, все ж таки доцільно зробити коригування інвентарних номерів, для того, щоб зберегти єдині методологічні принципи та підходи до обліку інвентарних об'єктів основних засобів.

Слід звернути увагу і на зміни, що стосуються вибуття основних засобів. Випадки, коли об'єкт основних засобів перестає визначатися активом і підлягає вибуттю (списанню з балансу) визначено в розділі VI НП(С)БО 121 [3] та розділі VIII Методичних рекомендацій основних засобів [1]. Це ліквідація, безоплатна передача, нестача, продаж, невідповідність критеріям визнання активом.

У бухгалтерському обліку в бюджетних установах у разі вибуття об'єкта основного засобу списується його первісна вартість, балансова вартість та сума накопиченого зносу. При списанні суми зносу основних засобів здійснюється такий бухгалтерський запис: за дебетом 1411 «Знос основних засобів» та кредитом 10 «Основні засоби». При списанні залишкової вартості об'єкта основних засобів здійснюємо запис: за дебетом 8411 «Інші витрати за обмінними операціями» та кредитом 10 «Основні засоби». Як бачимо з бухгалтерських записів, під час списання списується уся сума нарахованого на дату списання зносу та залишкова вартість об'єкта. Вважаємо це правильним.

Щодо обліку запасів у державному секторі перш за все потрібно відмітити, що основним нормативно-правовим документом, який визначає правила обліку запасів є НП(С)БО 123 «Запаси» [4]. Згідно п. 4 розділу I НП(С) БО 123 до запасів належать такі запаси, які:

- перебувають для подальшого споживання в процесі звичайної діяльності;
- утримуються для подальшого продажу, розподілу, передачі тощо;
- перебувають у формі сировини чи допоміжних матеріалів для використання у виробництві продукції, при виконанні робіт, наданні послуг [4].

Водночас, для цілей бухгалтерського обліку всі запаси поділяються на кілька видів. Це виробничі запаси (продукти харчування, медикаменти, будівельні матеріали, паливо, запасні частини, тара, сировина і матеріали), готова продукція або незавершене виробництво, матеріали для розподілу, передачі, продажу, державні матеріальні запаси, МШП, поточні біологічні активи. Варто зазначити, що жодних змін з 2017 р. ця класифікація не зазнала, тобто підходи залишилися такими самими, що й раніше. Натомість коди рахунків та субрахунків для обліку запасів, а також деякі назви змінилися радикально.

Нововведенням є те, що в новому Плані рахунків №1203 [5] немає окремого класу рахунків, як це було раніше. Для обліку запасів з 01 січня 2017 р. застосовують субрахунки таких рахунків, як: 15 «Виробничі запаси», 17 «Біологічні активи», 18 «Інші нефінансові активи». За дебетом цих рахунків слід відображати надходження запасів з урахуванням витрат на їх придбання та доведення до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях. За кредитом цих рахунків відображають вибуття запасів унаслідок продажу, безоплатної передачі, використання для створення інших активів або неможливості отримання подальших економічних вигод від їх використання.

Основними напрямками, за якими надходять запаси до бюджетних установ є:

- придбання у постачальника за плату;
- безоплатне отримання від фізичних та юридичних осіб (крім суб'єктів державного сектору);
- безоплатне отримання від суб'єктів державного сектору;
- виготовлення власними силами;
- отримання в процесі ремонту, поліпшення та ліквідації основних засобів;
- отримання в результаті обміну на інші запаси.

Залежно від способу надходження запасів проводиться їх оцінка для подальшого зарахування на баланс. Запаси оприбутковуються за первісною вартістю. Первісна вартість запасів включає витрати на придбання, доставку та інші витрати на доведення їх до стану, в якому вони придатні для використання.

На противагу цьому не включаються до первісної вартості запасів такі витрати, як (згідно п. 11 розділу II НП(С)БО 123:

- понаднормові втрати і нестачі запасів;
- фінансові витрати;
- витрати на зберігання, крім витрат, які безпосередньо не пов'язані з придбанням і доставкою запасів та приведенням їх до стану, в якому вони придатні до використання;
- витрати на збут [4].

Ці витрати потрібно відновити того звітного періоду, в якому вони були здійсненні.

Щодо порядку обліку запасів згідно нового Плану рахунків № 1203, насамперед впадає в око відсутність проведення з формування фонду МШП. Це означає, що не потрібно створювати фонд МШП і

Облік, аналіз та аудит

порядок зарахування на баланс МШП абсолютно нічим не відрізняється від обліку інших запасів.

Що стосується вибуття запасів, тут також слід відмітити нововведення. Головною новацією в порядку списання запасів з балансу стала необхідність врахування при цьому призначення використання. Щоб правильно скласти кореспонденцію субрахунків при списанні запасів, необхідно визначити, з якою метою їх було використано. Залежно від цього слід відносити вартість витрачених запасів на той чи інший субрахунок обліку. При списанні запасів з балансу потрібно використовувати субрахунки: 8013, 8113 «Матеріальні витрати». За дебетом цих рахунків відображаються суми визнаних витрат, а за кредитом – суми коштів, які надійшли на відновлення цих витрат.

Підсумовуючи вище написане, варто зазначити, що з метою забезпечення обліку і належного контролю наявності і руху основних засобів та запасів необхідно забезпечити:

- вчасне та правильне документальне оформлення всіх операцій з руху матеріальних цінностей;
- ведення матеріально-відповідальними особами кількісного обліку матеріальних цінностей в місцях їх зберігання;
- ведення обліку запасів у бухгалтерській службі установи;
- своєчасну та ретельну перевірку фактичної наявності матеріальних цінностей, стану та умов їх зберігання.

Список використаних джерел:

1. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектору [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 23.01.2013 р. № 11. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0011201-15>.
2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів суб'єктів державного сектору [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 23.01.2013 р. № 11. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0011201-15>.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 12.10.2010 р. № 1202. – Режим доступу : <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10>.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 123 «Запаси» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 12.10.2010 р. № 1202. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/z1019-10>.
5. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.2013 р. № 1203. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/z0161-14>.
6. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 02.09.2014 р. № 879. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/z1365-14>.
7. Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2015 р. № 1219. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/z0085-16>.
8. Порядок складання типових форм з обліку та списання основних засобів суб'єктами державного сектору [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 13.09.2016 р. № 818. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/z1336-16>.
9. Стратегія розвитку системи управління державними фінансами [Електронний ресурс] : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.08.2013 р. №774-р. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/774-2013-p>.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ

Дубець С., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Скрипник Н.В.

Одним з ключових моментів в діяльності підприємства є управління грошовими потоками, яке включає в себе фінансовий цикл, аналіз, прогнозування грошового потоку, а також складання бюджетів грошових коштів. Мета управління грошовими потоками – це забезпечення фінансової стійкості підприємства.

One of the key moments in the organization's activities is the cash flow management, including financial cycle, analysis, forecasting, cash flow and budgeting money. The goal of cash management is to ensure the financial equilibrium of the organization.

Управління грошовими потоками входить до складу фінансового менеджменту та здійснюється в рамках фінансової політики підприємства. Завдання фінансової політики – побудова ефективної системи управління фінансами. Мета управління грошовими потоками – це забезпечення фінансової стійкості за допомогою балансування надходження і витрачання грошових коштів підприємства, вирішення завдань фінансового менеджменту. Управління грошовими потоками – це аналіз цих потоків, облік руху грошових коштів.

Метою даної статті є аналіз системи управління грошовими потоками та шляхи оптимізації грошових потоків на підприємстві.

Об'єктом дослідження є процес управління грошовими потоками підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні та організаційні аспекти управління грошовими потоками на підприємстві з метою їх оптимізації.

Дослідженням проблематики управління грошовими потоками присвятили свої роботи вітчизняні вчені та зарубіжні економісти – І.О. Бланк, А.М. Поддєрьогін, О.В. Васюренко, О.О. Терещенко, К.В. Колузанов, Н.О. Колузанова, Л.С. Селіверстова, В.С. Альошкін, В.Г. Кудіна, М. Бертонеш, Р. Найт, З.В. Герасимчук, І.М.

Фактори, що впливають на формування грошових потоків, можна розділити на два види [7]:

- зовнішні (кон'юнктура товарного і фінансового ринків, система оподаткування, кредитування, розрахункові операції, фінансування);
- внутрішні (тривалість операційного та виробничого циклів підприємства, сезонність виробництва, реалізація продукції, амортизаційна політика, інвестиційна програма, професіоналізм керівної ланки).

Облік, аналіз та аудит

Система управління грошовими потоками підприємства базується на принципах [7]:

1. Достовірність. Управління грошовими потоками підприємства повинно бути забезпечено необхідною інформаційною базою. Джерелами інформації є звіт про рух грошових коштів, бухгалтерський баланс, звіт про фінансові результати, додатки до балансу.

2. Раціональність сприяє підвищенню ритмічності здійснення операційного процесу підприємства. Будь-який збій в процесі здійснення платежів негативно позначається на формуванні запасів, продуктивності праці, реалізації готової продукції та ін. При підвищенні ритмічності здійснення операційного процесу відбувається зростання обсягу виробництва і реалізації продукції.

3. Ефективність - забезпечення ефективного використання грошових потоків шляхом здійснення фінансових інвестицій підприємства. Дозволяє скоротити потребу підприємства в позиковому капіталі, забезпечує економічне використання власних фінансових ресурсів, знижує залежність темпів розвитку підприємства від залучених кредитів.

4. Прозорість. Інформація надходить з різних джерел, тому її збір, а також систематизація повинні бути відображені з особливою ретельністю, т. К. Помилки у наданій інформації можуть привести до негативних наслідків. Кожна організація самостійно вибирає форму надання, періодичність надання інформації.

5. Плановість. Планування грошових потоків здійснюється у формі різноманітних планових розрахунків грошових показників.

6. Ліквідність забезпечується шляхом відповідної синхронізації позитивного і негативного грошових потоків. Даний принцип необхідний у зв'язку з високою нерівномірністю окремих видів грошових потоків, породжуючи тимчасовий дефіцит грошових коштів підприємства, що негативно позначиться на її платоспроможності.

7. Збалансованість. Реалізація цього принципу пов'язана з оптимізацією грошових потоків підприємства в процесі управління ними.

8. Контроль необхідний для якісного занурення в усі фінансові процеси - бюджетування, управління фінансуванням і кредитуванням, фінансовий контролінг та ін. Контроль за грошовими потоками - це інструмент управління фінансами.

9. Платоспроможність - здатність розрахуватися за своїми зобов'язаннями в певний момент часу.

Склад такої інформації можна отримати серед таких процесів, як рух коштів на рахунках і в касі підприємства, дебіторська і кредиторська заборгованість підприємства, бюджети податкових платежів, графіки видачі та погашення кредитів, сплати відсотків і т. д.

Для управління грошовими потоками на підприємстві необхідно запровадити системи планування, обліку, аналізу та контролю, все це вплине на збільшення оборотності грошових активів, ефективне використання тимчасово вільних грошових коштів, забезпечення профіциту грошових коштів.

Основні етапи управління грошовими потоками [6]:

Бюджетування (ковзаюче планування). На даному етапі складаються плани руху грошових коштів на певний проміжок часу. Виходячи з плану і завдань можна виявити помилки та вжити необхідних заходів щодо їх усунення. Бюджети по витрачання коштів можуть служити як заборона на узгодження заявок на витрачання грошових коштів, якщо підрозділ перевищила узгоджені ліміти за статтями руху грошових коштів.

Процес складання бюджету руху грошових коштів (БРГК) досить трудомісткий, в зв'язку з обробкою інформації, часто за основу беруться дані попередніх періодів, щоб полегшити роботу.

Ковзаюче планування - це трудомісткий процес, так як вимагає в роботі регулярного перегляду і коригування планів. Однією з переваг є більш якісний прогноз, який дозволяє визначити прогнозні доходи і витрати більш точно, зробити вчасно заходи щодо запобігання неплатоспроможності, оперативно реагувати на погіршення ситуації. При ковзаючому плануванні передбачається після проходження періоду діяльності підприємства змінювати плани на майбутнє, тим самим віддаляючи їх межі на довжину пройденого періоду.

Збір інформації про плановані платежі. Оперативне планування необхідно для планування поточних потреб і надходжень грошових коштів. Кінцева мета даного планування - платіжний календар. У ньому відображаються плановані залишки грошових коштів на початок і кінець періоду.

Платіжний календар складається на основі надходжень і заявок витрачання грошових коштів. Модуль оперативного планування вирішує такі завдання, як реєстрація планованих витрат і надходжень грошових коштів; зв'язка з бюджетом, контроль залишків, резервування коштів; процес затвердження заявок; планування оплат.

3. Перевірка та затвердження платежів. Одним з найважливіших моментів у витрачанні грошових коштів є перевірка заявок на оплату. Для узгодження заявок повинен бути наданий перелік документів, необхідних для оплати. Процедура погодження повинна бути досить швидкою. Для оперативного узгодження заявок часто у підприємства існує затверджений порядок узгодження заявок на витрачання грошових коштів. Завдяки цьому механізм затвердження здійснюється гнучко, покращує комунікації в компанії.

4. Оперативне управління платежами. Основною метою аналізу грошових потоків є аналіз фінансової стійкості та прибутковості підприємства. Багато в чому дані темпи визначаються тим, наскільки притоки і відтоки грошових коштів синхронізовані між собою в часі і за обсягами, оскільки рівень такої синхронізації дозволяє менше користуватися кредитами і ефективно використовувати кошти, в результаті чого зменшуються обсяги упущеної вигоди. Раціональне формування грошових потоків тягне ритмічність операційного циклу підприємства, забезпечує зростання обсягів виробництва, збільшення обсягів реалізації продукції. При порушенні платіжної дисципліни виникають проблеми у формуванні виробничих запасів, продуктивності праці, реалізації готової продукції.

Управління грошовими потоками - це інструмент отримання прибутку. Підприємство самостійно

Облік, аналіз та аудит

вибирає свою тактику розвитку. Ефективне управління грошовими потоками дозволяє самостійно фінансувати діяльність підприємства без залучення сторонніх підприємств.

Процес управління грошовими потоками підприємства здійснюється в кілька етапів [4]:

1. Планування - визначити (перевірити) реальні джерела надходження грошових коштів, оцінити обґрунтованість витрат, скласти план руху грошових коштів прямим або непрямим методом. Для цього необхідно проаналізувати платіжний календар, а саме використовувати інформаційну базу про грошових потоках - договори, акти звірки, рахунки, рахунки-фактури, платіжні доручення, банківські документи, графіки відвантаження продукції, виплати заробітної плати, кредиторську і дебіторську заборгованість. Платіжний календар - це план виробничо-фінансової діяльності, в якому повністю охоплюється грошовий оборот підприємства.

2. Балансування необхідне в зв'язку виникненням дефіциту або надлишку грошових коштів, так як це має негативний вплив на діяльність підприємства.

Наслідки дефіциту грошового потоку: зниження ліквідності і платоспроможності підприємства, затримка заробітної плати, прострочена кредиторська заборгованість, зниження рентабельності використання власного капіталу. Необхідні заходи: залучення додаткового позикового капіталу, скорочення інвестиційної програми, зниження витрат.

Наслідки надлишку грошового потоку: втрата реальної вартості грошових коштів, втрата потенційного доходу від невикористання грошових активів. Необхідні заходи: погашення довгострокових кредитів, збільшення інвестиційної активності [8].

Рациональне використання грошових потоків сприяє зростанню обсягу виробництва і реалізації продукції. Тому при будь-якому порушенні платіжної функції негативно вплине на формування запасів сировини, рівень продуктивності праці, реалізацію готової продукції і т. д. [4-7].

На ринку може виникнути ситуація, якщо навіть підприємство отримує прибуток від своєї діяльності, може виникнути незбалансованість різних видів грошових потоків у часі. Управління грошовими потоками - це важливий фактор прискорення обороту капіталу підприємства. Це відбувається за рахунок скорочення тривалості операційного циклу, економного використання власних, а також зменшення потреби в позикових джерелах грошових коштів.

Ефективність роботи підприємства повністю залежить від організації системи управління грошовими потоками. Дана система створюється для виконання короткострокових і стратегічних планів підприємства, збереження платоспроможності і фінансової стійкості, рационального використання активів і джерел фінансування, мінімізації витрат.

3. Синхронізація - метод, що дозволяє оцінити за допомогою коефіцієнта кореляції, який повинен прагнути до одиниці, оптимізацію грошового потоку.

Кореляційний зв'язок підвищується за рахунок прискорення (збільшення розміру знижок дебіторам, скорочення терміну товарного кредиту) або уповільнення (лізинг, перехід з короткострокових кредитів на довгострокові) платіжного обороту [8].

4. Розрахунок оптимального залишку грошових коштів. Грошові кошти - це вид оборотних активів, які характеризуються деякими ознаками: рутинна, обережність, книжність.

Грошові кошти - безприбуткові активи, тому головним завданням підприємства є підтримка їх на мінімальному рівні для здійснення ефективної фінансово-господарської діяльності підприємства. Для цього розробляється бюджет руху грошових коштів (БРГК). Результатом розрахунків є визначення чистого грошового потоку за бюджетний період, що відображається окремим рядком як «касове зростання або зменшення» в залежності від свого значення (позитивного або негативного) і сальдо грошових коштів на кінець планового періоду [6].

Основні методи розрахунку оптимального залишку грошових коштів: математичні моделі Баумоля-Тобіна, Міллера-Орра, Стоуна і ін.

Система управління грошовими потоками це сукупність методів, інструментів, спрямована на рух грошових коштів для досягнення поставленої мети.

Для прискорення обороту капіталу підприємства один з найважливіших факторів - управління грошовими потоками за рахунок економного використання власних коштів, а також зменшення потреби в позикових коштах.

Ефективність роботи підприємства залежить від системи управління грошовими потоками. Дана система необхідна для виконання стратегічних і короткострокових планів підприємства, а саме збереження платоспроможності, фінансової стійкості, рационального використання активів і джерел фінансування, мінімізації витрат.

Для аналізу взаємозв'язку прибутку, руху оборотного капіталу та грошових коштів джерелом інформації є баланс, додаток до балансу, звіт про фінансові результати.

Методи, що впливають на динаміку і структуру грошових потоків підприємства: система розрахунків з дебіторами і кредиторами, взаємини з контрагентами, кредитування, фінансування, фондоозброєння, інвестування, страхування, оподаткування, факторинг та ін. Фінансові інструменти об'єднують гроші, кредити, податки, інвестиції, ціни, векселі, норми амортизації, дивіденди, депозити і т. д.

Таким чином, встановлено, що ефективне управління грошовими потоками вимагає спеціальну політику управління, як частини загальної фінансової стратегії підприємства. Дана політика повинна бути здійснена за такими етапами:

- аналіз грошових потоків підприємства в попередньому періоді;
- дослідження факторів, які впливають на формування грошових потоків підприємства;
- обґрунтування типу політики управління грошовими потоками підприємства;
- вибір методів оптимізації грошових потоків підприємства;
- планування грошових потоків підприємства в розрізі окремих їх видів;

Облік, аналіз та аудит

- забезпечення ефективного контролю реалізації обраної політики управління грошовими потоками підприємства.

Отже, ефективне управління грошовими потоками призведе до фінансової гнучкості підприємства, а саме збалансованості надходжень і витрачання грошових коштів, збільшення обсягів продажів, оптимізації витрат за рахунок правильного розподілу ресурсів, отримання вигідних кредитів, стабільного фінансового стану, а також підвищення ліквідності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Грищенко Ю. І. Організація і управління грошовими потоками від фінансової діяльності компанії, 2008.
2. Закіров Е. А. Обґрунтування управлінських рішень на основі методики обліку витрат по потокам створення цінності // Актуальні проблеми економіки та права. 2013. № 2 (26). С. 152-158.
3. Бланк І.А. Финансовый менеджмент : [учебный курс] / И.А. Бланк ; 2 е изд., перераб. и доп. – К. : Ника Центр, Эльга, 2004. – 656 с
4. Івченко Л.В. Сутність грошових коштів: підходи до визначення / Л. Івченко // Гроші, фінанси і кредит. – 2016. – № 10. – С. 798 – 803
5. Колузанов К.В., Колузанова Н.О. Аналіз структури руху грошових потоків для прийняття довгострокових управлінських рішень // Економіка АПК. – 2013. – № 12. – С. 80– 85.
6. Кузнецов А. А. Сутність, значення грошових потоків господарюючого суб'єкта на сучасному етапі розвитку економіки // Азимут наукових досліджень: економіка і управління. 2013. № 4. С.20-21.
7. Пипко В. А. Грошові кошти: облік, аналіз, аудит: навч. Посібник М.: Фінанси і статистика, 2007
8. Селіверстова Л.С. Управління грошовими потоками підприємства / Л.С. Селіверстова// Економіка та держава. – 2015. – № 9. – С. 20 – 22

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Дудка М., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Скрипник М.Є.

В статті розглянуто, що метою діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку. Інформація про показники прибутку підприємства визначається по-різному у бухгалтерів і економістів. Бухгалтери під прибутком розуміють різницю між доходами і явними (бухгалтерськими) витратами. З точки зору економістів витрати компанії не обмежуються лише явними витратами, а також включають альтернативні витрати.

The article describes that a main objective of activity of any commercial organization is profit earning. Accountants and economists have various idea about a company profit indicator. Accountants understand profit as a difference between incomes and explicit (accounting) costs. From the point of view of economists, company costs are not limited to only explicit costs, and also include opportunity costs

Основною метою діяльності будь-якого комерційного підприємства є отримання прибутку, що є позитивним результатом його господарської діяльності. Прибуток в сучасних умовах є тим орієнтиром, який регулює рух капіталів в економіці, обумовлює ціноутворення та рівень витрат на виробництво продукту, визначає поведінку економічних агентів та активує їх діяльність, забезпечує соціальну справедливість в суспільстві та рівень його економічного добробуту. В практичному аспекті прибуток є суб'єктивним показником, оскільки його розрахунок залежить від великої кількості припущень та обмежень, які встановлюються зацікавленими користувачами з метою прийняття рішень, що породжує різноманіття його видів.

Метою даної статті є оцінка та аналіз особливостей формування прибутку за даними бухгалтерського обліку і відповідно до економічного підходу.

Об'єктом дослідження є процес формування економічного прибутку підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні аспекти формування економічного прибутку комерційного підприємства.

Дослідження економічної сутності прибутку знайшли відображення в працях В. Петті, А. Сміт, Н.В. Сеніор, Ж.Б. Сей, К. Маркс, Дж. Мілль, А. Маршалл, Дж.Б. Кларк, Л. Вальрас, Й. Шумпетер, Л. фон Мізес, Ф. Найт, П. Самуельсон та інших видатних економістів сучасності.

Якщо розпочати розгляд даного питання в історичному аспекті, то слід зазначити, що у середні століття при оцінці результатів господарської діяльності італійські рахівники припускали реальну або фіктивну продаж активів підприємства. Розвиток і ускладнення практики та умов ведення бізнесу привело до того, що ні реальна, ні фіктивна ліквідація підприємства вже не дозволяють коректно обчислити фінансовий результат, тому що при ліквідації може бути втрачена вартість значної частки нематеріальних активів, які часто неможливо реалізувати окремо від решти майнового комплексу.

З тексту «Трактату про рахунки і записи» Луки Пачолі зрозуміло, що перший бухгалтерський спосіб виявлення фінансових результатів діяльності підприємства пов'язаний з рахунком «Капітал», де вони і відображалися. У разі прибутку, сальдо рахунку збільшувалась, а в разі збитку - зменшувалась. Пізніше, приблизно з XV століття, результати господарської діяльності стали фіксуватися на рахунок «Прибутки та збитки».

При такому підході використано майнову (статичну) модель визначення фінансових результатів діяльності підприємства інвентаризаційним способом. У сучасній інтерпретації, така модель може бути записана наступним чином:

$$П = ВК_1 + ВИЛ - ВКЛ - СК_0, \quad (1)$$

де: П - Прибуток;

ВК₁ - величина Власного капіталу на кінець періоду;

ВК₀ - величина Власного капіталу на початок періоду;

Облік, аналіз та аудит

ВИЛ - вилучення (в т.ч. дивіденди) власників протягом звітного періоду з Власного капіталу;

ВКЛ - вкладення власників протягом звітного періоду у Власний капітал.

Значимість розрахунку фінансового результату отримала ще більший розвиток в теорії динамічного обліку, в рамках якої основна увага стала приділятися категоріям доходів і витрат, а головною метою обліку було виявлення фінансового результату. Дана теорія поширена в академічних колах і в наш час. Як в минулому, так і сьогодні багато теоретиків вважають, що основний зміст і призначення бухгалтерської справи полягає в подвійному обчисленні капіталу і його нарощення за звітний період [4, с. 51]. Відштовхуючись від змісту основних положень МСФЗ можна констатувати, що в сучасному трактуванні цілей обліку та звітності на провідні ролі стала виходити інформативна функція фінансової звітності,

В рамках економічного напрямку в бухгалтерському обліку реалізована зворотня (динамічна) модель розрахунку прибутку, яка в загальному вигляді може бути записана наступним чином:

$$П = Д - В, \quad (2)$$

де: Д - Доходи підприємства за звітний період;

В - Витрати підприємства за звітний період.

Дві вищенаведені моделі розрахунку прибутку відображають бухгалтерський погляд на витрати підприємства. Відповідно, дані розрахункові моделі є моделями розрахунку бухгалтерського прибутку.

З точки зору економістів витрати підприємства не обмежуються лише явними витратами. Однією зі складових витрат будь-якого підприємства є його альтернативні витрати. Витрати втрачених можливостей або альтернативні витрати, від чого доводиться відмовитися, щоб отримати бажане [1, с. 32].

Стосовно до підприємства, альтернативні витрати - це вартість зробленого вибору, еквівалентна вигоді, яка могла бути отримана в разі інвестування капіталу в найкращий з відкинутих альтернативних проєктів з урахуванням супроводжуючих його ризиків і часу реалізації.

Розрахунок прибутку з точки зору економіста може бути виражений наступною формулою:

$$П = Д - В - АВ, \quad (3)$$

де: АВ - Альтернативні витрати за звітний період.

В даному випадку показаний розрахунок так званого «економічного прибутку» (підприємницького доходу), концепція якого «була розроблена понад сто років тому Аланом Маршаллом. У його книзі «Принципи економічної науки» стверджується, що річний прибуток підприємства утворює перевищення його доходів над витратами протягом року. Різниця між вартістю його основних виробничих фондів, сировини і т.п. на початок і кінець року розглядається як частина виручки або як частина його витрат в залежності від того, чи відбулося збільшення або зменшення цієї вартості. Залишок від прибутку після вирахування з нього відсотків на його капітал за поточним курсом (а також витрат на страхування) зазвичай називають підприємницьким, або управлінським доходом [2, с. 106].

Альтернативні витрати з точки зору підприємця можуть бути двох видів.

По-перше, - це відмова від альтернативних трудових доходів, які є наслідком того, що підприємець не здатний виконувати трудові обов'язки як найманий працівник і отримувати альтернативну плату за свою працю в якості спеціаліста в певній професійній області. Втім, дані витрати можуть бути повністю або частково враховані в якості заробітної плати керівника або менеджера підприємства.

По-друге, до альтернативних витрат практично будь-якого підприємства відносяться невраховані фінансові витрати - упущені альтернативні можливості інвестованого в підприємство капіталу. Даний вид альтернативних витрат являє собою відмову від альтернативного доходу за відсотками на інвестований в підприємство капітал і виражається в термінах вартість капіталу, ставка прибутковості на капітал, процентний дохід на капітал тощо.

У великих корпораціях, де функція управління відособлена від власності даний вид альтернативних витрат нерідко стає єдиним. І оскільки основним інтересом власника (акціонера) тут залишається лише фінансовий інтерес, то показник економічного прибутку стає найбільш адекватним показником задоволення його інтересів.

Існують дві рівнозначні моделі розрахунку економічного прибутку:

$$ЕП = П - (ВК \times СДвк), \quad (4)$$

де: ЕП - економічний прибуток за звітний період;

П - бухгалтерська чистий прибуток за звітний період;

ВК - величина власного капіталу;

СДвк - ставка прибутковості на власний капітал.

або

$$ЕП = (Рвк - СДвк) \times ВК, \quad (5)$$

де: Рвк - рентабельність власного капіталу.

Спосіб розрахунку величини інвестованого в підприємство власного капіталу здатний серйозно вплинути на показник економічного прибутку. Так величина власного капіталу, яка приймається до розрахунку економічного прибутку може визначатися на основі різних видів вартості.

По-перше, в розрахунок може братися балансова величина, сформована на базі історичної вартості. У цьому випадку така балансова величина власного капіталу не буде відображати реальну поточну вартість власного капіталу компанії і розрахований на основі цього показник економічного прибутку, також буде мати мало спільного з реальним економічним прибутком компанії.

По-друге, вартість власного капіталу може бути отримана як різниця між ринковою вартістю активів і зобов'язань компанії. Тут, у визначенні ринкової вартості власного капіталу, може бути реалізований «Підхід на основі активів» [3, с. 126]. Основні принципи даних методів реалізовані в бухгалтерському балансі, сформованому за МСФЗ на базі справедливої вартості.

Але і цей підхід не позбавлений серйозних недоліків. Джерелом основних обмежень в застосуванні Підходу на основі активів є його нездатність враховувати безпосередньо вартість неідентифікованих нематеріальних активів, які в значній мірі вносять істотний внесок у вартість діючих компаній. Таким

Облік, аналіз та аудит

чином, використання даного підходу при оцінці власного капіталу діючого підприємства пов'язане з ризиком його недооцінки.

В результаті застосування Підходу на основі активів визначається частина вартості власного капіталу діючого підприємства, що припадає на контрольовані підприємством ідентифіковані активи. І оскільки вартість неідентифікованих Підходом на основі активів нематеріальних активів (НМА) не входить до розрахунку величини власного капіталу, то можна стверджувати, що показник власного капіталу, а також показники його рентабельності не є достатньо коректними.

Нарешті, величина власного капіталу може бути визначена з використанням «Підходу капіталізації доходу» [4, с. 220].

Підхід капіталізації доходу передбачає встановлення вартості бізнесу шляхом розрахунку приведеної до поточного моменту вартості очікуваних вигод [5]. Елементи даного підходу реалізовані в способі розрахунку економічного прибутку підприємства при визначенні ставки необхідної прибутковості на капітал.

Вартість власного капіталу діючого підприємства, отримана із застосуванням даного підходу найбільш близька до ринкової величини. Лише економічний прибуток, отриманий на базі такої величини інвестованого в підприємство власного капіталу, може коректно характеризувати якість управління компанією, бути найбільш адекватним показником задоволення інтересів власника (акціонера) підприємства.

При розрахунках економічного прибутку досить часто фігурує скорегований операційний прибуток підприємства (з урахуванням відсотків мінус скориговані податки). Це можна побачити в моделі розрахунку показника Доданої економічної вартості (Economic Value Added - EVA), який базується на концепції економічного прибутку і розглядається досить часто як його синонім.

Використання в розрахунках показника, заснованого на операційному прибутку базується на вживаному в визначенні ринкової вартості принципі найкращого і найбільш ефективного використання. Цей принцип виражається, зокрема, у виділенні в підході капіталізації доходу (Прибутковий підхід) «надлишкових» активів і зобов'язань, і не врахування позитивних і негативних фінансових потоків. При розрахунку вартості власного капіталу вартість даного майна (капіталу) додається до вартості власного капіталу, отриманого за допомогою використаної для його розрахунку відповідної моделі Підходу капіталізації доходу.

Але даний принцип коректно можна застосовувати лише по відношенню до майбутніх результатів господарської діяльності в разі придбання контрольного пакету інвестором, який планує оптимізувати діяльність компанії. У разі вимірювання збільшення вартості підприємства в звітному (минулому) періоді та оцінки на цій основі якості роботи менеджменту даний метод не дасть справедливого результату, оскільки не враховує в фінансових потоках результати нерационально використовуваного майна. У моделі EVA (економічного прибутку) це буде враховано в показниках прибутку і рентабельності капіталу. Облік всіх фінансових потоків дозволить краще оцінити результати управління за звітний період (EVA) і виявити проблемні зони.

Тому, в розрахунках економічного прибутку краще враховувати всі доходи і витрати як від основної, так і від іншої діяльності підприємства.

Можна відзначити і ще один недолік моделі EVA. Показник EVA в існуючому вигляді не враховує приріст (збиток) вартості активів і зобов'язань в результаті переоцінки - так званих негрошових змін власного капіталу. Вірніше, частина такого збитку (приросту) враховується у вигляді амортизаційних відрахувань і, можливо, невеликої частини переоцінок активів, а ось зміна вартості майна в результаті інфляції грошей, як універсального вартісного вимірника і в результаті зміни ринкових умов (наприклад, попиту і пропозиції, дефіциту ресурсу і т.п.) в даному показнику не відображено. Тим часом, в моделях оцінки доходного підходу в знаменнику дробу показник, коригувальний (приводить в поточну вартість) майбутню вартість потоку економічних вигод, як правило, заснований на прибутковості, яка визначається, по суті, як відповідна прибутковість від володіння активом (пакетом акцій), що складається з дивідендів (грошових потоків) і приросту вартості активів (акцій), що є результатом їх переоцінки (фіктивні доходи від фіктивного продажу активу в кінці періоду мінус фіктивні (або реальні) витрати на його фіктивну (або реальну) покупку на початку періоду). Тобто переважно монетизовані фінансові потоки (операційний прибуток) коригуються на сукупний показник, що враховує повністю як монетизовані (дивіденди), так і немонетизовані (зростання курсової вартості) показники.

В оціночних розрахунках, як правило, враховуються фінансові потоки від звичайної операційної діяльності, оскільки вважається, що лише вони характеризують звичайну діяльність компанії і властиві цій діяльності ризики. Але справа в тому, що в більшості випадків для здійснення цієї діяльності необхідно відповідне майно. Зміна вартості цього майна частково враховується або як чисті інвестиції (в грошових потоках) або як нормалізовані амортизаційні відрахування (у прибутку). Але це (облік втрати вартості в результаті зносу) лише один з видів зміни вартості майна, що використовується в звичайній діяльності. Крім цього, його номінальна вартість змінюється через зміну вартості грошей (інфляція, дефляція),

Як бачимо, сучасні підходи до оцінки здатні враховувати при визначенні результату господарської діяльності не тільки вже отримані, але майбутні доходи підприємства, не тільки явні, але і альтернативні витрати. Все це здатне вплинути на уявлення про прибуток підприємства, врахувати в корпоративному управлінні як короткострокові, так і середньо та довгострокові перспективи діяльності підприємства, оцінити якість корпоративного управління. Ґрунтуючись на початковому підході у визначенні прибутку підприємства - ціна продажу підприємства плюс здійснення вилучення капіталу (в т.ч. дивідендні виплати) мінус вилучення капіталу та інвестиції в його створення (придбання), можна значно більш адекватно визначити фінансовий результат для підприємця (інвестора), що найкраще враховує його інтереси.

Список використаних джерел:

Облік, аналіз та аудит

1. Бланк И. А. Управление прибылью. - 2-е изд., расш. и доп. / И. А. Бланк. - К. : Ника-Центр, Эльга, 2007. - 752 с.
2. Керанчук Т. Л. Концепція вартісно-орієнтованого управління підприємством та можливості її адаптації в Україні / Т. Л. Керанчук // Фінанси України. - 2017. - № 7. - С. 104-114.
3. Пігуль Н. Г. Управління прибутком підприємства / Н. Г. Пігуль // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. - Суми : Вид-во Укр. акад. банків. справи НБУ. - 2010. - № 28. - С. 125-132.
4. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней / Я. В. Соколов. - М. : ЮНИТИ, 1996. - 638 с.
5. Ширягіна О. Є. Удосконалення методики прогнозування прибутку підприємств / О. Є. Ширягіна // Формування ринкових відносин в Україні. - 2014. - № 6.

УЗАГАЛЬНЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ДОХОДИ В ОБЛІКОВИХ РЕГІСТРАХ ТА ЗВІТНОСТІ

Єсипчук В.В., 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

Спеціальність «облік і оподаткування»

Наук. кер. – Євдошак В.І.

Стаття присвячена розкриттю методики узагальнення облікової інформації про доходи від основної діяльності у системі фінансової звітності підприємства. Розкрито особливості відображення інформації про доходи у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід).

The article is devoted to disclosure the method of generalization accounting information about the income from the main activities in the system of financial reporting of the enterprise. The peculiarities of displaying income information in the Income Statement (Statement of comprehensive income).

Актуальність даної теми полягає в тому, що ефективність господарювання вітчизняного підприємства визначається першочергово тим, як підприємство використовує свої доходи. При цьому за сучасних умов саме поняття «дохід» носить досить не однозначний характер за змістовим наповненням терміну. Проте в силу постійних економічних перетворень, новацій та прояву кризових явищ у всіх сферах суспільного життя, саме дохід став важливою складовою при визначенні фінансових результатів, при цьому будь-яке підприємство зацікавлене в однозначному трактуванні терміну «дохід» задля досвідного його обчислення й узагальнення в системі обліку.

Метою статті є обґрунтування особливостей узагальнення інформації про доходи підприємства в облікових регістрах та звітності.

Об'єктом дослідження є процес облікового узагальнення інформації про доходи підприємства при журнально-ордерній формі обліку у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід).

Предметом дослідження є комплекс теоретичних, методичних й прикладних особливостей процедури узагальнення інформації про доходи підприємства в облікових регістрах та звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Першочерговою основою в ході здійснення господарської діяльності підприємства виступає дієва та раціональна система бухгалтерського обліку, чимало науковців детально та всебічно вивчали окремі концепції, принципи та напрями обліку доходів, серед їх числа А.С. Бакаєв, І.О. Бланк, М.А. Вахрушина, В.І. Гетьман, С.Р. Добринін, Є.А. Єленська, Р.В. Калінічева, Н.Н. Карзаєва, Н.П. Кондраков, Є.А. Кореняко, М.І. Кутер, С.І. Мельник, С.А. Ніколаєва, К.С. Макарова, М.В. Мельник, В.Ф. Палій, А.С. Писаренко, Ю.А. Соколов, Н.Ю. Феофанов, М.І. Фоміна, Л.І. Хоружий, Ю.С. Шевченко та інші.

Проте нові соціально-економічні умови, в яких відбувається діяльність торговельних організацій, потребують проведення прикладних досліджень в області особливостей функціонування й перспектив розвитку системи бухгалтерського обліку доходів та методики узагальнення інформації про них у фінансовій звітності, пошуку механізмів й методів підвищення ефективності управлінської діяльності вітчизняних підприємств. Означені напрями при їх теоретичній та практичній важливості недостатньо висвітлені в наукових публікаціях. Ці обставини визначають актуальність дослідження.

На ділянці узагальнення інформації про доходи переважна більшість вітчизняних підприємств застосовує систему облікових регістрів та затверджених форм фінансової звітності, зокрема найважливішим звітом на ділянці дослідження, що відображення доходів є Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід). Його основою, при складанні є узагальнення інформації про доходи від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності підприємства (а саме: за кредитом рахунків 70 – 75) та фінансові результати (за кредитом рахунку 79), як вже розглядалося у попередніх параграфах розділу 2, даної випускної кваліфікаційної роботи призначено Журнал 6.

Розділ II Журналу 6, призначено для того, щоб акумулювати відомості в розрізі аналітики про відповідні складові доходів фірми. Згідно сукупності первинних документів інформація про доходи відображається в облікових регістрах, що потім застосовуються при заповненні Головної книги та фінансової звітності у кінці періоду. Згідно первинної документації дані про доходи відображаються у облікових регістрах, а на наступному етапі облікового циклу застосовується для заповнення Головної книги, а вже на заключному етапі для заповнення фінансової звітності, при автоматизації процесу бухгалтерського обліку, ці процедури за часту здійснюють в середовищі «1С: Бухгалтерія 8». Саме журнальна форма організації процесу бухгалтерського обліку доходів від основної діяльності забезпечує прийняття раціональних рішень в системі управління збутом фірми. Здійснені записи, в ході заповнення Журналу №6, повинні бути підтвердженими документами, а також їх слід робити згідно зведених відомостей про доходи.

Графік документообігу, суворо регламентований обліковою політикою підприємства, при цьому виникнення доходів відображається в низці первинних документів, серед яких при роздрібній реалізації на

Облік, аналіз та аудит

першому місця знаходяться прибуткові касові ордери, а при безготівкових розрахунках виписки банку та додатки до виписки. Окрім того, факти отримання доходів знаходять відображення у довідках бухгалтерського служби, товарно-транспортних накладних, рахунках-фактурах. Щодо системи облікових регістрів, то тут, для доходів призначений Журнал-ордер №6.

Інформація про доходи від основної діяльності, що зафіксована у Журналі 6, є фундаментом при складанні Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід), у відповідності до цього такий регістр бухгалтерського обліку виступає в якості важливого раціонального джерела в ході прийняття управлінських рішень на підставі облікових процедур, такий взаємозв'язок представлено на рис. 1.



Рис. 1. Порядок узагальнення даних про доходи торговельного підприємства

Отже, видно з рис.1, що інформація із ключового облікового регістру, тобто Журналу 6, застосовується при заповненні Звіту про сукупний дохід. Для більш наглядного представлення відповідності між даним обліковим регістром та зазначеним фінансовим звітом побудуємо таку відповідність на рис. 2.

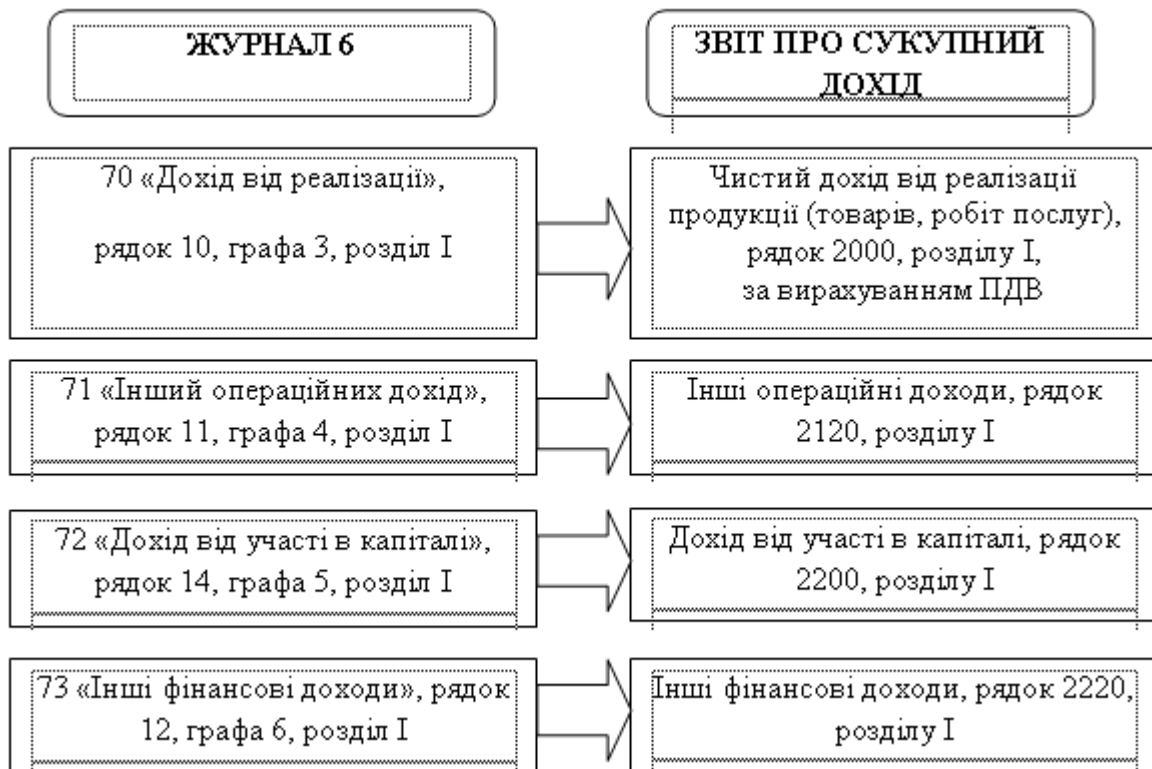


Рис. 2. Використання даних із облікового регістру при заповненні Звіту про сукупний дохід

Процес здійснення бухгалтерського обліку із застосуванням сучасного програмного продукту 1С, дає покращити систему збору, накопичення, й систематизації, та безпосередньо узагальнення даних

Облік, аналіз та аудит

бухгалтерського обліку про одержані доходи, які є першочергово потрібними при здійсненні управління торговельним процесом та в цілому господарським циклом.

Таке стає доступним, у відповідності до розширених можливостей при виборі номенклатури бухгалтерських об'єктів в розрізі поглибленої аналітики, оперативності одержання відомостей про доходи на відповідну дату, що необхідно. Також при цьому збільшуються можливості при формуванні потрібної внутрішньої звітності колективно-торгівельної фірми, з метою задоволення в інформації персонал, що здійснює управління.

Отже, з рахунків класу 7 «Доходи і результати діяльності» дані переносяться у відповідні облікові реєстри, у табличній формі цей процес представлений в табл. 1.

Таблиця 1

Розкриття інформації про доходи торговельного суб'єкта у Звіті про сукупний дохід та Примітках до звітів

Шифр і назва рахунку	Регістри обліку	Номер рядку в Звіті про сукупний дохід	Номер рядку у Примітках до річної фінансової звітності
70 «Дохід від реалізації»	Журнал 6	Розділ I, рядок 2000	-
71 «Інший операційний дохід»	Журнал 6	Розділ I, рядок 2120	Розділ V, рядки 440 – 490
72 «Дохід від участі в капіталі»	Журнал 6	Розділ I, рядок 2200	Розділ V, рядки 500 – 520
73 «Інші фінансові доходи»	Журнал 6	Розділ I, рядок 2220	Розділ V, рядки 530 – 560
74 «Інші доходи»	Журнал 6	Розділ I, рядок 2240	Розділ V, рядки 570 – 630

Як видно з табл. 1, при узагальненні даних про доходи у звітності важливу роль, окрім Звіту про сукупний дохід, здійснюють Примітки до річної фінансової звітності, в яких теж в обов'язковому порядку фіксується інформація про одержану суму доходів за їх видами. Зазначимо, якщо підприємство не займається крім основної статутної діяльності іншими видами діяльності, то інформацію про такі види доходів, як від фінансової, інвестиційної та інших видів діяльності, підприємство не відображає.

В сучасних умовах зміст і форма Звіту про сукупний дохід визначається Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2]. Слід зазначити, що дана звітна форма є аналогом Звіту про прибутки і збитки, яка визначена Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, адже за останні роки його структура змінилася, і в сучасних умовах Звіт про фінансові результати (форма №2) (Звіт про сукупний дохід) містить у своїй структурі 4 розділи: фінансові результати; сукупний дохід; елементи операційних витрат; розрахунок показників прибутковості акцій. Як, вже було представлено в табл. 2.1, щодо доходів, інформація про них відображається у Розділі 1 «Фінансові результати», окрім того інформація про «Інший сукупний дохід», «Інший сукупний дохід до оподаткування» наводиться у Розділ 3, зазначеного фінансового звіту підприємства.

У вищезгаданих статтях, наводять інформацію про суму іншого сукупного доходу, що не можна віднести до інших статей даного розділу 3, при цьому обсяг іншого сукупного доходу до оподаткування розраховується, як сума дооцінки (чи уцінки) необоротного майна, накопичених курсових різниць, а також іншого сукупного доходу підприємства.

Висновок. За результатами проведеного дослідження особливостей узагальнення інформації про доходи від основної діяльності підприємства, варто зазначити, що дану ділянку на вітчизняних підприємствах слід удосконалити, а саме доповнити іншими обліковими реєстрами, зокрема пропонуємо практично впровадити в застосування додатковий Звіт про роздрібну реалізацію, а при наданні послуг з оренди тимчасово вільних приміщень, теж окрему форму звіту. Для більш детального дослідження особливостей бухгалтерського обліку доходів підприємства варто розглянути специфіку його організації в середовищі сучасних інформаційних технологій, що дасть змогу сформувати реальну картину його організації.

Облік, аналіз та аудит

Список використаних джерел:

1. Дохід: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15: [чинний від 1999-11-29] / Офіц. вид. – К.: Уряд. вид-во, 1999. №290. – (Офіційне видання Міністерства фінансів України), зі змінами від 27.06.2013 р. №627.
2. Загальні вимоги до фінансової звітності : Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 / Наказ Міністерства Фінансів України від 07 лют. 2013 р. №73 / [Електронний ресурс] / Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липн. 1999 р. № 996-XIV: за станом на 18 вересня 2018 р. N 2545-VIII / Верховна Рада України – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2018. – (Офіційне видання Верховної Ради України).
4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та інструкції по його використанню: Наказ МФУ № 291 від 30.11.99р. : за станом на 28 груд. 2011 р. №1591 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>
5. Добринін С.Р. Система облікових реєстрів по формуванню інформації про доходи торговельного підприємства / С.Р. Добринін // Вісник Брянського державного університету. – № 3. – Б. : РІО БДУ, 2017. – С.210 – 213
6. Мельник С.І. Облік у інформаційному забезпеченні управління доходами підприємства / С.І. Мельник // Вісник ЖДТУ. – № 2 (62). – 2018. – С. 87 – 94.
7. Ніколаєва С.А. Доходи та витрати організації : практика, теорія, перспективи / С.А. Ніколаєва. – М. : Видавництво «Аналітика-Прес», 2016. – 208 с.

ХАРАКТЕРИСТИКА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ АУДИТОРСЬКОЇ ПЕРЕВІРКИ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

Зігрюк В., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ
спеціальність «Облік і оподаткування»
Наук. кер. – Скрипник Н.В.

Стаття присвячена характеристиці інформаційних технологій для проведення аудиту поточних зобов'язань. На думку автора, ефективним засобом поєднання аудиту з інформаційними технологіями є впровадження облікового забезпечення до аудиторських програм, а це, в свою чергу, оптимізує отримання інформації для проведення аудиторської перевірки і скоротить час на її проведення.

The article is devoted to the characteristics of information technology to audit current liabilities. The author believes that the combination of effective information technology audit is to ensure the implementation of an audit program, and this, in turn, optimizes information for audit and reduce the time to carry it out.

В Україні проведення аудиторської перевірки з використанням інформаційних технологій передбачає дотримання вимог Міжнародних стандартів аудиту. У глосарії термінів до Міжнародних стандартів аудиту відзначається, що комп'ютеризовані методи аудиту - це додатки аудиторських процедур з використанням комп'ютера як засобу аудиту [5].

Аудиторські програми можуть використовуватися аудиторськими організаціями для розробки загального плану і програми аудиту, формування робочої документації, оцінки систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю економічних суб'єктів, що перевіряються для отримання аудиторських доказів про достовірність фінансової звітності, отримання впевненості і дотримання підприємствами вимог нормативно-правових актів, організації внутрішнього фірмового контролю якості аудиту, проведення первинного аудиту показників фінансової звітності до і, підготовки письмової інформації за результатами аудиту. У загальному сенсі програмні аудиторські продукти дозволяють вводити аудиторські процедури на кожному етапі - від моменту оформлення договору про проведення аудиту до моменту аудиторської перевірки.

Метою даної статті є вивчення та аналіз комп'ютерних програм, які існують на ринку програмних продуктів з метою оцінки можливості їх використання при проведенні аудиту поточних зобов'язань.

Об'єктом дослідження є процес автоматизації аудиторської перевірки поточних зобов'язань підприємства.

Предметом дослідження є аудиторські комп'ютерні програми та можливість їх використання при аудиті поточних зобов'язань.

Використання комп'ютерних технологій для проведення аудиту розглядали в своїх працях Бондар В.П., Івахненко С.В., Череп А.В., Янчева Л.М., Дмитренко І.М., Білоусова І.М., Рудницький В.С., Лазаренко Д.А., Майданевич П.М.

При застосуванні інформаційних систем, як вірно відзначають Івахненко С.В. [3, с. 369], Дмитренко І.М., Білоусова І.М. [2, с. 123], підвищується ефективність аудиту: обробка однорідних масивів інформації проводиться оперативно, період формування робочої документації знижується, краще організовується робота аудиторів, які працюють у віддаленому режимі.

Пріоритетними напрямками розвитку інформаційних технологій для аудиторської діяльності Лазаренко Д.А. і Майданевич П.М. вважають розробку ефективних методик аудиту в середовищі електронної обробки даних, з огляду на вимоги вітчизняного законодавства, практику бухгалтерського обліку та інші чинники, а також розробку аудиторських комп'ютерних засобів, які охоплюють технічне, математичне, програмне та інформаційне забезпечення [4].

Ринок професійного аудиторського забезпечення в Україні перебуває на етапі розвитку і насичений спеціальними аудиторськими програмними засобами різних типів. Череп А.В. [8, с. 245], Дмитренко І.М., Білоусова І.М. [2, с. 121] констатують той факт, що в Україні відсутні вітчизняні розробки програмного забезпечення для проведення аудиту і використовуються, в основному, російські ліцензійні програми: «Асистент аудитора», «Помічник аудитора», «Експрес-Аудит», «AuditNET», "AuditXP".

Янчева Л.М. [9], Бондар В.П. [1] виділяють спеціалізовані та допоміжні програмні засоби аудиту.

Облік, аналіз та аудит

До спеціалізованих відносяться: пакети прикладних програм загального призначення, правові бази даних і довідники, програми електронного документообігу, спеціалізовані математичні та статистичні програми.

Текстові процесори використовують на всіх стадіях перевірки поточних зобов'язань, які потребують створення і якісного оформлення аудиторських документів, їх застосовують при складанні аудиторських програм і планів, договорів, різних довідок і запитів, робочих документів аудиту, при листуванні з клієнтами і третіми особами, підготовці аудиторського звіту та рекомендацій керівництву підприємства та т. п. Найчастіше аудиторські фірми використовують Microsoft Word.

Табличні процесори з потужними обчислювальними можливостями, засобами ділової графіки, обробки текстів і ведення баз даних набули широкого застосування при проведенні аудиторських перевірок поточних зобов'язань. Їх використовують при складанні різних аналітичних таблиць; здійсненні аналітичних процедур, перш за все пов'язаних з оцінкою фактичних показників фінансової звітності і аналізом фінансового стану економічного об'єкта, що перевіряється; при поданні отриманої інформації в графічному вигляді; при складанні альтернативних прогнозних балансів, а також при створенні різних робочих табличних документів, наприклад, кошторисів, фінансової звітності і т. д. Вбудовані функції, в тому числі фінансові, статистичні функції, можливість вирішення завдань типу «що буде, якщо», зробили табличні процесори популярними серед аудиторів. Найпоширенішим з них є табличний процесор Microsoft Excel.

Правові бази даних і довідники забезпечують інформаційно-консультаційне обслуговування аудиторів в процесі проведення перевірок поточних зобов'язань, дозволяють їм з достатньою впевненістю зробити висновок про відповідність бухгалтерського обліку підприємства документам і вимогам нормативних актів, що регулюють порядок ведення бухгалтерського обліку. Поширена база - «Ліга Закон».

До складу допоміжних програмних засобів аудиту включають: програмні засоби комп'ютерного аудиту, комплексні інформаційні системи аудиту, програмні засоби підтримки прийняття професійного рішення аудитора.

Розглянемо докладніше існуючі сьогодні аудиторські комп'ютерні програми, які можна використовувати для аудиту поточних зобов'язань. Виникнення аудиторських комп'ютерних програм обумовлено необхідністю автоматизації аудиторської перевірки.

Череп А.В. зазначає, що розробниками програмного забезпечення виступають безпосередньо аудиторські фірми, конкуруючі між собою [8, с. 247]. На нашу думку, це, в свою чергу, перешкоджає об'єднанню їх досвіду і розробці ефективного програмного забезпечення аудиту, узагальнення і систематизації найкращої практики аудиторських перевірок. Так, розробником програмного забезпечення «Асистент аудитора» виступила аудиторська фірма «Сервіс - Аудит», програма «Помічник аудитора» розроблена АТ «ДДЦ».

Програма «Помічник аудитора» може застосовуватися для комплексної автоматизації аудиторської перевірки, включаючи поточні зобов'язання. Програма «Асистент аудитора» містить тільки форми робочих документів, а «Помічник аудитора» дозволяє заповнювати пропонувані форми і розраховувати деякі показники автоматично. Наприклад, при заповненні чотирьох показників (суми прибутку до оподаткування, доходів від звичайних видів діяльності, оборотних активів і власного капіталу) програма розраховує рівень суттєвості і грошової точності (єдиний для даного економічного суб'єкта, без підрозділу по сегментам).

Описуючи програму «Асистент аудитора», Янчева Л.М. стверджує, що вона має функціональні параметри необхідних матеріалів, систематизацію виконання процедур, формування робочих документів аудитора, забезпечення контролю якості аудиторських перевірок, надання довідкового матеріалу з питань обліку, оподаткування та фінансового аналізу [9, с. 100-101]. Програма складається з чотирьох тематичних розділів, виділених на основі етапів аудиторської перевірки.

Великі аудиторські фірми застосовують комплексні програми електронного документообігу, що дозволяють накопичувати документи, зберігати, здійснювати швидкий пошук і доступ до документів в електронних архівах, об'єднувати їх, а також забезпечувати групову роботу при створенні документа. Наприклад, аудиторська фірма Ernst & Young використовує систему DOCS Open, розроблену компанією PC DOCS Mc.

Часто аудиторські фірми під час перевірки дають оцінку правильності застосування таких систем і для клієнтів. Крім того, якщо система електронного документообігу функціонує у клієнта, це спрощує і прискорює проведення аудиту на об'єкті через швидкий доступ до потрібних документів [3, с. 374].

Для проведення аналітичних процедур, як відзначають Рудницький В.С. і Бунда О.М., аудитор може застосовувати нові методики, які спираються на системи підтримки прийняття рішень в аудиті. Це, зокрема, дейтамайнінг (datamining від англ. «Видобуток даних»). Для проведення дейтамайнінга на сучасному ринку комп'ютерних технологій основними продуктами є MineSet компанії Silicon Graphics, Poly Analyst компанії «Мегап'ютер», Knowledge STUDIO корпорації "ANGOSS". Кожна з цих програм особлива, але всіх їх об'єднує мета - отримання з баз даних якомога більше корисної інформації для досягнення підприємством максимальної вигоди. Комп'ютерні технології для дейтамайнінга є потужним засобом для проведення аналітичних процедур в аудиті [6, с. 117].

На ринку аналітичних програмних продуктів країн СНД і Балтії для вирішення завдань аналізу фінансового стану, стратегічного планування розвитку підприємства і багатьох інших цілей добре себе зарекомендували системи компанії Expert Systems, такі як Audit Expert, Project Expert, Forecast Expert, Quick Sales і Sales Expert.

Система Audit Expert дозволяє провести внутрішній і зовнішній аналіз фінансового стану підприємства. Project Expert допомагає при розробці бізнес-планів та аналізі інвестиційних проектів. Forecast Expert дозволяє спрогнозувати економічні показники компанії і проаналізувати тенденції ринку. Quick Sales забезпечує організацію та управління спеціальними продажами. Sales Expert є системою

Облік, аналіз та аудит

управління взаємовідносин з клієнтом.

У програмних продуктах компанії Expert Systems методики аналізу і планування базуються на загальноприйнятій у міжнародній практиці методиках фінансового аналізу та бізнес-планування.

Також на ринку програмних продуктів користуються попитом розробки компанії БЕСТ. Це, зокрема, «БЕСТ - 4» - комплексна бухгалтерська, складська і торгова система для середніх і малих підприємств, «БЕСТ-ПРО» - система управління підприємством, «БЕСТ - ОФІС» - система управління малим підприємством, «БЕСТ - 5» - інформаційна система управління підприємством. Широко аналітична система представлена в «БЕСТ - ПРО» шляхом здійснення оперативного аналізу балансу оборотів, об'єктів аналітичного обліку.

Російська корпорація «ГАЛАКТИКА» також поставляє на ринок сучасних технологій багато програмних продуктів в області автоматизації, управління виробничо-господарською та фінансовою діяльністю підприємства. Однією з аналітичних систем, розроблених корпорацією «ГАЛАКТИКА», є пошуково-аналітичний комплекс «Галактика - ZOOM», який об'єднує функції корпоративної бази даних, вилучення даних та аналітичної обробки великих масивів інформації з різних документів.

Для аналізу діяльності галузі клієнта і підприємств - конкурентів аудиторів використовують інформаційно-аналітичні системи, зокрема, Marketing Analytic. Основними модулями даної системи є Predictor, Portfolio, Analyzer. Модуль Predictor забезпечує мікроекономічний аналіз і прогнозування. З використанням модуля Portfolio можна провести SWOT - аналіз і аналіз привабливості, побудувати матриці портфельного аналізу. В аналізі змін і прогнозі фінансово-економічних та маркетингових показників допомагає модуль Analyzer.

Поширені також аналітичні системи компанії ІНЕК. Це, зокрема, ПК «ІНЕК - АФСР», який дозволяє провести аналіз фінансового стану підприємства і організацій будь-яких видів діяльності; ПК «ІНЕК - АДП» дозволяє провести аналіз фінансово-економічного стану підприємства і організацій будь-яких видів діяльності; ПК «ІНЕК - Аналітик» забезпечує аналіз і планування діяльності підприємств; ПК «ІНЕК - Холдинг» - аналіз, облік і планування діяльності дочірніх підприємств [6, с. 118-119].

Таким чином, розробка і впровадження програмних систем аудиту дозволить вирішити питання про підвищення рівня якості роботи аудитора, знизить ймовірність помилок, дозволить якісно проводити планування аудиторських процедур і враховувати специфіку діяльності підприємства-замовника. Також слід розробити окремі модулі до програмного забезпечення по об'єктах аудиту, зокрема, поточних зобов'язань, адже це сприятиме їх кращій обробці та надання рекомендацій підприємству-замовнику.

Список використаних джерел:

1. Бондар В.П. Концепція розвитку аудиту в Україні: теорія, методологія, організація: монографія / В.П. Бондар. - Житомир: ЖДТУ 2011. - 456 с.
2. Дмитренко І.М. Аудит: діагностика безперервності діяльності підприємств: монографія / І.М. Дмитренко, І. М. Білоусова. - Донецьк: Донець. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, 2010. - 320 с.
3. Івахненко С.В. Інформаційні технології аудиту та внутрішнього контролю в контексті світової інтеграції: монографія / С.В. Івахненко. - Житомир: ТОВ «Рута», 2010. - 432 с.
4. Лазаренко Д. А. Забезпечення інформативності облікових даних в процесі прийняття управлінських рішень / Д.А. Лазаренко, П.М. Майданевич; під заг. ред. Д.А. Лазаренко. - Слов'янськ: СДПУ, 2011. - 244 с.
5. Міжнародні стандарти аудиту / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [www.apu.com.ua/files/temp/Ukr-block_T_1-2010 .pdf](http://www.apu.com.ua/files/temp/Ukr-block_T_1-2010.pdf).
6. Рудницький В.С. Процедури моделювання та прийняття рішень в процесі аудиту: монографія / В.С. Рудницький, А.М. Бунда. - Л.: Видавництво Львівської комерційної академії, 2009. - 208 с.
7. Страстенко В.В. НТЦ ІРМ. Для чого потрібна автоматизація діловодства / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.mdi.ru/library/analit/avtom .html](http://www.mdi.ru/library/analit/avtom.html).
8. Череп А.В. Аудиторський ризик: оцінка, моделювання, управління: монографія / А.В. Череп, Н.М. Шмиголь; ДВНЗ «Запоріж. нац. ун-т »МОН України. - Запоріжжя: Дике Поле, 2009. - 308 с.
9. Янчева Л.М. Аудит в умовах застосування інформаційно-комунікаційних технологій: монографія / Л.М. Янчева; Харківський державний університет харчування і торгівлі. - Х.: ХДУХТ, 2011. - 294 с.

ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА

Іванчук Г., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук. кер. - Скрипник М.Є.

В статті розглядаються форми інформаційного забезпечення діяльності малого підприємства. Проведено аналіз дефініції «обліково-аналітичне забезпечення обліку і звітності» на основі праць вчених-економістів. Автором запропонована схема інформаційно-аналітичного забезпечення обліку і звітності малого підприємства, яку розроблено в результаті вивчення джерел і цілей формування такого забезпечення.

The article deals with the forms of information support of small business activity. An analysis of the definition of "accounting and analytical support for accounting and reporting" based on the work of economists. The author proposes a scheme of information and analytical support for accounting and reporting of a small business, which was developed as a result of studying the sources and purposes of forming such security.

Малий бізнес посідає особливе місце в економічній системі, відіграє важливу роль у підвищенні зайнятості населення та послабленні соціальної напруги, забезпеченні економічної стабільності та інноваційного зростання, створенні передумов для становлення середнього класу. Проте малий бізнес суттєво не впливає на соціально-економічний розвиток України, спостерігається значне відставання України на рівні як абсолютних, так і відносних показників розвитку малих та середніх підприємств не тільки від розвинутих країн, але й від країн пострадянського простору.

Облік, аналіз та аудит

Так, питома вага працюючих на малих та середніх підприємствах в загальній кількості зайнятих осіб складає: у США - 54%, у Великій Британії - 58%, в Японії - 78%, у Польщі - 61%, в Угорщині - 65%, а частка малих та середніх підприємств у ВВП цих країн перевищує 50% [336]. В Україні на малих підприємствах зайнято не більше 25% працюючого населення, а питома вага малих підприємств в загальному обсязі реалізованої продукції з кожним роком знижується [4].

В умовах євроінтеграції України в єдиний економічний простір вкрай важливим є розвиток малого бізнесу в усіх сферах народного господарства, що потребує розробки комплексної та всебічної державної підтримки та формування високоякісного правового поля в нашій країні.

Метою статті є дослідження форм обліково-аналітичного забезпечення системи управління малим підприємством.

Об'єктом дослідження є процес інформаційного забезпечення малого підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні особливості інформаційного забезпечення діяльності малого підприємства.

В економічній літературі використовуються різні визначення стосовно інформаційного забезпечення системи управління підприємством: «інформація для прийняття рішень», «інформаційне забезпечення» (Х. Андерсон, М.А. Вахрушина, К. Друрі, Д. Кондуелл, М.І. Кутер, Б. Нидлз, Я.В. Соколов, Дж. Фостер, Ч.Т. Хорнгрен, А.Д. Шеремет); «інформаційне поле підприємства» (О.Д. Каверіна, В.А. Чернов); «обліково-інформаційна система» (Л.П. Хорунжий); «обліково-аналітичне забезпечення» (О.В. Алексєєва, І.В. Алексєєва, І.М. Багата, С.А., Бороненкова, М.А. Вахрушина, О.Е. Миколаєва, Ю.В. Радченко, Ф.Б. Ріполь-Сарагосі, К. Уорд), - з яких, на нашу думку, найбільш точними є останні.

В даний час системи управління малим підприємством зазнає змін, які вимагають формування адекватного цим змінам інформаційного забезпечення діяльності - це забезпечення зацікавлених користувачів необхідною інформацією з метою прийняття господарських (технічних, управлінських, фінансових) рішень на підставі первинних даних (відомості про чисельність працюючих, обсяги виробництва, розміри активів, прибутку і т. д.) і даних економічного, в першу чергу фінансового, аналізу. Головна роль сьогодні відводиться узагальнюючим економічними показниками й іншим формам економічної інформації. У зв'язку з цим вирішення задач інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності малих підприємств на основі аналізу фінансової звітності має пріоритетне значення. Саме поняття «інформаційно-аналітичне забезпечення», «обліково-аналітичне забезпечення» розглядається різними авторами в різних контекстах і приймає відповідно до цього різні значення.

Л.О. Волощук вказує, що обліково-аналітична система являє собою єдність підсистем обліку, аудиту та аналізу, взаємодіючих через інформаційні потоки в процесі формування і передачі оперативної та якісної обліково-аналітичної інформації для забезпечення обґрунтованості та ефективності прийняття управлінських рішень у системі управління підприємством, а також зовнішніми користувачам.

Ряд авторів розглядають систему інформаційно-аналітичного забезпечення в розрізі можливості застосування комп'ютерних технологій. Так, В.С. Белов під інформаційно-аналітичною системою розуміє комплекс апаратних, програмних засобів, інформаційних ресурсів, методик, які служать для забезпечення автоматизації аналітичних робіт з метою обґрунтування прийняття управлінських рішень. І.Ю. Шполянська в своїй роботі розглядає інформаційне забезпечення з точки зору забезпечення організацій малого бізнесу комп'ютерними технологіями, вказуючи, що це є фактором успішного вирішення проблем, пов'язаних з підвищенням якості роботи таких підприємств.

Слід погодитися з цією позицією, так як існує необхідність забезпечення підприємств малого бізнесу програмними продуктами, що дозволяють оптимізувати процес обліку. Відзначимо, що програмні продукти є лише частиною інформаційного забезпечення та їх не можна розглядати як єдине джерело інформації.

В.А. Чернов у своїй роботі розглядає питання інформаційно-аналітичного забезпечення управлінського обліку. Управлінський облік розглядається як інтегрована система інформаційно-аналітичного забезпечення економічного управління підприємством, а вирішувати проблеми інформаційно-аналітичного забезпечення бізнесу допомагають визначення, вимір, збір, аналіз, підготовка, інтерпретація, передача і прийом інформації. Він також розкриває поняття «інформаційне поле», яке представляє собою структуровану інформаційну сукупність, необхідну для забезпечення діяльності підприємства, і буває внутрішнє і зовнішнє. Внутрішнє інформаційне поле формується в рамках підприємства на основі даних що відбуваються всередині процесу, а зовнішнє - визначається ринковим середовищем, зовнішніми умовами, в яких здійснює свою діяльність підприємство. Ефективна робота підприємства, на думку В.А. Чернова, залежить від структури інформаційного поля. При вирішенні певного завдання керівництвом підприємства повинна бути вивчена потреба в необхідних для цього даних, визначаючи, в якій саме інформації підприємство відчуває нестачу, чи є ця інформація у внутрішньому середовищі або її необхідно отримувати ззовні, а також спосіб обробки інформації, методи її аналізу, періодичність та форма виведення результатів аналізу [4, с. 228].

А.Г. Загородній відзначає, що обліково-аналітичне забезпечення - це сформована на засадах системного підходу форма організації усіх видів обліку та аналізу, метою якої є забезпечення менеджерів підприємства та інших зацікавлених осіб інформацією для прийняття поточних і стратегічних управлінських рішень, а також для контролю за їхньою реалізацією [2, с. 94].

Резюмуючи все вищесказане, ми даємо наступне визначення системи інформаційно-аналітичного забезпечення обліку і звітності - це відкрита система, що включає в себе процес збору, реєстрації, обробки, аналізу і контролю інформації з метою прийняття максимально ефективного управлінського рішення. Від прийнятого управлінського рішення залежить подальша діяльність підприємства. На малих підприємствах, коли особа, яка приймає рішення, часто представлено тільки керівником або відносно невеликим керівним складом, особливо важливо мати максимально повну інформацію про стан підприємства і про ризики, пов'язані з прийняттям того чи іншого рішення. Безумовно, кінцевою метою

Облік, аналіз та аудит

інформаційно-аналітичного забезпечення є забезпечення керівника підприємства необхідними даними, які отримують в результаті аналізу діяльності. У цій частині ми погоджуємося із зазначеними раніше авторами. Проте процес інформаційно-аналітичного забезпечення є багатоступеневим, що, на нашу думку, не знайшло належного відображення в працях вітчизняних авторів.

В цілому схему інформаційно-аналітичного забезпечення підприємства малого бізнесу можна розділити на наступні рівні:

- при формуванні облікової політики;
- при веденні бухгалтерського, податкового та управлінського обліку;
- при складанні фінансової та податкової звітності.

Непрямий вплив законодавство здійснює і на програмне забезпечення, яке повинно надавати можливість ведення обліку відповідно до нормативних документів. Також опосередкований вплив законодавство надає на процес прийняття рішення: підприємство може існувати і вести свою діяльність тільки в межах закону, а відповідно, прийняті рішення не повинні йому суперечити. На наш погляд, основою інформаційно-аналітичного забезпечення обліку і звітності є облікова політика підприємства. Малі підприємства для відображення достовірних даних у своїй звітності повинні враховувати особливості своєї діяльності, специфіку структури управління і господарських операцій. В обліковій політиці знаходять відображення форми і методи ведення обліку, система оподаткування, а отже, закладається фундамент інформаційної бази для аналізу [1].

Програмні продукти являють собою важливий елемент інформаційного забезпечення. В даний час практично жодне підприємство не обходиться без програмного забезпечення. Відмітимо, що існує тенденція до кастомізації, так як малі підприємства мають свої особливості ведення діяльності, а програмне забезпечення в повній мірі має відповідати вимогам підприємства в частині ведення обліку.

Програмне забезпечення також може бути інструментом проведення аналізу в разі, якщо такий функціонал передбачений. В даний час програмні продукти надають досить широкий спектр можливостей, серед яких є і аналітичний блок. Але далеко не всі підприємства використовують можливість його застосування. Наступний рівень інформаційно-аналітичного забезпечення представлений бухгалтерським, податковим і управлінським обліком. На наш погляд, це найважливіший елемент в даній системі. За допомогою бухгалтерського обліку акумулюються дані про всі факти господарського життя. Ми виділяємо податковий облік в окремий блок, так як це важливо для проведення аналізу. Особливістю податкового обліку в даному випадку є те, що його обсяг безпосередньо пов'язаний з системою оподаткування, яку застосовує мале підприємство. Управлінський облік особливо важливий для підприємств малого бізнесу, так як дозволяє здійснювати оперативний аналіз діяльності.

Бухгалтерська та податкова звітність являє собою базу для проведення аналізу. Як уже згадувалося, аналітична інформація повинна мати найбільшу питому вагу серед всієї економічної інформації, тому розглянемо докладніше, що собою являє аналіз фінансової звітності. Зазначені підходи часто зустрічаються в економічній літературі. Можна сказати, що зазначені підходи в тій чи іншій мірі перетинаються і взаємодоповнюють один одного, тому такий поділ є досить умовним. Основне призначення економічного і в тому числі фінансового аналізу полягає в інформаційному забезпеченні прийнятих управлінських рішень.

Існують різні пропозиції щодо складу елементів інформаційно-аналітичної системи. Індикатори інформаційно-аналітичної системи управління слід поділяти на такі, що формуються із зовнішніх та внутрішніх джерел інформації. Це орієнтири, що використовуються для проведення аналізу відповідно зовнішнього та внутрішнього оточення організаційного формування. Склад груп показників, що формують індикатори інформаційно-аналітичної системи управління діяльністю підприємства на основі зовнішніх інформаційних джерел:

1) показники макроекономічного розвитку (темпи росту внутрішнього національного продукту і національного доходу, обсяг емісії грошей в періоді, що досліджується, грошові доходи населення, вклади населення у фінансово-кредитних установах, індекс інфляції, облікова ставка НБУ тощо);

2) показники галузевого розвитку (обсяг виробленої (реалізованої) продукції та його динаміка, вартість активів, сума власного капіталу, сума балансового прибутку підприємств (в т. ч. за видами діяльності), ставки податків і зборів на продукцію, що виробляється підприємствами галузі, індекс цін на продукцію галузі);

3) показники кон'юнктури товарного ринку (обсяг пропозиції на ринку сировини, матеріалів, засобів виробництва, готової продукції, котирування цін попиту та пропозиції на товари, з якими пов'язана діяльність підприємства, обсяги і ціни укладених угод, загальний індекс динаміки цін на товари, аналогічні тим, що виробляє підприємство, рівень конкуренції на ринку готової продукції підприємства);

4) показники кон'юнктури ринку фондових інструментів (види фондових інструментів (акції, облигації, деривативи і т.д.), що знаходяться в обігу на біржовому та позабіржовому фондовому ринку, котирування цін попиту і пропозиції основних видів фондових інструментів, обсяги і ціни угод по основних видах фондових інструментів, загальний індекс динаміки цін на фондовому ринку);

5) показники кон'юнктури ринку грошових інструментів (кредитні ставки банків, диференційовані по строках надання фінансових кредитів, депозитні ставки банків, диференційовані по строках та сумах депозитних вкладів, курси іноземних валют);

6) показники, що характеризують діяльність банків, страхових компаній, постачальників, конкурентів, покупців продукції (показники, що формується на основі максимально доступної інформації про зазначених суб'єктів; джерелами такої інформації є: публікація звітних матеріалів в ЗМІ, відповідні рейтинги з основних результативними показниками діяльності (по банках, страхових компаніях), а також платні бізнес-довідки, що надаються окремими інформаційними компаніями);

7) нормативно-регулюючі показники по різних аспектах господарської діяльності підприємств та стосовно питань функціонування окремих сегментів товарного і фінансового ринків, на яких здійснює свою

Облік, аналіз та аудит

діяльність підприємство (склад показників визначається завданнями, які вирішуються системою управління, об'ємом операційної, інвестиційної і фінансової діяльності, тривалістю партнерських відносин та іншими умовами; джерелами формування цих показників є нормативні акти, що видаються різними державними органами) [3, с. 137-138].

Групи показників, що формують індикатори інформаційно-аналітичної системи управління діяльністю підприємства на основі внутрішніх інформаційних джерел включають:

- 1) показники «Балансу» підприємства;
- 2) показники «Звіту про фінансові результати»;
- 3) показники управлінського обліку підприємства;
- 4) нормативно-планові показники [3, с. 138].

Елементи інформаційної системи визначаються наступним переліком основних питань: кому необхідна інформація, яка необхідна інформація, де отримати інформацію; коли вона необхідна, як вона повинна збиратися?

Підсумовуючи вищесказане слід відзначити, що інформаційно-аналітичне забезпечення підприємств малого бізнесу є багатоступеневою системою. Основою її виступає облікова політика підприємства, яка містить в собі дані про вид діяльності, методи і форми ведення обліку, програмне забезпечення, систему оподаткування і склад звітності. Бухгалтерський і податковий облік в цій системі відповідають за достовірність даних у фінансовій та податковій звітності. Якщо всі факти господарського життя підприємства знайшли відображення в обліку, то у звітності не повинно бути суттєвого викривлення, і це дозволить проводити на її основі якісний економічний аналіз. Ефективно проведений економічний аналіз являє собою базу для прийняття управлінського рішення. Керівництво підприємством потребує достовірних і своєчасних результатів аналізу.

Список використаних джерел:

1. Житний П. Організаційно-методологічні основи формування облікової політики підприємства / П. Житний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 3. – С. 3-10.
2. Загородній А.Г. Консолідація обліково-аналітичної інформації / А.Г. Загородній // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : збірник наукових праць ; відповідальний редактор О.Є. Кузьмін. – Львів : Видавництво Львівська політехніка, 2012. – С. 92-99.
3. Костенко О.М. Індикатори інформаційно-аналітичної системи управління діяльністю підприємства / О.М. Костенко // Економіка та менеджмент. – 2014. – № 4 (66). – 133-139.
4. Статистична інформація Державної Служби Статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту : <http://ukrstat.org/>

АНАЛІЗ ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Івасюк А., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук. кер. - Лучик С.Д.

Стаття присвячена дослідженню сутності витрат підприємства, розкриттю їх значення для підприємств олійно-жирової промисловості. Проаналізовані динаміка та структура витрат ПрАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» за 2016-2018 рр. та запропоновані окремі заходи для оптимізації витрат на підприємстві.

The article is devoted to the study of the nature of the costs of the enterprise, disclosure of their importance for the oil and fat industry. The article analyzes the dynamics and cost structure of PJSC "Chernivtsi Oil and Fat Plant" for 2016-2018 and suggests some measures to optimize costs at the enterprise.

Постановка проблеми. Олійно-жирова галузь в національній економіці представляє широкий асортимент продукції, високий рівень прибутковості та конкурентоспроможності, застосування нових технологій, залучення іноземних вкладів, значну орієнтацію на експорт сировини. На даний момент серед інших країн у всьому світі, Україна розділяє своє лідерство з виробництва соняшника з такими країнами, як Аргентина, Росія, Туреччина [4]. Сьогодні ця галузь об'єднує 64 переробних підприємства, 48 олійно-екстракційних заводів, демонструє експорт в більш ніж 120 країн світу та \$350 млн інвестицій України. Заводи з виробництва соняшникової олії модернізуються, встановлюються лінії з рафінації, дезодорації. Експорт сирової олії — вчорашній день. В даний час країна виробляє 6,4 млн тонн олії, з яких — 6 млн тонн експортується, а це — 60% світового експорту виробництво соняшнику в 2019 році, за різними оцінками, складе 14-14,5 млн тонн. Станом на 4 вересня зібрали 1,4 млн тонн [3].

Отже, з кожним роком виробництво рослинної олії збільшується, адже українські природно-кліматичні умови дають змогу вирощувати цю культуру майже на всій території. Облік витрат при цьому відіграє ключову роль в інформаційному забезпеченні управління підприємством. Розмір витрат впливає на собівартість продукції, на розмір загального доходу підприємства, на рентабельність і самоокупність підприємства та на зміцнення його конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження обліково-економічної сутності витрат зробили такі вітчизняні вчені Ф. Бутинець, С. Голов, З. Гуцайлюк, Я. Крупка, М. Пушкар, П. Хомин та ін. Проте, олійно-жирова галузь має свої особливості, які впливають на процеси ведення обліку і здійснення аналізу витрат на підприємствах даного виду промисловості.

Формулювання мети статті. Метою статті є аналіз витрат на виробництво продукції на підприємствах олійно-жирової промисловості та вироблення пропозицій щодо їх оптимізації.

Виклад результатів. Практика господарювання на українських промислових підприємствах указує на те, що витрати сьогодні – суто об'єкт обліку, тоді як ринкові умови вимагають обов'язкового розгляду їх як об'єкта управління. Розглядаючи витрати в цьому аспекті, першочергово необхідно визначити їхні суть,

Облік, аналіз та аудит

завдання та роль у забезпеченні ефективності виробничо-господарської діяльності промислового підприємства [1, с. 59].

Згідно з Положенням стандартом бухгалтерського обліку П(С)БО 16 «Витрати» [5] витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати будуть достовірно оцінені». У національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» термін «витрати» подано в розумінні як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучень або розподілення власниками» [2].

Аналіз витрат діяльності підприємства проведемо на матеріалах Приватного акціонерного товариства (ПрАТ) «Чернівецький олійно-жировий комбінат», який входить до складу виробничого комплексу Промислової групи "Віойл". До основних видів діяльності цього підприємства відносять: 10.41 - Виробництво олії та тваринних жирів; 46.90 - Неспеціалізована оптова торгівля; 10.32 - Виробництво фруктових і овочевих соків.

Проаналізуємо показники фінансово-господарської діяльності підприємства ПрАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» за 2016-2018 рр. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на підприємстві всі роки дослідження зростає. За 2016-2018 рр. це зростання склало 18847 тис. грн., або 11,3%. Проте, собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) зростає на підприємстві швидшими темпами, ніж чистий дохід від реалізації. За цей же період собівартість зросла на 34545 тис. грн., або на 20,8%. Аналогічна ситуація на підприємстві з операційними доходами і витратами. Обсяги операційних доходів за період 2016-2018 рр. зменшились на 54422 тис. грн., або на 97,1%. Якщо у 2018 р. сума операційних доходів склала 1641 тис. грн., то сума операційних витрат – 42436 тис. грн., тобто у 25,9 рази більше.

Всі роки дослідження фінансовим результатом від операційної діяльності підприємства був збиток, розмір якого збільшився до 55734 тис. грн., тобто на 75%. Чистий фінансовий результат підприємства ПрАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» у 2016 р. – це прибуток у сумі 518 тис. грн., у 2017-2018 рр. – збитки у сумі 378732 і 58416 тис. грн. відповідно.

Витрати підприємства ПрАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» включають витрати операційної діяльності, фінансові та інші витрати.

До витрат операційної діяльності можна віднести витрати основної діяльності та інші операційні витрати. В цілому операційні витрати ПрАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» збільшились за весь період дослідження на 134610 тис. грн., або на 106,7%.

Витрати основної діяльності підприємства ПрАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» за 2016-2018 рр. зросли на 41096 тис. грн., або на 21,5%. Значне збільшення їх обсягу відбулось у 2018 р. – на 28330 тис. грн., або на 13,9%.

Інші операційні витрати на підприємстві значно зменшились протягом 2017-2018 рр. порівняно з 2016 р. Якщо у 2016 р. їх обсяг склав 63483 тис. грн., то у 2018 р. – 10701 тис. грн., або на 83,1% менше. До інших операційних витрат на підприємстві відносять:

- збиток від реалізації інших необоротних активів;
- знецінення необоротних активів;
- зарплата та пов'язані з нею виплати;
- амортизація основних засобів;
- штрафи і пені;
- нестачі та витрати;
- інші витрати

Найбільшу частку у 2018 р. в інших операційних витратах склали витрати від знецінення необоротних активів (38,8%), амортизація основних засобів (31,9%), інші витрати (20,5%).

Обсяг фінансових витрат на підприємстві дуже коливався. В найбільшому обсязі фінансові витрати були здійснені підприємством у 2017 р. – 2450 тис. грн., в найменшому в 2018 р. – 738 тис. грн. До фінансових витрат на досліджуваному підприємстві відносять відсотки за кредитами, курсову різницю та інші витрати. Найбільшу частку з року в рік складають курсові різниці. У 2018 р. це 71,7%, а відсотки за кредитами – 26,6% та інші фінансові витрати – 1,7%.

Інші витрати на підприємстві ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» мали місце лише у 2016 р. у сумі 2349 тис. грн.

Проведений аналіз виявив на підприємстві зменшення в цілому обсягів витрат: за 2016-2017 рр. – на 45516 тис. грн. (на 17,6%), за 2016-2018 рр. – на 15026 тис. грн. (на 5,8%).

Структурно витрати ПрАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» виглядали таким чином (рис. 1): найбільша частка – це витрати основної діяльності (від 73,9% у 2016 р. до 95,3% у 2018 р.). Частка інших операційних витрат зменшилась за період дослідження від 24,5% (2016 р.) до 4,4% (2018 р.). Питома вага фінансових витрат зовсім незначна – до 1% в загальному обсязі. Інших витрат, як зазначалось вище, у 2017-2018 рр. не було на підприємстві.

- Витрати основної діяльності підприємства складаються з:
- собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);
 - адміністративних витрат;
 - витрат на збут.

За досліджуваний період найбільше зросли витрати підприємства на збут. - їх обсяг залишився на 31,2%. Також збільшились адміністративні витрати на 22,9% і собівартість реалізованих товарів 22,9%. Аналіз структури витрат основної діяльності підприємства виявив, що собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) займала практично 87%.

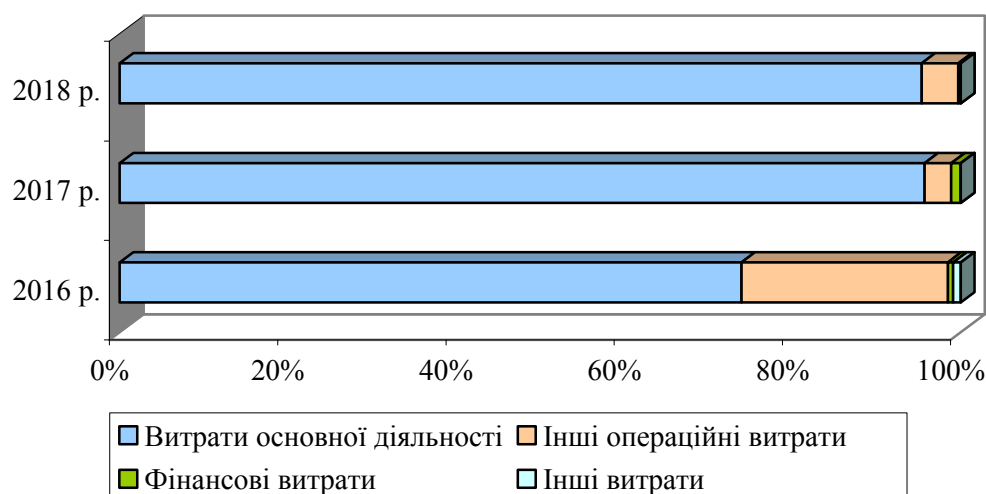


Рис. 1. Структура витрат підприємства ПрАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» у 2016-2018 рр., %

Питома вага адміністративних витрат на підприємстві це, як правило, 8,2-8,4%. Серед них переважають витрати на оплату праці адміністрації (77,0%) та відрахування на соціальні заходи (17,3%). Також підприємство користується послугами сторонніх організацій (2,6% від загального обсягу адмінвитрат) та послугами банку (1,5%). Частка інших матеріальних витрат та амортизація незначна – до 1%.

Витрати на збут становили не більше 5,4% в загальному обсязі витрат основної діяльності. Витрати даного виду сформовані в межах чотирьох статей: витрати на оплату праці (79,7%), відрахування на соціальні заходи (17,5%), амортизація (0,6%), послуги сторонніх організацій (2,2%).

Комплексне дослідження структури операційних витрат на ПрАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» за досліджуваний період виявило значні зміни. Якщо у 2016 р. найбільшу частку витрат складала амортизація 40,4%, то у 2018 р. матеріальні витрати – 36,2%. Найменші частки відповідно займали відрахування на соціальні заходи – 5,5% і 3,2% відповідно у 2016 р. і 2018 р. Зменшилась частка витрат підприємства на оплату праці до 16,8% від 25,9%. І слід відмітити значне зростання інших операційних витрат від 7,0% (2016 р.) до 18,7% (2018 р.).

Висновки. Таким чином, проведений аналіз витрат діяльності підприємства ПрАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» дозволив рекомендувати керівництву окремі заходи щодо оптимізації витрат підприємства. Це, насамперед, впровадження безвідходних та ресурсозберігаючих технологій виробництва. Це забезпечить економію матеріалів та енергії. Також потрібно продовжувати роботу щодо покращення матеріально-технічної бази підприємства, здійснювати закупівлю інноваційного обладнання, що забезпечить можливість використання інноваційних технологій виробництва з метою зниження собівартості виготовленої продукції.

Список використаних джерел

1. Адамівська В. С. Удосконалення управлінського обліку витрат операційної діяльності як один з напрямів бізнес-адміністрування / В. С. Адамівська, Н. В. Брітан // Агросвіт, 2015. – № 8. – С. 58-61.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Олійно-жирова галузь 2020: тенденції, прогнози, перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.growhow.in.ua/oliyno-zhyrova-haluz-2020-tendentsii-prohnozy-perspektyvy/>.
4. Онищенко О. В. Проблемні аспекти розвитку підприємств олійно-жирової галузі в Україні [Електронний ресурс] / О. В. Онищенко, О. О. Куренна, А. С. Крикуненко // Інфраструктура ринку, 2017. – №14. – Режим доступу: <http://www.market-infr.od.ua/uk/14-2017>.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 року № 318 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ВИТРАТ ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Ісарук У., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Скрипник М.Є.

В даній статті розглянуто та обґрунтовано організаційні аспекти формування системи управлінського обліку витрат за центрами фінансової відповідальності та наведено пропозиції з удосконалення організації управлінського обліку витрат на сільськогосподарському підприємстві.

This article reviews and substantiates the organizational aspects of the formation of a system of cost management accounting at the centers of financial responsibility and presents suggestions for improving the organization of management cost accounting at an agricultural enterprise.

Для здійснення управління центрами відповідальності необхідна відповідна система обліку, щодо забезпечення збирання, систематизації, опрацювання та передачі інформації про результати їх діяльності.

Облік, аналіз та аудит

Такою системою обліку є облік за центрами відповідальності. Управління передбачає оцінку виконання, а це означає, що фактичні результати порівнюються з очікуваними. Таку систему відповідальності, управління й оцінки виконання називають обліком відповідальності через ключову роль, яку відіграють показники обліку та звітності у цьому процесі. Іншими словами, облік відповідальності – це система, яка вимірює результати діяльності кожного центру відповідальності і формує інформацію, необхідну для управління центрами. Ефективність управління діяльністю підприємства значною мірою залежить від організації бухгалтерського обліку, яка дає змогу здійснювати контроль витрат. Для забезпечення ефективного обліку витрат, упорядкування документації господарських операцій і документообігу, їх реєстрації в системі рахунків обліку, вибору методики калькулювання та узагальнення інформації необхідно враховувати структуру і технологічний цикл сільськогосподарського підприємства.

Метою статті є аналіз та розгляд форм системи формування управлінського обліку витрат за центрами фінансової відповідальності.

Об'єктом дослідження є процес формування системи управлінського обліку витрат за центрами фінансової відповідальності.

Предметом дослідження є теоретичні особливості системи управлінського обліку витрат за центрами відповідальності.

Проблеми управлінського обліку витрат ґрунтовно досліджували як вітчизняні учені, зокрема Бутинець, М.І. Бондар, О.О. Бородкін, Ф.Ф. І.М. Вигівська, А.М. Герасимович, Л.В. Гнилицька, С.В. Голов, Н.О. Гура, З.В. Гуцайлюк, Є.В. Калюга, Л.М. Кіндрацька, М.В. Кужельний, Л.Г. Ловінська, Є.В. Мних, Л.В. Нападовська, М.С. Пушкар, Н.І. Пилипів, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко, В.О. Шевчук, В.Г. Швець, так і зарубіжні науковці Х. Андерсон, А. Апчерч, Е. Аткінсон, Д. Вінсент, К. Друрі, В.Б. Івашкевич, М. Імаї, М. Моувен, Б. Нідлз, Т. Негл, В.Ф. Палій, Д. Фостер, Д. Хенсен, Ч. Хорнгрен, А.Д. Шеремет.

Особливе значення у формуванні комплексної інформації для потреб управління має система бухгалтерського обліку, економічного аналізу і контролю як важлива функція управління. У зв'язку з цим необхідно актуалізувати завдання обліку, аналізу і контролю щодо формування повної та достовірної інформації про витрати підприємства з урахуванням специфіки галузі. Поєднання процедур бухгалтерського обліку уможливорює надання управлінському апарату підприємства неупередженої інформації щодо обсягів витрат, їх оптимізації та раціоналізації структури.

Проте, питання обліку витрат з урахуванням галузевих особливостей сільськогосподарських підприємств залишилися поза увагою більшості дослідників. Необхідність удосконалення практичних та організаційних засад обліку витрат сільськогосподарських підприємств з різними технологічним та операційним циклами зумовила актуальність теми дослідження.

Для прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень у сільському господарстві важливе значення має раціональне застосування аспектів управлінського обліку. Однак у зв'язку з браком знань в галузі розвитку управлінських елементів облікової системи, багато аграріїв недооцінюють роль і значимість обліку в керованих ними підприємствах.

При цьому управлінський облік є системою отримання інформації для прийняття управлінських рішень, структурованої як сукупність обліково-аналітичних процедур і включає в себе певну частину бухгалтерської інформаційної бази, методи по її перегрупування, узагальнення і обробки, вибудованої за принципом найбільшої адаптованості до специфіки діяльності підприємства і релевантності до прийняття рішень [5, с. 38].

У сільському господарстві виділяють економічні фактори, моделі управлінської діяльності та результати основної діяльності. Одним з важливих завдань управлінського обліку в сільськогосподарському підприємстві виступає впорядкування вхідних і вихідних інформаційних потоків.

Завдяки інформаційним технологіям після введення даних первинної документації господарські операції автоматично відображаються в журналах-ордерах і різного роду накопичувальних відомостях, побудованих за шаховим принципом.

Діюча методика і організація управлінського обліку недостатньо показує галузеву специфіку економіки, що повною мірою не дозволяє якісно обліковувати, аналізувати і розподіляти доходи і витрати господарюючих суб'єктів.

В даний час відсутня єдина науково обґрунтована методологія управлінського обліку як система обліково-аналітичного забезпечення управління, що є однією з причин низького рівня ефективності механізму управління фінансовими результатами господарюючих суб'єктів різних організаційно-правових форм [2].

Відсутність чіткого визначення мети, завдань, принципів, елементів облікової політики, регламенту відбору, групування та узагальнення інформації, виконання контрольної функції призводить до ряду серйозних проблем [3, с. 36]:

1) нерозуміння керівництвом підприємств, особливо в сільському господарстві, значення і ролі управлінського обліку;

2) наявності малоефективних систем обліку, контролю, управління;

3) відсутності системи виявлення внутрішніх і зовнішніх резервів зростання прибутку;

4) збитковості основної діяльності;

5) непосильного рівня податкового навантаження та ін.

Організація системи управлінського обліку та її подальше впровадження залежить від внутрішніх аспектів діяльності підприємства, таких як особливості технологічних процесів, застосовувана технологія автоматизованої обробки економічної інформації, значимість і важливість управлінської інформації, вірогідність створення і застосування даної системи на підприємстві.

Відповідно до особливостей сільськогосподарської спеціалізації, система управлінського обліку на аграрних підприємствах має характерні риси і власну облікову політику, яку можна визначити як сукупність способів ведення обліку та складання внутрішньої (управлінської) звітності [4, с. 12].

Облік, аналіз та аудит

Отже, на сільськогосподарських підприємствах порядок побудови управлінської системи повинен мати свої принципові відмінності у зв'язку з їх особливостями. Вважаємо за доцільне представити приблизну структуру системи управлінського обліку і звітності в сільськогосподарській підприємства, зокрема у цій системі використовувати два базових поняття: зведення, як документ-прототип бази даних, що відображає хронологічні зміни в стані певного виду ресурсу сільськогосподарського виробництва, і звіт, як документ, що фіксує моментний стан певного виду ресурсу (наприклад, на початок кожного звітного місяця). Сільськогосподарське підприємство розробляє форми цих документів самостійно за участю співробітників економічного відділу і бухгалтерії, керуючись міркуваннями найбільшої практичної зручності та управлінськими потребами на підставі ефективних аналітичних процедур в практиці обліково-аналітичної роботи.

Пропонуємо на сільськогосподарських підприємствах побудувати управлінський облік таким чином, щоб методи обліку витрат здійснювалися попроцесно, при цьому об'єктами обліку витрат служили етапи виконання робіт. Зі збільшенням числа об'єктів обліку витрат ускладнюється робота облікової структури, але при цьому дозволяє швидко і якісно зіставляти факти і норми, приймати вірні рішення в управлінському обліку в ході виробничих процесів, а не після їх виконання. Розукрупнення і перегрупування вимагають більшість статей витрат на підприємстві.

При цьому з метою побудови єдиної структури калькуляційних статей витрат необхідно виходити з класифікації витрат за їх відношенням до обсягу виробництва (робіт, продукції), що дозволить впровадити на сільськогосподарських підприємствах систему управлінського обліку за технологією «директ-костинг» [4, с. 180].

Нами запропоновано використовувати ряд документів і реєстрів з обліку і контролю витрат на виробництво продукції, які можуть бути використані також в інших галузях сільського господарства. Вони засновані на теоретичних положеннях і практичних рекомендаціях щодо впровадження управлінського обліку і включають в себе, зокрема: виробничий звіт структурного підрозділу; зведений виробничий звіт по структурних підрозділах. Застосування цих заходів спрямоване на оптимізацію обліково-аналітичної системи та вдосконалення обліку витрат в системі управлінського обліку, що дозволить даному підприємству суттєво підвищити ефективність своєї виробничо-господарської діяльності.

В основі побудови фінансової структури підприємства повинен бути обґрунтований розподіл контролюючих і регулюючих повноважень між менеджерами середнього рівня і вищим керівництвом, орієнтоване на підвищення ефективності та результативності прийняття управлінських рішень, і, в кінцевому рахунку, що припускає солідарну відповідальність за фінансові результати діяльності сільськогосподарського підприємства. Необхідними умовами побудови ефективної системи управлінського обліку витрат за центрами фінансової відповідальності є раціональне, з точки зору адекватності організаційної структури підприємства, їх виокремлення [3, с. 212].

Пропонована фінансова на структура сільськогосподарських підприємств може включати наступні центри фінансової відповідальності (ЦФО) (табл. 1).

Таблиця 1.

Фінансова структура сільськогосподарських підприємств

<i>Вид центру фінансової відповідальності (ЦФВ)</i>	<i>Підрозділи, що включаються в ЦФВ</i>
Центр прибутку	Апарат управління підприємства
Центр маржинального доходу	Апарат управління СГП «1», Апарат управління СГП «2»
Центр нормативних витрат (ЦНЗ)	Підрозділи вантажного автопарку, ремонтні майстерні
Центр управлінських витрат (ЦУЗ)	Служба безпеки, адміністративно-господарська служба
Центр інвестицій	Керуюча компанія

Центр прибутку - підрозділ підприємства, діяльність якого безпосередньо пов'язана з реалізацією бізнес-проектів і спрямована на отримання прибутку. В якості центру прибутку виступає апарат управління підприємства. Керівник ЦФВ, в особі директора, відповідає за максимізацію прибутку підприємства.

Центри маржинального доходу - підрозділи, діяльність яких безпосередньо пов'язана з реалізацією бізнес-напрямків. В якості центрів маржинального доходу виступають два територіально і виробничо відокремлених сільськогосподарських підрозділи. Керівники ЦФВ, в особі виконавчих директорів сільськогосподарських підрозділів, у рамках виділеного бюджету витрат відповідають за максимізацію маржинального доходу.

Центри витрат (центри нормативних витрат (ЦНВ) і центри управлінських витрат (ЦУВ)) - підрозділи, що забезпечують підтримку та обслуговування функціонування центрів прибутку та центрів маржинального доходу, але безпосередньо не приносять прибуток. Керівник цього ЦФВ відповідає за виконання поставлених завдань в рамках виділеного бюджету витрат.

Центрами нормативних витрат є відділення, що входять до складу сільськогосподарських підрозділів, і безпосередньо організовують виробництво сільськогосподарської продукції, а також підрозділи вантажного автопарку, ремонтної майстерні.

До центрів управлінських витрат відносяться адміністративні служби підприємства та його підрозділів (служба безпеки, адміністративно-господарська служба) [3, с. 218].

В якості центру інвестицій виступає безпосередньо керуюча компанія, через централізовану фінансову службу, якій проходять всі фінансові потоки холдингу. Правління керуючої компанії визначає стратегічні напрямки розвитку бізнесу, стверджує інвестиційні проекти. Реалізація продукції здійснюється

Облік, аналіз та аудит

через керуючу компанію, тому центр доходу (в якості якого традиційно виступає відділ збуту) у сільськогосподарському підприємстві не виділяється.

Для забезпечення достовірності обліку по ЦФВ необхідно ввести рахунки витрат управлінського обліку. У цих цілях рекомендуємо використовувати на сільськогосподарських підприємствах в робочому плані рахунків рахунки для групування витрат за статтями, місцями виникнення та іншими ознаками, а також обчислення собівартості продукції (робіт, послуг).

Таким чином, облік витрат спочатку здійснюється за економічними елементами, потім витрати розподіляються між калькуляційними рахунками. До кожного рахунку доцільно відкрити субрахунок, що відображає основний чи допоміжний центр відповідальності і субконто по окремих цехах і ділянках. Крім цього, при формуванні системи управлінського обліку за центрами відповідальності необхідно складання кошторисів, виконання яких оцінюється в подальшому, і звітів центрів відповідальності, що включають тільки ті статті витрат, на які може вплинути посадова особа, відповідальна за діяльність кожного центру.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV ; із змін. та допов. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" // Затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р., № 318 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
3. Голов С.Ф. Фінансовий та управлінський облік: Підручник / С.Ф. Голов, В.І. Єфименко. – К.: Автосервіс, 1996. – 543 с.
4. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль у системі управління: Монографія / Є.В. Калюга. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
5. Моссаковський В. Концепція побудови управління витратами у сільськогосподарських підприємствах / В. Моссаковський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – №6. – С. 32-42.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ГРОШОВИЙ ПОТІК»: КРИТЕРІЇ ТА ПОЗИЦІЇ ДОСЛІДНИКІВ

Кабанюк (Прокоп'юк) Н. В., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ
спеціальність «Облік і оподаткування»,
наук. кер. Рилєєв С. В.

В статті розглянуто підходи до визначення сутності поняття «грошові потоки», які наведені у працях вітчизняних та зарубіжних дослідників. Систематизовано критерії, за якими відбувається поділ позицій авторів на поняття «грошовий потік». Запропоновано на основі проведених досліджень власне тлумачення сутності категорії «грошовий потік».

The article deals with approaches to defining the essence of the concept of "cash flows", which are presented in the works of domestic and foreign researchers. The criteria according to which the authors' positions are divided into the concept of cash flow are systematized. On the basis of the conducted researches the own interpretation of the essence of the category "cash flow" is offered.

В умовах реформування та стабілізації економіки України важливого значення набуває зміцнення фінансового стану, підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності та оптимізація процесу надходження і витрачання грошових коштів. У зв'язку з цим особливого значення набуває розкриття та уточнення змісту поняття «грошовий потік» з погляду підходів вітчизняних і зарубіжних дослідників та потреб управління операційною, фінансовою та інвестиційною діяльністю підприємства.

Метою статті виступає уточнення поняття категорії «грошовий потік» через призму досліджень науковців, а також тлумачень, які наведено у вітчизняних та міжнародних нормативно-правових актів.

Об'єктом дослідження виступає процес уточнення поняття «грошовий потік» як об'єкта управління, обліку, аналізу та відображення у звітності господарюючих підприємств.

Предметом дослідження виступає сукупність теоретичних аспектів щодо тлумачення поняття грошовий потік на мікроекономічному рівні.

Основний науковий доробок з визначення змісту категорії «грошовий потік» належить таким вченим, як Л.А. Бернштейн, Є.Ф. Брігхем, І.О. Бланк, А. Гроппеллі, Дж.М. Кейнс, В.В. Ковальов, Т.Т. Ковальчук, Б. Коласс, І.М. Крейдич, Л.О. Лігоненко, Дж. Мілль, Е. Нікбахт; А.М. Поддєрьогін, М.І. Савлук, В.П. Савчук, О.М. Сорокіна, Л. Харис, Дж. Хікс, Дж.К. Ван Хорн, Д.І. Фіннерті, Г.К. Яловий та ін. Проте у сучасних українських реаліях, які характеризуються подальшою гармонізацією бухгалтерського обліку та звітності з міжнародними стандартами, а також імплементацією правових норм ЄС, важливого значення набуває уточнення такого поняття, як грошовий потік.

Ще у середині XIX століття вчені звернули увагу на так званий парадокс прибутку, суть якого полягала у наступному: гроші у підприємства відсутні, але прибуток є, або є гроші, а прибуток немає. Став можливим граничний випадок парадоксу, коли банкрутом було підприємство, яке відобразило у звіті прибуток. Потреба в економічному поясненні подібних ситуацій визначила потребу виокремлення у науковому апараті поняття «грошовий потік» як самостійної економічної категорії. Історично це відбулося відносно нещодавно – лише у першій половині XX століття. Поняття грошових потоків як «cash flow» вперше з'явилося в економічній літературі США після Другої світової війни. Даний термін має ангlosаксонське походження (від англ. «cash» - готівка, «flow» - потік) [12, с. 5].

Сьогодні термін «грошовий потік» широко використовується як в економічній літературі, так і в практичній діяльності. Проте, єдиного підходу до тлумачення його змісту не існує і на сьогодні: грошовий потік є складною економічною категорією, на зміст дефініції якої існують різні погляди як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Також існує проблема того, що саме поняття мало висвітлюється у працях науковців: робиться наголос на тому, що ми апіорі розуміємо, що таке грошовий потік, тому в подальшому дослідження здійснюються у напрямку розкриття аспектів, пов'язаних з грошовим потоком:

Облік, аналіз та аудит

управління, оптимізація, обліково-аналітичне забезпечення, складання звітності тощо. Проте, зупинимось на декількох трактуваннях цього поняття зарубіжними (Л.А. Бернштейн, Р. Брейлі та С. Майерс, Дж.К. Ван Хорн, Сідней Дж. Грей і Белверд Е. Нідлз, Б. Коласс, Дж. Ф. Маршалл та В.К. Бансал) та науковцями на пострадянському просторі (І.О. Бланк, І.П. Бойко, В.В. Бочаров, А.А. Володін, В.В. Ковальов, Т.В. Тимофєєва, Г.В. Савицька, М.М. Селезньова та ін.), окреслимо спільні риси та відмінності у розумінні ними терміну «грошові потоки».

Американський економіст Бернштейн Л.А. говорить про те, що термін «потоки грошових коштів» позбавлений будь-якого сенсу, якщо розуміти його буквально, так як в компанію грошові кошти зазвичай або надходять (приплив грошових коштів), або йдуть з неї (відтік грошових коштів) [3, с. 332-333]. Він вважає, що доцільніше використовувати терміни «приток» та «відтік» (тобто фактично є двома типами грошових потоків), ніж термін «потік», що носить якийсь абстрактний характер. Таким чином, він робить акцент на терміні грошовий потік в його вузькому розумінні. У його визначенні «грошовий потік» простежуються критерії «обмеженість часом» та «динамічність».

Професори фінансів та автори популярної книги з корпоративних фінансів, цінність якої визнана як в США, так і в Європі, Брейлі Р. та Майерс С., під грошовим потоком розуміють «різниця між отриманими та сплаченими грошима» [7, с. 112]. Вони не акцентують увагу на обмеженість руху грошей у часовому лані.

Зарубіжний економіст Ван Хорн Дж. К. під грошовим потоком розуміє безперервний процес руху грошових коштів, джерелами яких в широкому сенсі є пасиви, а напрями використання становлять активи фірми [9, с. 180]. Безперервність руху грошових коштів не обмежується автором часовими рамками.

Американські автори книги «Фінансовий облік: глобальний підхід» Грей Сідней Дж. та Нідлз Белверд Е. під потоками грошових коштів розуміють «надходження та виплати грошових коштів та їх еквівалентів» [11, с. 369], тобто вони також розділяють динамічний підхід до трактування поняття та крім грошових коштів, включають до складу грошового потоку ще й їх еквіваленти.

Французький автор багатьох книг та статей, що стосуються управління фінансовою діяльністю, Коласс Б., перекладаючи термін «cash flow» з англійської, підкреслює, що «грошовий потік однієї операції (однієї угоди) або підприємства в цілому являє собою гроші, які залишаються на підприємстві, іншими словами, це різниця між надходженням (до каси) та витрачанням (виплатою з каси) в результаті або однієї, або всіх операцій» [16, с. 136]. Таке трактування грошового потоку не відображає його в аспекті руху грошових коштів, а представляє його як статичний грошовий залишок, сформований в результаті здійснення операції (або сукупності операцій). Більш того, якщо у межах однієї операції часові рамки нам зрозумілі, то в рамках сукупності операцій на підприємстві часова обмеженість відсутня в трактуванні французького дослідника.

Автори, які виклали у своїй книзі нову фінансову дисципліну – фінансову інженерію, Маршалл Дж. Ф. та Бансал В.К. використовують термін «грошовий потік» як «звичайний платіж, проведений або отриманий» [19, с. 100]. Вони виділяють три характеристики потоку грошових коштів: його розмір, напрямок та час. Автори вкладають вузький зміст у поняття «потік»: вхідний або вихідний потік, а всі платежі вони окреслюють терміном «сукупність платежів» (або «сукупність грошових потоків»).

Вітчизняний економіст Бланк І.О. під грошовим потоком розуміє «систему «фінансового кровообігу» господарського організму підприємства», об'єкт фінансового управління, опосередкований як зовнішніми (з бюджетом, позабюджетними фондами, постачальниками тощо), так і внутрішніми (між структурними підрозділами, із засновниками, персоналом тощо) грошовими відносинами та передбачає «рух особливого виду активів підприємства – грошей та їх еквівалентів» [4, с. 8-17].

Бойко І.П., автор лекцій по курсу «Економіка підприємства та підприємництва», вважає, що «грошовий потік являє собою сальдо платежів підприємства» [5, с. 30], тобто фактично це різниця між надходженнями та виплатами, інакше – чистий грошовий потік. Таке трактування наводить на межі розгляду грошового потоку як руху грошових засобів та як статичного їх залишку. Обмеженість часовим інтервалом відсутня.

Російський економіст Бочаров В.В. акцентує увагу на тому, що грошовий потік являє собою «обсяг грошових коштів, який отримує або виплачує підприємство протягом звітного або планованого періоду» [6, с. 70]. Позитивним моментом такого визначення є зв'язок з часом (періодом). Автор трактує це поняття у вузькому сенсі: грошові кошти можуть бути як отримані, так і виплачені підприємством, а значить, має місце окремо як приток, так і відтік грошових коштів, які можна розглядати в рамках відособлених грошових потоків. Проте, динамічність (рух), яка від самого початку закладена в поняття «потік», у цьому визначенні представлена опосередковано: на перше місце автор висуває «обсяг», який, в більшій мірі, характеризує статичність поняття, що досліджується нами.

Володін А.О. робить акцент на відсутність тотожності потоків грошових коштів та простої передачі грошей (інакше – їх руху): перші є організованими та керованими процесами, обмеженими певним періодом часу, які витікають із грошових відносин, що виникають на підприємстві [10, с. 55]. Показник грошовий потік він наділяє такими економічними характеристиками, як інтенсивність, ліквідність, рентабельність, достатність тощо.

Ковальов В.В. під грошовим потоком в широкому сенсі розуміє «множинність розподілених у часі виплат (відтоків) та надходжень (притоків)» [14, с. 9]. В якості елементів грошового потоку він виділяє прибутки, доходи, витрати, платежі тощо, які є бухгалтерськими категоріями. У вузькому сенсі він трактує грошовий потік як приток або відтік грошових коштів.

Автор навчального посібника «Аналіз грошових потоків підприємства» Тимофєєва Т.В. спочатку розглядає грошові кошти як одну із складових частин грошового капіталу [24, с. 9]. Під грошовими коштами розуміються такі бухгалтерські категорії, як «каса», «розрахункові рахунки», «валютні рахунки», «спеціальні рахунки» та «кошти у дорозі». Вона чітко розділяє поняття «рух грошових коштів» та «потік грошових коштів» (або фінансовий потік). Друге поняття прив'язане до конкретного періоду часу: це

Облік, аналіз та аудит

«сукупність розподілених у часі надходжень (притоку) та виплат (відтоку) грошових коштів, що генеруються господарською діяльністю підприємства, незалежно від джерел їх утворення» [24, с. 19]. Це визначення дуже близьке за змістом до того, що під грошовим потоком розуміють Бланк І.О. та Ковальов В.В.

Білоруська дослідниця-економіст Савицька Г.В. дає визначення грошового потоку, схоже з визначенням Ван Хорна Дж. К.: «безперервний процес руху грошових коштів у часі» [22, с. 280].

Казахський дослідник Джаншарло Н.Е. в навчальному посібнику «Аналіз грошових потоків організації», навів наступне трактування грошових потоків підприємства «сукупність розподілених за окремими інтервалами періоду, що розглядається, надходжень та виплат грошових коштів організації, що генеруються у процесі її господарської діяльності, рух яких пов'язаний з фактором часу, ризику та ліквідності» [12, с. 6]. У даному визначенні присутні: часовий лаг, рух коштів, що супроводжується генеруванням ризику та ліквідності, але відсутня складова грошових коштів, які за ступенем ліквідності, прирівнюються до них – еквіваленти грошових коштів.

Селезньова М.М. під грошовим потоком розуміє «... різниця між усіма надходженнями (притоками) грошових коштів та їх використанням (відтоком грошових коштів)» [17]. Тобто фактично ця різниця буде представляє собою чистий грошовий потік. Це визначення є близьким за змістом до трактування, наведеного Бойком І.П.

Сукупність трактувань «грошовий потік» іншими дослідниками та їх основні характеристики наведено у табл. 1.

Таким чином, на основі аналізу розглянутих трактувань поняття «грошовий потік» можна виділити наступні критерії, за якими відбувається поділ позицій авторів:

Таблиця 1

Підходи щодо тлумачення сутності поняття «грошовий потік» у працях дослідників, а також міжнародних стандартах бухгалтерського обліку

№ з/п	Автор, джерело	Грошовий потік – це ...
1.	Андієць В.С. [1, с. 170]	один із головних об'єктів фінансового менеджменту, представлений в грошовій формі і безпосередньо пов'язаний із функціонуванням грошей і грошової системи країни
2.	Бернар І.Ж.-К. Коллі [2, с. 137]	потік, що відображає вартість обмінюваних товарів та послуг, а також рух боргових вимог, які є формою грошового обміну
3.	Бланк І.О. [4, с. 17]	сукупність розподілених надходжень і виплат грошових коштів за окремими інтервалами періоду часу що розглядається, генерованих його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний з факторами часу, ризику і ліквідності
4.	Бочаров В.В., Леонтьєв В.Є., Радковська Н.П. [6, с. 480]	рух фінансових ресурсів у часі, відповідно до якого негативні результати від однієї господарської діяльності повинні компенсуватись позитивними результатами від іншої діяльності, щоб підприємство не стало банкрутом
5.	Брігхем Є.Ф. [8, с. 425]	фактичні чисті готівкові кошти, які надходять у фірму чи витрачаються нею протягом деякого визначеного періоду
6.	Бутинець Ф.Ф. [13, с. 249]	всі надходження та виплати грошових коштів, які є одним з найважливіших об'єктів фінансового аналізу, що здійснюється для оцінки фінансової стійкості та платоспроможності
7.	Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. [15, с. 79]	надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів у результаті виробничо-господарської діяльності підприємств
8.	Крамаренко Г.А. Чорна О.Е. [18, с. 482]	сукупність розподілених у часі надходжень і виплат коштів, генерованих господарською діяльністю підприємства
9.	МСБО 7 «Звіт про рух грошових коштів» [20]	надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів
1.	Поддєрьогін А.М., Невмержицький Я. І. [21, с. 57]	сукупність послідовно розподілених у часі подій, які пов'язані із відособленням та логічно завершеним фактом зміни власника грошових коштів у зв'язку з виконанням договірних зобов'язань між економічними агентами (суб'єктами господарювання, державою, домогосподарствами, міжнародними організаціями)
1.	Терещенко О.О. [23, с. 181]	внутрішнє джерело фінансової стабілізації підприємства, що проявляється через збільшення його вхідних та зменшення вихідних грошових потоків, які спрямовуються на зростання платоспроможності
1.	Ясишена В.В. [25, с. 322]	сукупність розподілених у часі надходжень і видатків грошових коштів та їх еквівалентів, генерованих його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний із фактором часу, простору, структури, ризику і ліквідності

1. Критерій – динамічність/статичність. Можна виділити дві групи авторів. Одні (Бернстайн Л.А., Ван Хорн Дж.К., Грей Сідней Дж. та Нідлз Белверд Е., Маршалл Дж. Ф. та Бансал В.К; Бланк І.О., Володін А.А., Ковальов В.В., Тимофєєва Т.В.)кладають в поняття «грошовий потік» деяку динамічність, характеризуючи його як процес; інші (Брейлі Р. і Майерс С., Коласса Б., Бочаров В.В.) роблять акцент на

Облік, аналіз та аудит

статичності, трактуючи його як залишок грошових коштів, результат самого руху грошових коштів, що свідчить про переважання бухгалтерського підходу до трактування. Решта авторів – Бойко І.П., Селезньова М.М. – розглядають грошовий потік як сальдо надходжень та витрачання грошових коштів (чистий грошовий потік), займаючи тим самим проміжне положення між зазначеними двома групами авторів.

2. Критерій – сальдування результату. Раніше окреслена група авторів, які дотримуються динамічного підходу, не розглядає грошовий потік з позиції формування сальдо від руху грошових коштів, що більш характерно для авторів, які схильються до статичному підходу, а також авторів, що розглядають грошовий потік з позиції чистого грошового потоку.

3. Критерій – вузьке/широке розуміння. Авторів, які розуміють грошовий потік як рух грошових коштів, можна поділити на тих, хто розглядає його у вузькому змісті (кожен окремий приток (або відтік) є грошовим потоком) – Бернстайн Л.А., Маршалл Дж. Ф. і Бансал В.К., і тих, хто вкладає у нього більш широкий зміст (грошовий потік є сукупністю притоків та відтоків на підприємстві) – Ван Хорн Дж.К., Бланк І.О., Володін А.А., Тимофеева Т.В. Ковальов В.В. розглядає грошовий потік як у вузькому, так і шир. у розумінні трактування цього поняття.

4. Критерій – обмеженість у часі. Грошовий потік прив'язується до періоду часу (звітним, планованому), що відрізняє його від простого руху грошових коштів. Накладення тимчасових рамок характерно для визначень, даних Маршаллом Дж. Ф. і Бансалі В.К., Бернстайном Л.А., Бланком І.О., Бочаровим В.В., Володіним А.А., Ковальовим В.В., Тимофеевої Т.В., і не характерно для трактувань, представлених Брейлі Р. і Майерсом С., Ван Хорном Дж.К., Греєм Сідней Дж. та Нидлз Белверд Е., Коласса Б., Бойко І.П., Селезньової М.М.

На нашу думку, під грошовим потоком слід розуміти цілеспрямований безперервний рух грошових коштів та їх еквівалентів, обмежений періодом часу, що розглядається, який генерується в процесі взаємодії підприємства з його контрагентами як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі та пов'язаний з такими категоріями як доходність, ризик й ліквідність. До грошових потоків ми будемо відносити наступні категорії: надходження, витрачання грошових коштів, чистий грошовий потік та залишок грошових коштів, що є характерним як для динамічного так і статичного критеріїв.

Список використаних джерел:

1. Андрієць В. С. Дослідження основних сутнісних характеристик "грошових потоків підприємства" / В. С. Андрієць // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8. – С. 167-171.
2. Бернар И. Толковый экономический и финансовый словарь / И. Бернар, Ж.-К. Колли. – Т.1. – М. : Международные отношения, 1994. – 874 с.
3. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Л. А. Бернстайн. – [пер. с англ.] ; перевод И. И. Елисеева. ; гл. ред. Я. В. Соколов. – М. : Финансы с статистика, 2003. – 624 с.
4. Бланк И. А Управление денежными потоками / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2002. – 736 с.
5. Бойко И. П. Лекции по курсу «Экономика предприятия и предпринимательства». Лекция 7 «Доходы предприятия» / И. П. Бойко. – СПб. : Изд. центр экон. факультета СПбГУ, 2014. – 42 с.
6. Бочаров В. В. Корпоративные финансы : учебник [для академ. бакалаврата] / В. В. Бочаров, В. Е. Леонтьев, Н. П. Радковская. – [3-е изд. пер. и доп.]. – СПб. : СПб. гос. экон. у-т, 2018. – 354 с.
7. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс. –[пер. с англ.] ; под ред. Н. Н. Барышниковой. – [2-е изд.]. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2010. – 977 с.
8. Брігхем Е. Ф. Основи фінансового менеджменту / Е. Ф. Брігхем. – [пер. з англ.]. – К. : КП «Вазак», Молодь, 1997. – 1000 с.
9. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами / Дж. К. Ван Хорн. – [пер. з англ.] ; под ред. Я. В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 800 с.
10. Володин А. А. Управление финансами. Финансы предприятий : учеб. / А. А. Володин, Н. Ф. Самсонов и др. ; под ред. А. А. Володина. – [3-е изд.]. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 364 с.
11. Грэй Сидней Дж. Финансовый учет: глобальный подход : учеб.-метод. пособ. / Сидней Дж. Грэй, Белверд Е. Нидлз. – [пер. с англ. И. И. Елисеева] ; под ред. Я. В. Соколова. – М. : Волтерс Клувер, 2008. – 616 с.
12. Джаншанло Р. Е. Анализ денежных потоков организации : учеб. пособ. / Р. Е. Джаншанло. – Алматы : Изд-во «LEM (Лем)». – 2015. – 123 с.
13. Економічний аналіз : навч. посіб. [для студ. ВНЗ] / за ред. Ф.Ф. Бутинця. – [2-ге вид. допов. і перероб.]. – Житомир : ПП «Рута», 2007. – 704 с.
14. Ковалев В. В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью : учеб.-практ. пособ. / В. В. Ковалев. – [3-е изд., испр. и доп.]. – М. : Изд-во «Проспект», 2015 – 336 с.
15. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – [3-тє вид., вип. і доп.] – К. : Знання, 2008. – 483 с.
16. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы : учеб. пособ. [для студ. ВУЗ, обучающихся по экон. спец. / Б. Коласс. – [пер. с фран. Т. Т. Терентьевой] ; под ред. Я. В. Соколова. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
17. Коновалова Т. В. Анализ денежных потоков : учеб.-метод. комплекс [Электронный ресурс] / Т. В. Коновалова, О. С. Часовскис. – Мичуринск-научоград : Изд-во МичГАУ, 2018. – 95 с. – Режим доступа : <http://window.edu.ru/resource/383/64383/files/0123.pdf>.
18. Крамаренко Г. А. Фінансовий менеджмент : підруч. / Г. А. Крамаренко, О. Е. Чорна. – [2-ге вид.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 520 с.
19. Маршалл Д. Финансовая инженерия : полное руководство по финансовым нововведениям / Д. Ф. Маршалл, В. К. Бансал. – [пер. с англ.] ; под ред. Г. А. Агасандяна. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 784 с.
20. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 «Звіт про рух грошових коштів» [Електронний ресурс] : Стандарт, Міжнародний документ. – Режим доступу : https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IAS%2007_ukr_2018.pdf.
21. Поддєрьогін А. М. Ефективність управління грошовими потоками підприємства / А. М. Поддєрьогін, Я. І. Невмержицький // Фінанси України. – 2007. – № 11. – С. 119-128.
22. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. / Г. В. Савицкая. – [6-е изд., испр. и доп.]. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 378 с.
23. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.
24. Тимофеева Т. В. Анализ денежных потоков предприятия : учеб. пособ. / Т. В. Тимофеева. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2011. – 368 с.
25. Ясишена В. В. Сутність грошових потоків підприємств та їх класифікація / В. В. Ясишена // Економічний аналіз : зб. наук. праць Терноп. нац. экон. ун-ту. – 2008. – Вип. 2(18). – С. 321-324.

Облік, аналіз та аудит

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД МОТИВАЦІЇ І ОПЛАТИ ПРАЦІ

Кедик М., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Скрипник М.Є.

У статті описані основні особливості мотивації праці в різних зарубіжних країнах. Проведено порівняльний аналіз мотиваційних підходів в США і Японії. Підведений підсумок можливого шляху побудови вітчизняної моделі мотиваційного управління трудовими ресурсами підприємства.

The article describes the basic features of motivation in various foreign countries. Comparative analysis of motivational approaches in the United States and Japan is lead. Result about the possible way to build a national model of motivational management work is done.

За оцінками вітчизняних та зарубіжних фахівців, дві третини приросту продуктивності праці повинні забезпечуватись за рахунок технічного прогресу. Впровадження науково-технічного прогресу, інтенсифікація виробництва в міру підвищення ефективності виробництва і продуктивності праці неминуче призводять до скорочення чисельності працівників. Однак мотивація праці – це фактор підвищення продуктивності праці, що не вимагає великих витрат, але істотно впливає на її зростання.

Метою даної статті є розгляд та аналіз особливостей мотивації праці в різних зарубіжних країнах, здійснення порівняльного аналізу мотиваційних підходів в США та Японії.

Об'єктом дослідження є процес мотивації праці в різних зарубіжних країнах.

Предметом дослідження є теоретичні особливості зарубіжного досвіду мотивації праці та її оплати.

Значний внесок у вивчення теорії розрахунків з оплати праці зробили такі відомі вітчизняні вчені, як: П. Й. Атамас, Ю.Г. Кім, М. І. Бондар, С. Ф. Голов, М. О. Виноградова, М. П. Войнаренко, В. В. Сопко та ін. Із зарубіжних вчених слід виділити К. Друрі, В. Кулікова, Т. П. Карпову, А. Соболевську, Р. Яковлева та інші.

В Україні та за кордоном підходи до мотивації праці значно відрізняються, незважаючи на використання однакових теорій мотивації праці, які були створені в основному зарубіжними вченими. Найбільш значні успіхи в управлінні мотивацією праці досягнуті в Японії і США. Тому проведемо порівняльний аналіз мотиваційних підходів в цих країнах.

В японській економіці за порівняно невеликий період часу відбулися значні зміни, які в середині 60-х рр. 20 століття отримали назву – «японське економічне диво». Своїх успіхів в економічних перетвореннях Японія досягла завдяки трьом принципам: довічного найму персоналу, використання системи старшинства при визначенні заробітної плати та службового підвищення та введенню внутрішньофірмових профспілок. З використанням цих принципів Японія стала володіти більшою продуктивністю, втрачати менше часу в різних страйках, протестах, простоях, легше впроваджувати нові технології, набула значного успіху в контролі якості продукції та виготовленні високоякісної продукції.

Від найму на роботу і подальшого працевлаштування залежить мотивування і працівників і роботодавців до більш ефективної взаємності в процесі виробництва. Це істотно впливає на зростання виробничих показників, тому в світі до японської системи проявляється особливий інтерес. Саме японські методи управління вважають однією з найважливіших складових «японського економічного дива». В період швидкого підйому економіки система менеджменту, налагоджена і пристосована до японських умов і японської психології, працювала практично бездоганно. Потім, під час уповільненого зростання, вона викликала пильний інтерес з боку конкурентів [2, с. 23].

У США і країнах Західної Європи вважається, що головні переваги японських компаній полягають в системах і методах управління персоналом. В реалізованому на практиці розумінні особливої важливості для успішної діяльності фірм є їх людські ресурси.

В Японії панує групова психологія, згідно з якою індивідуальне та групове нероздільні. «Успіхи твоєї групи – твої успіхи», – ця думка знаходиться в підсвідомості у кожного японця з народження. На японських підприємствах працюють групи від 4-6 чоловік і більше, а найбільш оптимальною вважається група в 10-20 осіб. Вважається, що в таких групах забезпечується різноплановість учасників і їх взаємодія при виконанні трудових операцій. В Японії не заохочуються змагання між окремими працівниками в групі, так як це вносить розлад і підриває єдність групи. Суперництво ж між групами, навпаки, стимулюється.

Таким чином, методи, що задовольняють потребу в причетності, яка у японських працівників дуже сильна, забезпечують мотивацію до праці більше, ніж стимулювання праці. Регулярні групові заходи, що не входять в виробничий процес, стали значним внеском в підтримку трудової дисципліни. А саме дисципліна є основою корпоративного духу, вважають японці. Корпоративний дух, в свою чергу, є дуже сильним методом мотивації праці. Крім того адміністрація японських підприємств приділяє велику увагу заходам щодо встановлення довірчих відносин з персоналом, так як довіра породжує у відповідь довіру.

У японських менеджерів немає окремих кабінетів, окремих столових або автомобільних стоянок, вони носять однакову уніформу з іншими працівниками. Всі ці чисто зовнішні прояви спрямовані на створення так званого ефекту «корпоративної єдності», який досягається за рахунок скорочення дистанції між робітниками і менеджерами, підлеглими вертикальними зв'язками. В результаті японські працівники переконані, що вони «господарі» виробництва і їх думка має важливе значення в прийнятті рішень на підприємстві.

Просування по службі в Японії являє собою ієрархічні перестроювання персоналу. Вони постійно здійснюються на підприємствах. В результаті цих змін працівник піднімається на вищий соціальний щабель. Самі підвищення зазвичай незначні, але їх регулярність дуже добре мотивує людей, створюючи відчуття постійного кар'єрного зростання.

Принципи, покладені в основу системи управління, є факторами мотивації. Як приклад можна привести «Танок Сейді» – система багатоаспектною кваліфікації, при якій класифікація робочих завдань

Облік, аналіз та аудит

співробітників буде якомога більш гнучкою, і один співробітник зможе виконувати різноманітні завдання. Цей принцип активно використовується на спільному підприємстві «Тойота - Дженерал моторс» в США. Іншим прикладом є політика «Ненко дзерцу» - регулярне підвищення заробітної плати в залежності від трудового стажу та надання житла за рахунок фірми - будинків, побудованих за однаковою зразком. Існують і багато інших видів конкретної політики фірм [3, с. 138].

Японські підприємства відрізняються застосуванням патерналістського ставлення до своїх службовців, їх життя і життя членів їх сімей. Використання таких відносин дозволяє тимчасово скоротити величину виплат по заробітній платі, але в майбутньому передбачається виплата потенційно великих сум для покриття витрат, які працівник здійснював заради інтересів свого підприємства. Особливістю японського розвитку є те, що практика «довічного працевлаштування» була широко використана в приватному секторі економіки, у великих корпораціях, що становлять промисловий сектор. Ця система задовольняє потреби в гарантії зайнятості до виходу на пенсію, постійному підвищенні статусу і рівня заробітної плати пропорційно терміну служби. Крім того, при цій системі відсутній опір колективу впровадженню високотехнологічного обладнання, що веде до скорочення працівників, так як це не позначається на заробітній платі - вони просто переводяться на іншу ділянку роботи. Ця система функціонувала кілька десятиліть. Але в процесі інтернаціоналізації економіки і перетворення фірм в багатонаціональні об'єднання в Японії стали розуміти необхідність появи певних особистостей і створення для них умов розвитку своїх здібностей. Щоб не просто експортувати свої товари, а ще й здійснювати виробничу діяльність в інших країнах в японських підприємствах стали залучати іноземних фахівців і світові ресурси.

Сучасні дослідження показують, що етап науково-технічного прогресу, який привів до зміни характеру праці, все більше робить економічну систему «довічного найму», яка застосовується на японських підприємствах, економічно нерентабельною.

Проте система довічного найму на сьогодиншній момент є основним фактором мотивації праці в Японії. Вона має незаперечні переваги: стабільність зайнятості, вигідна і працівникам і підприємству, і японському суспільству в цілому. Адже низький рівень безробіття - це основа стабільності соціально-політичної ситуації в будь-якій країні.

Тепер розглянемо концепцію людських ресурсів в американському менеджменті. Концепція людських ресурсів з'явилася внаслідок змін умов господарської діяльності підприємств у виробничій, технічній та соціально-економічній сферах. Ці зміни проявилися в підвищенні ролі робочої сили у виробництві. Вирішальними факторами конкурентоспроможності стали забезпеченість кваліфікованою робочою силою, рівень її мотивації, форми організації праці та інші, що впливають на ефективність використання персоналу.

Застосування людських ресурсів характеризується певними витратами крім заробітної плати: витрати на відбір персоналу, його навчання, соціальне страхування тощо. Крім того людські ресурси характеризуються своєю здатністю створення доходу, який надходить в розпорядження роботодавця. Ця здатність висловлює «ціннісний» аспект використання людських ресурсів. Величина доходу залежить від продуктивності праці, його тривалості та ефективності. Працівник з високим рівнем кваліфікації, навчання і мотивації принесе підприємству більш високий дохід, яким буде визначати його «цінність» для підприємства.

Компетентність і особиста зацікавленість в роботі управлінців вищого рівня найбільше впливає на загальні результати діяльності підприємства. Саме тому кадрова робота, включаючи систему винагород, соціального страхування і різних пільг, спрямована на закріплення «управлінської верхівки». Концепція людських ресурсів досить прагматична, і підхід до кожної людини визначається принципом економічності: витрати на працівника повинні окупатися, а в подальшому приносити прибуток.

У США діють в даний час одночасно дві стратегії в застосуванні робочої сили. Одна стратегія полягає в прагненні підприємств повністю забезпечити потреби власного виробництва робочою силою високої якості і за рахунок цього домогтися конкурентних переваг. Інша передбачає додаткові вкладення в підготовку і розвиток персоналу, а також в створення необхідних умов для більш повного його використання. Це, звичайно ж, створює зацікавленість у скороченні плінності кадрів і закріпленні працівників за підприємством.

Система оплати праці в США передбачає наступне:

- робочі отримують погодинну оплату, що пов'язано з високим рівнем організації праці, де рівень продуктивності від робочого практично не залежить;
- мінімальна оплата праці (як і погодинні ставки) регулюється законом. При визначенні середнього рівня оплати фірми стежать, щоб вона не була нижчою, ніж у інших фірм в даному районі;
- абсолютні розміри заробітку залежать від кваліфікації працівника і вартості проживання в даній місцевості;
- підвищення заробітку зазвичай проводиться щорічно для всіх працівників, праця яких оцінюється позитивно. Атестація працівників проводиться щорічно. Оцінює роботу керівник на основі відомостей, представлених безпосереднім начальником;
- розміри заробітків інженерно-технічних працівників і керівництва не оголошуються. Вони встановлюються на основі індивідуальної угоди між адміністрацією і відповідним працівником [4].

Заохочення працівників здійснюється через матеріальне стимулювання і просування по «кар'єрних щаблях». Премії зазвичай виплачуються тільки вищому керівництву фірми. Просування по службі пов'язано з підвищенням кваліфікації через систему навчання.

Більшість американських підприємств відрізняються системою оплати праці, мають хорошу мотивацію і стимулююче значення до підвищення продуктивності праці. Система оплати праці в США побудована так, щоб фіксована заробітна плата могла лише зростати і майже ніколи не зменшується. Тут застосовується гнучка система оплати праці, яка відрізняється тим, що певна частина заробітку залежить

Облік, аналіз та аудит

від загальної ефективності роботи. Це допомагає уникати звільнень або разових скорочень базової заробітної плати і підвищувати продуктивність праці. До основних видів додаткової оплати праці в США відносяться наступні: премії управлінському персоналу, спеціальні премії менеджерам незалежно від їхніх успіхів, премії, що залежать від величини прибутку, компенсаційні виплати при виході у відставку, доплати за підвищення кваліфікації та стаж роботи, оплата без погодинних ставок, продаж працівникам акцій компаній та інші. Але при всьому вищесказаному на більшості американських підприємств спостерігається проблема випередження зростання оплати праці над темпами зростання продуктивності.

У США використовуються гнучкі системи оплати праці, засновані на участі працівників у прибутках фірми або в розподілі доходів. При цьому є різні програми участі працівників у прибутках. Розподіл доходів передбачає заохочення від прибутку, одержуваної в результаті зростання продуктивності праці, підвищення якості продукції, економії матеріалів, задоволення вимог споживачів. Кожен працівник отримує преміальні виплати, однак їх рівень залежить від результатів діяльності підрозділу, в якому він працює. При даній системі видно тісний взаємозв'язок між результатами роботи і величиною премії кожного працівника, в ній закладено новий підхід до підвищення ефективності роботи кожного працівника, збільшення продуктивності праці, якості продукції і скорочення витрат виробництва.

Іноді великі американські підприємства, які перейшли на гнучку систему оплати, користуються обома системами одночасно: на рівні фірми або виробничого підрозділу застосовують систему участі в прибутках, а на рівні заводів і відділів - систему розподілу доходів. Використання гнучких систем, як показує практика, дозволяє значно підвищити рівень оплати праці при одночасному зростанні продуктивності праці і прибутковості виробництва. Цей все ще новий підхід до формування системи оплати праці включає і елементи морального стимулювання працівників. З ним продуктивність праці залежить багато в чому не від кваліфікації працівника, а від раціональної організації праці. Американські підприємства зазвичай уважно відстежують динаміку оплати праці персоналу своїх головних конкурентів і на основі цього визначають базові ставки оплати. З такими конкурентами ведеться боротьба за цінні кадри.

Таким чином, досвід оплати праці в Японії і США містить у собі цікаві положення щодо стимулювання працівників залежно від кінцевих результатів при збереженні державних гарантій зайнятості та мінімальної оплати праці. Порівняльна характеристика японської та американської моделей управління приведена в таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз американської та японської концепцій мотивації

№	Японська модель	Американська модель
1.	Управлінські рішення приймаються колективно на підставі одноголосно прийнятого рішення	Індивідуальний характер прийняття рішень
2.	Колективна відповідальність	Індивідуальна відповідальність
3.	Нестандартна, гнучка структура управління	Строго формалізована структура управління
4.	Неформальна організація контролю	Чітко формалізована процедура контролю
5.	Колективний контроль	Індивідуальний контроль керівника
6.	Уповільнена оцінка роботи співробітника і службове зростання	Швидка оцінка результату праці, прискорене просування по службі
7.	Основна якість керівника - вміння здійснювати координацію дій і контроль	Головна якість керівника - професіоналізм
8.	Орієнтація управління на групу	Орієнтація управління на окрему особистість
9.	Оцінка управління по досягненню гармонії в колективі і за колективним результатом	Оцінка управління за індивідуальним результатом
10.	Особисті неформальні відносини з підлеглими	Формальні відносини з підлеглими
11.	Просування по службі по старшинству і стажу роботи	Ділова кар'єра обумовлюється особистими результатами
12.	Підготовка керівників універсального типу	Підготовка вузькоспеціалізованих керівників
13.	Оплата праці за показниками роботи групи, службовому стажу тощо	Оплата праці за індивідуальні досягнення
14.	Довгострокова зайнятість керівника в фірмі	Короткостроковий найм на роботу

Багато хто вважає, що найбільш прийнятним для вітчизняних підприємств є американський варіант управління людськими ресурсами, який спрямований на розвиток ініціативи і творчої самостійності працівників, можливостей вільного підприємництва. А розвиток корпоративного духу, який сприяє позитивному соціально-психологічному клімату в трудовому колективі, варто запозичити з японського досвіду управління мотивацією.

У зарубіжних розвинених країнах накопичений великий досвід застосування найрізноманітніших систем заробітної плати. Системи окремих країн характеризуються такими рисами: в Швеції - солідарної заробітною платою, Японії - оплатою за стаж і раціоналізаторство, Німеччині - стимулюванням зростання продуктивності, США - оплатою за кваліфікацію, Великобританії - оплатою за індивідуальними контрактами, у Франції - індивідуалізацією заробітної плати, в Італії - виплатою колективних та індивідуальних надбавок до галузевої тарифної ставки і надбавками в зв'язку із зростанням вартості життя. Одночасно у всіх системах оплати праці спостерігається загальна націленість на підвищення ефективності виробництва [1, с. 67].

Облік, аналіз та аудит

Країни з розвинутою ринковою економікою використовують два напрямки в системах стимулювання: стимулювання зростання виробничих показників і стимулювання підвищення якості робочої сили. Системи, що стимулюють ріст продуктивності праці, займають одне з головних місць серед систем, спрямованих на стимулювання зростання ефективності виробництва.

Таким чином, в нашій державі, яка знаходиться на стику Заходу і Сходу і увібрала в себе цінності і східного і західного світу, необхідно вибрати найбільш підходящу для неї модель мотиваційного управління, що не копіюючи, а розробляючи її на основі власного досвіду теорії і практики управління. Цей вибір повинен визначити шлях розвитку країни на довгі роки вперед.

Список використаних джерел:

1. Зеленько Г.І. Мотивація як чинник підвищення ефективності праці персоналу підприємства / Г.І. Зеленько, Л.Ю. Ганжурова // Наукові записки НаУКМА. - 2012. - Т. 133: Економічні науки. - С. 65-70.
2. Козак К.Б. Мотиваційна політика підприємства як фактор його конкурентоспроможності / К.Б. Козак // Економіка харчової промисловості. - 2013. - № 1(17). - С. 21-24.
3. Оніщук Ю.Ю. Мотивація як одна зі складових ефективного управління розвитком людських ресурсів організації / Ю.Ю. Оніщук // Управління розвитком. - 2013. - № 12. - С. 137-139.
4. Польова В.В. Мотивація як фактор підвищення ефективності трудової поведінки працівників / В.В. Польова // Економіка. Управління. Інновації. - 2014. - № 1 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/jpdf/eui_2014_1_90.pdf

АНАЛІЗ ДОХОДІВ БЮДЖЕТУ ОБ'ЄДНАНОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ

Клебанович З., 2 курс (ОС «магістр»)ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук. кер. - Лучик С. Д.

У статті акцентовано увагу на децентралізації як однієї з ключових реформ, що дасть змогу побудувати сучасну систему управління державою та її регіонами. Розглянуто питання формування та фінансування дохідної частини місцевих бюджетів за рахунок податкових та неподаткових надходжень. Проаналізовано динаміку доходів об'єднаної територіальної громади з урахуванням змін бюджетного та податкового законодавства.

The article focuses on decentralization as one of the key reforms, which will allow to build a modern system of government of the state and its regions. The question of formation and financing of the revenue part of local budgets at the expense of tax and non-tax revenues is considered. The dynamics of the income of the united territorial community are analyzed in the light of changes in the budget and tax legislation.

На сьогоднішній день децентралізація влади є однією з найбільш визначних реформ в Україні, головне завдання якої полягає у формуванні ефективного місцевого самоврядування, створення комфортних умов для проживання громадян, надання їм високоякісних та доступних послуг. Згідно з досвідом розвинених європейських країн, досягнення даної мети можливе лише за умов якісного державного управління, котре посилює демократичні інститути, ліквідує нерівність можливості доступу до суспільних благ, підвищує якість суспільних послуг і рівень життя населення. Саме в контексті децентралізації реалізується більшість ґрунтовних урядових реформ, у тому числі й ті, що стосуються трансформації бюджетної системи. Зрозуміло, що оскільки децентралізація базується на передачі повноважень та ресурсів із центрального рівня на місцевий, то її ефективність можна оцінити шляхом аналізу доходів місцевих бюджетів та стану фінансування за їх рахунок суспільно важливих послуг, гарантованих державою.

Мета статті полягає у висвітленні результатів аналізу процесу формування доходів об'єднаної територіальної громади (ОТГ) під час реформування місцевих бюджетів в умовах адміністративно-фінансової децентралізації в Україні.

Питання формування доходів місцевих бюджетів в умовах політики фінансової децентралізації досліджували такі вітчизняними вчені, як Н. Бикадорова, В. Федосова, І. Габа, Р. Демчак, О. Дроздовська, З. Мацук, І. Волохова та інші.

Згідно Бюджетного кодексу України бюджетні установи – це органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, створені ними у встановленому порядку, що повністю утримуються за рахунок відповідно державного бюджету чи місцевого бюджету. Бюджетні установи є неприбутковими [1].

В цілому аналіз діяльності бюджетних установ – це процес з'ясування причинно-наслідкових зв'язків розвитку та зміни діяльності бюджетних установ, який включає в себе аналіз виконання кошторису та аналіз фінансового стану. Для аналізу діяльності бюджетної установи необхідно використовувати спеціальну методику, засновану на класичному аналізі фінансово-господарської діяльності. Для оцінювання фінансового стану бюджетної установи проводиться структурно-динамічний, параметричний і факторний аналіз [2, с.462]. Розглянемо складову аналізу діяльності – аналіз доходів і видатків установи

Розглядаючи доходи місцевих бюджетів як окрему економічну категорію, можна проаналізувати, що вони виражають сферу економічних відносин суспільства, що пов'язано з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів регіонального рівня і використовується місцевими органами влади для забезпечення поточних та майбутніх завдань для розвитку регіону [3].

Бюджетним кодексом України визначено, що доходи бюджету – це податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансферти, плату за надання адміністративних послуг, власні надходження бюджетних установ) [1].

В Хоростківській ОТГ Гусятинського району Тернопільської області більша частина бюджету у 2018

Облік, аналіз та аудит

р. формувалась за рахунок надходжень офіційних трансфертів (64,1%), другою за величиною статтею була податкові надходження (35,3%) і зовсім незначна частка (0,6%) – це неподаткові надходження (табл.1) [4].

Таблиця 1.

Динаміка планових доходів Хоростківської ОТГ на 2018-2019рр. тис. грн.

Код	Найменування згідно з класифікацією доходів бюджету	Доходи планові 2018-2019рр.			
		План на 2018 р.	Питома вага в доходах бюджету (%)	План на 2019 р.	Питома вага в доходах бюджету (%)
10000000	Податкові надходження	25 060,3	35,3	35 815,4	43,3
20000000	Неподаткові надходження	444,0	0,6	805,5	1,0
40000000	Офіційні трансферти	45 479,4	64,1	46 092,6	55,7
	Всього доходів	70 983,7	100	82 713,5	100

Як бачимо, доходи бюджету на 2019 р. є трохи більшими, ніж доходи за 2018 р., хоча структурно доходи за 2018 та 2019 рр. зазнали суттєвих змін. Так, збільшились податкові надходження до 43,3%, неподаткові – до 1,0%. Однак, зменшилась частка офіційних трансфертів з державного бюджету до 55,7%.

Податкові надходження є основною статтею наповнення бюджету громади власними коштами. Основні податкові надходження у загальних доходах бюджету Хоростківської ОТГ за 2018 та на 2019 рр. відображено у наведеній нижче табл. 2 [4].

Таблиця 2

Склад та структура податкових надходжень Хоростківської ОТГ за 2018 -2019 рр., тис. грн.

Найменування згідно з класифікацією доходів бюджету	Доходи за 2018 р.				Доходи планові 2019р.	
	План на 2018р.	Питома вага в планових доходах бюджету (%)	Факт за 2018р.	Питома вага в фактичних доходах бюджету (%)	План на 2019р.	Питома вага в фактичних доходах бюджету (%)
1	2	3	4	5	6	7
Податкові надходження:	25060,3	35,3	36836,9	40,5	35815,4	43,3
ПДФО	14314,9	20,2	19860,2	21,8	20060,0	24,3
Податок на прибуток комунальних підприємств	7,0	0,0	4,7	0,0	5,0	0,0
Рентна плата та плата за використання інших природних ресурсів	13,6	0,0	14,5	0,0	13,4	0,0
Внутрішні податки на товари та послуги (Акцизний податок)	401,0	0,6	1671,9	1,8	1058,0	1,3
Місцеві податки, в т.ч.:	10308,7	14,5	15237,9	16,7	14619,0	17,7
- Податок на майно	5796,4	8,2	7457,9	8,2	7007,0	8,5
- Єдиний податок з фізичних осіб	2237,4	3,2	4154,9	4,6	7612,0	9,2
- Єдиний податок з сільськогосподарських товаровиробників	2010,0	2,8	3343,7	3,7	60,0	0,1
ВСЬОГО ДОХОДІВ	70983,7	100,0	91002,5	100,0	82713,5	100,0

Отже, основними податковими доходами бюджету громади у 2018р. були і залишаються на 2019 р. податок та збір на доходи фізичних осіб (57% податкових надходжень), єдиний податок (17% податкових надходжень), податок на майно (23% податкових надходжень).

Визначальний вплив на податкові надходження для Хоростківської ОТГ (як і для більшості ОТГ) формує саме ПДФО, який у структурі податкових надходжень складає близько 56-57%. У зв'язку з цим правильне визначення можливих надходжень саме від податку на доходи фізичних осіб є дуже важливим чинником. Також до доходів громади належить податок на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності у повному обсязі.

Надходження від сплати місцевих податків і зборів є одним із найсуттєвіших джерел поповнення

Облік, аналіз та аудит

доходів місцевих бюджетів. При цьому в значній мірі такі доходи регламентуються саме рішеннями місцевих органів влади в межах повноважень, переданих державою на місцевий рівень [5].

Доходи від єдиного податку складають значну частку доходів місцевих бюджетів. В бюджеті Хоростківської ОТГ на 2018 р. було заплановано надходжень від єдиного податку на суму 4512,4 тис.грн. та 7612,0 тис.грн. – на 2019 р. Фактично за 2018 р. до бюджету Хоростківської ОТГ надійшло 7778,0 тис. грн. Перевиконання плану за 2018 р. склало 72% відносно початкового значення [4]. Близько половини надходжень від єдиного податку припадає на сільськогосподарських товаровиробників. Основними платниками єдиного податку є виробники сільськогосподарської продукції (як фізичні, так і юридичні особи).

Податок на майно складається з:

- податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки;
- транспортного податку;
- плати за землю [6].

За 2018 р. фактичні надходження за цими податками склали 7457,9 тис. грн (при початковому плані 5796,4 тис. грн), а на 2019 р. заплановано 7007,0 тис. грн, тобто практично на рівні фактичних надходжень за 2018 рік.

Бюджетним кодексом України встановлено, що до доходів загального фонду місцевих бюджетів з 01.01.2015 р. відноситься акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підкацизних товарів [7].

Відтак, у бюджеті Хоростківської ОТГ планові доходи від акцизу на 2018 р. було визначено у сумі 401,0 тис. грн., а фактично отримано - 1671,9 тис.грн. План на 2019 рік є суттєво нижчим – 1058,0 тис. грн.

Рентна плата за користування надрами для видобування корисних копалин місцевого значення включається в розмірі 100% до бюджету ОТГ. На території громади фактично немає родовищ корисних копалин.

Єдиним джерелом для наповнення цієї статті є отримання рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів – 13,6 тис. грн. за 2018 рік, та план на 2019 - 13,4 тис. грн.

Серед найбільш значимих джерел власних планових неподаткових надходжень Хоростківської ОТГ на 2019 р. є власні надходження бюджетних установ питома вага яких складає 0,56%-2018р і 0,7%-2019р. інші надходження склали незначну частку в 0,07%. Ці види надходжень цілком залежать від роботи органу місцевого самоврядування та від рішень місцевої влади щодо встановлення вартості таких операцій на території громади в межах, дозволених законодавством. І саме тут завжди можна знайти способи і резерви для наповнення бюджету громади за рахунок власних джерел [8].

Оскільки створення об'єднаної територіальної громади передбачає розширення повноважень, зокрема утримання медичних та освітніх закладів, держава надає фінансову підтримку ОТГ через міжбюджетні трансферти у вигляді субвенцій та дотацій, які описані нижче.

Базова дотація надається тим громадам, у яких рівень індексу податкоспроможності (визначається на основі порівняння відношення надходжень від ПДФО, отриманих на території ОТГ до кількості жителів ОТГ, із аналогічним показником, розрахованим в середньому по Україні) менший, за визначений законодавством рівень, а саме менше 0,9. У такому випадку громаді надається базова дотація в обсязі 80 відсотків суми, необхідної для досягнення значення такого індексу забезпеченості відповідного бюджету [2, с.462].

Оскільки у Хоростківській ОТГ рівень надходження ПДФО на одного мешканця є значно нижчим за середній рівень по Україні. Хоростківська ОТГ бере участь у горизонтальному вирівнюванні податкоспроможності та отримала у 2018 р. базову дотацію у розмірі 7709,2 тис. грн., а на 2019 р. передбачено 9004,7 тис. грн.

Освітня субвенція була визначена у Держбюджеті на 2018 р. для Хоростківської ОТГ у розмірі 22067,7 тис. грн., і на 2019 р. вона склала 24001,3 тис. грн. Згідно внесених змін до Бюджетного кодексу України з 2017 року вона спрямовується лише на оплату праці педагогічних працівників.

Проте за розрахунками, проведеними під час аналізу, ця субвенція була недостатньою для покриття витрат на оплату праці працівникам освітніх закладів ОТГ, визначених у витратах бюджету як на 2018, так і на 2019 роки. Загальний обсяг медичної субвенції для Хоростківської ОТГ на 2018 р. передбачено у розмірі 10604,4 тис. грн. та 9417,1 тис. грн. на 2019 р. Хоростківська ОТГ повністю передала 11563,0 тис. грн. отриманої медичної субвенції до районного бюджету у 2018 році і заплановано передачу 9417,1 тис. грн. у 2019 році в районний бюджет Хоростківської районної ради.

У Бюджетному кодексі України передбачено ще один напрямок підтримки ОТГ, а саме – виділення громадам субвенцій на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад. Проте, при затвердженні Державного бюджету на 2018 р. не було здійснено розрахунок цієї субвенції, тому у планових показниках доходів бюджету Хоростківської ОТГ (як і усіх решта ОТГ) не було показників щодо цих надходжень.

У 2018 р. Хоростківською ОТГ було отримано 3013,0 тис. грн. субвенції на формування інфраструктури ОТГ та на 2019 р. ця субвенція визначена у розмірі 2799,8 тис. грн. Основними напрямками спрямування субвенції для розвитку транспортної інфраструктури є в першу чергу будівництво, реконструкція, капітальний ремонт об'єктів інфраструктури, закупівля техніки та інших супутніх робіт/послуг. Хоростківська ОТГ спрямувала всю суму інфраструктурної субвенції, отриманої у 2018 р., на проведення ремонтів шкіл та клубів.

Комплексна оцінка бюджетних показників Хоростківської ОТГ свідчить про високий рівень залежності доходів бюджету від державних трансфертів. Однак, бачимо позитивну тенденцію зростання власних податкових та неподаткових надходжень в доходах бюджету. Структура розподілу основних доходів між власними (податковими та неподатковими) і міжбюджетними трансфертами приблизно 45 на

Облік, аналіз та аудит

55%.

Така структура власних доходів бюджету є характерною для більшості ОТГ, причому основна частина доходів припадає на податкові надходження (98%). Частка ПДФО в структурі податкових доходів громади складає 57%.

Слід відмітити характерний для ОТГ низький рівень надходжень із неподаткових джерел наповнення доходної частини загального фонду, відсутність суттєвої залежності місцевих фінансів від фінансових результатів діяльності окремих підприємств.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України: [Електронний ресурс].- Режим доступу zakon.rada.gov.ua/go/2456-17
2. Місцеві фінанси та перспективи поглиблення фінансової децентралізації в Україні [Монографія] / І.С. Волохова. – Одеса: Атлант, 2014. – 462 с.
3. Бикадорова Н. О. Податкові доходи у фінансовій децентралізації місцевого самоврядування / Н. О. Бикадорова // Економічні науки. Серія : Облік і фінанси. - 2010. - Вип. 7(1). - С. 74-83. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/jpdf/ecnof_2010_7\(1\)_10.pdf](http://nbuv.gov.ua/jpdf/ecnof_2010_7(1)_10.pdf).
4. Хоростківська міська рада.[Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. - Режим доступу: <https://khorostkivska-otg.gov.ua/>
5. Тірк У. Фіскальна децентралізація в Україні / У. Тірк. - Режим доступу: www.c-ed.info/img/pdf/Utt_125_134_ukr.pdf.
6. Демчак Р. Бюджетна децентралізація є основним чинником економічної безпеки держави /Р. Демчак // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://solydarnist.org/?p=15037>
7. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин/ Верховна Рада України; Закон від 28.12.2014 № 79-VIII. [Електронний ресурс].- Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/2456-17
8. Стратегія сталого розвитку «Україна -2020» від 12 січня 2015р. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>
9. Габа І.М. «Децентралізація»- деякі плюси і мінуси / І.М.Габа // РайонІнфо.- 2014.-№1.-С.5.
10. Мацук З. А. Фіскальний федералізм як децентралізована модель формування бюджетного регулювання в Україні / З. А. Мацук // Фінанси, облік і аудит. - 2014. - Вип. 1. - С. 81-94. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/jpdf/Foa_2014_1_9.pdf.
11. Методика формування спроможних територіальних громад (постанова КМУ No 214 від 08.04.2015). [Електронний ресурс].- Режим доступу: www.kmu.gov.ua/control/uk/...article?art 37

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА: ІСТОРИЧНИЙ РАКУРС Ковальчук А., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ Спеціальність «Облік і оподаткування» Наук.кер. - Романчук А.Л.

Стаття присвячена розкриттю сутності облікової політики. Розглянуто еволюцію виникнення та впровадження у практику даного поняття. Акцент зроблено на встановленні зв'язку між обліковою політикою та методологією бухгалтерського обліку. Систематизовані та висвітлені думки вітчизняних і зарубіжних вчених щодо розуміння змісту облікової політики. Сформульоване власне удосконалене визначення терміну «облікова політика».

The article deals with the disclosure of accounting policies. The evolution of the emergence and implementation of this concept is considered. Emphasis is placed on the relationship between accounting policies and accounting methodology. Systematic and enlightened opinions of domestic and foreign scientists on understanding the content of accounting policies. Formulated own advanced definition of the term "accounting policy".

Актуальність даної теми полягає в тому, що інтеграційні процеси, що стали головним акцентом в економічних процесах України, вплинули і на бухгалтерський облік, зокрема на теоретико-методичні засади, які сьогодні прийнято називати обліковою політикою. Не дивлячись на те, що облікова політика представляє собою перелік правил ведення обліку та складання звітності, проте її значення для підприємства набагато більше. Так, вона визначає не тільки облікову підсистему у її різноманітні і багатогранності, але й опосередковано впливає на результативність господарської діяльності, стратегічні рішення, майбутнє підприємства.

Метою статті є висвітлення сутності облікової політики, її становлення в історичному ракурсі та уточнення змісту на підставі узагальнення думок провідних вчених, норм чинного законодавства.

Об'єктом дослідження є правила та прийоми, що покладені в основу облікової політики підприємства.

Предметом дослідження є дослідницька діяльність відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, направлена на розкриття етапів становлення та визначення сутності поняття «облікова політика».

В наукових колах створення ефективної та найбільш оптимізованої до сучасних реалій економічного життя облікової політики вже десятки років є чи не найпопулярнішою та дискусійною темою, адже торкається всіх об'єктів та процесів господарського життя підприємств, незалежно від їх масштабів, видів діяльності, форм власності. Варто відмітити найбільш впливових вчених: П.С. Безруких, М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Г.П. Журавля, В.Б. Івашкевича, Л.М. Кіндрацької, М.В. Кужельного, Ю.А. Кузьмінського, В.Г. Лінника, Б.Нідлза, В.Ф. Палія, М.С. Пушкаря, П.Я. Хомина, В.Г. Швеця та ін. Нажаль питання, які висвітлені в спеціальній економічній літературі, стовно облікової політики не мають системного та комплексного підходу, а більше є фрагментарними моментами.

Розуміючи величезну роль облікової політики, кожен головний бухгалтер та керівник ретельно і виважено підходять до процесу формування кожного положення облікової політики, адже вона не один рік буде «конституцією бухгалтерської діяльності» підприємства. Розробка облікової політики має бути синергетичним процесом, що дозволить максимально врахувати всі внутрішні та зовнішні умови функціонування господарюючого суб'єкта.

Облік, аналіз та аудит

Дослідники історичного становлення терміну «облікова політика» стверджують, що перші документальні згадки цього поняття у звичному нам ракурсі були зроблені ще у листопаді 1974 року. А вже 1 січня 1975 року термін був нормативно затверджений із виходом у світ Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку № 1 «Розкриття облікової політики» [6].

Вітчизняна облікова наука та практика завжди відставала від світової. Це стосувалось і поняття «облікова політика», адже вперше його почали вживати в 90-х роках минулого століття, що на 20 років пізніше ніж у розвинутих країнах.

Передумовою практичної реалізації облікової політики вважається Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності, яке було затверджене у 1993 році.

О. М. Петрук згадує, що дане Положення містило «дозвіл» для підприємств самостійно обирати найбільш значимі організаційні аспекти бухгалтерського обліку: склад та організаційну форму бухгалтерії, методичні прийоми обліку [11, с.20-21]. І це був «прорив» для тогочасних бухгалтерів, оскільки вони могли максимально адаптувати облік до галузевих специфік, видів діяльності, умов господарювання.

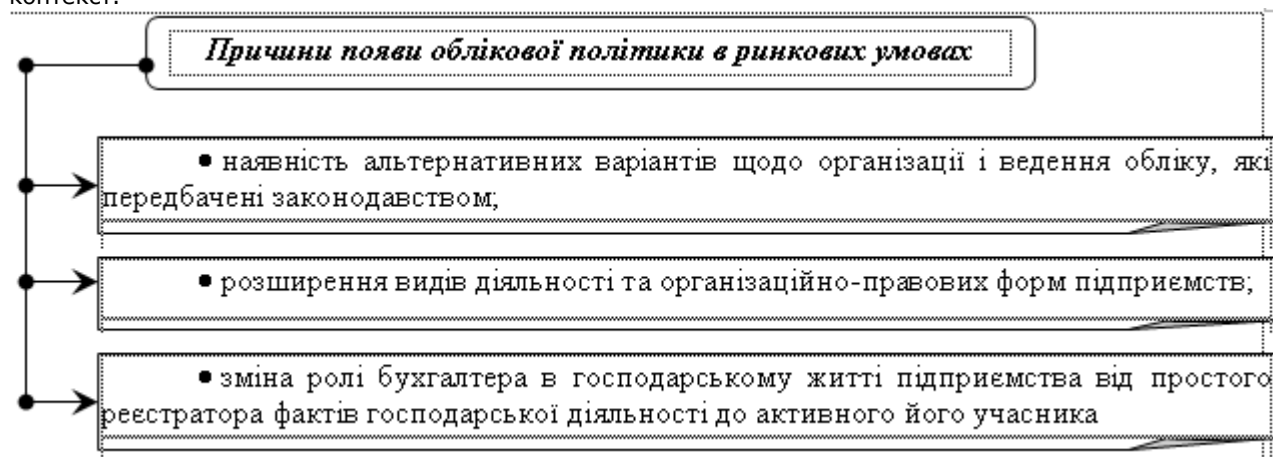
Проте все це було тільки першими примітивними спробами відтворити міжнародне розуміння облікової політики. Реальний її розвиток та широкомасштабне розповсюдження в практиці вітчизняних підприємств почався з січня 2000 року, коли був введений в дію Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та супутні облікові стандарти, починаючи з П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Всі ці законодавчо-нормативні документи за словами В.М. Пархоменка, були спрямовані на регулювання всіх можливих варіантів організації та ведення обліку процесів та об'єктів у відповідності до особливостей кожного конкретного бізнесу [10, с.240].

Ф.Ф. Бутинець спробував в своїх працях обґрунтувати найбільш значимі причини виникнення та подальшої практичної адаптації облікової політики в діяльності вітчизняних господарюючих суб'єктів [2, с. 32-33] (рис.1).

В продовження такого наукового дослідження С. О. Ніколаєва визначила дві ситуації, коли доцільно формулювати облікову політику. Серед таких було виділено: 1) варіант, коли чинне законодавство дозволяє декілька способів ведення обліку тих чи інших об'єктів, а підприємство повинно самостійно обрати найбільш вдалий для нього; 2) ситуація, коли жодних роз'яснень з боку законодавчих та нормативних актів як вести облік немає, і на підприємство покладена повна відповідальність щодо даного питання [8, с.101].

Проте варто не тільки розуміти чого виникла облікова політика, але й що вона включає в свій контекст.



Почнемо з морфологічного аналізу самого терміну. Так, словосполучення «облікова політика» утворюється з двох самостійних понять «облік» та «політика».

В.В. Сопко облік трактує як процес, який складається з процедур спостереження, сприйняття, вимірювання та фіксації (реєстрації) фактів, процесів, подій природи або суспільного життя [14, с. 24].

В той час як термін «політика» носить правовий характер та отожднюється із державою та владою в ній. Дослівний переклад «політики» з грецького – «мистецтво управляти державою». Цей термін пройшов тривалий шлях, про що свідчить наявність тлумачення його ще у Радянському енциклопедичному словнику. В даному першоджерелі «політика» трактується як сфера діяльності, яка пов'язана з відносинами між класами, націями та іншими соціальними групами, ядром якої є проблема захоплення, утримання або використання державної влади; участь у справах держави, визначення форм, завдань, змісту її діяльності [13, с. 1031]. Що про даний термін говорять словники з словами іншомовного походження? Один із таких словників під редакцією О.С. Мельничука політику визначає як «перелік методів та засобів досягнення цілей і завдань, а також діяльність органів державної влади й державного управління» [12, с. 236].

Однак сьогодні це слово все частіше набуває економічного характеру та вживається з словами звичними для будь-якого економіста, зокрема в таких поєднаннях, як: «економічна політика», «маркетингова політика», «фінансова політика», «цінова політика» тощо. При цьому саме слово «політика» в даних словосполученнях розглядається в контексті методів та прийомів реалізації поставлених цілей та завдань. Тому таке поєднання слів «облікова політика» є звичним та виправданим в сучасному категорійному апараті економістів.

Походить досліджуваний термін з англійської мови, в якій передбачено дефініція «accounting

Облік, аналіз та аудит

polісу». Як перекладають та як розкривають сутність цього поняття вітчизняні та зарубіжні вчені? Єдності поглядів в наукових колах не виявлено, проте систематизація теоретичних засад дозволило виявити декілька основних підходів у тлумаченні «облікової політики» (рис. 2).

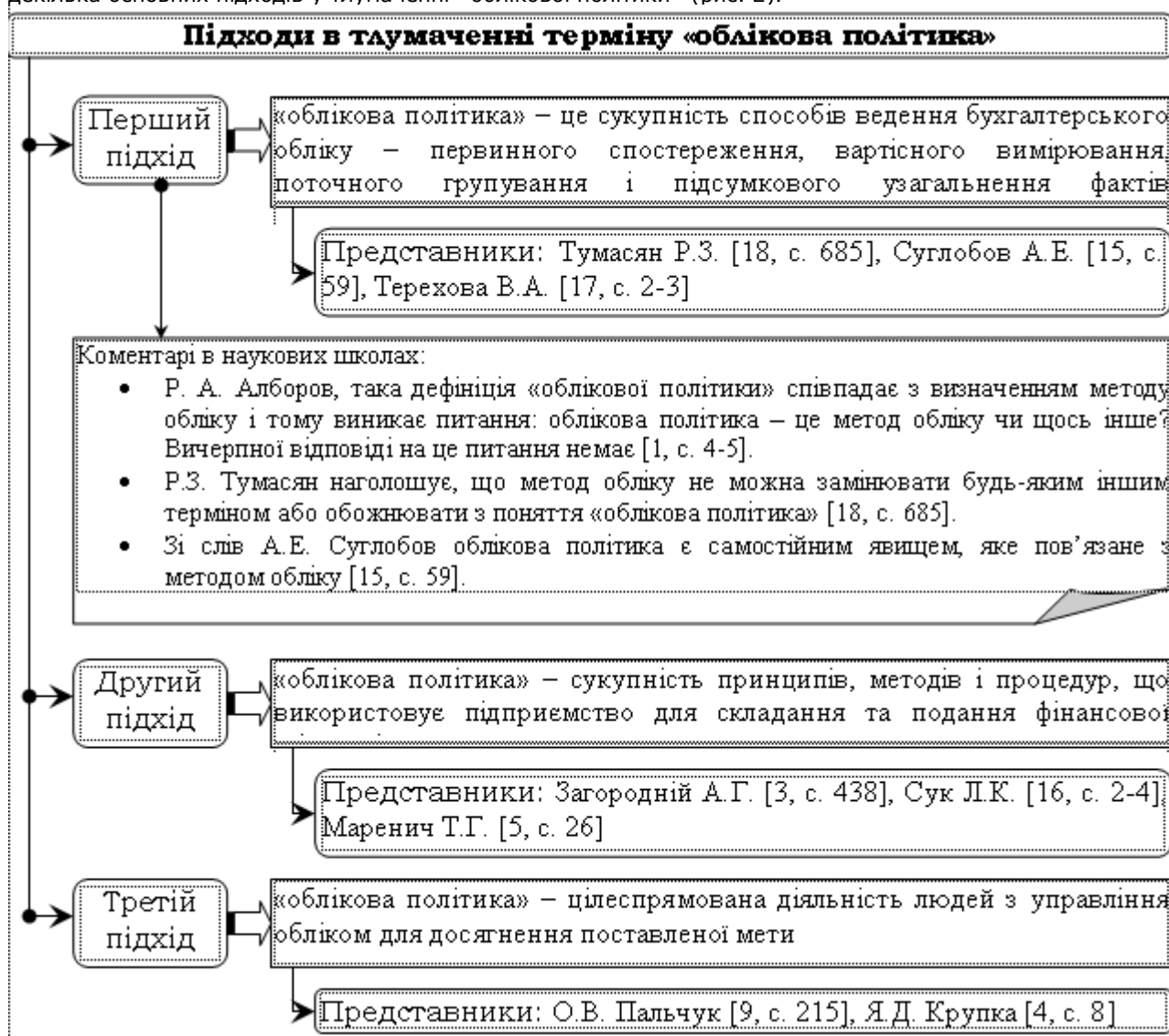


Рис.2. Підходи в науковому тлумаченні терміну «облікова політика»

Що стосовно сутності облікової політики говорить вітчизняне та міжнародне облікове законодавство? Значна увага в нормативних документах приділяється саме даному поняттю. У вітчизняному нормативно-правовому полі воно віддзеркалюється в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» та НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [7], на міжнародному рівні ці питання регламентуються МСФЗ № 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [6, с. 1145]. І варто зауважити, що визначення не є ідентичними в цих облікових документах. В міжнародному стандарті «облікові політики – це конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практики застосування суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансових звітів» [6, с. 1145].

Описане визначення згідно МСФЗ №8 є ширшим від вітчизняного. Сама ж міжнародна облікова практика засвідчує більший рівень свободи підприємців у створенні облікової політики, що базуються на професійному судженні. Вітчизняні бухгалтери більш регламентовані та обмежені законодавством, а варіанти вибору серед запропонованих методів незначний.

МЕТОД ОБЛІКУ (взаємозв'язок відображення, вимірювання і узагальнення в грошовому виразі фактів господарської діяльності підприємства)			
ПРИЙОМИ ОБЛІКУ			
Спостереження за фінансово-господарською	Вартісне вимірювання	Групування	Підсумкове узагальнення

Облік, аналіз та аудит

діяльністю							
Документація	Інвентаризація	Оцінка	Калькуляція	Рахунки	Подвійний запис	Баланс	Звітність
ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА (реалізація методу обліку)							
ПОРЯДОК ЗДІЙСНЕННЯ							
Спостереження		Вартісне вимірювання		Групкування		Підсумкове узагальнення	
Реквізити і форми первинних документів, документо-обіг	Періодичність і масштаби інвентаризації, порядок її проведення	Способи оцінки майна і зобов'язань	Способи калькулювання собівартості продукції	План рахунків	Схема відображення в обліку окремих фактів господарської діяльності	Склад статей балансу, способи оцінки майна і зобов'язань	Реквізити і форми звітів, склад статей

Рис. 3. Взаємозв'язок методу бухгалтерського обліку та облікової політики

Якщо говорити про недоліки визначень в нормативних документах, то як вітчизняні так і міжнародні облікові стандарти облікову політику розглядають досить вузько, поширюючи її лише на складання форм фінансової звітності. А от організація обліку, його правильне та законне ведення вже не враховуються у тлумаченні терміну «облікова політика». Достовірна і точна фінансова звітність є лише кінцевим «продуктом» облікової політики.

Відштовхуючись від зроблених заключень за розглянутими підходами, визначеннями науковців та нормативних документів, нам вдалось сформулювати доповнене та уточнене визначення.

Облікова політика – це механізм управління обліком на основі вибору та розробки суб'єктом господарювання способів (варіантів), правил і процедур щодо організації та методики ведення обліку, складання і подання звітності відповідно до загальноприйнятих принципів та специфіки діяльності підприємства для отримання повної, об'єктивної, достовірної і неупередженої інформації з метою прийняття зацікавленими особами обґрунтованих управлінських рішень.

Виконане опрацювання теоретично-наукового поля стосовно сутності облікової політики дозволило не тільки поглибити змістове наповнення даної складової системи управління для кожного підприємства, але й встановити роль та функціональне її призначення на різних рівнях. Облікова політика – є прихованим регулятором інформації, яка надається власниками підприємницьких структур у відповідні державні та фіскальні органи. На рівні конкретного підприємства облікова політика виконує роль інформаційного наповнення відповідних каналів управлінської системи.

Список використаних джерел:

1. Алборов Р.А. Выбор ученой политики предприятия. Принципы и практические рекомендации. – М. : АО «ДИС», 2015. – 80 с. – С.4-5
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ПП «Рута», 2014. – 756 с.
3. Загородній А.Г. Бухгалтерський облік: основи теорії і практики : [навч.посіб.] / А.Г. Загородній, Г.О. Мартин. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2015. – 371 с.
4. Крупка Я.Д. Фінансовий облік : [підруч.]/ Я.Д. Крупка, З.В. Задорожний, Н.Я. Микитюк. – К.: «Хай-Тек Прес», 2018. – 544 с.
5. Маренич Т.Г. Бухгалтерський облік в агро формуваннях : підручник. / Т.Г. Маренич. – К. : ВД «Професіонал», 2017. – 896 с
6. Міжнародні стандарти фінансової звітності – 2016 / Переклад з англ. за ред. С.Ф. Голова. – К. : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 17 – Т.1. – 1608 с
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 Загальні вимоги до фінансової звітності [Електронний ресурс] : затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
8. Николаева С.А. Учетная политика организации: принципы формирования, содержание, практические рекомендации, аудиторская проверка. / С.А. Николаева. – М. : «Аналитика-Пресс», 2018. – 168 с.
9. Пальчук О.В. Облікова політика як інструмент управління обліком / О.В. Пальчук // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. – 2018. – Вип.7. – 512 с. – С.213-221
10. Пархоменко В. М. Реформування бухгалтерського обліку в Україні: Положення (стандарт), плани рахунків, реєстри бухгалтерського обліку. 400 типових кореспонденцій Відповіді на запитання. Коментарі. Ч.4. / В.М. Пархоменко, П.П. Баранцев. – Луганськ, 2014. – 640с.
11. Петрук О.М. Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку: монограф. – Житомир : ЖДТУ, 2016. – 4220 с.
12. Словник іншомовних слів / За ред. О.С. Мельничука. – К. : Головна редакція енциклопедії Академії наук, 2005. – 775 с.
13. Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А.М. Прохоров. – М. : Сов.энциклопедия, 1988. – 1600 с. – С.1030
14. Сопко В.В. Бухгалтерський облік : [навч. посібник]. / В.В. Сопко, З.В. Гуцайлюк. – Тернопіль : Астон, 2017. – 496с.
15. Суглобов А.Е. Бухгалтерский учет и аудит : учеб.пособие. / А.Е. Суглобов, Б.Т. Жарылгасова. – М. : КНОРУС, 2012. – 496 с.
16. Сук Л.К. Бухгалтерський облік : підручник. / Л.К. Сук, П.Л. Сук. – К. : Знання, 2010. – 471 с. – С.421
17. Терехова В.А. Методологические принципы формирования учетной политики организации / В.А. Терехова // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2018. – №4. – С.2-3
18. Тумасян Р.З. Бухгалтерский учет. – М. : Изд-во ОМЕГА-Л, 2015. – 751 с.

Облік, аналіз та аудит

АУДИТ ПРИБУТКУ: ОРГАНІЗАЦІЙНІ І МЕТОДИЧНІ ПИТАННЯ

Колот О., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

Спеціальність «облік і оподаткування»

Наук.кер. – Романчук А.Л.

Стаття присвячена розкриттю організаційних та методичних аспектів аудиту прибутку. Розглянуто думки вчених стосовно мети, завдань та етапів проведення незалежної перевірки в сучасних умовах господарювання. Акцент зроблено на аудиті Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) із зазначенням головних моментів, що підлягають ретельній перевірці.

The article deals with the organizational and methodological aspects of profit audit. The opinions of scientists concerning the purpose, tasks and stages of conducting an independent review in the current economic conditions are considered. Emphasis is placed on the audit of the Income Statement (Statement of comprehensive income), indicating the main points to be scrutinized.

Актуальність даної теми полягає в тому, що ринкові реалії господарювання не лише надають підприємствам широку автономію та самостійність в організації своєї діяльності та прийнятті рішень, але й вимагають від них проведення широкої мобілізації своїх ресурсів, та відточення здатності безперервно вивчати як зовнішнє середовище – ринок, так і внутрішнє – діяльність у середині самого підприємства, та як наслідок, приймати міри по адекватному реагуванню на виявлені потреби та коливання. Відтак саме контроль, проведений в його різних, найбільш оптимальних формах (аудит, внутрішній контроль, ревізії тощо) до відповідної ситуації, здатен проінформувати управлінський персонал про виявлені факти протиправної діяльності працівників. Тому розуміння всіх організаційно-методичних аспектів аудиту прибутку є дуже важливим і актуальним питанням для всіх вітчизняних підприємств.

Метою статті є висвітлення основних організаційних та методичних засад аудиту прибутку на сучасних підприємствах.

Об'єктом дослідження є організаційні процеси та методичні параметри аудиторської перевірки, що торкається господарських операцій, які формують прибуток підприємства.

Предметом дослідження є взаємодія всіх організаційно-методичних моментів, які виникають під час підготовки і проведення аудиту прибутку підприємства.

Проблемними питаннями аудиту в різний час займалися такі вчені як Н.Г. Виговська, Н.С.Шалімова, Г.Б.Назарова, В.М.Іванков, О.А. Петрик [3, с. 278-290], І.І. Пилипенко [4, с.101-125], Н.І. Дорош [1], В.О. Шевчук [6, с. 201-203] та інші. Не применшуючи значимості наукових та практичних доробок даних дослідників зазначимо, що питання, пов'язані із формою проведення аудиторських перевірок прибутку сучасних підприємств в кризових умовах господарювання не в повній мірі висвітлені, що і спонукало до поглибленого дослідження піднятої теми.

Узагальнення думок провідних науковців (О.А. Петрика, В.С. Рудницького, Н.І. Дорош) [3, 4, 5] щодо методики аудиту прибутку, дозволило визначити, що всі вони відрізняються лише рівнем деталізації перевірки і розглядають методичні засади перевірки процесу утворення прибутку та порядок складання фінансової звітності.

Метою аудиту фінансових результатів прийнято вважати надання думки щодо достовірності і повноти відображення в обліку, звітності, первинних документах інформації про прибуток (збиток); перевірка та підтвердження відповідності порядку формування фінансових результатів чинному законодавству; перевірка та підтвердження законності розподілу і використання прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства після оподаткування.

Узагальнюючи думки провідних вчених та практиків в сфері аудиту, було визначено основні завдання аудиту фінансових результатів (рис.1).

Для виконання аудиторської перевірки на належному рівні потрібно притримуватися певної послідовності із чітким виділенням етапів аудиту. Вивчення інформаційних джерел довело, що однозначної точки зору з питання послідовності процесу не існує.

Так, Н.І. Дорош процес аудиту поділяє на етапи, а саме: планування та визначення аудиторського підходу; тестування засобів контролю; перевірка господарських операцій по суті (перевірка оборотів і сальдо за рахунками та аналітичні процедури; завершення аудиту [1, с. 136].

О.А. Петрик вважає, що процес аудиторської перевірки доречно поділити на п'ять основних етапів: підготовчий – згода на перевірку, визначення основних напрямів перевірки і планування; проміжний – спеціальні перевірки системи внутрішнього контролю; фізична перевірка – спеціальні перевірки достовірності результатів інвентаризації; аудит статей звітності – спеціальні перевірки бухгалтерських рахунків і форм звітності; заключний – завершення роботи, складання звіту і висновку аудитора [3, с. 165].

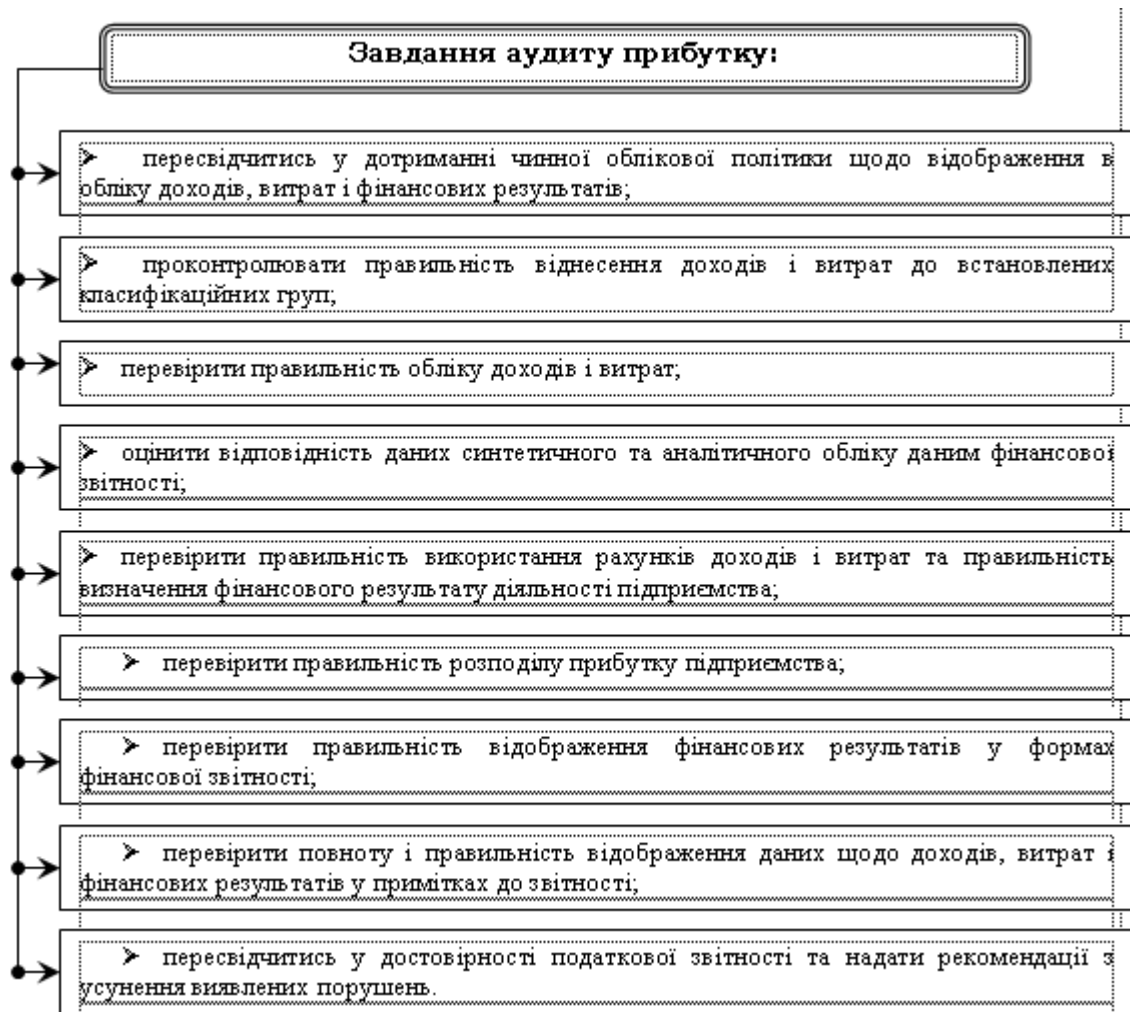


Рис.1. Основні завдання аудиторської перевірки прибутку

Погоджуємось з В.С. Рудницьким, що процес аудиту фінансових результатів доречно поділити на три основних етапи: початковий; дослідження; завершальний [5, с.56].

До найважливіших аудиторських процедур, які необхідно зазначити у програмі аудиторської перевірки фінансових результатів діяльності кооперативного підприємства, слід віднести такі:

- оцінювання надійності та ефективності систем внутрішнього контролю та бухгалтерського обліку доходів, витрат і фінансових результатів;
- пересвідчитись у дотриманні чинної облікової політики щодо відображення в обліку в частині доходів, витрат і фінансових результатів;
- перевірка правильності віднесення доходів і витрат до встановлених класифікаційних груп;
- перевірка дотримання основних принципів бухгалтерського обліку доходів і витрат під час визнання та обліку доходів і витрат;
- перевірка правильності обліку інших доходів і витрат;
- оцінювання відповідності даних аналітичного обліку доходів і витрат обігу залишкам синтетичного обліку;
- перевірка правильності віднесення доходів (витрат) до складу майбутніх періодів;
- контроль правильності розподілу прибутку;
- оцінка повноти розкриття інформації щодо доходів, витрат і фінансових результатів у примітках до звітності;
- контроль правильності нарахування та своєчасності сплати податкових платежів на визначений фінансовий результат;
- оцінювання узгодженості даних бухгалтерського обліку та податкових розрахунків щодо фінансових результатів.

Важливим етапом в аудиті фінансових результатів залишається перевірка «Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід)». Концептуальні засади аудиту даної форми розкриті на рис.2.

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) містить інформацію про результативність діяльності підприємства

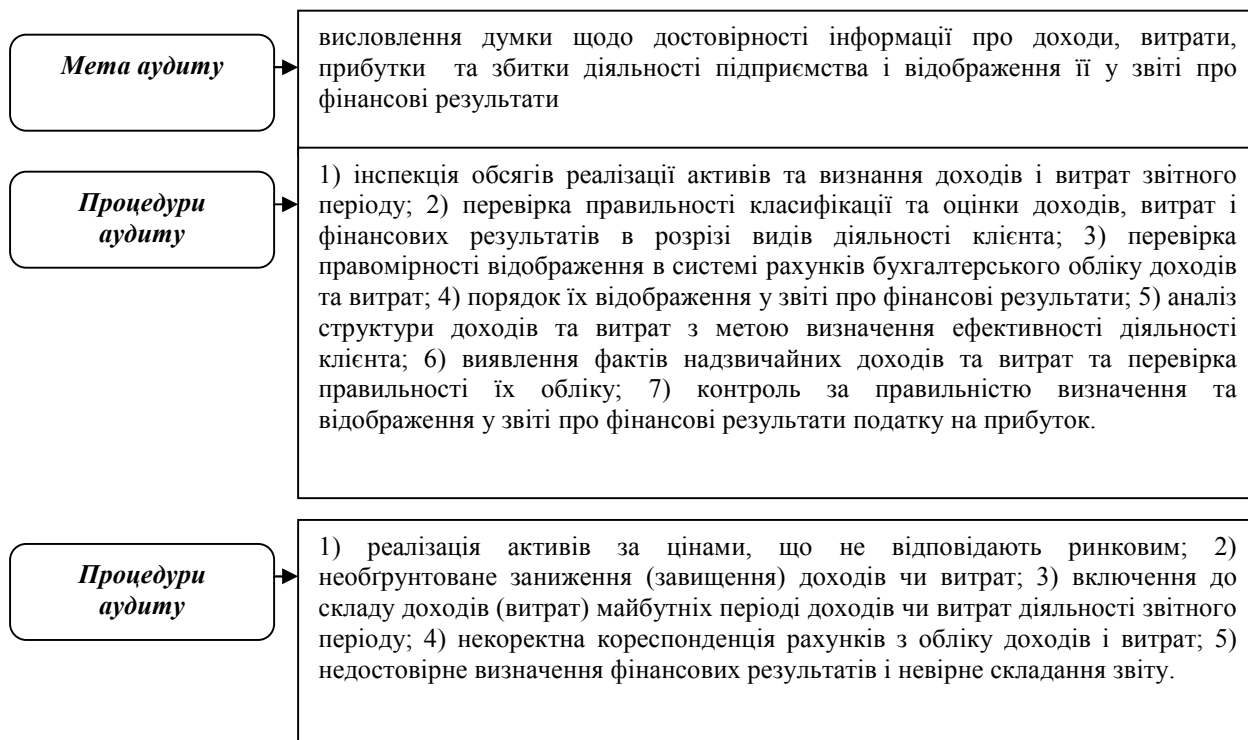


Рис.2. Концептуальні основи аудиту «Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»

На нашу думку, проводячи аудит фінансових результатів (прибутку) необхідно перевіряти не тільки ф.2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», але і інші звітні форми, що містять дотичну інформацію. Такими формами є: «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», де в складі власного капіталу зазначається нерозподілений прибуток, «Звіт про власний капітал», що детально розкриває порядок і напрямки розподілу чистого прибутку, Примітки до річної звітності, що поглиблено розкривають інформацію про доходи і витрати (складові прибутку).

На завершальному етапі аудиту готується аудиторський звіт і висновок. Існує чимало точок зору стовно його структури. Схиляємося до думки І.К. Дрозда, який з групою авторів запропонував систематизовану структуру аудиторського висновку [2, с. 178]:

1) заголовок (запис про те, що аудиторську перевірку проведено незалежним аудитором, а також назву фірми чи прізвище аудитора);

2) чітке зазначення, кому аудиторський висновок адресовано;

3) вступ (аудиторський висновок має містити інформацію про зміст перевіреної звітності та дату її складання, також у вступі слід зазначити, що відповідальність за правильність складання звітності покладається на керівництво підприємства, яке перевіряється, а за обґрунтованість аудиторського висновку, складеного за цією звітністю, - на аудитора);

4) масштаб перевірки (зазначається масштаб аудиту і зміст проведених робіт);

5) висновок аудитора про фінансову звітність (чіткий висновок про перевірену звітність, відповідність її за всіма суттєвими аспектами національним П(С)БО та принципам обліку, передбаченим у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»);

6) дата аудиторського висновку (дата проставляється на аудиторському висновку в той самий день, коли керівництво підприємства підписує акт прийому-передачі аудиторського висновку);

7) адреса аудиторської фірми (вказується адреса дійсного місцезнаходження фірми);

8) підпис аудиторського висновку (висновок підписує від імені аудиторської фірми її директор або аудитор, який має сертифікат аудитора України відповідної серії).

Послідовність та логічність висловлення думки аудитора у випадках проведення аудиторської перевірки у відповідності до МСА підвищує довіру до професії на глобальному ринку через легкість ідентифікації аудитів, що виконувались у відповідності до глобально визнаних стандартів.

МСА 700 «Висновок незалежного аудитора щодо повного пакету фінансових звітів загального призначення» розглядає обставини, коли аудитор може надати безумовно-позитивний висновок, а необхідності в модифікації звіту аудитора немає. МСА 701 «Модифікація висновку незалежного аудитора» встановлює стандарти та надає рекомендації щодо модифікації висновку (пояснювального параграфу, умовно-позитивного висновку, відмови від висловлення думки, негативного висновку).

Запропонована вище послідовність та основні моменти аудиту фінансових результатів, як

Облік, аналіз та аудит

складової зовнішнього обов'язкового аудиту можуть використовуватись при складанні робочої програми аудиту доходів, витрат і фінансових результатів діяльності банку.

Отже, синтез результатів теоретичних досліджень в сфері аудиту дозволяє зробити висновок щодо необхідності комплексного підходу до організації аудиторської діяльності. В основу моделі зовнішнього аудиту кооперативного підприємства має бути покладена формалізована схема її механізму, яка адекватно описує функціонування суб'єкту, що перевіряється, використання різних методів обліку та аналізу з метою досягнення якісних кінцевих результатів діяльності.

Список використаних джерел:

1. Дорош Н. І. Аудит : методологія і організація / Н.І. Дорош. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2011. – 402 с.
2. Дрозд І.К. Аудит фінансових результатів: теоретико-методологічний аспект: монографія / І.К.Дрозд, Н.С.Шалімова, Г.Б.Назарова, В.М.Іванков – К.: Со ва, 2013. – 207 с.
3. Петрик О. А. Стан та перспективи розвитку аудиту в Україні: методологічні та організаційні аспекти : дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук : с пец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О. А. Петрик – К. : КНЕУ, 2004. – 437 с.
4. Пилипенко І. І. Стандарти аудиту та етики : навч. посіб. / Пилипенко І. І., Редько О. Ю. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2007. – 277 с.
5. Рудницький В. С. Внутрішній аудит: методологія, організація: монографія / В. С. Рудницький. – Тернопіль: Економічна думка, 2010. – 104 с.
6. Шевчук С.В. Теоретичні аспекти класифікації прибутку / С.В. Шевчук // Вісник ЖДТУ. Серія економічні науки. – 2014. – № 4 (54). – С. 201-203.

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ТА ЇЇ РОЛЬ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Константинюк О.В., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Скрипник М.Є.

Стаття розкриває значення фінансової звітності та її значущість у процесі управління суб'єктом господарювання. Розглянуто склад, зміст та структура фінансової звітності. Визначено шляхи удосконалення звітності.

The article discloses the importance of financial statements and their importance in the management of an entity. The composition, content and structure of the financial statements are reviewed. Ways to improve reporting have been identified.

Актуальність даної теми визначається тим, що за нинішніх конкурентних умов, при впровадженні різноманітних систем управління в господарській діяльності підприємства, у першу чергу потрібно забезпечити високі показники власної конкурентоспроможності. При таких умовах виняткову роль займає фінансова інформація і у свою чергу сама фінансова звітність, так як вона акумулює в собі дані про результати господарсько-виробничої діяльності, про фінансовий та майновий стан суб'єкта господарювання за певний звітний період. Розгляд питання складання та аналізу фінансової звітності за нинішніх умов є досить важливим так, як підготовка та подання звітності дадуть змогу узагальнити кінцеву інформацію, для адекватного сприйняття зовнішніми користувачами. Хотілося також сказати, що фінансова звітність впливає на коректність та якість прийняття управлінських рішень в залежності від того наскільки вона відповідає потребам користувача.

Метою статті є визначення сутності фінансової звітності та ролі використання звітності у процесі управління підприємством.

Об'єкт дослідження представлений фінансовою звітністю, так як вона виступає основним місцем узагальнення інформації про фінансовий стан, результати фінансової діяльності суб'єктів господарювання та рух грошових коштів у межах підприємств.

Предметом дослідження визначенні організаційні, методичні та теоретичні положення про формування, аудит та аналіз фінансової звітності суб'єкта господарювання.

Фінансову звітність досліджували наступні наукові діячі: А.М. Стельмашук, Т. О. Лозенко, М. Д. Корінько, Ф. Ф. Бутинць, С.В. Кузнецов, В.Г. Лінник, М.Д. Корінько, С.В. Івахненко, Г.Г. Кірейцев, А.І. Малишкін, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський та інші. Вони розглядали методичні та теоретичні прийоми формування, прогнозування та аналізу фінансової звітності суб'єкта господарювання.

Будь-яке підприємство в процесі своєї діяльності веде бухгалтерський облік, на основі якого формується статистична, податкова та фінансова звітність, а також інша звітність, що може бути потрібна підприємству в процесі господарської діяльності. Бухгалтерський облік представляє собою процес виявлення, вимірювання, узагальнення, реєстрації, накопичення, передачі та зберігання інформації про діяльність організації внутрішнім та зовнішнім користувачам інформації для прийняття оперативних та ефективних управлінських рішень [1].

В загальному правила, що до складання фінансової звітності та її подання відбувається відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [5].

У відповідності до НП(С)БО 1 фінансова звітність представляється як бухгалтерська звітність, що включає в себе дані про фінансове становище підприємства, результати його діяльності та відомості про рух грошових коштів за відповідний звітний період. Фінансова звітність складається з метою надання повної, неупередженої та правдивої інформації різноманітним користувачам звітності про фінансове становище, результати діяльності суб'єкта господарювання та його руху грошових коштів.

Фінансова звітність надає інформацію, про діяльність суб'єкта господарювання різноманітним користувачам фінансової звітності, щодо участі у власному капіталі підприємства, оцінки ефективності та

Облік, аналіз та аудит

якості управління підприємством, оцінки можливості суб'єкта господарювання виконувати свої зобов'язання перед контрагентами, купівлю, продаж та володіння цінними паперами, визнання суми дивідендів та розподіл їх між учасниками, керування діяльністю підприємства, тощо.

Різноманітність контрагентів, що можуть користуватися інформацією з фінансової звітності представлена в рис. 1. Для задоволення потреб в інформації, яка має задовільнити потреби користувачів у відповідності до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку встановлено наступний склад фінансової звітності [5]:

Форма 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан) – надає інформацію про фінансове становище підприємства його активів, зобов'язань, власного капіталу на певну дату;

Форма 2 Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) – надає інформацію про отримані доходи, понесені витрати та визначений фінансовий результат діяльності суб'єкта господарювання;

Форма 3 Звіт про рух грошових коштів – надає інформацію про надходження та витрачання грошових коштів у процесі фінансово-господарської діяльності підприємства упродовж звітного періоду;

Форма 4 Звіт про власний капітал – надає інформацію про зміни, що відбулися у складі власного капіталу суб'єкта господарювання упродовж звітного періоду;

Форма 5 Примітки до фінансової звітності – надає інформацію про узагальнені показники та пояснення, що деталізують та обґрунтовують статті фінансових звітів, та включає додаткову інформацію, представлення якої передбачено НП(С)БО.

У разі якщо у суб'єкта господарювання є дочірні підприємства тоді він додатково, до основного пакету звітів, повинен складати та подавати консолідовану фінансову звітність.

Під час складання фінансової звітності суб'єкти господарювання повинні дотримуватися наступних принципів:

- автономності, означає, що будь-який суб'єкт господарювання розглядатиметься як відокремлена та самостійна юридична особа, через що приватна власність та зобов'язання власників не мають показуватися у звітності;

- безперервності діяльності, означає, що діяльність суб'єкта господарювання буде продовжуватися та нарощуватиме свої можливості принаймні у наступному звітному році;

- історична (фактична) собівартість, означає, що оцінкам активів у формі 1 Баланс визначається в залежності від їх собівартості, що акумулює витрати на виробництво активів їх придбання, доставка до місця використання, приведення до стану використання за призначенням;

- нарахування та відповідності доходів та витрат, означає, що результати проведених операцій беруться до уваги після того, як вони відбулися, а не в мить коли за них сплачуються грошові кошти, чи відбувається прийняття, крім цього в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності вони включаються в період до якого вони відносяться. У зв'язку з цим витрати відображаються у звіті про фінансові результати на підставі безпосереднього зв'язку між ними та отриманими доходами;

- повного висвітлення, означає, що інформація, яка має міститися у фінансових звітах повинна відображати всю вагому інформацію про фактичні та можливі операції та дії, що можуть вплинути на прийняття рішення;

- послідовності, означає, що постійно суб'єкт господарювання буде використовувати обрану облікову політику. Облікова політика може бути змінена у випадках визначених в НП(С)БО та повинна бути поясненна та показана у фінансовій звітності;

- обачності, означає, що методи оцінки застосовувані в обліку, мають попереджувати заниження визначення оцінки зобов'язань та витрат, а також підвищенню оцінки активів та доходів суб'єктів господарювань;

- превалювання сутності над формою, означає, що операції мають братися до обліку відповідно до їх сутності, а не виходячи із їх юридичної форми.

- єдиного грошового вимірника, означає, що всі господарські операції суб'єкта господарювання повинні здійснюватися у національній валюті.

У разі не виконання зазначених принципів значущість звітності втрачається так, як вона буде не достовірною та не відображатиме актуальну інформацію, яка потрібна користувачам інформації для прийняття оперативних управлінських рішень.

В загальному складання звітності призначено для задоволення узагальнених інформаційних потреб в даних великого кола користувачів інформації, які використовують її, як основний засіб, для прийняття управлінських, економічних та інших рішень з метою отримання кращого економічного результату. Основні потреби користувачів в інформації наведені в таблиці 1.

Щоб об'єктивно відображати інформацію в балансі пропонуємо надати наступні зміни: включити «Цільове фінансування» до складу «Власного капіталу» (перерозподілити статті в розділах пасиву балансу відповідно до їх економічної сутності); відобразити розподіл дебіторської заборгованості у відповідності до терміну обороту у складі оборотних активів.

Для покращення звіту про фінансові результати пропонуємо наступне: виокремити відособленими статтями підсумки по фінансовій та інвестиційній діяльності; додавання статті «Використання прибутку» з детальнішим наведенням сум у примітках і «Нерозподілений прибуток (збиток)», це надасть змогу краще зв'язати між собою форму 1 та 2.

Важливою проблемою аналізу фінансової звітності при поясненні економічних рішень виступає отримання гідних показників для зіставлення. В умовах нестійкої діяльності організації, ця проблема стає більшою. Внаслідок цього підвищується увага до процесу відбору облікових методів, принципів та процедур для відображення показників бухгалтерського обліку.

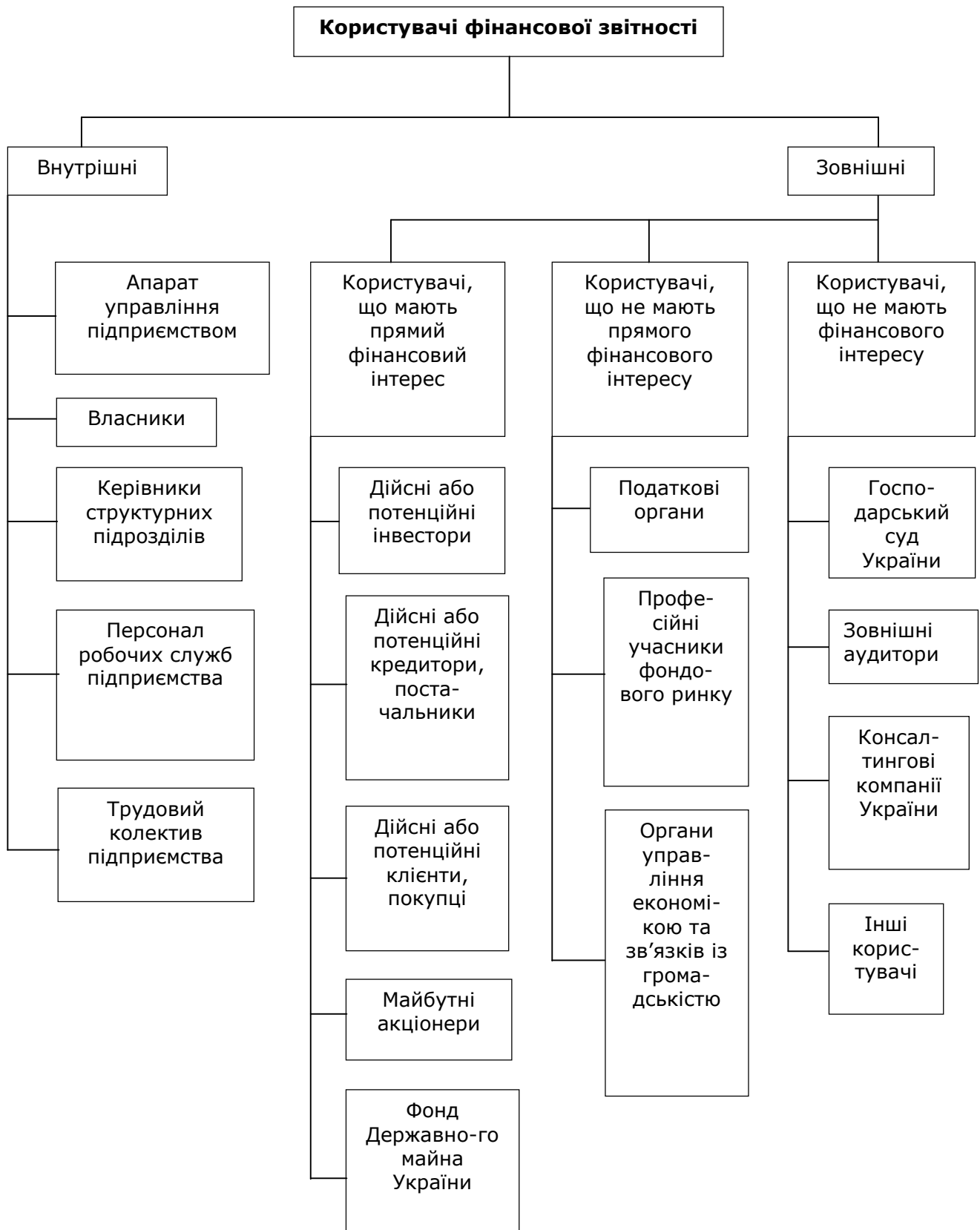


Рис. 1. Користувачі фінансової звітності підприємства (класифікація)

За умови введення у практичне застосування бухгалтерського обліку здатності вирішення використання методів, прийомів та принципів для ведення бухгалтерського обліку при створенні показників фінансової звітності (бухгалтерської) сприяє забезпеченню відповідності даних звітності для задач, умов та структури функціонування кожного відокремленого підприємства, що надає можливості повнішому використанню показників бухгалтерської фінансової звітності для пояснення прийнятих рішень.

Потреби користувачів інформації у фінансовій звітності

Основні користувачі інформації	Інформаційні потреби
Власники, керівництво підприємства	Керування діяльністю суб'єкта господарювання.
Інвестори (потенційні, активні)	Купівля, продаж, участь в капіталі, оцінка якості керування суб'єктом господарювання, володіння цінними паперами.
Кредитори	Змога суб'єкта господарювання виконувати свої зобов'язання з погашення заборгованостей перед кредиторами в установлені терміни.
Покупці	Змога суб'єкта господарювання надавати послуги чи виготовляти продукцію в обумовлені терміни та в повному обсязі.
Працівники підприємства	Змога підприємства задовольняти потребу з виплати заробітної плати працівникам в повному обсязі та встановлені терміни.

Для того, щоб визначити ефективність діяльності суб'єкта господарювання потрібно з'ясувати й пояснити зв'язок між складовими фінансової звітності. Аналізуючи фінансовий стан організації, мається на меті дослідити розвиток в динаміці фінансово-господарської діяльності підприємства та підготовка інформації, що буде потрібна при прогнозуванні майбутньої діяльності юридичної особи [7, с. 14-15].

Під час дослідження, його результати будуть реалізовані відповідно до набору аналітичних задач [3, с. 16]:

- з'ясування фінансового стану організації під час проведення аналізу;
- з'ясування тенденцій та однотипних дій з розвитку суб'єкта господарювання;
- з'ясування причин, що негативно позначилися на фінансовому стані організації;
- визначення резервних ресурсів за допомогою, яких організація зможе покращити свій фінансовий стан.

Аналіз фінансового стану проводиться з використанням пов'язаних показників, що беруться із статистичної та бухгалтерської звітності суб'єкта господарювання. У певних випадках цей аналіз називається зовнішнім, так як він ґрунтується на публічній звітності організацій.

Зовнішній аналіз складається з: аналізу прибутку, як абсолютних так і відносних показників, аналізу фінансової стійкості балансу, його ліквідності, аналізу доцільного використання власного капіталу.

Дані по показникам після проведення оцінки фінансового стану повинні мати значення таке, щоб всі користувачі інформації мали можливість отримати інформацію наскільки дане підприємство надійне у фінансовому співвідношенні для ведення партнерської економічної діяльності, тобто визначитися про економічну вигоду встановлення економічних зав'язків з даною організацією. У кожного користувача інформації – акціонера, банка, податкової – своє бачення економічної доцільності діяльності, виходячи із власних зацікавленосте.

Після аналізу фінансової звітності потрібно зробити загальну оцінку фінансового стану суб'єкта господарювання. Для цього оцінюються тенденції загальних показників, що всебічно характеризують діяльність організації.

Показниками, що характеризують гарне фінансове становище підприємства представлені наступними поняттями: ефективність використання капіталу, своєчасність організації розрахунків, наявність швидко-ліквідних фінансових ресурсів, платоспроможності.

Оцінювання фінансового стану організації під час ведення ринкових відносин досить важлива у зв'язку, з вирішення проблеми конкуренції і фінансової стабільності та надійного суб'єкта господарювання як стабільного економічного партнера. Великою мірою втрачається визначення контролю виконання планів, що визначають вимоги до діяльності організації, натомість підвищується необхідність в оцінюванні фінансового стану та аналізі платоспроможності (ліквідності) суб'єкта господарювання.

В загальному аналіз фінансової звітності дає змогу виявленню похибок, застереженню банкрутства, визначає можливості розвитку виробничої діяльності в умовах жорсткої конкуренції.

Таким чином, фінансова звітність надає широкий спектр інформації, яка є необхідною для зовнішній та внутрішній користувачів, на основі якої, за відповідності принципам можливо детально проаналізувати можливості суб'єкта господарювання, щодо росту, покращення фінансового становища чи попередження негативних явищ, що можуть статися з підприємством.

На основі вище проаналізованої інформації можна визначити наступне узагальнююче означення фінансової звітності. Фінансова звітність – це сукупність узагальнених даних по основних статтях діяльності підприємства, що виникли у процесі фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, які складається на основі даних бухгалтерської звітності та висвітлюють фінансовий стан, результати фінансової діяльності та рух грошових коштів протягом певного періоду. Також для кращого відображення інформації в пасиві балансу пропонується перерозподілити статті в розділах у відповідності до їх економічної суті (до складу «Власного капіталу» перемістити «Цільове фінансування»). У складі оборотних активів розподілити дебіторську заборгованість у залежності від терміну їх обороту. У звіті про фінансові результати пропонується виокремити окремими статтями узагальнюючі підсумки по фінансовій та інвестиційній діяльності, а також додати статтю «Використання прибутку» з детальнішим наведенням сум у примітках до річної фінансової звітності та «Нерозподілений прибуток (збиток)» для кращого зв'язку між собою формами звітності.

Список використаних джерел

1. Бутинець Ф.Ф. Стандарти аудиту, надання впевненості та етики Міжнародної федерації бухгалтерів: тести; [навч. посіб. для ВНЗ] / за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця; 3-є вид., перероб. і доп. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 208 с.
2. Івахненко С.П. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: Потенційні переваги і реальні проблеми / С.П. Івахненко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 2. – С. 56–62.

Облік, аналіз та аудит

3. Кучеренко Т. Фінансова звітність як складова економічних наук / Т. Кучеренко // Бухгалтерський облік і аудит. - 2008. - № 9. - С. 21-29.
4. Малишкін А.І. Фінансова звітність підприємства: Міжнародні та національні стандарти: [навч. посіб.] / А.І. Малишкін. - Київ - Львів, 2009. - 280 с.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 73 від 7 лютого 2013 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
6. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: Закон України від 12.05.2011 р. № 3332-VI [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3332-17>
7. Стельмашук А. М. Методичне забезпечення аналізу і прогнозування показників бухгалтерської фінансової звітності / А. М. Стельмашук // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал [електронний ресурс]. Режим доступу : [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecan_2013_12\(4\)_47.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecan_2013_12(4)_47.pdf)
8. Теорія бухгалтерського обліку: [монографія] / [М. Добія, Ш. Сандер, Р. Матезіч та ін.]; за ред. Л.В. Нападовської. - К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. - 735 с.

АНАЛІЗ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ ТА ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Корнівський С.В., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ
спеціальність «Облік і оподаткування»
Наук. кер. - Лучик С.Д.

Стаття присвячена дослідженню розрахунків з покупцями і замовниками на підприємстві лакофарбової промисловості. В статті наведено результати аналізу розрахунків з покупцями і замовниками та дебіторської заборгованості на підприємстві. Запропоновано ряд заходів для покращення ситуації на підприємстві та прискоренню оборотності дебіторської заборгованості.

The article is awarded to customers with purchases and assistants for business and business. The article summarizes the results of the analysis of purchases and deputies and debits of bargaining for business. A number of entries have been cited for the reduction of the situation in the case of accelerated turnover of the debit of trade.

Постановка проблеми. Складність управління економікою підприємств в умовах нестабільного економічного, політичного та екологічного середовища, в якому вони функціонують, потребує ведення своєчасного обліку виробничо-господарської діяльності, особливо процес виробництва, реалізації готової продукції та розрахунків з покупцями та замовниками, що є основними економічними категоріями відповідно вимогам сучасності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками за готову продукцію висвітлено в працях таких вітчизняних вчених, як С.Ф. Голова, Ф.Ф. Бутинця, В.В. Сопка, І.І. Пилипенка, Л.К. Сук, В.Я. Савченка та багато інших. Однак ряд важливих питань обліку розрахунків з покупцями та замовниками на підприємствах лакофарбової промисловості залишаються не висвітлені та потребують як теоретичної, так і практичної уваги.

Формулювання мети статті. Метою статті є аналіз розрахунків з покупцями і замовниками та дебіторської заборгованості на підприємствах лакофарбової промисловості та обґрунтування напрямів прискорення її оборотності.

Виклад результатів дослідження. Лакофарбові матеріали займають важливе місце серед побутових хімічних товарів як на споживчому ринку України, так і в структурі виробництва хімічної продукції. Динамічність виробництва та споживання лакофарбової продукції, наявність значної кількості виробників зумовлюють складність оцінювання ринку цієї продукції, його аналізу, відстеження тенденцій розвитку. Український ринок лакофарбових матеріалів займає в межах 0,5-0,6% світового. Формування ринку хімічної продукції на Україні відбувається під впливом світових тенденцій і визначається обсягами виробництва, експорту, імпорту та споживання у промисловому та декоративному секторах.

За офіційними даними Державної служби статистики України найбільший обсяг виробництва лакофарбових матеріалів в Україні за останні 6 років на рівні 253,4 тис. т зафіксовано у 2013 р., що на 1,7% більше ніж у 2012 р. У 2018 р. за офіційними даними загальний обсяг виробництва ЛФМ в Україні знизився на 1,2% і склав майже 214 тис. т.

За даними Асоціації українських виробників лакофарбової промисловості (АУВЛП) загальний обсяг виробництва лакофарбової продукції в Україні у 2017 сягнув 240 тис. т., що на 7,0% більше ніж у 2016. У 2018 р. виробництво ЛФМ в Україні склало майже 252 тис. т., що майже на 5% більше ніж у 2017 році. За даними АУВЛП обсяги виробництва лакофарб є на 4,4-17,6% більшими за офіційні відомості Держстату [1].

Спад споживання відбувся майже на 25% у 2013-2015 рр. і здебільшого за рахунок органічних розчинників. У 2016-2017 рр. обсяг споживання лакофарбової продукції в Україні зріс на майже 50 тис. т або на 22%, досягши рівня 276,4 тис. т. у 2017. У 2018 р. порівняно з попереднім роком споживання лаків і фарб зросло майже на 3%, досягнувши рівня 284,4 тис. т. За період 2015-2018 рр. обсяг споживання цієї продукції зріс на 57,7% [1].

Облік, аналіз та аудит

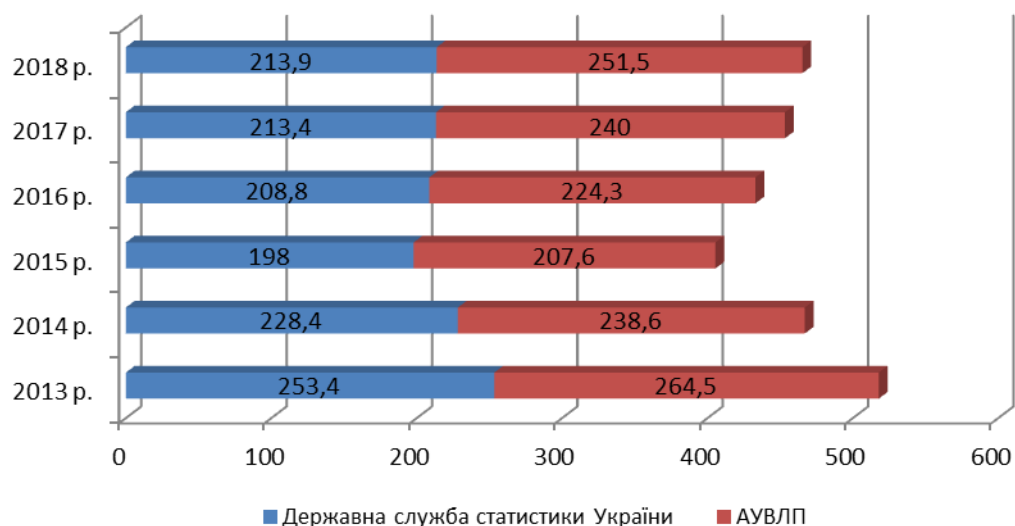


Рис. 1. Динаміка виробництва лакофарбових матеріалів в Україні у 2013-2018 рр., тис. т.

Обсяг споживання лакофарбової продукції в Україні (з урахуванням даних АУВЛП щодо обсягів виробництва) знаходився в межах від 302,4 до 226,7 тис. т. (рис. 2).

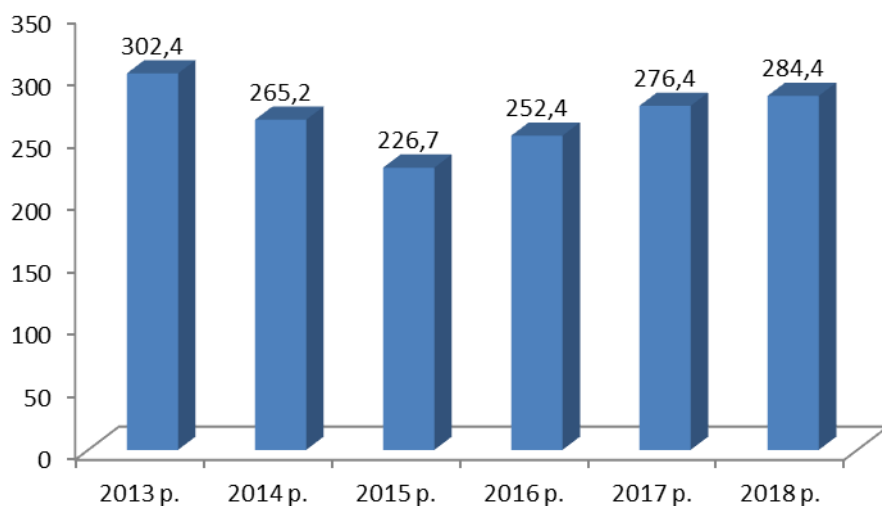


Рис. 3.3. Динаміка загального споживання лакофарбової продукції в Україні у 2013-2018 рр., тис. т

Аналіз дебіторської заборгованості підприємств України за 2013-2017 рр. виявив зростання загальної дебіторської заборгованості на 1681,1 млрд. грн., або на 94,5%. В розрізі складових найбільше зросла інша поточна дебіторська заборгованість – на 997,6 млрд. грн., або на 118,3%. Дебіторська заборгованість за товари, послуги, чиста реалізаційна вартість збільшилась на 665,9 млрд. грн., або на 80,1%. Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом збільшилась лише на 17,6 млрд. грн., або на 17,0% [2].

Проведемо аналіз розрахунки з покупцями і замовниками та дебіторської заборгованості на матеріалах підприємства ТДВ «Чернівецький хімзавод» за 2016-2018 рр. Насамперед оцінимо динаміку і структуру складових балансу підприємства за досліджуваний період.

Обсяг активів підприємства за роки дослідження зменшився на 495 тис. грн., або на 1,6%. У структурі активів найбільшу частку, тобто 70-76%, складають оборотні активи. Їх загальний обсяг у 2018 р. збільшився на 427 тис. грн. порівняно з 2016 р.

Проаналізуємо структуру оборотних активів підприємства ТДВ «Чернівецький хімзавод» за 2016-2018 рр. Найбільшу частку в оборотних активах підприємства становлять запаси. У 2018 р. це 62,1%. Питома вага запасів поступово зменшується. При цьому на підприємстві збільшилась частка грошей, їх еквівалентів до 22,2% та дебіторська заборгованість, насамперед за продукцію, товари, роботи і послуги до 13,4%.

Проаналізуємо склад дебіторської заборгованості підприємства за 2016-2018 рр. На підприємстві, як вже зазначалось, значно зросла дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги. За період дослідження її збільшення склало 1974 тис. грн. У складі дебіторської заборгованості розрахунки за виданими авансами теж зростають. Якщо у 2016 р. сума заборгованості цього типу склала 170 тис. грн., то

Облік, аналіз та аудит

у 2018 р. 306 тис. грн. У 2017 р. заборгованість за розрахунками з бюджетом була мінімальною і склала 1 тис. грн. У 2018 р. така заборгованість становила вже 171 тис. грн. Податок на прибуток мав місце на підприємстві лише у 2016 р. Інша дебіторська заборгованість зменшилась порівняно з 2016 р. на 34,2% і у 2018 р. становила 104 тис. грн.

В цілому сума дебіторської заборгованості підприємства за досліджуваний період збільшилась на 1876 тис. грн., або на 130,6%.

Довгострокової дебіторської заборгованості на підприємстві протягом всього періоду дослідження не було.

Аналіз стану дебіторської та кредиторської на кінець звітного періоду заборгованості передбачає також її порівняльний аналіз (табл.).

Таблиця 1

Порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості, тис. грн.

Показник	Дебіторська заборгованість	Кредиторська заборгованість	Перевищення заборгованості	
			дебіторської	кредиторської
1. Заборгованість за товари, роботи, послуги	3425	373	3052	
2. За розрахунками з бюджетом	171	320		149
3. За розрахунками з авансами	306	10	296	
4. За розрахунками з оплати праці	0	469		469
5. За розрахунками зі страхування	0	127		127
6. Інші види заборгованості	104	372		268
Всього:	4006	1671	3348	1013

Результатом такого аналізу може бути виявлення:

- збільшення або зменшення дебіторської заборгованості;
- збільшення або зменшення кредиторської заборгованості.

Результати табл. 1 показали, що на підприємстві ТДВ «Чернівецький хімзавод» спостерігається перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською у сумі 2335 тис. грн. Це за рахунок заборгованості за товари, роботи, послуги у сумі 3052 тис. грн. і за розрахунками з авансами у сумі 296 тис. грн. Кредиторська заборгованість перевищує дебіторську за статтею розрахунків з бюджетом у сумі 149 тис. грн., розрахунків з оплати праці – 469 тис. грн., за розрахунками зі страхування – 127 тис. грн. Разом перевищення склало 1013 тис. грн.

Як збільшення, так і зменшення дебіторської і кредиторської заборгованості можуть призвести до негативних наслідків для фінансового стану підприємства. Так, зменшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може статися через погіршення стосунків з клієнтами, тобто через зменшення кількості покупців продукції. Збільшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може бути наслідком неплатоспроможності покупців, що й спостерігається у нашому випадку.

У процесі виробничої діяльності часто трапляються випадки, коли кредиторська заборгованість значно перевищує дебіторську. Деякі економісти-теоретики вважають, що це свідчить про раціональне використання коштів, оскільки підприємство залучає в оборот більше коштів, ніж відволікає з обороту. Але бухгалтери-практики оцінюють таку ситуацію тільки негативно, оскільки підприємство мусить погашати свої борги незалежно від стану дебіторської заборгованості [3].

Висновки. Таким чином, виникнення дебіторської заборгованості є неминучим, тобто природним, об'єктивним процесом фінансово-господарської діяльності підприємств, оскільки це:

зобов'язання боржника з передачі майна, виконання робіт, надання послуг, сплаті грошових коштів на визначену дату;

наслідок політики, спрямованої на підвищення товарообороту;

певна сума коштів, яку фізична або юридична особа заборгувала іншому суб'єкту господарювання за передані їм раніше продукцію, товари, виконану роботу чи надані послуги.

На підприємстві зросла дебіторська заборгованість і в основному вона формується за рахунок заборгованості за товари, послуги, роботи (86,5%). Зменшується частка заборгованості за розрахунками з бюджетом і за виданими авансами. Оборотність дебіторської заборгованості уповільнюється. Якщо у 2016 р. коефіцієнт оборотності становив 23,9, то у 2018 р. – 18,8. Відповідно терміни погашення дебіторської заборгованості збільшились з 15 до 19 днів.

Вважаємо, що з метою ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємство ТДВ «Чернівецький хімзавод» має виважено підходити до розробки та впровадження в практичну діяльність системи заходів, серед яких на особливу увагу заслуговують такі:

попереднє визначення умов надання покупцям товарного кредиту;

планування індивідуальних заходів щодо роботи з кожним клієнтом;

ведення реєстру дебіторської заборгованості;

оцінювання вартості й швидкості обороту дебіторської заборгованості;

контроль за погашенням дебіторської заборгованості;

запровадження сучасних методів управління дебіторською заборгованістю, зокрема, впровадження

Облік, аналіз та аудит

гнучкої системи знижок для дебіторів.

Список використаних джерел.

1. 10 років – сила в єдності [Електронний ресурс] // Митний брокер, січень 2019, №01(258). – Режим доступу: http://auvlp.org.ua/files/mb_lakofarba_2019.pdf.
2. Діяльність суб'єктів господарювання у 2017 р. [Електронний ресурс]. сайт Державної служби статистики України / Публікації / Економічна статистика / Економічна діяльність. – Електронні дані. – Київ: Державна служба статистики, 2018. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 08.11.19 р.).
3. Мулик Т. О. Аналіз господарської діяльності: навчальний посібник /Т. О. Мулик, О. А. Материнська, О. Л. Пльонсак. – Київ: Центр учбової літератури, 2017. – 288 с.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ БАЛАНС: ЙОГО ЗМІСТ ТА МІСЦЕ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Костенюк Ю., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

Спеціальність «облік і оподаткування»

Наук.кер. – Романчук А.Л.

Стаття присвячена розкриттю сутності бухгалтерського балансу. Розглянуто еволюцію становлення та розвитку даної форми звітності. Акцент зроблено на головних компонентах балансового звіту: актив і пасив. Систематизовані та висвітлені думки та теорії провідних вітчизняних і зарубіжних вчених, дозволили сформулювати власне удосконалене визначення та розкрити зміст Балансу з різних сторін.

The article is devoted to revealing the essence of the balance sheet. The evolution of formation and development of this form of reporting is considered. Emphasis is placed on the main components of the balance sheet: assets and liabilities. Systematic and enlightened thoughts and theories of leading domestic and foreign scientists, allowed to form their own improved definition and reveal the contents of the Balance from different sides.

Актуальність даної теми полягає в тому, що облік в Україні є досить не стабільним через часті зміни і реформи, які відбуваються в економічному та податковому просторі та продиктовані вимогами ЄС. Проте в таких умовах для вітчизняних підприємств залишається незмінним краеугольне завдання – створення належного інформаційного середовища, яке буде адаптоване потребам як внутрішніх так і зовнішніх його користувачів. Центральне місце в такому потоці даних належить балансовій формі звітності.

Становлення та розвиток облікового балансу – це багатовіковий шлях з чималими перешкодами, змінами, удосконаленнями. Науковці і практики приклали чимало зусиль, щоб сучасний варіант балансової форми досягнув звичного нам вигляду. Багато конструктивних дискусій, форумів, наукових суперечок, досліджень з «провалами» і «перемогами» зробили свій вклад у інформаційний контент звичної для пересічного бухгалтера форми Балансу.

Метою статті є висвітлення сутності бухгалтерського балансу, його складових, що пройшли багаторічний шлях удосконалення та реформ.

Об'єктом дослідження є облікові процеси, теорії, які покладені в основу формування змістового контенту бухгалтерського балансу.

Предметом дослідження є господарська діяльність та майно підприємства, що систематизується в балансовому звіті.

Визначні теоретико-практичні аспекти облікового узагальнення в Балансі детально вивчалися провідними науковими школами і бухгалтерами-практиками. Вагомий вклад в даній сфері зробили такі вітчизняні науковці, як: Ф. Ф. Бутинець, Ю. А. Верига, Г. Г. Кірейцев, Я. Д. Крупка, М. В. Кужельного, Н. М. Малюга, Є. В. Мних, С. О. Олійник, М. С. Пушкар, В. В. Сопко, Л. К. Сук, Л. В. Чижевська, П. Я. Хомин й інші.

Орієнтація на міжнародну практику й досвід в балансоведенні потребує врахування доробку професійних зарубіжних спеціалістів, зокрема: І. А. Бланка, К. Друрі, Г. В. Савицької, Я. В. Соколова, М. Р. Метьюса, Ж. Рішара, Е. С. Хендріксена та інших. Молоді науковці також не стоять осторонь даної проблематики. За останні декілька років захищено чимало дисертаційних досліджень (В. П. Бондаря, В. О. Ганусевич, Д. С. Сушка, Л. В. Чижевської), проведено наукові конференції, круглі столи, форуми. Проте часті облікові реформи потребують постійного оновлення й удосконалення фінзвітності, в т.ч. й Балансу, до змінених вимог законодавства й навколишнього оточення. Державні підприємства, які сьогодні не відрізняються високою результативністю роботи, одні з перших потребують розробки стратегій, на основі правильно підготовленого балансового звіту.

За даними етимологічних досліджень встановлено, що термін «баланс» має латинське походження. Його перші згадки базувались на поєднанні двох значимих частин: а) «bilanx» – дві шальки; б) «libra» – терези. За давніх часів цей термін не був економічним, а древні римляни словосполучення «libra bilanx» вживали в якості характеристики інструменту для зважування дрібних предметів.

Створена в подальшому облікова форма з врівноваженою конструкцією запозичила вищезгаданий термін, однак мала певні регіональні тлумачення, а саме: французи найменували її la balance, італійці – la bilancia, англійці – balance тощо. Серед науковців й досі існує полеміка щодо часу, коли вперше було використано термін «баланс». Сьогодні з даного питання існує декілька тверджень.

Одна з теорій була обґрунтована бельгійським професором Р. Рувера, який в своїй ґрунтовній науковій праці обґрунтував позицію, що перші згадки слова «баланс» в його звичному розумінні були у 1427 р. Інше твердження висунув А. Чічіреллі, який зміг довести, що 1495 рік – це дата появи терміну «баланс», який неодноразово супроводжував банківські звіти того часу. Різниця в часі понад півстоліття. Що стало причиною таких відмінностей в поглядах вчених? Найбільш правдоподібним поясненням цього є

Облік, аналіз та аудит

нерегулярність тогочасної звітності. На той момент вона складалась один раз на 5-10 років без встановленого «критичного» моменту, тобто на будь-яку дату. Зараз такі звітні документи виглядають досить примітивні у порівнянні із звичною формою Балансу [1, с.152].

Щодо вітчизняних облікових шкіл, то їх представники відштовхуються від періоду зародження загальновідомої фундаментальної бухгалтерської течії «подвійного обліку» у середині XIV століття, яку очолив Л. Пачолі. Він написав не тільки обліковий «бестселер» «Трактат про рахунки та записи», але й робив спроби зі своїми послідовниками формувати баланс. Автор цієї базової праці згадував баланс, перш за все, як інструмент бухгалтерського обліку, що врівноважував «дебет» і «кредит» за даними, які заносились до Головної книги [7, с.550].

Історики мають іншу точку зору. На їх думку, баланс як звітна форма, що є прототипом сучасного аналога, виник значно пізніше – кінець XIX ст. Таке твердження є більш наближеним до правди, оскільки саме вкінці XIX – початку XX ст. у Німеччині з'явився та розвивався напрям облікової науки та практики «балансоведення», що є співзвучним до розглянутої звітної форми. Головним представником даної облікової течії вважали І.Ф. Шера [4, с.53].

Перше призначення балансу – посилення контролю за станом справ. Так, ця форма надавалась контролюючим інстанціям для перевірки чи все зафіксовано правильно і реально відображено в книгах й журналах власника. Але з часом контрольна функція, яку на той час виконував баланс, була доповнена ще й інформаційною. Тому сучасний варіант Балансу – це помічник керівництва, який дає доступ до повної й об'єктивної інформації, що стає підґрунтям для прийняття ефективних та вчасних управлінських рішень.

Сучасники вітчизняної бухгалтерської науки й досі продовжують вивчати баланс, проте спільного «знаменника» за всіма питаннями так і не знайдено. Сьогодні можна відстежити два наукових напрямки. Засновниками і представниками першого є: Н.В. Дембінський, В.Г. Швець, В.Ф. Палій, Я.В. Соколов, П.Я. Хомин тощо. Їх головний постулат: «Баланс – це метод обліку». Інший обліковий напрямок доведений Л. В. Чижевською, В. В. Сопком, П. І. Савічевою. За їх словами, баланс є, перш за все, звітним документом про фінансове становище господарюючого суб'єкта, а вже потім елементом методу обліку.

Баланс за весь час свого становлення та еволюції проніс в собі фундаментальний принцип, який був сформований ще І. Ф. Шером. Цей постулат зазначає, що в балансовому звіті мають бути врівноважені актив і пасив за будь-яких умов і обставин [3, с.5]. Чималий доробок у розвитку балансу зробили послідовники німецького вченого І.Ф. Шера, що з часом став головним орієнтиром для більшості облікових шкіл, що функціонували в різних країнах, в тому числі і на теренах української держави.

Бухгалтерські дослідження постійно перебувають в динаміці й обговоренні різних проблемних аспектів. Так, сьогодні й досі ведуться дискусії щодо сутнісного наповнення даної облікової дефініції.

Досить логічним є пропозиція вченого В. В. Сопка, який в своїх фундаментальних працях пропонує розглядати «баланс» через призму його складових елементів – «активу» і «пасиву» [6, с. 8]. Така теорія отримала назву структурної, адже контекст терміну характеризується за допомогою компонентних елементів. Базуючись на даному підході доцільно чітко розуміти, що включають в себе два терміни: «актив» і «пасив».

Синергетичне узагальнення найбільш популярних поглядів представників теорії балансоведення стосовно термінів «актив» і «пасив» наведено на рис.1.



Рис.1. Зміст активу і пасиву балансу в літературних джерелах

Користуючись структурним підходом у розкритті даного питання, всі компоненти балансового звіту варто деталізувати і розглянути через призму «більш простіших». І такої думки притримується більшість вчених в сфері балансоведення.

Зі слів Тернопільського професора М.С. Пушкарка збалансовані сторони облікового звіту варто розглядати під двома кутами: 1) ресурси і вимоги; 2) джерела фондів і напрямки їх використання. Перший

Облік, аналіз та аудит

ракурс активи ототожнює з наявними ресурсами на підприємстві, а от статті пасиву являють собою вимоги контрагентів (кредиторів, власників) [5, с. 30]. Друга сторона такого припущення є більш сучаснішою. Тобто, права частина балансу деталізує всі фінансові ресурси за джерелами їх утворення, а от ліва (актив) – напрямки (на що саме) використання всіх коштів підприємства (капіталу).

Всесвітньо відоме рівняння, яке покладене в основі балансового звіту, набуває такого вигляду: **АКТИВИ = ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ + ЗОБОВ'ЯЗАННЯ**.

Зміст такого врівноваженого виразу має зрозуміле економічне трактування: всі активи, які є в розпорядженні підприємства, придбані або за власні фінансові ресурси або із залученням зовнішніх джерел кредитора.

Проте наука передбачає різні погляди, ідеї і твердження. Відповідно є й такі науковці, які намагаються дати рівняння розкрити дещо з іншого ракурсу. Серед таких іншодумців є й докори наук з ТНЕУ (З. В. Задорожний, Я. Д. Крупка). Вони сторони балансу пропонують розглядати за прямим («активи / кредиторська заборгованість») і непрямим («витрати / доходи») принципами [2, с. 187].

Прямий підхід є більш звичним для обліковців, адже згідно із ним баланс містить інформацію про активи (майно) та боргові зобов'язання перед кредиторами, а різниця що виникає між ними визнається власним капіталом [2]. Другий підхід «витрати / доходи» розкриває балансовий звіт як перехідну ланку між основними рахунками до конкретних результатів господарювання, що втілюються у статтях звіту про прибутки і збитки. За даним припущенням, активи є нерозподіленими (статичними) витратами звітного періоду, які ще не віднесені до складу фінансових результатів, а пасиви – неоплачені зобов'язання, які фактично визнані та набули вартісної оцінки [2, с. 186].

Розглянута досить незначна вибірка тверджень і думок вчених дає право робити висновок, що поняття «пасив» і «актив» – багатозначні та комплексні дефініції, що мають місце в економічному просторі.

Баланс в будь-якому своєму прояві є інструментом, що надає керуючій ланці аналітичну інформацію, яка зможе координувати діяльність через прийняті/неприйняті рішення. Наглядна схема того, як рухаються інформаційно-аналітичні потоки даних в межах системи менеджменту сучасного підприємства, зосереджена на рис.2.



Рис. 2 Способи використання бухгалтерського балансу в процесі управління підприємством

Отже, балансова форма звітності є ґрунтовним звітом, що розкриває різні сторони майнового і фінансового потенціалу підприємства, формує повну картину господарювання та дозволяє спрогнозувати найближче його майбутнє.

Ця звітна форма є «правою рукою» для керівників різних рівнів, адже їх рішення мають відштовхуватися від того, які ресурси є в розпорядженні господарюючого суб'єкта. І якщо, обрані заходи чи стратегії діяльності не опираються на реальні дані, про які наголошує даний звіт, то наслідок таких подій може бути недосить приємним, а в окремих випадках і «літальний» для самого підприємства.

Облік, аналіз та аудит

Список використаних джерел:

1. Верига Ю.А. Історичний аспект розвитку балансу та використання його в аудиті / Ю.А. Верига // Вісник ТНЕУ. – 2018. - №3. – С. 152-154
2. Задорожний З.В. Формування інформації про капітал у балансі підприємства / З.В. Задорожний, Я.Д. Крупка // Торгівля, комерція і підприємництво: Зб.наук. праць ЛКА. – Львів, 2014. – №5. – С.185-188.
3. Кулик В.А. Бухгалтерський облік: минуле, сучасне, майбутнє: монографія / В.А. Кулик. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014, 186 с.
4. Мизиковский Е.А. Теория бухгалтерского учета: учеб.пособие / Е.А. Мизиковский. – М. : Экономистъ, 2011. – 400с
5. Пушкар М.С. Облікова політика і звітність / М.С. Пушкар. – К. : Карт-бланш, 2013. – 141 с.
6. Сопко В.В. Новий баланс та методика його аналізу / В.В. Сопко. – К. : КНЕУ, 2014. – 14с.
7. Яремко І.Й. Балансознавство у контексті і форматі методології економічної науки / І.Й. Яремко, Т.В. Федак // Вісник університету «Львівська політехніка». – 2015. - № 647. – С. 547-552.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Кошут В., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Скрипник Н.В.

В статті розглядаються форми функціонування власного капіталу, його економічна сутність у обліковій системі. Застосування на практиці всього різноманіття видів і форм капіталу необхідного для формування оптимальної структури капіталу підприємства, надання достовірної інформації про фінансовий стан з метою ефективного управління підприємством зацікавленими користувачами.

Forms of functioning of own capital, their economic essences in registration system are considered. The knowledge and application in practice of all types and forms varieties of the capital is necessary for formation of the optimum structure of the enterprise capital. It is necessary for granting reliable information about financial position and effective management in the organization for the interested users.

У зв'язку з максимальним наближенням вітчизняних стандартів до європейських і переходом на міжнародні правила обліку, до числа найбільш важливих економічних проблем відносяться питання обліку власного капіталу, його ефективного використання та достовірного відображення в бухгалтерській звітності на сільськогосподарських підприємствах.

Одна з важливих економічних характеристик власності господарюючого суб'єкта - його власний капітал. Капітал підприємства являє собою фінансові ресурси, вкладені у виробництво з метою отримання прибутку, і служить головною основою для створення і розвитку сільськогосподарського підприємства [4, с. 316].

Облік власного капіталу нерозривно пов'язаний з формуванням джерел його фінансування. Рациональний облік формування та використання джерел капіталу сприяє більш ефективному розподілу фінансових ресурсів, мінімізації інвестиційних ризиків. Від доцільного формування та обліку власного капіталу залежить економічна стабільність сільськогосподарських організацій, поліпшення умов роботи і розвитку галузі в цілому, а також сприяє забезпеченню більш високої конкурентоспроможності.

Метою даної статті є розгляд та аналіз форм функціонування власного капіталу, його економічна сутність у обліковій системі.

Об'єктом дослідження є процес функціонування власного капіталу в обліковій системі.

Предметом дослідження є теоретичні особливості управління та обліку власного капіталу на сільськогосподарському підприємстві.

Особливості обліку власного капіталу розглядаються в роботах таких провідних вчених і практиків, як І.А. Бланк, І.М. Багата, П.С. Безруких, С.М. Бичкова, Ф.І. Васькін, В.Г. Гетьман, Н.А. Литнева, В.Ф. Палій, Л.І. Проньєва, Я.В. Соколов, В.І. Ткач, Л.І. Хоружий, М.Б. Чиркова, А.Д. Шеремет та інших.

Як стверджує професор В.Ф. Палій, в процесі господарської діяльності відбувається постійний оборот капіталу. Послідовно він змінює грошову форму на матеріальну, яка, в свою чергу, змінюється, приймаючи різні форми продукції, товару тощо. І, нарешті, капітал знову перетворюється в грошові кошти, готові почати новий кругообіг. Це трактування відповідає балансовому рівнянню:

Актив = Пасив.

Вчені прийшли до висновку, що власний капітал являє собою сукупність матеріальних цінностей і грошових коштів, фінансових вкладень і витрат на придбання прав і привілеїв, необхідних для здійснення господарської діяльності.

Власний капітал підприємства як юридичної особи в загальному вигляді визначається вартістю майна, що належить підприємству. Це так звані чисті активи підприємства. Вони визначаються як різниця між вартістю майна (активним капіталом) і позиковим капіталом.

Власний капітал складається зі статутного, додаткового і резервного капіталу, нерозподіленого прибутку. Виробництвом сільськогосподарської продукції займаються підприємства різних форм власності та різних моделей господарської діяльності. У сільському господарстві широко використовуються не тільки кооперативи, а й господарські товариства, товариства, державні та комунальні підприємства.

Власниками виступають юридичні та фізичні особи, колектив вкладників-пайовиків або корпорація акціонерів. Статутний капітал, сформований як частина акціонерного капіталу, найбільш повно відображає всі аспекти організаційно-правових основ формування статутного капіталу. Відповідно до нормативних актів виділяють наступні основні форми функціонування власного капіталу підприємства:

Зареєстрований (пайовий) капітал характеризує початкову суму власного капіталу підприємства,

Облік, аналіз та аудит

інвестовану в формування його активів для початку здійснення господарської діяльності. Його розмір визначається статутом підприємства.

Особливості обліку зареєстрованого (пайового) капіталу залежать від організаційно-правових форм створення підприємства (акціонерний капітал, складеного капіталу), також зареєстрований (пайовий) капітал покриває найбільш неліквідні активи, такі, як оренда землі, вартість будівель, споруд, обладнання.

Незважаючи на відмінності у формуванні зареєстрованого (пайового) капіталу, його облік ведеться на рахунку 40 «Зареєстрований (пайовий) капітал». При реєстрації підприємства формування його статутного капіталу відбивається кредиту рах. 40 і дебетом рах. 46. При правильно побудованому обліку статутного капіталу формується достовірна інформація щодо засновників, видів акцій і стадіями створення капіталу.

Додатковий капітал показує приріст вартості майна в результаті переоцінок основних засобів, емісійного доходу, курсових різниць. Особливістю для сільськогосподарських організацій є зростання суми додаткового капіталу, це пов'язано з постійною переоцінкою основних засобів.

Додатковий капітал обліковується на рахунку 42 «Додатковий капітал». За кредитом рахунку 42 і дебетом рахунків - 10, 20, 27 сільськогосподарського підприємства враховують утворення і поповнення додаткового капіталу. Зменшення додаткового капіталу відображається таким чином: при зниженні ціни основних засобів (Дт42 Кт10); збільшенні амортизації (Дт42 Кт13); погашенні збитку (Дт42 Кт44) тощо.

Додатковий капітал витрачають на збільшення статутного капіталу, погашення збитку за звітний рік, а також розподіляють між засновниками підприємства та інші цілі.

Резервний капітал - це страховий капітал, необхідний сільськогосподарському підприємству для покриття збитків від втрат сільгосппродукції, пов'язаної з кліматичними умовами. Резервний капітал використовується на виплати доходів інвесторам і кредиторам, збільшення статутного капіталу і покриття непередбачених витрат. Формування резервного капіталу здійснюється за рахунок прибутку і виступає гарантією стабільності функціонування підприємства на ринку.

Для відображення інформації про наявність та рух резервного капіталу використовується рахунок 43 «Резервний капітал». Відрахування до резервного капіталу відображають за кредитом рахунку 43 і дебетом рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Використання резервного капіталу відображається за дебетом рах. 43 і кредиту рахунків споживачів: рах. 44, рах. 67.

Ще один вид власного капіталу - нерозподілений прибуток, це чистий прибуток, що залишилася після виконання всіх зобов'язань. Зазвичай ці кошти використовуються на накопичення майна, поповнення оборотних коштів або покриваються збитки підприємства.

Для обліку сум нерозподіленого прибутку на сільськогосподарських підприємствах використовують рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». За кредитом рахунку 44 і дебетом рахунку 79 «Фінансові результати» списують суми чистого прибутку в кінці року, а суми чистого збитку з кредиту рахунку 79 в дебет рахунку 44. Чистий прибуток може бути використаний на виплату дивідендів (Дт44 Кт67); збільшення резервного капіталу (Дт44 Кт43) тощо.

На думку вчених, у складі власного капіталу можуть бути виділені дві основні складові: інвестований капітал, тобто капітал, вкладений власниками в підприємство; і накопичений капітал - капітал, створений на підприємстві понад той, що було спочатку авансовано власниками.

Інвестований капітал включає номінальну вартість простих і привілейованих акцій, а також додатково оплачений (понад номінальну вартість акцій) капітал. До даної групи зазвичай відносять і безоплатно отримані цінності - статутний капітал, до другої - додатковий капітал (емісійний дохід), до третьої - додатковий капітал (в залежності від мети використання безоплатно отриманого майна).

Накопичений капітал знаходить своє відображення у вигляді статей, що виникають в результаті розподілу чистого прибутку (резервний капітал, нерозподілений прибуток, інші аналогічні статті). У складі внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів, основне місце належить прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, і амортизаційних відрахувань.

Ф.Ф. Бутинець зазначає, що в складі зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить залученню підприємством додаткових коштів до статутного капіталу або шляхом додаткової емісії та реалізації акцій. Для окремих підприємств одним із зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів може бути надана їм безплатна фінансова допомога або благодійність.

Такі вчені, як І.М. Багата, С.М. Бичкова, Л.І. Проняєва виділяють наступну політику формування власних ресурсів підприємства, яка здійснюється за такими основними етапами:

1. Аналіз формування власних фінансових ресурсів підприємства в попередньому періоді. Метою такого аналізу є виявлення потенціалу формування власних фінансових ресурсів і його відповідності темпам розвитку підприємства.

2. Визначення загальної потреби у власних фінансових ресурсах. Забезпечення максимального обсягу залучення власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх.

3. Оцінка вартості залучення власного капіталу з різних джерел. Така оцінка проводиться в розрізі основних елементів власного капіталу, який формується за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел. Результати такої оцінки є основою розробки управлінських рішень щодо вибору альтернативних джерел формування власних фінансових ресурсів, що забезпечують приріст власного капіталу підприємства.

4. Забезпечення максимального обсягу залучення власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел (сума чистого прибутку і амортизаційних відрахувань).

5. Забезпечення необхідного обсягу залучення власних фінансових ресурсів із зовнішніх джерел.

6. Оптимізація співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів.

І.А. Бланк виділяє такі основні особливості, що характеризують формування власного капіталу на підприємствах, представлені в таблиці.

Особливості, що характеризують формування власного капіталу [1, с. 83]

Позитивні властивості	Негативні властивості
1. Простота залучення, так як рішення, пов'язані зі збільшенням власного капіталу (особливо за рахунок внутрішніх джерел його формування) приймаються власниками	1. Обмеженість обсягу залучення, а отже, і можливостей істотного розширення операційної та інвестиційної діяльності підприємства в періоди сприятливої кон'юнктури ринку на окремих етапах його життєвого циклу
2. Більш висока здатність генерування прибутку у всіх сферах діяльності, так як при його використанні не потрібно сплачувати позичкового відсотка в усіх його формах	2. Висока вартість в порівнянні з альтернативними позиковими джерелами формування капіталу
3. Забезпечення фінансової стійкості розвитку підприємства, його платоспроможності в довгостроковому періоді, а відповідно і зниження ризику банкрутства	3. Невикористовувана можливість приросту коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок залучення позикових фінансових коштів

Таким чином, підприємство, що використовує тільки власний капітал, має найвищу фінансову стійкість (його коефіцієнт автономії дорівнює одиниці), але обмежує темпи свого розвитку (тому що не може забезпечити формування необхідного додаткового обсягу активів в періоди сприятливої кон'юнктури ринку) і не використовує фінансові можливості приросту прибутку на вкладений капітал.

Л.І. Проняєва вважає, що в структурі основного капіталу в сільському господарстві ідентифіковані та обґрунтовані такі його компоненти, як біологічні та інвестиційні активи, представлені видами живих об'єктів основного капіталу (продуктивна худоба, багаторічні насадження) та об'єктів, що використовуються на підприємстві для отримання інвестиційного доходу. Виділення зазначених компонентів в складі основного капіталу підвищує якість облікової інформації, забезпечує повноту інформації бухгалтерської звітності, її важливість для прийняття управлінських рішень з урахуванням галузевих особливостей в сільському господарстві [6].

Використовуючи роботи вчених, таких як С.М. Бичкова, І.А. Бланк, Л.І. Проняєва, які визначили економічну сутність власного капіталу, можна виділити наступні критерії оптимальної структури власного капіталу:

1. Для забезпечення захисної функції, властивій власному капіталу, величина статутного капіталу повинна відповідати вимогам, закладеним в законодавчих актах. Перш за все це стосується мінімально можливого розміру на момент утворення.
2. Функціонуючі підприємства повинні мати достатній розмір власного капіталу, який забезпечить фінансову стійкість підприємства. Передбачається, що його має бути достатньо для формування не тільки основного, а й власного оборотного капіталу. Тим самим будуть забезпечені захисна і регулююча функції капіталу, а також функція зміни напрямку виробництва, тобто можливості розвитку.
3. Для реалізації функції капіталу, що виражається здатністю приносити дохід, критерієм може служити ефективність використання власного капіталу.
4. Ціна власного капіталу вказує на високу ціну підприємства, його фінансову стійкість, а також дозволяє реалізувати купівельну спроможність капіталу і його регулюючу функцію.
5. Капітал виступає як агент виробництва, служить майбутнім потребам. Виходячи з цього, до складу власного капіталу необхідно включити нерозподілений прибуток (або прибуток, спрямований до спеціальних фондів для здійснення розвитку виробництва).
6. Захисна і регулююча функції цілком можуть бути реалізовані тільки при створенні мінімального розміру резервного капіталу. Особливо це важливо для сільськогосподарських підприємств, які схильні як підприємницьким, так і природно-економічним ризикам.

Комплексне взаємодія усіх стадій формування та обліку капіталу (створення, споживання та відновлення) дозволяє сформувати інформацію про власний капітал для ефективного управління капітальними вкладеннями і джерелами фінансування. Орієнтація на органи управління полягає в тому, що процес формування і управління власним капіталом повинен бути забезпечений методично, організаційно і технічно.

Таким чином, встановлено, що особливості обліку власного капіталу є невід'ємною частиною функціонування будь-якого сільськогосподарського підприємства.

Знання та раціональне використання особливостей обліку капіталу в сільському господарстві дає можливість кожному підприємству створити умови для більш ефективного виробництва, досягти необхідного рівня фінансової стійкості, забезпечити високу ступінь розвитку, підвищити конкурентоспроможність, знизити фактори ризику і вивести виробництво на більш ефективний рівень.

Список використаних джерел:

1. Бланк І.А. Управління активами і капіталом підприємства. Київ.: Ніка-Центр, Ельга, 2009 - 448 с.
2. Бичкова, С.М. Бухгалтерський фінансовий облік / С.М. Бичкова, Д.Г. Бадманова. - М.: Ексмо 2008 - URL: <http://www.litres.ru/svetlana-bychkova/dina-badmaeva/buhgalterskiy-finansovyy-uchet>.
3. Висоцька І.Б. Оптимізація структури капіталу підприємства з метою підвищення його фінансової безпеки / І.Б. Висоцька, В.В. Комаричина // Науковий вісник НЛТУ України. - 2013. - 224-230 с.
4. Жорова Є.Р. Оптимізація фінансової структури капіталу підприємства / Є.Р. Жорова // БізнесІнформ. 2014. - № 4. - С. 330-333.
5. Поняття і види сільськогосподарських організацій // URL: http://bookzie.com/book_9_glava_116_24.2_Ponjatie_i_vidy_selskokh.html.
6. Проняєва, Л.І. Відтворення основного капіталу в організаціях АПК: фактори, тенденції та перспективи / Л.І. Проняєва // Регіональна економіка і управління: електронний науковий журнал, 2012. - № 1 (29) .: URL: <http://region.mcnp.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=226>.

Облік, аналіз та аудит

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ГРОШОВІ ПОТОКИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА»

Кривенька О.О., 2 курс, (ОС «магістр»), ФОФЕД, ЧТЕІ КНТЕУ,
спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук.кер. - Мустеца І.В.

У статті досліджено економічну сутність грошових потоків підприємств, також досліджено погляди українських та зарубіжних науковців. Узагальнено різні класифікаційні ознаки грошових потоків підприємства, удосконалено визначення грошових потоків, па також розроблено схему планування грошових потоків на підприємствах. Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити висновок, що грошовий потік підприємства являє собою сукупність розподілених у часі надходжень і виплат грошових коштів та їх еквівалентів, що генеруються його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний з чинниками часу, ризику та ліквідності.

The article examines the economic nature of enterprises' cash flows, and examines the views of Ukrainian and foreign scientists. Various classifications of cash flows of the enterprise were generalized, cash flow definitions improved, and a cash flow planning scheme for enterprises was developed. Summarizing the above, we can conclude that the cash flow of an enterprise is a set of distributed over time receipts and payments of cash and cash equivalents generated by its business activities, the movement of which is associated with factors of time, risk and liquidity.

Основним завданням підприємства є підвищення ефективності його функціонування за рахунок раціонального управління грошовими потоками, яке дозволить забезпечити фінансову рівновагу, прискорити обіг капіталу, мінімізувати вплив існуючих і потенційних ризиків, отримати прибуток. Побудова ефективної системи управління грошовими потоками обумовлено необхідністю ефективного управління оборотним капіталом, управління капітальними потребами, управління витратами та їхньою оптимізацією для більш раціонального розподілу ресурсів підприємства у процесі виробництва та управління економічним зростанням.

Дослідження питань управління грошовими потоками є першочерговими та досить актуальними, оскільки економічне зростання підприємства базується на підтримці його фінансової рівноваги та водночас на забезпеченні максимізації основного цільового показника - вартості підприємства, головним чинником формування якої є грошові потоки.

Концептуальні основи сутності, виникнення та руху грошових потоків достатньо широко розглянуті в економічній літературі. Дослідженням проблематики управління грошовими потоками присвятили свої роботи українські вчені та зарубіжні економісти - І.О. Бланк, А.М. Поддєрьогін, О.В. Васюренко, О.О. Терещенко, К.В. Колузанов, Н.О. Колузанова, Я.І. Невмержицький, А.П. Куліш, Т.В. Калінеску, В.С. Альошкін, В.Г. Кудіна, М. Бертонеш, Р. Найт, З.В. Герасимчук, І.М. Вахович, Дж.К. Ван Хорн, В.В. Бочаров, що підтверджує актуальність статті.

Метою дослідження є вивчення поглядів науковців, як українських так і зарубіжних на економічну сутність поняття «грошові потоки», вивчення їх класифікаційних ознак та планування грошових потоків для торговельного підприємства.

Вітчизняні економісти давно досліджують поняття та види грошових потоків. Однак стрімкий розвиток методології оцінки ефективності роботи, що відбувається в останні роки, відновив значення грошових потоків в управлінні підприємствами та забезпечив необхідність виокремлення нових видів грошових потоків.

Таблиця 1.1

Визначення суті грошових потоків в зарубіжній науковій та нормативно-правовій літературі

№ п/п	Автор	Визначення економічної сутності «грошовий потік»
1	2	3
1	Бернстайн Л.А	Твердження «потоки грошових коштів» (cash flow) саме по собі не має відповідного пояснення, тому воно є незмістовним Рух грошових потоків (cash flow) фірми представляє собою постійний, безперервний процес
2	Ван Хорн Дж.К	Грошові потоки (cash flow) – різниця між отриманими та виплаченими грошовими коштами за певний період часу
3	Коллас Б., Рішар Ж.	Грошовий потік (cash flow) – сума прибутку після податку і негрошових витрат, які включають такі статті, як списання фіксованих активів, зменшення ресурсів, амортизацію та нематеріальні активи
4	Маршал Дж. Ф	В бізнесі рух коштів (cash flow) є ключовим фактором його прогресу та успіху. Ми називаємо це потоком грошових коштів
5	Джонс Ернест	Грошові потоки (cash flow) – це сума наявних коштів, отриманих чи виплачених підприємством, які часто аналізуються за різними статтями. План руху коштів встановлює всі очікувані в даному періоді платежі та поступлення
6	Оксфордський тлумачний словник	Грошові потоки (cash flows) – це надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів.
7	МСБУ № 7	Грошовий потік (cash flow) описує рух готівкових чи безготівкових коштів
8	Wikipedia	Грошовий потік (cash flow) є чистою сумою грошових коштів чи
9	Investopedia	

Облік, аналіз та аудит

їх еквівалентів, що надходять в бізнес і вибувають з нього

Необхідно зазначити, що піднесення грошових потоків відбувається завдяки дослідженням більшою мірою не науковців, а бізнесменів-інвесторів, що вивчають можливості для вигідних вкладень; до них слід віднести таких відомих фінансистів, як Роберт Кіосакі [2], Уоррен Баффетт, Пітер Дракер [1], Алан Армстронг, Джеймс Коллінс та ін. Вагоме значення в економічну науку внесли такі зарубіжні науковці як Дж. К. Ван Хорн [6], Б. Коллас и Ж. Ришар [7]. Серед вітчизняних дослідників грошових потоків варто виділити Бланка І.О. [8], Терещенка О.О. [13], Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. [18] та ін.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у розроблених рекомендаціях і пропозиціях щодо удосконалення теоретичних основ грошових потоків та їх оптимізації в процесі управління підприємством. Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що вони можуть бути використані в діяльності підприємства щодо оптимізації грошових потоків з метою підвищення ефективності управління ними. Дана тематика має достатньо перспектив дослідження з напрямку удосконалення методів та моделей оптимізації грошових потоків, оскільки ефективне управління ними є пріоритетною задачею для функціонуючих підприємств, зважаючи на те, що грошові кошти вважаються найбільш ліквідними активами.

Таблиця 1.2

Визначення суті грошових потоків в українській науковій та нормативно-правовій літературі

№ п/п	Автор	Визначення економічної сутності «грошовий потік»
1	2	3
1	Терещенко О.О	Cash Flow – рух коштів, критерій оцінки внутрішнього потенціалу фінансування підприємства
2	Кошельок Г.В	Грошовий потік можна розглядати на різних рівнях: так, на статичному рівні - це кількісне вираження грошей, наявних у розпорядженні суб'єкта (підприємства чи особи) в даний конкретний момент часу – «вільний резерв».
3	Верба В.А	Грошовий потік – різниця між кількістю отриманих і витрачених грошей
4	Бланк І.О.	Економічна суть грошових потоків підприємства визначається тим, що при здійсненні своєї діяльності будь-яке підприємство створює певний рух грошових коштів у формі їх поступлень та витрат. Цей рух коштів якраз і створює фінансово-господарську діяльність підприємства і визначає суть грошових потоків.
5	Коваленко Л.О., Ремньова Л.М.	Грошові потоки – це надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів у результаті виробничо-господарської діяльності підприємств
6	Бочаров В.В	Грошовий потік включає в себе різні види потоків, обслуговуючих господарську діяльність, він показує рух всіх грошових коштів, які не враховуються при розрахунку прибутку: капітальні вкладення, штрафи, податок на прибуток, боргові виплати кредиторами, позичкові та авансові кошти.
7	Поддєрьогін А.М	Грошовий потік – сукупність послідовно розподілених у часі подій, які пов'язані із відособленням та логічно завершеним фактом зміни власника грошових коштів у зв'язку з виконанням договірних зобов'язань між економічними агентами.
8	Лігоненко Л.О	Грошові потоки – це система розподілених в часі надходжень та видатків грошових коштів, що генеруються його господарською діяльністю і супроводжують рух вартості, виступаючи зовнішньою ознакою функціонування підприємства
9	Ясишена В.	Грошовий потік – це сукупність розподілених у часі надходжень і видатків грошових коштів та їх еквівалентів, генерованих його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний із фактором часу, простору, структури, ризику і ліквідності.
10	Стащук О.В., Хандучка А.М.	Грошовий потік підприємства є сукупністю розподілених у часі надходжень і витрат грошових коштів, рух яких є одним з головних об'єктів управління, пов'язаний з чинниками ліквідності та ризику, впливає на рух активів та капіталу підприємства, характеризується відносними розміром, напрямком і часом.

Поняття "грошовий потік підприємства" є агрегованим, тобто таким, що містить у собі різноманітні види цих потоків, які обслуговують господарську діяльність, а саме грошовий потік від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Незбалансованість і нерівномірність надходжень та виплат у розрізі часових інтервалів грошових потоків може призвести як до тимчасового дефіциту, так і до виникнення

Облік, аналіз та аудит

тимчасово вільних їх обсягів.

З метою проведення оцінки якості управління грошовими потоками на підприємстві та розробки пропозицій і шляхів його вдосконалення проаналізуємо основні підходи до визначення в науковій літературі поняття "грошові потоки", які наведені в табл.1.1.

Дослідження сутності грошових потоків у вітчизняній науковій літературі наведено в табл.1.2.

Грошові потоки відіграють важливу роль для фінансової діяльності підприємства. Вони є основою самофінансування підприємства, а ефективне управління ними дозволяє господарству забезпечувати свою господарську діяльність за рахунок внутрішніх джерел фінансування.

Висока роль ефективного управління грошовими потоками підприємства визначається такими основними положеннями:

- грошові потоки обслуговують здійснення господарської діяльності підприємства практично у всіх її аспектах;

- ефективне управління грошовими потоками забезпечує фінансову рівновагу підприємства в процесі його стратегічного розвитку;

- раціональне формування грошових потоків сприяє підвищенню ритмічності здійснення операційного процесу підприємства;

- ефективне управління грошовими потоками дозволяє скоротити потреби підприємства в позиковому капіталі;

- управління грошовими потоками є важливим фінансовим важелем забезпечення прискорення обороту капіталу підприємства;

- ефективне управління грошовими потоками забезпечує зниження ризику неплатоспроможності підприємства;

- активні методи управління грошовими потоками дозволяють підприємству отримувати додатковий прибуток, генерований безпосередньо його грошовими активами, а саме ефективне використання тимчасово вільних залишків коштів у складі оборотних активів, а також накопичуваних інвестиційних ресурсів у здійсненні фінансових інвестицій.

Недивлячись на те, що написано чимало наукових праць, що широко описують суть та види грошових потоків, існують практично недосліджені види грошових потоків, яким в зарубіжних країнах почали приділяти все більше уваги.

У даній статті описані нові підходи до визначення суті та видів грошових потоків, а також буде складена видова класифікація грошових потоків, що матиме практичне значення для сучасного управління фінансами підприємств.

Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити висновок, що грошовий потік підприємства являє собою сукупність розподілених у часі надходжень і виплат грошових коштів та їх еквівалентів, що генеруються його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний з чинниками часу, ризику та ліквідності.

Під грошовими коштами розуміється готівка у касі підприємства та кошти на його банківських рахунках, а під грошовими еквівалентами - короткострокові фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у грошові кошти і мають незначний ризик зміни вартості.

Список використаних джерел:

1. Drucker Peter F. (1985). Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles. New York: Harper & Row.
2. Robert Toru Kiyosaki. (2000). Cashflow Quadrant: Rich Dad's Guide to Financial Freedom.
3. Don't Get Caught in a Cash Flow Crunch // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://medium.com/@pocketmarty/don-t-get-caught-in-a-cash-flow-crunch-286b6703e69a>
4. What is Cash Flow // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investopedia.com/terms/c/cashflow.asp>
5. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Пер. с англ. / Л.А. Бернштейн. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 547 с.
6. Ван Хорн Жд.К. Основы управления финансами / Жд.К. Ван Хорн. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 800 с.
7. Коллас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учебное пособие / Пер. с франц. под ред. проф. Соколова Я.В. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
8. Бланк И.А. Управление денежными потоками: Учеб пособие / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2009. – 736 с.
9. Джонс Э. Деловые финансы: Пер. с англ. – М.: «Олимп-Бизнес», 1998.
10. Финансы: Оксфордский толковый словарь: Англо-русский. – М.: Издательство «Весь Мир», 1997.
11. IAS 7 – Statement of Cash Flows // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias7>
12. Cash flow. Вікіпедія – вільна енциклопедія // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://en.wikipedia.org/wiki/Cash_flow
13. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
14. Мартякова О.В. Грошові потоки в системі управління фінансово-господарською діяльністю підприємства / О.В. Мартякова // Наукові праці. – Донецьк, 2007. – Вип. 32(126): Серія: Економічна. – С. 158-162.
15. Єпіфанова І.Ю. Вхідні та вихідні грошові потоки підприємства як економічна категорія / І.Ю. Єпіфанова // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні тенденції розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів в Україні». – Вінниця, 2013. – С. 247-249.
16. Верба В.А. Проектний аналіз: підручник / В.А. Верба, О.А. Загородніх. – К.: КНЕУ, 2000. – 322 с.
17. Кошельок Г.В. Класифікація грошових потоків підприємства у сучасних умовах // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2013/1\(66\)/uazt_2013_1_6.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2013/1(66)/uazt_2013_1_6.pdf)
18. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2005. – 485 с. – (Вища освіта XXI століття).
19. Бочаров В.В. Коммерческое бюджетирование / Бочаров В.В. – СПб.: Питер, 2003. – 368 с.
20. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: Підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2005. – 535 с.
21. Лігоненко Л.О., Ковальчук Г.В. Управління грошовими коштами торговельного підприємства. – К.: КДТЕУ, 1998.
22. Ясишена В. Сутність грошових потоків підприємств та їх класифікація // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/sutnist_groшових_potokiv_pidpriemstv.pdf
23. Стащук О.В., Хандучка А.М. Грошові потоки підприємства: суть та необхідність управління. «Young Scientist» • No 6(09) • June, 2014 // <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/6/64.pdf>
24. Вплив факторів на грошові потоки підприємств в умовах євроінтеграційних процесів України [Електронний

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

Крикливець К.В., 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД, ЧТЕІ КНТЕУ

Спеціальність «облік і оподаткування»

Наук. кер. – Євдошак В.І.

Стаття присвячена розкриттю сучасного стану бухгалтерського обліку доходів від реалізації товарів на торговельних підприємствах. Розкрито головні проблеми обліку доходів від реалізації товарів та відображено пропозиції щодо удосконалення досліджуваної ділянки облікового циклу.

The article is devoted to disclosure of the current state of accounting income from the sale of goods at trading enterprises. The main problems of accounting of income from sales of goods are revealed and suggestions for improvement of the investigated section of the accounting cycle are described.

Актуальність даної теми полягає в тому, що саме доходи виступають досить важливою категорією в системі ринкових відносин. Важливим фундаментом діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, у тому числі й торговельного є отримання необхідного рівня доходів. Лише за сприяння ефективної системи бухгалтерського обліку безперервно забезпечується формування інформаційного ґрунту про доходи торговельного підприємства.

Посилення співпраці України та міжнародних товарних ринках обумовлюють ту обставину, що торгівля виступає одним із пріоритетних секторів економіки нашої вітчизни. Безпосередня ступінь перспективного розвитку якого є визначальним для потенційних реальних можливостей зростання інших взаємопов'язаних із нею секторів в цілому. В силу таких умов досить актуальним є формування такої основи для високопродуктивної роботи працівників торговельної сфери, й всебічне сприяння досягнення бажаного рівня прибутковості діяльності торговельних підприємств. Проте зростання у динаміці рівня доходів підприємств сфери обігу практично не можливе без підвищення кінцевого рівня ефективності їх діяльності.

Метою статті є обґрунтування необхідності удосконалення обліку доходів від реалізації товарів на торговельних підприємствах.

Об'єктом дослідження є процес бухгалтерського обліку доходів від реалізації товарів на підприємствах торгівлі.

Предметом дослідження є комплекс теоретичних, методичних й прикладних проблем з питань бухгалтерського обліку доходів в секторі торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Співні питання щодо необхідності удосконалення існуючої системи бухгалтерського обліку доходів на вітчизняних торговельних підприємствах постійно досить активно обговорюються в наукових колах, зокрема дослідженню різноманітних проблемних аспектів присвячені праці таких вчених, як Л.С. Адриянкової, Н.А. Білової, Н.А. Губіної, О.В. Дедова, Н.М. Дмитрук, М.М. Дупай, А.Н. Ільїн, І.К. Єгорової, С.І. Мельник, Н.П. Михайлишин, Р.В. Максименко, Н.Н. Ушакова, О.В. Ткачук та інші. Варто відмітити, що чимало науковців приділяли увагу раціональній побудові системи бухгалтерського обліку доходів на торговельному підприємстві, адже надзвичайно важливо безперервно здійснювати моніторинг нормативного простору. Слід відмітити, що в Україні щодо ділянки відображення в системі обліку операцій з доходами існує досить потужна нормативна база, що має ґрунтовне законодавче підкріплення забезпечення її ефективної реалізації.

Щодо безпосередньо ділянки організація облікового процесу по відображенню доходів торговельного підприємства, то це План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкція по його використанню (зі змінами від 31 травня 2019р. № 226) [1].

Слід приділити належну увагу змінам до П(С)БО 15 «Дохід», які були внесені Наказом Міністерства Фінансів України від 27 червня 2013р. № 627 [2], зокрема: в абзаці дев'ятому рахунку 70 «Доходи від реалізації» слова «акцизного збору» замінено словами «акцизного податку», аналогічні зміни стосуються й чинного тексту рахунку 71 «Інший операційний дохід»; у тексті рахунку 74 «Інші доходи»: доповнено після абзацу третього новим абзацом четвертим такого змісту: 740 «Дохід від зміни вартості фінансових інструментів», на якому підприємства, окрім тих, основною діяльністю яких є торгівля цінними паперами, узагальнюють інформацію про доходи від зміни балансової вартості фінансових інструментів, оцінку яких слід здійснювати за справедливою вартістю [2].

Також, у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», згідно останніх змін, що затверджені Наказом МФУ № 627, п.7 викладено в наступній редакції: 7. Визнані доходи класифікуються в бухгалтерському обліку за наступними групами: дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові доходи; інші доходи. Відповідно, в положенні викладено наступне трактування умов визнання «чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)», а саме зазначено, що він визнається шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг наданих знижок, вартості повернутих товарів, що були реалізовані раніше, а також низки податкових платежів [2]

Також вітчизняні вчені детально досліджують нормативно-правову базу бухгалтерського обліку доходів в торгівлі, та звертають увагу на те, що в даний час значна кількість нормативних документів дає торговельному підприємству можливість вибору того чи іншого облікового методу, що в кінцевому випадку чинить вплив на формування результативного показника діяльності. Тому, на думку Я.В. Сливки [3], саме

Облік, аналіз та аудит

облікова політика виступає дієвим чинником керування доходами від основної операційної діяльності торговельного підприємства та одним із дієвих важелів удосконалення обліку доходів та узагальнення інформаційних потоків про них у звітності торговельного суб'єкта господарювання.

Окрім того, І.В. Канак [4] зазначає, що саме Наказ про облікову політику повинен охоплювати детально всі аспекти ведення обліку доходів, та об'єктивно враховувати всі види діяльності, якими займається суб'єкт ринку, також враховувати організацію облікових робіт на даній ділянці загального бухгалтерського циклу. Першочергово важливими моментами, що потребують обов'язкового розкриття в Наказі про облікову політику є моменти визнання доходів (зрозуміло із паралельним визнанням витрат, які були понесені для їх отримання). Оскільки доходи суб'єкта господарства повинні визнаватися тільки за тих обставин, про які є на те цілковита упевненість. У силу таких обставин у зарубіжній практиці доволі розповсюдженими є касовий метод та метод нарахування відповідно.

Тому чимало вчених пропонують низку удосконалень щодо змісту Наказу про облікову політику, зокрема Н.М. Дмитрук [5] вважає, за необхідно більш детально та об'єктивно передбачити у даному документі на торговельному підприємстві наступне:

- досить детально відокремити доходи за кожною класифікаційною характеристикою окремо (доходи від продажу товарів, доходи од позареалізаційних операцій, тощо);
- розкрити умови визнання доходів та відповідні критерії оцінки доходів, що отримані суб'єктом господарювання од надання спектру послуг на дату узагальнення облікової інформації у Звіті про фінансовий стан;
- визначити склад доходів од іншої операційної діяльності, що може здійснюватися торговельним підприємством;
- обумовити порядок відображення в системі синтетичного та аналітичного обліку інформації про отримані доходи в ході торгового циклу;
- розкрити аспекти як загальної системи документообігу, так і окремого відображення в систем первинних форм інформації про доходи [5].

Чимало вчених особливу увагу звертають саме покращення ділянки синтетичного й аналітичного обліку доходів, зокрема О.В. Дедова [6], у своїх наукових напрацюваннях, пропонує відкриття низки субрахунків відповідних порядків до рахунку 70 «Доходи від реалізації», зокрема із врахуванням специфіки функціонування оптових підприємств, а саме: 702.2 «Дохід від роздрібної реалізації товарів»; 702.3 «Дохід від реалізації дрібногуртової реалізації товарів», і т.д., з поглибленням деталізації в розрізі торговельного асортименту.

Також досить поглиблений інтерес у науковців викликає чинна методика відображення доходів від продажу товарів, зокрема чимало пропозицій щодо її удосконалення опираються саме на зарубіжний досвід облікової практики відображення сукупного валового прибутку. Останній, вітчизняні вчені пропонують розмежовувати на два види: «відстрочений» та «одержаний», які доцільно акумулювати на рахунку 79 «Фінансові результати». Саме такий розподіл, дасть змогу об'єктивно формувати інформацію про різниці, тимчасового характеру, які виникають на торговельному підприємстві в сукупній сумі отриманого доходу од продажу товарів на рахунку 70 «Доходи від реалізації» [7].

В комплексному виразі, такі обставини потребують удосконалення Регістрів бухгалтерського обліку, в частині фіксації інформації про доходи від реалізації товарів.

Досить багато уваги вчені приділяють відображенню доходів від реалізації товарів в умовах надання знижок, оскільки в умовах сьогодення в ході постійної боротьби за покупця, саме «знижка» – виступає дієвим інструментом управління рівням доходів від продажу товарів. Окрім роздрібної торгівлі знижки досить актуальними стають і для гуртових продажів, в силу таких обставин Планом рахунків бухгалтерського обліку [1] передбачено відкриття до рахунку 70 «Доходи від реалізації» субрахунку 704 «Вирахування з доходу». Безпосередня мета надання тієї чи іншої знижки оптовими торговельними підприємствами може бути різноманітною, зокрема бонусні – задля збільшення сукупних обсягів продажів; сезонні – задля вивільнення з обігу потрібної суми коштів; святкові – задля сприяння рівномірній участі у грошовому потоці тощо.

Щодо безпосередньо методики відображення в обліку знижки після дрібногуртової реалізації товару, то вона нами узагальнена в табл. 1.

Таблиця 1

Відображення в обліку «знижок» після дрібногуртової реалізації товарів
[8]

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1	2	3	4
1.	Відвантажено товар покупцю в дрібногуртовій торгівлі	361	702
2.	Відображено суму податкових зобов'язань, що виникли	702	641
3.	Відображена собівартість реалізованих дрібним гуртом товарів	902	281
4.	Надійшли кошти од покупця із урахування знижки, що надана оптовим підприємством	311	361
5.	Відображення коригування доходу від реалізації товару на частину суми наданої покупцям знижки	704	361
6.	Коригування суми податкових зобов'язань на частину	704	641

Облік, аналіз та аудит

	суми наданої знижки (методом «сторно»)		
7.	Визначено фінансовий результат від основної діяльності оптового торговельного підприємства	791	902
		702	791
		791	704

Отже, за результатами проведеного дослідження нормативно-правового забезпечення ділянки обліку, аналізу та аудиту доходів торговельного підприємства, що дана ділянка потребує постійного удосконалення. Це обумовлює постійній пошукові дослідження в області даної ділянки, що визначає актуальність даних питань, як теоретичного такі практичного характеру. Постійні публікації в спеціалізованих облікових та аналітичних виданнях створюють сприятливу основу для розв'язання низки проблем прикладного характеру та розробки системи вдосконалень в цілому.

Висновок. Об'єднання місця доходів від реалізації товарів в якості об'єкта бухгалтерського обліку дало змогу поглиблено дослідити організаційні моменти облікового процесу даної ділянки на досліджуваному підприємстві, відповідно щодо самої процедури визнання доходів, а саме запропоновано алгоритм здійснення оцінки господарських операцій з продажу товарів щодо наявності критеріїв визнання, а також методичні процедури синтетичного та аналітичного обліку доходів. Зокрема запропоновано відкрити на торговельних підприємствах відповідні субрахунки задля відображення інформації про сукупні суми одержаних доходів від продажу товарів, а саме: 702.1 «Дохід від продажу товарів в період акцій»; 702.3 «Дохід від роздрібного продажу товарів зі знижками»; 702.4 «Дохід від реалізації товарів під час розпродажу»; 702.5 «Дохід від продажу товарів за іншими активізаційними заходами» [9]. Запропоноване поглиблення аналітичної інформації про доходи буду більш глибоко враховувати специфіку функціонування торговельного підприємства.

Список використаних джерел:

1. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та інструкції по його використанню: Наказ МФУ № 291 від 30.11.99р. : за станом на 28 груд. 2011 р. №1591 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>
2. Дохід: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15: [чинний від 1999-11-29] / Офіц. вид. – К.: Уряд. вид-во, 1999. №290. – (Офіційне видання Міністерства фінансів України), зі змінами від 27.06.2013 р. №627
3. Сливка Я.В. Соціальна відповідальність за продаж товарів: обліковий аспект / Я.В. Сливка // Вісник ЖДТУ. – 2018. – №1 (59). – С. 198 – 203
4. Фірко Н.Б., Канак І.В. Облік доходів та результатів основної діяльності / Н.Б. Фірко, І.В. Канак // Науковий вісник ЛКА. – 2017. – 4(19). – С. 134 – 138.
5. Дмитрук Н.М. Сутність, склад та напрями вдосконалення обліку доходів від операційної діяльності на промислового підприємства / Н.М. Дмитрук // Молодий вчений. - №5(08), травень, 2016. – С. 92 – 93.
6. Дедова О.В. Особливості обліку доходів від основної діяльності на підприємствах торгівлі / О.В. Дедова // Інновації соціально-економічного та політичного розвитку економіки: Матер. міжнар. наук. практ. конф. / за ред. Л.С. Адріанової. – Ростов-на-Дону: Вид-во «НІІ», 2018. – С. 240 – 246.
7. Поливана Л.А. Організаційні аспекти обліку доходів на торговельних підприємствах / Л.А. Поливана // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» : зб. наук. пр. Харківського техн. ун-ту. – Вип. 1(34). – 2019. – С. 129 – 133.
8. Губіна А.Н. До питання організації обліку доходів торговельних організацій / А.Н. Губіна // Вісник Білгородського університету споживчої кооперації. – 2017. - № 1(29). – С. 56 – 61.
9. Фоміна О.В. Напрямки вдосконалення обліку операцій з продажу товарів із застосуванням активізаційних управлінських заходів / О.В. Фоміна // Бухгалтерський облік, аналіз і аудит. – 2015. - № 9. – С.207 – 215.

МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА У ПЛАНУВАННІ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ

Кукурудзяк А., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук. кер. - Скрипник М.Є.

В даній статті досліджено роль аналізу прибутку та рентабельності у фінансовому плануванні та прогнозуванні діяльності підприємства. Проаналізовано сутність прибутку як економічної категорії, його значення у фінансово-господарській діяльності підприємства. Розглянуто яку роль відіграє прибуток у розвитку підприємства в сучасних ринкових умовах.

This article investigates the role of profit and profitability analysis in financial planning and forecasting of an enterprise. The essence of profit as an economic category, its importance in the financial and economic activity of the enterprise is analyzed. The role of profit in the development of the enterprise in the current market conditions is considered.

В умовах розвитку ринкових відносин ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства залежить від фінансового планування, при цьому, безпосередня роль приділяється прогнозуванню фінансових результатів підприємства. Досвід розвинених країн свідчить про те, що прогнозування прибутку як абсолютного кінцевого показника діяльності підприємства дає можливість уникати значних прорахунків та пов'язаних з ними втрат. З метою нейтралізації ризику неприбутковості та покращення фінансової діяльності, прибуток підприємства потребує постійного аналізу та прогнозування. Тому досить важливим є питання щодо визначення і застосування прогнозної моделі на рівні підприємства. Метою даної статі є розгляд та аналіз форм функціонування власного капіталу, його економічна сутність у обліковій системі. Інформація про прибуток та рентабельність діяльності суб'єктів господарювання є важливою та корисною як для внутрішніх, так і для зовнішніх користувачів. На її підставі зовнішні користувачі мають можливість оцінити здатність керівництва управляти процесом здійснення господарської діяльності в цілому, ефективність прийнятих рішень щодо інвестиційної та фінансової політики тощо. У величині прибутку знаходять відображення основні аспекти діяльності, зокрема: організація виробничого процесу; техніка та технологія виробництва продукції, якість та

Облік, аналіз та аудит

асортимент продукції.

Метою статті є визначення необхідності та актуальності прогнозування прибутку підприємства.

Об'єктом дослідження є процес прогнозування прибутку у плануванні діяльності підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні особливості прогнозування прибутку у плануванні діяльності підприємств.

Важливою складовою процесу прийняття управлінських рішень є аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства, що проводиться на основі сформованої вихідної інформації про стан внутрішнього та зовнішнього середовища, задачею якого в даний час стає вивчення можливостей створення і збереження підприємством свого потенціалу для реалізації визначених ним цілей розвитку. Прийняття управлінських рішень, розробка та затвердження фінансових планів та прогнозів діяльності, здійснюється за результатами аналізу величини прибутку та його відносної модифікації - рентабельності.

Провівши дослідження літературних джерел встановлено, що загальні наукові питання сутності прибутку, теоретичних і практичних засад його аналізу, у тому числі на підприємствах різних видів економічної діяльності, присвячено праці відомих вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: В. Головка, Г. Голубнича, Н. Гура, Й. Даньків, Н. Дорош, І. Дрозд, Г. Кіндрацька, Л. Ловінська, О. Малишкін, В. Пантелеєв, В. Пархоменко, Г. Савицька, І. Садовська, Ю. Субботович, М. Чумаченко, В. Шелудько, А. Баканов, І. Бланк, М. Ван Бред, Г. Велш, К. Друрі, Б. Нідлз, А. Шермет, Д. Шорт та інші.

Дослідження економічної думки дозволило констатувати, що існує необхідність комплексного дослідження питань обліково-аналітичного забезпечення формування прибутку, поглибленого його аналізу з використанням методів економіко-математичного моделювання. Ефективне управління процесом формування прибутку визначається якістю здійсненого аналізу результативного показника, наявними невикористаними резервами, обґрунтованими плановими та прогнозними показниками його формування та використання.

Для визначення стратегії розвитку підприємства потрібно здійснювати оцінку фінансового стану підприємства, прораховувати майбутні прибутки і збитки. Результати аналізу прибутку та рентабельності використовують у фінансовому плануванні та прогнозуванні. Планування та аналіз прибутку є складовою фінансового планування та фінансового аналізу.

Фактично прогнозування має передувати плануванню і здійснювати оцінку численних його варіантів. Фінансове планування виступає інструментом конкретизації розробок планів та прогнозів, пропозицій щодо напрямів реалізації поставленої мети та завдань.

Фінансове планування - це процес обґрунтування на певний період руху фінансових ресурсів підприємства і відповідних фінансових відносин. Об'єктом планування виступає фінансова діяльність підприємства, зокрема прибуток підприємства в цілому та в розрізі видів діяльності [2, с.125].

Фінансове прогнозування та планування є складовою фінансової роботи підприємства. Етап планування та прогнозування передбачає визначення загальної потреби в грошових коштах з метою забезпечення нормальної виробничої господарської діяльності, можливості отримання цих коштів, їх раціонального використання та отримання прибутку.

Метою планування та прогнозування прибутку підприємства є планування оптимального співвідношення отриманих доходів від реалізації продукції та витрат на її виготовлення та реалізацію.

Більш детально інформацію про планування доходів та витрат, як визначальних складових формування прибутку відображають у таких документах:

- бізнес - план, у якому наводяться прогнозні показники обсягів реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та здійснення фінансової та інвестиційної діяльності, оскільки від цього залежить фінансовий стан підприємства;

- фінансові плани (стратегічні, поточні та оперативні). Поточні фінансові плани складають у формі балансу доходів та витрат, оперативні - платіжного календаря.

Основною метою розробки фінансового плану є узгодження планових показників доходів та витрат за видами діяльності (операційна, інвестиційна та фінансова) на всіх етапах планового періоду. План доходів та витрат розробляється на наступний рік у помісячному розрізі з метою забезпечення обліку сезонних коливань отримання доходу від реалізації продукції, складається за окремими видами господарської діяльності та по підприємству в цілому.

Етапи розробки плану отримання прибутку, доходів та витрат:

1) прогнозування отримання фінансових результатів операційної діяльності підприємства, оскільки ряд результативних показників даного плану є початковою передумовою розробки інших складових його частин. Здійснення відбувається двома основними способами:

- виходячи з планового обсягу реалізації продукції;
- виходячи з планової цільової суми чистого прибутку.

2) розробка планових показників фінансових результатів від інвестиційної діяльності підприємства (враховуючи фінансові результати від операційної діяльності). Основою виконання плану може бути:

- програма реального інвестування, що характеризує обсяг вкладання грошових коштів по окремих інвестиційних проектах, які здійснюють або планують до реалізації;
- портфель довгострокових фінансових інвестицій, що проектується до формування. У разі наявності такого портфелю, розраховується величина коштів, що потребується задля забезпечення зростання чи приросту від реалізації фінансових інструментів;
- передбачена сума надходження грошових коштів від реалізації основних засобів та нематеріальних активів, в основу розрахунку якої покладений план їх оновлення;
- прогнозований розмір інвестиційного прибутку, оскільки прибуток від завершених реальних інвестиційних проектів, що вступили в стадію експлуатації, виявляється у складі операційного прибутку підприємства, пропонується розмір прибутку лише за довгостроковими фінансовими інвестиціями - дивідендами та відсотками.

Облік, аналіз та аудит

3) розрахунок планових показників фінансових результатів від фінансової діяльності підприємства, яка покликана забезпечити джерела зовнішнього фінансування операційної та інвестиційної його діяльності в наступному періоді. Здійснюється методом прямого розрахунку на основі потреби підприємства в зовнішньому фінансуванні, визначеній по окремих її елементах.

Основою здійснення цих розрахунків є:

- передбачений обсяг додаткової емісії власних акцій або залученого додаткового пайового капіталу;
- запланований обсяг залучених довгострокових та короткострокових фінансових кредитів та запозичень;
- передбачувана величина отримання грошових коштів у разі безоплатного цільового фінансування;
- прогноз погашення суми основного боргу за короткостроковими та довгостроковими позиками у плановому періоді;
- запланована величина виплати дивідендів акціонерам [3, с. 177].

У процесі планування прибутку можуть використовуватись загальноприйняті методи і прийоми, за допомогою яких досягаються необхідні результати: техніко-економічні розрахунки; економіко-статистичні; економіко-математичні; порівняння; балансовий; екстраполяції чистого оборотного капіталу. Практична реалізація планування прибутку забезпечується на основі використання методів планування, наведених в табл. 1. [1; 3; 4]

Таблиця 1

Методи планування прибутку підприємства

№	Метод	Характеристика	Переваги	Недоліки
1.	Прямого розрахунку	Вирахування з чистого доходу підприємства усіх понесених витрат	Можливість застосування для визначення планового прибутку за окремим видом продукції	Є трудомістким процесом при значних асортиментних продукції; не дозволяє визначити вплив на прибуток окремих факторів
2.	За показником витрат на 1 грн. продукції	Може бути застосований в цілому по підприємству з розрахунку прибутку від виробництва та реалізації продукції	Можливість використання даних про витрати виробництва та реалізацію продукції за попередні періоди та очікувану їх зміну, що прогнозується в наступному періоді	Не дозволяє визначити вплив на прибуток окремих факторів
3.	Аналітичний	Розрахунок доходу від реалізації здійснюється шляхом добутку планового обсягу реалізації продукції на планово-розрахункову ціну виробу.	Дозволяє виявити вплив окремих факторів на плановий прибуток	Прибуток розраховується не в розрізі асортиментних груп, що вироблятимуться в плановому періоді, а за всією порівнянню продукції

Доцільно при плануванні прибутку від операційної діяльності використовувати різновид методу прямого розрахунку - метод поасортиментного планування прибутку в розрізі видів продукції та асортиментних позицій.

Вибір методу обґрунтування плану прибутку підприємства повинен здійснюватися з урахуванням, перш за все часового виміру плану, що сприяє адекватності способів та строковості плану, і таким чином підвищує точність прогнозних розрахунків.

Відповідно до цього, розрізняють основні види планування прибутку:

- оперативне (короткострокове) планування (місяць, квартал);
- поточне (середньострокове) планування (до 1 року);
- стратегічне (довгострокове) планування (1-3 роки).

Кожен з видів планування прибутку підприємства є складовим елементом комплексного плану розвитку підприємства і має певні особливості організації планового процесу.

Досягнення високих результатів господарської діяльності підприємства передбачає управління процесом формування, розподілу і використання прибутку. Управління включає планування прибутку, його аналіз та постійний пошук можливостей зростання доходів та зменшення собівартості виготовлення продукції.

Побудова моделі та ефективність управління прибутком визначається специфікою конкретного підприємства, особливостями його фінансово-господарської діяльності, специфікою ринкового середовища

Облік, аналіз та аудит

її реалізації, чисельністю персоналу. Тому розробка моделі управління прибутком є індивідуальною для кожного підприємства. Проте при цьому використовуються загальні принципи, методи та прийоми - інструментарій управління прибутком [4].

Організація управління прибутком підприємства - процес налагодження ієрархічних взаємозв'язків між структурними підрозділами підприємства чи окремими особами управління, що характеризують вертикальну та горизонтальну підпорядкованість управлінню. При цьому, зростання ефективності діяльності цих підрозділів (осіб) можна досягти, дотримуючись системного підходу, реалізація якого спрямована на створення мінімальної кількості структурних підрозділів, що можуть раціонально забезпечити реалізацію функцій управління.

Впорядкована сукупність підрозділів управління, взаємозв'язок між ними та належне виконання функціональних обов'язків кожного працівника підрозділу є запорукою ефективного процесу управління прибутком підприємства.

Створення ефективної системи управління прибутком досягається шляхом оптимізації взаємовідносин та обміну інформацією між внутрішніми структурними службами та підрозділами підприємства, що пов'язані між собою. Вони повинні забезпечувати розробку та прийняття управлінських рішень з окремих аспектів формування, розподілу та використання прибутку і нести відповідальність за отримані результати.

Враховуючи, що система управління прибутком є елементом системи управління підприємством, тому її організаційне забезпечення має бути інтегроване з загальною організаційною структурою управління.

Сукупність функціонально та організаційно поєднаних підрозділів дій і процедур, а також набір математичних та фінансово-аналітичних методів, що визначають методологічну основу узгодження кожного підрозділу системи, формують модель управління прибутком підприємства.

Результати аналізу використовуються в управлінні підприємства. Використання результатів аналізу прибутку підприємства дозволить вирішити такі завдання управління прибутком, як вивчення ефективності використання прибутку підприємства, оцінку умов кредитування і визначення ступеню ризику, своєчасного погашення зобов'язань з податку на прибуток підприємства перед бюджетом, банками та іншими контрагентами. Однак, варто пам'ятати, що фінансові прогнози не можуть бути виконані з великою точністю, тому що може відбутися багато подій, які спричинять невідповідність між дійсністю і прогнозом. Тому очікувані прогнози показники будуть вважатися доцільними при сталих умовах функціонування підприємства.

Список використаних джерел:

1. Амбарчян М. С. Прогнозування показників фінансової звітності банків на основі методів екстраполяції трендів / М. С. Амбарчян // Фінанси, облік і аудит. КНЕУ ім. Вадима Гетьмана. – 2012. – № 20. – С. 236-244
2. Головка Т. В. Стратегічний аналіз: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Т. В. Головка, С. В. Сагова. – К.: КНЕУ, 2002. – 198 с.
3. Ніп'яліді О.Ю., Карпишин Н.І. Фінанси підприємств: [навч. посібник] / О.Ю. Ніп'яліді, Н.І. Карпишин. – Тернопіль: Економічна думка, 2009. – 232 с.
4. Синицький А. А. Аналіз методів планування операційного прибутку промислового підприємства / А. А. Синицький // Економічні науки. Хмельницький національний університет. – 2012. – №. 20. – С. 21-25

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Куліковська Ю.Д., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ,
спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук. кер. - Лучик С.Д.

Стаття присвячена дослідженню поняття «фінансовий потенціал підприємства» та аналізу ефективності управління ним. В статті наведено результати аналізу ефективності управління фінансовими ресурсами на промисловому підприємстві. Запропоновано ряд заходів для зміцнення фінансового потенціалу підприємства.

The article is devoted to the study of the concept of "financial potential of the enterprise" and to analyze the effectiveness of its management. The article presents the results of the analysis of the efficiency of financial resources management in an industrial enterprise. A number of measures are proposed to strengthen the financial potential of the enterprise.

Постановка проблеми. Важливість фінансового потенціалу полягає в забезпеченні тактичних та стратегічних цілей діяльності підприємства. За умов оптимального використання фінансового потенціалу підприємство збільшує свою ринкову вартість, що є сигналом для потенційних інвесторів, кредиторів, акціонерів, державних структур та інших зовнішніх суб'єктів оцінювання щодо доцільності інвестування коштів у досліджуване підприємство та його платоспроможності. Інструментом такої оцінки виступає система бухгалтерського обліку і економічного аналізу господарської діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти аналізу формування і використання фінансових ресурсів підприємств висвітлено в працях таких науковців, як І.І. Демко, В.М. Івахненко, М.Я. Коробов, М.В. Кужельний, Л.А. Лахтіонова, Є.В. Мних, В.М. Опарін, Т.В. Романенко, І.Д. Фаріон та ін. Але, ряд важливих питань щодо формування фінансового потенціалу промислових підприємств, аналізу ефективності управління їх фінансовими ресурсами потребують подальшого висвітлення, теоретичного і практичного обґрунтування.

Формулювання мети статті. Метою статті є визначення поняття «фінансовий потенціал підприємства», аналіз ефективності управління фінансовим підприємства промислового підприємства та визначення напрямів його зміцнення.

Виклад результатів дослідження. Фінансовий потенціал підприємства формується в процесі залучення фінансових ресурсів та розміщення їх в активах. Г.В. Корнійчук визначає «економічний зміст

Облік, аналіз та аудит

фінансового потенціалу підприємства як максимальний обсяг фінансових ресурсів, який в конкретних організаційно-економічних і фінансових умовах спроможне залучити підприємство для реалізації своїх виробничих та інвестиційних програм, а також відшкодувати у повному обсязі за рахунок чистих грошових потоків, які генерують (забезпечують) ці програми» [1, с.44]. Н. Левченко вважає, що фінансовий потенціал підприємства являє собою «сукупність можливостей підприємства, які визначаються наявністю й організацією використання фінансових ресурсів та організаційних механізмів, спрямованих на забезпечення економічного розвитку підприємства на перспективу» [2, с.115]. В. Бикова визначає фінансовий потенціал як рушійну силу яка «необхідна для переведення сконцентрованих на підприємстві ресурсів із статичного стану в динамічний, що забезпечує максимально ефективну реалізацію цілей та напрямів розвитку підприємства [3, с.56].

Отже, під фінансовим потенціалом підприємства будемо розуміти максимальний обсяг фінансових ресурсів, який в конкретних організаційно-економічних і фінансових умовах спроможне залучити підприємство для реалізації своїх виробничих та інвестиційних програм.

Ефективна система управління фінансовими ресурсами сприяє не лише адаптації підприємства до ринкових перетворень, стабілізації його фінансового стану, підвищенню спроможності протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам фінансовій стійкості, стимулюванню інвестиційної активності, а й в кінцевому підсумку визначає результати функціонування національної економіки у цілому.

Дослідження різних наукових трактувань поняття «фінансовий потенціал підприємства» дозволили виділити два підходи – ресурсний та результативний. За ресурсним підходом, фінансовий потенціал ототожнюється з фінансовими ресурсами, а за результативним – із показниками стабільності фінансового стану підприємства.

Проведемо аналіз ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства. В якості інформаційної бази використаємо дані фінансової звітності підприємства ТДВ «Чернівецький хімзавод» за 2016-2018 рр.

Дослідження і оцінка майнового стану ТДВ «Чернівецький хімзавод» показали, що загальна вартість майна (активів) підприємства збільшилась у 2018 р. на 3405 тис. грн. порівняно з 2016 р. і становили 33474 тис. грн. Вартість необоротних активів в цьому ж році зменшилась на 1286 тис. грн., або на 14,0% і склала 7890 тис. грн. Оборотні активи зросли на 4691 тис. грн., або на 22,5% і склали 25584 тис. грн.

Слід відмітити, що в структурі оборотних активів підприємства найбільшу питому вагу займають запаси. Водночас на підприємстві збільшилась частка найліквіднішого виду активів – грошових коштів. Так, у 2018 р. їх вартість становила 5683 тис. грн., що на 3091 тис. грн. (або на 119,3%) більше, ніж у 2016 р.. Це засвідчує позитивні зрушення у зміцненні платоспроможності підприємства.

За досліджуваній період робочий (чистий оборотний) капітал, тобто власні оборотні активи підприємства, збільшився на 4920 тис. грн. і становив 23307 тис. грн. Коефіцієнт постійності активів, значення якого в усіх звітних періодах більше за критичне, також свідчить про надійність підприємства. Однак, слід відмітити значний знос основних засобів на підприємстві, який збільшився від 59% до 67%.

Таким чином, можна стверджувати, що ТДВ «Чернівецький хімзавод» нарощує фінансовий потенціал в частині загальних обсягів майна.

Одним з вагомих показників оцінювання фінансового потенціалу підприємства є сформований рівень ліквідності його майна. Ліквідність (платоспроможність) – це показник фінансової стабільності, що показує, як швидко підприємство може безперешкодно продати свої активи, одержати гроші і повернути борги у міру настання строку їх повернення. Вона полягає у можливості підприємства швидко розраховуватись за допомогою наявного на балансі майна (активів) згідно своїх зобов'язань (пасивів). Від рівня ліквідності активів залежить платоспроможність підприємства.

Ліквідність суб'єкта господарювання показує його можливість погашати свою заборгованість. Розрахунок коефіцієнтів ліквідності доцільно визначати з врахуванням здійсненої оцінки окремих активів за можливою сумою доходу.

Коефіцієнти ліквідності визначаються відношенням величини ліквідного майна, тобто засобів, які можуть бути використані для оплати боргів до поточних зобов'язань. По суті, ліквідність суб'єкта господарювання – це ліквідність його активів. Ліквідність визначається мірою покриття зобов'язань підприємства його активами, строк для перетворення яких в гроші відповідає строку погашення зобов'язань. В залежності від того, якими платіжними засобами (активами) підприємство має можливість здійснити оплату своїх зобов'язань, розраховують три рівні платоспроможності.

Аналіз головних показників ліквідності ТДВ «Чернівецький хімзавод» засвідчив, що підприємство ТДВ «Чернівецький хімзавод» має достатньо великий запас ліквідності. Водночас, не всі показники ліквідності протягом 2016-2018 рр. знаходились в межах нормативу.

Загальний коефіцієнт покриття є важливим показником платоспроможності. У 2018 р. значення цього показника перевищувало нормативне і становило 11,2, що на 4,2 менше, ніж у 2016 р. Значення коефіцієнту швидкої ліквідності, при нормативному значенні більше 0,5, у 2018 р. становило 4,3, що більше ніж у 2016 р. на 0,4 одиниці.

Слід знову підкреслити, що підприємство у 2016-2018 рр. було достатньо забезпечене грошовими коштами, оскільки показник абсолютної ліквідності мав значення вище за рекомендоване - у 2018 р. він становив 2,5. ТДВ «Чернівецький хімзавод» характеризується значною часткою виробничих запасів в оборотних активах, це 62,1%, однак зафіксовано зниження показника на 19,7% порівняно з 2016 р.

Найбільш показовим методичним інструментом, який дозволяє проаналізувати фінансовий потенціал підприємства та ефективність його використання слід вважати оцінювання фінансової стабільності та стійкості.

Фінансова стабільність підприємства залежить від структури зобов'язань підприємства і характеризується співвідношенням власного і залученого капіталу. Головним індикатором вимірювання фінансової стабільності є показники фінансової стійкості підприємства.

Облік, аналіз та аудит

Фінансова стійкість, або стійкість фінансового потенціалу ТДВ «Чернівецький хімзавод» передбачає, що ресурси, вкладені у його підприємницьку діяльність, повинні окупитись за рахунок грошових надходжень від господарювання, а одержаний прибуток забезпечувати самофінансування і незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування майна (активів).

Коефіцієнтний підхід до аналізу фінансової стійкості підприємства ТДВ «Чернівецький хімзавод» виявив його задовільний стан з ряду показників. Зокрема, коефіцієнт автономії (концентрації власного капіталу) у 2018 р. становив 0,93 при нормативному значенні не нижче 0,5, однак відбулося зменшення цього показника на 0,02 пунктів.

Позитивним є значення показника коефіцієнта фінансової залежності підприємства. При нормативному значенні не більше 2,0 у 2018 р. для досліджуваного підприємства показник становив 1,07.

Дещо менше нормативного значення виявився коефіцієнт фінансової стійкості. Всі роки дослідження він складав 0,91-0,94 при нормативному значенні більше за 1. При цьому мало місце його зниження. Це означає, що підприємство дещо втрачає фінансову міцність.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу свідчить про ступінь мобільності (гнучкості) використання власних коштів підприємства. У 2018 р. значення цього показника для ТДВ «Чернівецький хімзавод» дорівнювало 0,93 при критичному 0,5, що свідчить про високу гнучкість у використанні власних коштів.

Отже, можна констатувати, що фінансовий потенціал ТДВ «Чернівецький хімзавод» використовується ефективно, оскільки забезпечується високий рівень фінансової стабільності підприємства.

Надзвичайно важливим вимірником фінансової стабільності та використання фінансового потенціалу є аналіз та оцінка ділової активності підприємства, що характеризується абсолютними і відносними результативними показниками використання ресурсів та обсягами господарської діяльності ТДВ «Чернівецький хімзавод».

У 2018 р. досліджуване підприємство покращило своє фінансове становище. Про зростання ділової активності підприємства свідчать дані розрахунку коефіцієнтів оборотності активів підприємства. Коефіцієнт оборотності – кількість оборотів, яку здійснюють окремі види активів протягом звітного періоду. Прискорення оборотності сприяє економії та вивільненню коштів з обороту. Зокрема, загальні активи підприємства характеризуються досить високими темпами оборотності, оскільки у 2018 р. відбулося їх пришвидшення на 0,3 одиниці. Коефіцієнт оборотності запасів мав позитивну динаміку, і у 2018 році становив 2,93 обороти, що на 0,65 пункти більше порівняно з 2016 р.

Узагальнюючими показниками використання ресурсів підприємства є фондовіддача. Аналіз свідчить, що в 2018 р. цей показник збільшився і становив 2,04 грн.

Висновки. Таким чином, у 2016-2018 рр. ТДВ «Чернівецький хімзавод» підприємство нарощувало фінансовий потенціал в частині загальних обсягів майна, мало достатньо великий запас ліквідності та відносилось до підприємств з абсолютною фінансовою стійкістю. Отримані значення розрахункових показників вказують на те, що фінансова стійкість підприємства не була порушена, оскільки основним джерелом фінансування його поточної діяльності виступали кредитні кошти власного капіталу, тобто у підприємства практично не було залежності від зовнішніх короткострокових джерел фінансування. Можна констатувати, що фінансовий потенціал ТДВ «Чернівецький хімзавод» використовується ефективно, оскільки забезпечується високий рівень фінансової стабільності підприємства.

Список використаних джерел.

1. Г.В. Корнійчук Фінансові ресурси як елемент фінансового потенціалу агроформувань / Г.В. Корнійчук // Інвестиції: практика та досвід, 2017. - №8. - С.44-45.
2. Левченко Н. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики / Н. Левченко // Інвестиції: практика та досвід. - 2012. - № 2. - С. 114-117.
3. Бикова В. Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення – оцінка і управління / В. Бикова // Фінанси України. - 2005. - № 6. - С. 56-61.

ОКРЕМІ МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ (АУДИТУ) ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА

Лазорик О.М., 2 курс (ОС «magіstr») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ
спеціальність «Облік і оподаткування»
наук. кер. Рилєєв С. В.

В статті розглянуто методичні аспекти внутрішньогосподарського контролю (аудиту) дебіторської заборгованості. Зокрема запропоновано алгоритм, систематизовано етапи та методи внутрішньогосподарського контролю (аудиту) виникнення, погашення та залишків, враховуючи резерв сумнівних боргів, дебіторської заборгованості підприємства.

The article deals with the methodological aspects of the internal control (audit) of accounts receivable. In particular, the algorithm is proposed, the stages and methods of internal control (audit) of occurrence, redemption and balances are systematized, taking into account the reserve of doubtful debts, receivables of the enterprise.

У сучасних умовах ведення господарської діяльності контроль є гарантом досягнення поставлених перед підприємством цілей, а також необхідним для прийняття раціональних і оперативних рішень з питань розвитку підприємства. У процесі функціонування суб'єктів господарювання можуть виникати явища, зокрема спотворення інформації про фінансовий стан і стан розрахунків, а також платоспроможності підприємства. Тому сьогодні практично всі суб'єкти господарювання велику увагу приділяють системі внутрішнього контролю розрахунків, зокрема розрахунків з покупцями і замовниками

Облік, аналіз та аудит

[1, с. 10].

Метою статті виступає висвітлення основних концептуальних засад організації та методики внутрішньогосподарського контролю (аудиту) дебіторської заборгованості в системі інформаційного забезпечення управління оборотними активами підприємства.

Об'єктом дослідження виступає організація та процес внутрішньогосподарського контролю виникнення, залишків та погашення дебіторської заборгованості господарюючого суб'єкта.

Предметом дослідження виступає сукупність методичних та організаційних аспектів внутрішнього контролю монетарної та немонетарної заборгованості підприємству.

Питання внутрішньогосподарського контролю (аудиту) дебіторської заборгованості розглянуті у працях вітчизняних вчених, таких як: С.В. Бардаш, Н.Г. Белов, Т.А. Бутинець, В.Г. Жила, Є.В. Калюга, Н.М. Малюга, Л.В. Нападовська, Н.І. Петренко, В.Д. Понікарова, Б.Ф. Усач, В.А. Шевчук, А.А. Шпіг та ін. Незважаючи на широке висвітлення цього питання в науковій літературі, питань монетарної і немонетарної дебіторської заборгованості, як самостійних об'єктів бухгалтерського обліку, не приділено належної уваги, що є наслідком відсутності дієвої методики.

Контроль операцій з дебіторською заборгованістю повинен підвищити рівень відповідальності контрагентів щодо її погашення та забезпечити своєчасність руху грошових потоків на підприємстві. Однак іноді відсутня впевненість в повному і своєчасному поверненні заборгованості. Така ситуація призводить до погіршення фінансового стану суб'єктів господарювання. Тому на особливу увагу заслуговує контроль операцій з дебіторською заборгованістю, оскільки він забезпечує захист від помилок і зловживань і грає важливу роль в забезпеченні збереження майна підприємства.

Контроль операцій з дебіторською заборгованістю повинен підвищити рівень відповідальності контрагентів щодо її погашення та забезпечити своєчасність руху грошових потоків на підприємстві. Однак іноді відсутня впевненість в повному і своєчасному поверненні заборгованості. Така ситуація призводить до погіршення фінансового стану суб'єктів господарювання. Тому на особливу увагу заслуговує контроль операцій з дебіторською заборгованістю, оскільки він забезпечує захист від помилок і зловживань і грає важливу роль в забезпеченні збереження майна підприємства.

У сучасних ринкових умовах будь-яке підприємство застосовує новітні підходи до здійснення внутрішнього контролю в залежності від виду діяльності підприємства. У зв'язку з чим виникає проблема вибору принципів, методів, прийомів і способів контролю та порядку їх застосування, за якими контролер здійснює перевірку операцій з дебіторською заборгованістю.

Методичний етап внутрішнього контролю операцій з монетарної і немонетарній дебіторською заборгованістю складається з певного порядку дій, які здійснює контролер (рис. 1).

На першому етапі внутрішнього контролю здійснюється інвентаризація, яка полягає у виявленні за відповідними документам залишків дебіторської заборгованості і ретельної перевірці обґрунтованості сум, які обліковуються на рахунках 18 «Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи», 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», 37 «Розрахунки з різними дебіторами» і 38 «Резерв сумнівних боргів».

У процесі інвентаризації розрахунків інвентаризаційна комісія направляє запити контрагентам, покупцям і замовникам для підтвердження суми їх заборгованості. Особливу увагу інвентаризаційна комісія повинна приділити перевірці дат виникнення, термінів і форм погашення заборгованості, оцінки та визнання в бухгалтерському обліку.

Члени інвентаризаційної комісії встановлюють терміни виникнення монетарної і немонетарної дебіторської заборгованості, її реальність, винні в пропущених терміну позовної давності, а також перевіряють вжиті заходи щодо стягнення такої заборгованості.

За підсумками проведення перевірки фактичної наявності сум дебіторської заборгованості інвентаризаційна комісія складає акт інвентаризації, що містить інформацію про розмір суми заборгованості за даними бухгалтерського обліку і результатами інвентаризації, а також відхилення в цих сумах. Такі розбіжності відображаються в акті інвентаризації.

Формування акту інвентаризації забезпечить здійснення ефективного контролю термінів погашення такої заборгованості та термінів прострочення сплати і є матеріалом, який використовується контролером в процесі підготовки і обґрунтування внутрішнього звіту для керівника підприємства.

Отже, інвентаризація монетарної і немонетарній дебіторської заборгованості здійснюється з метою забезпечення достовірного відображення обґрунтованих сум такої заборгованості на бухгалтерських рахунках і у фінансовій звітності.

Після інвентаризації контролер застосовує прийоми документального контролю, зокрема, формальну, арифметичну, логічну, нормативно-правову, взаємну і зустрічну перевірки.

Облік, аналіз та аудит



Рис. 1. Методичний етап внутрішнього контролю операцій з монетарною та немонетарною дебіторською заборгованістю

За допомогою вищезазначених прийомів внутрішнього контролю, в першу чергу, необхідно встановити наявність всіх договорів на поставку продукції (товарів, робіт, послуг), договори на здійснення факторингових послуг і бартерні договори і встановити факт реєстрації їх в журналі реєстрації договорів. При аналізі договорів необхідно перевірити термін і форму оплати дебіторської заборгованості. Це необхідно для зменшення ризиків неплатежу, поліпшення надійності виконання своїх зобов'язань сторонами договору і забезпечення швидкості розрахунків з контрагентами.

Контролеру також необхідно перевірити правильність оформлення первинних документів на відпущену на місці або відвантажену продукцію (товари, роботи, послуги), своєчасність надання в бухгалтерію для виставлення рахунків покупцям і замовникам.

Досить часто контролер при перевірці монетарної і немонетарної дебіторської заборгованості виявляє такі помилки і неточності, що виникають при документальному оформленні:

- заміна виписок банку іншими або виправлення відповідних сум, що свідчать про погашення дебіторської заборгованості;
- невідповідність сум, вказаних в первинних документах;
- неправильне оформлення або відсутність договорів, які є підставою для відвантаження товарів і виникнення дебіторської заборгованості.

Такі порушення можуть свідчити про недостовірної реєстрації угод з дебіторською заборгованістю на бухгалтерських рахунках.

На третьому етапі внутрішнього контролю здійснюється перевірка відображення монетарної і немонетарної дебіторської заборгованості в бухгалтерському обліку.

Контролер здійснює такі процедури:

Облік, аналіз та аудит

- вибір методу оцінки монетарної і немонетарної дебіторської заборгованості з метою недопущення спотворення даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності;
- вірогідність створення і нарахування резерву сумнівних боргів, в частині вибору методу нарахування, термінів і необхідності нарахування, а також його відображення на рахунках бухгалтерського обліку (монетарна дебіторська заборгованість);
- правильність відображення немонетарній дебіторської заборгованості на бухгалтерських рахунках, зокрема, факторингових і бартерних операцій;
- форма здійснення розрахунків з монетарної та немонетарної дебіторської заборгованості;
- правильність ведення аналітичного і синтетичного обліку по монетарної та немонетарної дебіторської заборгованості [1, с. 12].

Так, для перевірки вибору методу оцінки монетарної і немонетарної дебіторської заборгованості, методу нарахування резерву сумнівних боргів для монетарної дебіторської заборгованості контролеру необхідно перш за все звернути увагу на наявність в Наказі «Про облікову політику» інформації про метод нарахування і методикою відображення в бухгалтерському обліку.

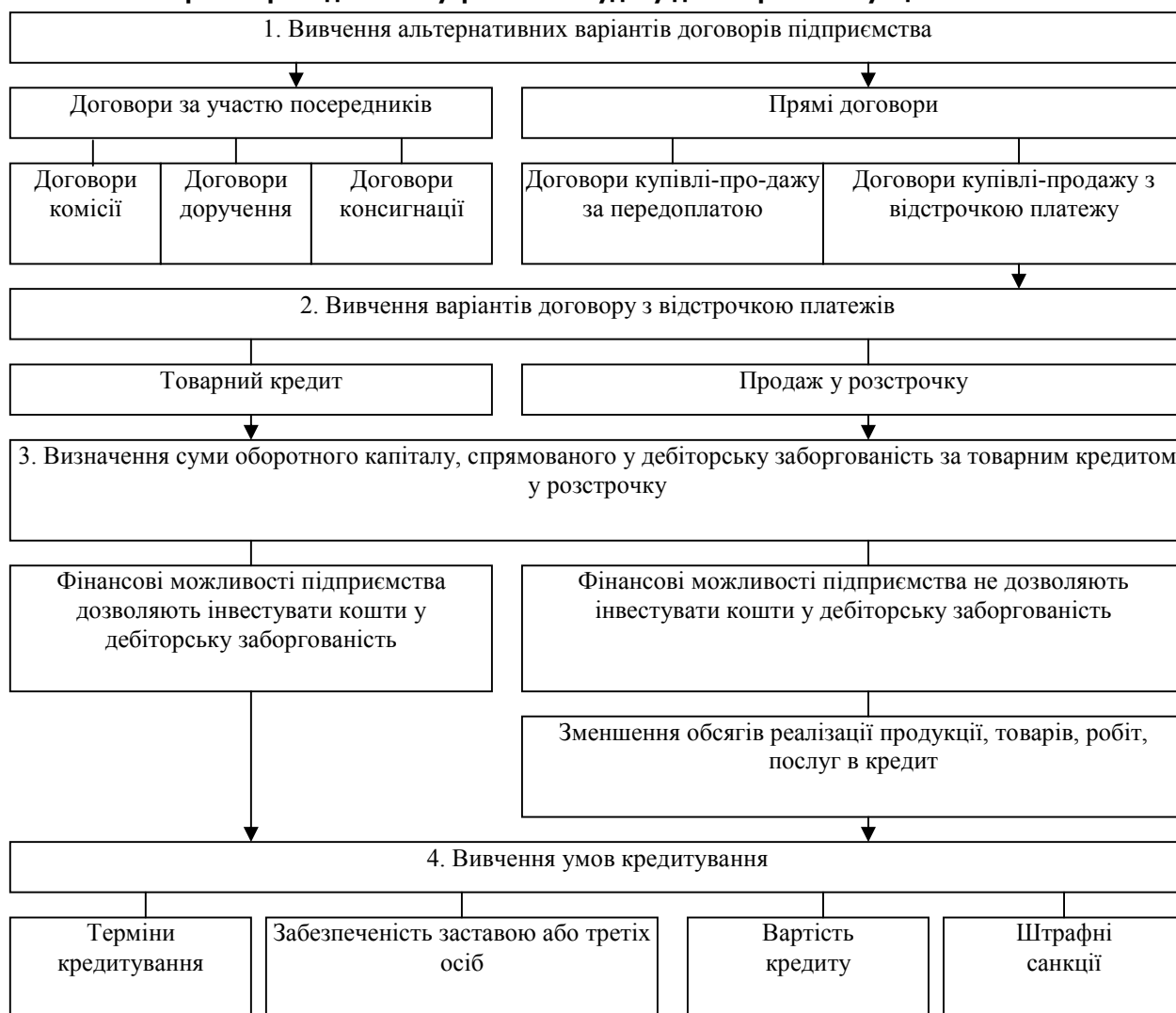
Особливу увагу слід приділити перевірці немонетарній дебіторської заборгованості, зокрема, факторинговими операціями.

При цьому необхідно перевірити:

- достовірність і правильність облікового відображення факторингових операцій;
- включення сум боргових зобов'язань приватних осіб, зобов'язань філій і відділень суб'єктів господарювання, сум авансів, компенсаційних або бартерних угод за договором до суми факторингових послуг (при таких операціях факторингові операції не здійснюються, і як наслідок, неправильне визнання і оцінка факторингових операцій);
- який ризик несе підприємство при здійсненні факторингових операцій: валютний або ризик неплатежу, зокрема, при факторингу з правом регресу і без права регресу.

Особливу увагу при перевірці факторингових операцій слід приділити факторингу з правом регресу, оскільки у підприємства залишається ризик, що дебіторська заборгованість не буде погашена [2, с. 136].

Рис. 3. Алгоритм проведення внутрішнього аудиту договорів з покупцями та замовниками



Облік, аналіз та аудит

Це призведе до того, що підприємство змушене буде погашати заборгованість. При цьому, значна увага контролеру необхідно приділити її відображенню на позабалансовому рахунку 042 «Непередбачені зобов'язання».

Оскільки переважно на вітчизняних підприємствах найбільшу суму, а отже й питому вагу у загальному обсязі поточної дебіторської заборгованості, займає заборгованість за товари, роботи та послуги, то даний вид заборгованості є особливим об'єктом внутрішнього контролю.

На рис. 2 наведено алгоритм проведення внутрішнього контролю поточної дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги суб'єктів господарювання.

Перевірку розрахунків з різними дебіторами доцільно проводити за окремими балансовими рахунками. При цьому необхідно з'ясувати відповідність сум заборгованості на момент перевірки по регістрах аналітичного і синтетичного обліку розрахунків, а виявлені розбіжності оформити в розроблений робочий документ контролера «Відомість по перевірці показників синтетичного і аналітичного обліку монетарної і немонетарної дебіторської заборгованості» (табл. 1).

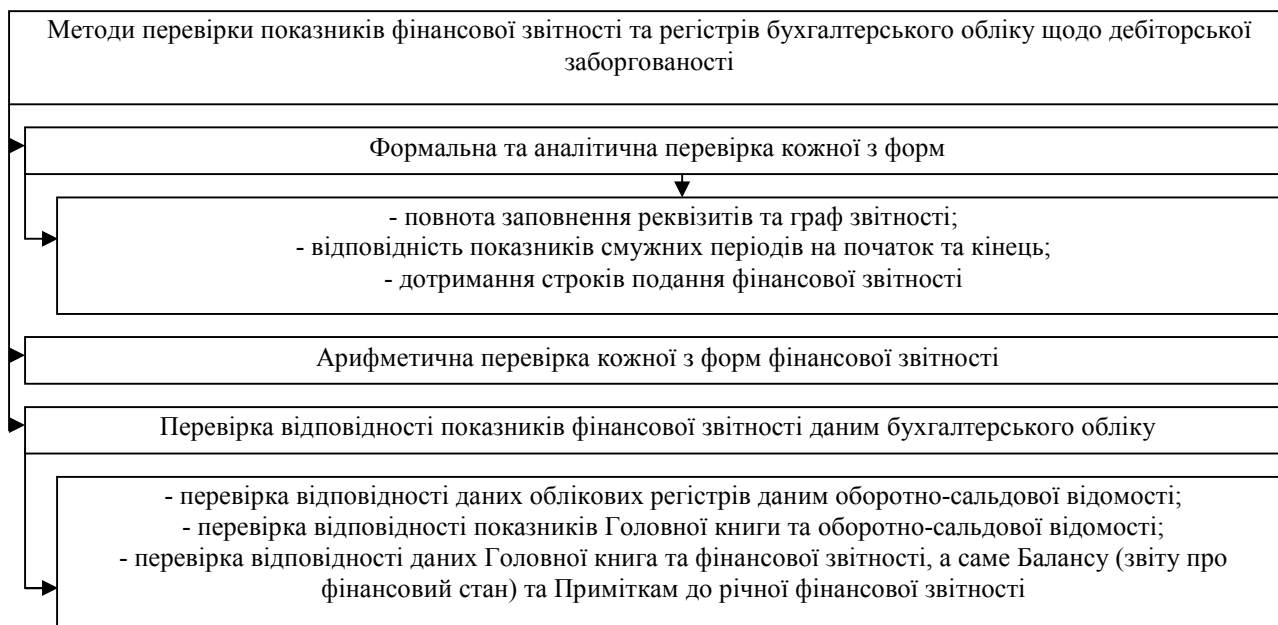
Таблиця 1

Відомість перевірки показників синтетичного та аналітичного обліку монетарної та немонетарної дебіторської заборгованості

Місяць, рік	Аналітичний облік			Синтетичний облік			Відхилення, грн. (+, -)	Причини	Примітки
	Назва регістра	Рахунок	Сума, грн.	Назва регістра	Рахунок	Сума, грн.			
Вересень 2019 р.	Відомість 3.1	36		Журнал № 3	361				
				Журнал № 3	362				
				Журнал № 3	363				
				Журнал № 3	364				
Разом				Разом					

Таку відомість необхідно складати в кінці кожного місяця, що забезпечить повну реєстрацію фактів господарського життя і дозволить встановити суму відхилень по заборгованості (платоспроможності) дебіторів і причин їх виникнення.

На четвертому етапі контролер здійснює перевірку показників дебіторської заборгованості в регістрах бухгалтерського обліку підприємства, зокрема, необхідно здійснити ряд процедур, які будуть включати формальну і аналітичну перевірку кожної з форм, арифметичну перевірку і перевірку відповідності показників фінансової звітності з даними Головної книги. У зв'язку з цим пропонуємо застосовувати такі прийоми перевірки показників фінансової звітності і регістрів бухгалтерського обліку по монетарної та немонетарної дебіторської заборгованості (рис. 3).



Облік, аналіз та аудит

Наведені на рис. 3 прийоми перевірки показників фінансової звітності та її зіставлення з показниками реєстрів бухгалтерського обліку дозволять виявити порушення і сприятиме оперативному прийняттю управлінських рішень та усунення відхилень в діяльності підприємства.

Вважаємо, що такі порушення повинні бути підтверджені документально. Тому пропонуємо робочий документ контролера – «Відомість щодо перевірки показників Головної книги і фінансової звітності за операціями з монетарної і немонетарній дебіторською заборгованістю» (табл. 2).

Таблиця 2

Відомість перевірки показників Головної книги та фінансової звітності щодо поточної дебіторської заборгованості

Форма звітності	Статті звітності	Код рядка	Рахунок	Залишки по рахунках, грн.				
				На початок перевірки		На кінець перевірки		
				У звіт-ності	У Голов-ній книзі	Від-хилення (+, -)	У звіт-ності	У Голов-ній книзі
								Від-хилення (+, -)
Баланс (звіт про фінансовий стан), форма № 1	Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	36					
Примітки до річної фінансової звітності, форма № 5	Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	940	36					

Відомість дозволить встановити відмінності в формах № 1 «Баланс (звіт про фінансовий стан)» і № 5 «Примітки до річної фінансової звітності», а саме: заборгованість з допомогою згорнутого сальдо, наявність сум фальсифікованої заборгованості в реєстрах аналітичного обліку. Згорнуте сальдо в балансі деякі бухгалтери іноді неправильно відображають для штучного зменшення сум заборгованості та спотворення дійсного стану розрахунків на підприємстві. Тому фактичні залишки дебіторської заборгованості на момент перевірки необхідно зіставляти з реєстрами бухгалтерського обліку, що дозволить виявити не тільки відхилення, але і їх причини.

Отже, вищезазначені порушення при перевірці операцій з монетарної та немонетарній дебіторської заборгованості повинні прийматися до уваги як бухгалтерами-практиками, так і контролерами для надання пропозицій щодо їх вирішення.

За результатами проведеної перевірки контролер складає підсумковий документ – «Звіт про результати внутрішнього контролю операцій з монетарної і немонетарній дебіторською заборгованістю», в якому відображається інформація про види порушень, про відповідальність осіб за проведення контролю, період, в якому були допущені помилки і порушення, а також їх причини; як і ким виявлені помилки; наслідки встановлених порушень, вжиття заходів щодо усунення порушень і помилок. Такий звіт орієнтований на отримання облікової інформації про хід проведеної перевірки будь-якого підприємства.

Отже, організація та систематичний внутрішній контроль за своєчасністю, повнотою й юридичною обґрунтованістю розрахунків з дебіторами – запорука успішного розвитку, стабільності, покращення платоспроможності та фінансової стійкості, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах сучасного бізнес-середовища.

Список використаних джерел:

1. Давидюк Т. В. Методика внутрішнього контролю дебіторської заборгованості / Т. В. Давидюк, В. В. Скоробогатова // Вестник БГТУ. – 2018. – №3. – С. 10-13.
2. Непочатова В. С. Внутрішній контроль розрахунків з покупцями та замовниками / В. С. Непочатова // Молодий вчений. – 2016. – № 3 (30. – С. 134-138.
3. Сметанко О. В. Внутрішній контроль дебіторської заборгованості як ефективний інструмент управління підприємством / О. В. Сметанко // Наукові праці НУХТ. – 2014. – № 34. – С. 108-111.

ВАЖЛИВІСТЬ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

Лендел К., 2 курс (ОС «бакалавр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Наук. кер. - Багрій К.Л.

У статті проаналізовано важливість доходів населення для формування економічного зростання в Україні. Продемонстровано динаміку доходів населення України за даними Держкомстату України (за період 2013-2018 рр.). Переглянуті чинники, які впливають на збільшення доходів населення. Виявлено, що збільшення добробуту населення і зв'язане з ним підвищення платоспроможного попиту будуть впливати на розвиток економіки країни.

The article analyzes the importance of population income for shaping economic growth in Ukraine. The dynamics of incomes of the population of Ukraine according to the State Statistics Committee of Ukraine (for the period 2013-2018) is demonstrated. Factors that influence the increase in household income are reviewed. It has been found that the increase in the well-being of the population and the associated increase in solvent demand will affect the economic development of the country.

Доходи мають вагомe значення в житті кожної людини. Вони є безпосереднім джерелом задоволення її необмежених потреб. Заробітна плата є основним джерелом доходів людини. Але часто

Облік, аналіз та аудит

буває, що її розмір не достатній для того, щоб утримати навіть найнеобхідніших умов існування людей. Тому виникає потреба держави регулювати заробітну плату, а для мешканців шукати інші корисні джерела доходів. Зазвичай, доходи більшої частини населення бувають меншими порівняно з доходами меншої частини населення. У цьому випадку, створюється така собі соціальна напруженість в суспільстві, для подолання якої також повинна піклуватися держава. Доведено, що чим більші доходи, тим вища потреба на продукцію і послуги, виготовлені в різних галузях народного господарства, тим краща якість продукції, тому що виникає зацікавленість працівників, щоб досягти кращих остаточних результатів. Це, свою чергою, впливає на підвищення конкурентоспроможності та ефективності виробництва, а значить покращує економічну ситуацію в країні. Тому регулювання доходів, і передусім, заробітної плати є частиною політики будь-якої держави. Отже, доходи населення і джерела їх формування заслуговують на сильну увагу фахівців, а всі проблеми, які з ними пов'язані, вимагають швидкого вирішення. Тому ця тема є дуже актуальною.

Метою дослідження є вивчення змісту доходів населення України, визначення причин зростання доходів населення та проведення аналізу доходів населення для формування економічного зростання в Україні.

Об'єктом дослідження є процеси що впливають на зростання доходів населення України.

Предметом дослідження є практичні рекомендації щодо пошуку шляхів збільшення добробуту населення для формування економічного зростання в Україні.

Проблема розподілу доходів є майже вічною в економічній теорії. Розумінню необхідності соціального регулювання і вирішенню проблеми соціальної нерівності і соціальної справедливості сприяли створенню теорій кінця XIX – середини XX ст.: «теорія добробуту» А. Пігу, «нова теорія добробуту» В. Парето, праці представників «соціальної школи» (Дж. Коул, Г. Мюрдаль, Л. Ерхард, Ф. Перру, Т. Веблен та ін.). Здійснена ними критика неокласичної теорії цін і доходів, створення пропозицій щодо відновлення соціальної політики держави для того, щоб пом'якшити соціальні суперечності і реалізувати «керовану еволюцію» сприяли усвідомленню суспільством потреби узгодження принципу ринкової свободи із соціальним регулюванням, формуванню соціальної держави у розвинутих країнах світу. Дослідженню соціальних процесів у трансформаційній економіці присвячені численні публікації як вітчизняних (В. Бевза, Ю. Буздугана, Е. Лібанової, В. Мандибури, А. Ревенко, М. Соколика та ін.), так і зарубіжних дослідників (А. Абалкіна, Т. Заславської та ін.) Вказана проблема внаслідок своєї складності залишається ще не дуже вивченою і потребує інтенсивнішого пошуку шляхів виходу з кризового стану, державного регулювання відносин розподілу доходів та збільшення соціальної орієнтації реформ.

Політика доходів, що здійснюється суспільством, є важливою складовою загальної соціально-економічної політики, оскільки показники доходів населення є характеристиками рівня життя й економічними характеристиками одночасно.

Доходи населення – це інструмент для визначення рівня добробуту суспільства. Ринкова економіка, орієнтуючи населення на підвищення свого добробуту, передусім за рахунок трудової активності, ініціативи і підприємництва, поряд з підтриманням соціально-незахищених груп населення потребує державних гарантій забезпечення споживання для всіх громадян [1].

Доходи населення як індикатор соціально-економічного розвитку країни є дуже важливим показником добробуту населення. Але важливою рисою всіх соціально-економічних систем є нерівність у доходах населення, яка пов'язана із впливовими відмінностями у становищі членів суспільства. Маленька різниця доходів стимулює економічний розвиток, а висока різниця негативно впливає на його темпи, тому що підриває стимули до праці та знижує її ефективність. І ще варто знати, що надмірна різниця доходів погіршує стан найбільш вразливих верств населення, може призвести до зменшення середньої тривалості життя, погіршення фізичного здоров'я населення, а також впливає на зростання обсягів бюджетних видатків та може створити соціальні конфлікти. Розмір заробітної плати, регулярність її виплат найбільшою мірою визначають рівень життя населення, особливо його частини з низькими доходами. Своєчасність виплат заробітної плати є одним із найважливіших факторів соціально-політичної ситуації в Україні.

До соціальних трансфертів належать пенсії, соціальна допомога, стипендії, страхові компенсації, відшкодування витрат інвалідам, відшкодування збитків репресованим громадянам. Велика різниця доходів населення відбувається через вплив політичних, економічних, демографічних, географічних, військових та інших чинників, які так чи інакше мають вагомий вплив для формування доходів домогосподарств, зокрема:

1) індивідуальний вплив: фізичні та інтелектуальні здібності і талановитість особи; професійний, кваліфікаційний та освітній рівень, власний досвід, вид зайнятості, посадовий статус; наявність підприємницьких здібностей; мотивація і завзятість; володіння об'єктами власності (майном, ресурсами, цінними паперами); статеві і вікові та кількісна структура сім'ї тощо;

2) вплив мікрорівня (зумовлені працевитістю особи): вид діяльності, в якому бере участь підприємство (фірма), установа або організація; форма власності; місце на товарному та ресурсному ринках; технічний рівень оснащення; місцезнаходження; тощо;

3) вплив макrorівня (зумовлені національною економікою): економічний потенціал, ефективність власного виробництва, кількість валового національного доходу, цінова політика країни, система податків, розвиток інститутів соціального партнерства, які врегульовують соціально-трудові відносини тощо [2].

Важливе значення для формування доходів населення мають природні і кліматичні умови місця проживання та роботи, щільність і характер розселення, національні особливості та ментальність населення. Доведено, що існують різні джерела зростання доходів населення. Такі як: покращення кваліфікації праці; збільшення капіталу; технічний прогрес; покращення економічної згуртованості

Облік, аналіз та аудит

суспільства. Виготовлення товарів і послуг, які створюють наш добробут, потребують витрат праці і інтелектуального потенціалу, устаткування і інвестицій, створення трудового процесу. Підвищення кваліфікації працівників – освіта, навчання і набуття досвіду є найважливішими засобами досягнення вищої кваліфікації. Удосконалюючи свої навички, людина примножує головний капітал – особисті, здібності. Застосування людського інтелекту, що винаходить нові товари або кращі технології виробництва – найважливіше джерело економічного зростання.

Через стрімкий розвиток технології наше життя дуже змінилося і полегшилось. Винаходи та вдосконалення нових технологій досить змінили характер та принципи нашої роботи протягом останніх років. Ефективна економічна згуртованість суспільства має вплив на господарську співпрацю людей і керує ресурсами для виготовлення потрібних їм товарів.

Доходи населення по регіонах України наведено у табл. 1, та динаміка їх зростання показана на рис. 1. Аналіз доходів населення України, за даними Держкомстату України за період 2013-2018 рр., свідчить про їх зростання. Але як видно з табл. 1, у 2014 році порівняно з 2013 роком доходи населення України зменшилися на 2,06%, також у 2018 році порівняно з 2013 роком доходи населення збільшилися на 207,9%. Якщо порівнювати тенденцію збільшення доходів з 2014 року по 2018 рік то можна помітити, що вони зростають.

Таблиця 1

Доходи населення по регіонах України за період 2013-2018 рр., (млн. грн.) [3]

	Доходи					
	2013	2014 ¹	2015 ¹	2016 ¹	2017 ¹	2018 ^{1,2}
Україна	1548733	1516768	1772016	2051331	2652082	3219518
Автономна Республіка Крим	57324	...	...	...	...	...
області						
Вінницька	46157	49418	60923	71888	94417	112916
Волинська	26907	27986	34064	40792	53204	63741
Дніпропетровська	124594	136810	166076	188816	245778	305510
Донецька	166366	142745	117471	117735	141340	174157
Житомирська	34947	36814	45053	53684	70126	83714
Закарпатська	29102	29988	37182	44137	56568	67323
Запорізька	62671	68327	81737	96695	122759	149083
Івано-Франківська	37310	37848	47152	56418	73474	86956
Київська	58894	63342	76150	90505	117755	145715
Кіровоградська	27695	28901	35350	41875	54514	64523
Луганська	71485	56233	44157	41267	49342	60086
Львівська	75762	79378	97740	116285	152256	185963
Миколаївська	35125	36373	44275	52390	67558	81497
Одеська	78285	80438	101179	118472	153640	188312
Полтавська	46984	49928	60610	71926	92768	112856
Рівненська	31811	33314	40309	47356	61831	72819
Сумська	33469	35375	44311	52551	67287	80348
Тернопільська	26345	26892	33851	40277	52196	61684
Харківська	91333	95897	116880	135675	175850	216333
Херсонська	29489	30077	38233	44268	57144	67894
Хмельницька	36770	38853	48653	57367	73520	87254
Черкаська	35024	36694	44708	53496	69399	82043
Чернівецька	22408	22941	28316	33657	43542	51288
Чернігівська	30393	31998	38780	45716	58255	68630
м.Київ	218747	240198	288856	338083	447559	548873
м.Севастополь	13336	...	...	...	...	...

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

² Попередні дані.

Якщо досліджувати по регіонах, то майже усіх збільшилися доходи, окрім окупованих територій. Великі доходи мають, найбільші області, зокрема такі як Київська, Харківська, Дніпропетровська області, основні причини диференціації доходів в цих областях, ніж в інших є:

- тут проживає найбільша кількість людей по численності в областях по Україні;
- в цих областях розташовані дуже великі і прибуткові підприємства в Україні;
- тут є багато і різноманітних дорогих ресурсів.



Рис. 1. Динаміка зростання доходів населення за період 2013-2018 рр.

Значення доходів населення достатньо впливає на формування економічного зростання України. Якщо збільшуються доходи населення України – зростає економіка України. Збільшення добробуту населення і пов'язане з ним підвищення платоспроможного попиту зіграють роль у розвитку економіки країни.

Економічні стимули є засобом встановлення взаємозв'язку між інтересами і виступають певною формою реалізації різних видів економічних інтересів. Для того, щоб одержати заробітну плату, робочі повинні створити чистий продукт, прибуток, тобто реалізувати економічний інтерес підприємства.

Розподіл доходів – це стадія відтворення, яка займає важливе місце між виробництвом і споживанням. Продана на ринку продукція перетворюється на грошову виручку. Після вилучення з неї вартості спожитих засобів виробництва залишається грошовий (валовий) дохід, або новостворена вартість, під час розподілу якого виникають зв'язки: між державою і членом суспільства, між державою і підприємством, між підприємством і його працівником, між власником засобів виробництва і найманим робітником тощо.

Правильний розподіл доходів залежить від того, що новостворена вартість складається з потрібного продукту, який використовується для задоволення потреб безпосередньо виробників, і додаткового продукту для задоволення особистих потреб підприємців і загальних суспільних потреб. Спочатку проводиться розподіл доходу між державою і підприємством будь-якої форми власності. Об'єктом такого розподілу є прибуток – різниця між ціною, за якою підприємство продає свою продукцію, та її собівартістю.

Прибуток підприємства ділиться на дві частини: одна переходить в розпорядження держави (податки), друга – залишається в керуванні підприємства. Це важлива форма розподілу, від якої залежить існування держави, соціально-культурних заходів, фінансування загальнодержавних програм розвитку народного господарства, утримання державного апарату, забезпечення обороноздатності країни. Разом з тим через розподіл доходів підприємство повинно мати умови для відповідної господарсько-фінансової діяльності. Підприємство сплачує державі податок на прибуток до державного бюджету. Світова практика господарювання в умовах ринкових відносин має зазвичай ідентичний принцип розподілу прибутку у вигляді податку [4].

Важливе значення має узгодження пропорції розподілу прибутку між державою і підприємством. Якщо вилучається велика частина прибутку, то підприємство втрачає стимули для розвитку виробництва, не маючи можливості для покращення соціальних умов життя людей. По суті, перестає працювати основна ланка народного господарства, від якої залежить доля розвитку всього суспільства країни. А якщо держава не матиме достатніх коштів, то це негативно позначатиметься на науково-технічному і економічному прогресі всього суспільства. Розвиток елементарних наук, нових напрямів технічного прогресу, вирішення важливих глобальних проблем можливі тільки за умови участі держави та її інститутів.

Отже, можна зробити висновок, що важливим принципом розподілу доходу є встановлення оптимального співвідношення, яке створювало б хороші умови для поєднання економічних інтересів суспільства і підприємств. Розвиток виробництва, збільшення багатства суспільства і його членів зумовлюють збільшення заощаджень і нагромаджень, які використовуються для покращення добробуту і майбутнього розвитку виробництва. Диференціація трудових доходів втратила економічний зміст. З іншого боку, наростає диференціація на нетрудовій основі, яка часто не вписується у правове поле. Створюється тенденція до пояснення функціонування середніх і багатих верств населення на основі володіння (привласнення) засобів виробництва, а не реалізації власності у формі доходів, як це практикується у світі.

Облік, аналіз та аудит

Список використаних джерел:

1. Основи економічної теорії: політекономічний аспект : підручник / відп. ред. Г. Н. Климко. – 5-те вид., випр. – К.: Знання-Прес, 2014. – 348 с.
2. Мікроекономіка і макроекономіка : навч. посібник / С. Будаговська, О. Кілієвич. – К. : Основи, 2013. – 517 с.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу до рес.: <http://www.cv.ukrstat.gov.ua>
4. Економічна теорія: макро- та мікроекономіка : навч. посібник / за ред. З. Г. Ватаманюка, С. М. Панчишина. – Львів : Інтереко, 2018. – 708 с.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ПИТАННЯ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Лягу Д., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

Спеціальність «облік і оподаткування»

Наук.кер. – Романчук А.Л.

Стаття присвячена розкриттю організаційних та методичних аспектів, яких слід дотримуватися під час аналізу основних засобів. Розглянуто базові питання, що необхідно вирішити до того, як буде розпочато аналітичні процедури. Акцент зроблено на напрямках діагностики основних засобів та системі аналітичних показників, що обчислюються в ході економічного аналізу.

The article deals with the organizational and methodological aspects that should be observed in the analysis of fixed assets. Basic issues that need to be addressed before analytical procedures are started are considered. Emphasis is placed on the areas of diagnosis of fixed assets and the system of analytical indicators that are calculated in the course of economic analysis.

Актуальність даної теми полягає в тому, що здійснення ефективних заходів щодо стабілізації економіки України і перехід до ринкових відносин потребують принципово нових підходів до управління основними засобами. Якісний стан останніх, ступінь їх розвитку, відповідність новим умовам господарювання і досягнення науково-технічного прогресу визначають рівень продуктивних сил суспільства, здатність його виробничого апарату вирішувати намічені завдання управління.

Це зумовлює необхідність удосконалення організації та методики аналізу основних засобів та приведення їх у відповідність до вимог ринкової інфраструктури. З його допомогою розробляються стратегія і тактика розвитку підприємства, обґрунтовуються плани й управлінські рішення, здійснюється контроль за їхнім виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюються результати діяльності підприємства, його підрозділів і працівників.

Метою статті є висвітлення основних організаційних та методичних засад аналізу основних засобів та їх ефективного використання на підприємстві..

Об'єктом дослідження є аналітичні процеси, які покладені в основу обчислення показників, що використовують для проведення поглибленої діагностики раціонального використання основних засобів.

Предметом дослідження є організація та методика проведення аналізу основних засобів в сучасних кризових умовах господарювання підприємств.

Розвитку теорії та практики аналізу присвячені праці В.В. Сопка, Н.В. Чабанової, Г.В. Савицької, М.Р. Чумаченька, П.Я. Поповича, Б.Ф. Усача, С.І. Шкрабана та інших. Вони зробили чималий вклад в усю систему економічного аналізу, розробляючи та удосконалюючи його методику. Однак ряд проблем за даним напрямком в умовах переходу до ринкових відносин потребують подальших досліджень та наукових розробок.

Вся аналітична робота напряму залежить від сформованої мети, поставлених завдань та інформаційної бази. Тому для аналізу основних засобів такі елементи організаційно-інформаційної моделі є досить важливими (рис.1).

Зі слів Г. В. Савицької ефективно та раціональне використання основних засобів і виробничих потужностей підприємства сприяє поліпшенню всіх його техніко-економічних показників: зростанню продуктивності праці та фондовіддачі, збільшенню обсягу випуску (реалізації) продукції (товарів), економії капітальних вкладень [2, с. 67]..

Загальноприйняті напрямки аналізу основних засобів та послідовності його проведення показано на рис. 2.

Для аналізу стану та руху основних засобів використовують наступні показники: 1) абсолютні величини; 2) відносні величини застосовуються для розрахунку рівня виконання плану, координації, структури, інтенсивності змін за звітний період (для розрахунку служать абсолютні величини). Для аналізу ефективності використання основних засобів використовуються: фондовіддача, фондомісткість, фондоозброєність, рентабельність основних засобів тощо.

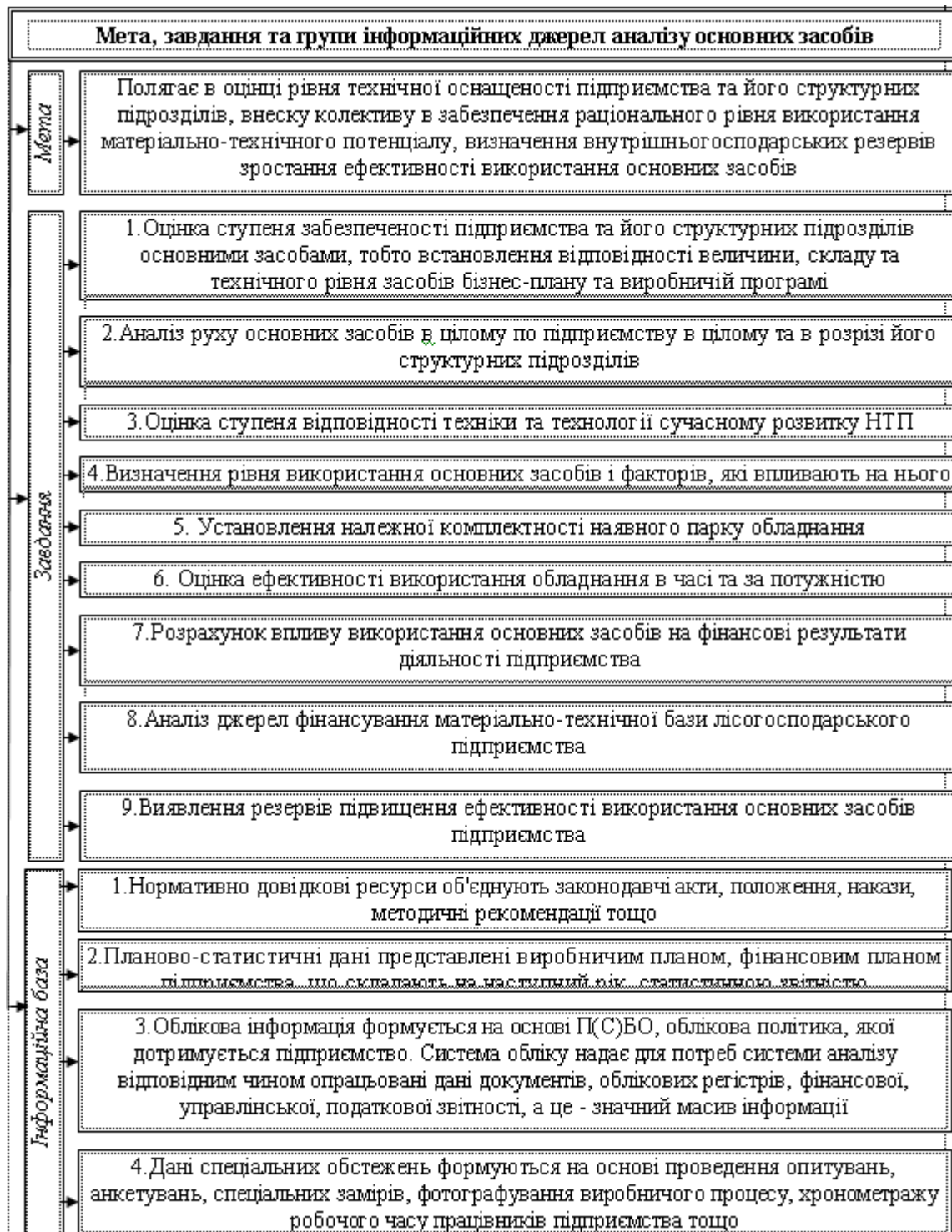


Рис. 1. Мета, завдання та інформаційні джерела аналізу основних засобів

Н. М. Урбан зазначає, що кожна окрема галузь може розробляти і впроваджувати на практиці індивідуальні аналітичні показники, які б деталізували рух чи ефективне використання окремих груп основних засобів, що є найбільш активними в діяльності певних суб'єктів господарювання [4, с. 37]. Для поглибленого розгляду складу та порядку розрахунку показників аналізу основних засобів представимо їх у табл. 1.

За словами І. Т. Райковської, поетапний розрахунок зазначених показників на основі вірогідної інформації дозволить внутрішнім та зовнішнім користувачам володіти повною картиною щодо ефективного та повного використання основних засобів на підприємстві, що в подальшому буде виступати суттєвим підґрунтям для прийняття виважених управлінських рішень [1, с. 20].

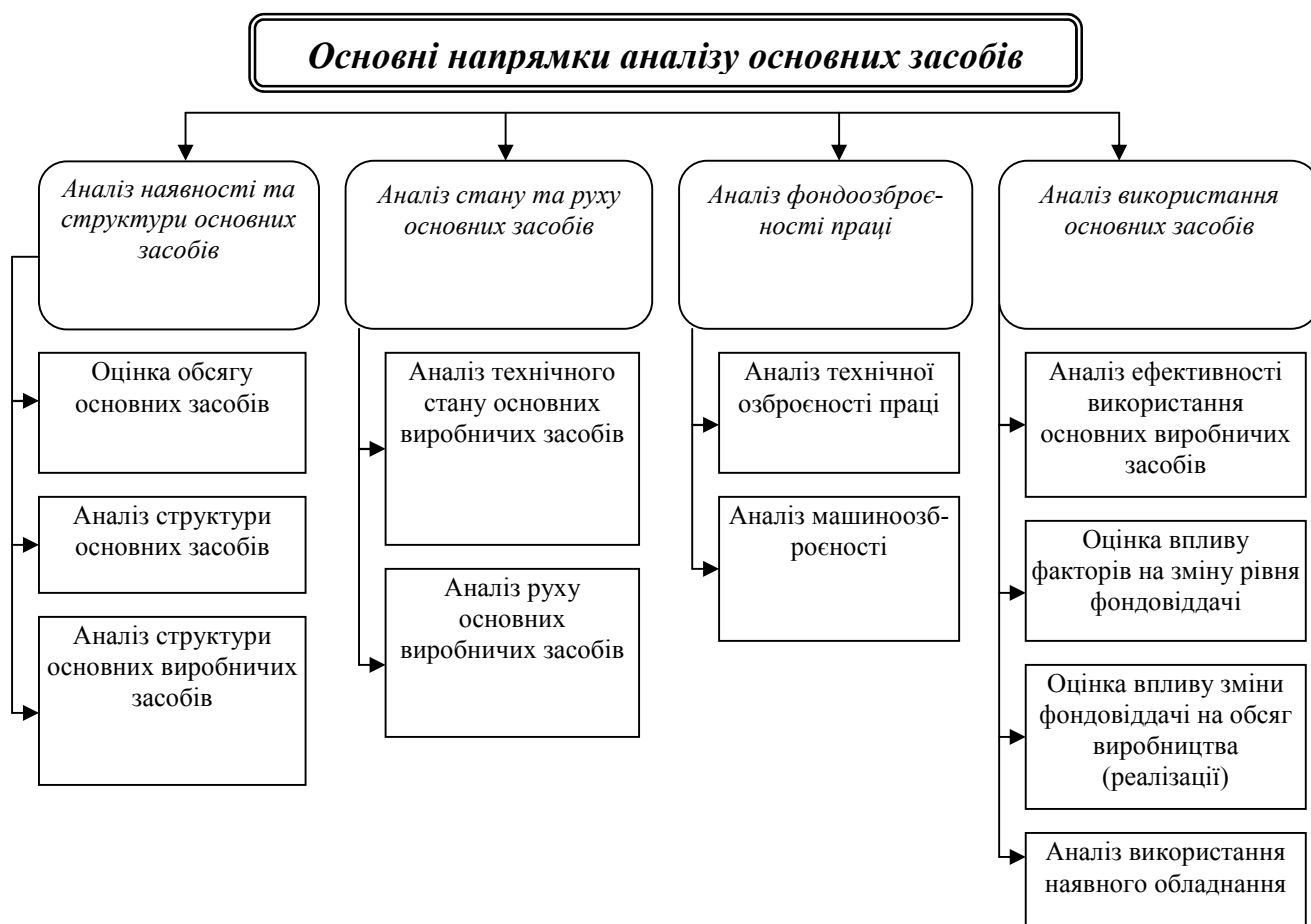


Рис. 2. Аналіз основних засобів на підприємстві в розрізі аналітичних напрямків

Таблиця 1

Показники аналізу основних засобів та їх алгоритм обчислення

Групи показників	Назва показника	Алгоритм розрахунку	Значення показника
Показники стану основних засобів	Коефіцієнт зносу	$K_{\text{ЗН.П(К)}} = \frac{\sum \text{ЗП}_{\text{П(К)}}}{\text{ПВ}_{\text{П(К)}}}$ де $\sum \text{ЗП}_{\text{П(К)}}$ - сума зносу ОЗ на початок (кінець) року; $\text{ПВ}_{\text{П(К)}}$ - первісна вартість га початок (кінець) року	характеризує частку вартості основних засобів, що її списано на витрати виробництва в попередніх періодах
	Коефіцієнт придатності	$K_{\text{ПРИД.П(К)}} = \frac{\text{ЗВ}_{\text{П(К)}}}{\text{ПВ}_{\text{П(К)}}}$ або $K_{\text{ПРИД.П(К)}} = 1 - K_{\text{ЗН.П(К)}}$	показує, яка частина основних засобів придатна для експлуатації в процесі господарської діяльності
Показники руху основних засобів	Коефіцієнт введення	$K_{\text{ВВЕД}} = \frac{\sum \text{Введення ОЗ}}{\text{ПВ}_{\text{К}}}$	показує частку введених основних засобів за визначений період у загальній вартості основних засобів на кінець звітної періоду

Облік, аналіз та аудит

Показники ефективності використання основних засобів

Коефіцієнт оновлення

$$K_{\text{ОПОВ}} = \frac{\text{Введення нових ОЗ}}{\text{ПВ}_K}$$

характеризує інтенсивність введення в дію нових основних засобів

Коефіцієнт вибуття

$$K_{\text{ВИБУТ}} = \frac{\text{Вибуття ОЗ}}{\text{ПВ}_П}$$

показує інтенсивність вибуття основних засобів, тобто ступінь вибуття тих основних засобів, які або морально застаріли, або зношені й непридатні для дальшого використання

Фондовіддача

$$\Phi_v = \frac{Q}{\text{ОЗ}};$$

де Q – випуск продукції у вартісній формі;
 ОЗ – середньорічна вартість ОЗ

характеризує обсяг випущеної продукції отриманого на одну гривню використаних основних засобів

Фондомісткість

$$\Phi_m = \frac{1}{\Phi_v} = \frac{\text{ОЗ}}{Q}$$

дає можливість визначити вартість основних засобів на 1 гривню виробленої продукції і характеризує їх забезпеченість підприємства

Фондоозброєність

$$\Phi_{\text{ОЗБ}} = \frac{\text{ОЗ}}{Ч};$$

де $Ч$ – середньооблікова чисельність робітників

характеризує вартість основних засобів, що припадає на одного робітника підприємства

Рентабельність основних засобів

$$P_{\text{ОЗ}} = \frac{\Pi}{\text{ОЗ}} \cdot 100\%$$

де Π – загальний прибуток

визначає ступінь використання основних засобів на підприємстві

Отже, аналіз основних засобів є необхідним атрибутом для системи управління сучасного підприємства. В свою чергу ефективність всієї аналітичної роботи з питань, які торкаються матеріально-технічної бази підприємства, залежить від правильно сформованої мети і завдань, окресленого інформаційного поля та системи показників. Тільки тоді отримані результати діагностики будуть корисними для управлінців різних рівнів.

Список використаних джерел:

1. Райковська І.Т. Модульна структура системи комп'ютеризації економічного аналізу: функціональний склад / І.Т. Райковська // Міжнародний збірник наукових праць. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2017. – Випуск 1 (13). – С. 1-22.
2. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. / Г. В. Савицька. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 668 с.
3. Сопко В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : підруч. / В. В. Сопко, В. С. Завгородній. – К. : КНЕУ, 2014. – 260 с.
4. Урбан Н. М. Аналіз методології оцінки зносу основних засобів / Н. М. Урбан // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2015. – № 5. – С. 36-38.

ВПЛИВ ОКРЕМИХ ГАЛУЗЕВИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ НА ПОБУДОВУ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ДЕРЕВООБРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Матейчук М.В., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальності «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Рилєєв С. В.

В статті розглянуто вплив окремих галузевих, виробничих та технологічних особливостей на побудову управлінського обліку підприємств деревообробної промисловості. Окреслено місце ієрархічних структурних виробничих підрозділів в системі інформаційного забезпечення прийняття рішень управлінським персоналом.

The article deals with the influence of individual industry, production and technological aspects on the construction of management accounting of woodworking enterprises. The place of hierarchical structural production units in the system of information support of decision making by management personnel is outlined.

В світовій економіці відбуваються суттєві зміни, обумовлені глобалізацією виробничої діяльності, швидкими темпами розвитку інформаційних систем і технологій. В даних умовах, які характеризуються

Облік, аналіз та аудит

зростанням як внутрішньої, так і зовнішньої конкуренції товаровиробників актуалізується питання організації управлінського обліку в системі інформаційного забезпечення прийняття операційних (виробничих) рішень.

Метою статті виступає висвітлення основних аспектів організації управлінського обліку витрат на виробництво продукції і в системі інформаційного забезпечення операційного менеджменту на підприємствах деревообробної промисловості.

Об'єктом дослідження виступає організація та процес внутрішньогосподарського обліку на підприємствах деревообробної галузі.

Предметом дослідження виступає сукупність окремих теоретико-методичних та організаційних аспектів управлінського обліку витрат на виробництво з врахуванням галузевих особливостей деревообробної промисловості.

Питанням становлення удосконалення теоретичних та методичних аспектів управлінського обліку в цілому, а також в розрізі витрат виробництва присвятили свої праці П.Й. Атамас, І.А. Басманов, Ф.Ф. Бутинець, Дж. Гаррісон, Н.О. Гура, К. Друрі, В.А. Єрофєєва, В.Б. Івашкевич, Р. Каплан, Т.П. Карпова, Н.В. Кужельний, Р. Купер, Л.В. Нападовська, В.Ф. Палій, М.С. Пушкар, П. Реббель, Я.В. Соколов, В.В. Сопко, Д. Фостер, Д. Хан, Ч.Т. Хорнгрен. Віддаючи належне доробкам зазначених дослідників, сьогодні актуальним виступає питання теоретичних, методичних, організаційним аспектам внутрішньогосподарського обліку з врахуванням галузевих та технологічних особливостей, потреб управління тощо.

Кожний вид економічної діяльності, будь-яка галузь або підгалузь національної економіки мають відмінності в технології, організації виробництва, склад та структуру понесених виробничих витрат підприємства. Не становить виключення і підприємства деревообробної промисловості.

Процес виробництва продукції (робіт, послуг) потребує здійснення певних витрат. Мета обліку витрат і калькулювання собівартості продукції полягає в своєчасному, повному і достовірному визначенні фактичних затрат, пов'язаних з виробництвом і збутом продукції, визначенні фактичної собівартості окремих видів і всієї продукції, контролі за використанням ресурсів і грошових коштів. Безперервний поточний облік витрат в місцях виникнення витрат, виявлення можливих відхилень від встановлених норм, причин, винуватців цих відхилень повинен задовольнити потреби оперативного управління виробництвом [5].

В основні організації внутрішньогосподарського обліку витрат на виробництво лежать наступні принципи: документування витрат і повне відображення їх на рахунках обліку виробництва; групування витрат по об'єктах обліку і місцям їх виникнення; відповідність об'єктів обліку витрат з об'єктами калькулювання собівартості продукції, показників обліку фактичних витрат з нормативними, плановими; розширення кола витрат, які відносяться на об'єкти обліку за прямим призначенням; здійснення оперативного контролю за витратами виробництва і формуванням собівартості продукції [1, с. 74].

Однак, першочерговий вплив при визначенні об'єктів обліку, виборі методу калькуляції собівартості продукції мають технологічні особливості виробництва, які впливають і на формування техніко-економічних показників діяльності структурних підрозділів.

За структурою сучасні деревообробні підприємства являють собою складний комплекс різних виробничих частин. До складу такого підприємства, крім виробництва столярних виробів, можуть входити й інші виробництва (наприклад, лісопильне, фанерне, виробництво плитових матеріалів). Такі підприємства з комбінованими виробництвами називаються комбінатами (деревообробний комбінат – ДОК, лісопильно-деревообробний комбінат – ЛДК, меблевоскладальний комбінат – МСК тощо) [2, с. 11].

Виробництво на деревообробних підприємствах розбите на основне і допоміжне. До основної частини процесів виробництва входять процеси безпосередньо пов'язані з випуском виробів, доставкою і відправкою, розвантаженням і завантаженням матеріалів, а також з різноманітними операціями основного технологічного процесу над предметом праці (рис. 1).

На організацію обліку внутрішньовиробничих витрат впливають різноманітні фактори, основними з яких є: види діяльності, характер виробництва і продукції, яка виробляється, структура управління і розміри підприємства, особливості технології та організації виробництва.

Всі виробництва в залежності від характеру технологічного процесу можна поділити на дві групи: видобувні і переробні.

До галузі видобувної промисловості відносять виробництва з видобутку з надр землі, з води і лісів та органічних ресурсів для наступної їх переробки і використання. Вони характеризуються, як правило, масовістю виробництва і відносно простою технологією.

Галузі переробної промисловості являють собою групу виробництв, яка характеризується великою різноманітністю. За технологічною ознакою створення продукту вони, в свою чергу, поділяються на дві підгрупи.

Перша з них охоплює виробництва, в яких кінцевий продукт утворюється шляхом послідовної переробки вихідної сировини. Технологічний процес у таких виробництвах характеризується рядом переділів, процесів (фаз). Продукт кожного переділу, який називається напівфабрикатом, передається в наступний переділ. В ряді випадків він може бути використаний і в інших виробництвах.

Другу підгрупу утворюють виробництва, в різних цехах яких створюються окремі деталі, які збираються в проміжні вузли, які в кінці з'єднуються в завершений виріб.

Отже, згідно із вище викладеним, відмітимо, що деревообробна промисловість належить до другої підгрупи підприємств галузі переробної промисловості.

На організацію обліку витрат і калькулювання собівартості продукції істотно впливають ступінь спеціалізації підприємства і масовість випуску продукції. За цією ознакою виробництва поділяються на індивідуальне, серійне, масове [3, с. 377].

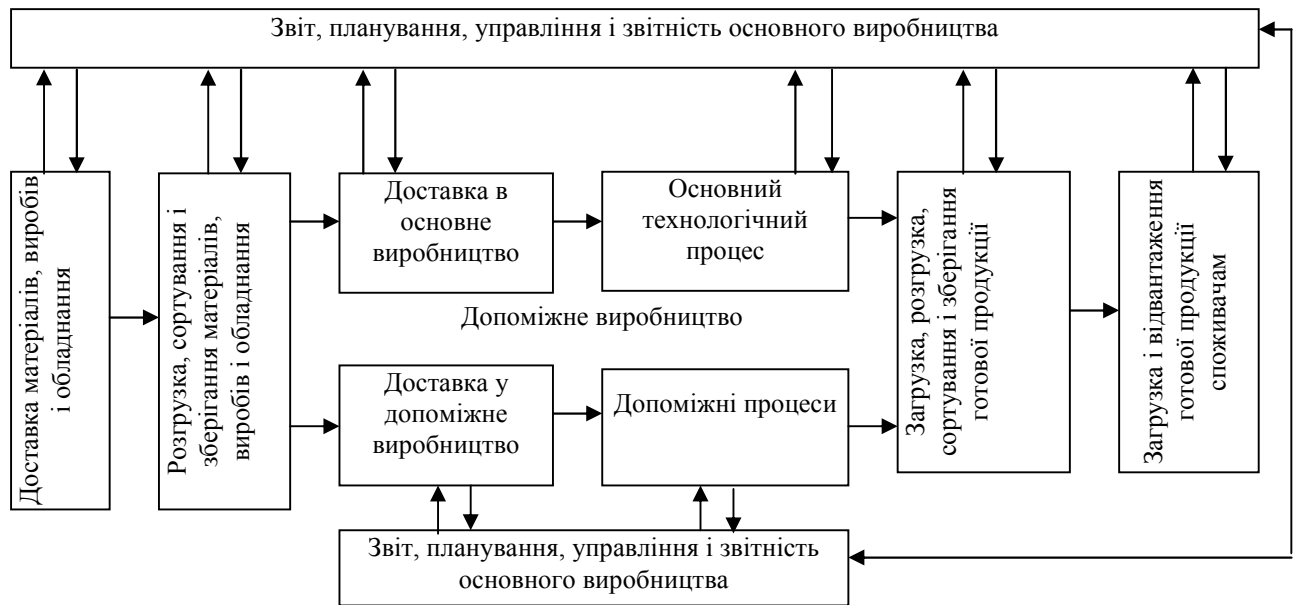


Рис. 1. Типова структура виробничого процесу деревообробної галузі

При індивідуальному виробництві вироби виготовляються в невеликій кількості, причому повторний випуск їх не передбачений (дослідні зразки, спеціальні замовлення). Серійне виробництво характеризується періодичним випуском визначених партій (серій) продукції. Залежно від величини серії розрізняють малосерійне і великосерійне виробництво. Масове виробництво являє собою найбільш досконалий тип організації виробництва, при якому в більшій мірі, ніж в інших виробництвах, забезпечується автоматизація і механізація багатьох процесів. В масовому виробництві випускається безперервно однотипна продукція при відносно обмеженій номенклатурі.

Значний вплив на постановку бухгалтерського обліку в галузі має технологічна система управління, що об'єднує всі сторони виробничо-господарської діяльності підприємства та забезпечує його ефективне функціонування за всіма рівнями ієрархії. Вона інтегрує всі рівні організаційної структури управління підприємством, під якою розуміється впорядкована сукупність органів керівників діяльністю підприємства на основі підсистеми лінійного керівництва (рис. 2). Підсистема лінійного керівництва визначає закріплення за кожним підрозділом керівника, що веде до необхідності впровадження внутрішньовиробничого господарського обліку і побудови раціональної системи обліку витрат по місцях їх виникнення і центрах відповідальності [5].



Рис. 2.2. Ієрархічна організаційна структура виробничого деревообробного підприємства

Для успішного функціонування внутрішньогосподарської звітності виробничого підприємства варто насамперед розробити форми звітності та методику їх підготовки, визначити терміни подання, встановити взаємозв'язки з процедурами оцінювання, прогнозування та планування господарської діяльності.

Необхідним при цьому є складання графіка документообігу, в якому передбачались би виконавці вихідної інформації та строки підготовки форм внутрішньої звітності. Графік документообігу, який ми рекомендуємо для центрів відповідальності «Витрати», наведено в табл. 1.

Дослідження системи показників, що застосовуються у внутрішньовиробничому госпрозрахунку, дозволило визначити два підходи при її формуванні. Розвиваючи дане положення зазначимо, що система госпрозрахункових показників повинна бити постійною, загальною для всіх ланок від низу до верху. Однак варто виділити ще другий підхід, згідно з яким госпрозрахункові показники робочих місць, бригад, цехів, заводів і об'єднань в цілому, не повторюючи і не копіюючи один одного, мають бути все ж таки тісно пов'язані між собою, взаємно контролюючи ступінь виконання планових завдань.

Отож, при побудові системи техніко-економічних показників необхідне вирішення двох методологічних питань: по-перше, виділення в рамках виробничого об'єднання відносно самостійних об'єктів управління, що відрізняються специфічними рисами і котрі вимагають індивідуального підходу до вибору показників їх госпрозрахункової діяльності; по-друге, чіткого формулювання локальних цілей функціонування виробничих підрозділів, виходячи з основних завдань підприємства [5].

Облік, аналіз та аудит

Таблиця 1

Графік документообігу для центру відповідальності «Витрати виробництва»

Назва документу	Створення			Перевірка		Узагальнення/ перевірка даних у бухгалтерії підприємства		Передача до архіву підприємства	
	Кількість примірників	Відповідальні (в центрів відповідальності)		Строк	Виконавець (в центрі відповідальності)	Виконавець	Строк	Виконавець	Строк
		За випуску	За оформлення						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Табель обліку використання робочого часу	1	Нормувальник	Планово-економічний відділ**	У кінці місяця	Старший бухгалтер***	Бухгалтер	У кінці звітнього періоду	Бухгалтер	У кінці року
Картка виробітку	1	Нормувальник	Планово-економічний відділ**	У кінці місяця	Старший бухгалтер**	Бухгалтер	У кінці звітнього періоду	Бухгалтер	У кінці року

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Відомість по зарплаті	1	Бухгалтер	Бухгалтерія	У кінці місяця	Старший бухгалтер**	Бухгалтер	У кінці звітнього періоду	Бухгалтер	У кінці року
Акт на списання матеріальних цінностей	1	Комісія	Бухгалтерія	У кінці місяця*	Старший бухгалтер***	Бухгалтер	У кінці звітнього періоду	Бухгалтер	У кінці року
Акт переробки	1	Економіст-бухгалтер	Бухгалтерія	У кінці місяця	Старший бухгалтер***	Бухгалтер	У кінці звітнього періоду	Бухгалтер	У кінці року
Лімітно-збірна картка	2	Комірник	Завідувач складом	У кінці місяця*	Старший бухгалтер**	Бухгалтер	У кінці звітнього періоду	Бухгалтер	У кінці року
Розрахунок амортизації основних засобів	1	Бухгалтер	Бухгалтерія	У кінці місяця*	Старший бухгалтер**	Бухгалтер	У кінці звітнього періоду	Бухгалтер	У кінці року
Накладна на відпуск ТМЦ	2	Комірник	Завідувач складом	У кінці місяця*	Старший бухгалтер**	Бухгалтер	У кінці звітнього періоду	Бухгалтер	У кінці року

Облік, аналіз та аудит

Накладна-вимога на відпуск матеріалів	2	Завідувач складом	Бухгалтерія	У кінці місяця	Старший бухгалтер**	Бухгалтер	Кінці звітнього періоду	Бухгалтер	У кінці року
Матеріальний звіт	2	Завідувач складом	Бухгалтерія	Кінці місяця*	Старший бухгалтер**	Бухгалтер	У кінці звітнього періоду	Бухгалтер	У кінці року
Калькуляція витрат за елементами	2	Бухгалтер	Бухгалтерія	У кінці місяця*	Старший бухгалтер***	Бухгалтер	У кінці звітнього періоду	Бухгалтер	У кінці року

* з метою налагодження оперативного збору даних (проведення аналізу та контролю за визначальними об'єктами обліку) терміни підготовки та узагальнення інформації можуть бути подекадними, помісячно фіксованими;

** назва та функціональні обов'язки відділів залежать від організаційної структури підприємства;

*** визначається штатним розписом підприємства та розподілом обов'язків і делегуванням повноважень.

Безумовно, система показників внутрішньовиробничої діяльності повинна базуватися на якісно побудованому бухгалтерському обліку з метою забезпечення ефективності управління ними. Виходячи з цього, можна констатувати, що така система не має бути постійною, але переліки показників, підприємства, що доводяться до структурних одиниць, повинні взаємозв'язана доповнювати один одного, повністю відображаючи діяльність кожного структурного підрозділу.

Потрібно врахувати і той факт, що в планах бригад і цехів повинні враховуватися лише ті показники, котрі залежать від їх діяльності. Тому можна погодитися із Стуковим С.А., який констатує, «що показники різних рівнів управління повинні об'єднуватися і взаємодіяти один з одним, взаємно контролюватися» [4, с. 160]. Щомісячно необхідно подавати цехам і бригадам певний перелік техніко-економічних показників, що найбільш відповідають їх організаційним і технологічним особливостям. Загальним моментом є створення умов персональної відповідальності кожного підрозділу за конкретні результати діяльності.

Таким чином, побудова управлінського обліку та склад калькуляційних витрат, повною мірою відбиває специфіку деревообробного виробництва. Основними такими особливостями є: 1) наявність декількох виробничих переділів при виробництві окремих видів продукції деревообробки і, отже, необхідність відокремленого обліку напівфабрикатів власного виробництва; 2) досить значна тривалість циклу підготовки більшої частини лісоматеріалів (сушіння, розпилювання, сортування) перед передачею їх безпосередньо у виробництво.

Список використаних джерел:

1. Атамас П. Й. Управлінський облік : навч. посіб. / П. Й. Атамас. – [2-ге вид.] – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
2. Басманов И. А. Теоретические основы учета и калькулирования себестоимости промышленной продукции : учеб. пособ. / И. А. Басманов. – М. : Финансы, 1974. – 167с.
3. Должанський А. М. Облік постійних витрат на деревообробних підприємствах в умовах формування ринкових відносин / А. М. Должанський // Трансформація економічної системи в Україні : зб. наук. праць Львівського НУ ім. Івана Франка. – Львів : Інтереко. – 2015. – Вип. 6. – С. 376-382.
4. Пилипів Н. І. Необхідність побудови управлінського обліку виробничих витрат на деревообробних підприємствах / Н. І. Пилипів, Ю. В. Максимів // Всеукраїнський науково-виробничий журнал "Інноваційна економіка". – 2015. – Вип. 45. – С. 159-162.
5. Стецюк Н. Є. Організація внутрішньовиробничого обліку витрат у деревообробній промисловості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2016_28_3/statti/2_23.html.

АНАЛІЗ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Мельник І., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук. кер. - Лучик С.Д.

Стаття присвячена дослідженню сутності готової продукції, розкриттю її значення для підприємств хлібопекарської промисловості. Здійснено аналіз стану господарської діяльності підприємства ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» в частині виробництва готової продукції та окреслено напрями збільшення її обсягів.

The article is devoted to revealing the essence of the finished product, revealing its importance for the baking industry. The analysis of the economic activity of the enterprise of PJSC "Chernivetsky Bread Factory" in the part of production of finished products and outlines directions of increasing its volumes.

Облік, аналіз та аудит

Постановка проблеми. Хліб і хлібобулочна продукція є головною харчовою продукцією, що споживається всіма категоріями населення, незалежно від місця проживання, статі, соціального статусу та рівня доходів. Отже, хлібопекарська промисловість, яка забезпечує населення цією продукцією, є стратегічно важливою для життєзабезпечення суспільства і гарантування продовольчої безпеки держави. 90% ринку хліба України зайнято продукцією національного виробника. Згідно з даними експертів, близько 40-60% виробництва в Україні знаходиться «в тіні». 50% ринку і внутрішнього виробництва хліба припадають на 6 великих компаній-виробників хлібобулочних виробів [4].

Промислове виробництво продукції в хлібопекарській промисловості становить не більше 40%. Близько 50–60% ринку поділяють між собою приватні міні-пекарні та пекарні торговельної мережі, близько 7–12% – припадає на цехи підприємств громадського та швидкого харчування. В Україні працюють близько 400 міні-пекарень, всі вони розташовані, переважно, в західних і південних областях. За даними Державного комітету статистики, на подібний формат підприємств припадають 4-5% національного ринку хліба [1]. Враховуючи значення галузі необхідним є дослідження особливостей обліку та аналізу готової продукції на хлібопекарських підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Діяльність підприємств хлібопекарської галузі вивчали такі науковці, як О. Васильченко, Н. Костецька, Т. Мостенська, О. Ралко, М. Сичевський та ін. Питання обліку і аналізу готової продукції висвітлювались у працях вчених-економістів таких як Ф. Бутинець, С. Голов, М. Кужельний, В. Сопко, Н. Ткаченко та інші

Формулювання мети статті. Метою статті є аналіз обсягів готової продукції на підприємстві ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» та пошук шляхів їх збільшення на підприємстві.

Виклад результатів дослідження. Готова продукція відноситься до складу запасів. Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про готову продукцію визначаються П(С)БО 9 «Запаси», П(С)БО 16 «Витрати» та Методичні рекомендації №2 з бухгалтерського обліку запасів.

Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси», готова продукція визначається як та продукція, що виготовлена на підприємстві, в установі, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом [2].

Згідно з Методичними рекомендаціями готова продукція — виготовлена на підприємстві, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором, встановленим стандартам або технічним умовам тощо [3].

Готова продукція – це матеріальний результат виробничої діяльності підприємства. Крім випуску речовинної продукції, підприємство може виконувати певні роботи для інших підприємств або надавати їм послуги.

Готова продукція на підприємстві хлібобулочної промисловості проходить такі операції:

випуск продукції з виробництва і здача її на склади;

зберігання продукції на складах підприємства;

відпуск продукції на місці одногогороднім і відправка іногороднім покупцям;

відпуск продукції для внутрішніх потреб основних цехів, для збуту продукції (наприклад, тара власного виробництва);

реалізація продукції (одержання грошей від покупців за відпущену продукцію).

Публічне акціонерне товариство (ПАТ) «Чернівецький хлібокомбінат» належить до холдингу - Товариство з обмеженою відповідальністю «Холдингова компанія «Хлібні інвестиції». Підприємство є правонаступником державного Чернівецького хлібокомбінату. Основною діяльністю підприємства є виробництво хліба та хлібобулочних виробів, в т.ч. на давальницьких умовах, а також торгівельна діяльність у сфері оптової, роздрібною торгівлі та громадського харчування щодо реалізації продовольчих і непродовольчих товарів, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, предметів побутової хімії, медикаментів, нафтопродуктів, предметів гігієни та санітарії, косметично-парфумерних виробів, продуктів харчування та харчових добавок.

ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» є найбільшим виробником хліба та хлібобулочних виробів в регіоні з потужністю виробництва близько 100,0 тонн продукції на добу та фактичною реалізацією 42,6 тонни на добу. Хлібокомбінат спеціалізується з випуску традиційно-масових сортів хліба із суміші борошна першого і вищого ґатунків ("Орільський") та із суміші борошна житнього і пшеничного ("Алчевський", «Бородинський», "Прикарпатський", "Дністерський" та інші). Випускаються також батони, калачі, плетінки та дрібні здобні булочні вироби, торти, тістечка, кекси та інше. Продукція ПАТ "Чернівецький хлібокомбінат" широко відома і користується популярністю у споживачів м. Чернівці та в районах Чернівецької та сусідніх Івано-Франківської, Хмельницької та Тернопільської областей. Широкий асортимент продукції постійно поповнюється новими видами і нині нараховує близько 100 найменувань.

Проведемо аналіз готової продукції на ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» за 2016-2018 рр. Основними джерелами інформації для економічного аналізу виступають дані бухгалтерського обліку (первинні документи; обороти та залишки по рахунках бухгалтерського обліку; облікові регістри), а також фінансова і статистична звітність підприємства.

Розпочнемо з аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» за 2016-2018 рр., який виявив зростання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) протягом всього досліджуваного періоду на 19,1%, або на 34368 тис. грн. Найбільше зростання показника відбулось за 2018 р., практично на 15,0%. Для показника собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) теж було характерно зростання і збільшення за останні три роки на 4,4%, або на 5239 тис. грн.

На підприємстві всі роки дослідження мав місце валовий прибуток, сума якого у 2018 р. склала 89941 тис. грн. Збільшення валового прибутку відбулось на 47,9%, або на 29129 тис. грн. Фінансовий результат підприємства до оподаткування у 2018 р. склав 3118 тис. грн., що на 40,9% менше, ніж у 2016 р. Чистий фінансовий результат підприємства всі роки дослідження був прибутком, сума якого зменшилась

Облік, аналіз та аудит

з 4329 тис. грн. у 2016 р. до 2557 тис. грн. у 2018 р., тобто на 1772 тис. грн., або на 40,9%.

Крім чистого доходу від реалізації продукції підприємство отримувало інші доходи від операційної діяльності, які зросли за період дослідження на 27,5%, або на 1197 тис. грн.

Серед витрат підприємства найбільшу частку займають витрати на збут і адміністративні витрати. У 2018 р. витрати на збут склали 59,9%, або 52580 тис. грн., а адміністративні витрати – 26,7%, або 23455 тис. грн. Також на підприємстві мали місце інші операційні витрати у сумі 11707 тис. грн.

Наступним етапом проаналізуємо запаси підприємства ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» за 2016-2018 рр. до складу яких відноситься готова продукція.

За період дослідження обсяг запасів зменшився на 189 тис. грн., або на 3,4%. Значне зменшення запасів відбулось протягом 2016-2017 рр. на 189 тис. грн., або на 2,3%. Частка запасів у складі оборотних активів ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» за період дослідження коливалась від 12,6% (2018 р.) до 11,0% (2017 р.). Це свідчить, що на підприємстві дуже велика частка інших складових оборотного капіталу, наприклад, дебіторської заборгованості, зокрема, іншої поточної дебіторської заборгованості.

Найбільша частка в запасах належить виробничим запасам – 76,0% (2018р.). Товари на підприємстві становили від 23,3% (2018 р.) до 31,1% (2017 р.). Обсяг готової продукції на підприємстві ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» коливався від 71 тис. грн. у 2016 р. до 53 тис. грн. у 2018 р. Найбільший обсяг готової продукції за фінансовою звітністю зафіксовано у 2017 р. 119 тис. грн.

Залишки готової продукції можуть бути на підприємстві внаслідок:

- порушення роботи транспорту доставки хлібобулочної продукції;
- незадовільна організація навантажування готової продукції;
- затримка оформлення транспортних документів;
- низька платоспроможність господарюючих споживачів та інші причини.

Проаналізуємо основні показники виробничої діяльності ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» за 2016-2018 рр.

Дані табл. 3.5 свідчать про зростання обсягів виробництва на ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» за 2016-2018 рр. на 44,3 млн. грн., або на 20,1%. У 2018 р. обсяг виробництва готової продукції склав 264,8 млн. грн. Чисельність працівників на підприємстві дуже коливалась від 497 осіб у 2016 р. до 544 осіб у 2018 р. Найбільше працюючих було зафіксовано у 2017 р. 599 осіб. Фонд оплати праці працівників підприємства зріс за період дослідження на 56,2%. Значне зростання оплати праці було відмічено у 2017 р. Скоріш це було пов'язане із збільшення мінімальної заробітної плати в Україні.

Реалізація товару – процес, який сполучає споживача з виробником. Від того який попит спостерігається на окремий товар залежать показники його виробництва та реалізації. З точки зору економіки обсяг продажів описує кінцевий фінансовий результат підприємства, а також виконання зобов'язань перед замовниками. Показник обсягу реалізації товару впливає на фінансовий результат суб'єкта господарювання та на його фінансове становище.

Доцільно дослідити як впливають на обсяг реалізації наступні фактори:

- зміна обсягу виробництва продукції;
- зміна залишків нереалізованої продукції.

Аналіз впливу цих факторів на досліджуваному підприємстві свідчать, що обсяг продажів ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» у 2018 р. збільшився у порівнянні з 2017 р. на 27976 тис. грн. Цю зміну причинило збільшення обсягу виробництва на 37374 тис. грн. Проте, слід відмітити також і збільшення кількості залишків нереалізованої продукції. Порівнюючи показники 2018 р. з 2017 р., то бачимо його зростання на 9398 тис. грн., що стало причиною втрати обсягів продажу. У тому випадку, якщо буде підвищуватись ефективність діяльності виробничого та комерційного характеру, то можна буде використати резерв збільшення обсягів продажу, який становить 27976 тис. грн.

Висновки. Таким чином, проведений аналіз дав чітке уявлення про стан виробництва та реалізації готової продукції на ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат». На підприємстві в певній мірі спостерігається процес затоварення, про що свідчить зростання коефіцієнта оборотності готової продукції в порівнянні з попереднім роком, а також збільшення залишків нереалізованої продукції.

Вважаємо, що для зменшення виробничих, фінансових та інших ризиків ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» повинен і далі працювати над процесом оптимізації структури активів, значну увагу приділити логістичній діяльності і зменшенню запасів, обґрунтовано підходити до кредитування покупців і, якщо можливо, зменшувати термін відстрочки за готову продукцію. Проте, розуміємо, що здебільшого великі торговельні мережі диктують умови співробітництва між ними і виробником, а не навпаки. Також підприємству і надалі потрібно проводити технічне переоснащення чи модернізацію виробничого процесу, що дозволить знизити виробничі ризики.

Список використаних джерел

1. Ліщинська І.І. Аналіз конкурентного середовища хлібопекарської промисловості України [Електронний ресурс] / І.І. Ліщинська // Ефективна економіка, 2018. – №4. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2018/163.pdf
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» – Положення, Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246 [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної ради України. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
3. Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку запасів : наказ №2 Міністерства фінансів України від 10.01.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/en/v0002201-07>.
4. Хліб - усьому голова: бізнес-план міні-пекарні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/hleb-vsemu-golova-biznes-plan-mini-pekarni>.

Облік, аналіз та аудит

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ПРОБЛЕМИ СЬОГОДЕННЯ

Мельничук Л. Д., 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ
Спеціальність «облік і оподаткування»
Наук. кер. – Маначинська Ю.А.

Стаття присвячена розкриттю сучасного нормативно-правового простору обліку основних засобів на вітчизняних підприємствах. Розкрито головні проблеми законодавчої бази, охарактеризовано необхідність її постійного удосконалення в системі підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази.

The article is devoted to the disclosure of the modern regulatory space of accounting for fixed assets at domestic enterprises. The main problems of the legislative base are revealed, the need for its continuous improvement in the system of increasing the efficiency of the use of material and technical base are described.

Актуальність даної теми полягає в тому, що нормативний простір постійно зазнає змін, інновації у всіх сферах суспільного життя, в тому числі й законодавства обумовлюють потребу, постійно тримати руку на пульсі зміни. Діюча нормативно-правова база на загальнодержавному рівні керування бізнес-процесами в економічному просторі поступово вдосконалюється, зокрема і на ділянці щодо операцій із основними засобами, але все рівно низка питань потребує новацій. Мова йде і про амортизаційну політику суб'єктів господарювання, а також про відсутність сприяння розвитку інвестиційної політики держави в цілому.

Метою статті є обґрунтування необхідності оперативної оцінки сучасного нормативно-правового простору на ділянці обліку операцій з основними засобами та потреби її структуризації законодавчої бази за ієрархічними рівнями.

Об'єктом дослідження є процес нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку операцій з основними засобами підприємства.

Предметом дослідження є комплекс теоретичних, методичних й прикладних проблем нормативно-правового забезпечення обліку основних засобів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок в оцінку стану вітчизняного нормативно-правового простору внесли вітчизняні вчені: Н.В. Валінкевич, С.В. Боброва, Двоєзерська В.С., В.М. Діба, Ю.О. Єгорова, С.М. Євтушенко, І.Ю. Єпіфанова, С.В. Боброва, В.П. Карєв, О.М. Кундеус, О.М. Левитан, М.Р. Лучко, Т.П. Михайлова, О.А. Наумчук, Н.І. Самбурська та інші. Це стосується проблемних аспектів оцінки об'єктів основних засобів, їх класифікації, відображення в системі синтетичного та аналітичного обліку, а також визначення терміну експлуатації в ході господарювання.

На законодавчому рівні, останнє регламентує Закон України «Про інвестиційну діяльність» зі змінами від 03.10.2019р. № 155-IX [1], а саме визначає рівень прав, інтересів й майна суб'єктів інвестиційної діяльності, в тому числі й ефективність капіталовкладень в економіку України, що в свою чергу, сприятиме поглибленню співпраці на міжнародному рівні.

Існує низка нормативних документів, яку регулюють операції з об'єктами дослідження, чимало вітчизняних науковців, зокрема М.М. Матієшин [2], пропонує структурувати чинний нормативний простір за п'ятьма рівнями. Зокрема на першому варто розташовувати діючі кодекси, а саме ПКУ [3], ГКУ [4], ЦКУ [5] та низку Законів, першочергово це стосується Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [5]. Запропонована вітчизняним вченим ієрархія дає змогу структурувати нормативний простір децентралізованим способом.

На наступному, другому рівні, слід розміщувати міжнародні стандарти, такі, як IAS 16 «Основні засоби» [8] та 17 «Оренда» [9], та національні стандарти бухгалтерського обліку, а саме: П(С)БО 7 «Основні засоби» [7], П(С)БО 14 «Оренда» [10], а також НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [11]. Окрім того, на даній паралелі варто розмістити діючий План рахунків обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів господарювання [12], та відповідно Інструкція щодо застосування Плану рахунків підприємствами та організаціями [13].

Третій рівень охоплює низку специфічних нормативних документів щодо операцій з основними засобами, сюди вітчизняні вчені відносять Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затверджене Наказом Міністерства Фінансів України № 879 від 02.09.2014р. [14], що визначає порядок її здійснення суб'єктами господарювання із документальним узагальненням кінцевих результатів, та низку Методичних рекомендацій, проте останні більш стосується специфіки функціонування суб'єктів господарювання у відповідному секторі економіки, наприклад: державному секторі, у сфері промислового виробництва, тощо. Зокрема, Порядок проведення консервації основних виробничих фондів підприємств №1183, зі змінами від 20.10.2011р., №1109. Проте, оскільки, досліджуваний суб'єкт господарювання, функціонує в секторі торгівлі, то не всі із вищезгаданих документів стосуються обраної сфери дослідження.

Наступний рівень, в ієрархічній структурі нормативного забезпечення обліку, аналізу та контролю основних засобів посідають Державні стандарти України, а саме: Державний класифікатор будівель і споруд ДК 018-2000 [15], а також низки державних будівельних норм (ДБН).

На останньому, п'ятому рівні акумулюється такий документ, як Наказ про облікову політику суб'єкта господарювання.

В ході аналізу діючого нормативно-правового простору вчені звертають увагу на протиріччя у законодавчих актах, на напрямки їх виключення, з метою формування дієвого механізму регулювання обліково-аналітичним процесом на торговельному підприємстві. Зокрема, М.М. Матієшин [2], звертається до проблеми визначення терміну експлуатації основних засобів, це першочергово стосується вимог П(С)БО 7 «Основні засоби» [7], де дано змістовну характеристику терміну «строк корисного використання». Але у працях вітчизняних дослідників, зокрема І.Ю. Єпіфанова [16], зазначається, що «термін експлуатації» повинен обчислюватися керівництвом підприємства. Тобто мова йде про те, що власник, який в ході

Облік, аналіз та аудит

поточного операційного циклу володіє даним об'єктом основних засобів, мав би керуватися, при визначенні терміну експлуатації такого активу, виключно лише своїми планами на нього. При цьому на думку науковців, не слід виходити із можливого, або ж навіть прийнятого терміну експлуатації усіх власників основного засобу.

М.М. Матієшин [2], оцінюючи нормативні документи, що регулюють діяльність обліку основних засобів, здійснює їх порівняльну оцінку, саме щодо «терміну корисного використання» у таких актах, як ПКУ [4], П(С)БО 7 «Основні засоби» [7] та МСФЗ 16 [8], зазначає, що у вітчизняному законодавчому просторі, акцент робиться саме на фінансовий підхід. Досить важливою, на думку вченого є така проблема, як розбіжності з фінансовим законодавством, щодо віднесення витрат на проведення ремонтів та поліпшення стану основних засобів.

Досить спірним, є питання, яке стосується визначення в Державних будівельних нормах України терміну «поліпшення стану» об'єктів основних засобів, на думку М.М. Матієшин [2], це поняття не правомірно застосовують в ході характеристики здійснених ремонтів та технічного обслуговування, а також відповідно й безпосередньо самого поліпшення стану.

Також для формування більш дієвої класифікації основних засобів, вітчизняні науковці пропонують низку нововведень щодо її удосконалення, а саме щодо введення таких ознак класифікації, як: «за формами використання об'єктів в ході їх експлуатації», «для цілей нарахування амортизації», «за ступенем зносу об'єктів основних засобів». Щодо останньої ознаки, то варто розмежовувати: об'єкти, які ще придатні до експлуатації, та не придатні. Застосування виокремлених ознак, на думку вчених, буде всіляко та всебічно сприяти реалізації принципу «доцільності» у відповідності до якого здійснюється розподіл таких об'єктів.

Також науковці пропонують виокремлювати вартісну та якісну характеристику ходу процесу експлуатації основних засобів, перша передбачає такі наступні складові, як отримання економічних вигод; амортизаційні відрахування; сукупну суму понесених, при цьому затрат; та звісно аспекти переоцінки первинної вартості об'єктів. В свою чергу, якісна характеристика включає: безпосередньо сам термін експлуатації об'єктів, їх технічний стан, а також рівень зносу в ході господарського циклу (рис. 1).

Помітним з рис. 1, є те, що між складовими вартісного та якісного підходу до ходу процедури експлуатації досліджуваних об'єктів існує взаємозв'язок. Вищевикладене сприяє раціональному визначенню окремих складових інформаційно-облікових потоків про операції з основними засобами з метою забезпечення ефективного управління суб'єктом.

Також у працях теоретиків і практиків у галузі бухгалтерського обліку присутні пропозиції, щодо удосконалення саме ділянки синтетичного та аналітичного обліку, зокрема шляхом введення низки субрахунків відповідних порядків, при цьому особливої уваги заслуговують такі об'єкти основних засобів, як транспортні засоби в ході безпосереднього процесу експлуатації на відповідному підприємстві (а саме у частині не досить тривалого зберігання, чи підтримки у придатному до використання стані).



Рис. 1. Підходи до характеристики ходу процесу експлуатації основних засобів суб'єктом господарювання [2]

Дані пропозиції передбачають відкриття до субрахунку 105 «Транспортні засоби» аналітичних рахунків 3-го та 4-го порядків, а саме:

- 105.1 «Нетривале зберігання транспортних засобів (ТЗ)»:
 - 105101 – 105199 (за видами об'єктів транспортних засобів);
- 105.2 «Транспортні засоби на технічному обслуговуванні»:

Облік, аналіз та аудит

- 105201 – 105299 (за видами об'єктів ТЗ);
- 105.3 «Транспортні засоби, які перебувають в експлуатації»:
 - 105301 – 105399 (за видами об'єктів ТЗ);
- 105.4 «Транспортні засоби на відновленні»;
- 105401 – 105499 (за видами об'єктів ТЗ);
- 105.5 «Транспортні засоби на поліпшенні»;
 - 105501 – 105599 (за видами об'єктів ТЗ);
- 105.6 «Транспортні засоби на поліпшенні»;
 - 105601 – 105699 (за видами об'єктів ТЗ).

М.М. Матієшин [2] відмічає, що удосконалення потребує й процедура синтетичного та аналітичного обліку процесу введення в експлуатацію, та поліпшення досліджуваних облікових об'єктів. Зокрема, шляхом відкриття до субрахунку 156 «Поліпшення основних засобів» наступних рахунків за відповідними порядками, а саме:

- 156.1 «Модернізація об'єктів основних засобів»:
 - 156101 – 156199 (за видами об'єктів ОЗ);
- 156.2 «Реконструкція об'єктів основних засобів»:
 - 156201 – 156299 (за видами об'єктів ОЗ);
- 156.3 «Добудова об'єктів основних засобів»:
 - 156301 – 156399 (за видами об'єктів ОЗ);
- 156.4 «Дообладнання об'єктів основних засобів»:
 - 156401 – 156499 (за видами об'єктів ОЗ);
- 156.4 «Модифікація об'єктів основних засобів»:
 - 156501 – 156599 (за видами об'єктів ОЗ) [2].

На думку науковців, врахування наведених пропозицій з удосконалення

пасивної форми експлуатації основних засобів, ляхом відкриття відповідних субрахунків до рахунку 15 «Капітальні інвестиції» сприятиме раціональному формуванню капітальних витрат у ході здійснення суб'єктом операцій з модернізації, дообладнання, будови об'єктів тощо.

Висновки. За результати здійсненої оцінки стану законодавчого простору в Україні щодо операцій з основними засобами, та безпосереднього дослідження вітчизняних науковців, що присвячені даним аспектам дають змогу зробити висновок, що досить раціональним слід вважати підхід вчених до визначення змісту терміну «хід процесу експлуатації» досліджуваних об'єктів. А саме, його характеристика, з точки зору обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю суб'єктів. Тобто «процес експлуатації основних засобів» доцільно характеризувати, як використання даних об'єктів задля забезпечення визначених у статуті вимог, що знаходить вияв через підхід до нарахування амортизації; окрім того, щодо процедури споживання ресурсів в ході здійснення ремонтів, поліпшення даних об'єктів, за якого зростає їх первинна вартість.

Список використаних джерел:

1. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18 вересн. 1991 року № 1560-XII : за станом на 15 квітн. 2014р. № N 1206-VII / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
2. Матієшин М. М. Нормативно-правове забезпечення обліку консервації основних засобів будівельних підприємств / М. М. Матієшин // Фінансово-економічні напрями розвитку менеджменту, обліку та аудиту : зб. тез наук. роб. уч. Міжнар. наук.-практ. конф. (21-22 березня 2014 року) / ГО Центр економічних досліджень та розвитку : у 2-х частинах. – Одеса: ЦЕДР, 2014. – Ч.2. – С. 36-38.
3. Податковий кодекс України N 5471-VI від 06.11.2012 р./ Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Господарський кодекс України N 5480-VI від 06.11.2012 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Цивільний кодекс України № 922-VIII від 25.12.2015р./ Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липн. 1999 р. № 996-XIV: за станом на 18 вересн. 2018 р. N 2545-VIII / Верховна Рада України – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2012 р./ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
7. Основні засоби : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7: [чинний від 2000-04-27] / Офіц. вид. МФУ. – К.: Уряд. вид-во, 2000. № 92 : за станом на 31 травн. 2012 р. № 658 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
8. Основні засоби: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (IAS) 16 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>
9. Оренда: Міжнародний стандарт фінансової звітності (IAS) 17/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua/file/link/file/ias-17.pdf
10. Оренда: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14: [чинний від 2000-11-30] / Офіц. вид. МФУ. – К.: Уряд. вид-во, 2000. № 181 : за станом на 27 червн. 2013 р. № 627 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00>
11. Загальні вимоги до фінансової звітності : Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 / Наказ Міністерства Фінансів України від 07 лют. 2013 р. №73 / [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
12. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ МФУ від 30.11.1999 р. № 291. – [Інструкція] : за станом на 31 травн. 2012 р. № 658 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
13. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та інструкції по його використанню: Наказ МФУ № 291 від 30.11.99р. : за станом на 28 груд. 2011 р. №1591 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
14. Про затвердження Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань : Наказ Міністерства фінансів України від 02 вересн. 2014 р. № 879 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>
15. Державний класифікатор будівель та споруд ДК 018-2000 : Наказ Держстандарту (Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації) України від 17 серпн. 2000 р. № 507 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.golovbukh.ua/regulations/2/8392/8393/465234/>

16. Єпіфанова І.Ю., Базалицька А.В. Аналіз відтворення і використання основних засобів підприємств / І.Ю. Єпіфанова, А.В. Базалицька // Економічний простір. – 2014. - №58. – С.172 – 176.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Миронюк А. Г., 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

Спеціальність «облік і оподаткування»

Наук. кер. – Євдошак В.І.

У статті досліджується економічна сутність фінансового результату в системі управління підприємством. Розкривається сутність категорії фінансового результату з погляду трактування його різними вченими. Визначено місце та роль фінансового результату в системі управління підприємством, а також важливість позитивного фінансового результату для рентабельності діяльності підприємства. Проаналізовано значимість фінансового результату для забезпечення економічного зростання та розвитку підприємства.

The article examines the economic nature of the financial result in the enterprise management system. The essence of the category of financial result in terms of interpretation by its various scientists is revealed. The place and role of the financial result in the enterprise management system, as well as the importance of a positive financial result for the profitability of the enterprise are determined. Significance of financial result for economic growth and development of the enterprise is analyzed.

Актуальність даної теми. Сучасний розвиток нашої економіки можна охарактеризувати як період потрясінь. Зміни, пов'язані з ризиками та збитками стали нормою сьогодення. Якщо підприємства не будуть прямувати до змін, які охоплюють весь сучасний світ, вони зазнають краху й збанкрутують. В таких складних умовах, діяльність нинішніх підприємств спрямована насамперед на отримання позитивного фінансового результату, тобто прибутку, як джерела формування фінансових ресурсів та основи їх сталого розвитку.

Прибуток посідає одне з головних місць у загальній системі вартісних інструментів ринкової економіки. Якби не були думки стосовно того, чи є прибуток основною метою підприємства, беззаперечною є той факт, що чим прибуток вищий, тим більше підприємство має можливостей для реалізації своїх програм, оновлення матеріальної бази та збільшення власного капіталу.

Як свідчать дані Державної служби статистики України у 2018 році 75% підприємств одержали прибуток, а 25 % – збиток. Найбільший фінансовий результат зафіксовано на підприємствах, що займаються сільськогосподарським, лісовим та рибним господарствами, промисловістю та будівництвом. В свою чергу найменші результати діяльності отримали підприємства, що займаються такими видами діяльності як: мистецтво, спорт, розваги та відпочинок, операції з нерухомим майном [9].

Отримання достовірного значення позитивного результату в значній мірі залежить від розробки та формування належної системи обліку фінансових результатів підприємства. Дослідження сутності поняття «фінансові результати», визначення його місця в системі бухгалтерського обліку та встановлення зв'язку з іншими об'єктами облікового відображення господарських операцій представляє значний науковий та практичний інтерес. Оскільки в залежності від трактування даного поняття змінюється величина податків, заробітної плати, суми дивідендів учасникам та премії працівникам підприємства.

Метою статті є дослідження ролі та значення фінансового результату в системі управління підприємством, а також визначення місця фінансових результатів у системі бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання. Визначення його взаємозв'язку з іншими ключовими економічними показниками в системі розвитку господарської діяльності підприємства та виявленні важливості позитивного значення показника фінансового результату для забезпечення оптимізації результативності, платоспроможності, сталого економічного зростання та розвитку підприємства.

Об'єктом дослідження є процес визначення сутності результативності діяльності підприємства з економічної точки зору.

Предметом дослідження є комплекс теоретичних, методичних й прикладних проблем необхідності удосконалення економічного змісту трактування терміну «фінансовий результат».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасних умовах економічного розвитку суб'єктів господарювання питання фінансових результатів в бухгалтерському обліку вважається одним із ключових при здійсненні господарської діяльності. Трактування фінансових результатів є важливою науковою проблемою. Ця категорія залишається в центрі уваги вчених не лише у сфері бухгалтерського обліку, а й філософії, економічної теорії, мікроекономіки, макроекономіки, фінансів, менеджменту, і містить багато суперечностей та протиріч, що обумовлює актуальність її дослідження. Вагомий внесок у дослідження теоретичних засад категорії фінансового результату здійснили такі провідні зарубіжні та вітчизняні вчені: І. О. Бланк [1], О. В. Будько [2], Ф. Ф. Бутинець [3], А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк [4], С. Л. Лондар, О. В. Тимошенко [5], Р. В. Скалюк [8] та інші науковці.

Виклад основного матеріалу. Тема фінансових результатів діяльності підприємства завжди актуальна і є предметом постійного обговорення серед науковців та практиків у сфері економіки та управління підприємством. Тому для того, щоб визначити роль та значення показників фінансового результату необхідно звернутися до наукових праць відомих вчених, які займалися дослідженням даного питання та проаналізувати трактування даної категорії. В ході аналізу довідкової та навчальної літератури виявлено, що між фахівцями у галузях бухгалтерського обліку, фінансів, економіки та юридичних наук немає однозначності щодо визначення сутності поняття «фінансові результати» (табл.1). Аналізуючи наведені визначення категорії «фінансовий результат» можна зробити висновок, що такі науковці як: Ф.

Облік, аналіз та аудит

Ф. Бутинець, А. Г. Загородній і Г. Л. Вознюк, Н. М. Ткаченко, В. М. Опарін, Л. М. Худолій розглядають фінансовий результат як результат співставлення доходів та витрат підприємства. Такі науковці як: С. Л. Лондар та О. В. Тимошенко, а також А. Г. Загородній та Г. Л. Вознюк характеризують фінансовий результат з точки зору власного капіталу – приріст чи зменшення. Р. В. Скалюк зазначає, що фінансовий результат є якісним та кількісним показником діяльності підприємства. Також автори: Ф. Ф. Бутинець, А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, А. Д. Мочерний, М. С. Пушкар, Н. М. Ткаченко, В. М. Опарін, Л. М. Худолій, М. С. Чебанова та С. С. Василенко наводять форми вираження фінансового результату – прибуток або збиток.

Таблиця 1

Теоретичні підходи до визначення сутності поняття «фінансовий результат»

Автор	Трактування
Бутинець Ф. Ф. [3]	Співставлення доходів та витрат підприємства відображених у звіті. Прибуток або збиток організації.
Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. [4]	Різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час. Приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді.
Лондар С. Л., Тимошенко О. В. [5]	Приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період.
Мочерний А. Д. [6]	Грошова форма підсумків господарської діяльності організації або її підрозділів, виражена в прибутках або збитках.
Опарін В. М. [11]	Зіставлення регламентованих податковим законодавством доходів і витрат. Перевищення доходів над витратами становить прибуток, зворотнє явище характеризує збиток.
Пушкар М. С. [12]	Прибуток або збиток, отриманий в результаті господарської діяльності.
Скалюк Р. В. [8]	Якісний та кількісний показник результативності господарської діяльності підприємства.
Ткаченко Н. М. [13]	Доходи діяльності підприємства за вирахуванням витрат діяльності.
Худолій Л. М. [14]	Зіставлення доходів і витрат, регламентованих податковим законодавством.
Чебанова М. С., Василенко С. С. [15]	Прибуток або збиток, одержаний від діяльності підприємства

Оскільки в даній роботі розглядається сутність поняття фінансових результатів як об'єкта обліку, то для формулювання повнішого уявлення варто розглянути це поняття з економічної та облікової точки зору. Підходи вчених у сучасній економічній та обліковій літературі до визначення терміну «фінансовий результат» наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Підходи науковців до визначення сутності фінансових результатів в економічному та обліковому аспектах

Аспект	Автор (джерело)	Сутність поняття «фінансові результати»
Економічний аспект	Вороніна О.О.	Якісна характеристика фінансово-господарської діяльності підприємства, яка в цілому характеризує результат економічних відносин підприємства та зокрема відображає значущість і сталість розвитку підприємства (з погляду отриманого доходу).
	Білик Т.О.	Прибуток або збиток суб'єкта господарювання, що визначається як різниця між сукупними доходами та витратами підприємства і за позитивного його результату представляє додаткову вартість, виступає одним із джерел фінансування подальшого розвитку та поточної діяльності підприємства, основним критерієм оцінки її ефективності.
	Скалюк Р.В	Підсумкова категорія результативності господарської діяльності, котра відображає величину економічних вигод отриманих (втрачених) підприємством, визначених як різниця між сумами доходів та відповідних їм витрат, що виражена у абсолютних показниках прибутку (збитку), які характеризують потенціал прибутковості.
Обліковий аспект	Ткаченко Н.М.	Утворюються з доходів діяльності підприємства за вирахуванням витрат діяльності.
	Гринавцева О.В.	Сума валового доходу від звичайної та надзвичайної діяльності підприємства, зменшеного на суму витрат, пов'язаних із виконанням господарської діяльності на підприємстві, непрямих податків та податку на прибуток за окремий звітний проміжок часу.
	Червінська С.Л.	Різниця між майновим станом підприємства на кінець і початок звітного періоду.
	Труфіна Ж.С	Економічна категорія в контексті створення доданої вартості та в аспекті методики визначення результату діяльності конкретного суб'єкта господарювання, що є об'єктом обліку і контролю.

Облік, аналіз та аудит

Аналіз характеристик фінансового результату в економічній та обліковій літературі дозволяє сказати, що фінансовий результат – це категорія, що відображає результативність господарської діяльності у вигляді відповідного показника – прибутку або збитку. Проте, в певній мірі є не логічним і не коректним ототожнення прибутку і збитку з доходами та витратами підприємства для цілей облікового відображення даних об'єктів бухгалтерського обліку. З чого випливає недосконалість наведених визначень.

Можна зробити висновок, що недосконалість наведених визначень спричинена різними факторами, найвагоміші з них – існування різних підходів до розуміння досліджуваного поняття (економічний, фінансовий, обліковий тощо), і те, що кожен з дослідників розглядає фінансові результати чи то в певній галузі економіки, чи прив'язуючи їх до конкретного завдання або об'єкта бухгалтерського обліку [10].

Щодо трактування досліджуваного поняття в управлінському обліку, то даному питанню присвячені праці Л.В. Нападовської.

В наукових дослідженнях автор розмежовує поняття «фінансовий» та «управлінський» результат. У фінансовій бухгалтерії результат в цілому по підприємству визначається без калькулювання собівартості продукції, шляхом порівняння затрат (в розрізі елементів) з випуском продукції в фінансовій бухгалтерії. В управлінській бухгалтерії фінансовий результат визначається по виробам, а потім по внутрішнім і зовнішнім сегментам. Тобто в управлінському обліку сутність фінансового результату зводиться до визначення результату діяльності за видами реалізованої продукції (центрами відповідальності, сегментами діяльності), а у фінансовому обліку – в цілому за основним видом діяльності [16].

Сутність фінансових результатів більшість науковців трактують по-різному, але основний зміст є однаковим. Різноманітність визначень «фінансового результату» пояснюється тим, що в нормативно-правовій базі України не надають чіткого визначення «фінансовому результату». Зокрема, в П(С)БО 1 прибуток визначено як суму, на яку доходи перевищують пов'язані з ним витрати, а збиток – як перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійсненні ці витрати [1].

В цілому можна вважати, що фінансовий результат – це результат діяльності суб'єктів господарювання, який визначається як різниця між сумами доходів та відповідних їм витрат, а саме валовий прибуток, інші операційні доходи та адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати відповідно, виражена у абсолютних показниках прибутку або збитку.

Фінансовим результатом господарської діяльності підприємства може бути прибуток або збиток. Прибуток в основному утворюється в результаті продажу (реалізації) готової продукції (послуг, товарів). Крім того, підприємство може продавати (реалізовувати) інші матеріальні цінності і послуги допоміжних виробництв та господарств, а також мати доходи і збитки, що збільшують або зменшують розмір прибутку від інвестиційної та фінансової діяльності [2].

Прибуток є важливішим узагальнюючим показником, що характеризує кінцевий результат діяльності підприємства. Від розміру прибутку, отриманого підприємством, залежать формування оборотних коштів, виконання зобов'язань перед бюджетом, платоспроможність підприємства, доходи акціонерів тощо. Прибуток формується поступово протягом фінансово-господарського року. Більшу частину прибутку становить прибуток від реалізації продукції, одержаний у вигляді різниці між виручкою від реалізації продукції і витратами на її виробництво та збут.

Основною метою управління фінансовими результатами є розробка обґрунтованих управлінських рішень, направлених на підвищення ефективності діяльності господарюючого суб'єкта.

Першочерговими завданнями управління фінансовими результатами, завдяки яким досягається його головна мета, є:

- оцінка динаміки абсолютних показників фінансових результатів (прибутку і рентабельності);
- визначення напрямку і розміру впливу окремих факторів на суму прибутку та рівень рентабельності;
- виявлення та оцінка можливих резервів зростання прибутку й рентабельності;
- розробка заходів щодо використання виявлених резервів.

Метою складання Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) є надання користувачам правдивої та неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки та збитки за звітний період. Цей звіт вважається одним з найбільш інформативних документів звітності, оскільки містить інформацію про динаміку прибутку підприємства [20].

Основними задачами управління фінансовими результатами є:

- аналіз і оцінка рівня і динаміки показників прибутку;
- факторний аналіз прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг);
- аналіз фінансових результатів від іншої реалізації, позареалізаційної і фінансової діяльності;
- аналіз і оцінка використання чистого прибутку;
- аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу виробництва (продажів) і прибутку;
- аналіз резервів зростання прибутку на основі оптимізації обсягів реалізації і витрат виробництва і зворотного [17-18].

Щоб більш детально дізнатися про фінансові результати, потрібно розглянути здійснення управління фінансовими результатами діяльності підприємства. Для визначення фінансового результату діяльності підприємства за звітний період необхідно порівняти доходи звітної періоду і витрати, понесені для одержання цих доходів. При цьому доходи та витрати відображають в обліку, та Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) на дату їх виникнення, а не на дату надходження або сплати грошових коштів (згідно принципу нарахування). Проблема повноти та своєчасності відображення в бухгалтерському обліку витрат і доходів є однією з основних проблем обліку фінансових результатів.

Згідно з діючим Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських фінансові результати формуються в розрізі окремих видів діяльності, кожному з яких притаманні певні доходи і витрати. Діючий при цьому принцип нарахування та відповідності доходів і

Облік, аналіз та аудит

витрат одночасно з високим ступенем деталізації даних створює зручну для складання фінансової звітності систему, яка є максимально наочною для управлінських прийняття рішень. Досліджуючи облік фінансових результатів, спостерігаємо існування безліч дискусійних питань, зокрема, на практиці існує певна невідповідність між ознаками видів діяльності, доходів, витрат та формування фінансових результатів. Формування фінансових результатів може змінюватись залежно від цілей розвитку підприємства.

Якщо підприємство загалом націлено на високі темпи розвитку, збільшення обсягу продажів, завоювання частки ринку, максимізацію прибутку, то метою формування фінансових результатів є високі темпи їхнього зростання. Якщо підприємство стабілізує свою діяльність, задовольняючись мінімальним рівнем рентабельності або навіть збитковою діяльністю, то управління фінансовими результатами повинне бути сконцентоване на отримання такої суми, що забезпечує поточну платоспроможність. А якщо в основу діяльності підприємства покладено інтереси власників, то цільовою настановою формування кінцевих фінансових результатів є такі показники, як рентабельність інвестиційного або власного капіталу [17-18].

Від результатів аналізу підприємства залежить його подальший розвиток. Керівники на основі отриманих даних можуть зробити висновок про можливість впровадження нового виду продукції чи зміни в структурі виробництва, інвестори ж оцінюють доцільність вкладення коштів в дане підприємство. Звичайно, при аналізі фінансових результатів використовується і інша інформація, зокрема, більш аналітична, поглиблена інформація, яка надається в облікових регістрах бухгалтерського обліку щодо доходів і витрат, дані бухгалтерського Балансу (Звіту про фінансовий стан), де міститься інформація про нерозподілений прибуток (непокритий збиток) підприємства на звітну дату. Також для аналізу використовуються планові показники доходів, витрат і фінансових результатів.

Таким чином, сучасний підхід до аналізу фінансових результатів підприємства ґрунтується, безсумнівно, на якості інформаційного забезпечення, від якої, в свою чергу, залежить прийняття ефективних управлінських рішень.

Як система показників, фінансові результати становлять інтерес для власників бізнесу, для менеджерів вищої ланки, для робітників підприємства, постачальників, фінансових установ, держави. Їх зацікавленість зумовлена участю у діяльності підприємства прямо чи опосередковано. На рис. 1 зображена схема формування фінансових результатів відповідно до інтересів зацікавлених осіб [19].

Менеджери вищої ланки повинні враховувати, що від величини фінансового результату залежить успіх чи невдача господарської діяльності підприємства, що зумовлює досягнення зростання прибутку.

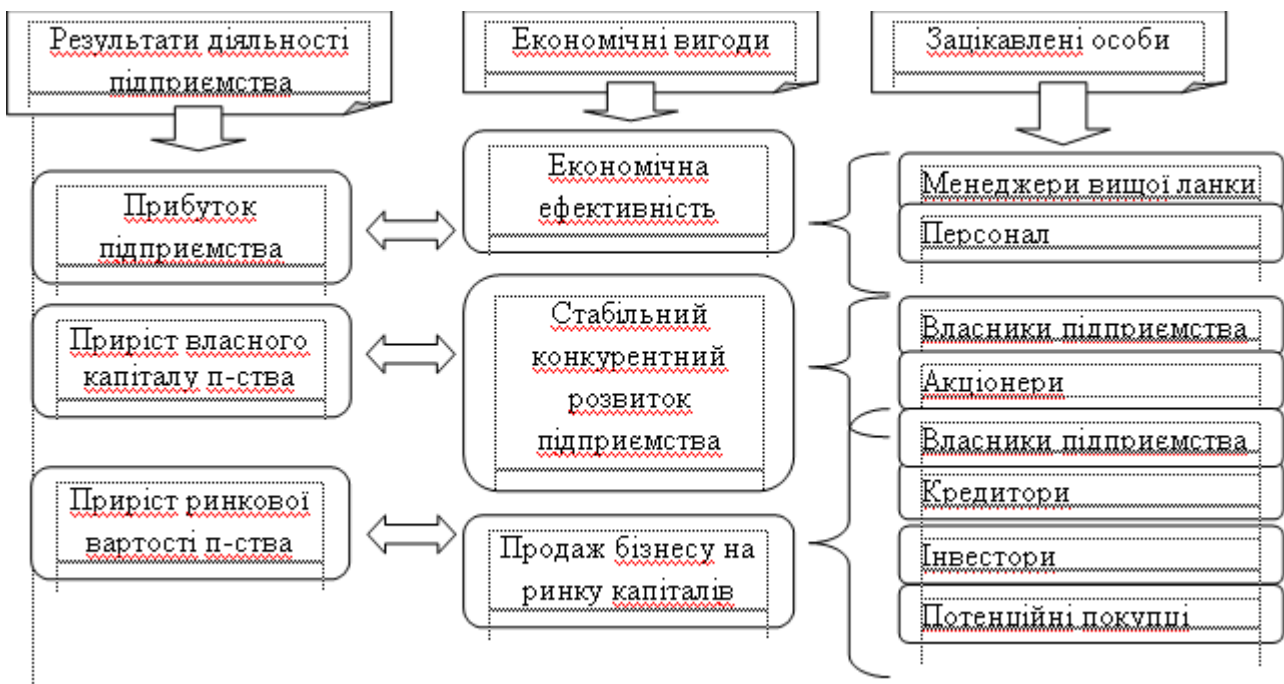


Рис. 1. Формування фінансових результатів відповідно до інтересів зацікавлених осіб.

Саме позитивний показник фінансового результату, який виступає у ролі прибутку є базисом, на основі якого, насамперед, відбувається кількісне зростання основних економічних показників, а при досягненні відповідного їх рівня та за наявності достатньої величини фінансового результату підприємство може забезпечити впровадження інноваційної складової у свою діяльність, яка стане основою для збалансованого і стійкого розвитку підприємства та підґрунтям підвищення результативності його господарської діяльності.

При досягненні стабільної позиції підприємства на ринку та безперервній забезпеченості фінансовими ресурсами є можливим розширення спектру діяльності підприємства.

Висновки. Основною метою ефективного управління діяльністю підприємства є забезпечення його економічного зростання та розвитку на довгострокову перспективу, що, забезпечить максимальне зростання ринкової вартості підприємства, як майнового комплексу і зростання його фінансових

Облік, аналіз та аудит

результатів. Тому без фінансового планування не може бути досягнутий той рівень управління виробничо-господарською діяльністю підприємства, який забезпечує йому конкурентоспроможність та успіх на ринку, постійне вдосконалення матеріально-технічної бази, соціальний розвиток колективу, фінансову стабільність і економічний розвиток підприємства загалом.

Фінансовий результат є досить складною та багатовимірною категорією. Інформація про результати діяльності відображається у фінансових звітах підприємства та є загальнодоступною інформацією для визначення рівня ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства та є головним джерелом інформації для потенційних партнерів.

Список використаних джерел:

1. Бланк И. А. Управление прибылью: учебник / И. А. Бланк. – 3-е изд., перераб. и доп. – К.: Ника-центр, 2007. – 768 с.
2. Буди́ко О. В. Облік і аналіз фінансових результатів підприємств чорної металургії: дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / О. В. Буди́ко. – К.: 2004. – 252 с.
3. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, 2001. – 672 с.
4. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник: навчальний посібник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К.: Знання, 2010. – 1072 с.
5. Левицких О. О. Анализ и планирование финансовых результатов в системе управления эффективностью деятельности промышленного предприятия // Фундаментальные исследования. – 2011. – № 12. – Ч. 3. – С. 634–639.
6. Мочерный С. В. Основы экономической теории: учебник / С. В. Мочерный, В. К. Симоненко, В. В. Секретарюк, А. А. Устенко; Под общ. ред. С. В. Мочерного. – К.: Знання, 2000. – 601 с.
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 р., № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#n17>
8. Скалюк Р. В. Економічний механізм управління фінансовими результатами промислових підприємств: теоретичні основи забезпечення функціонування / Р. В. Скалюк // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 2. – С. 86–93.
9. Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності у 2018 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
10. Тесленко Т. І. Облік фінансових результатів: проблеми та шляхи вдосконалення / Т. І. Тесленко, Н. В. Конькова // Бізнес Інформ. Економіка, Бух. облік та аудит, 2013. – № 4.
11. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): навчальний посібник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.
12. Пушкар М. С. Фінансовий облік: підручник / М. С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628 с.
13. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: підручник / Н. М. Ткаченко. – 5-те вид. допов. і перероб. – К.: Алерта, 2011. – 976 с.
14. Худолій Л. М. Теорія фінансів: навчально-методичний посібник / Л. М. Худолій. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – 167 с.
15. Чебанова М. С. Бухгалтерський облік: навчальний посібник / М. С. Чебанова, С. С. Василенко. – К.: Академія, 2002. – 671 с.
16. Нападовська Л. В. Базові принципи управлінського обліку / Л. В. Нападовська // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 173–181. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2013_1_22
17. Бурлака С. М. Особливості визначення фінансових результатів діяльності підприємств / С. М. Бурлака // Управління розвитком. – 2013. – № 15. – С. 91–94.
18. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.
19. Зудова І. Ю., Стась О. Г. Сутність та значення фінансових показників в системі функціонування підприємства / Зудова І. Ю., Стась О. Г. / «Young Scientist» «Молодий вчений» /. – 2017. – № 10 (50). – С. 893–897.
20. Волкотруб Р. П. Управління фінансовими результатами підприємств / Волкотруб Р. П. / «Young Scientist» «Молодий вчений» /. – 2016. – № 8. – С. 810 – 813.

ОСНОВНІ РІВНІ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЇ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ ВІТРАТ І ДОХОДІВ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Моїсєєва К. Д., 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

Спеціальність «облік і оподаткування»

Наук. кер. – Маначинська Ю. А.

Стаття присвячена розкриттю сучасного стану нормативно-правової регламентації обліку, аналізу та аудиту витрат і доходів від операційної діяльності. Розкрито головні напрями удосконалення законодавчого простору за основними рівнями нормативно-правової регламентації обліково-аналітичної та контрольної інформації.

The article is devoted to the disclosure of the current state of regulation of accounting, analysis and audit of expenses and income from operating activities. The main directions of improvement of the legislative space by the basic levels of regulatory legal regulation of accounting-analytical and control information are revealed.

Актуальність даної теми полягає в тому, раціональна, об'єктивна система обліково-аналітичного забезпечення керування витратами і доходами від операційної діяльності підприємства та безпосередньо сам процес аудиту процесом їх формування в ході господарського циклу, практично не можуть існувати без належного нормативно-правового ґрунту. Такий ґрунт формувався протягом останніх двох десятиріч років, при цьому для нього постійно характерними є варіативні коливання змін, на що чинять безпосередній ключовий вплив політичні, економічні та соціальні перетворення в сучасному суспільстві.

Метою статті є обґрунтування необхідності виокремлення основних рівнів нормативно-правової регламентації обліку, аналізу та аудиту витрат і доходів від операційної діяльності.

Об'єктом дослідження є процес нормативно-правової регламентації обліку, аналізу та аудиту витрат і доходів від операційної діяльності підприємства.

Предметом дослідження є комплекс теоретичних, методичних й прикладних аспектів щодо виокремлення основних рівнів нормативно-правової регламентації бухгалтерського обліку, економічного аналізу та аудиту витрат і доходів від операційної діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні та зарубіжні дослідники в достатній мірі приділяють увагу чинному нормативно-правовому забезпеченню управління доходами в торгівлі, досить

Облік, аналіз та аудит

цікавими є праці В.А. Дарій, Т.Б. Кувалдіна, С.Є. Метелова, В.М. Пархоменка, Н.І. Пилипів, М.С. Пушкаря, Л.К. Сук та інших. Саме вищезгадані вітчизняні науковці зробили суттєвий вклад в удосконалення чинного нормативно-правового ґрунту в Україні. Це стосується національних стандартів (положень) бухгалтерського обліку [1; 2; 3], самого Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [4], Закону України «Про аудиторську діяльність», а також безпосередньо МСФЗ, Плану рахунків [5], та загальної вітчизняної системи нормативного регулювання обліку, аналізу та аудиту на ділянці дослідження.

Але на думку В.А. Дарій [6], ще не в повній мірі приділено увагу численним проблем, які стосуються проблемних питань та низки суперечностей, які з'являються в ході застосування нормативно-правових документів саме на ділянці обліку доходів суб'єктів господарювання, зокрема за видами економічної діяльності загалом.

Законодавча база – це, згідно підходів вітчизняних науковців, ціла сукупність нормативно-правових актів, що регламентуються найвищими гілками влади у країні (від законодавчої до виконавчої), ВРУ, МФУ, інших міністерств та відомств в Україні та регламентують діяльність кожного господарюючого суб'єкта, в тому числі й торговельного підприємства.

Окрім вищезгаданих Законів України, обліковий та аудиторський процес забезпечують Укази Президента України; низка постанов та рішень Уряду; роз'яснення та Листи міністерств та відомств; П(С)БО 15 «Дохід» [1], М(С)ФЗ 18 «Дохід», План рахунків бухгалтерського обліку активів та зобов'язань [5], а також низка Кодексів України, зокрема Податковий [7], Господарський, Цивільний, тощо, низка інструкцій. В свою чергу на рівні окремого суб'єкта господарювання – це Наказ про облікову політику, графіки документообігу, визначені графіки здійснення облікових та заключних звітних процедур.

В.А. Дарій [6] у своїй науковій праці, присвяченій діючому нормативно-правовому забезпеченню обліку доходів, цілковито погоджується із Г.Г. Кірейцевим, що для створення інтегрованих систем обліку в сучасних умовах, як і нормативно-правового забезпечення його здійснення необхідно докласти значних зусиль, оскільки ця справа є не із легких й вимагає необхідної, як теоретичної так й практичної підготовки [6, с.78]. В свою чергу, інші сучасні вітчизняні науковці, зокрема М.Т. Щирба [8], в складі нормативно-правового регулювання національного обліку в країні згідно МСФЗ виокремлюють наступні рівні регламентації, а саме: законодавчий, нормативний, методичний, а також організаційно-розпорядчий, що в сукупності виступає в якості дієвого драйвера при формування нормативно-правового простору в Україні [8].

Зокрема, Л.П. Сук та П.Л. Сук [9], стосовно простору регулювання обліково-аналітичного процесу на ділянці операційних витрат і доходів, виділяють чотири ключові рівні такої регламентації, зокрема: перший – це безпосередньо самі Закони України, Укази Президента України, постанови уряду; що стосується другого рівня – то він включає нормативні документи МФУ, ДССУ, ДКСУ, ДФС, НБУ, а також низки відомств; на третьому рівні – знаходяться різноманітні нормативні документи, Інструкції, Методичні рекомендації, Листи міністерств та відомств України; а на останньому четвертому рівні – розташовані документи робочого порядку, яким й визначають ключові моменти при формування облікової політики торговельного підприємства [9, с.30].

Із врахуванням підходів вищезазначених вчених варто зазначити, що у такому розмежуванні нормативно-правової бази по рівнях слід було б перший рівень назвати – найвищим, другий – вищим, третій – середнім, а останній, четвертий – базисним [5].

Досить ґрунтовним є підхід В.М. Пархоменка [10], щодо ранжування нормативно-правового забезпечення, в основу якого вчений поклав критерій «місця та ролі при реформуванні та регулюванні обліку, аналізу та аудиту», схематично дана класифікація представлена на рис.1.

Представлена на рис.1, на думку деяких науковців є недосконалою, оскільки, як перша, так і друга група, які в ній розмежовані є досить спорідненими, як акти законодавчої та виконавчої гілки влади, тому їх не варто розділяти. Окрім того дана класифікація не містить такої важливої складової, як нормативні акти регіонального рівня.

На підставі проведеного аналізу підходів до класифікації нормативної бази, В.А. Дарій [6], пропонує на ділянці обліку, фінансової звітності, аналізу та аудиту виділяти наступні рівні: міжнародний (континентальний), що включає чинні МСФЗ, та Директиви Європейського союзу; загальнодержавні (акти Президента України, КМУ, ВРУ); загальнооблікового характеру (акти МФУ, ДССУ, НБУ, ДКСУ, ДФСУ); акти, що враховують специфіку секторів економіки; регіональні та на рівні окремого суб'єкта ринку [6, с. 80].

Отже, нормативно-правова база виступає основою для дієвої системи бухгалтерського обліку витрат і доходів від операційної діяльності, тому науковці постійно працюють над удосконалення теоретико-методологічних аспектів на цій ділянці. Зокрема досить суттєвій критиці в наукових публікаціях піддаються шляхи удосконалення обліку доходів від іншої операційної діяльності, розкриті у працях О.В. Лишиленко [11], адже науковець досить чітко обґрунтовує субрахунки 711 та 712, що відкриті до рахунку 71 «Інший операційний дохід» включити до складу рахунку 74 «Інші доходи», як доходи, що виникають в ході основної діяльності, але не пов'язані із операційними та фінансовими операціями торговельного підприємства. А субрахунки 715; 716; 717 та 718 вчений пропонує теж виключити зі складу інших операційних доходів, з аналогічним перенесенням на рахунок 74, при цьому дослідник обґрунтовує такі зміни в силу того, о такі доходи не пов'язані з операційною діяльністю, а стосуються операцій, які виникають в наслідок її здійснення [11, с.20].



Рис. 1. Класифікація чинного нормативно-правового забезпечення обліку, аналізу та аудиту згідно підходу В.М. Пархоменка [10]

Проте Н.В. Прохар [12], у своїх працях доводить зворотнє, зокрема вчений зазначає, що вищерозглянуті пропозиції не є виправданими, причиною цього є наступне:

- інша операційна діяльність містить ті види діяльності торговельного підприємства, що визначені в установчих документах, це не стосується лише основної, фінансової та інвестиційної, при цьому продаж іноземної валюти є характерним явищем для суб'єкта господарювання, що проводить експортні операції, оскільки таким чином відбувається надходження плати за реалізований товар від покупця; тотожність проглядається і при продажі матеріальних оборотних активів, сукупна сума яких знаходиться в надлишку, закупівля яких була з ціллю забезпечення основної діяльності;

- що стосується сум коштів, що одержані як виплата штрафів (пені), то їх надходження можливе як в результаті основної так, й іншої діяльності, відповідно враховуючи те, що ймовірність одержання зазначених сум відшкодувань досить велика саме в ході основних операцій, зокрема при порушенні договірних умов, зазначені доходи й відносяться до рахунку 71 «Інший операційний дохід», але те, що стосується сум відшкодувань дебіторської заборгованості, та не відноситься до операційної діяльності, варто перенести й включати на рахунок 74;

- при списанні сум кредиторської заборгованості, її сукупна сума відноситься до доходів суб'єкта господарювання, проте такі суми варто розділити між операційною й інвестиційною діяльністю.

Висновок. Проведений моніторинг нормативного простору, при організації обліку, аналізу та аудиту доходів, дає змогу зробити висновок, що дана ділянка регламентується Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4], П(С)БО 16 «Витрати» [3], П(С)БО 15 «Дохід» [1], П(С)Б 10 «Дебіторська заборгованість», План рахунків бухгалтерського обліку активів та зобов'язань [5], Інструкція щодо його застосування, та численною низкою інших нормативно-правових актів, загальна оцінка дії яких, із врахуванням підходів вчених наштовхнула вітчизняних науковців для розробки власних підходів до розмежування рівнів на яких законодавчі документи діють.

Так, нами, на підставі порівнянні думок вчених, зроблено висновок, про застосування такого підходу до класифікації нормативної бази обліку, аналізу та аудиту, при якому варто виокремлювати наступні рівні: міжнародний, або ж континентальний (до складу якого слід відносити чинні МСФЗ та Директиви ЄС); загальнодержавний (що містить у своєму складі акти Президента України, Кабінету Міністрів та Верховної ради); а також облікового характеру – до яких варто відносити акти Міністерства Фінансів України, Національного банку, Державної казначейської служби України, тощо; також в такій класифікації слід виокреми законодавчі акти для конкретного сектору економіки нашої держави; та

Облік, аналіз та аудит

законодавчі акти макро- й мікро-рівня регламентації.

Також оцінка нормативного простору у працях сучасних українських вчених дала змогу запропонувати підходи до удосконалення системи синтетичного та аналітичного обліку інших операційних доходів. Зокрема розглянуто підходи О.В. Лишилєнко [11], в яких запропоновано перегрупувати порядок відображення на рахунку 71, доходів від купівлі-продажу іноземної валюти та доходів, що отримані від продажу інших оборотних активів (субрахунки 711 та 712 відповідно), та перенести їх відображення на рахунок 74 «Інші доходи», адже саме таке перегрупування на думку автора буде більш раціональним з точки зору акценту на основну діяльність фірми. Такі ж зміни, варто здійснити по відношенню до наступних субрахунків: 715 «Відшкодування раніше списаних активів», 716 «Дохід від списання кредиторської заборгованості», 717 «Дохід від безоплатно одержаних оборотних активів» та 718 «Інші доходи від операційної діяльності».

Список використаних джерел:

1. Дохід: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15: [чинний від 1999-11-29] / Офіц. вид. – К.: Уряд. вид-во, 1999. №290. – (Офіційне видання Міністерства фінансів України), зі змінами від 31.05.2011 р. №664
2. Загальні вимоги до фінансової звітності : Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 / Наказ Міністерства Фінансів України від 07 лют. 2013 р. №73 / [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
3. Витрати: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16. – [Чинний від 1999-12-31] / Офіц. вид. МФУ – К.: Уряд. вид-во, 1999. №318. – за станом на 27 червн. 2013 р. № 627 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липн. 1999 р. № 996-XIV: за станом на 18 вересня 2018 р. N 2445-VIII / Верховна Рада України – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2015. – (Офіційне видання Верховної Ради України).
5. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та інструкції по його використанню: Наказ МФУ № 291 від 30.11.99р. : за станом на 28 груд. 2011 р. №1591 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
6. Дерій В.А. Нормативно-правове забезпечення обліку і контролю витрат і доходів підприємств / В.А. Дерій // Міжнародний збірник наукових праць. – Випуск . – 2(17). – 2015. – С.77 – 83
7. Податковий кодекс України № 909-VIII від 24.12.2015р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
8. Щирба М.Т. Теорія і практика формування облікової політики: моногр. / М.С. Пушкар, – Тернопіль: Карт-бланш, 2014. – 260 с.
9. Сук Л.К. Організація бухгалтерського обліку: підручник / Л.К. Сук, Л.П. Сук. – К.: Каравела; Піча Ю.В., 2014. – 624 с.
10. Пархоменко В. Інвентаризація як інструмент достовірної фінансової звітності / В. Пархоменко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2018. – №1. – с. 32–36
11. Лишилєнко О. Напрями вдосконалення обліку та аудиту фінансових результатів / О. Лишилєнко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – №6. – С.16 – 23.
12. Прохар Н.В. Напрями вдосконалення обліку доходів підприємств / Н.В. Прохар // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – №4(58). – 2016. – С. 89 – 95.

УПРАВЛІННЯ МЕТОДАМИ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

Незвищук В., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»
Наук. кер. Вудвуд В.В.

У статті досліджено стан відтворення основних засобів підприємств України. Визначено теоретичні і практичні аспекти нарахування і використання амортизації для забезпечення відтворення та оновлення основних засобів. Розкрито особливості нарахування амортизації основних засобів відповідно до національного та міжнародного законодавства. Розглянуто підходи до нарахування амортизації та подано рекомендації щодо вибору методу нарахування амортизації.

The article investigates the state of reproduction of fixed assets of Ukrainian enterprises. Theoretical and practical aspects of accruing and using depreciation to ensure playback and upgrade fixed assets. The peculiarities of depreciation of fixed assets in accordance with national and international legislation are disclosed. Approaches to depreciation are reviewed and recommendations are made for choosing a method of depreciation.

Амортизаційні відрахування займають провідне місце в структурі джерел фінансування відтворення основних засобів. Дослідження принципів, методів нарахування амортизаційних відрахувань є важливим як з точки зору формування грошових коштів для відтворення основних засобів, так і з точки зору регулювання швидкості руху капіталу, авансованого в ці засоби. Метод амортизації є одним з головних економічних важелів здійснення амортизаційної політики, який забезпечує відображення ступеня зносу засобів праці, дозволяє регулювати інвестиційні процеси, знизити податкове навантаження на підприємство. Вибір методу нарахування амортизаційних відрахувань впливає на формування операційного прибутку та на характер відтворювального процесу на підприємстві, тому він повинен передбачати вільний вибір суб'єктом господарювання методів нарахування амортизації залежно від поточних потреб в інвестиційних ресурсах, готовності підприємства до реалізації окремих інвестиційних рішень, направлених на оновлення функціонуючих основних засобів. Як показує практика, на мікроекономічному рівні система амортизації розглядається як другорядна у вирішенні проблем відтворювального характеру, оновлення фінансових ресурсів основних засобів.

Метою статті є дослідження методів амортизаційних відрахувань у формуванні прибутку підприємства, у відтворенні та розвитку його основного капіталу.

Об'єктом дослідження є процес здійснення амортизаційних відрахувань підприємства.

Предметом дослідження є особливості застосування методів амортизаційних відрахувань відповідно до національного та міжнародного законодавства.

Облік, аналіз та аудит

Проблемами амортизаційних відрахувань в свій час займалися такі вчені, як Виговська Н.Г., Івченко Л.В., Береговенко Т.Ю., Карп'як Я.С., Ріжко Л.І., Скоморохова С.Ю., Ніколаєнко С.М., Гейвич Л.В., Чумаченко М.А., акцентуючи свою увагу на питаннях ефективності використання, пропорціях перерозподілу і напрямках використання коштів амортизаційного фонду. Питання функцій амортизації, методів нарахування амортизаційних відрахувань викликали до життя активізували необхідність підвищення ефективності процесу відтворення основних засобів.

Амортизаційна політика є складовою фінансової політики підприємства. Від вибраного напрямку фінансової політики залежить результат функціонування підприємства. Амортизаційні відрахування в значній мірі впливають на отриманий прибуток. Величина прибутку буде змінюватися залежно від застосованих ставок амортизаційних відрахувань, які у свою чергу залежать від обраного методу нарахування амортизації. Кожне підприємство має можливість адаптації загальних державних принципів до конкретних умов господарювання. Таким чином, амортизаційна політика підприємства в тій чи іншій мірі відображає державну амортизаційну політику, що проводиться на різних етапах його економічного розвитку [1; 2; 3; 7]. У класичному розумінні амортизація – це об'єктивний економічний процес поступового відшкодування вартості основних засобів у період їх функціонування у виробництві з метою відшкодування до моменту закінчення строку експлуатації.

Амортизаційні відрахування є основним джерелом відтворення основних засобів. Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» підприємствам надані широкі права щодо встановлення строків корисного використання окремих об'єктів основних засобів та методів нарахування амортизації, виходячи з умов їх використання. Від економічно обґрунтованого вибору цих фактів залежить і сума накопичених амортизаційних відрахувань, які підприємство має право використовувати для відтворення і поліпшення основних засобів в міру необхідності [1; 2; 5].

Заслужує на особливу увагу проблема обрання способу амортизації, адже від нього залежить фінансовий результат підприємства і реальність оцінки основних засобів у балансі. При її вирішенні виникає питання, як правильно розподілити вартість основних засобів на період їх використання.

У вітчизняній літературі часто висловлюється думка, що при виборі способів амортизації повинні враховуватися цілі керівників щодо варіювання рівнем витрат підприємства, мінімізації відстрочених податкових активів і зобов'язань, списання вартості основних засобів у найкоротший термін [1, 2, 3].

Різноманітність існуючих способів амортизації пов'язана з різнобічним впливом вищевказаних факторів. У зв'язку з цим, щоб обрати спосіб амортизації, який забезпечить раціональний і систематичний розподіл вартості конкретного об'єкта, необхідно визначити, які фактори та в які періоди експлуатації основних засобів впливають найбільше.

З метою забезпечення економічно обґрунтованого вибору способу дослідимо особливості кожного з них. Найбільш повно, на нашу думку, переваги і недоліки способів амортизації, що застосовуються у вітчизняній і закордонній практиці, визначені Виговською Н.Г. [1].

Найвідомішим способом амортизації в Україні і за кордоном з числа запропонованих П(С)БО 7 є прямолінійний, що пояснюється його універсальністю і простотою застосування. Однак, недоліком є те, що даний спосіб не бере до уваги різну виробничу потужність основних засобів по роках експлуатації і її тенденцію до скорочення в останні роки терміну їх служби. Крім того, не враховується різниця в сумах, необхідних для обслуговування і ремонту об'єктів на початку і наприкінці періоду їх використання.

Крім зазначених Виговською Н.Г., перевагою способів прискореної амортизації є те, що вони дозволяють зменшити ризик неточного визначення терміну експлуатації основних засобів. "Помилкове визначення терміну амортизації не впливає суттєво на правильність здійснення списань після спливання половини терміну" [1, с. 10], оскільки більша частина вартості основних засобів відноситься на витрати в перші роки експлуатації. Крім того, характер експлуатації більшості основних засобів відповідає скоріше прискореній амортизації, ніж лінійній. Якщо витрати з обслуговування і відновлення основних засобів зростають протягом терміну їх експлуатації, то способи прискореної амортизації забезпечують відносну рівність суми даних витрат і амортизації протягом усього періоду використання об'єктів [1].

До недоліків способів прискореної амортизації відносять те, що їх застосування вигідне тільки для рентабельних підприємств. "Збитковим підприємствам, - пишуть Орлов П. і Орлов С., - не слід застосовувати прискорену амортизацію, тому що вони не одержують від неї ніяких економічних переваг. Вона призводить тільки до штучного завищення їх збитків" [4]. Не можна погодитися, що застосування зазначених способів до тих видів основних засобів, зношування яких дійсно знижується з часом, призводить до невиправданого завищення витрат. Адже обраний спосіб відображає реальну картину фінансово-господарської діяльності підприємства. Збільшення розміру збитків у нерентабельних підприємств варто віднести скоріше до наслідків застосування способів прискореної амортизації, а не до їх недоліків.

Єдиним способом, що враховує ступінь завантаженості основних засобів, є виробничий спосіб амортизації. У закордонній практиці він відомий як спосіб одиниць продукції. Перевагою виробничого способу є те, що він краще за інші забезпечує зіставлення доходів і витрат. Однак, він абстрагований від морального зносу і впливу природних факторів. В основу береться тільки фізичне використання основних засобів. Відповідно до даного способу, якщо протягом визначеного періоду об'єкт не використовується в господарській діяльності, то його виробничий потенціал не знижується, отже, амортизація не нараховується. Але, незважаючи на те, що об'єкт тимчасово не надає послуг, він продовжує зношуватися під впливом інших факторів, що, безсумнівно, має знайти відображення в обліку.

Таким чином, амортизаційна політика – це управління процесом відтворення основного капіталу, направлене на підвищення технічного рівня виробництва, запобігання надмірному зносу його активної частини, вдосконалення видової, технологічної і вікової структури основних засобів, а відповідно і на величину обсягу випуску продукції, підвищення продуктивності праці і зниження собівартості продукції, максимізацію прибутку та активізацію інвестиційної діяльності підприємств.

Облік, аналіз та аудит

Основна мета розроблення амортизаційної політики, як зазначає Н. Виговська, – збільшення за рахунок внутрішніх джерел потоку власних фінансових ресурсів [1]. Вибір методу нарахування амортизації є важливою складовою господарсько-фінансової діяльності підприємства. Погоджуємось з думкою Скоморохової С.Ю., що «цей процес дозволяє альтернативно підійти до визначення розмірів амортизаційних відрахувань, здійснювати управління витратами і фінансовими результатами, накопичувати необхідні фінансові ресурси і раціонально їх використовувати на потреби відтворення необоротних активів» [6].

Варто звернути особливу увагу на порядок розрахунку сум амортизації способом зменшення залишкової вартості. Деякі автори висловлюють думку, що він не забезпечує повного перенесення вартості основних засобів на витрати протягом встановленого терміну амортизації [2, 3]. Дійсно, якщо обчислювати суми амортизації, точно дотримуючись вказівок п. 26 П(С)БО 7, то сума накопиченої амортизації наприкінці терміну корисного використання об'єкта не буде відповідати вартості, що амортизується. Не забезпечують плавного зменшення сум амортизації й інші способи, що запропоновані вищевказаними авторами.

Амортизація – це об'єктивний економічний процес поступового відшкодування вартості основних засобів у період їх функціонування у виробництві з метою відшкодування до моменту закінчення строку експлуатації. При порівнянні методів нарахування амортизації на основні засоби підприємств встановлено, що з метою зближення бухгалтерського обліку з податковим найбільш доцільно використовувати лінійний метод, який є найпростішим за методикою розрахунку. Найбільш економічно обґрунтованим є спосіб нарахування амортизації пропорційно обсягу продукції.

Застосування методів амортизації, які передбачають нерівномірний розподіл нарахованих сум амортизаційних відрахувань за роками служби, доцільне в тому випадку, коли собівартість продукції, яка зростає у першій половині строку служби основного засобу за рахунок амортизаційних відрахувань, не перевищує реалізаційних цін на неї. Установлено, що амортизаційна політика є важливим регулятивним чинником кінцевих фінансових результатів господарської діяльності переробних підприємств, відповідно має вплив на відтворення і розвиток їх основних засобів. Об'єктивно є необхідність державного регулювання основних напрямів амортизаційної політики з метою активізації інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, технічного оновлення виробництва, впровадження інновацій.

Отже, за результатами дослідження способів нарахування амортизації основних засобів, ми дійшли висновку, що, для того, щоб амортизація носила дійсно регресивний характер, необхідно розмір відхилення вартості, що амортизується, від зносу, накопиченого наприкінці терміну використання об'єкта, розподіляти протягом усього періоду експлуатації. Причому, цей розподіл не повинний бути прямолінійним, оскільки порушиться структура амортизаційних сум за роками. Для усунення зазначеного недоліку пропонуємо суму амортизації за кожний рік експлуатації об'єкта, що розрахована за формулою згідно П(С)БО 7, збільшувати на відсоток відхилення вартості, що амортизується, від суми накопиченого наприкінці терміну корисного використання зносу.

Список використаних джерел:

1. Виговська Н.Г. Удосконалення обліку амортизації: стан, проблеми, перспективи / Н.Г. Виговська – К.: КНТЕУ, 1999. – С. 10.
2. Івченко Л.В. Вплив методів нарахування амортизації на фінансовий результат підприємства / Л.В. Івченко, Т.Ю. Береговець // Науковий вісник Херсонський державного університету / Економічні науки. – 2015 р. – Випуск 15. Частина 1. – С. 141-145.
3. Карп'як Я.С., Ріжко Л.І. Особливості нарахування амортизації основних засобів у бухгалтерському та податковому обліку підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/26301/1/19-115-121.pdf>.
4. Орлов П., Орлов С. Проект нової системи амортизації // Бізнес-інформ. – 2007. -№ 4. – с.35-39
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс] : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290 зі змінами та доповненнями. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Скоморохова С.Ю. Сучасна концепція амортизаційної політики підприємства / С.Ю. Скоморохова, С.М. Ніколаєнко, Л.В. Гейвич // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – № 4. – С. 65-67.
7. Чумаченко М.А. Амортизаційні відрахування – суттєве джерело фінансування інвестицій підприємства / М.А. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 3. – С. 6-9.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИНТЕТИЧНОГО ОБЛІКУ ТОВАРНИХ РЕСУРСІВ НА ТОРГОВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Овчинникова О. І., 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ
Спеціальність «облік і оподаткування»
Наук. кер. – Маначинська Ю.А.

Стаття присвячена розкриттю сучасного стану синтетичного обліку товарних операцій на вітчизняних торговельних підприємствах. Розкрито головні напрями удосконалення синтетичного обліку товарних ресурсів, охарактеризовано необхідність поглиблення деталізації облікової інформації із врахуванням специфіки торговельного асортименту.

The article is devoted to the disclosure of the current state of synthetic accounting of commodity transactions at domestic trading enterprises. The main directions of perfection of synthetic accounting of commodity resources are revealed, the necessity of deepening of detailing of accounting information is considered, taking into account specificity of the trade assortment.

Актуальність даної теми полягає в тому, що однією із найбільш відповідальних та складних ділянок інформаційного забезпечення в управлінні торговельним суб'єктом виступає бухгалтерський облік надходження товарів та розрахунків з постачальниками, у зв'язку із чим удосконалення даної ділянки

Облік, аналіз та аудит

набуває особливої актуальності та важливості. Методичні аспекти відображення в системі бухгалтерського обліку товарних операцій обумовлюються низкою чинників, серед яких зокрема: різновид договору на поставку товарів; організація складського господарства, яка чинить безпосередній вплив на весь процес товароруку; джерела поступлення товарної маси; та форм розрахунків за товари, що надійшли.

Метою статті є обґрунтування необхідності удосконалення синтетичного обліку товарних операцій у відповідності до чинного нормативно-правового забезпечення досліджуваної ділянки.

Об'єктом дослідження є процес синтетичного обліку товарних операцій на торговельному підприємстві.

Предметом дослідження є комплекс теоретичних, методичних й прикладних проблем необхідності удосконалення синтетичного обліку товарних ресурсів на торговельних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед числа вчених, які приділяли у своїх працях вагому увагу питанням удосконалення бухгалтерського обліку, аналізу та контролю оприбуткування товарної маси в роздрібну торгівлю та розрахунковим відносинам при їх поставці, слід виділити І.М. Вавдійчик, О.С. Лемішовську, В.І. Лемішовського, Л.І. Пузрар, П.О. Куцук, Б.П. Громовик, С.І. Терещук, Р.Л. Хом'яка, та інших вітчизняних вчених. Слід зазначити, що у працях вітчизняних дослідників присутні різноманітні пропозиції щодо покращення ведення обліку досліджуваної ділянки, а саме бухгалтерського обліку поступлення товарів. Зокрема доцільним, є відкриття низки субрахунків до рахунку 282 «Товари в торгівлі», а саме:

2821 «Роздрібна торгівля товарами в супермаркетах»;

28211 «Роздрібний продаж товарів із спеціалізованих магазинів»;

28212 «Роздрібний продаж товарів із не спеціалізованих магазинів».

Щодо більш глибокої деталізації, то доцільно, на думку вітчизняних вчених аналітику розширювати за асортиментною структурою груп продовольчих чи непродовольчих товарів, окрім того, таке поглиблення є доцільним здійснювати за МВО [1].

Чимало наукових праць стосується порядку та методики розрахунку торговельної націнки та товари в роздрібній торговельній мережі підприємств роздрібною торгівлі. Цьому питанню присвячені роботи таких дослідників, як Р.О. Грачова [2], Л.А. Джигіль [3] та інших. Зокрема, основною пропозицією в їх напрацюваннях виступає відокремлення обліку торговельної націнки та однойменному рахунку 29, в розрізі двох основних субрахунків:

291 «Торговельна націнка на товари в оптовій торгівлі»

292 «Торговельна націнка на товари в роздрібній торгівлі» [2; 3].

Особлива увага у працях вищезгаданих вчених відводиться саме методиці розрахунку націнок на товари, оскільки саме вона виступає ключовим важелем впливу на формування результативних показників діяльності торговельного підприємства в сучасних умовах.

Безпосередньо на ритмічність процедури поставки товарів на торговельне підприємство впливає тісна співпраця із постачальниками товарної маси в торгівлю. Слід зазначити, що ефективність такого співробітництва визначається дотриманням термінів та умов поставки. Вагому роль при цьому відіграє рівень якості партій товарів, а також ритмічність та рівномірність постачання товарів в роздрібну торговельну мережу [4].

Проте, під вплив різноманітних чинників, терміни поставки можуть не дотримуватися постачальниками, тобто можуть не виконуватися істотні умови договорів на поставку. В силу такої ситуації, деякі вчені, зокрема Г.В. Власюк [5] пропонує удосконалити синтетичний облік на рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» шляхом деталізації за періодами погашення зобов'язань, що виникла за відповідний період.

Так, згідно чинного законодавства, Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та інструкції по його використанню: Наказ МФУ № 291 від 30.11.99р. [6] до балансового рахунку 63 передбачено наступні субрахунки:

631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»

632 «Розрахунки з іноземними постачальниками»

633 «Розрахунки з учасниками ПФГ» [6],

проте, як ми вже відмічали вище, при деталізації, тобто при поглибленні й систематизації інформації на рахунку 63 варто брати до уваги терміни в яких буде погашатися кредиторська заборгованість, що виникла за поставку товарної маси в роздрібну торговельну мережу. За таких обставин, група вітчизняних вчених пропонує відкрити до субрахунків 631 та 632 наступні субрахунки відповідних порядків, а саме, до субрахунку 631:

6311 «Кредиторська заборгованість перед постачальниками, терміни сплати якої ще не настали»;

6312 «Кредиторська заборгованість перед постачальниками, що була відстрочена у періоді»;

6313 «Кредиторська заборгованість перед постачальниками, що була прострочена у періоді» [5].

Щодо субрахунку 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками» то на ньому пропонується здійснювати аналогічну деталізацію, що й запропонована для субрахунку 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками».

Окрім того, для формування дієвої системи внутрішнього контролю за станом розрахункових відносин із постачальниками товарів, варто налагодити відображення облікової інформації про кредиторську заборгованість на позабалансових рахунках. Так, цілком доцільним є відкриття позабалансового рахунку 10 «Кредиторська заборгованість за розрахунками з постачальниками товарів», за такими субрахунками:

101 «Кредиторська заборгованість щодо якої термін сплати не настав»:

1011 «...з вітчизняними постачальниками»

1012 «...з іноземними постачальниками».

102 «Кредиторська заборгованість, яка була прострочена в періоді»:

Облік, аналіз та аудит

1021 «... з вітчизняними постачальниками»

1022 «... з іноземними постачальниками» [4].

Такі пропозиції, дадуть змогу постійно моніторити ділянку виконання умов розрахунків та поставки у відповідності до укладених договорів постачання. Окрім того, паралельне відображення кредиторської заборгованості, що виникла із врахуванням строків позовної давності сприятиме постійному триманні руки на пульсі керівництвом торговельного підприємства, щодо стану взаєморозрахунків із вітчизняними чи іноземними постачальниками.

Доволі важливою ділянкою обліку розрахунків із постачальниками за товари, що надійшли на торговельне підприємство, є система узагальнення інформації про такі операції в облікових регістрах. Зокрема у працях багатьох українських науковців, робиться акцент на доцільності відкриття такого облікового Регістру, як «Зведений реєстр рахунків на оплату». Практичне запровадження двичесгаданого бухгалтерського реєстру, формуватиме сприятливе інформаційне підґрунтя про кредиторську заборгованість. Окрім того, у ньому відображатиметься інформація в розрізі постачальників, з якими відбувається співпраця. Ведення такого реєстру надасть можливість фіксувати відомості про суми до оплати згідно договорів постачання товарів, із врахуванням передбачених у них термінів на здійснення відповідної поставки товарної маси в роздрібну торговельну мережу.

Багатьох вчених турбують питання щодо об'єктивності деталізованого відображення інформації про розрахунки із постачальниками в такому обліковому регістрі, як Журнал-ордер №3, зокрема в наукових колах присутні пропозиції щодо удосконалення форми аналітичної відомості № 3.3 до даного журналу. Для того, щоб належним чином деталізувати інформацію про систему розрахунків за поставку товарів із постачальниками доцільно раціонально систематизувати відображення в ній інформації: спочатку фіксувати дані про конкретного постачальника, а лише потім № реєстрації й відповідного первинного документа на поставку товарів.

Щодо відображення інформації про кредиторську заборгованість перед постачальниками за товари, слід додати додатковий код 1616 «Кредиторська заборгованість термін якої прострочено», що сприятиме відображенню інформації про розрахункові відносини за поставку, та стан виконання договірних зобов'язань за відповідний період.

Ділянка синтетичного та аналітичного обліку надходження товарів та розрахунків із постачальниками на фірмі регламентується Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та інструкції по його використанню: Наказ МФУ № 291 від 30.11.1999р. [6] та Інструкцією щодо застосування Плану рахунків, яка затверджена Наказ МФУ від 30.11.1999 р. № 291 (зі змінами від 16.09.2019р. №379) [7].

У працях вітчизняних вчених присутня низка пропозицій щодо удосконалення синтетичного обліку товарів в торгівлі, зокрема це першочергово стосується розмежування в синтетичному обліку в розрізі каналів реалізації, зокрема пропонуємо для відкриття на роздрібних торговельних підприємствах таких субрахунків відповідних порядків до субрахунку 2821 «Товари в роздрібній торгівлі»:

28211 «Роздрібний супермаркет»

28212 «Неспеціалізований магазин №1»

28213 «Неспеціалізований магазин №2»

28214 «Роздрібна поза магазинна торгівля».

Субрахунок 284 «Тара під товарами» Планом рахунків [6] та Інструкцією до його застосування [7] призначено для відображення на ньому наявності тари під товарами, а також порожньої тари, при цьому на ньому не відображається інвентарна тара. Аналогічно даний субрахунок по відношенню до балансу є активним, тому в дебеті відображають оприбуткування тари, а в кредиті – її списання.

Аналітика бухгалтерського обліку товарів поглиблюється за сортами та марками товарів, при цьому до уваги беруть кількісний (у натуральних одиницях) та сумовий вираз вартості товарів. Вся детальна інформація про найменування товару, та його основні характеристики реєструється в спеціально для цього відведених картках складського обліку товарно-матеріальних цінностей.

Узагальнюються проведені товарні операції в таких регістрах, як Журнал №1, №3 (та відповідні відомості 3.1 та 3.3), сума доходів, які отримані фіксується в Журналі №6, а розрахунок собівартості реалізованих товарів – у Журналі №5 (для цього в даному регістрі передбачено розділ 4).

Висновки. Роздрібні торговельні підприємства повинні оперативно реагувати на дослідження кон'юнктури товарного ринку та покращувати процес керування товарорухом. В силу означених обставин суттєво збільшується роль бухгалтерського обліку, аналізу та контролю в системі управління торгівлею. Удосконалення системи синтетичного обліку товарних ресурсів на торговельному підприємстві можливе в умовах здійснення ретельного контролю за ділянкою товарних операцій. Проведене дослідження дає змогу нам сформулювати ряд пропозицій. Зокрема пропонуємо удосконалити ділянку синтетичного та аналітичного обліку товароруху, тому пропонуємо відкрити низку субрахунків за відповідними порядками порядків до субрахунку 2821 «Товари в роздрібній торгівлі». Така пропозиція сприятиме удосконаленню даної ділянки облікового циклу, та підвищить ефективність системи керування. Щодо ділянки обліку розрахунків із постачальниками фірми, то у статті теж наведено низку пропозицій, зокрема щодо відкриття низки субрахунків за порядками до субрахунку 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками». В основу запропонованого розмежування покладено нами термін погашення кредиторської заборгованості: термін якої наступив, або взагалі прострочена заборгованість.

Список використаних джерел:

1. Митрофанов Г.В., Кравченко Г.О. Фінансовий аналіз / Г.В. Митрофанов, Г.О. Кравченко [навч. пос.]. – К. : КНТЕУ. – 2012. – 301 с.
2. Грачова Р. О. Облік торгових націнок. Яким він має бути / Р. О. Грачова// Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – №28. – С. 21 – 24.
3. Джигіль Л.А. Особливості обліку товарів оптової та роздрібно торгівлі [Електронний ресурс] / Л. А. Джигіль // Управління розвитком . - 2017. - № 1. - С. 8-9. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz_2014_4_5.pdf

Облік, аналіз та аудит

4. Демченко Я.М., Прохорова В.М. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками / Я.М. Демченко, В.М. Прохорова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2017. – Вип. 1 (28). – С.96 – 108.
5. Власюк Г.В. Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками / Г.В. Власюк // Держава та регіони / Серія: Економіка та підприємництво. – 2016. – № 5. – С. 40–44.
6. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та інструкції по його використанню: Наказ МФУ № 291 від 30.11.99р. : за станом на 08 лют. 2014 р. № 48 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0341-14>
7. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ МФУ від 30.11.1999 р. № 291. – [Інструкція] : за станом на 16 вересн. 2019 р. № 379 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ФІНАНСУВАННЯ МЕДИЧНИХ ЗАКЛАДІВ

Павлюк М.В., 2 курс, (ОС «магістр»), ФОФЕД, ЧТЕІ КНТЕУ,
спеціальність «Облік і оподаткування»
Наук.кер. - Мустеца І.В.

У статті досліджено стан та перспектив розвитку медичних закладів України, а також визначені основні проблеми та шляхи їх вирішення. В умовах проведення медичної реформи виникає багато неузгодженостей в законодавстві, що негативно впливає на фінансовий стан діяльності медичних установ. Також в публікації досліджені доходи та витрати суб'єктів державного сектору враховуючи специфіку господарюючих суб'єктів.

The article investigates the state and prospects of development of medical institutions of Ukraine, as well as identifies the main problems and ways of their solution. In the context of medical reform, there are many inconsistencies in the legislation, which negatively affects the financial status of medical institutions. The publication also examines the revenues and expenditures of public sector entities, taking into account the specifics of business entities.

В умовах проведення медичної реформи, задекларованої Міністерством охорони здоров'я України, особливої важливості набувають питання забезпечення сфери охорони здоров'я достатніми фінансовими ресурсами, оскільки саме вони безпосередньо впливають на результати, які будуть отримані у процесі реалізації та після завершення реформи.

В умовах інформаційного суспільства поняття доходів та витрат набуло великого значення та широкого дискурсу у працях науковців та дослідників, але економічний зміст та класифікація для цілей бухгалтерського обліку, аналізу і контролю повинні відповідати потребам всіх користувачів інформації. Існують досить суттєві відмінності між бухгалтерським обліком доходів бюджетних установ та обліком результатів діяльності підприємств недержавного сектору. Усі питання, що пов'язані з особливостями обліку доходів бюджетних установ та відображенням результатів виконання кошторисів, раціонального та ефективного використання коштів, є актуальними в умовах законодавчих змін.

Дослідженням теоретичних та практичних аспектів фінансового забезпечення охорони здоров'я займається доволі широке коло вітчизняних вчених. Серед них слід виокремити Є. Дяченка, О. Гаманкову, Ю. Гришана, О. Губар, С. Зайчук, О. Кнейслер, М. Мальованого, В. Опаріна, К. Павлюк, О. Романенко, Т. Стецюк, Л. Шупу, С. Юрія та ін.

Метою статті є дослідження надходження фінансування і використання коштів медичними установами України. Проблеми їх відображення в обліку і звітності.

Основний нормативний документ, який регулює питання фінансування закладів охорони здоров'я це є Закон України про Державний бюджет у 2019 р. [1].

Бюджетні установи ведуть бухгалтерський облік відповідно до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі, Методичних рекомендацій, інших нормативних документів, в порядку, встановленому Міністерством фінансів (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Нормативно-правові акти, що регулюють облік в державному секторі

№ п/п	НП(С)БОДС [2,3]	Діючі нормативно-правові акти
1	2	3
1	121 «Основні засоби»	Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів в державному секторі
2	122 «Нематеріальні активи»	Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів в державному секторі
3	123 «Запаси»	Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів в державному секторі
4	125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок»	Методичні рекомендації щодо облікової політики суб'єкта державного сектору
5	127 «Зменшення корисності»	Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних

Облік, аналіз та аудит

	активів»	засобів в державному секторі; Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів в державному секторі
6	128 «Зобов'язання»	Порядок бухгалтерського обліку окремих активів та зобов'язань бюджетних установ
7	129 «Вплив змін валютних курсів»	Порядок бухгалтерського обліку окремих активів та зобов'язань бюджетних установ
8	132 «Виплати працівникам»	Порядок бухгалтерського обліку окремих активів та зобов'язань бюджетних установ

Значний внесок в розробку методологічних та організаційних засад економічного аналізу і аналізу фінансово-господарської діяльності медичних установ зробили такі вчені як: Артюхов І.П., Бартків О.М., Богусловський Є.І., Вороненко Ю.Ф., Євтушевський Є.А, Баканов М.І., Шеремет А.Д., Іващенко В.І.

Однак слід зазначити, що в Україні відчувається значний дефіцит спеціальних досліджень, які стосуються без посередньо економіки охорони здоров'я, зокрема організації її фінансового забезпечення, бракує конкретних методичних розробок щодо аналізу кошторисних видатків медичних установ, що підтверджує актуальність обраної теми дослідження.

Наявність значного дефіциту державного бюджету, зростання зовнішнього боргу, зростання цін на товари, низький рівень доходів громадян вказує на те, що економіка України на сучасному етапі розвитку потерпає від кризових явищ. Для вирішення проблеми необхідно трансформувати механізм функціонування системи державного управління. Одним з найважливіших елементів вдосконалення системи державного управління є посилення державного контролю за формуванням і використанням фінансових ресурсів.

Відповідно до діючої редакції Бюджетного кодексу України, бюджетні установи – органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, створені ними у встановленому порядку, що утримуються за рахунок відповідно державного чи місцевого бюджету. Бюджетні установи є неприбутковими.

Діяльність бюджетних установ тісно пов'язана з функціями, які вони виконують. Класифікацію функцій бюджетних установ визначено функціональною класифікацією видатків [4], яка передбачає фінансування органів державного управління; оборони; громадського порядку, безпеки та судової влади; охорони навколишнього середовища; житлово-комунального господарства; охорони здоров'я; освіти; духовного та фізичного розвитку; соціального захисту та соціального забезпечення.

Важливе місце в системі управління господарською діяльністю суб'єктів господарювання займає оцінка. Аналіз останніх публікацій свідчить про значний інтерес вчених-обліковців до проблем оцінки в державному секторі. Зокрема, оцінку в системі бухгалтерського обліку бюджетних установ досліджували такі вчені, як Дорошенко О.О., Єфіменко Т.І., Калюга Є.В., Кондратюк І.О., Куценко О.П., Левицька С.О., Ловінська Л.Г., Свірко С.В., Сушко Н.І. та ряд інших.

Значна увага до питань оцінки у бюджетній сфері приділяється і на державному рівні. Зокрема, оцінка розглядається у таких НП(С)БОДС, як 121 «Основні засоби»; 122 «Нематеріальні активи»; 123 «Запаси»; 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок»; 128 «Зобов'язання»; 133 «Фінансові інвестиції», а також у ряді Методичних рекомендацій та Положень визначених в табл.1.3.

Доходи бюджетних установ різні автори трактують по різному. Однак, будь-яке визначення зводиться до того, що доходами є асигнування, отримані з державного або місцевого бюджетів. Зокрема, Левицька С.О. притримується думки, що доходи – це отримані з державного або місцевого бюджетів та генеровані бюджетними організаціями асигнування [5]. Лемішовський В.І. вважає, що діяльність установ фінансується за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів, які надаються на безповоротній основі [6]. Свірко С.В. зазначає, що доходи бюджетних установ – грошові кошти, що отримуються від держави, для виконання кошторису доходів і видатків [7]. Пешко П. відмічає, що доходи установ – це кошти, які вона отримує на виконання власного кошторису доходів і видатків [8].

Визначення представлені у роботах українських вчених не відповідають представленим у міжнародній обліковій практиці. В міжнародних стандартах доходи суб'єктів державного сектору є валовим надходження економічних вигід або потенціалу корисності протягом звітного періоду, коли чисті активи/власний капітал зростають у результаті цього надходження, а не в результаті внесків власників. При цьому суми, зібрані представником органу державної влади чи іншої урядової організації, не є економічними вигодами або потенціалом корисності, що надходять до суб'єкта господарювання, і не ведуть до збільшення активів чи зменшення зобов'язань, тому їх виключають з доходу.

Традиційно доходи установ бюджетної сфери в Україні поділяють на доходи загального та спеціального фондів. До доходів загального фонду належать кошти, які надходять із загального фонду бюджету для виконання бюджетними установами своїх основних функцій.

Спеціальний фонд бюджетної установи включає власні надходження та інші надходження спеціального фонду. Впровадження у 2016 році НП(С)БОДС 124 «Доходи» передбачає розподіл доходів на доходи від обмінних та необмінних операцій [2].

До доходів від обмінних операцій належать: бюджетні асигнування; власні надходження; доходи від продажу (доходи від операцій з капіталом, доходи від продажу нерухомого майна); доходи від відсотків, роялті та дивідендів; інші доходи від обмінних операцій. Іншими доходами від обмінних операцій є доходи від курсових різниць, від реалізації необоротних активів (крім нерухомого майна), оборотних активів.

Доходи від необмінних операцій включають: податкові надходження; неподаткові надходження (адміністративні збори та платежі); трансферти та кошти, що отримують бюджетні установи від підприємств, організацій, фізичних осіб та від інших бюджетних установ для виконання цільових заходів;

Облік, аналіз та аудит

надходження до державних цільових фондів; зобов'язання, що не підлягають погашенню.

Проводячи оцінку доходів за Національними стандартами потрібно пам'ятати, що дохід від обмінних операцій відображається в обліку за вартістю активів, які була отримані або підлягають отриманню. Якщо дохід від надання послуг (виконання робіт) не може бути достовірно визначений або ймовірність його отримання є низькою, то він оцінюється у сумі понесених витрат, що підлягають відшкодуванню.

Інші доходи за обмінними операціями (доходи від курсових різниць, від реалізації необоротних активів (крім нерухомого майна), оборотних активів, зобов'язань, які не підлягають погашенню, тощо) оцінюються у сумі визнаного доходу. Отриманий у результаті необмінної операції дохід оцінюється за фактичною вартістю отриманих надходжень; у разі якщо фактичну вартість не можна встановити – за справедливою вартістю. Сума зобов'язань, обумовлена необмінною операцією вираховується.

Питання економічної сутності видатків, досліджувалось в працях багатьох вчених.

Міжнародні стандарти обліку у державному секторі використовують термін витрати, а їх відображення в обліку здійснюється згідно із принципом нарахування, тобто в міру споживання ресурсів або вигід. Таким чином витрати у зарубіжній практиці – зменшення економічних вигід або потенціалу корисності протягом звітного періоду у вигляді вибуття чи споживання активів або у вигляді виникнення зобов'язань, що призводить до зменшення чистих активів/власного капіталу, за винятком зменшення пов'язаного з виплатами власникам.

Особливості прослідковуємо порівнюючи методику визначення результатів фінансово-господарської діяльності у міжнародній та вітчизняній системі обліку. Національна практика передбачає визначення в кінці року результатів виконання кошторису як різниці між доходами і видатками. Зарубіжна – чистого надлишку або дефіциту коштів.

Висновки. На нашу думку, видатки здійснюються установою для забезпечення виконання своїх функцій. Вони є одним з найважливіших показників фінансово-господарської діяльності, основою для визначення результатів виконання кошторису, його аналізу з метою виявлення резервів зниження видатків. На практиці облік видатків організують згідно із економічною класифікацією видатків. Відповідно до встановленої системи кодування ведуть їх аналітичний облік, складають звітність, здійснюють контроль і аналіз при автоматизованій системі обліку.

Список використаних джерел:

1. Про державний бюджет України 2019: Закон України станом від 1.01.2013р. прийнятий ВРУ №265-XII, із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.liga.zakon.ua/fgt..00\)fggh/er/23/4/](http://www.liga.zakon.ua/fgt..00)fggh/er/23/4/)
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 124 «Доходи», затвердженого наказом від 24.12.2010 р. № 1629 (із змінами та доповненнями, внесеними від 24.01.2017 року). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0089-11>.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 135 «Витрати», затвердженого наказом від 24.12.2010 р. № 1629 (із змінами та доповненнями, внесеними від 24.01.2017 року). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0089-11>.
4. Тимчасова класифікація видатків та кредитування місцевих бюджетів (з перехідною таблицею до функціональної класифікації видатків та кредитування бюджету : наказ Міністерства фінансів України від 14.01.2011 № 11[[Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16737462>.
5. Левицька О.О. Фінансові результати діяльності одержувачів бюджетних коштів: економічна сутність, вітчизняна та міжнародна практика обліку / С.О. Левицька // Економічний аналіз. – 2008. – № 2. – С. 361–369.
6. Лемішовський В.І. Бюджетні установи: бухгалтерський облік та оподаткування: навчальний посібник / Мін-во освіти і науки України, Нац. ун-т «Львівська політехніка»; ред. В.І. Лемішовський. – 3-е вид., доп. і перероб. – Львів: Інтеллект-Захід, 2008. – 1120 с.
7. Свірко С.В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: Методологія та організація: монографія / С.В. Свірко. – К.: КНЕУ, 2006. – 244 с.
8. Пешко П. Позабюджетне фінансування в галузі охорони здоров'я в Україні у перехідний період / П. Пешко // Державне управління в умовах інтеграції України в Європейський Союз: Матеріали науково-практичної конференції. – К.: Видавництво УАДУ, 2002. – С. 197–198.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ГАРМОНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ З МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

Падиніч С., 3 курс (ОС «бакалавр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»
Наук. кер. Багрієв К.Л.

У статті досліджено актуальні питання гармонізації та адаптації бухгалтерського обліку і фінансової звітності суб'єктів господарювання до міжнародних стандартів. Проаналізовано наявні погляди та підходи до визначення поняття та форм гармонізації бухгалтерського обліку і фінансової звітності.

The article deals with topical issues of harmonization and adaptation of accounting and financial statements of business entities to international standards. Existing views and approaches to defining the concepts and forms of harmonization of accounting and financial reporting are analyzed.

Сучасний стан бухгалтерського обліку в Україні можна охарактеризувати як симбіоз адміністративних і ринкових концепцій, національних і міжнародних стандартів. Перехід України до ринкових умов господарювання й інтеграція її до світової економіки потребували реформування національної облікової системи відповідно до міжнародних стандартів. Після тривалих обговорень цього питання врешті-решт було прийнято відповідний Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», який значною мірою впорядкував процес ведення бухгалтерського обліку в Україні. Він увібрив у себе досвід і традиції західної практики ведення бухгалтерського обліку. Однак ця реформа бухгалтерського обліку не супроводжувалася необхідними змінами в чинному господарському та бухгалтерському законодавстві.

Міжнародний бухгалтерський облік, на відміну від вітчизняного, протягом багатьох років

Облік, аналіз та аудит

обслуговує іншу господарську систему, зокрема ринкову. А в ринковій економіці діяльність підприємств спрямована на отримання прибутку та збагачення власників підприємств, тому і ведення бухгалтерського обліку здійснюється насамперед в інтересах власників підприємств. Зміни не торкнулися системи організаційних заходів у таких сферах, як, наприклад, статистика.

Негативними наслідками такої невідповідності є обмеженість бухгалтерського обліку, до якої можна віднести застосування подвійного запису та виключно грошового вимірника; пасивне застосування принципів «професійного судження», пріоритетність податкових правил, неефективність наукових досліджень. Як наслідок – некомплексне та непослідовне реформування. Проблеми гармонізації бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів в Україні полягають передусім у тому, що система обліку значною мірою підпорядкована податковому законодавству і тому не забезпечує користувачів (як зовнішніх, так і внутрішніх) необхідною інформацією для прийняття ефективних господарських рішень.

Метою дослідження є аналіз ключових засад обліку на вітчизняних підприємствах у відповідності до національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, а також пошук шляхів для швидкої, найменш затратної та ефективної організованої інтеграції вітчизняних підприємств до міжнародної системи бухгалтерського обліку.

Об'єктом дослідження є процеси бухгалтерського обліку і фінансової звітності на підприємстві та їх гармонізація з міжнародними системами.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і організаційних засад бухгалтерського обліку і фінансової звітності в умовах їх гармонізації і стандартизації з міжнародними стандартами.

Питання ведення обліку відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку відображено у роботах С. Голова, В. Костюченка, М. Войнаренка, Н. Пономарьова, О. Замазій, І. Жолнер. Однак єдності поглядів щодо подальшого напрямку дій у процесі такого реформування досягнути поки що не вдалося. Проте, за останні роки були внесені суттєві доповнення та зміни в національних та міжнародних стандартах, що обумовлює необхідність здійснити порівняння правил ведення обліку з метою визначення шляхів їх удосконалення.

Переслідуючи загальні економічні інтереси, країни застосовують конкретні заходи, спрямовані на гармонізацію і зближення національних облікових систем на базі нормативно-правового забезпечення. Для усунення цих неузгодженостей виникла необхідність розроблення відповідних положень – Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). Міжнародні стандарти – це компроміс між особливостями національних бухгалтерських шкіл тих країн, представники яких беруть участь у розробленні стандартів. Це документи, які визначають загальний підхід до складання фінансової звітності та пропонують варіанти обліку окремих засобів або операцій підприємств. Стандарти передусім доцільні для міжнародних компаній, які зобов'язані консолідувати фінансову звітність дочірніх підприємств, що працюють у різних країнах [1].

МСФЗ застосовуються:

- як основа національних вимог до бухгалтерського обліку в багатьох країнах;
- як міжнародний базовий підхід тими країнами, які розробляють свої вимоги (зокрема, провідними розвиненими країнами, а також країнами, що розвиваються);
- фондовими біржами та регулюючими органами, які дають змогу іноземним та вітчизняним компаніям подавати фінансові звіти відповідно до МСФЗ;
- міжнародними організаціями, такими як Європейська Комісія, яка оголосила 1995 р., що значною мірою покладається на Комітет із міжнародних стандартів бухгалтерського обліку щодо досягнення результатів, які відповідають потребам ринку капіталу.

МСФЗ охоплюють коло питань, що мають велике міжнародне значення в умовах розвитку зовнішньої торгівлі, діяльності транснаціональних корпорацій, глобалізації фінансових ринків. Вони, як правило, досить докладні і разом із тим розширені, оскільки інтерпретація стандартів повинна бути однаковою в різних країнах світу. Як показує міжнародна практика, МСФЗ використовуються переважно в трьох напрямках:

- як база для всіх або деяких національних вимог до обліку та звітності;
- як відправна точка для тих країн, які створюють національні стандарти;
- для публікації фінансової звітності (насамперед, транснаціональних корпорацій) [2].

МСФЗ не визначають порядок ведення бухгалтерського обліку – вони описують загальні правила оцінки та подання інформації у фінансових звітах. МСБО носять рекомендаційний характер. Головне, що ними нормуються загальноприйняті принципи ведення обліку і формування звітності. Об'єктами нормування є методи оцінки активів, капіталу і зобов'язань, підходи до формування й обсяги інформації фінансової звітності. Вони є міжнародним орієнтиром гармонізації та стандартизації бухгалтерського обліку і фінансової звітності в усьому світі. Основні переваги МСФЗ:

- характеризуються чіткою економічною логікою й узагальнюють у собі світову практику складання фінансової звітності;
- інформація МСФЗ дає користувачам змогу аналізувати наслідки прийняття рішень, здійснювати прогнозування майбутнього розвитку й є підставою для прийняття стратегічних рішень;
- показники фінансової звітності підприємств за міжнародними стандартами характеризуються співставністю, що призводить до підвищення інвестиційної привабливості таких підприємств;
- фінансова звітність підприємств за міжнародними стандартами містить не тільки кількісні показники господарської діяльності підприємства, а й характеристики здійснюваних процесів, які відображають як масштаби, так і якість такої господарської діяльності;
- фінансова звітність, складена відповідно до вимог МСФЗ, доступна для широкого кола користувачів (не тільки для органів господарського нагляду, контролю, статистики) [3].

Адаптація звітності українських підприємств у МСФЗ дасть змогу уникнути необхідності в складанні

Облік, аналіз та аудит

податкової та спеціалізованої звітності (звітних даних), зменшити ризики для інвесторів і кредиторів, забезпечити прозорість і зрозумілість інформації, підвищити зростання довіри до показників фінансової звітності, поглибити міжнародну кооперацію у сфері бухгалтерського обліку, зменшити витрати на розроблення власних стандартів.

На наш погляд, основними недоліками вітчизняної фінансової звітності є:

- недостатньо об'єктивне уявлення інформації (причиною здебільшого є суб'єктивізм осіб, що складають фінансову звітність, через що така звітність містить переважно ту інформацію, яка вигідна для власників);
- уніфікований обов'язковий формат подання фінансової звітності (регламентується державою, практично мінімізує можливість здійснення агрегування показників фінансової звітності та їх згортання);
- зміст фінансової звітності відповідно до вимог вітчизняного законодавства здебільшого не надає повного обсягу основної інформації за ключовими фінансовими і нефінансовими показниками діяльності підприємств (призводить до зниження якості аналізу майнового стану підприємств, окрім того, перешкоджає здійсненню реального стратегічного планування його розвитку);
- монетарне (грошове) відображення активів підприємства (призводить до такого негативного наслідку, що інформація поза грошового відображення залишається поза увагою фінансової звітності);
- непередбачуваність, неузгодженість, суперечливість правового регулювання фінансової звітності в Україні (зумовлює складність розуміння і порядку застосування нормативних приписів під час складання фінансової звітності);
- основний орієнтир вітчизняної фінансової звітності спрямований на надання інформації для контрольних, податкових і статистичних органів (тоді як згідно з МСФЗ звітність спрямована на допомогу аналітику, а її користувачами є інвестори, кредитори, менеджери).
- а також обмеженість обліково-економічної інформації про фінансову звітність; недоступність фінансової звітності неінституціональним користувачам облікової інформації (фізичним особам); складність розуміння фінансових показників, тобто неможливість сприйняття особами, які не мають спеціальних знань з економіки, обліку, аналізу; невідповідність складеної за національними стандартами фінансової звітності міжнародним вимогам, що ускладнює стандартизацію та уніфікацію облікової системи України у цілому; недостатня соціальна спрямованість фінансової звітності та, як наслідок, неповноцінність системи обліку як інформаційної підсистеми глобального середовища

Непотрібно забувати і про те, що запровадження принципів і методів МСФЗ в Україні здійснюється в умовах наявної системи державного регулювання бухгалтерського обліку. Правова система України суттєво обмежує можливості легалізації міжнародних стандартів, створених міжнародним неурядовим органом, що зумовлено насамперед такими чинниками:

- відсутності зв'язку між положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та законами і кодексами, які впливають на застосування міжнародних стандартів фінансової звітності;
- збереженням суттєвого впливу податкових норм і правил на організацію бухгалтерського обліку та впливу урядових органів на процеси розробки і прийняття положень (стандартів) бухгалтерського обліку;
- визначенням П(С)БО, на відміну від МСФЗ, не лише вимог до фінансової звітності, а й методологічних засад формування інформації у бухгалтерському обліку;
- застосуванням у системі управління на макrorівні соціалістичних концепцій фондів, амортизації, а на мікрорівні – концептуальних основ МСФЗ [4].

Але, так як Україна тільки стала на стабільний шлях євроінтеграції, і впевнено крокує ним, то в країні ще є час для того, щоб оперативнo все привести у відповідність до міжнародних стандартів, та для розвитку всіх складових частин економіки, в тому числі і бухгалтерського обліку. Тим паче, що всі передумови для цього створено. Цими передумовами є:

- уточнення та дотримання в умовах активного розвитку різноманітних облікових систем концептуальних основ і методологічної бази бухгалтерського обліку;
- уніфікація методики визначення даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності, термінології бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародної практики стандартизації;
- гармонізація на основі міжнародних стандартів фінансової звітності та з урахуванням вітчизняних потреб і можливостей методики обліку підприємницької та непідприємницької діяльності (підприємств, фінансових установ, органів державного сектора);
- безперервна професійна освіта, реалізація програми сертифікації бухгалтерів та аудиторів із забезпеченням прийнятих для широкого загалу умов та належного рівня оцінювання.

Загалом підприємства, що перейшли на МСФЗ, отримали суттєві переваги у стосунках з іноземними партнерами та потенційними інвесторами, особливо якщо їх фінансова звітність перевірена авторитетною аудиторською компанією.

Спочатку відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» у нас були запроваджені національні положення (стандарты) бухгалтерського обліку (НП(С)БО). Передбачалося, що вони не повинні суперечити міжнародним стандартам. Але згодом виявилось, що в результаті удосконалення МСФЗ при одночасному частковому зближенні НП(С)БО з податковим обліком між цими двома бухгалтерськими системами обліку виявилось чимало відмінностей.

Закон № 3332 почав виправляти цю ситуацію. Зокрема, завдяки йому Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» був доповнений статтею 121, в якій пояснюються

Облік, аналіз та аудит

нюанси застосування МСФЗ. Наразі, учасники фінансового ринку (публічні акціонерні товариства, банки, страховики) готують та оприлюднюють фінансову звітність відповідно до МСФЗ. Крім того, відмовитися від застосування П(С)БО на користь МСФЗ можуть й інші підприємства. Цією можливістю частково скористалися підприємства, материнські компанії яких входять до відомих іноземних холдингів [5].

Кабмін своїм розпорядженням № 157 доручив Мінфіну забезпечити офіційне опублікування міжнародних стандартів, а також своєчасно вносити до них зміни та співпрацювати з Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку з питань опрацювання проектів МСФЗ. На виконання цього розпорядження на сайті Мінфіну України з'явився офіційний переклад МСФЗ, а згодом відповідно до наказу № 20 при Міністерстві було створено Раду з МСФЗ. До складу Ради увійшли авторитетні фахівці Мінфіну, Нацбанку, професійних бухгалтерських організацій України, науки, а також партнери міжнародних аудиторських компаній. За їх участі вийшла ціла низка інструкцій, розпоряджень та положень, спрямованих на гармонізацію національного бухгалтерського обліку з міжнародними стандартами.

Отже, на сучасному етапі міжнародної інтеграції у сфері економіки та господарювання можна виділити таку важливу тенденцію розвитку бухгалтерського обліку та фінансової звітності, як зближення, гармонізацію, уніфікацію правил та облікових процедур, вимог до фінансової звітності, стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності суб'єктів господарювання на рівні країн ЄС, зближення господарського, бухгалтерського, фінансового законодавства України з урахуванням вимог міжнародних стандартів та законодавства Європейського Союзу.

Гармонізація законодавства визначається як приведення відповідно до законодавства держав-членів та країн – не членів відповідно до вимог ЄС на підставі правових актів ЄС. Гармонізація відбувається в різних формах, таких як адаптація законодавства, уніфікація права, імплементація, стандартизація. Проте в офіційних документах часто використовується термін «адаптація». Втім, незважаючи на застосування різних термінів, йдеться, по суті, про один і той самий процес приведення національного законодавства відповідно до приписів права європейських інтеграційних організацій.

Список використаних джерел:

1. Адамчук Н. Адаптація фінансової звітності українських підприємств до міжнародних стандартів / А. Адамчук // Студент. наук. вісник. – 2016. – Вип. 1(2). Т. 1. Економ. науки. – С. 3–8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mnau.edu.ua/studentresearchjournal/studentresearchjournal0021.pdf>.
2. Єфімов В.І. Напрями гармонізації бухгалтерського обліку та звітності в Україні / В.І. Єфімов // Фінанси, облік і аудит. – 2017. – № 18. – С. 278–284.
3. Резнікова В.В., Орлова О.С. Перспективи гармонізації бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні / В.В. Резнікова, О.С. Орлова // Адміністративне право і процес – 2015. – С. 296–334.
4. Рожельюк В.М. Стандартизація та гармонізація обліку в контексті міжнародних та національних стандартів / В.М. Рожельюк // Інноваційна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/por...al/soc_gum/inek/2018_4/118.pdf.
5. Штулер Г.Г. Перспективні напрями узгодження фінансової звітності в Україні з міжнародними стандартами / Г.Г. Штулер // Наук. вісник Ужгород. ун-ту. Економіка. – 2018. – Вип. 29. – Ч. 2. – С. 253–256.

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ КОМУНАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Паламарюк Ю.І., 2 курс, (ОС «магістр»), ФОФЕД, ЧТЕІ КНТЕУ,
спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук.кер. Мустеца І.В.

В статті досліджено стан та перспективи розвитку комунальних підприємств України, зокрема встановлено основні проблеми галузі, досліджено нормативно-правову базу, що регулює досліджуване питання, досліджено основні показники діяльності комунального підприємства МКП ««ЧЕРНІВЦІСПЕЦКОМУНТРАНС»», зроблено пропозиції по удосконаленню фінансово-господарській діяльності. Особливу увагу звернуто на оцінці фінансового стану комунальних підприємств а також шляхи його покращення.

The article investigates the state and prospects of development of communal enterprises of Ukraine, in particular the main problems of the industry, the regulatory legal framework regulating the investigated issue, the main indicators of the activity of the municipal enterprise of MCP "ChernivtsiSPETSKOMUNTRANS" are investigated. Particular attention was paid to assessing the financial condition of utilities and how to improve it.

У сучасних умовах економіка країни розвивається недостатньо швидко. Прямий вплив на її стан здійснюють умови функціонування бюджетних установ. Об'єкти комунальної власності є основними ланками за допомогою яких місцеві органи влади мають змогу впливати на соціально-економічний розвиток території та забезпечити надання соціальних послуг. Різні функції комунальних підприємств дозволяють виділяти дві основні групи серед об'єктів комунальної форми власності, які потребують різних методів для управління цими підприємствами:

- соціальні об'єкти – заклади освіти та охорони здоров'я, житловий фонд, забезпечення населення комунальними послугами, інженерно-технічна інфраструктура міста;

- комерційні об'єкти – нерухомість офісного, торговельного та складського призначення, будівельні компанії тощо.

Враховуючи, що комунальні підприємства є складовою фінансового забезпечення стабільного розвитку території, економічною основою місцевого самоврядування, призначенні для вирішення житлово-комунальних проблем населення, що підтверджує актуальність статті.

Проблеми економічного розвитку комунальних підприємств досліджувало багато науковців, а саме: С. Ф. Голов, Н. О. Гура, Г. М. Давидов, В. П. Завгородній, А. Г. Загородній, І.Д. Лазаришина, Н. М. Лисенко, В. Ф. Максимова, Я.В. Ошмарін, В.М. Пархоменко, М. С. Пушкар та інші.

Основні закони, що регулюють діяльність комунальних підприємств, є: Закон України «Про

Облік, аналіз та аудит

житлово-комунальні послуги» [1], та Закон України «Про природні монополії» [2]. Також Закон України «Про загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства України на 2009-2014 роки» [3] та Закон України «Про питну воду та питне водопостачання» [4].

Питання підвищення ефективності використання комунальної власності у своїх працях піднімала Боровська О. Ю., проблеми реформування підприємств комунальної сфери досліджували Русанов О.М. та Удалих О.О., джерела фінансування комунальної інфраструктури розглядав Гайко Є.Ю., а також інші автори та економісти.

Слід зазначити, що розгляду питань управління (ефективного використання) комунальної (муніципальної) власності присвячені праці багатьох вітчизняних фахівців, зокрема, Гнатенко Є.П., Соболевої І.В. (оцінка економічного потенціалу та ефективності використання комунальної власності) [5], І.В. Гуськоба (організація управління підприємствами житлово-комунального господарства) [6], О. Малишкін (оцінка відносин колективної власності в трансформаційній економіці) [7], В. Костецький (аспекти використання комунальної власності підприємствами) [8], І. Татаркова (господарсько-правові аспекти використання комунальної власності) [9], В. Самойленко (цивільно-правові аспекти виконання договірних зобов'язань про передання майна у комунальну власність) [10]. Між тим, питання управління комунальною власністю в сучасних умовах, ще не знайшли належного висвітлення у вітчизняній науковій літературі.

Метою статті є дослідження стану та визначення перспектив розвитку комунальних підприємств України на прикладі МКП «ЧЕРНІВЦІСПЕЦКОМУНТРАНС».

Постійне погіршення якості комунальних послуг в Україні, зниження рентабельності та прибутковості комунальних підприємств вимагає пошуку шляхів підвищення ефективності діяльності комунальних підприємств, оскільки підприємства саме цієї сфери є важливою складовою частиною комунальної власності і задовольняють значну кількість потреб територіальної громади. Тому проблеми комунальних підприємств та пошук резервів підвищення ефективності їх діяльності, а також удосконалення процесу управління підприємствами комунальної сфери є актуальними.

Відкритою є проблема розроблення фінансової стратегії комунальних установ, які вважаються основним джерелом коштів для оновлення та удосконалення основних засобів, тому особливої уваги набуває знаходження оптимальних шляхів для підвищення рівня діяльності комунальних установ та перетворення їх у одне з основних джерел фінансового забезпечення сталого розвитку території. Дослідимо фінансовий стан діяльності одного із комунальних підприємств України.

Міське комунальне підприємство «Чернівціспецкомунтранс» знаходиться за адресою: м. Чернівці, вул.. Жасмінна 4. На підприємстві працює 45 осіб.

Основними цілями діяльності підприємства є ефективне використання комунального майна шляхом впровадження нових, прогресивних технологій, форм організації виробництва і оплати праці, та залучення інвестицій для оптимізації виробництва й комунального майна шляхом впровадження нових, прогресивних технологій, форм організації виробництва і оплати праці, та та залучення інвестицій для оптимізації виробництва й задоволення потреб у послугах і продукції підприємства.

Підприємство створене з метою активізації соціально-економічного розвитку міста Чернівці, експлуатації та розвитку майнового комплексу та житлово-комунального господарства, надання практичної допомоги у створенні робочих місць та надання послуг населенню громади міста, здійснення благоустрою, озеленення території, санітарної очистки, надання ритуальних послуг, виготовлення та реалізація товарів народного споживання, здійснення торгово-посередницької діяльності, виконання будівельно-монтажних робіт та надання інших видів робіт для задоволення потреб населення.

Предметом діяльності МКП «ЧЕРНІВЦІСПЕЦКОМУНТРАНС» є здійснення виробничо-господарської діяльності для задоволення потреб юридичних та фізичних осіб у товарах, роботах і послугах та реалізації на основі отриманого прибутку інтересів населення та трудового колективу Підприємства та здійснюється з метою досягнення основних завдань підприємства.

Підприємство може здійснювати інші види господарської діяльності, що не заборонені законодавством України, та які відповідають цілям і напрямам його діяльності. Усі види діяльності, які згідно із законодавством України потребують спеціальних дозволів чи ліцензій, здійснюються Підприємством лише після їх отримання.

Відповідно до проведеного дослідження фінансового стану МКП чистий дохід від реалізації продукції і надання послуг МКП у 2015 р. складав 13535 тис.грн., у 2016 р. – 13134 тис.грн., у 2017 р. – 12541 тис.грн. і у 2018 р. – 16142 тис.грн.

Собівартість реалізованої продукції МКП у 2015 р. складає 11716 тис.грн., у 2016 р. зменшилась на 881 тис.грн. і склала 10835 тис.грн., у 2017 р. досліджуваний показник збільшився у порівнянні з попереднім періодом на 1442 тис.грн. і склав 12277 тис.грн., та у 2018 р. відносно 2017 р. також зафіксовано збільшення на 3089 тис.грн. і в результаті собівартість склала 15366 тис.грн. Якщо характеризувати досліджуваний показник у 2018 р. відносно 2015 р. до собівартість зросла на 3650 тис.грн.

Підсумовуючи фінансові результати МКП слід зазначити, що основним показником діяльності досліджуваного підприємства є нерозподілений прибуток або непокритий збиток.

Відповідно до проведеного дослідження нерозподілений прибуток МКП у 2015 р. склав 400 тис.грн., у 2016 р. збільшився на 566 тис.грн. і склав 966 тис.грн., у 2017 р. МКП працювало збитково 845 тис.грн. і у 2018 р. також зафіксований збиток в сумі 770 тис.грн. Динаміка даного показника наведена на рис.1.1.

Враховавши вищезазначене можна стверджувати, що МКП потрібно вживати активних заходів щодо покращення свого фінансового стану, а також повернення до рівня 2016 р. коли підприємство було прибутковим.

Також рекомендуємо суттєво зменшити операційні витрати, які найбільше зросли із статей витрат

Облік, аналіз та аудит

за 2015-2018 рр. Також рекомендуємо зменшувати собівартість наданих послуг оскільки вони чинять суттєвий вплив на формування валового прибутку МКП.

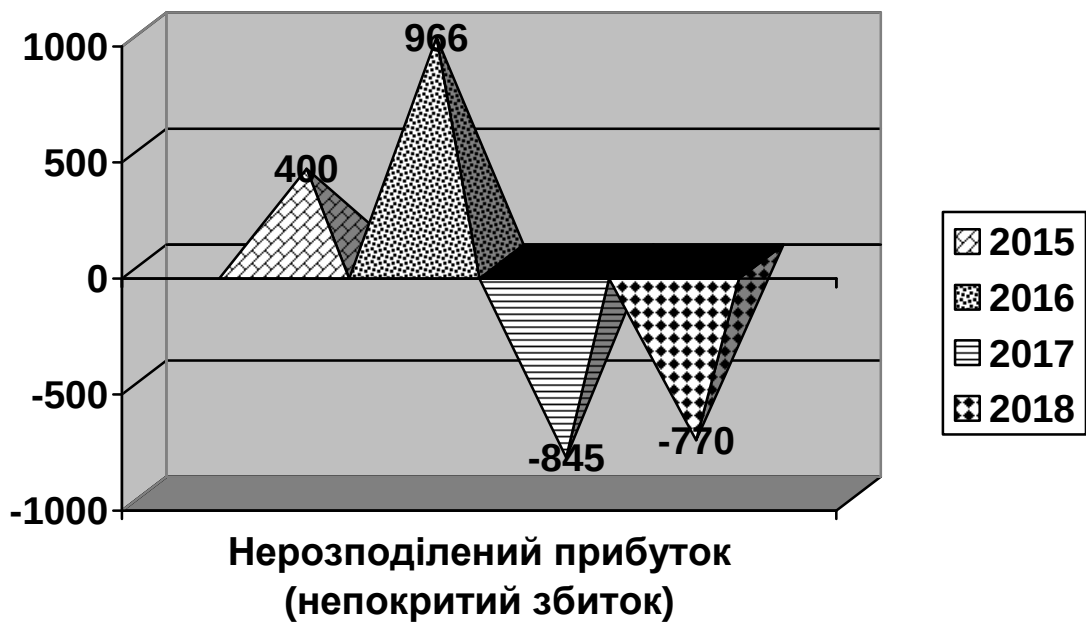


Рис.1.1. Оцінка нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) МКП «ЧЕРНІВЦІСПЕЦКОМУНТРАНС» за 2015-2018 рр. (тис.грн).

Дослідження фінансово-господарської діяльності МКП «ЧЕРНІВЦІСПЕЦКОМУНТРАНС» за 2015-2018 рр. свідчить про необхідність впровадження реформаторських ідей щодо покращення фінансово-господарської діяльності підприємства. Також слід відмітити, що подібна ситуація спостерігається на більшості комунальних підприємств України.

В результаті проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1) Проблемою реформування комунальних підприємств є відсутність власних фінансових коштів, а також відсутність мотивації до зниження витрат та підвищення зацікавленості у впровадженні нових моделей забезпечення ресурсної ефективності.

2) Приділяється недостатня увага до політики технічного розвитку комунальних підприємств на регіональному та державному рівнях, а також до впровадження економічних механізмів залучення інвестицій, разом із застарілою системою управління перешкоджають подальшому ефективному розвитку цього сектору економіки.

3) З метою подолання цієї негативної ситуації необхідно значно збільшити обсяг фінансових ресурсів, направляючи їх на модернізацію комунальних підприємств.

Таким чином, реорганізація житлово-комунального комплексу є одним з ключових завдань у діяльності органів влади.

Список використаної літератури

1. Про житлово-комунальні послуги: Закон України № 2454-VIII від 07.06.2018- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2189-19>
2. Про природні монополії: Закон України N 2019-VIII (2019-19) від 13.04.2017- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1682-14>
3. Про загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства України на 2009-2014 роки: Закон України N 5469-VI (5469-17) від 06.11.2012- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1869-15>
4. Про питну воду та питне водопостачання: Закон України N 2417-VIII (2417-19) від 15.05.2018 - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2918-14>
5. Гнатенко Є.П. Порівняння фінансової звітності суб'єктів малого та мікропідприємництва України та країн ЄС «Young Scientist» • № 5 (45) • May, 2017 ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ С. 537
6. Гуськова І.Б. Особливості управління комунальною власністю як специфічною формою групової власності- [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/putp/2012-4/doc/3/08.pdf>
7. Малишкін О., Кравчук Н., Мальована В. Український баланс: можливості трансформації до євро формату / О. Малишкін // Бухгалтерський облік і аудит. – 6-7/2016. – С. 16-26.
8. Костецький В.В. Перспективи інвестиційно-інноваційного розвитку житлово-комунального господарства України / Вісник соціально- економічних досліджень, 2014 рік, випуск 2 с.84-85
9. Татаркова І.В. Развитие предпринимательской деятельности в сфере жилищно-коммунального хозяйства: Автореф. дис. к-та эконом. наук: 08.00.05 / Санкт-Петербург, 2007. - 20 с
10. Самойленко В. С. Развитие жилищно-коммунального хозяйства: закордонний досвід [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua>

Облік, аналіз та аудит

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ПЕРМАНЕНТНОЇ ЕКОНОМІКИ

Пецеля В., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ
спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук. кер. - Багрій К.Л.

Важливою частиною аналізу фінансового стану підприємства є аналіз фінансової стійкості. Саме фінансова стійкість визначає довгострокову платоспроможність підприємства. У даній статті розглядаються основні напрямки аналізу фінансової стійкості підприємства як важливої складової оцінки фінансового стану економічного суб'єкта та проблеми його платоспроможності в умовах перманентної економіки.

An important part of the analysis of the financial position of the company is the analysis of financial stability. It is financial stability that determines the long-term solvency of the enterprise. This article discusses the main areas of analysis of the financial stability of an enterprise as an important component of assessing the financial status of an economic entity and the problem of its solvency in a permanent economy.

Актуальність даної теми полягає в тому, що важливою частиною аналізу фінансового стану підприємства є аналіз фінансової стійкості в умовах сучасної перманентної економіки. Фінансова стійкість – це насамперед стабільність існування будь-якого суб'єкта господарювання. Вона, на відміну від інших характеристик фінансового стану підприємства, перш за все, характеризується структурою і складом джерел фінансування діяльності.

Метою статті є дослідити основні напрямки аналізу фінансової стійкості підприємства як важливої складової оцінки фінансового стану економічного суб'єкта та проблеми його платоспроможності в умовах перманентної економіки.

Об'єктом дослідження є процеси аналізу фінансової стійкості як важливої частини аналізу фінансового стану підприємства.

Предметом дослідження є деякі аспекти та особливості аналізу фінансової стійкості підприємства в умовах перманентної економіки.

Вагомий внесок у розвиток аналізу фінансової стійкості підприємств зробили такі вітчизняні та іноземні вчені, як: Ф. Бутинець, О. Олійник [1], Б. Грабовецький [2], К. Ілляшенко [3], Л. Крапка [4], Є. Мних [5], І. Прокопенко, В. Ганин [6], Г. Савицька [7], І. Сіменко, Т. Косова [8], І. Цигилик [9], Л. Чернелевський [10] та ін. Проте, не дивлячись на значну кількість робіт, що присвячені аналізу фінансової стійкості підприємства, деякі проблеми методики його проведення в умовах перманентної економіки не розкриті.

При переході від планової до сучасної перманентної економіки методологія фінансового аналізу була «імпортована» нашою країною разом з методологією фінансового менеджменту. Таким чином, коефіцієнтний аналіз став основним в аналізі фінансового стану підприємств, в тому числі, і в аналізі фінансової стійкості. Тому проблем, пов'язаних з інтерпретацією і аналізом показників бухгалтерської звітності, на сьогоднішній день виявляється все більше і більше.

Питання платоспроможності та фінансової стійкості на сьогоднішній день найбільш часто піднімаються в українськими виробниками.

На формування бізнес-середовища та діяльність суб'єктів господарювання впливають такі фактори, як:

1. Коливання валютного курсу;
2. Інфляція;
3. Політичні умови.

У зв'язку з цим виникає питання про можливість прогнозування функціонування підприємства в найближчому майбутньому, а також про оцінку результатів його діяльності. Тому вибір ключових показників діяльності, які будуть індикаторами стійкості є однією з важливих задач, поставлених перед менеджментом підприємства на сьогоднішній день. Для позиціонування підприємства на ринку, а також успішності його діяльності в стратегічному напрямі, насамперед, необхідне впровадження інтегрованої системи фінансових і нефінансових показників, що характеризують наявні у підприємства ресурси.

Проте, підприємства намагаються оптимізувати свої витрати і вибирають такі методи оцінки фінансової стійкості, які не призведуть до значної реорганізації всіх наявних бізнес-процесів в перманентних умовах.

Можливість порівняння результатів діяльності з конкурентами дозволяє використовувати коефіцієнти ліквідності, тому в даний час їх розраховують більшість підприємств. До переваг даних коефіцієнтів можна віднести наступні:

1. Доступ до необхідної інформації;
2. Легкість розрахунків.

Однак, подальший аналіз безперечно необхідний, так як дані показники не завжди дають однозначну відповідь про можливість підприємства погасити короткострокові зобов'язання оборотними активами.

Основними напрямками аналізу рівня фінансової стійкості підприємства, крім аналізу ліквідності, є:

- аналіз складу і розміщення активів господарського суб'єкта;
- дослідження динаміки і структури джерел фінансових ресурсів;
- визначення рівня забезпечення власними оборотними коштами;
- аналіз кредиторської та дебіторської заборгованості;
- оцінка рівня платоспроможності.

Аналіз складу і розміщення активів господарського суб'єкта проводиться на основі таблиці порівняльно-аналітичного балансу за статтями активів за допомогою методів вертикального (структурного) та горизонтального (динамічного) аналізу.

Облік, аналіз та аудит

Досягнення стійкого фінансового стану можливе за достатності власного капіталу, при ефективному використанні активів, достатньому рівні рентабельності з урахуванням операційного і фінансового ризиків, при достатній ліквідності, стабільних доходах і широких можливостях залучення позикових коштів. Для забезпечення фінансової стійкості у підприємства має бути гнучка структура капіталу, вміння організувати його рух у такий спосіб, щоб забезпечити постійне перевищення доходів над витратами з метою збереження платоспроможності і створення умов для самофінансування [7, с. 113].

Стійкість фінансового стану підприємства залежить від оптимальної структури джерел капіталу (від співвідношення власних і позикових коштів), від структури активів підприємства і насамперед від співвідношення основних і оборотних коштів, а також від рівноваги активів і пасивів підприємства за функціональною ознакою.

Аналіз фінансової стійкості може бути доповнений детальним аналізом забезпеченості і ефективності використання оборотних коштів підприємства за їх видами, зокрема виробничих запасів, дебіторської заборгованості та грошових коштів. У процесі аналізу фінансової стійкості підприємства необхідно проаналізувати дебіторську заборгованість, установити її склад і структуру за термінами виникнення, виявити: нормальна вона чи невиправдана. На фінансову стійкість підприємства впливає не сама по собі наявність дебіторської заборгованості, а її розмір, рух і форма [5, с. 59-60].

Основою фінансового прогнозування є узагальнення та аналіз наявної інформації з наступним моделюванням і врахуванням факторів можливих варіантів розвитку ситуації та фінансових показників.

Методи та способи прогнозування мають бути достатньо динамічними для того, щоб своєчасно взяти до уваги ці зміни. Результатом фінансового прогнозування є розробка трьох основних документів: прогнозу звіту про сукупний дохід; прогнозу руху грошових коштів та прогнозу балансу активів та пасивів підприємства. Наведені джерела є інформаційною базою для розрахунку прогнозних показників фінансового стану підприємства.

Узагальнюючи вищевикладене, пропонуємо аналіз стану фінансової стійкості підприємства деталізувати за наступними напрямками:

- розрахунок кількісних та якісних показників фінансової стійкості підприємства;
- порівняння окремих розрахункових показників, що характеризують фінансову стійкість, із рекомендованими нормативними показниками;
- визначення тенденцій зміни розрахункових показників фінансової стійкості підприємства (просторово-часовий аналіз);
- оцінка фінансової стійкості підприємства на момент (визначену дату) і в середньому за період з урахуванням впливу чинників;
- аналіз та оцінка перспектив розвитку підприємства на базі проведення прогнозного аналізу фінансових коефіцієнтів.

Отже, в умовах перманентної економіки, яка пов'язана з зовнішніми глобальними проблемами та внутрішньою складною політично-економічною ситуацією, підприємствам необхідно вжити усіх можливих заходів щодо стабілізації фінансово-господарської діяльності. З цією метою доцільно рекомендувати:

- проводити постійний моніторинг та оперативний аналіз показників фінансового стану підприємства з урахуванням галузевих особливостей;
- удосконалити та стабілізувати фінансове та податкове законодавство; надати можливість використання пільгових кредитів для окремих підприємств і галузей народного господарства;
- удосконалювати інформаційно-методичне забезпечення аналізу та форми фінансової звітності, що дозволить підвищити аналітичні можливості та реальність оцінки майна;
- адаптувати закордонні методики аналізу фінансової стійкості до практики господарювання суб'єктів національного господарства;
- використовувати не тільки ретроспективний, а й перспективний аналіз фінансової стійкості на основі проєктованих (прогнозованих) форм фінансової звітності.

Застосування запропонованої методики аналізу й системи оцінних показників фінансової стійкості дозволить, виходячи з цілей та завдань аналізу, вибирати, підготувати й оцінити наявну інформацію, обґрунтовувати застосування обліково-аналітичних процедур і способів аналізу, проводити порівняльну оцінку рівня фінансової незалежності підприємств. Усе це певною мірою буде сприяти раціональній побудові функціональної системи взаємозв'язків із проведенням аналізу фінансової стійкості, підвищенню його якості й ефективності в умовах перманентної економіки.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз : навчальний посібник / Ф. Ф. Бутинець, Є. В. Мних, О. В. Олійник. – Житомир : ЖІТІ, 2006. – 416 с.
2. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз : навчальний посібник / Б. Є. Грабовецький. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
3. Ілляшенко К. Значення економічного аналізу в інформаційному забезпеченні функціонування сучасного підприємства / К. Ілляшенко // *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. – 2013. – № 2(4). – С. 105-110.
4. Крапка Л. Інформаційна складова аналізу / Л. Крапка // *Економіка підприємств*. – 2009. – №11. – С. 29-35.
5. Мних Є. Сучасний економічний аналіз: питання методології та організації / Є. Мних // *Бухгалтерський облік та аудит*. – 2006. – №1. – С. 55-61.
6. Прокопенко І. Ф. Методика і методологія економічного аналізу : навчальний посібник / І. Ф. Прокопенко, В. І. Ганин. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 430 с.
7. Савицька Г. В. Аналіз господарської діяльності підприємства : навчальний посібник / Г. В. Савицька. – Мінськ : Нове видання, 2002. – 704 с.
8. Сіменко І. В. Аналіз господарської діяльності : навчальний посібник / І. В. Сіменко, Т. Д. Косова. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 384 с.
9. Цигилик І. Економічний аналіз – основний чинник підвищення ефективності підприємницької діяльності / І. Цигилик // *Актуальні проблеми економіки*. – 2003. – №7. – С. 90-96.
10. Чернелевський Л. М. Економічний аналіз на підприємствах промисловості і торгівлі : підручник / Л. М. Чернелевський. – К. : Міленіум, 2009. – 312 с.

Облік, аналіз та аудит

СТРАТЕГІЧНИЙ АУДИТ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ПЕРСПЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ

Пшеничка (Метрусь-Марущак) Т. В., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ
спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук. кер. - Рилєєв С. В.

В статті розглянуто сутність стратегічного аудиту, як перспективного напрямку розвитку аудиторських послуг в Україні. Систематизовано етапи еволюції та основні парадигми стратегічного аудиту у зарубіжній практиці.

The article deals with the essence of strategic audit as a promising direction of development of audit services in Ukraine. The stages of evolution and the main paradigms of strategic audit in foreign practice are systematized.

Сьогодні аудит в Україні істотно реформується, що пов'язано зі змінами об'єктивних умов розвитку суб'єктів господарювання та підтверджується із набуттям чинності з 01.01.2018 р. Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» [11]. У зв'язку з цим актуалізується новий погляд на організацію бухгалтерсько-фінансової функції управління. Зміст аудиту наповнюється все новими аспектами, з'являються нові види аудиту, які необхідні для здійснення діагностики різних сфер діяльності підприємств враховуючи часові діапазони, зокрема на довгострокову (стратегічну) перспективу.

Метою статті є обґрунтування необхідності та висвітлення концептуальних засад стратегічного аудиту, як перспективного напрямку розвитку аудиторських послуг в Україні з врахуванням світового досвіду.

Об'єктом дослідження виступає процес становлення та розвитку стратегічного аудиту бізнесу в Україні та у світовій практиці.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних та практичних аспектів стратегічного аудиту суб'єктів господарювання в системі розробки та коригування стратегій їх розвитку.

Значний внесок у розвиток теоретико-методичних та організаційно-практичних засад стратегічного аудиту внесли Д. Акер, І.В. Алексєєва, Д.Е. Бревлей, Є.В. Галкіна, О.В. Гудениця, Ю.В. Гусєва, І.Н. Богатая, П. Гордон, Г. Дональдсон, І.Н. Ємельянова, Н.Ю. Суздаєва, А.А. Томпсон, Л.В. Шилов та ін. Проте, незважаючи на теоретичні та практичні здобутки в основному закордонних науковців, в Україні стратегічний аудит знаходиться на стадії розвитку, що вимагає проведення подальших досліджень та розробок.

Розробка ефективної стратегії підприємства та її реалізація на практиці сприяють досягненню безперервності діяльності господарюючого суб'єкта та його процвітання. Тому сучасному суспільству необхідні нові технології аудиту, що дозволяють отримувати актуальну і, що особливо важливо, стратегічну фінансову інформацію про діяльність підприємства. Вищий менеджмент підприємства повинен бути впевнений не лише в достовірності фінансової звітності, їм також необхідна додаткова інформація про стратегію розвитку підприємства, про основні показники стратегічної звітності тощо. У зв'язку з цим одним з нових та перспективних напрямків аудиту бізнесу є стратегічний аудит [12, с. 164].

Досягаючи поставленої мети – довгострокове отримання прибутку з рівнем вище, ніж в середньому по галузі, недостатньо використовувати лише інструментарій фінансового аналізу. Першочерговим завданням стає необхідність думати та діяти перспективно, регулярно проводячи стратегічний аудит зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. У зв'язку з цим актуальним питанням є розгляд поняття і сутності стратегічного аудиту. Метою стратегічного аудиту є оцінка якості і життєздатності розроблених стратегій на підприємстві. Стратегічний аудит може виявити «слабкі місця» на поточний момент, які можуть становити серйозну небезпеку в майбутньому, і запропонувати ранні профілактичні або коригувальні дії.

Стратегічний аудит, як зазначає Маркова В.Д, забезпечує не лише подальший контроль стратегії підприємства, але він розглядається ще й як елемент стратегії [9, с. 275]. Тому ми можемо говорити про те що об'єктами стратегічного аудиту є всі елементи стратегії, в т.ч. зовнішній та експертний контроль стратегічного аудиту. Стратегічний аудит дозволяє не лише оцінити результативність та ефективність діяльності підприємства, але і провести аналіз показників діяльності в порівнянні з аналогічними даними основних конкурентів. Гудениця О.В., зазначає, що під час проведення стратегічного аудиту аудитор оцінює результати проведеного на підприємстві стратегічного аналізу, здійснений стратегічний вибір і реалізацію стратегії, а також контроль за її реалізацією [5, с. 68].

Стратегічний аудит дозволяє забезпечувати користувачів повною та достовірною інформацією прогностного (стратегічного) характеру. Вона містить опис і характеристику планів і фінансових прогнозів, бізнес-проектів, які формуються в рамках системи стратегічного менеджменту підприємства, і розкривається в бухгалтерській (фінансової), управлінської, корпоративної звітності і звітності, складеної за спеціальними правилами.

Фінансова звітність – невід'ємний елемент системи бухгалтерського обліку, вона є документом загального призначення, а її мета – надання інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства всім зацікавленим користувачам, тому вона публікується для широкої аудиторії.

Але для проведення стратегічного аудиту її мало, тому інформаційною базою даного виду аудиту є не лише бухгалтерська звітність і фінансова інформація, але й інформація нефінансового характеру й дані аналітичного обліку. Це дозволяє скласти більш цілісну і об'єктивну картину реального стану підприємства. Аналізуючи сформовану раніше на підприємстві нормативно-планову документацію, менеджмент підприємства розробляє основні показники фінансового плану і уточнюється внутрішні нормативи, нормативний матеріал може міститися в виробничих паспортах, цінниках, прейскурантах, довідниках та в технічній інформації, до якої відносяться паспорта обладнання, креслення, специфікації – всі ці відомості також можуть бути корисними аудитору [12, с. 164].

Парадигми стратегічного аудиту наведена в табл. 1.

Основні парадигми стратегічного аудиту [6, с. 140]

Група	Автор (и)	Зміст поняття
Група 1	Піскунов А.А., Піскунов М.А., Любезнов Л.Н., Гусева Ю.В., Столяров Н.С.	Різновид управлінського аудиту, який включає оцінку архітектури управління, управління технологіями та цілями [12, с. 165]
	Маркова В.Д.	Тип управлінського аудиту, який розглядає перспективи корпорації в цілому та забезпечує комплексну оцінку корпоративної ситуації [9, с. 275]
	Ансофф І.	Ступні узгодженості політики зі стратегічними ресурсами, стратегічним та зовнішнім кліматом та позиціями підприємства [2, с. 113]
Група 2	Одьогов Ю.Г., Журальов П.В.	Виявляє ступінь узгодженості політики управління персоналом з цілями підприємства, його глобальної та соціальної стратегії, а також встановлює рівень зв'язку соціальної політики зі специфікою підприємства та зовнішніми умовами [10, с. 388]
	Котлер Ф.	Один з основних інструментів для збору важливої (з точки зору досягнення успіху, лідерства) інформації, яка включає відомості, що використовуються в розробці конкретної мети та стратегії бізнесу. Стратегічний аудит складається з двох основних частин: внутрішнього та зовнішнього аудиту [8, с. 211]
	Ємельянова І.Н.	Супутня послуга, який проводиться для того, щоб встановити надійність, реалістичність та можливість використання прогнозної інформації, а також правильність її підготовки на основі прийнятих припущень та адекватність її надання [7, с. 192]
	Хангер Дж. Девід, Томас Л. Уїлен	Дає відповіді на питання щодо окремих напрямків або аспектів, завдяки чому можливо провести системний аналіз різної корпоративної стратегії. Він корисний як діагностичний інструмент для визначення проблемних частин та демонстрації сильних та слабких сторін [13, с. 59]
	Богатая І.Н., І.В. Алексєєва, Гудениця О.В.,	Включає в себе аудит стратегічних умов, у яких функціонує підприємство, а також аудит бізнес-ідеї з наступною її реалізацією. Перевірка передбачає проведення стратегічного аналізу, оцінку стратегічного вибору та реалізації обраної стратегії [3, с. 200; 5, с. 22]
	Алексєєва І.В.	Оцінка ступеня адекватності стратегії, формування, реалізація та оцінка якої здійснюється на основі даних, які формуються у межах обліково-аналітичної системи підприємства, наявним ресурсам, умовам зовнішнього макросередовища та внутрішнього мікросередовища [1, с. 43]

Рис. 1. Огляд існуючих поглядів на поняття «стратегічний аудит»

Облік, аналіз та аудит

Бурцева К.Ю. зазначає, що нормативно-планова документація є джерелом інформації при проведенні аналізу відповідності основних економічних показників обраної фінансової стратегії, вона також може бути використана для формування показників фінансового плану на наступні періоди [4, с. 17]. Досліджуючи і аналізуючи наявні в економічній теорії визначення поняття «стратегічний аудит» в інтерпретації різних авторів, було виявлено, що значна кількість досліджень сучасних вчених присвячено розвитку методології і методики аудиту бухгалтерської (фінансової) звітності, при цьому проблеми надання супутніх аудиту послуг, орієнтованих на дослідження стратегічних перспектив розвитку підприємств висвітлені не у повному обсязі. Огляд та систематизація існуючих визначень стратегічного аудиту підприємства представлений на рис. 1.

Аналіз трактувань терміна «стратегічний аудит» виявив відсутність єдиної думки до формулювання даного поняття, що дозволило виділити дві групи вчених, що мають схожі точки зору:

1 група (Піскунов А. А., Маркова В. Д.) – визначає стратегічний аудит як один із напрямів управлінського аудиту, що оцінює перспективи розвитку підприємства, або ефективність вкладених коштів.

2 група (Стрікланд А.Дж., Томпсон А.А., Ансофф І., Журавльов П.В., Одьогов Ю.Г., Ємельянова І.М., Томас Л. Уїлен, Хангер Дж. Девід, Богатая І.М., Шишов Л.В., Гуденица О.В. Алексєєва І.В.) – розглядає стратегічний аудит як самостійну галузь аудиторської діяльності, яка всебічно оцінює внутрішні і зовнішні чинники.

Дані міркування дозволяють нам запропонувати таке тлумачення поняття. Стратегічний аудит – це частина системи внутрішнього аудиту підприємства, що включає в себе аналіз інформації, яка дозволяє оцінити об'єктивність розробленої стратегії і результативність її реалізації на відповідність вихідних і отриманих даних обліково-аналітичної системи підприємства, організаційно-розподільчої документації, умов зовнішнього та внутрішнього середовища, інтересів користувачів (власників, інвесторів, працівників підприємства тощо) відповідно до вимог нормативно-законодавчих актів.

Надалі розглянемо основні парадигми стратегічного аудиту (табл. 3.8).

Продовження табл. 1

1	2	3	4
Суб'єкти аудиту	Рада директорів, баланс між виконавчими органами та представниками акціонерів	Менеджмент компанії, тобто все обмежується виконавчими органами	Можливі різні організаційні форми (внутрішній аудит). Максимальний ефект – зовнішні аудитори
Незалежність	Так, забезпечується залученням зовнішніх аудиторів	Не розглядається	Бажана. Обов'язкова при залученні зовнішніх аудиторів
Методика проведення	Описує елементи	Стратегічний аналіз (SWOT-аналіз)	Методика проведення стратегічного аудиту
Є частиною	Корпоративного управління	Стратегічне управління	Тактичне та стратегічне управління

Отже, стратегічний аудит не зводиться виключно до стратегічного аналізу, а розглядається набагато ширше. Висновки і рекомендації за результатами стратегічного аудиту повинні спиратися і на результати стратегічного аналізу (який використовується в процесі стратегічного аудиту як різновид аналітичних процедур).

Стратегічний аудит визначено як комплекс аудиторських послуг, що включає в себе:

- узгоджені процедури з оцінки ступеня адекватності стратегії;
- компіляцію фінансової інформації в формі розробки стратегії;
- формування стратегічної звітності, що доповнюється на практиці широким спектром інших

послуг, пов'язаних з аудиторською діяльністю, а також аудит стратегічної звітності [3, с. 203].

Інформаційною базою для проведення стратегічного аудиту є дані стратегічного обліку, планування тощо. Методика проведення стратегічного аудиту залежить від структури обліково-аналітичної системи підприємства, а також мета, яка ставиться перед аудитором.

При проведенні аудиту може бути виділено два рівня інформації – тактичний і стратегічний.

Тактичний рівень може включати в себе аудит за такими напрямками:

- аудит фінансової звітності;
- податковий аудит;
- управлінський аудит.

Стратегічний рівень включає в себе відповідні тактичного рівня аналогічні області аудиту з урахуванням стратегічної спрямованості. В зв'язку з цим в системі стратегічного аудиту можна виділити стратегічний фінансовий, стратегічний податковий, стратегічний управлінський аудит.

Перспективи розвитку стратегічного аудиту підприємства полягають у розвитку теорії стратегічного аудиту, в зв'язку з чим систематизована концепція стратегічного аудиту суб'єктів господарювання, що включає:

- теоретичні основи;
- методологічні положення;
- методичні підходи;
- інструментарій стратегічного аудиту.

Теоретичні основи стратегічного аудиту базуються на дослідженні та узагальненні проблем термінології та класифікації стратегічного аудиту і шляхи їх вирішення, визначення ролі і місця стратегічного аудиту в системі аудиторської діяльності. Проведення стратегічного аудиту передбачає

Облік, аналіз та аудит

ідентифікацію його об'єктів, так як від цього залежить стратегія аудиторської перевірки.

Проведення стратегічного аудиту в рамках виділених об'єктів дозволить проводити аудит як сегментарно, тобто окремого об'єкта, так і всієї сукупності об'єктів, що забезпечить максимальний ефект від стратегічного аудиту підприємства.

В процесі проведення аудиторської перевірки у стратегічному напрямку сформовані наступні етапи її проведення:

- підготовча стадія стратегічного аудиту;
- визначення об'єкта і предмета стратегічного аудиту;
- вибір способу проведення стратегічного аудиту;
- планування проведення стратегічного аудиту;
- проведення стратегічного аудиту;
- завершення стратегічного аудиту.

Чітке виділення етапів стратегічного аудиту дозволяє уніфікувати методiku його проведення і дозволяє розробити моделі його проведення.

Істотність облікової інформації щодо стратегії розвитку має важливе значення. Будь-стратегічний план передбачає аудит, тому при проведенні стратегічного аудиту аудиторська фірма повинна розробити відповідний внутрішньофірмовий стандарт, який складається з таких частин:

1. Загальні положення стандарту.
2. Основні поняття і визначення, що використовуються в правилі (стандарті).
3. Вивчення зовнішнього середовища.
4. Методика оцінки стратегії підприємства.
5. Методика оцінки стратегічних розривів.
6. Розробка рекомендацій щодо усунення розривів.
7. Додатки до стандарту.

Застосування стратегічного аудиту в бізнесі допомагає стежити за тим, щоб основні чинники маржальної ефективності підприємства постійно залишалися в фокусі уваги менеджменту, що дозволить підвищити конкурентоспроможність суб'єктів господарювання на ринку.

Список використаних джерел:

1. Алексеева И. В. Стратегический аудит как перспективное направление развития аудита / И. В. Алексеева // Учет и статистика. – 2016. – № 2 (12). – С. 43-51.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф ; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Издательство "Питер", 1999. – 416 с.
3. Богатая И. Н. Стратегический аудит: прошлое, настоящее, будущее / И. Н. Богатая, И. В. Алексеева // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – № 6. – С. 199-208.
4. Бурцева К. Ю. Сбалансированные финансовые показатели для внешних и внутренних пользователей информации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2011. – № 2 (16). – С. 350-355.
5. Гуденица О. В. Стратегический аудит в коммерческих организациях / О. В. Гуденица, Л. В. Шилов. – Ростов-на-Дону : БУПК, 2008. – 148 с.
6. Гусева Ю. В. Стратегический аудит: зарубежный опыт / Ю. В. Гусева, Н. С. Столяров // Вестник АКСОР. – 2010. – №1. – С. 134-145.
7. Емельянова И. Н. Место стратегического аудита в системе стратегического планирования / И. Н. Богатая // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа, аудита, налогообложения и статистики. Всерос. науч.-практ. конф. (г. Георгиевск, 17 ноября 2011 г.). – Ростов н/Д. – 2009. – С. 191-194.
8. Котлер Ф. Основы маркетинга: краткий курс. / Ф. Котлер ; пер. с англ. – М. : Издат. дом «Вильямс», 2007. – 656 с.
9. Маркова В. Д. Стратегический менеджмент / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова ; [5-е изд., доп. и испр.]. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 288 с.
10. Одегов Ю. Г. Управление персоналом / Ю. Г. Одегов, П. В. Журавлев. – М. : Финстатинформ, 2007. – 878 с.
11. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 21.12.2017 р. № 2258-VIII. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19>.
12. Суздалева Н. Ю. Стратегический аудит: понятие и сущность / Н. Ю. Суздалева // Вектор науки ТГУ. – 2013. – № 4. – С. 164-166.
13. Хангер Д. Основы стратегического менеджмента / Д. Хангер, Т. Уилен ; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 287 с.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Радкевич Р., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Скрипник Н.В.

У статті розкрито необхідність матеріально-виробничих запасів для будь-якого підприємства. Від ефективності їх управління залежить майбутнє підприємства та його фінансове становище. В роботі досліджено особливості організації внутрішнього контролю на сільськогосподарських підприємствах та запропоновано шляхи вдосконалення організаційно-методичних механізмів внутрішнього контролю матеріально-виробничих запасів на цих підприємствах.

The article considers the necessity of inventories for any organization. The fate of the organization depends on its management effectiveness and its financial position. The organizational peculiarities of internal control in the agricultural sphere have been studied and the ways of improvement of the organizational and methodological mechanisms have been offered for the internal control of inventories in agricultural organizations

У процесі виробництва споживається велика кількість різноманітних видів сировини і матеріалів. Основну роль в їх збереженні грають бухгалтерський облік і внутрішній контроль матеріально-виробничих запасів на всіх етапах їх руху (придбання, надходження, зберігання, відпуск у виробництво, використання

Облік, аналіз та аудит

у виробництві і на інші цілі). Облік матеріальних ресурсів повинен забезпечувати контроль за своєчасністю постачання, нормами складських запасів, виявити невраховані матеріали, стежити за правильністю використання ресурсів, вчасно надавати необхідну інформацію для цілей управління. У зв'язку з цим вдосконалення обліку матеріально-виробничих запасів, підвищення його оперативності є нагальною потребою.

Метою даної статті є вивчення теоретичних і практичних проблем бухгалтерського обліку і контролю матеріально-виробничих запасів на сільськогосподарських підприємствах і розробка та обґрунтування основних напрямків і конкретних рекомендацій вдосконалення обліку і контролю використання матеріально-виробничих запасів.

Об'єктом дослідження є процес внутрішнього контролю матеріально-виробничих запасів.

Предметом дослідження є методологічні, організаційно-економічні та практичні аспекти внутрішнього контролю матеріально-виробничих запасів на сільськогосподарських підприємствах.

Питаннями суті та раціонального використання виробничих запасів, механізму їх обліку та контролю займалися і займаються багато вітчизняних і зарубіжних вчених. Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних аспектів організації обліку та аудиту виробничих запасів мають праці таких вітчизняних вчених як Т. Демченко, Л. Чвертко [1], В. Кононенко, Ж. Цупаленко [2], А. Криклива [3], А. Малахова, О. Мартиненко [4], О. Одношєвна [5], Л. Очеретько, А. Федоряк [6], О. Рибалко [7], В. Янчук, О. Кипоренко [8] та інших.

Практично всі процеси господарської діяльності здійснюються завдяки руху матеріально-виробничих запасів. Їх недолік на будь-якій стадії кругообігу веде до порушення безперервності і ритмічності виробництва та обігу. У той же час надлишки матеріально-виробничих запасів знижують ефективність виробництва, створюють напруженість в постачанні. Враховуються за собівартістю запаси є життєвою силою підприємства, джерелом майбутніх доходів і потенційного прибутку. Їх завдання - перетворення в грошові кошти і кошти в розрахунках, принести прибуток, тим самим, забезпечуючи процес відтворення. Виходячи з вищесказаного, від ефективності управління матеріально-виробничими запасами (об'ємом, структурою, швидкістю обороту і т.п.) безпосередньо залежить майбутнє підприємства та його фінансове становище. У зв'язку з цим внутрішньому контролю належить провідна роль в забезпеченні збереження, раціонального і економного використання усіх видів матеріально-виробничих запасів. Навмисне або випадкове спотворення кількості або оцінки даних по запасах, незавершеному виробництву миттєво позначається як на фінансових результатах (оскільки впливає на визначення собівартості проданої продукції), так і на балансі в цілому. Крім того, відсутність об'єктивної інформації про кількість, стан і вартісну оцінку запасів негативно відбивається на фінансовому становищі, оскільки, по-перше, адміністрація економічного суб'єкта не має можливості адекватно планувати його діяльність; по-друге, спотворюються показники фінансового стану, і зовнішні користувачі звітності, не можуть об'єктивно судити про рентабельність і платоспроможність господарства; по-третє, відбувається перекручування сум податків, що може призвести до накладення штрафних санкцій і погіршити фінансове становище підприємства.

Організація внутрішнього контролю матеріально-виробничих запасів на сільськогосподарських підприємствах є важливим напрямком системи контролю, так як від стану матеріальних цінностей залежить якість продукції, що випускається.

Основними особливостями системи внутрішнього контролю на сільськогосподарських підприємствах є:

- визначення шляхів руху запасів;
- виявлення відповідальних осіб за рух і зберігання запасів на кожній ділянці;
- розгляд ролі кожного працівника в русі товарно-матеріальних цінностей;
- визначення частки відповідальності комірника за збереження матеріалів;
- розгляд використання запасів без належного відображення в обліку;
- розгляд можливих витрат або розтрата запасів без правильного оформлення документації;
- визначення можливих спотворень незавершеного виробництва;
- визначення можливих втрат або розкрадання запасів;
- визначення правильності відображення в звітності наявних матеріалів і готової продукції;
- виявлення відповідності облікових залишків, показаних в регістрах аналітичного обліку, результатами інвентаризації;
- визначення процедур внутрішнього контролю;
- визначення напрямку внутрішнього контролю в області зберігання запасів.

Одним з найбільш складних і об'ємних ділянок бухгалтерського обліку і, отже, аудиту є облік матеріально-виробничих запасів.

Якщо питома вага матеріально-виробничих запасів становить більше 5% активу балансу, то слід дуже уважно поставитися до перевірки, так як вартість матеріалів займає істотну частину в собівартості продукції, що випускається. Найчастіше фінансовий результат діяльності всього сільськогосподарського підприємства безпосередньо залежить від вирішення питань із закупівлі і доставки матеріалів. Крім того, помилки, яких припускаються в обліку, ведуть до неправильного формування собівартості готової продукції, до спотворення фінансового результату, оподаткованого прибутку. Тому важливо виявити всі особливості синтетичного та аналітичного обліку матеріалів як об'єкту контролю.

Для виявлення загальних характеристик системи внутрішнього контролю, нами був складений робочий документ для опитування, який включає наступні питання (таблиця 1).

Облік, аналіз та аудит

Таблиця 1

Перелік питань для оцінки системи внутрішнього контролю на сільськогосподарських підприємствах

Питання	Відповідь (так/ні)
<i>Організаційна структура об'єкта</i>	
1. Чи розроблено схема організаційної структури підрозділу, відповідального за ведення бухгалтерського обліку	
2. Чи є перелік робіт зі створення, перевірки документів з вказівками відповідальних осіб	
<i>Розподіл обов'язків, повноважень, відповідальності</i>	
3. Чи визначено відповідальність за конкретним виконавцям за дотримання правильності приймання матеріальних цінностей	
4. Чи визначено відповідальність за конкретним виконавцям за складання первинних документів	
5. Надано право на отримання довіреності, за якою отримуються матеріальні цінності, особам, які не зафіксованим в наказі	
<i>Забезпечення умов збереження майна, грошових коштів, облікових регістрів, документів</i>	
6. Чи всі документи зберігаються в належному порядку (прошиті, пронумеровані)	
7. Чи є склад з обладнаними місцями зберігання матеріальних цінностей	
8. Отримання товарно-матеріальних цінностей від постачальника проводиться тільки на підставі довіреностей	
<i>Кадрова політика</i>	
9. Чи проводяться заходи щодо підвищення кваліфікації матеріально відповідальних осіб з питань приймання матеріальних цінностей	
10. Чи проводяться заходи щодо підвищення кваліфікації бухгалтерського персоналу	
11. Чи проводяться операції з навчання нового персоналу	
<i>Оцінка облікової системи (обліковий контроль)</i>	
12. Чи всі фінансово-господарські операції відображаються в обліку тільки на підставі первинних документів	
13. Чи здійснює бухгалтер перерахунок сум, вказаних в рахунках-фактурах та накладних	
14. Чи контролюється кореспонденція рахунків головним бухгалтером	
15. Чи є випадки отримання від постачальників матеріальних цінностей в більш пізні терміни, ніж це зазначено в договорі	
16. Чи застосовуються штрафні санкції до постачальників за несвоєчасне виконання зобов'язань	
17. Чи є випадки отримання матеріальних цінностей без укладення договорів	
<i>Контроль в системі комп'ютерної обробки даних</i>	
18. Дублюються чи дані електронного обліку на випадок знищення	
19. Використовувана бухгалтерська програма відповідає чинному законодавству	
20. Чи використовуються правові програми	

За даними наведеної таблиці можна навести основні порушення, які виникають на сільськогосподарських підприємствах і можуть призвести до втрат матеріально-виробничих запасів:

1. На сільськогосподарських підприємствах надаються права на отримання довіреності, за якою отримуються матеріальні цінності, особам, які не зафіксованим в наказі. Дане порушення суперечить нормативно-правовим актам і може призвести до таких наслідків, як розкрадання матеріально-виробничих запасів;

2. Не проводяться заходи щодо підвищення кваліфікації матеріально відповідальних осіб з питань приймання матеріальних цінностей;

3. Є випадки отримання від постачальників матеріальних цінностей в більш пізні терміни, ніж це зазначено в договорі. Тим самим, не виконуються договірні зобов'язання, що може привести до простоїв підприємства, при цьому, ніяких штрафних санкцій до постачальників не застосовуються.

4. За несвоєчасне виконання зобов'язань постачальниками, штрафні санкції до них не застосовуються. Так як відсутнє покарання, дане порушення може мати постійний характер.

5. Не дублюються дані електронного обліку на випадок знищення паперових носіїв. Тим самим, при збої в системі вся інформація може зникнути, а на її відновлення потрібні матеріальні і трудові витрати.

Крім зазначених порушень, мають місце наступні: відсутній перелік робіт зі створення, перевірки документів з вказівками відповідальних осіб; не всі документи зберігаються в належному порядку (прошиті, пронумеровані); бувають випадки отримання товарно-матеріальних цінностей від постачальника не на підставі довіреностей; не проводяться заходи по підвищенню кваліфікації бухгалтерського персоналу; бухгалтером не провадиться перерахунок сум, вказаних в рахунках-фактурах та накладних; є випадки отримання матеріальних цінностей без укладення договорів; не використовуються правові програми.

Таким чином, на підставі проведеного дослідження, слід звернути особливу увагу на те, що погане забезпечення умов збереження майна, грошових коштів, облікових регістрів і документів може призвести

Облік, аналіз та аудит

до втрати. Більш ретельно належить перевірити договірні зобов'язання, так як часто на підприємствах постачальники виконують свої зобов'язання несвоєчасно, тому що підприємством для них не передбачено ніяких мір покарання.

Також слід приділити особливу увагу кадровій політиці. Некваліфіковане виконання обов'язків може привести до зниження ефективності системи внутрішнього контролю. В ході проведення перевірок внутрішні аудитори не повинні встановлювати достовірність звітності з абсолютною точністю, але зобов'язані встановити її достовірність в усіх суттєвих аспектах. При розробці плану внутрішнього аудиту доцільно встановити прийнятний рівень суттєвості з метою виявлення значних (з кількісної точки зору) спотворень. Істотність – максимально допустимий розмір помилкової суми, яка може бути показана в опублікованих фінансових звітах і розглядатися як несуттєва, тобто вводить користувачів в оману.

З точки зору моніторингу дієвості внутрішнього аудиту, керівництву і власникам сільськогосподарських підприємств доцільно застосовувати систему показників, а саме:

- кількість завершених аудитів у порівнянні із затвердженим керівництвом компанії планом;
- кількість проведених за період аудитів в розрахунку на одного аудитора;
- кількість аудитів, проведених відповідно до бюджету;
- відсоток виконаних аудиторських рекомендацій;
- кількість повторних аудиторських рекомендацій;
- пряме скорочення витрат / економія від виконання рекомендацій аудиту;
- задоволеність замовників (клієнтів) аудиту.

Підхід до підвищення якості внутрішнього аудиту повинен бути комплексним. Тільки виконання всіх перерахованих вище заходів буде найбільшою мірою сприяти вдосконаленню роботи системи внутрішнього контролю, в тому числі на одній з найбільш важливих ділянок обліку матеріально-виробничих запасів, де формуються найважливіші статті бухгалтерської (фінансової) звітності сільськогосподарських підприємств.

Список використаних джерел:

1. Демченко Т. А. Проблеми обліку виробничих запасів та напрями його вдосконалення на підприємстві / Т. А. Демченко, Л. А. Чвертко // Науковий журнал «Економічні горизонти». – 2017. – № 1(2). – С. 48–56
2. Кононенко, В. А. Облік виробничих запасів: сучасний стан та напрями вдосконалення / В. А. Кононенко, Ж. П. Цупаленко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2016. – Випуск 16, Ч. 1 – С. 147–151.
3. Криклива, А. Проблеми управління виробничими запасами на сільськогосподарських підприємствах / А. Криклива // Облік, економіка, менеджмент: наукові нотатки : [міжнародний збірник наукових праць] / відпов. ред. І. Б. Садовська. – Випуск 1 (5). – Частина 2. – Луцьк : РВВ Луцького НТУ, 2015. – С. 180–188.
4. Малахова, А. В. Проблеми обліку запасів і оптимізація обліково-аналітичних процедур в управлінні підприємствами [Електронний ресурс] / А. В. Малахова, О. В. Мартиненко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 10. – С. 920–923. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/191.pdf>.
5. Одношєвна, О. О. Практичні аспекти та шляхи вдосконалення обліку виробничих запасів / О.О. Одношєвна // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Випуск 6, Ч. 2 – С. 146–148.
6. Очеретко, Л. М. Удосконалення програми проведення внутрішнього аудиту виробничих запасів на підприємстві / Л. М. Очеретко, А. В. Федоряк // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 2. – С. 233–239.
7. Рибалко, О. М. Вдосконалення обліку виробничих запасів / О. М. Рибалко // Держава і регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2008. – № 3. – С. 210–215.
8. Янчук, В. І. Сучасні проблеми та напрями вдосконалення ведення обліку виробничих запасів на підприємстві / В. І. Янчук, О. В. Кипоренко // Збірник наукових праць ВНАУ. – Серія: Економічні науки. – 2012. – № 3(69). – Том 2. – С. 229–234

ПРИЗНАЧЕННЯ ТА ЗМІСТ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Рудик К., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ
спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук. кер. Скрипник Н. В.

У статті розкрито призначення фінансової звітності в Україні та її змісту. Бухгалтерський облік на підприємстві закінчується складанням фінансової звітності про його господарську діяльність. Саме на основі звітності починається знайомство з діяльністю підприємства та проводиться аналіз фінансового стану підприємства.

The article deals with the disclosure of the purpose of the financial statements in Ukraine and its contents. Accounting at the enterprise ends with the preparation of financial statements about its business activities. It is on the basis of reporting that the familiarity with the activity of the enterprise begins and the financial state of the enterprise is analyzed.

Актуальність даної теми полягає в тому, що на сьогоднішній день існує безліч різних трактувань фінансової звітності і всі вони доповнюють один одного. Адже фінансова звітність являється головним джерелом інформування різних користувачів про фінансовий стан підприємства і слугує для прийняття управлінських рішень.

Метою статті є аналіз призначення та змісту фінансової звітності, визначення відповідності фінансової звітності в Україні, як за формою, так і за змістом.

Питання фінансової звітності в сучасних умовах розглядаються у працях вітчизняних вчених Ткаченко Н. М., Андрієнко В., Грабова Н. М., Кужельний М. В., Величко О. Г., Голов С. Ф.

Обов'язковим для кожного підприємства є ведення бухгалтерського обліку, що включає в себе фінансову, податкову, статистичну та інші форми звітності.

Фінансова звітність підприємства є головним джерелом інформації для аналізу фінансового стану підприємства.

Бухгалтерський облік – це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень [7, с.26].

Облік, аналіз та аудит

Існує безліч трактувань фінансової звітності підприємств, кожен науковець по своєму розглядає сутність даної звітності. Наприклад, Величко О. Г. та Голов С. Ф. розглядають фінансову звітність, як бухгалтерську звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період [1, с.198].

До такого ж визначення схиляються Кужельний М. В. та Грабова Н. М. в праці «Теорія бухгалтерського обліку», що фінансова звітність – це складова частина бухгалтерської звітності, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності, про рух грошових коштів підприємства за звітний період [2, с.125].

На думку Чабанова Н. В. та Чупир Т. Я. «фінансова звітність – це документ, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності, про рух грошових коштів підприємства за звітний період» [3, с.56].

Ткаченко Н. М. трактує фінансову звітність, як сукупність форм звітності, складених на основі даних обліку з метою одержання користувачем узагальненої інформації про підприємство [4, с.253].

Андрієнко В. оцінює фінансову звітність, як систему узагальнюючих показників бухгалтерського обліку, структурованих у формі звітності, які надають користувачам інформацію про фінансовий стан, результати діяльності, рух грошових коштів та зміни у власному капіталі підприємства за звітний період для прийняття цими користувачами відповідних рішень [5, с.157].

Шевєря Я. В. пропонує розглядати фінансову звітність як сукупність інформаційних ресурсів (джерел), що характеризують фінансово-господарську діяльність підприємства за допомогою форм та методів розкриття, які відповідають якісно-інформаційним характеристикам та принципам підготовки звітної інформації для аналітичної обробки та релевантні для прийняття рішень зовнішніми користувачами [8, с. 6].

На думку Давиденко Н. М. фінансова звітність за призначенням повинна сприяти формуванню цивілізованої ринкової фінансової інфраструктури, виконувати функції інструмента взаємодії підприємства з ринком для того, щоб ринок став ефективним джерелом фінансових ресурсів підприємства [9, с.15].

В Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 16. 07. 1999 р. № 996 – XIV фінансова звітність характеризується як звітність, що містить інформацію про фінансовий стан та результати діяльності підприємства [6].

Розглянувши сутність фінансової звітності в різних літературних джерелах сформуємо таблицю дефініцій поняття «Фінансова звітність» (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз дефініцій поняття «Фінансова звітність»

№	Дефініція	Джерело							
		Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [6]	Величко О. Г., Голов С. Ф. [1, с.198]	Грабова Н. М., Кужельний М. В. [2, с. 125]	Чабанова Н. В., Чупир Т. Я. [3, с.56]	Андрієнко В. [5, с.157]	Ткаченко Н. М. [4, с.253]	Шевєря Я. В. [8, с.6]	Давиденко Н. М. [9, с. 15]
1.	Як складова бухгалтерської звітності	-	+	+	-	-	+	-	-
2.	Як інформація про фінансовий стан	+	+	+	+	+	+	+	+
3.	Для прийняття різних видів рішень	-	-	-	-	-	+	+	-
4.	Як інформація про результати діяльності підприємства	+	+	+	+	+	+	+	+
5.	Як сукупність форм звітності	-	-	-	-	+	-	+	-
6.	Як система узагальнюючих показників	-	-	-	-	-	+	-	-

З таблиці 1 бачимо, що більшість авторів схиляються до твердження, що фінансова звітність являється джерелом інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства, а також є складовою бухгалтерської звітності.

Розглянувши визначення фінансової звітності в різних літературних джерелах та зробивши аналіз дефініцій даного поняття сформуємо самостійно визначення даної форми звітності.

Фінансова звітність – це складова форма бухгалтерської звітності, що надає інформацію

Облік, аналіз та аудит

користувачам стосовно фінансового стану та результатів діяльності підприємства за відповідний період.

Метою складання фінансової звітності є надання повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства користувачам для прийняття рішень.

Користувачами звітності є фізичні і юридичні особи, які використовують надану їм інформацію про господарство і його діяльність для прийняття рішень [7, с. 243]:

- представники самого підприємства, як правило, вищий управлінський персонал;
- контрольні органи і податкова служба, позабюджетні фонди;
- інвестори і кредитори;
- замовники і власники підприємства.

Фінансова звітність підприємства складається з п'яти форм звітності (рис. 1).

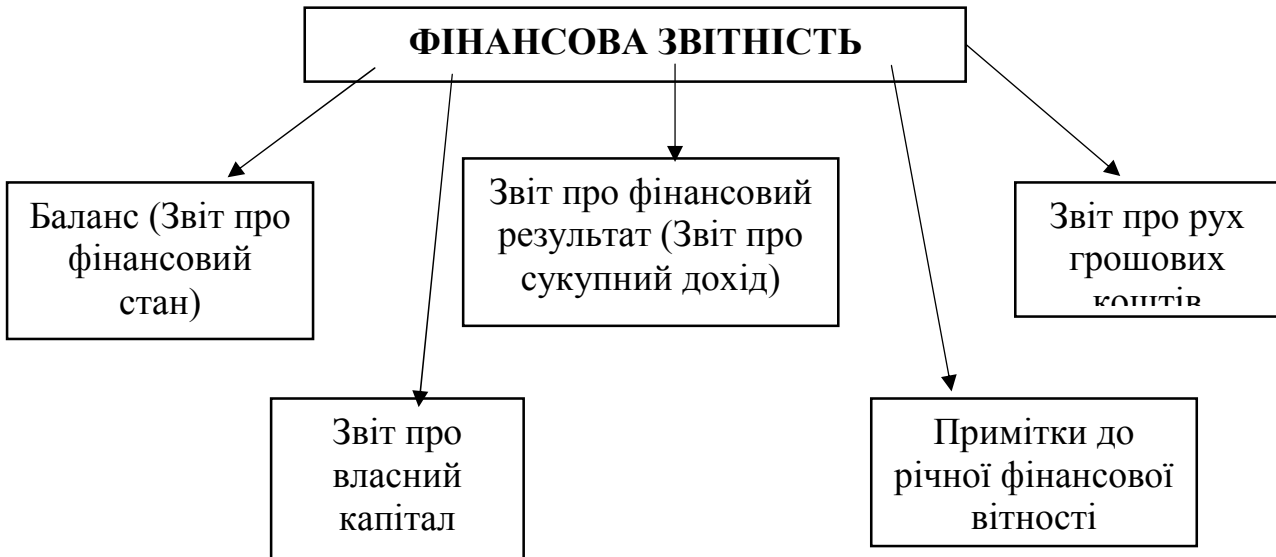


Рис. 1.1 Складові форми фінансової звітності підприємства

Отже, фінансова звітність – це елемент бухгалтерської звітності, що являє собою сукупність інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Дана звітність складається на основі чітко виражених принципів та вимог.

Список використаних джерел:

1. Величко О.Г., Голов С.Ф. Бухгалтерський облік і фінансова звітність в Україні. – Д.: ТОВ «Баланс – Клуб», 2000. 768 с.
2. Грабова Н.М. Теорія бухгалтерського обліку / М.В. Кужельний. Київ : А.С.К., 2001. 266 с.
3. Чебанова Н. В. Фінансова звітність підприємств: [навчальний посібник] / Н. В. Чебанова, Т. Я. Чупир, Ю. А. Василенко. – Харків : Фактор, 2006. – 444 с.
4. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України. – К.: А.С.К., 2005. – 784с.
5. Андрієнко В. Поняття та склад фінансової звітності в умовах гармонізації бухгалтерського обліку / В. Андрієнко // Наука молода. - 2008. - № 9. - С. 276.
6. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 16. 07. 1999 р. № 996 – XIV
7. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – 3-тє вид., перероб. І доп. / Швець В.Г. – К.: Знання, 2008. – 535 с.
8. Фінансова звітність у системі інформаційного забезпечення прийняття рішень / Я.В. Шеверя // Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидат економічних наук. - ЖДТУ.- Житомир, 2011.
9. Давиденко Н.М., Фінансовий менеджмент: Підручник. – К.: ТОВ "Задуга", 2012. - 516 с.

АНАЛІЗ НАЯВНОСТІ, РУХУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сандуляк О.О., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ
спеціальність «Облік і оподаткування»
Наук. кер. - Лучик С.Д.

Стаття присвячена дослідженню економічного змісту основних засобів. Здійснено аналіз стану наявності основних засобів, їх руху та ефективності використання на ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат».

The article is devoted to the study of the economic content of fixed assets. The condition of availability of fixed assets, their movement and efficiency of use at Joint-Stock Company «Chernivtsi bread factory» is analyzed.

Постановка проблеми. Ефективність управління процесами формування, використання та відтворення основних засобів корелює з рівнем організації обліково-аналітичного процесу на підприємстві та якісними характеристиками вихідної управлінської інформації. З огляду на зазначене, теоретичним, організаційно-методичним та практичним аспектам бухгалтерського обліку та економічного аналізу операцій з основними засобами необхідно приділяти особливу увагу.

Облік, аналіз та аудит

Водночас облікові дані через формування підприємствами часто необґрунтованої облікової політики в частині визначення методів, способів та процедур відображення в обліку та звітності відомостей про основні засоби є інформаційно знеціненими, що обмежує користувачів в проведенні аналітичних досліджень. Крім того, епізодичний та несистематичний підхід до проведення економічного аналізу, характерний для більшості підприємств, та недостатня кваліфікація фахівців значно знецінюють якісні параметри вихідної аналітичної інформації, що негативно позначається на дієвості управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аналізу основних засобів розглядалися багатьма відомими вченими та практиками в галузі бухгалтерського обліку і аналізу. Особливо слід виділити роботи таких провідних вчених – економістів як А.А. Бараннік, М.С. Білик, С.В. Візіренко, Н.В. Гришко, Н.І. Гордієнко, Г.М. Давидов, С.Ф. Голов, В.П. Завгородній, А.Г. Загородній, Л.П. Кулаковська, Н.І. Самбурська, М.С. Пушкар, І.І. Сахарцева, М.Г. Чумаченко та багато інших. Віддаючи належне науковим напрацюванням вчених, слід відзначити, що окремі аспекти аналізу основних засобів на промислових підприємствах потребують подальшого науково-практичного дослідження.

Формулювання мети статті. Метою статті є аналіз наявності та руху основних засобів на підприємстві ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» та пошук шляхів підвищення ефективності їх використання.

Виклад результатів дослідження. Основні засоби є сукупністю засобів праці, які функціонують у натуральній формі протягом кількох років у сфері матеріального виробництва або нематеріальної сфери, які, відповідно до бухгалтерських звітів, включені до складу основних засобів [1].

Основними нормативними актами, що регулюють облік основних засобів в Україні, є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [2] і Податковий кодекс України [3]. Міжнародний стандарт фінансової звітності (IAS) 16 «Основні засоби» трактує основні засоби як матеріальні об'єкти, які: а) утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг, для надання в оренду іншим або для адміністративних цілей; б) використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного звітного періоду [4].

Об'єкт основних засобів визнається активом, якщо існує ймовірність того, що в майбутньому підприємство отримає економічні вигоди від його використання та вартість його може бути достовірно визначена.

Основним видом діяльності Публічного акціонерного товариства (ПАТ) «Чернівецький хлібокомбінат» є виробництво хліба та хлібобулочних виробів в т.ч. на давальницьких умовах;

Майно ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» складається з основних засобів та обігових коштів, а також інших цінностей, вартість яких відображена в балансі підприємства. Досліджуване підприємство є власником:

майна, переданого йому засновниками та акціонерами у власність як вклад (внесок) до Статутного капіталу;

продукції, виробленої товариством у результаті господарської діяльності;

одержаних доходів.

іншого майна, набутого на підставах, не заборонених законом.

Проаналізуємо основні засоби підприємства ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат», їх стан, рух та ефективність використання.

Розпочнемо аналіз основних засобів із визначення забезпеченості ними підприємства. Для цього необхідно з'ясувати, чи достатньо на підприємстві ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» основних засобів, яка їхня динаміка.

Результати аналізу свідчать про збільшення основних засобів на досліджуваному підприємстві. Так, за 2016-2018 рр. вартість основних засобів у первісній оцінці зросла на 11464 тис. грн., або на 24,4%. Найбільше зростання відбулось за 2016-2017 рр., воно склало 10360 тис. грн., або 24,4%. Зношеність основних засобів підприємства виявилась високою – 45-51%. Залишкова вартість основних засобів у 2018 р. склала 28733 тис. грн.

Аналіз динаміки основних засобів за обсягом, складом та структурою є підставою визначення тенденцій розвитку матеріально-технічної бази підприємства, оцінки його виробничого потенціалу. Велике аналітичне значення мають показники структури основних засобів:

розподіл на виробничі (основні засоби, що безпосередньо беруть участь у виробничому процесі або сприяють його здійсненню (будови, споруди, силові машини та обладнання, робочі машини та обладнання тощо), що діють у сфері матеріального виробництва та невиробничі, що не беруть безпосередньої або побічної участі у процесі виробництва й призначені в основному для обслуговування комунальних і культурно-побутових потреб населення;

основні засоби основного виду діяльності й допоміжних виробництв;

співвідношення активної (включаються машини, обладнання і транспортні засоби, тобто ті, які безпосередньо взаємодіють з предметами праці) й пасивної частини (формують основні засоби, які створюють умови для здійснення виробничого процесу,

будівлі, споруди, передавальні пристрої).

При цьому, від їхнього оптимального поєднання багато в чому залежить віддача основних засобів, їхня рентабельність і фінансовий стан підприємства.

Аналіз наявності та динаміки основних засобів ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» показав, що на кінець 2018 р. основні засоби виробничого призначення склали 28596 тис. грн., або 99,5%. Тобто практично всі основні засоби задіяні у виробництві. Вартість невиробничих основних засобів на підприємстві постійна – 137 тис. грн., або 0,4%.

Найбільше зростання характерне для групи машин та обладнання – 8186 тис. грн., або 28,8%. Також збільшилась вартість будівель, споруд та передавальних пристроїв – на 4 %, що склало 546 тис. грн. Вартість транспортних засобів зменшилася на 2067 тис. грн., або на 3,7%, а також інших основних

Облік, аналіз та аудит

засобів – на 1240 тис. грн., або на 3,9%. В цілому залишкова вартість основних засобів зменшилась на 2429 тис. грн.

Майновий стан – це одна з характеристик фінансового стану підприємства за допомогою якої оцінюється склад, структура та динаміка майна і джерел формування капіталу. Аналіз майнового стану проводиться на основі використання форми 1 звітності «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» як без зміни (об'єднання) статей, так і шляхом побудови скороченого аналітичного балансу.

За 2016-2018 рр. на підприємство в цілому надійшло основних засобів на суму 21614 тис. грн. Найменше було придбано основних засобів у 2018 р. – на суму 1522 тис. грн. Слід відмітити, що підприємство щороку здійснює придбання основних засобів. Стосовно вибуття основних засобів, то найбільше їх було виведено у 2018 р. – на суму 418 тис. грн. Всього було ліквідовано основних засобів на суму 1068 тис. грн.

На підприємстві ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» показник фондовіддачі знижувався. Якщо у 2016 р. він складав 4,49 грн., то у 2018 р. – 3,76 грн. Відповідно фондомісткість зростала. Фондоозброєність працівників на підприємстві збільшилась до 56,05 тис. грн. Ймовіріше це відбулось за рахунок скорочення чисельності працівників підприємства.

Рух основних засобів у звітному періоді відображується у формі фінансової звітності №5 (Додаток до фінансової звітності). Згідно з цією формою визначають зміну суми основних коштів у цілому, у тому числі окремих їх груп, на кінець року порівняно з їх наявністю на початок звітного року.

Детально надходження і вибуття основних засобів за групами представлено на рис. 1 і 2.

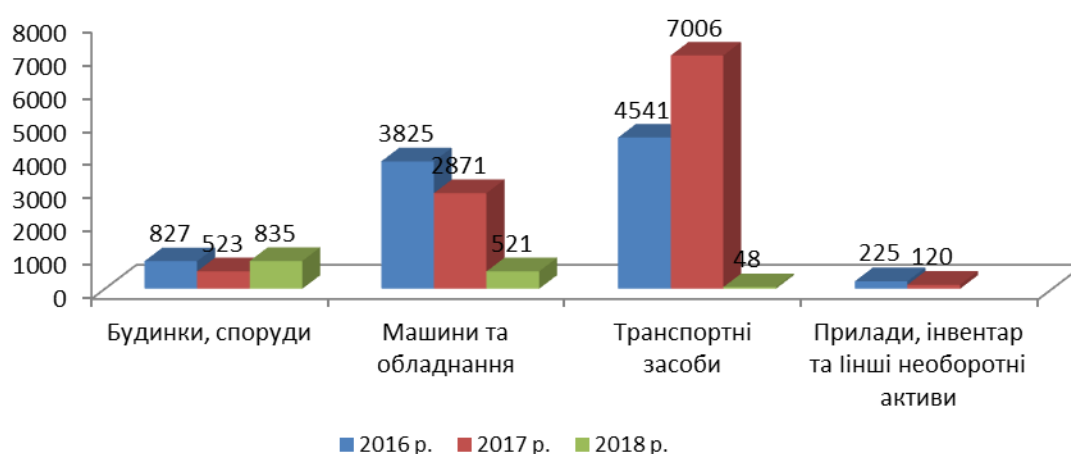


Рис. 1. Динаміка надходження основних засобів на ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат»

Як бачимо, найбільші надходження відбувались в групі транспортних засобів у 2017 р. Підприємство придбало 4 вантажних автомобілів для транспортування готової продукції та перевезення сировини – борошна.

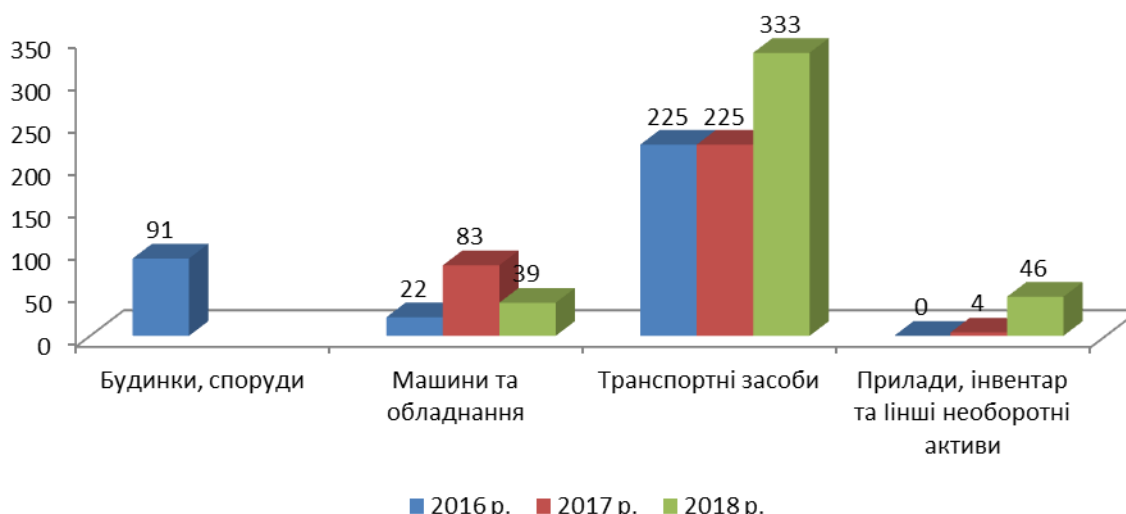


Рис. 2. Динаміка вибуття основних засобів на ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат»

Серед показників, що характеризують рух основних засобів, виділяють коефіцієнт оновлення, вибуття, ліквідації, заміни, розширення.

Результати проведеного коефіцієнтного аналізу джерел формування майна підприємства ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» виявили зменшення суми господарських коштів, які воно використовує. За

Облік, аналіз та аудит

2016-2018 рр. вартість майна хлібокомбінату зменшилась на 5910 тис. грн. Коефіцієнт зносу, як відмічалось раніше, зростає. Відповідно придатність основних засобів дещо знижується. Коефіцієнт оновлення перевищує коефіцієнт вибуття. Отже, коефіцієнт заміни складає 3-4%. Частка основних засобів в активах становила 25-32%, а мобільність активів коливалась від 2,7 до 2,13.

Показники віддачі і рентабельності основних засобів дозволяють оцінити дві сторони економічної ефективності їх використання – кількісну і якісну. Однак кожен із них може підвищуватися або знижуватися на підприємстві за один і той же проміжок часу. Тому в процесі порівняльної оцінки ефективності використання основних засобів двох і більше підприємств або періодів виникають труднощі, адже окремі підприємства при достатньо високих показниках фондовіддачі мають низькі показники рентабельності і навпаки.

Для аналізу впливу факторів на ефективність використання основних засобів підприємства використовуємо табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз фондовіддачі ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» за 2016-2018 рр.

Показники	2016 р.	2017р.	2018 р.	Абсолютне відхилення (+,-)		
				2017 р. від 2016 р.	2018 р. від 2017 р.	2018р. від 2016 р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	93853	97347	112622	3494	15275	18769
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	20890	27535,5	29947,5	6645,5	2412	9057,5
Фондовіддача, грн.	4,49	3,54	3,76	-0,95	0,22	-0,73
Середньорічна вартість активної частини основних засобів, тис. грн.	15518	23372	20397	7854	-2975	4879
Фондовіддача активної частини основних засобів, грн.	6,05	4,17	5,52	-1,88	1,36	-0,53
Питома вага активної частини основних засобів у загальній їх вартості,	74,3	84,9	68,1	10,60	-16,77	-6,18

Дані табл. 1 демонструють чітку тенденцію до зменшення фондовіддачі активної частини основних засобів. У 2018 р. спостерігалось зменшення показника на 0,73 грн. порівняно з 2016 р. Питома вага активної частини основних засобів у загальній їх вартості протягом періоду дослідження складала від 84,9% (2017 р.) до 68,1% (2018 р.). Фондовіддача активної частини основних засобів знизилась з 6,05 грн. до 5,52 грн.

Висновки. Таким чином, аналіз забезпеченості ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» основними засобами засвідчив високий рівень їх зношеності на підприємстві, зниження фондовіддачі, у тому числі активної частини основних засобів. Позитивним на підприємстві є поступове оновлення основних засобів на підприємстві, насамперед активної частини. Отже, підприємство має резерви для підвищення ефективності використання основних засобів.

Список використаних джерел

1. Гришко Н. В. Облік і аудит : навч. посібник / Н. В. Гришко, О. Е. Лубенченко, М.С. Куденко – Мін-во освіти і науки України ДонДУ . – Алчевськ : ДонДУ, 2013 . – 414 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : Наказ Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. Податковий Кодекс України // Спеціальний випуск бухгалтерського тижневика «Дебет – Кредит» від 27.12.2010 р. № 52/2010 р. (зі змінами і доповненнями).
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби», зі змінами станом на 1 січня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_014.

ОСНОВНІ ЗАСОБИ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

Семчук М., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук. кер. – Скрипник М.Є.

Стаття присвячена розкриттю сутності терміну «основні засоби», а також їх класифікації. Детально розглянуто думки авторів, які займалися вивченням даного питання, і трактування цього поняття в нормативних документах після чого запропоновано власне визначення з позиції обліку.

The article is devoted to the disclosure of the essence of the term "fixed assets", as well as their classification. The opinions of the authors involved in the study of this issue and the interpretation of this concept in regulatory documents are examined in detail, after which their own definition from the perspective of accounting is proposed.

Облік, аналіз та аудит

Актуальність сутності терміну «основні засоби», а також їх класифікація мають вкрай важливе значення в процесі будь якої господарської діяльності, їх наявність та стан значною мірою впливають на продуктивність праці, рівень виробництва, прибутковість підприємства, якість виготовлених товарів, виконаних робіт або наданих послуг. У зв'язку з цим багато наукових досліджень присвячено тлумаченню терміну «основні засоби», їх класифікації, проте існує багато розбіжностей між думками різних авторів.

Метою статті є дослідження економічної сутності основних засобів підприємства та їх класифікації; формулювання власної думки про дане наукове поняття.

Об'єктом дослідження є наукова література, в якій намагалися дослідити питання класифікації основних засобів та їх визначення.

Предметом дослідження є розбіжності між трактуванням поняття «основні засоби» в наукових роботах.

Сутність категорії «основні засоби» неодноразово досліджували науковці України та інших країн. Серед вітчизняних слід відзначити: Й. С. Завадський [1, с. 289], С. М. Гречко [2, с.24], Н.А. Литнева, Л.І. Малявкіна, Т.В. Федорова [3, с.68], Л.К. Сук, П.Л. Сук [4, с.262], Н.І. Верхоглядова, В.П. Шило, С.Б. Ільїна, В.І. Кисла [5, с. 12], А.М. Коваленко [6, с.12], О.Г. Агрес [7, с. 178], Н.Д. Бабяк [8, с. 178]. Проте на сьогоднішній день єдності між думками науковців так і не досягнуто.

Виклад основного матеріалу. Основні засоби складають основу матеріально-технічної бази підприємства, саме вони мають найбільшу питому вагу в структурі активів господарюючого суб'єкта. Через свою значимість основні засоби стали об'єктом наукових робіт багатьох вчених-економістів та стали причиною дискусій, які виникли при визначенні їх економічної природи.

В наукових дослідженнях вітчизняних та зарубіжних вчених представлено багато тлумачень терміну «основні засоби», в яких є багато спільного, але є і відмінності. Деякі з них наведено в таблиці 1

Таблиця 1

Трактування визначення «основні засоби» в економічній літературі

Автор	Визначення
Й. С. Завадський [1, с. 289]	Основні засоби – це засоби праці, що беруть участь у процесі виробництва протягом багатьох циклів, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, і поступово, в міру зношення, переносять свою вартість на продукцію, що виробляється
С. М. Гречко [2, с.24]	Основний засіб – необоротний актив, що призначений для господарської діяльності, тобто планується використовувати в господарській діяльності
Н.А. Литнева, Л.І. Малявкіна, Т.В. Федорова [3, с.68]	Основні засоби – це частина майна, яка виступає у ролі коштів праці при виробництві продукції, виконанні робіт чи наданні послуг або для управління організацією на протязі періоду, що перевищує 12 місяців, або звичайного операційного циклу, якщо він перевищує 12 місяців
Л.К. Сук, П.Л. Сук [4, с.262]	Основні засоби підприємства, установи – це сукупність матеріально-речових цінностей, що діють у натуральній формі протягом тривалого часу як у сфері матеріального виробництва, так і у невиробничій сфері
Н.І.Верхоглядова, В.П. Шило, С.Б. Ільїна, В.І. Кисла [5, с. 12]	Основні засоби – це засоби праці, які використовуються (експлуатуються) впродовж тривалого часу, при цьому зберігаючи свою первісну фізичну форму, і переносять свою вартість на вироблений продукт частинами, протягом декількох виробничих циклів унаслідок фізичного та морального зносу
А.М. Коваленко [6, с.12]	Основні засоби – це матеріальні активи з очікуваним терміном корисного використання більш ніж один рік (або на протязі операційного циклу, якщо він більше ніж рік), які підприємство утримує в цілях: використання під час виробництва або поставки товарів, надання послуг, надання в оренду іншим особам; виконання адміністративних та соціальних функцій
О.Г. Агрес [7, с. 178]	Основні засоби – це засоби праці у формі матеріальних активів, які утримує підприємство з метою використання у виробничому процесі або здійсненні адміністративних чи соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання яких становить більше ніж один рік, не змінюючи при цьому своїх форм і розмірів, вартість яких є не меншою від законодавчо встановленого розміру та поступово переноситься в міру фізичного спрацювання та (або) морального старіння на вартість готової продукції проведенням амортизаційних відрахувань
Н.Д. Бабяк [8, с. 178]	Основні засоби – це активи з терміном корисного використання більше одного року, які використовуються на підприємствах у декількох операційних циклах з метою отримання економічної вигоди, не втрачаючи при цьому матеріально-речової форми, та переносять свою вартість на знов створену продукцію частинами у вигляді нарахованих амортизаційних відрахувань

Проаналізувавши думки різних авторів, їх можна умовно розділити на три категорії. До першої відноситься більшість науковців, які в своїх визначеннях вважають головним в основних засобах такі якості: матеріальність, призначення (утримуються з метою використання їх в процесі виробництва, постачання товарів, надання послуг або виконанні робіт), строк корисного використання (більше року або

Облік, аналіз та аудит

операційного циклу). До другої категорії відносяться автори, серед яких С.М. Гречко[2, с.24], Н.Д. Бабяк[8, с. 178], які звертають увагу на особливості визнання об'єкту основних засобів активом, тобто коли існує ймовірність отримання в майбутньому економічної вигоди, при використанні цього об'єкта в господарській діяльності. І до третьої категорії відносяться Й.С. Завадський[1, с.289], Н.І. Верхоглядова[5, с. 12], В.П. Шило, С.Б. Ільїна, В.І. Кисла[5, с. 12], які вважають основним критерієм ідентифікації об'єкта основних засобів амортизацію, тобто «поступове, в міру зношення, перенесення вартості основного засобу на продукцію, що виробляється підприємством». Слід зазначити, що більшість авторів частково розкрили сутність поняття «основні засоби» у своїх визначеннях.

На наступному етапі проаналізуємо трактування основних засобів в нормативно-правовій базі (табл. 2)

Таблиця 2

Поняття «основні засоби в нормативно-правових актах»

Нормативний документ	Визначення
П(С)БО 7 [9]	Основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує для використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше ніж один рік (або ніж операційний цикл, якщо він довший за рік)
МСБО 16 [10]	Основні засоби – це матеріальні активи, якими підприємство володіє для їх використання в процесі виробництва, постачання товарів, здійснення послуг, надання в оренду, або для цілей управління й які, як передбачається, будуть використовуватися протягом більш одного звітного періоду
Податковий кодекс України [11]	Основні засоби – це матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (окрім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних та архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 грн., невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік)
Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі» від 12.10.2010 р. № 1202 [12]	Основні засоби – матеріальні активи, які утримуються для використання їх у виробництві/діяльності або при постачанні товарів, виконанні робіт і наданні послуг для досягнення поставленої мети та/або задоволення потреб суб'єкта бухгалтерського обліку в державному секторі або здавання в оренду іншим особам і використовуються, за очікуванням, більше одного року

З вищенаведених визначень ми бачимо, що в Податковому кодексі України [11] додається ще додатковий вартісний критерій. В П(С)БО 7 [9] зазначається, що підприємства самостійно можуть встановлювати вартісну межу.

Отже, проаналізувавши наукову літературу, розглянувши думки багатьох авторів, ми зробили висновок, що до основних засобів слід відносити матеріальні активи, які придбані або створені для участі у процесі виробництва, постачання товарів, надання послуг або здачі в оренду, термін використання яких більше одного року, вартість вища за встановлену, яким притаманно переносити свою вартість на вироблену продукцію, надані послуги, тощо.

З метою ведення обліку основних засобів і складання звітності, проведення переоцінок та інвентаризацій їх групують за окремими ознаками у однорідні групи. За функціональним призначенням розрізняють виробничі та невиробничі основні засоби; за речовим характером: інвентарні та неінвентарні; за використанням: діючі, недіючі та запасні; за галузями економічної діяльності: промислові, сільськогосподарські, для будівництва та транспорту; за належністю: власні та орендовані. Також пропонуємо класифікувати основні засоби за ступенем оновлення на нові (використовуються менше половини загального встановленого терміну експлуатації), частково зношені (використовуються більше половини встановленого терміну експлуатації), повністю зношені (використовуються довше їх строку корисного використання).

Для цілей бухгалтерського обліку основні засоби класифікують за різними групами. Наприклад, в П(С)БО 7[9] розрізняють сім груп: земельні ділянки; капітальні витрати на поліпшення земель; будівлі та споруди; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади та інвентар; тварини та багаторічні насадження.

Класифікація основних засобів в МСБО 16[10] дещо відрізняється, в цьому нормативному документі виділяють вісім груп: земля; земля та будівлі; кораблі; літаки; автомобілі; машини та обладнання; меблі та приладдя; офісне обладнання. Ми вважаємо, що літаки та автомобілі треба з'єднати в одну групу «транспортні засоби», як в П(С)БО 7[9].

Облік, аналіз та аудит

А в Податковому кодексі України[11] основні засоби ділять на шістнадцять груп, а саме: земельні ділянки; капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом; інструменти, прилади, інвентар (меблі); машини та обладнання; будівлі, споруди та передавальні пристрої; транспортні засоби; малоцінні необоротні матеріальні активи; тварини; багаторічні насадження; природні ресурси; предмети прокату; довгострокові бібліотечні фонди; інвентарні тара; інші основні засоби; тимчасові (нетитульні) споруди; довгострокові біологічні активи. На нашу думку це найбільш розгорнута та детальна класифікація основних засобів, проте ми вважаємо лишню групу довгострокові біологічні активи, адже її складові можна віднести до тварин та багаторічних насаджень.

Висновки. Основні засоби є одним з найважливіших чинників будь-якого виробництва, стан і ефективне використання яких прямо впливає на кінцеві результати господарської діяльності підприємства. Тому важливо розуміти їх економічну природу, роль в процесі господарювання, та основні критерії для визнання активу основним засобом, до яких відноситься: матеріальність, призначення, строк корисного використання, а також амортизаційність.

Детально вивчивши та дослідивши наукову літературу, в нас склалося власне бачення терміну «основні засоби». Отже, основними засобами слід вважати матеріальні активи, які придбані або створені для участі у процесі виробництва, постачання товарів, надання послуг або здачі в оренду, термін використання яких більше одного року, вартість вища за встановлену та яким притаманно переносити витрати понесені на їх придбання (створення) та введення в експлуатацію на вартість на виробленій продукції, наданих послуг, тощо. Також пропонуємо ще класифікувати основні засоби за ступенем оновлення на нові, частково зношені та повністю зношені.

Список використаних джерел:

1. Завадський Й.С. Економічний словник / Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. – К. : Кондор, 2006. – 356 с
2. Гречко С.М. Особливості визнання основних засобів в цілях бухгалтерського обліку та оподаткування / С.М. Гречко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – № 3(21). – Ч. 2. – С. 23–31.
3. Литнева Н.А. Бухгалтерский учет : [учебник] / Н.А. Литнева, Л.И. Малявкина, Т.В. Федорова. – М. : ФОРУМ ; ИНФРА-М, 2006. – 496 с.
4. Сук Л.К. Фінансовий облік : [навч. посіб.] / Л.К. Сук, П.Л. Сук ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К., 2012. – 647 с
5. Бухгалтерський фінансовий облік: теорія та практика : [навч.-практ. посіб.] / Н.І. Верхоглядова, В.П. Шило, С.Б. Ільїна [та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 536 с.
6. Бухгалтерський облік в Україні. Від теорії до практики / За ред. А.М. Коваленко. – Дніпропетровськ : Баланс-Клуб, 2006. – 1024 с
7. Агрес О.Г. Економічна ефективність використання основних засобів сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.Г. Агрес ; Львівський нац. аграр. ун-т. – Львів, 2013. – 20 с.
8. Бабяк Н.Д. Амортизаційні відрахування як фінансове джерело відтворення основних засобів підприємств / Н.Д. Бабяк // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2005. – № 10(82). – С. 177–185
9. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» від 27.04.2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
10. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / Перекл. з англ. за ред. С.Ф. Голова. – К. : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 1998. – 736 с
11. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : від 02.12.2010 р. № 2755-VI зі змінами та доповненнями. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
12. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі» від 12.10.2010 р. №1202. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10>

АНАЛІЗ ВИТРАТ ТА СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Сеник Б.С., 2 курс (ОС «магістр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук. кер. - Лучик С.Д.

Стаття присвячена дослідженню процесу формування витрат і собівартості продукції на сільськогосподарських підприємствах. В статті здійснено аналіз стану господарської діяльності підприємства ПП «НВАП «Ель Гаучо», досліджено структуру виробничої собівартості продукції рослинництва та окреслено можливі резерви зниження виробничих витрат.

The article has been awarded to the process of formulating vitrates and products for the sale of household goods. We've recognized the analysis of the state subsidiary enterprise of the Private Enterprise "NVAP" El Guacho, the structure of the production facilities and the production of the windows has been reduced and the reserves of the reduced number of vitrified stores have been depleted.

Постановка проблеми. Одним із вагомих показників ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств є собівартість продукції. Він відображує ефективність використання на підприємстві земельних, трудових ресурсів, основних і оборотних засобів тощо. Однак сучасне ускладнення умов господарювання в напрямку європейської інтеграції висуває нові вимоги до організації виробництва у сільськогосподарських підприємствах для забезпечення їх виживання та належного рівня прибутковості. Це, у свою чергу, вимагає підвищення продуктивності праці та удосконалення формування витрат, що має пріоритетне значення для національної економіки в умовах її європейської інтеграції. Тому дослідження процесу формування собівартості сільськогосподарськими підприємствами необхідне для здійснення господарської діяльності, а саме: управління, аналізу, виробництва, планування, обчислення

Облік, аналіз та аудит

рентабельності тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теоретичних і практичних питань формування собівартості продукції зробили такі відомі вітчизняні науковці як Ф. Ф. Бутинець, В. К. Горкавий, С. І. Дем'яненко, І. В. Охріменко, Г. О. Партин, П. Т. Саблук, Ю. С. Цал-Цалко, Л. В. Чижевська та ін. Проте, незважаючи на значну кількість наукових праць, питання формування собівартості сільськогосподарської продукції в сучасних умовах залишаються актуальними і є необхідність в пошуку шляхів її зниження для підприємств.

Формулювання мети статті. Метою статті є аналіз витрат та собівартості сільськогосподарської продукції на підприємстві ПП «НВАП «Ель Гаучо» та пошук резервів їх зниження на підприємстві.

Виклад результатів дослідження. Аналіз підходів до визначення сутності собівартості продукції підприємства засвідчив, що вона характеризує виражену у грошовій формі масу витрат, понесених ним на виготовлення і реалізацію одиниці продукції. Від її значення залежить рівень прибутковості та економічної стійкості підприємства.

Сільськогосподарське підприємство може самостійно визначати перелік витрат, які слід включати до собівартості продукції, ґрунтуючись на економічній сутності витрат. Складність формування витрат у сільськогосподарських підприємствах обумовлює їх класифікацію з урахуванням інших ознак. Дослідники пропонують виділяти такі напрями класифікації:

- для визначення собівартості продукції (робіт, послуг), оцінки запасів і фінансових результатів;
- для аналізу і планування;
- для контролю і регулювання [1].

П(С)БО 16 передбачає визначення двох видів собівартості продукції (робіт, послуг): виробничої та реалізаційної. До виробничої собівартості включають: витрати на оплату праці, прямі матеріальні витрати, інші прямі витрати, змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати. Реалізаційна собівартість, окрім виробничої, також включає нерозподілені постійні загальновиробничі витрати та понаднормативні виробничі витрати [2].

Проведемо дослідження процесу формування витрат і собівартості сільськогосподарської продукції на матеріалах приватного підприємства «Науково-виробниче агропромислове підприємство «Ель Гаучо» (ПП «НВАП «Ель Гаучо»), яке зареєстровано в Тернопільській області Гусятинському районі в смт. Товсте. Підприємство має сільськогосподарські угіддя розміром 6047,3 га, з них 6047,3 га – орендовані землі. Площа ріллі в господарстві становить 5907,5 га.

Основним видом економічної діяльності підприємства є 01.11 «Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур». Рослинництво сьогодні найбільш прибуткова галузь вітчизняного сільського господарства і створюючи у 2009 р. ПП «НВАП «Ель Гаучо» його засновники мали на меті не лише збирати добрі врожаї найпоширеніших в Україні культур, а й паралельно проводити випробування нових сортів і гібридів, способів обробітку ґрунту, систем захисту рослин тощо. За цей час господарство значно наростило свої потужності, отримало статус насінневого та, найголовніше, накопичило чималий досвід вирощування різних культур.

З 2013 р. ПП «НВАП «Ель Гаучо» є насінневим господарством. Почали з вирощування насіння озимих пшениць та ячменю, згодом — сої. Сою еліту закуповують в Канаді. У 2018 р. близько на 1000 га висіяли еліту п'яти сортів.

Підприємство складається з таких підрозділів:

- механізована бригада з вирощування рослинницької продукції;
- механізована майстерня з ремонту сільськогосподарської техніки;
- автотранспортний цех з обслуговування основного виробництва;
- інші допоміжні служби з обслуговування основного виробництва.

Проведений аналіз фінансово-господарської діяльності ПП «НВАП «Ель Гаучо» за 2016-2018 рр. виявив зростання чистого доходу від реалізації продукції на 7861 тис. грн., або на 29,5%. Спостерігалось також зростання собівартості реалізованої продукції на 7067 тис. грн., або на 38,5%. Максимальний обсяг валового прибутку мав місце у 2018 р. і становив 9104 тис. грн. Доходи підприємства включали також інші операційні доходи та інші доходи. Загальна сума доходів за досліджуваний період збільшилась на 2524 тис. грн., або на 52,6%.

Витрати підприємства включали адміністративні, витрати на збут, інші операційні витрати, фінансові та інші витрати. В цілому їх обсяг за досліджуваний період збільшився на 1445 тис. грн., або на 13,0%.

Чистий фінансовий результат ПП «НВАП «Ель Гаучо» всі роки дослідження – це прибуток. Зростання чистого прибутку склало 1604 тис. грн., або 73,3%. У 2018 р. чистий прибуток склав 3793 тис. грн.

Проведена оцінка фінансового стану ПП «НВАП «Ель Гаучо» за 2016-2018 рр. визначила доволі стабільний його рівень. Для підприємства характерна помірна ділова активність за виключенням таких показників як періоди погашення дебіторської та кредиторської заборгованості. Підприємство є рентабельним за більшістю показників, однак у 2017-2018 рр. спостерігались тенденції зниження доходності його діяльності.

Проаналізуємо структуру витрат на виробництво продукції рослинництва на досліджуваному підприємстві ПП «НВАП «Ель Гаучо» за 2016-2018 рр.

В структурі витрат на виробництво продукції рослинництва на підприємстві переважають прямі матеріальні витрати, частка яких поступово знижується з 55,6 до 52,9%. У 2018 р. в структурі матеріальних витрат переважають мінеральні добрива (17,8%), насіння та посадковий матеріал (12,5%) та пальне і мастильні матеріали (12,0%). Доволі значну частку складають інші прямі матеріальні витрати – 8%. Сюди відносять зокрема витрати підприємства на засоби захисту рослин. Це інсектициди, фунгіциди, гербіциди, регулятори росту рослин та інші пестициди.

Облік, аналіз та аудит

Прямі витрати підприємства на оплату праці працівників поступово зростали. В цілому це зростання склало за весь період дослідження 599,6 тис. грн. Проте, в структурі виробничих витрат їх частка залишилась невисокою і стабільно становила 2,5% від всіх витрат.

Питома вага інших прямих витрат на виробництво сільськогосподарської продукції складала 27-28%. Серед них найбільш вагомою є частка витрат на амортизацію сільськогосподарської техніки. Це 20-21%. За роки дослідження спостерігається незначне зниження питомої ваги цієї статті витрат при збереженні тенденції зростання її абсолютної величини. Орендна плата за земельні паї складала 7,0-7,5%. Частка витрат на соціальні заходи дуже значна – 0,3%.

Загальновиробничі витрати підприємства доволі значні 13-16%. У статистичні звітності відмічається, що до складу цих витрат відносяться витрати на оплату послуг, що надають сторонні організації. Це 4-4,3% від загальновиробничих витрат.

Таким чином, позитивним фактором для підприємства є зниження частки прямих матеріальних витрат в структурі виробничої собівартості продукції рослинництва. Проте, негативною тенденцією залишаються невисокі витрати на оплату праці працівників та відповідно відрахування на соціальні заходи.

Якщо проаналізувати ситуацію в аграрному секторі в цілому, то Державна служба статистики України засвідчує в цілому зростання витрат на виробництво сільськогосподарської продукції в Україні в січні-травні 2019 року на 4,6% порівняно з аналогічним періодом 2018 року. При цьому витрати на виробництво продукції рослинного походження за звітний період зросли на 4,5%, а тваринного – на 4,6%. При цьому витрати на матеріально-технічні ресурси промислового походження, що використовуються в сільськогосподарському виробництві, за січень-травень поточного року збільшилися у порівнянні з аналогічним періодом минулого року на 5%. У травні у порівнянні з квітнем витрати на матеріально-технічні ресурси промислового походження скоротилися на 0,3%. Як повідомляв УНІАН, за даними Держстату, витрати на виробництво сільськогосподарської продукції в Україні у 2018 році в порівнянні з 2017 роком зросли на 14% [3].

Проаналізуємо на матеріалах ПП НВАП «Ель Гаучо» собівартість продукції рослинництва в розрізі окремих сільськогосподарських культур, наприклад, пшениці. Результати аналізу свідчать про зростання виробничої собівартості 1 ц пшениці на 4,1% протягом досліджуваного періоду 2016-2018 рр. За всіма статтями витрат спостерігалось зростання витрат, крім оплати стороннім організаціям. Найбільше зростання відбулось за статтями: пальне і мастильні матеріали – на 18,9% та інші прямі матеріальні витрати – на 17,6%.

Порівняємо структуру витрат виробничої собівартості таких сільськогосподарських культур в ПП НВАП «Ель Гаучо» за 2018 р. як пшениця, кукурудза на зерно, соя, буряк цукровий фабричний (рис. 1).

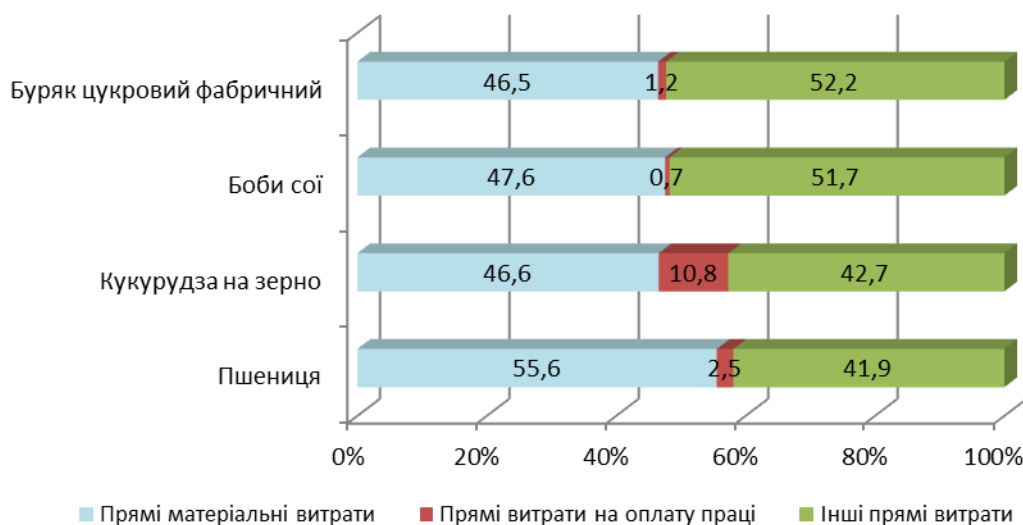


Рис. 1. Структура виробничої собівартості пшениці, кукурудзи на зерно, бобів сої, буряку цукрового фабричного в ПП НВАП «Ель Гаучо» у 2018 р.

За даними рис. 1 можна зробити висновок, що найвищу частку в структурі витрат на виробництво 1 ц пшениці складають прямі матеріальні витрати – 55,6%. В інших культурах це складова становила 45-47%. Найменшу частку витрат становили прямі витрати на оплату праці. Це 0,7 – 10,8% від загального обсягу витрат. Отже, найбільш трудомісткою культурою є кукурудза на зерно.

Таким чином, проблема формування витрат є однією з найактуальніших та найскладніших проблем кожного суб'єкта господарювання. Від рівня і динаміки витрат залежать не тільки фінансові результати підприємства та його структурних підрозділів, але й ефективність формування національного доходу на рівні держави загалом. Основними чинниками скорочення й ліквідації невикористаних витрат і втрат на підприємстві є:

- 1) вдосконалення організації обліку невикористаних витрат і втрат;
- 2) введення нових систем оплати і преміювання (введення показника рівня матеріальної відповідальності за брак до утримань із заробітної платні бракоробів збитків від браку);
- 3) підвищення організаційно-технічного рівня виробництва.

Облік, аналіз та аудит

В цілому основними джерелами резервів зниження собівартості сільськогосподарської продукції ПП НВАП «Ель Гаучо» є:

- 1) збільшення обсягу її виробництва за рахунок більш повного використання виробничих потужностей підприємства;
- 2) скорочення витрат на її виробництво за рахунок підвищення рівня продуктивності праці, економного використання сировини, матеріалів, електроенергії, палива, устаткування, скорочення непродуктивних витрат, виробничого браку тощо.

Список використаних джерел

1. Мещеряков В. Є. Формування витрат та собівартості продукції сільськогосподарських підприємств : дис. ... к-та екон. наук : 08.00.04. Дніпро, 2017. 253 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затв. Міністерством фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
3. Витрати на виробництво продукції рослинного походження за звітний період зросли на 4,5%, тваринного – на 4,6%. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unian.ua/economics/agro/10603986-virobnictvo-silgospprodukciji-v-ukrajini-podorozhchalo-mayzhe-na-5.html>.

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ДЕМОГРАФІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

Сопівник Л., 2 курс (ОС «Бакалавр») ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Економічна кібернетика»

Наук, кер. - Багрій К.Л.

У статті досліджено проблему демографічної кризи в Україні, та проаналізовано реальний стан демографічної ситуації країни, з урахуванням поліпшення стану життя для населення. Порівняно демографічну ситуацію України з країнами ЄС. Виявлено фактори впливу на неї. Запропоновано шляхи вирішення демографічної кризи.

The article examines the problem of the demographic crisis in Ukraine, and analyzes the real state of the demographic situation of the country, taking into account the improvement of living conditions for the population. The comparative demographic situation of Ukraine with the EU countries. Factors of influence on it are revealed. The ways of solving the demographic crisis are suggested.

Актуальність даної теми полягає в тому що демографічна криза в Україні є знижена до критичного рівня народжуваності. Сучасний демографічний стан свідчить про те, що забезпечується лише половина потрібного для відтворення населення. На сьогодні Україна вже перетнула межу зниження народжуваності, за якою відбувається незворотне руйнування демографічного потенціалу країни, що призводить до втрати умов для відновлення чисельності населення. Процес зниження народжуваності у сучасних умовах має глобальний характер.

Метою статті є аналіз сучасного стану демографічної ситуації в Україні, та факторів впливу на неї. Визначення основних політичних напрямків держави для вирішення демографічної ситуації в Україні та порівняння з ситуацією країн ЄС.

Об'єктом дослідження є демографічний стан України та процеси що породжують демографічну кризу в країні.

Предметом дослідження є практичні рекомендації щодо подолання демографічної кризи в Україні.

Демографічна криза в останні десятиліття спостерігається по всьому світу [1]. Скорочення населення відбувається в багатьох країнах щороку. Уряди зважаючи на таку негативну тенденцію, проводять відповідну міграційну політику. Це практично всі європейські країни, також Японія і США та інші.

Причиною скорочення населення стала низька народжуваність, яка почалась 1950-1960-х роках. На даних час населення продовжує зростати тільки в Африці та Азії (найбільше в Індії і Китаї). В цих країнах зростає бідність та не писемність значної частини населення.

В Україні зниження рівня народжуваності почалося після воєнні роки. Проте прискорення цього процесу сталося на початку 90-х у зв'язку зі зниженням рівня життя громадян. Найшвидші темпи скорочення припали на 1993-1995 роки, в період інфляції що викликала зниження реальних доходів населення, також зростання безробіття.

Насьогодні демографічна проблема в Україні занепокоює політиків, економістів та громадян.

Перший національний перепис населення відбувся в Україні 5 грудня 2001 року. Згідно з даними цього перепису, населення України склало 48 млн. 457 тисяч чоловік. Це показники значно менший за 1989 рік де населення складало – 51 млн. 452 тисяч чоловік.

Загальна кількість населення України скоротилась на 6,3%. порівняно з минулим переписом. За даними переписів, з 1989 до 2001 р. частка міських жителів майже не змінилася, дві третини населення України проживає в міських населених пунктах.

Чисельність населення за оцінками Державної служби статистики України станом на 1 січня 2019 року становить 42 153 201 млн. осіб. Також зазначається що на 100 померлих – 58 народжених. Дані представлені без урахування Криму та частини Донецької і Луганської областей [2].

За даними Нолана Петерсона до кінця 2016 року населення України скоротилось на 9,5 млн. чоловік з показниками 1993 року. Також автор цитує що з 1993 по 2013 року, ще до анексії Криму та початку війни на Донбасі, Україна втратила 6,7 мільйона чоловік. Це приблизно дорівнює число бойових втрат українців під час Великої Вітчизняної війни.

Державна служба статистики України, стверджує, що основними причинами смертності в країні є серцево-судинні захворювання (68%) і рак (18%), неякісне медичне обслуговування і низький рівень життя [3].

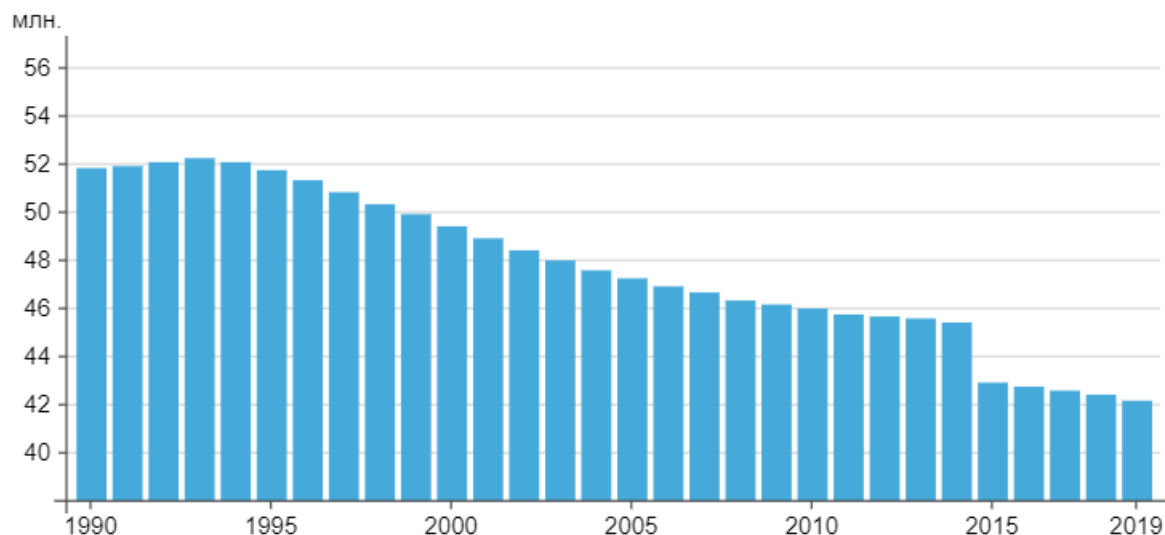


Рис. 1. Динаміка населення України з 1990 по 2019 роки [2]

Навесні 2014 року після анексії Криму та формування зони антитерористичних операцій на сході країни в зв'язку з початком бойових дій в Україні було скореговане населення з 45 млн. до 43 млн. осіб. На даний час цей показник зменшується щомісяця [3].

Наразі в Україні змінилась середня тривалість життя, на сьогоднішній день цей показник становить 71 рік (чоловіки – 66 років, жінки – 75 років). Україна за даними показником займає 52-ге місце в світі. Найбільша смертність в сільських місцевостях, де проживає вдвічі більше осіб похилого віку.

Втрачено в Україні традицію багатодітності призвело до того, що 2015 р. сумарний показник народжуваності, становив 1,6 дитини на одну жінку. Щоб відновити кількість населення 2015 року, необхідно підвищити народжуваність до 2,2 - 2,3 дитини на двох батьків. Сьогодні цей показник вдвічі менший, він складає 1,1 дитини на одну сім'ю. Тому кількість населення зменшується щороку на 350 тис. осіб. В демографічному відношенні Україна стала однією з найгірших країн у світу. Низька народжуваність привела до того, що сьогодні близько 30% населення пенсіонерів. На 18 млн. новонароджених припадає 14 млн. пенсіонерів [4].

Крім того, суттєво зменшилась кількість шлюбів, зростає число розлучень. Збільшується кількість бездітних пар та однодітних родин. В Україні питома вага жінок 55%, цей дисбаланс призводить до того, що не всі жінки можуть створити сім'ю. Якщо ця ситуація не зміниться то до 2025 році кількість населення України буде становити 25-30 млн. [5]. Збереження населення має бути основним змістом демографічної стратегії держави сьогодні.

Стан сучасної демографічної ситуації в Україні можна кваліфікувати як кризовий не лише тому, що депопуляція поєднується зі значним погіршенням здоров'я населення та інших його якісних характеристик, а й тому, що за певних умов криза може перетворитися на демографічну катастрофу.

Прогресує тенденція значного погіршення здоров'я дітей та підлітків. Проблема поліпшення здоров'я населення сьогодні перетворила у проблему його елементарного збереження.

Катастрофічною є екологічна безпека населення. Загострені наслідки Чорнобильської катастрофи. Атмосфера забруднюється, це негативно впливає на людей, 28% взагалі дихає повітрям, яке є небезпечним для життя.

У сфері охорони здоров'я і зниження смертності населення основними напрямками державної демографічної політики мають бути: підвищення якості життя; удосконалення системи охорони здоров'я; підвищення якості медичного обслуговування; створення безпечних умов праці; профілактика та зниження професійної захворюваності; охорона й збереження здоров'я дітей; створення альтернативної страхової медицини; просвітницька та освітня діяльність, спрямовані на профілактику захворювань і піклування про здоров'я.

У процесі розробки прогнозу смертності населення країни до 2025 р. Інститутом економіки НАН України розглянуто три можливості його сценарію, які умовно названі песимістичним, середнім і оптимістичним. При розробці середнього варіанту прогнозу смертності зроблено припущення, що в межах прогнозованого періоду будуть створені умови, які перешкоджатимуть подальшому погіршенню стану здоров'я населення. З'являться передумови зниження захворюваності та інвалідності, деякого підвищення тривалості життя, які, однак, не ведуть до принципових змін якості здоров'я, до переходу від досить відсталого до більш сучасної моделі здоров'я. Цей варіант можливий при істотному підвищенні життєвого рівня, поліпшенні екологічної ситуації, при перегляді ідеології української системи охорони здоров'я та збільшенні її фінансування на 40-50%.

У зв'язку з цим необхідно реформувати систему охорони здоров'я, на якій негативно позначилися зміни соціально-економічних умов, а також збільшити асигнування на розвиток цієї сфери. Тим більше, що в умовах стрімкого старіння населення потреба в коштах на охорону здоров'я та соціальне забезпечення осіб похилого віку постійно зростає.

Для успішного подолання демографічної кризи потрібно: заохотити сім'ї для створення тридітних

Облік, аналіз та аудит

сімей; зменшити показники смертності; реформувати систему охорони здоров'я та підвищення матеріального добробуту; скорочення кількості розлучень; створення нових робочих місць.

Також необхідно звернути увагу на обмеження фінансових ресурсів і наявність багатьох проблем у сфері демографічного розвитку та визначити пріоритети в розрізі з кожного з регіонів, обов'язково передбачивши джерела й обсяги бюджетного фінансування [5, с. 11].

Скорочення населення в Україні пояснюється міграційними процесами, люди шукають кращої долі, щоб рідні жили в достатку. Найчастіше населення виїжджає в Польщу та Німеччину.

Українське суспільство ніколи не буде процвітати, якщо населення не матиме відповідних умов життя та не відчуватиме себе в безпеці.

Отже, демографічний чинник є одним із базових для забезпечення стабільного й безпечного розвитку держави, а проблеми оптимального демографічного розвитку слід розглядати як першочергові інтереси держави, як фактор і водночас як результат її функціонування. Від демографічних характеристик працездатного населення і показників демографічного розвитку залежить розвиток трудового потенціалу і як результат – величина сукупного національного доходу.

Список використаних джерел:

1. Діти, жінки та сім'я в Україні: статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики України. – 2018. – 362 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу до рес.: <http://www.cv.ukrstat.gov.ua>
3. Демографічна ситуація в Україні: на 100 померлих – 58 народжених [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://health.unian.ua/country/1980691>
4. Україна в XXI ст.: концепції та моделі економічного розвитку: Матеріали доповідей V Міжнарод. конгресу економістів. Львів, 2016. – С. 62.
5. Ткаченко Л. Демографічну кризу можна подолати, якщо / Л. Ткаченко // Освіта України. – 2015. – 4 лютого. – С. 10-11.

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

Спащук Т., 2 курс (ОС «магістр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ,
Спеціальність «Менеджмент», спеціалізація «Менеджмент організацій торгівлі»
Наук. кер. - Долга Г.В.

У даній статті досліджено економічну сутність категорії «якість» та на основі узагальнення теоретичних підходів визначено головні аспекти її трактування. Розглянуто концепції управління якістю продукції. Визначено методологічні основи розробки системи управління якістю. Сформовано шляхи підвищення управління якістю продукції на підприємстві.

In this article the economic essence of the category "quality" is investigated and the main aspects of its interpretation are determined on the basis of generalization of theoretical approaches. The concepts of product quality management are considered. The methodological bases of development of the quality management system are defined. Ways to improve product quality management at the enterprise have been formed.

Постановка проблеми. Одним із найбільш поширених та всесвітньо визнаних інноваційних інструментів, що свідчить про стандартизованість виробничо-господарської діяльності підприємства у сфері якості, є система управління якістю, розроблена відповідно до чинних вимог міжнародних стандартів ISO. У промислово розвинених країнах на багатьох підприємствах впровадження сучасних систем управління якістю є обов'язковою законодавчо визначеною вимогою, що сприяє виготовленню високоякісної та безпечної для життя і здоров'я людини харчової продукції. Впровадження сучасних систем управління якістю дозволяє підприємству не лише регламентувати свою діяльність відповідно до численних законодавчих вимог, а й сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності і прибутковості підприємства, забезпечує створення позитивного іміджу та дає змогу зайняти стійкі ринкові позиції як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Особливо важливого значення та актуальності набувають питання формування та впровадження систем управління якістю на підприємствах хлібопекарської галузі України. Головною рушійною силою впровадження сучасних систем управління якістю на вітчизняних хлібопекарських підприємствах є комплексність їхньої дії, що дозволяє одночасно підвищити рівень якості і безпечності готової продукції, оптимізувати витрати, зменшити собівартість продукції, підвищити імідж підприємства, забезпечити довгостроковий розвиток в умовах невизначеності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у дослідження питань, пов'язаних з особливостями управління якістю на підприємствах хлібної промисловості України, здійснили сучасні науковці, зокрема, Д.Ф.Крисанов, Л.С.Школьник, В.М.Новиков, І.Г.Власенко, розглядаючи ключові аспекти щодо виробництва якісної та безпечної харчової продукції; Т.Л.Мостенська, М.М.Ільчук, П.Т.Саблук, Л.Г.Ліпич, І.В.Федулова, досліджуючи стан та проблеми розвитку хлібопекарської галузі; Р.І.Буряк, А.М.Должанський, О.І.Момот, Ж.К.Сіднева, С.М.Безродна, А.В.Вакуленко, Е.М.Векслер, узагальнюючи та розвиваючи теоретичні підходи щодо управління якістю. Незважаючи на значну кількість наукових праць та масштабність проблем, які піднімають науковці, недостатньо вирішеними залишаються питання формування та впровадження систем управління якістю і безпечністю продукції на підприємствах хлібопекарської галузі, а також адаптації їх до сучасних умов виробництва. Значної уваги потребують також питання оцінювання ефективності функціонування системи управління якістю та забезпечення її сталого розвитку в довгостроковій перспективі. Все це обумовило вибір теми наукової статті.

Мета статті полягає у розробленні методичних підходів та практичних рекомендацій щодо формування та подальшого розвитку систем управління якістю на підприємствах хлібопекарської галузі. *Поставлена мета обумовила необхідність рішення наступних завдань:*

Облік, аналіз та аудит

- дослідити економічну сутність категорії «якість» та визначити головні аспекти її трактування;
- розглянути концепції управління якістю продукції;
- визначити методологічні основи розробки системи управління якістю;
- сформулювати шляхи підвищення управління якістю продукції на підприємстві.

Викладення основного матеріалу дослідження. Із стрімким розвитком науково-технічного прогресу, численними науковими здобутками в різних галузях, вступом України до СОТ, питання якості продукції підносяться на новий, відносно вищий рівень розвитку. В даний час поняттю «якість продукції» приділяється все більша увага, оскільки від її рівня залежить здоров'я нації, рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та авторитет нашої країни на світовому ринку. Якість продукції, що випускається, – це своєрідний символ сьогоденної економіки підприємства. Підприємства різних країн, що випускають продукцію найрізноманітнішого асортименту, активно працюють над її якістю. Витрати на роботи з підвищення якості продукції постійно зростають. Підвищення якості – це трудомістка робота підприємства, оскільки стосується практично всіх напрямів діяльності і, зрештою, виходить на такий показник добробуту країни як якість життя [1,с.15].

Поняття «якість» походить від латинського слова «*quamtec*», що означає властивість чи якість [1,с.23]. Варто зауважити, що усі визначення не є суперечливими, а допомагають розглянути якість різнобічно. Таким чином, зміст поняття «якість» є багатоаспектною категорією, яка визначає аспекти предметності, динамічності, визначеності, зовнішньо-внутрішньої обумовленості, специфікації, системності. Якість визначається дією багатьох суб'єктивних та об'єктивних чинників як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. Для забезпечення стабільно високого рівня якості необхідна система управління якістю. При цьому потрібні не окремі розпорошені і спонтанні зусилля, а сукупність заходів постійного впливу на процес створення і поліпшення рівня якості. На сьогоднішній день управління якістю – це обов'язковий елемент менеджменту організації. У міжнародних стандартах термін управління якістю визначено як скоординовану діяльність, яка полягає у спрямуванні та контролюванні організації щодо якості [2,с.20]. Спрямування та контролювання якості охоплює розроблення політики і цілей у сфері якості, планування, забезпечення контролю та поліпшення якості. Основні вимоги до якості визначаються стандартами на послугу (роботу, продукцію) та споживачами. Виходячи з цього, управління якістю є функцією організації, що повинна забезпечувати виконання зазначених вимог.

Проаналізувавши наукові підходи до тлумачення поняття «якість», можна зробити висновок, що під якістю продукції слід розуміти не лише сукупність певних характеристик та властивостей продукту, що відрізняють його від іншого, аналогічного, але й наявність тих властивостей, що в повному обсязі задовольняють вимоги та бажання споживачів. Отже, дослідивши погляди різних вчених на якість продукції, можна дати наступне визначення: якість продукції – це ступінь відповідності та досконалості характеристик і властивостей продукту стосовно вимог та потреб споживачів [3].

Для побудови концепції управління якістю особливе значення має процесний підхід до управління, як один з підходів, що розглядаються в теорії менеджменту. Такий підхід дозволяє організувати і представити управління якістю як безперервний ланцюг логічно взаємопов'язаних функцій, що впливають на виробництво з метою забезпечення якості. Концепція управління якістю може бути сформульована наступним чином: управління якістю являє собою безперервний процес впливу на виробництво шляхом послідовної реалізації логічно взаємопов'язаних функцій з метою забезпечення якості. До складу цих функцій входять: взаємодія із зовнішнім середовищем, політика і планування якості, навчання та мотивація персоналу, організація роботи з якості, контроль якості, інформація про якість, розробка заходів, прийняття рішень і реалізація заходів. Якість визначається дією багатьох випадкових, місцевих і суб'єктивних факторів. Для попередження впливу цих факторів на рівень якості необхідна система управління якістю. При цьому потрібні не окремі розрізнені і епізодичні зусилля, а сукупність заходів постійного впливу на процес створення продукту з метою підтримки відповідного рівня якості.

У сучасній літературі і практиці використовуються наступні концепції менеджменту якості [4,с.233]: -система якості (Quality System); -система менеджменту, заснована на управлінні якістю (Quality Driven Management System); -загальне управління якістю (Total Quality Management); - забезпечення якості (Quality Assurance); - управління якістю (Quality Control); - статистичний контроль якості (Statistical Quality Control); -система забезпечення якості (Quality Assurance System); - гарантія продукції (Product Assurance); - загальний виробничий менеджмент (Total Manufacturing Management); -передовий виробничий досвід (Good Manufacturing Practices); -система управління виробничими ресурсами (Environmental Management System); -загальний менеджмент якості в сфері охорони навколишнього середовища (Environmental TQM); - загальне забезпечення виробництва (Total Manufacturing Assurance); - інтегрований менеджмент процесів (Integrated Process Management); -менеджмент з метою поліпшення якості (Management for Quality Improvement); -система впровадження безперервних покращень (Continuos Improvement Implementation System); -повне перетворення якості (Total Quality Transformation); - менеджмент системи якості (Quality System Management).

Головна ідея методології забезпечення якості заснована на тому, що поняття «поліпшення якості» має вживатися стосовно будь-якої сфери діяльності, оскільки якість продукції – наслідок якісного виконання всіх видів робіт. Якість – не абстрактна категорія, а відчутний кожною людиною конкретний вимірник корисності, доцільності і ефективності будь-якої праці. Підвищення якості обов'язково призводить до зниження витрат (втрат) на всіх етапах життєвого циклу продукції (маркетинг – розробка – виробництво – споживання – утилізація), а отже, до зниження собівартості, ціни та підвищенню життєвого рівня людей [5,с.68]. Розробка та впровадження системи управління якістю – одна з найважливіших сфер діяльності підприємств. Сьогодні якість стає політичною, економічною і моральною категорією. Якість – це здоров'я, гроші, рівень душевного комфорту і гідність нації і держави. Організація робіт по управлінню якістю передбачає створення систем якості і вживання необхідних заходів по забезпеченню їх ефективного функціонування.

Облік, аналіз та аудит

Система якості – сукупність організаційної структури, методик, процесів і ресурсів, необхідних для здійснення загального керівництва якістю. Як показав аналіз стану розвитку і впровадження в Україні сучасних СУЯ, створення (розробка і впровадження) СУЯ на вітчизняних підприємствах є необхідною, доцільною і актуальною задачею. У найближчі часи підприємства, завдяки споживачу, що прагне отримати найбільш якісні товари та послуги, будуть змушені мати дієві СУЯ [6,с.13]. Під створенням систем якості розуміється їхня розробка й впровадження в діяльність підприємства. Створення систем якості може бути ініційовано керівництвом підприємства або замовником. Система якості являє собою сукупність структур, що виконують функції управління й забезпечення якості встановленими методами. Її розробка в основному полягає в тому, що спочатку визначають, які процеси й структури варто включити в систему якості і які функції вони повинні виконувати, щоб забезпечити необхідну якість продукції/послуг, а потім розробити всі нормативні документи, необхідні для виконання цих функцій.

Кожне підприємство повинно розробляти стратегічні напрямки удосконалення якості, приймаючи як вихідні показники своєчасність, повноту, комплектність, культуру обслуговування, якість технологічних операцій, робіт, послуг і продукції на підприємстві. Планування підвищення якості продукції повинно базуватися передовсім на старанному вивченні поточного та перспективного попиту на продукцію підприємства, аналізі відгуків споживачів. Досягти необхідного рівня якості реалізованої продукції на ринках можна різними способами. Забезпечення високого рівня якості відбувається шляхом впровадження комплексу технічних, організаційних, економічних та інформаційних заходів і представляє собою трудомісткий процес, що передбачає проектування, виготовлення та реалізацію продукції і має достатньо високий ступінь корисності. Перед підприємством, що прагне зберегти свої позиції на ринку, постає необхідність застосування нових форм і методів підвищення якості продукції. Перш за все, це методи технічні, до яких відносяться: впровадження у виробничу діяльність підприємства нових видів техніки і технології; вдосконалення застосовуваних стандартів і технічних умов підприємства; зростання питомої ваги випуску сертифікованої продукції; підвищення якості сировини, матеріалів, напівфабрикатів, використовуваних у виробництві продукції; вдосконалення показників транспортальності продукції. Важливе значення мають організаційні методи підвищення якості [7,с.19]. Це впровадження сучасних форм і методів організації виробництва та управління; вдосконалення системи контролю і самоконтролю на всіх стадіях виготовлення продукції; оновлення неконкурентоспроможної продукції або зняття її з виробництва; запозичення та використання передового вітчизняного і зарубіжного досвіду в галузі підвищення конкурентоспроможності продукції. Широко застосовуються соціально-економічні методи підвищення якості продукції, а саме: формування угодженої системи прогнозування та планування необхідного рівня якості виробів; створення ефективної системи мотивації праці всіх категорій персоналу; поміркована кадрова політика з урахуванням складової активізації людського чинника; ефективна цінова політика, що передбачає в тому числі встановлення максимально прийнятних для продавців і споживачів цін. Заходи щодо забезпечення управління якості та підвищення конкурентоспроможності підприємств хлібопекарської галузі пропонується здійснювати у наступних напрямках:

1. вдосконалення маркетингової діяльності, зокрема, розробка рекламної кампанії;
2. вдосконалення виробничої системи;
3. підвищення якості продукції.

Висновки. Отже, кожен із вище перелічених напрямків і заходів по підвищенню конкурентоспроможності на підприємствах хлібопекарської галузі повинен поступово здійснюватися і має бути підкріплений детально розробленою програмою та планом синхронних заходів. На основі розглянутих рекомендацій, можна зробити висновок, що конкурентоспроможність підприємств хлібопекарської галузі буде мати стійку позицію, високі показники, а продукція підприємства завжди буде користуватися високим попитом.

Список використаних джерел:

1. Койфман Ю. І. Міжнародна стандартизація та сертифікація систем якості : довідник / Ю. І. Койфман, О. В. Герус, Т. М. Кисельова та ін. – К., 2006. – 401 с.
2. Корнієнко Т. М. Оцінка ефективності напрямів підвищення якості продукції / Т. М. Корнієнко // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – № 1. – С. 18-20.
3. Коваленко В. П. Теоретико-методичні аспекти управління якістю [Електронний ресурс] / В. П. Коваленко. // Ефективна економіка. – 2010. – № 7. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2019_10_10
4. Журавовська Л. А. Забезпечення якості та безпечності сільськогосподарської продукції та продуктів харчування в Україні / Л. А. Журавовська // Вісник Сумського національного аграрного університету. Фінанси і кредит. – 2013. – № 1. – С. 229-235.
5. Безродна С. М. Виявлення резервів підвищення якості продукції в системі інноваційного розвитку / С. М. Безродна // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2013. – Вип. 1. – С. 66-75.
6. Боженко Л. І. Управління якістю, основи стандартизації та сертифікації продукції : навчальний посібник / Л. І. Боженко, О. Й. Гутта. – Львів, 2005. – 204 с.
7. Босак І. П. Забезпечення якості продукції – важлива умова підвищення ефективності функціонування підприємства / І. П. Босак // Квалілогія книги. – 2010. – № 2. – С. 118-120.

Облік, аналіз та аудит

АНАЛІЗ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ

Станчу О., 2 курс (ОС «бакалавр») ФУСОХТ ЧТЕІ КНТЕУ
спеціальність «Менеджмент організації торгівлі»
Наук. кер. - Багрій К.Л.

Статтю присвячено вивченню сутності, стану і динаміки державного боргу України та можливих шляхів його погашення. Проаналізовано низку критеріїв, які дають можливість оцінити стан державного боргу України: відношення боргу держави до ВВП, частку зовнішнього та внутрішнього боргу в загальній сумі заборгованості, динаміку погашень держави та запозичень. Розглянуто джерела погашення та обслуговування державного боргу.

This article is devoted to the study of the nature, condition and dynamics of state debt of Ukraine and possible ways of its repayment. The article analyzes a number of criteria that make possible to assess the state of public debt of Ukraine: the ratio of public debt to GDP ratio, the share of external and internal debt in total debt, dynamics of debt repayments. The study also examines the source of repayment and servicing of public debt.

Сучасна світова економічна система все більше залежна від міжнародного фінансового капіталу, який стає визначальним у системі розподілу ресурсів. При цьому фінансові потоки ґрунтуються на диспропорціях економічного розвитку та зростанні залежності саме країн-боржників третього світу, а не країн «центру». В дану систему було послідовно вбудовано і українську економіку.

Неминучим і закономірним наслідком застосування державного кредиту є державний борг. З'ясування суті та економічної природи державного боргу має важливе теоретичне й практичне значення. Ще донедавна поняття державного боргу трактувалося однозначно як "негативне явище", що має погані наслідки для країн, які беруть у борг. Однак переконливий досвід багатьох країн світу свідчить про те, що бюджетний дефіцит, державний кредит і державний борг у певних допустимих межах не продукують негативних наслідків для економіки. Разом з тим, надмірний державний борг може призвести до серйозних небажаних наслідків, що супроводжуються виплатою значних сум відсотків, а відповідно, скороченням заощаджень, витісненням приватних інвестицій, державними запозиченнями, що уповільнює економічне зростання і призводить до зменшення доходів населення. Саме тому проблема державного боргу є дуже актуальною в сучасній економіці. Саме від її вирішення у великій мірі залежить шлях та швидкість розвитку економіки країни.

Метою цієї статті є визначення основних тенденцій зміни державного боргу за період 2009-2019 роки.

Об'єктом дослідження є зміни державного боргу за даними Міністерства фінансів України.

Предметом дослідження є практичні рекомендації щодо державного боргу України на основі проведеного аналізу.

Нестабільність зовнішніх ринків, скорочення внутрішнього споживання разом із відсутністю розвитку перспективних галузей призводили до витискування прибутків із залишків створеної в радянські часи промисловості і

відтоку капіталів за кордон, домінування імпортої споживчої продукції на українському ринку.

У таких умовах прогнозованим було потрапляння України в залежність від зовнішнього кредитування. А з урахуванням втрати промислових виробництв східного регіону, в якому генерувалась значна частина валютної виручки України, ще гостріше постало питання фінансової стабільності. У відповідь на це українська влада вперто продовжує курс на нарощення зовнішніх запозичень. Проте доцільність такої політики викликає серйозні сумніви, адже, як і будь-які інші кредити, їх доведеться повертати в майбутньому із відсотками, що ставить під загрозу будь-яку можливість «українського прориву».

Наукові дослідження, присвячені проблемам виникання та зростання вітчизняного державного боргу і його впливу на економічний розвиток та економічну стабільність, проводяться не так давно. Це пов'язано з тим, що Україна - молода країна і формування державного боргу розпочалося порівняно недавно. Але з часом проблема його збільшення набирає все більш загрозливих масштабів, і потрібно виділяти все більше ресурсів для вирішення питань, що стосуються його погашення та обслуговування. Дослідженням природи державного боргу присвячено праці таких науковців, як: Т. Вахненко, О. Воронич, А. Гальчинській, Б. Данилишин, А. Мних, А. Шаповалов, С. Юрій та ін. Науковцями вивчаються питання впливу державного та гарантованого державою боргу на економічне зростання, рейтинг країни, економічну безпеку, валютний курс.

Виникнення боргу в країні може бути пов'язане як з об'єктивними, так і з суб'єктивними причинами [1]. До об'єктивних належать:

- непередбачене виникнення кризових явищ в економіці країни;
- погіршення світової економічної кон'юнктури, що негативно впливає на вітчизняне виробництво;
- фінансування важливих пріоритетних національних програм розвитку економіки країни;
- форс-мажорні обставини, що пов'язані з природними катаклізмами;
- застосування нових виробничих технологій у передових індустріальних країнах та ін.

До суб'єктивних можна зарахувати наступні:

- хибна курсова політика Національного банку України;
- популістські передвибірні соціальні програми, які не забезпечені відповідним бюджетним фінансуванням;
- неправильно спроектований та затверджений бюджетний закон країни;
- нецільове використання бюджетних коштів;

Облік, аналіз та аудит

- неефективне використання бюджетних коштів при фінансуванні запланованих проектів як на державному, так і на місцевому рівнях, що зумовлює залучення позикових коштів під державні гарантії;
- несвоєчасне фінансування та виконання інфраструктурних, будівельних проектів, що викликає необхідність залучення додаткових коштів для консервації та зберігання об'єктів;
- корупційні схеми, що призводять до подорожчання робіт та зниження їх якості та ін.

Державний борг – сукупні боргові зобов'язання держави перед усіма кредиторами (юридичними та фізичними особами, іноземними державами, міжнародними організаціями, тощо). Державний борг складається із заборгованості центрального уряду, регіональних та місцевих органів влади, а також боргів усіх корпорацій з державною участю, пропорційно частці держави в їх капіталі [2].

Державний борг традиційно поділяють на зовнішній та внутрішній.

Зовнішній державний борг – заборгованість держави іншим країнам, міжнародним економічним організаціям та іншим особам. Державний зовнішній борг є частиною валового зовнішнього боргу країни.

Внутрішній державний борг – заборгованість держави власникам державних цінних паперів та іншим кредиторам.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) – макроекономічний показник, що показує ринкову вартість усіх кінцевих товарів та послуг, вироблених за рік у всіх галузях економіки на території держави для споживання, експорту та накопичення, незалежно від національної приналежності використаних факторів виробництва [3].

Розмір державного боргу України з 2009 по 2019 наведений у табл. 1.

Таблиця 1

Державний борг України з 2009 по 2019 рр. (млн. грн) [4]

Рік	Зовнішній борг України	Внутрішній борг України	Сукупний державний борг	Валовий внутрішній продукт (ВВП)	Держборг / ВВП %
2009	211 751,7	105 132,9	316 884,6	913 345	34,7
2010	276 745,6	155 489,8	432 235,4	1 082 569	39,9
2011	299 413,9	173 707,7	473 121,6	1 316 600	35,9
2012	308 999,8	206 510,7	515 510,6	1 408 889	36,6
2013	300 025,4	284 088,7	584 114,1	1 454 931	40,1
2014	611 697,1	488 866,9	1 100 564,0	1 566 728	70,2
2015	1 042 719,6	529 460,6	1 572 180,2	1 979 458	79,4
2016	1 240 028,7	689 730,0	1 929 758,7	2 383 182	81,0
2017	1 374 995,5	766 678,9	2 141 674,4	2 982 920	71,8
2018	1 397 217,8	771 404,3	2 168 627,1	3 558 706	60,9
2019	1 159 842,8	837 909,3	1 997 752,1	-	-

Наявність державного боргу, його розмір, розміщення і методи погашення прямо чи опосередковано впливають майже на всі сторони економічного життя країни. Це робить державний борг не просто засобом залучення коштів для фінансування державних потреб, але й важливим інструментом фінансової політики держави, неефективне використання якого може призвести до порушення стабільного функціонування економіки.

Якщо державний борг зростає швидше, ніж зростає валовий внутрішній продукт, то обслуговування державного боргу може здійснюватися і за рахунок накопичення і споживання, тобто за рахунок зниження життєвого рівня населення.

Досліджуючи питання державного боргу та особливості управління ним, варто зазначити, що проблеми виникають не під час його абсолютного зростання, а тоді, коли держава втрачає платоспроможність, саме тому державний борг варто проаналізувати у співвідношенні із обсягами ВВП. Отримані значення показника відношення державного боргу України до ВВП свідчать про стрімке зростання державного боргу з 2012 р. та майбутнє посилення боргової кризи за умов незмінної боргової політики держави. Основною причиною стрімкого приросту величини державного боргу є щорічне зростання дефіциту державного бюджету України. Згідно із світовими стандартами та ст. 18 Бюджетного кодексу України міститься положення щодо граничного обсягу державного боргу, розмір основної суми якого не повинен перевищувати 60% фактичного річного обсягу валового внутрішнього продукту України [2]. Критичним вважається державний борг, що перевищує 60% до ВВП. Цієї критичної межі Україна досягла лише у 2014 році, коли державний та гарантований державою борг становив 70,2% ВВП, і яка триває по сьогодні. Найменше значення державного боргу зафіксовано у 2009 році – 34,7% ВВП. Але цей

Облік, аналіз та аудит

низький рівень не був результатом скорочення державного боргу попередніх років, а став наслідком позитивних змін кон'юнктури ринку. Як бачимо, наприкінці 2016 р. обсяг державного боргу становить 81,0% до ВВП України, і є найбільшим значенням державного боргу. Даний показник перевищує нормативний показник на 21,0%. Також, у структурі державного боргу України існує чітка тенденція до переважання зовнішнього боргу над внутрішнім.

З часом, проблема збільшення державного боргу України набирає все більш загрозливих масштабів, і потрібно виділяти все більше ресурсів для вирішення питань, що стосуються його погашення та обслуговування. Основними джерелами погашення та обслуговування державного боргу можуть бути:

- кошти, передбачені у державному бюджеті на погашення та обслуговування державного боргу відповідно до Закону про державний бюджет України на поточний рік;
- кошти, які надійшли від приватизації державного майна;
- внутрішні і зовнішні державні запозичення;
- золотовалютні резерви держави тощо [5].

Щоб вирішити проблему зростання обсягів державного боргу України та подолати спричинені цим негативні наслідки, необхідно скоригувати боргову політику держави, зменшити обсяги видатків державного бюджету, під час залучення коштів використовувати їх для розвитку економіки. Важливим є також скорочення обсягів дефіциту бюджету.

Динаміка сукупного державного боргу і ВВП України з 2009 по 2019 роки наведена у табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка сукупного державного боргу і ВВП України з 2009 по 2019 рр. [4]

Рік	Державний борг (усього)		Валовий внутрішній продукт (ВВП)	
	млн. грн	%	млн. грн	%
2009	-	-	-	-
2010	+11 531	+36,4	+169 224	+18,5
2011	+40 886	+9,5	+234 031	+21,6
2012	+42 389	+9,0	+92 289	+7,0
2013	+68 604	+13,3	+46 042	+3,3
2014	+516 450	+88,4	+111 797	+7,7
2015	+471 616	+42,9	+412 730	+26,3
2016	+357 579	+22,7	+403 724	+20,4
2017	+211 916	+11,0	+599 738	+25,2
2018	+26 953	+1,3	+575 786	+19,3
2019	-170 875	-7,9	-	-

Як бачимо з табл. 2, в Україні прослідковується динаміка до зростання державного боргу, як внутрішнього, так і зовнішнього, відповідно, зростає і навантаження на економіку, адже збільшуються видатки на його обслуговування та погашення. Це свідчить про недостатньо ефективну боргову політику держави. Нарощення державного боргу уповільнює розвиток національної економіки.

Отже, існує потреба у проведенні заходів щодо зменшення державного боргу, його оптимізації. Для того щоб оптимізувати державний борг, доцільно забезпечити його реструктуризацію та концентрацію на внутрішні кредитні ресурси й довгострокові позики з фіксованими відсотковими ставками. Важливим також є дотримання оптимальних рівнів заборгованості щодо ВВП та використання позик держави для розвитку національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Бюджетна система : [підручник] / С. І. Юрій, В.Г. Дем'янишин, О.П. Кириленко. – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. – 624 с.
2. Бюджетний кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010.
3. Воробйов Ю.М. Державний борг та його вплив на соціально-економічний стан України в умовах світової фінансової кризи / Ю.М. Воробйов, О.І. Гриценко // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2009. – № 1.
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]: <http://www.minfin.gov.ua>
5. Філоненко К. М. Державний борг України: аналіз динаміки та структури / К. М. Філоненко // Статистика України. – 2015. – № 2. – С. 31–34.

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА ЕЛЕКТРОТРАНСПОРТУ

Фроляк Н.М., 2 курс (ОС «магістр»), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

спеціальність «Облік і оподаткування»

Наук. кер. - Лучик С.Д.

Стаття присвячена питанням надання транспортних послуг громадянам міста електричним транспортом. В статті здійснено аналіз та оцінку майна комунального підприємства «Чернівецьке тролейбусне управління», яке забезпечує пасажирські перевезення електротранспортом.

The article is devoted to the issues of providing transport services to citizens of the city by electric transport. The article analyzes and evaluates the property of the utility enterprise «Chernivtsi Trolleybus Public Utility Company», which provides passenger transportation by electric transport

Постановка проблеми. Транспорт – одна з основних галузей національного господарства, що забезпечує життєдіяльність і розвиток суспільства у виробничій та невиробничій сферах. У сучасних умовах розвиток економіки не можливий без добре налагодженого транспортного забезпечення:

Облік, аналіз та аудит

виробництво, суспільно-політичне й культурне життя пов'язані з переміщенням людей і неможливі без участі транспорту.

Важливою складовою транспортної галузі України є міський електричний транспорт, що займає провідне місце в господарській структурі міста, оскільки надає соціально значущі послуги – перевезення пасажирів за встановленими тарифами та на пільгових умовах відповідно до законодавства. Його ефективне функціонування та розвиток є основою стабілізації економіки, забезпечення необхідних умов життєдіяльності населення та поліпшення добробуту.

Відповідно до Закону України «Про міський електричний транспорт» [1], основною формою транспортного обслуговування населення є перевезення трамваями та тролейбусами за маршрутами, а метрополітеном, швидкісним трамваєм – за лініями відповідно до затверджених в установленому порядку транспортних схем міст (регіонів).

Діяльність підприємств міського транспорту пов'язана з обслуговуванням населення, тому має низку особливостей, притаманних саме транспортній галузі. З огляду на це, важливим завданням нашого дослідження є з'ясування галузевих особливостей діяльності підприємств міського транспорту, встановлення їхнього впливу на побудову обліку та внутрішнього контролю фінансових результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні й практичні аспекти обліку майна підприємств міського транспорту досліджували такі провідні вчені, як Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Т. В. Давидюк, В. В. Євдокимов, М. В. Кужельний, Л. В. Нападівська, І. І. Никифорак, Ю. О. Ночовна, В. В. Сопко та ін. Однак залишається необхідність продовжувати досліджувати активи та їх структуру на підприємствах, які надають послуги електричного транспорту, для надання мешканцям міста послуг з комфортного перевезення.

Формулювання мети статті. Метою статті є аналіз та оцінка активів (майна) підприємства електротранспорту.

Виклад результатів дослідження. Основна особливість підприємств міського пасажирського транспорту – їхня соціальна функція, що переважає економічну. Мета створення таких підприємств в Україні полягає насамперед у наданні послуг з перевезення пасажирів автомобільним та електричним транспортом. Отримання прибутку не є їхньою головною метою [2, с. 210]. Законом України «Про міський електричний транспорт» [1] передбачена беззбиткова робота перевізників, тому діяльність комунальних підприємств міського транспорту планово нерентабельна.

Діяльність транспортних підприємств в значній мірі контролюють і регулюють органи місцевої влади. Цей контроль проявляється насамперед у встановленні ними регульованих тарифів на послуги міського транспорту, законодавчому закріпленні за перевізниками зобов'язання щодо безкоштовного перевезення пільгових категорій громадян, встановленні механізму визначення їхньої кількості та порядку надання компенсацій з бюджету.

На рис. 1. представлено динаміку пасажирських перевезень в Україні в цілому і електротранспортом зокрема.

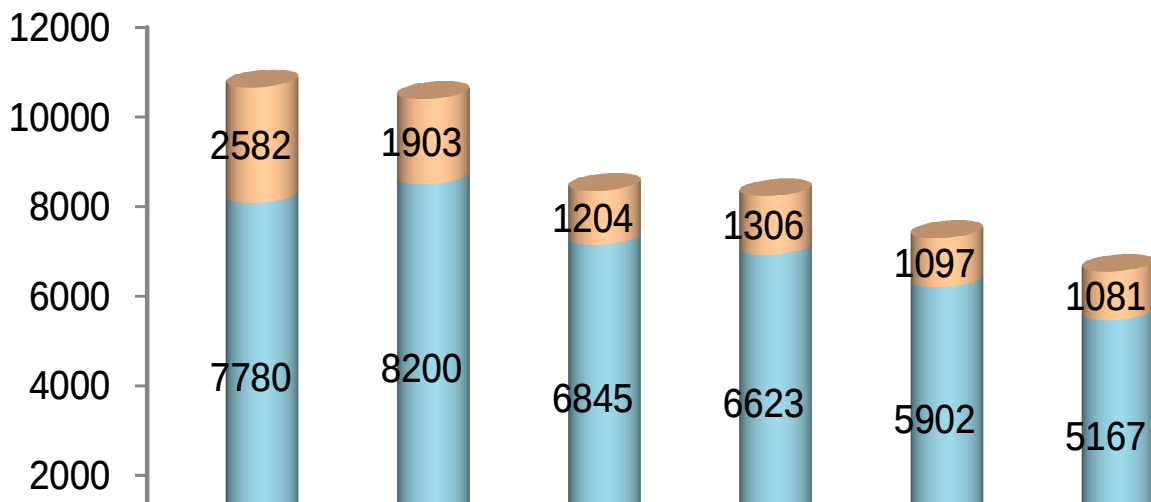


Рис. 1. Динаміка пасажирських перевезень в Україні, млн. грн.[3]

Обсяг транспортних перевезень пасажирів в Україні за 2000-2018 рр. скоротився на 3293 млн. грн., або 42,3%. При чому, якщо за 2000-2005 рр. відбулось збільшення перевезень на 420 млн. грн., або на 5,4%, то вже до 2010 р. відбулось зменшення обсягу перевезень на 1355 млн. грн., або на 16,5%.

Обсяги перевезення тролейбусним транспортом в Україні за цей же період теж зменшились, при чому більш швидшими темпами. Якщо за період 2000-2005 рр. зменшення відбулось на 679 млн. грн., або на 26,3%, то вже до 2018 рр. ця тенденція поглибилась - зменшення склало 1566 млн. грн., або 60,7%.

У табл. 1 зазначена питома вага тролейбусних перевезень пасажирів в Україні в динаміці.

Транспортні перевезення пасажирів в Україні, млн. грн.

Вид транспорту	2000р.	2005р.	2010р.	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018 р.
Транспорт, всього	7780	8200	6845	6623	5902	5167	4854	4648	4487
Тролейбусний транспорт	2582	1903	1204	1306	1097	1081	1039	1058	1016
Питома вага тролейбусних перевезень в загальному обсязі, %	33,2	23,2	17,6	19,7	18,6	20,9	21,4	22,8	22,6

Джерело: [3]

Якщо частка тролейбусних перевезень в загальному обсязі транспортних перевезень у 2000 р. склала 33,2%, то у 2018 р. – 22,6%.

Управління міським електротранспортом у м. Чернівцях здійснює Комунальне підприємство (КП) «Чернівецьке тролейбусне управління». Координацію роботи усього міського транспорту (включно із електротранспортом) здійснює Департамент житлово-комунального господарства, а саме - відділ транспорту.

КП «Чернівецьке тролейбусне управління» функціонує із 20 березня 1967 р. та здійснює перевезення пасажирів у межах міста Чернівці тролейбусами. Інфраструктура підприємства включає:

тролейбуси — 92 одиниці;

контактна мережа — 87 км, розрахована на обслуговування 130 одиниць.

тягові підстанції — 10 об'єктів загальною потужністю 8278 кВт.

тролейбусне депо — 1 об'єкт, який може одночасно обслуговувати 200 одиниць рухомого складу.

Відповідно до Закону України «Про міський електричний транспорт» починаючи з 2008 р. виконавчим комітетом міської ради щорічно укладається договір з комунальним підприємством «Чернівецьке тролейбусне управління» про організацію надання транспортних послуг з визначенням обсягів і якості транспортних послуг, обов'язків та прав сторін, порядку та строків проведення розрахунків, інших умов надання транспортних послуг [1].

За роки існування даного підприємства на його фінансово-господарську діяльність суттєво впливав кількісний та якісний стан рухомого складу, система взаєморозрахунків з державним та місцевим бюджетами стосовно компенсації за пасажирські перевезення пільгових категорій мешканців, а також окремі недоліки в системі управління даним підприємством. Так, протягом всього періоду діяльності КП «Чернівецьке тролейбусне депо (управління)» фактично працювало за «стратегією виживання» замість «стратегії розвитку».

Перевезення пасажирів електротранспортом в м. Чернівцях здійснюються за 10 тролейбусними маршрутами внутрішньоміського сполучення. Завдяки нижчій вартості проїзду в міському електротранспорті та наявності пільг для багатьох категорій громадян, мешканці міста надають перевагу саме цьому виду транспорту. Щодня тролейбусами в середньому перевозиться майже 90 тис. пасажирів. На міський електротранспорт припадає більше 61% пасажиропотоку внутрішньоміського сполучення або майже половина загального обсягу пасажирських перевезень області.

На 1 січня 2019р. тролейбусний парк включав 92 машини. При цьому 78,5% тролейбусів є морально застарілими і фізично зношеними, які працюють з понаднормативним терміном експлуатації (більше 15 років). Такий технічний стан рухомого складу призводить до зменшення його випуску на лінію, а це, в свою чергу, знижує перевізні можливості, веде до перевантаження ліній, що зумовлює часті поломки та вихід з ладу машин. В результаті якість роботи міського електротранспорту погіршується. Так, у 2016-2018 рр. використовувалось 65-66% усього тролейбусного парку. Усі ці фактори спричинили перерозподіл пасажиропотоку у внутрішньоміському сполученні: все більше мешканців м.Чернівці користуються дорожчими, але якіснішими послугами пасажирського автомобільного транспорту. Основними ж користувачами міського електротранспорту залишаються ті категорії населення, яким згідно з діючим законодавством надано право пільгового проїзду в громадському транспорті.

Предметом діяльності комунального підприємства є:

реалізація послуг і робіт за цінами і тарифами, що передбачені законодавчими актами або на договірній основі;

регулярне перевезення пасажирів тролейбусами і автобусами підприємства за заданим розкладом на установлених маршрутах та орендованим транспортом на маршрутах, згідно з міською радою;

технічна підготовка тролейбусів та всіх видів автомобільного транспорту для безперебійної роботи на маршрутах;

проведення всіх видів ремонтів та здійснення технічного обслуговування тролейбусів та автотранспорту;

проведення ремонтів і технічного обслуговування контактних та кабельних мереж, трансформаторних та тягових підстанцій, іншого технологічного обладнання;

виконання столярних, слюсарних, токарних, сантехнічних та зварювальних робіт;

надання рекламних послуг організаціям та фізичним особам;

організація перевезень пасажирів за комерційними розцінками в нічні години та на замовлення;

Облік, аналіз та аудит

підготовка кадрів та підвищення їх кваліфікації водіїв тролейбусів, слюсарів, електриків, електромонтерів, електрогазозварювальників, стропальників, водіїв автотранспорту.

Майно КП «Чернівецьке тролейбусне управління» складається з основних та оборотних засобів, а також інших цінностей, вартість яких відображається в самостійному балансі. Станом на 01.03.2019 р. статутний фонд складає 236412343,51 грн.

Загальна вартість майна КП «Чернівецьке тролейбусне управління» у 2018 р. зросла на 18,2%, тоді як у 2017 р. зменшилась на 46,8%. Частка необоротних активів підприємства за досліджуваний період зменшилась з 94,5 до 66,0%. Загалом відбулось збільшення валюти балансу у 2018 р. на 87516 тис. грн. порівняно з 2016 р., а, отже, і збільшилися можливості підприємства для надання послуг.

Розглянемо причини, що вплинули на зміни валюти балансу. Так, відповідно до проведеного аналізу збільшення майна підприємства відбулось як через збільшення необоротних, так і збільшення вартості оборотних активів на 39772 тис. грн.

Коефіцієнт співвідношення оборотних та необоротних активів має неоднозначну тенденцію зміни. Так, якщо у 2017 р. він збільшився на 1,04 і становив 1,09, то у 2018 р. зменшився до 0,52. Зменшення показника у 2018 р. оцінюється негативно, оскільки може свідчити про зниження ліквідності балансу.

Коефіцієнт постійності вказує нам на частку необоротних активів у майні підприємства. Як бачимо, показник також коливався. Негативно оцінюємо його зниження у 2017-2018 рр., оскільки це свідчить про скорочення виробничого потенціалу підприємства. Оберненим показником до коефіцієнту постійності є коефіцієнт мобільності, який протягом усього періоду є доволі високим і вказує на те, що майно підприємства може змінити структуру протягом короткого періоду часу.

Дослідження складу кожного розділу активів підприємства встановило, що до оборотних активів підприємства входять: запаси; дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги; дебіторська заборгованість за розрахунками; інша поточна дебіторська заборгованість; гроші та їх еквіваленти. Ситуація з оборотними активами на підприємстві значно змінювалась протягом досліджуваного періоду. У 2016 р. найбільший внесок у формування оборотних активів підприємства зробили запаси – 37,6%. Однак у 2017-2018 рр. їх частка у структурі складала лише 2,5-2,6%. В той же час значну частку оборотних активів становили гроші та їх еквіваленти. Це 87-89%, що є позитивним явищем.

В абсолютних показниках на підприємстві зростала дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги. Її сума зросла до 2265 тис. грн. Однак питома вага у загальній сумі оборотних активів зменшилась до 5-6%. Відведення значної суми коштів у дебіторську заборгованість може призвести до фінансових ускладнень, оскільки підприємство може відчувати нестачу коштів для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати, розрахунків із бюджетом та постачальниками.

Щодо динаміки дебіторської заборгованості за розрахунками, то у 2018 р. відбулося її скорочення на 336 тис. грн. та скорочення частки до 0,2%. Таку тенденцію оцінюємо позитивно, оскільки зменшився обсяг коштів, що вилучається із обороту підприємства. Відбулось зростання іншої поточної дебіторської заборгованості на 1315 тис. грн., що за даних умов може бути причиною погіршення платоспроможності підприємства.

Щодо необоротних активів КП «Чернівецьке тролейбусне управління», то до їх складу входять нематеріальні активи та основні засоби. Протягом усього досліджуваного періоду спостерігається збільшення обсягу необоротних активів. Це зростання відбувалось за рахунок збільшення обсягу основних засобів підприємства. Так, у 2018 р. їх вартість збільшилась порівняно з 2016 р. на 47727 тис. грн. і становила 70176 тис. грн. Їх частка у складі необоротних активів досягла до 86,9%.

Нематеріальні активи підприємства також збільшились у 2018 р. на 108 тис. грн. і становили 10096 тис. грн. Однак, при абсолютному зростанні частка нематеріальних активів на підприємстві скоротилась з 30,3 до 12,5%.

На підприємстві мали місце незавершені капітальні інвестиції, розмір яких за досліджуваний період дещо скоротився з 565 тис. грн. до 474 тис. грн., а також частка їх в загальному обсязі необоротних активів зменшилась з 1,7 до 0,6 відсотків.

Отже, дослідження стану та структури активів КП «Чернівецьке тролейбусне управління» є різноплановим процесом, оскільки під час його здійснення необхідно дати оцінку обсягу, структури та динаміки оборотних та необоротних активів, вивчити технічний стан основних засобів, темпів, форм і способів їх оновлення; визначити рівень використання основних засобів і факторів, що на нього впливають тощо. Аналіз стану та структури активів КП «Чернівецьке тролейбусне управління» за 2016-2018 рр., виявив, що на підприємстві спостерігалось зростання вартості балансу за 2016-2018 рр. у 3,5 рази. Основною причиною є значне збільшення суми оборотних активів (практично у 22 рази), а також і збільшення необоротних активів у 2,4 рази. При цьому слід відмітити значний знос рухомого складу підприємства. Щодо стану оборотних активів, то позитивною тенденцією для підприємства є значне збільшення грошових коштів та їх еквівалентів.

Таким чином, в цілому на підприємстві є позитивні тенденції до зростання активів, але для забезпечення якісного і комфортного обслуговування громадян міста потрібне значне оновлення матеріально-технічної бази підприємства, насамперед тролейбусного парку.

Список використаних джерел.

1. Про міський електричний транспорт: Закон України від 29.06.2004 р. № 1914-IV (із змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1914-15>.
2. Слободяник Ю. Б. Вплив механізму компенсацій за безкоштовний проїзд пільгових категорій громадян на фінансові результати підприємств міського пасажирського транспорту. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2018. № 10(262). С. 206-220.
3. Транспорт і зв'язок України 2018 [Електронний ресурс]: сайт Державної служби статистики України / Публікації / Транспорт. – Електронні дані. – Київ: Державна служба статистики, 2019. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 01.11.19 р.).
4. Офіційний сайт КП «Чернівецьке тролейбусне управління». URL: <http://trolleybus.cv.ua/informatsiya-pro-pidpryyemstvo/>.

Облік, аналіз та аудит

СИНТЕТИЧНИЙ ОБЛІК ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ НА АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ: НОРМАТИВНИЙ АСПЕКТ

Чебан А. О., 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

Спеціальність «облік і оподаткування»

Наук. кер. – Манащинська Ю.А.

Стаття присвячена розкриттю стану синтетичного обліку загальновиrobничих витрат на сільськогосподарських підприємствах. Розкрито головні напрями удосконалення нормативного забезпечення обліку загальновиrobничих витрат на аграрному підприємстві.

The article is devoted to the disclosure of the state synthetic accounting of general production costs at agricultural enterprises. The main directions of improvement the normative maintenance of accounting general production costs at an agricultural enterprise are revealed.

Актуальність даної теми полягає в тому, що облікова система сільськогосподарського підприємства, як і суб'єкта господарювання будь-якого сектору економіки практично не може існувати без забезпечення нормативним ґрунтом фактів здійснення всіх господарських операцій. Саме дієвий законодавчий простір формувалася з моменту проголошення незалежності нашої держави і до епохи сучасності, та постійно супроводжувався інноваційними провадженнями та постійними й доволі динамічними інтеграційними тенденціями у світову спільноту. Основною прерогативою успіху вітчизняних сільськогосподарських фірм в ході функціонування на аграрному ринку є рівень досягнення рівня керування сільськогосподарським виробництвом. Фундаментом при цьому виступає рівень собівартості аграрної продукції, зменшення якої до оптимального рівня формується на основі балансу між виробничими витратами.

Метою статті є обґрунтування необхідності удосконалення синтетичного обліку загальновиrobничих витрат із врахуванням нормативного аспекту в секторі сільського господарства.

Об'єктом дослідження є процес синтетичного обліку загальновиrobничих витрат на аграрних підприємствах.

Предметом дослідження є комплекс теоретичних, методичних й прикладних проблем необхідності удосконалення системи синтетичного обліку загальновиrobничих витрат на сільськогосподарських підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні проблемні аспекти теоретико-методичного характеру з питань бухгалтерського обліку загальновиrobничих витрат широко розкриті у працях таких вчених, як К.В. Бурко, М.Г. Грещак, С.А. Котляров, Т.О. Маренич, М.В. Реслер, В.П. Савчук, А.М. Собченко, А.М. Турило, Д.М. Фесенко та низка інших відомих вчених. Проте питання удосконалення синтетичного обліку загальновиrobничих витрат із врахуванням законодавчого забезпечення досліджуваної ділянки потребують подальших ґрунтовних досліджень в руслі окресленої проблематики.

Як відмічає у своїй науковій праці Ю.Ю. Чебан [1], що присвячена питанням законодавчо-нормативного аспекту обліку загальновиrobничих витрат на сільськогосподарських підприємствах, нормативно-правова основа бухгалтерського обліку – це першочергова певна сукупність нормативних документів органів законодавчої та виконавчої влади в Україні, ВРУ, МФУ, КМУ та інших міністерств й відомств нашої країни, що приймають ефективному функціонуванню вітчизняних аграрних суб'єктів на сільськогосподарському ринку нашої вітчизни [1].

Вітчизняний вчений Г.Г. Кірейцев [2], у свою чергу, зазначає, що поява інноваційних облікових концепцій в умовах сьогодення та їх дієве законодавче забезпечення, на сьогоднішній день є надзвичайно трудомістким завданням. Адже така ділянка потребує компетентісних характеристик та навиків на доволі високому рівні. Саме тому нововведення пропонуються до запровадження лише професійними науковцями та провідними фахівцями у сфері бухгалтерського обліку, економічного аналізу та аудиту [49].

Водночас, такий вчений, як О. В. Олійник [3], зазначає, що нормативний простір обліку в умовах дії Міжнародних стандартів фінансової звітності варто досліджувати з огляду на чотири основні шаблони його формування:

- законодавчий рівень;
- нормативний рівень;
- методичний рівень;
- організаційно-розпорядчий рівень [3].

Проте, у комплексному виразі, на думку переважної більшості провідних вітчизняних дослідників, чинний нормативний простір у сфері бухгалтерського обліку, за сучасних умов першочергово формують наступні нормативні документи: Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4], Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, зокрема 16 «Витрати» [5], План рахунків бухгалтерського обліку та Інструкція про його застосування, а також численна низка інших нормативно-правових документів.

Огляд численних нормативно-правових актів щодо обліку, аналізу та аудиту витрат від операційної діяльності, нами наведено в додатку В.2.

Слід зазначити, що цілком зрозуміло, що нормативним документом вищої юрисдикції для ділянки обліку на сільськогосподарських підприємствах є, як ми вже і відмічали вище Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [4]. Ю.Ю. Чебан [1] акцентує увагу на цьому зазначаючи, що саме в даному Законі визначено принципи побудови бухгалтерського обліку, серед яких вагоме місце посідає принцип «нарахування та відповідності доходів та витрат». Зазначений принцип полягає в тому, що в ході здійснення господарської діяльності витрати визначаються одночасно із доходами для отримання яких вони були понесені. Важливою особливістю є ще те, що як витрати, так і доходи будь-якого

Облік, аналіз та аудит

підприємства, в тому числі й сільськогосподарського, відображаються в системі бухгалтерського обліку та фінансової звітності у момент їх появи, тобто до уваги при цьому не береться момент поступлення коштів [1].

Термін «витрати» знайшов свою законодавчу регламентацію в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [6], у відповідності до положень якого: витрати – це першочергово скорочення економічних вигод у виразі вибуття майна або ж зростання зобов'язань, що спонукають скорочення власного капіталу суб'єкта господарювання. Окрім того, варто відмітити, що до уваги не приймають зміни капіталу при його розподілі між власниками підприємства або ж в силу вилучення з нього певної частини [6].

Що стосується тієї категорії витрат, яку практично не можливо співвіднести із доходами в певному періоді часу, то в такому разі, зазначені витрати відображаються у тому періоді у якому їх було понесено. Окрім того, якщо майно сприяє отриманню певних економічних вигод упродовж декількох періодів часу, то у такому випадку здійснені витрати підлягають поетапному розподіленню в розрізі періодів часу (у формі амортизації).

Як регламентує чинне П(С)БО 16 «Витрати» [5] до категорії «витрат» суб'єкта господарювання не належать:

- суми понесених платежів за укладеними комісійними договорами;
- аванси одержані господарюючим суб'єктом за запаси, роботи, послуги;
- низка інших зменшень майнового потенціалу та зростання зобов'язань господарюючого суб'єкта

[5].

Слід відмітити, що в сучасних умовах постійних новацій та динамічних перетворень диктує нові вимоги до аграріїв. Саме тому, вітчизняним сільськогосподарським підприємствам варто активно застосовувати передові методи для аграрного сектору, що в кінцевій формі теж потребує удосконалення діючої системи бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту.

Чинний Податковий кодекс України (ПКУ), зокрема статтею 14 теж регламентує визначення категорії «витрати». Зокрема у відповідності до ПКУ досліджувана у випускній кваліфікаційній роботі категорія трактується, як:

- сума витрат, що споживається в ході здійснення діяльності платником податку, та може мати як грошову, так й матеріальну, або й навіть форму нематеріального характеру, при цьому прослідковується зменшення вигід економічної природи в силу вибуття майна чи зростання зобов'язань, що спонукає в комплексному виразі скорочення власного капіталу (при цьому до уваги не беруть зміни у капіталі, в силу його розподілення) [7].

Що стосується таких категорій витрат, як «адміністративні витрати» та «інші витрати операційної діяльності», то їх не відносять у склад собівартості аграрної продукції. Зазначені витрати відносять у склад витрат діяльності сільськогосподарського підприємства, що викладене у Методичних рекомендаціях № 132 [8], останні регламентують методику калькулювання, обліку та планування собівартості для аграрних підприємств.

У публічній фінансовій звітності сільськогосподарського підприємства, інформація в узагальненій формі про операційні витрати фіксується у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід), теж у відповідності до чіткої регламентації відповідних методичних рекомендацій.

Оскільки об'єктом дослідження в даній випускній кваліфікаційній роботі обрано сільськогосподарське підприємство, то доволі специфічною для даного сектору є категорія «витрат на виробництво». Для сектору рослинництва витрати безпосередньо пов'язані із вирощуванням сільськогосподарських культур. Саме вони формують показник виробничої собівартості продукції, а в комплексному поєднанні із збутовими затратами утворюють показник повної собівартості продукції аграріїв.

Щодо переліку основних калькуляційних статей поточних витрат в сільському господарстві то вони визначені Методичними рекомендаціями з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств № 132 [8]. У відповідності, до даного нормативного документу кожен аграрний суб'єкт господарювання прописую у власному Наказі про облікову політику основні калькуляційні статті.

У відповідності до П(С)БО 16 «Витрати» [5] у склад виробничої собівартості сільськогосподарської продукції відносяться наступні складові:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- загальновиробничі витрати [5].

Щодо підходів до класифікації виробничих затрат в агросекторі, то в його основі лежать наступні класифікаційні ознаки:

- за економічною природою походження затрат;
- за статтями калькуляції аграрної продукції;
- за способом віднесення до складу показника собівартості сільськогосподарської продукції [5].

Що стосується витрат, які відносяться у склад собівартості аграрної продукції до вони розмежовуються за економічним змістовим наповнення в розрізі таких елементів витрат, як: на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; амортизація; інші. Ті витрати, які сільськогосподарське

Облік, аналіз та аудит

підприємство несе в ході аграрного вирощування сільськогосподарських культур групують у розрізі наступних калькуляційних статей:

- сировина і матеріали;
- паливно-мастильні матеріали та затрати енергії та технологічні цілі;
- зворотні відходи (підлягають вирахуванню із сукупної собівартості);
- витрати на основну заробітну плату працівників агрофірм;
- витрати на додаткову заробітну плату;
- відрахування на соціальні потреби;
- витрати, що виникли у зв'язку із підготовкою та освоєнням сільськогосподарського вирощування продукції аграріїв;
- витрати спеціального характеру;
- витрати на утримання й експлуатацію обладнання аграрного суб'єкта;
- витрати загальновиробничої природи [5].

Перші із вищезазначених статей (1-6) визначають технологічну собівартість сільськогосподарської продукції, інші (8-10) формують безпосередньо її виробничу собівартість для аграрія.

Щодо способу віднесення на собівартість, то витрати розподіляються на два різновиди: прямі та непрямі, перші можна прямо віднести на собівартість аграрної продукції, щодо інших, то вони не можуть бути віднесені до конкретного об'єкту витрат сільськогосподарського підприємства. Вони стосуються вирощування багатьох сільськогосподарських культур.

Останні, а саме «непрямі витрати» для того, щоб бути включені у склад собівартості повинні бути розподілені поміж об'єктами бухгалтерського обліку, методика такого розподілення визначена у НП(С)БО 16 «Витрати» [5], у відповідності до даного нормативного документу, зазначена категорія затрат, носить назву – загальновиробничі.

Окрім того, численні проблеми удосконалення бухгалтерського обліку витрат від операційної діяльності вітчизняних сільськогосподарських підприємств доволі широко розглядаються у працях науковців, як вітчизняних, так і зарубіжних. Зокрема, особливої уваги заслуговують наукові роботи В.Є. Мещерякова [10], детально та всебічно розкрито вплив погодних умов вегетації та покриття витрат виробничого характеру сільськогосподарських підприємств. Вчений доводить, що для аграріїв, які функціонують у секторі рослинництва, в ході вирощування зернових культур (наприклад: пшениці озимої) встановлено найбільшу чіткість зв'язку між покриттям затрат, що здійснені на внесення мінеральних добрив і гідротермічного коефіцієнту (ГТК).

Вільна економічна енциклопедія, трактує «гідротермічний коефіцієнт», як показник зволоженості території, що надзвичайно вадливий для сільськогосподарських угідь аграріїв в секторі рослинництва. Його значення визначається співвідношенням суми опадів (r) в мм за період з середньодобовими температурами повітря вище 10°C до суми температур (Σt) за той же час, зменшеної в 10 разів. Чим нижче показник ГТК, тим посушливіша місцевість. ГТК використовують при сільськогосподарській оцінці клімату задля виокремлення зон з різним вологозабезпеченням для окремих культурних рослин.

В.Є. Мещеряков [10] доводить той факт, що окупність затрат на мінеральні добрива в ході вирощування пшениці (озимої) знаходиться у прямій залежності од коефіцієнту варіації врожайності, та в оберненій – до варіації питомих затрат, які були понесені при придбанні добрив. За таких обставин слід збільшувати точність здійснення такої оцінки. Для цього слід вираховувати із сукупної врожайності аграрних культур тої питомої ваги, що викликана рівнем природної родючості ґрунту аграрного суб'єкта. Все це викликає коригування рівня стандартного відхилення врожайності й питомих витрат на закупівлю добрив на їх середній рівень. Далі обчислюють відкорегований рівень стандартних відхилень врожайності аграрних культур та питомих затрат понесених на придбання мінеральних добрив [10, с.17].

Інші вчені увагу звертають сучасним системам калькулювання собівартості продукції на сільськогосподарських підприємствах. Досить спірним постає питання запровадження вітчизняними аграріями системи «таргет-костингу» при керуванні витратами операційної діяльності. Щодо аграрних суб'єктів то досить дієвим важелем зменшення витрат виступає саме метод «кайзер-костингу», це викликано тим, що аграрний сектор відноситься до доволі традиційних секторів економіки нашої країни.

Щодо пропозицій вчених, які удосконалення синтетичного обліку витрат операційної діяльності, то цікавими є напрацювання М.В. Реслера [11], який пропонує удосконалити ділянку обліку загальновиробничих витрат. Так, згідно чинного законодавства, Планом рахунків та Інструкцією №291 передбачено, що до складу виробничої собівартості, яка формується на рахунку 23 «Виробництво» також відносять «загальновиробничі витрати». На думку вченого, облік таких затрат із передбаченого для цього однойменного рахунку 91 «Загальновиробничі витрати» слід перенести з класу 9 «Витрати діяльності» у клас 2, та використати у ньому код 29. До запропонованого рахунку 29 «Загальновиробничі витрати (ЗВ)» вченим запропоновано відкриття наступних субрахунків:

- 29.1 «Загальновиробничі витрати в секторі рослинництва»;
- 29.2 «Загальновиробничі витрати в секторі тваринництва»;
- 29.3 «ЗВ допоміжних сільськогосподарських господарств» [11].

За обґрунтуванням вченого серед рахунків класу 9 «Витрати діяльності» слід залишити тільки ті витрати, які не відносяться у склад показника виробничої собівартості сільськогосподарської продукції.

Висновки. Оцінка підходів вчених до методики розподілу непрямих витрат дала змогу внести пропозиції щодо удосконалення даної ділянки на вітчизняних сільськогосподарських підприємствах. Зокрема запропоновано розподіляти ЗВВ пропорційно до суми понесених матеріальних витрат на

Облік, аналіз та аудит

виробництво аграрної продукції, за мінусом вартості насіння і посадкового матеріалу. Окрім того, у випускній кваліфікаційній роботі запропоновано розподіляти ЗВВ на такі види, як: галузеві і загальноцехові, у склад перших слід відносити витрати даного сектору економіки у цілому; до другої – загальні витрати бригади (за підрозділами аграрного суб'єкта). Окрім того до постійних ЗВВ пропонуємо відносити: витрати на основну заробітну плату загальновиробничого персоналу; витрати на відрахування на соціальні заходи; резерв на виплату відпусток; витрати на оплату службових відряджень апарату управління та спеціалістів галузей; амортизацію необоротних активів загальновиробничого призначення; витрати на вдосконалення технології і організації процесу сільськогосподарського виробництва; витрати на поточний ремонт виробничих приміщень; витрати на оплату оренди основних засобів загальновиробничого призначення. До змінних ЗВВ пропонуємо відносити: витрати на премії загальновиробничого персоналу; витрати на проведення контролю якості продукції; витрати на ремонт машин та обладнання; витрати на амортизацію основних засобів загальновиробничого призначення виробничим методом; витрати на опалення, водопостачання та інше утримання виробничих будівель. Для удосконалення синтетичного обліку ЗВВ запропоновано облік таких витрат здійснювати на рахунках класу 2, тобто перенести з рахунків класу 9 «Витрати діяльності», рахунок 91 «Загальновиробничі витрати (ЗВВ)» на рахунок 29 «ЗВВ», до якого пропонуємо відкриття низки субрахунків за галузями сільського господарства та в розрізі допоміжних підрозділів агрофірми.

Список використаних джерел:

1. Чебан Ю.Ю. Управлінське рішення щодо витрат у собівартості продукції / Ю.Ю. Чебан // Фінанси України. – 2018. – № 6. – С.31 – 35.
2. Кірейцев Г.Г. Управління затратами / Г.Г. Кірейцев: [навч. посібн.] : СПб. : Питер, 2017. – 159 с.
3. Олійник О. В. Визнання та класифікація витрат: підходи різних країн / О. В. Олійник // Вісн. Житомир. інж.-технол. ін-ту – Серія : Економічні науки. – 2016. – № 11. – С. 27 – 33 М.Т. Щирба [78],
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липн. 1999 р. № 996-ХІV: за станом на 03 вересн. 2016 р. N 675-VIII / Верховна Рада України – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2017. – (Офіційне видання Верховної Ради України).
5. Витрати: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16. – [Чинний від 1999-12-31] / Офіц. вид. МФУ – К.: Уряд. вид-во, 1999. №318. – за станом на 27 червн. 2013 р. № 627 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
6. Загальні вимоги до фінансової звітності : Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 / Наказ Міністерства Фінансів України від 07 лют. 2013 р. №73 / [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
7. Податковий кодекс України : Чинне законодавство зі змінами, внесеними згідно із Законом № 922-VIII: за станом на 20 вересн. 2019р./ Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2019: Відомості ВВР. - №9. – (Офіційне видання ВРУ) / [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
8. Про затвердження Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств : Наказ, Рекомендації, Міністерство аграрної політики України від 18.05.2001 р. № 132 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/>
9. Охрамович О. Напрями вдосконалення нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку в Україні / О. Охрамович// Бухгалтерський облік і аудит. - 2018. - №4. - с.48-52
10. Мещеряков В.Є. Формування облікової політики для системи управління витратами / В.Є. Мещеряков // Науковий вісник ЖДТУ. – Секція “Економічні науки”. – № 4 (62). – 2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : archive.nbuv.gov.ua/PORTAL/zmist.pdf.
11. Реслер М.В. Особливості автоматизованого формування складу статей собівартості сільськогосподарської продукції на аграрних підприємствах / М.В. Реслера / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.uccu.org.ua/bitstream>

УДОСКОНАЛЕННЯ СИНТЕТИЧНОГО ТА АНАЛІТИЧНОГО ОБЛІКУ ЗАТРАТ У ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ)

Шкурган Л.Б., 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

Спеціальність «облік і оподаткування»

Наук. кер. – Євдощак В.І.

Стаття присвячена розкриттю сучасного стану синтетичного обліку витрат на збут продукції (робіт, послуг). Розкрито головні проблеми синтетичного та аналітичного обліку витрат на збут та наведено шляхи удосконалення досліджуваної ділянки на вітчизняних підприємствах.

The article is devoted to disclosure the current state of synthetic accounting of costs for the sale of products (works, services). The main problems of synthetic and analytical accounting of marketing costs are revealed and ways of improvement of the studied area at domestic enterprises are presented.

Актуальність даної теми полягає в тому, що у здійсненні виробничо-комерційної діяльності господарюючих суб'єктів бере участь велика кількість взаємопов'язаних організаційних, трудових, матеріальних і фінансових факторів. Мета кожного господарюючого суб'єкта – якомога ефективніше використати ці фактори. Ефективність використання факторів виробництва виражається в кінцевому підсумку в фінансових результатах діяльності господарюючих суб'єктів. Одним із факторів підвищення прибутковості й ефективності роботи підприємств, забезпечення їх стабільності в ринковому середовищі, розширення можливостей внутрішньовиробничої реструктуризації відповідно до змін кон'юнктури ринків збуту є пошук шляхів зниження затрат на реалізацію продукції (робіт, послуг) в сучасних умовах.

В умовах ринкової системи господарювання, управління витратами, належить до складних і багатопланових завдань, у вирішенні яких важливе місце належить системі обліку, аналізу, контролю та аудиту. Ці умови ставлять нові вимоги до обліку та управління затратами на реалізацію продукції (робіт, послуг), як з боку держави так і власників підприємств.

Метою статті є обґрунтування необхідності удосконалення синтетичного та аналітичного обліку

Облік, аналіз та аудит

витрат на збут продукції (робіт, послуг).

Об'єктом дослідження є процес бухгалтерського обліку витрат на збут продукції (робіт, послуг) на вітчизняних підприємствах.

Предметом дослідження є комплекс теоретичних, методичних й прикладних проблем з питань удосконалення синтетичного та аналітичного обліку витрат на збут продукції (робіт, послуг).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання удосконалення системи бухгалтерського обліку витрат на збут продукції (робіт, послуг) у період поглиблення ринкових перетворень та глобалізації на світових фінансових ринках неодноразово знаходять своє відображення у працях провідних вітчизняних та закордонних вчених економістів: Г. В. Савицької, Ф.Ф. Бутинця, І. І. Буфатіна, С. Ф. Голова, І.Р. Грачової, Л.П. Кулаковської, Є.В. Мниха, А.В. Тарасенко, Л.К. Тринька, П.К. Хомина, Р.Л. Хом'яка, Ю. С. Цал-Цалка, А.М.Чернелєвського, К. І. Юрченко та ін. Однак не зважаючи на велику кількість напрацювань фахівців у галузі теорії, обліку витрат на збут підприємства, слід зауважити, що багато дискусійних питань до цього часу не знайшли свого останнього розв'язання. У сучасних умовах збільшується потреба в інформації про витрати на реалізацію продукції, взаємозв'язок витрат з рентабельністю, про напрями та резерви зниження цих витрат з метою ефективного управління збутовою діяльністю підприємства.

Бухгалтерський облік в Україні ґрунтується на визнаних на міжнародному рівні нормах ведення обліку та складання звітності, основні вимоги яких встановлені Законом, та ведеться на підприємстві безпосередньо з дня його реєстрації. Державні регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності, аналізу, аудиту та контролю в Україні здійснюється з метою:

- створення єдиних правил ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, які є обов'язковими для всіх підприємств, гарантують і захищають інтереси користувачів;
- удосконалення бухгалтерського обліку та фінансової звітності;
- удосконалення організації аудиторської перевірки та контролю;
- правильного проведення аналізу та оцінки діяльності підприємства.

Законодавчі та нормативні акти являються основою для організації та ведення обліку, аналізу, контролю, а також проведення аудиторської перевірки на кожному підприємстві. Закони України та стандарти бухгалтерського обліку містять положення, які дають можливість адаптувати вітчизняну практику до міжнародних норм і стандартів, спростити методику і знизити трудомісткість облікової роботи, в результаті чого, часто відбуваються зміни в національному законодавстві. Водночас ці зміни є причиною виникнення спірних питань, які потребують уточнень, обговорень та доопрацювань тощо.

Тому постійний аналіз та вивчення нормативної бази являються підґрунтям правильного ведення бухгалтерського обліку, здійснення аналізу, проведення аудиторської перевірки та допоможуть підприємству уникнути штрафних санкцій.

При огляді публікацій у спеціальній пресі з питань обліку витрат на збут готової продукції підприємства, можна визначити наступні найважливіші напрями обговорень:

- 1) визначення витрат;
- 2) склад витрат, їх класифікація і характеристика;
- 3) відображення витрат на рахунках бухгалтерського обліку, кореспонденція рахунків;
- 4) методика обліку витрат;
- 5) відображення витрат на збут в облікових регістрах.

Найбільшу увагу приділяють питанням відображення витрат на збут на рахунках бухгалтерського обліку, зокрема, це статті таких авторів як Хомин П., Юрченко К., Буфатіна І., Тринька Л. Безперечно, це важливі аспекти, які потребують уваги, зокрема при формуванні облікової політики господарюючих суб'єктів. Проте щодо проблем методики обліку витрат – розкриваються вужче.

Розглядаючи позитивні та негативні сторони методів обліку витрат реалізації в системі управління збутовою діяльністю підприємства, можна констатувати, що залежно від цілей існують різні напрями її управління, а отже різний облік витрат на збут, що є частиною обліку витрат підприємства і відповідно питанням для розгляду. Тут можна відстежити, так скажемо "розрив" власників від виконавчих менеджерів, оскільки перших насамперед цікавить дохід, а не механізм його формування [2, с.35].

Проаналізувавши спеціальну літературу, тобто науково-практичні видання, статті, реферати, монографії, відмітимо, що питання бухгалтерського обліку, витрат на збут, досить широко відображено в вітчизняних, та зарубіжних джерелах. Розробки, пропозиції по удосконаленню обліку витрат на збут готової продукції неодноразово можна використовувати на практиці бухгалтерами підприємств, що було зроблено відносно досліджуваного підприємства. Але при огляді спеціальної літератури з теми дослідження, слід зауважити, що було б доцільно вченим-економістам більше уваги приділяти питанню комп'ютеризації обліку витрат на збут готової продукції (робіт, послуг). Адже правильний вибір засобів автоматизації та програмного забезпечення дозволяє легко і миттєво адаптувати роботу бухгалтерії до правових норм, які часто змінюються. Введення автоматизованої системи обліку, контролю і аудиту витрат на збут є необхідною умовою щодо переходу України на європейську систему бухгалтерського обліку з використанням міжнародних стандартів.

При дослідженні проблем термінології, організації і методики обліку, аналізу та аудиту витрат на збут вагомий внесок зробили вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме: М.Білуха [2,с.59], І.Буфатіна [3,с.26], М. Кулаковська [4, с.485], А.Чернелєвський [5,с. 32] та інші.

Проблемами автоматизації обліку витрат на збут готової продукції займалися такі вчені, як Ф.Ф. Бутинець [6, с.488], С.В. Івахненко [7, с.106], А.Н. Бундюк [8, с.139], що зробили досить вагомий внесок у розвиток цього питання. Проте з впровадженням комп'ютерної техніки, змінюється ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, зміст праці облікового персоналу, тому для роз'яснення і удосконалення, ці питання повинні знайти своє відображення у працях провідних вітчизняних вчених-економістів.

Організація синтетичного та аналітичного обліку витрат на збут забезпечує відображення всіх

Облік, аналіз та аудит

проведених операцій по витратах, розподіл витрат за статтями витрат та за економічними елементами, своєчасне отримання необхідної інформації для потреб управління.

Синтетичний облік витрат, пов'язаних зі збутом (реалізацією) продукції (робіт, послуг) на підприємствах ведеться на рахунку 93 "Витрати на збут".

За дебетом рахунку 93 "Витрати на збут" відображається сума визнаних витрат на збут, за кредитом списання на рахунок 79 "Фінансові результати".

При використанні рахунків класу 9 і рахунків класу 8 (для узагальнення інформації про витрати за елементами) з метою систематизації інформації про витрати на збут застосовується наступна схема: витрати відносяться спочатку на рахунки класу 8, а потім списуються на рахунки класу 9 для обліку витрат за функціональними ознаками. На вітчизняних підприємствах використовуються такі рахунки 8 класу:

- 80 „Матеріальні витрати“
- 81 „Витрати на оплату праці“
- 82 „Відрахування на соціальні заходи“
- 83 „Амортизація“
- 84 „Інші операційні витрати“

Для узагальнення інформації про матеріальні витрати Планом рахунків передбачено рахунок 80 "Матеріальні витрати".

Пропонуємо до рахунку 80 "Матеріальні витрати" для відображення матеріальних витрат, що безпосередньо пов'язані із збутом продукції (робіт, послуг), відкривати субрахунки другого порядку:

- 803/1 "Електроенергія";
- 803/2 "Газ";
- 803/3 "Вода";
- 803/4 "Паливо"
- 805 "Будівельні матеріали";
- 809 "Інші матеріальні затрати";
- 809/6 "Витрати на охорону праці".

За дебет рахунку 80 "Матеріальні витрати" відображається списання суми визнаних матеріальних витрат. З кредиту рахунку 80 "Матеріальні витрати" матеріальні витрати пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (робіт, послуг) щомісяця, на підставі розрахунків і довідок бухгалтерії списуються в дебет рахунку 93 "Витрати на збут".

До рахунку 81 "Витрати на оплату праці" для відображення витрат на оплату праці працівників зайнятих збутом продукції (робіт, послуг), пропонуємо відкривати субрахунки другого порядку:

- 811/63 "Оплата праці працівників";
- 8141/63 "Резерв відпусток робітників".

За дебет рахунку 81 "Витрати на оплату праці" відображаються суми визнаних витрат на оплату праці. З кредиту рахунку 81 "Витрати на оплату праці", на підставі розрахунків і довідок бухгалтерії витрати на оплату праці працівників, зайнятих збутом продукції (робіт, послуг), списуються в дебет рахунку 93 "Витрати на збут".

Для узагальнення інформації про здійснення відрахувань на соціальні заходи працівників вітчизняних підприємств, що безпосередньо пов'язані із збутом продукції до рахунку 82 "Відрахування на соціальні заходи" відкрито наступні субрахунки другого і третього порядків:

- 821/63 "Відрахування на пенсійне забезпечення з фонду оплати праці працівників";
- 822/63 "Нарахування соцстрахування";
- 823/63 "Нарахування на фонд зайнятості".

За дебет рахунку 82 "Відрахування на соціальні заходи" відображаються сума відрахувань на соціальні заходи. З кредиту рахунку 82 "Відрахування на соціальні заходи", на підставі розрахунків і довідок бухгалтерії суми відрахувань, що відносяться до збутових витрат, списуються в дебет рахунку 93 "Витрати на збут".

На вітчизняних підприємствах для узагальнюється інформація про суму нарахованої амортизації основних засобів збутового призначення використовується субрахунок 831 "Амортизація основних засобів". У дебет субрахунку 831 "Амортизація основних засобів" відноситься сума нарахованих за звітний період амортизаційних відрахувань, а з кредиту списується на рахунок 93 "Витрати на збут".

Рахунок 84 "Інші операційні витрати" призначено для обліку операційних витрат, які не відображаються на інших рахунках класу 8 "Витрати за елементами". На вітчизняних підприємствах для відображення інших операційних витрат пов'язаних із реалізацією продукції (робіт, послуг) до субрахунку 841 "Витрати за обов'язковими платежами" пропонуємо відкривати субрахунки другого та третього порядків, зокрема: 841/4 "Витрати на профдезінфікацію"; 841/5 "Відрядні витрати робітникам"; 841/6 "Інші операційні витрати"; 841/61 "Інші операційні витрати"; 841/63 "Інші операційні витрати".

За дебет перелічених вище субрахунків другого та третього порядків до рахунку 84 "Інші операційні витрати" відображаються сума визнаних витрат на підставі актів виконаних робіт, накладних (додаток), актів уцінок, за кредитом – списання на основі довідок (розрахунків) бухгалтерії рахунку на рахунок 93 "Витрати на збут".

Щомісяця або в кінці року заключним записом за рік сальдо витрат на збут списують з кредиту рахунку 93 Витрати на збут" на дебет субрахунку 791 "Результат основної діяльності".

Облік, аналіз та аудит

На сьогоднішній день, на всіх промислових підприємствах основним нормативним документом, що регламентує відображення витрат підприємства в бухгалтерському обліку є П(С)БО 16 "Витрати" [1].

Використання на підприємстві комп'ютерної програми сприяє правильній організації аналітичного обліку витрат на збут. При такій організації ефективно задовольняються вимоги розподілу облікової праці, аналітичності та оперативності, тобто вирішується проблема аналітичного обліку із будь-яким рівнем деталізації та широкою номенклатурою аналітичних об'єктів, а також вирішується проблема оперативності даних.

В кінці місяця з метою узагальнення інформації про витрати, які понесло підприємство впродовж звітного періоду, складаються обороти по витратних рахунках для подальшого підбиття підсумків діяльності Товариства.

Висновок. У зв'язку з тим, що на вітчизняних підприємствах можуть використовуватися рахунки 8 класу "Витрати за елементами", то з цією метою пропонуємо до субрахунку 801 "Матеріали і фурнітура", виділити субрахунок другого порядку 801/2 "Витрати пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції на складах", за субстаттями: 801/21 "Витрати пакувальних матеріалів"; 801/22 "Інші витрати на передпродажну підготовку продукції"; 801/23 "Витрати на підвищення якісно-технічних характеристик продукції"; 801/24 "Інші прямі витрати на підготовку продукції до реалізації". Крім того, до субрахунку 811 "Виплати за окладами і тарифами доцільно відкрити субрахунок другого порядку 811/7 "Витрати на зарплату пакувальників", та 8141/7 "Резерв відпусток пакувальників".

До рахунку 82 "Відрахування на соціальні заходи" відкрити наступні субрахунки другого порядку: 821/7 "Відрахування на пенсіне забезпечення пакувальників"; 822/7 "Нарахування соцстрахування пакувального складу"; 8221/7 "Страхування від нещасних випадків пакувального складу"; 823/7 "Нарахування на фонд зайнятості пакувального складу";

При веденні аналітичного обліку витрат, пов'язаних зі збутом готової продукції, робіт і послуг, в розрізі вказаних вище субстатей значно удосконалив та покращить аналітичний облік збутових витрат.

Згідно запропонованого робочого плану рахунків використання розширеної аналітики статей до рахунків класу 8 класу "Витрати за елементами", вітчизняним підприємствам є доцільним для проведення класифікації та групування витрат збут за економічними елементами, тому що дозволяє бухгалтерам чітко визначити витрати, що включаються і не включаються до збутових.

Список використаних джерел:

1. Витрати: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16. – [Чинний від 1999-12-31] / Офіц. вид. МФУ – К.: Уряд. вид-во, 1999. №318. – за станом на 26 вересн. 2011 р. № 1204 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
2. Білуха М., Іваніна С. Контроль витрат реалізації підприємства / М. Білуха, С. Іванівна // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015р. – №5. – С.59 – 62.
3. Буфатіна І. Порядок обліку доходів і витрат // Все про бухгалтерський облік. – 2018. – №56. – С.27 – 37.
4. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча : Навч. посіб. – К.: Каравела, 2016. – 568с.
5. Чернелевський А.М. Економічний аналіз на підприємствах промисловості і торгівлі / А.М. Чернелевський : [підручн.]. – К. : 2016. – 364с.
6. 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», 2015. – 912 с.
7. Івахненко С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку і аудиту / С.В. Івахненко. – [навч. посібн.]. – К. : Знання-Прес, 2014. – 349с.
8. Бундюк А.В. Методологічні та нормативно-правові аспекти аудиту підприємницької діяльності: Монографія. – К. : Кондор, 2014. – 356с.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ТА ОБЛІКУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Юрчелюк Н.В., 2 курс (ОС магістр), ФОФЕД ЧТЕІ КНТЕУ

Спеціальність «облік і оподаткування»

Наук. кер. – Євдошак В.І.

Стаття присвячена розкриттю сучасних підходів до оцінки вартості оборотних активів на вітчизняних сільськогосподарських підприємствах. Розкрито головні проблеми бухгалтерського обліку оборотних активів в аграрному секторі.

The article is devoted to the disclosure of modern approaches to the valuation of current assets at domestic agricultural enterprises. The main problems of accounting current assets in the agrarian sector are revealed.

Актуальність даної теми полягає в тому, що інтеграційні тенденції у вітчизняній економічній системі, в тому числі і в напрямі входження до європейського світового співтовариства, стали стимулом для застосування якісної обліково-аналітичної інформації задля сприяння удосконаленню системи управління аграрним підприємством. Безперервні зміни у вітчизняному законодавчому просторі здійснили вагомий вплив на переоцінку значення та місця обліку, аналізу та контролю в комплексній системі керування діяльністю як аграрним сектором економіки – на макrorівні, так і сільськогосподарським підприємством – на макrorівні. При цьому важливе місце в системі управління вітчизняним сільськогосподарським підприємством належить такому об'єкту бухгалтерського обліку, як – оборотні активи.

Метою статті є обґрунтування необхідності удосконалення бухгалтерського обліку та оцінки оборотних активів аграрного підприємства.

Облік, аналіз та аудит

Об'єктом дослідження є процес бухгалтерського обліку оборотних активів на сільськогосподарському підприємстві та сучасні підходи до оцінки їх вартості.

Предметом дослідження є комплекс теоретичних, методичних й прикладних проблем з питань удосконалення бухгалтерського обліку та підходів до оцінки вартості оборотних активів на аграрному підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання удосконалення бухгалтерського обліку оборотних активів є досить актуальними, тому надзвичайно активно обговорюються в наукових колах, серед числа науковців, які приділяють даній ділянці поглиблену увагу варто виділити таких, як В.П. Бечко, С.Л. Береза, О.Г. Біла, Л.А. Демчук, Н.Я. Дем'яненко, М.М. Забаштанський, Т.В. Забаштанська, І.В. Замула, О.І. Копилук, В.П. Косаріна, Н.О. Окселек, Л.П. Черевко, Ю.С. Пеняк та низки інших вчених. Проте чимало спірних питань щодо удосконалення підходів до оцінки вартості досліджуваних об'єктів в аграрному секторі потребують поглибленого вивчення, що і викликало необхідність у проведенні дослідження в рамках окресленої в статті проблематики.

Ділянка бухгалтерського обліку оборотних активів на сільськогосподарських підприємствах регламентується наступними Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, зокрема НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1], П(С)БО 9 «Запаси» [2], П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [3], П(С)БО 30 «Біологічні активи» [4], П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів» [5].

Серед низки провідних вітчизняних економістів точаться дискусії щодо правомірності віднесення до вартісного складу оборотних активів сільськогосподарського суб'єкта мінеральних «добрих», що за своїм змістовим наповненням належать до предметів праці. Зокрема, В.П. Косаріна [6] пропонує обліковувати мінеральні та органічні добрива у складі основних засобів, таку пропозицію науковця обґрунтовує тим, що за процедурою поступового перенесення вартості на сільськогосподарську продукцію класики світової політекономії, зокрема К. Маркс відносили такі об'єкти до основного капіталу господарюючого суб'єкта [6, с.13].

Проте В.П. Бечко, у своїй одноосібній монографії присвяченій аспектам «Формуванню та ефективності використання оборотних активів на сільськогосподарських підприємствах» [7], зазначає, що відносити добрива відносити у склад основних засобів є методично некоректним, першочергово вчений це обґрунтовує труднощами відображення таких операцій в системі бухгалтерського обліку. Адже процес організації сільськогосподарського виробництва та відповідно обліку затрат робить досить складним обчислення ефекту од внесення мінеральних чи органічних добрив під відповідну сільськогосподарську культуру (щороку), так як така процедура їх внесення здійснюється з року в рік, при цьому ефект (у формі відповідного рівня врожайності) за часту одного року накладається на інші роки (в тому числі й майбутні періоди) [7, с. 13].

Л.А. Демчук [8], досліджуючи дану проблематику, звертає увагу на те, що певні види мінеральних і органічних добрив взагалі обмежуються тільки одним роком використання в сільськогосподарському виробництві. Вітчизняний вчений, відмічає, що розподілення виробничих затрат між різними сільськогосподарськими культурами у різні роки, із врахуванням рівня впливу на врожайність відповідного року, вимагає понесення додаткових витрат на здійснення таких процедур [8, с.183].

Н.Я. Дем'яненко [9] відмічає, що «добрива» беруть участь завжди одночасно у кількох сільськогосподарських виробничих циклах але за таких обставин такі активи цілком утрачають свою натурально-уречевлену форму за один цикл сільськогосподарського виробництва. Проте, В.П. Бечко [7] зазначає, що це є характерним для оборотних активів будь-якого суб'єкта господарювання, в силу чого, на аграрних підприємствах мінеральні та органічні добрива відносять до оборотного майна, а саме до виробничих запасів сільськогосподарського характеру. В свою чергу, ті добрива, які внесені у періоді в агросекторі відносять до складу незавершеного сільськогосподарського виробництва.

В силу вищезазначеного, цілком погоджуємося, із підходом В.П. Бечко [7], та вважаємо, що методичні аспекти облікового відображення такої складової майна, як «добрива», не дають цілкомітної спроможності відображати їх у складі необоротної складової, тобто відносити їх до основних засобів аграрного суб'єкта. Окрім того, перерозподілення понесених на їх закупівлю затрат між різними сільськогосподарськими культурами потребує досить значних додаткових затрат на здійснення таких операцій тому, є не виправданим з практичної точки зору [7, с.17].

Детальне дослідження періодики, досить наглядно виділяє ключові основні проблемні аспекти та спірні питання на ділянці саме облікового відображення інформації про оборотні активи в агросекторі. Першочергово варто звернути увагу на таку складову, як грошові кошти та їх еквіваленти, що за своєю економічною природою відносяться до першокласних, або ж найбільш ліквідних активів. Так, у працях вітчизняного вченого В.В. Скоробогатова [10], наводиться низка пропозицій щодо удосконалення синтетичного обліку грошових коштів, а саме вони стосуються зміни назв рахунків у діючому Плані рахунків [10].

Так С.Л. Береза [11], при дослідженні існуючої практики застосування термінів на ділянці обліку касових операцій, досить скептично ставляться до назви рахунку третього класу 30 «Готівка». На думку науковця, така назва рахунку за своїм економічним змістовим наповненням не є тотожною змісту інформації, що на ньому узагальнюється.

Аналогічної думки притримується й такий вчений, як А.В. Гриліцька [12], який досить поглиблено досліджував категорію «сучасних грошей», як першочергового інструменту співпраці між суб'єктами ринкових відносин. Зокрема науковець вносить ряд досить актуальних пропозицій, а саме: замість звичної назви рахунку 30 передбаченої Планом рахунків [13] ввести назву «Грошові кошти в касі та їх еквіваленти», відповідно поглиблення деталізації за цим рахунком передбачатиме наступні назви субрахунків.

Облік, аналіз та аудит

Суттєвих удосконалень потребують й інші рахунки, що призначені для узагальнення інформації про грошові кошти суб'єкта господарювання, а саме: 31 «Рахунки в банках» та 33 «Інші кошти», адже на думку вчених дані назви не комплексно відображають зміст цінностей, що на них фіксуються.

Для удосконалення даної ділянки, В.В. Скоробогатова [10] радить перейменувати рахунок 31 – «Грошові кошти на рахунках в банку», із відповідним поглибленням за субрахунками, що подані на рис. 1.

В свою чергу назва регламентована Планом рахунків [13] для рахунку 33 «Інші кошти» достеменно не відображає змісту об'єктів обліку, які на ньому відображаються, у зв'язку із цим варто запропонувати наступну назву для рахунку 33 – «Інші грошові кошти», що більш повно характеризує природу цінностей, які на ньому узагальнюються.

Окрім того, досить звичним для сучасного безготівкового обороту, мова йде про активне використання інформаційних технологій, тому в системі облікових процедур все частіше зустрічається термін «електронна комерція». Остання виступає досить важливою категорією, оскільки включає в фінансові та торгові транзакції, які здійснюються за допомогою комп'ютерних технологій, й відповідно безпосередньо бізнес-процеси, які пов'язані із здійсненням таких транзакцій.

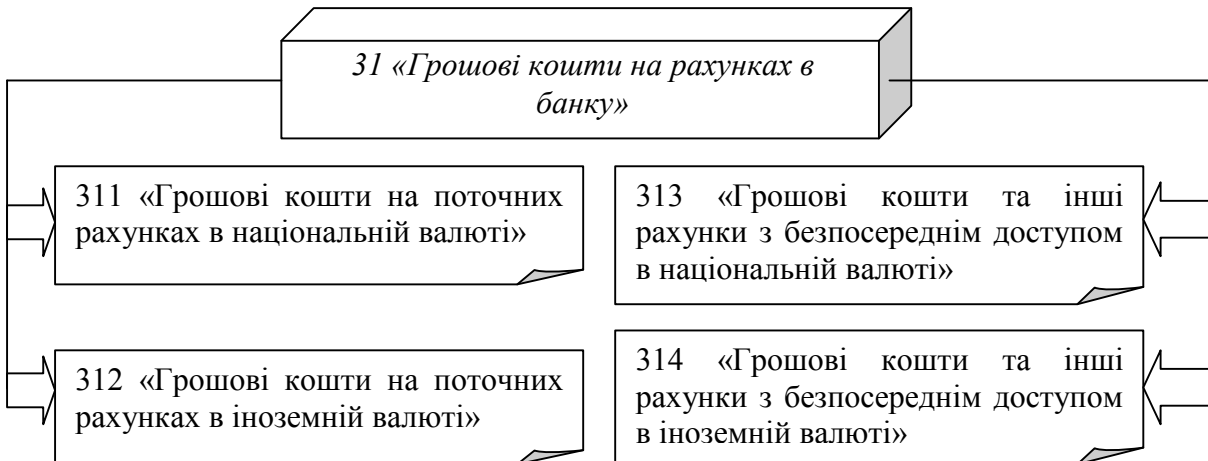


Рис. 1. Запропонована структура деталізації до рахунку 31 «Грошові кошти на рахунках в банках» [10]

У зв'язку із цим пропонуємо ввести у План рахунків бухгалтерського обліку спеціальний рахунок 32 «Електронні кошти», до якого на аграрних підприємства варто поглиблювати деталізацію наступним чином: 32.1 «Електронні кошти на основі платіжних банківських карток»; 32.2 «Електронні гроші на спеціалізованій програмній основі» [10, с.39].

Досить цікавими є наукові дослідження зарубіжних вчених щодо обліку та аналізу в системі управління оборотними активами господарюючого суб'єкта, зокрема це стосується праць Т.В. Ялялієвої [14]. Зарубіжна дослідниця на базі опрацювання існуючих в міжнародній практиці підходів до методів оцінки пропонує застосовувати три категорії класифікації оцінок, а саме: за предметом; за базисом; за функціональним призначенням. Також, Тетяна Василівна, відмічає, що усі перелічені критеріальні ознаки є характерними для категорії «оборотні активи». Оскільки користувач облікової інформації, які узагальнена у відповідних формах звітності завжди ставить перед собою низку першочергових цілей, в системі облікових процедур із безлічі видів оцінок майна обирається одна – пріоритетна. Саме од раціональності вибору такої оцінки залежить обчислення вартості майнового потенціалу сільськогосподарського суб'єкта, та відповідно кінцева результативність цього функціонування в аграрному секторі. Тому науковицею запропоновано одинадцять «матричних-моделей оцінок», що можуть застосовуватись до відповідних видів оборотних активів. Кожна із зарубіжних матричних моделей, може бути реалізована, якщо буде дотримуватись послідовних хід процедури здійснення відповідної оцінки, а саме:

1. Оцінка за предметом із виокремленням видів та підвидів (1-ий стовбець «Матриці-моделі оцінки»);
2. Оцінка за базисом (2-ий стовбець «Матриці-моделі оцінки»);
3. Оцінка за функціональним призначенням (3-ий стовбець «Матриці-моделі оцінки»).

Безпосередній приклад використання моделі вибору множинної оцінки оборотних активів, згідно підходу Т.В. Ялялієвої [14] наведений на рис. 2.

В зарубіжній обліковій практиці, підібрана у такий спосіб оцінка нормованих оборотних активів повинна відповідати певній множині оцінок у відповідності до вимог системи управління аграрним суб'єктом. Також, у напрацюваннях Т.В. Ялялієвої [14] детально описані методичні підходи для визначення відповідності фактичної наявності оборотних активів з їх визначенням заздалегідь нормованим обсягом. Окрім того, значна увага приділена проблемним питанням здійснення нормування оборотних активів, із позиції теорії облікової науки та низки впроваджених у практику елементів системи нормування на сільськогосподарських підприємствах. Вченим поглиблено обґрунтовано історичні аспекти аналізу структури балансів й структури оборотних активів, що дало можливість визначити місце показників для обчислення надлишку або ж недостачі власних оборотних коштів на аграрному підприємстві, останні варто враховувати при визначенні фінансової стійкості на короткотривалій перспективі [14, с.124].

Облік, аналіз та аудит

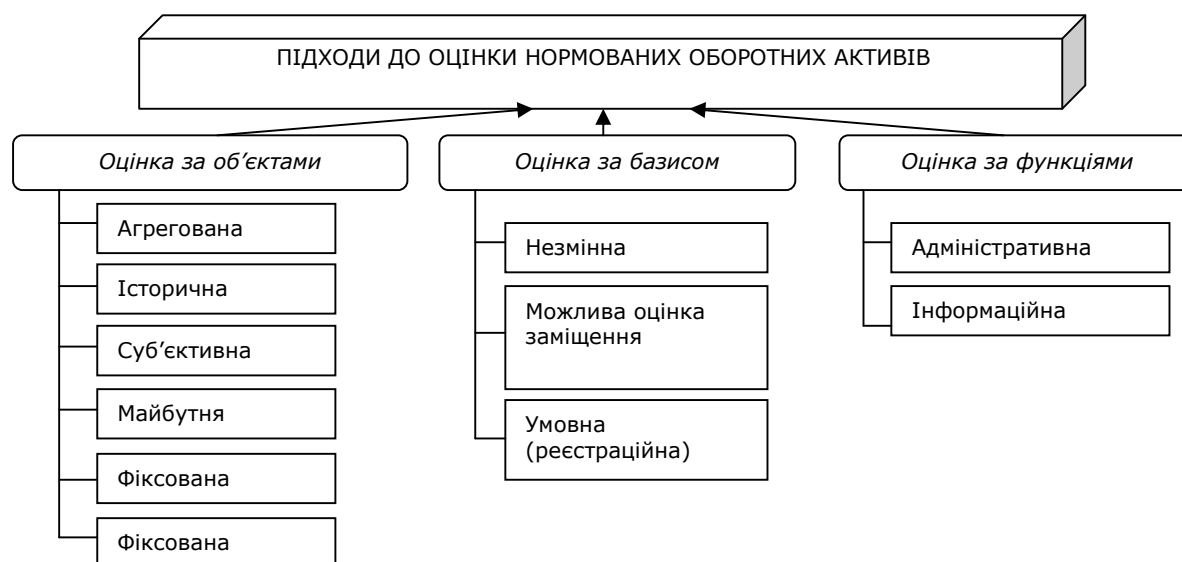


Рис. 2 Схема вибору оцінки в множинній моделі оцінки для нормованих оборотних активів [14]

Висновок. Проведений аналіз нормативного простору за обраною ділянкою для дослідження, а також ретельне опрацювання спеціальних джерел інформації, дає можливість стверджувати, що ділянка бухгалтерського обліку оборотних активів потребує постійних удосконалень із врахуванням специфіки функціонування в аграрному секторі. Зокрема у статті низка пропозицій стосується удосконалення обліку, такої ділянки, як запаси сільськогосподарського призначення, а саме мінеральних та органічних добрив. Окрім того запропоновано удосконалити синтетичний та аналітичний облік грошових коштів, шляхом внесення коректив, до діючого Плану рахунків [22] та змінити рахунку 30 «Готівка» на «Грошові кошти в касі та їх еквіваленти» і поглибити подальшу аналітику, в розрізі основних видів таких цінностей, що підлягають збереженню в готівковій формі, та у відповідній валюті. Також запропоновано використовувати зарубіжний досвід до методів оцінки, та використовувати міжнародні підходи до їх виокремлення, серед яких в основі лежить: предмет; базис їх утворення; та функціональне призначення. Описано міжнародний підхід до використання матричної моделі оцінки оборотних активів в розрізі трьох стовбців «Матриці-моделі оцінки».

Список використаних джерел:

1. Загальні вимоги до фінансової звітності : Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку №1 : [чинний від 2013-02-07] / Офіц. вид. МФУ. – К.: Уряд. вид-во, 2013. № 73 : за станом на 07 лют. 2013 р. №73 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
2. Запаси: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9. – [Чинний від 1999-10-20] – Офіц. вид. МФУ – К.: Уряд. вид-во, 1999. № 46. : за станом на 09 груд. 2011 р. № 1591 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>
3. Дебіторська заборгованість: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10. – [Чинний від 1999-10-08] / Офіц. вид. МФУ – К.: Уряд. вид-во, 1999. №237. – за станом на 09 грудн. 2011 р. № 1591 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>
4. Біологічні активи : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30. – [Чинний від 2005-11-18] / Офіц. вид. МФУ – К.: Уряд. вид-во, 2005. №790. – за станом на 09 грудн. 2011 р. № 1591 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>
5. Зменшення корисності активів : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28. – [Чинний від 2004-12-24] – Офіц. вид. МФУ – К.: Уряд. вид-во, 2004. № 817. : за станом на 09 груд. 2011 р. № 1591 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0035-05>
6. Косарина В.П. Эффективность оборотных средств кооперативной торговли / В.П. Косарина // Эффективная экономика - №5.- 2018. – С.40 – 47.
7. Бечко В.П. Формування та ефективність використання оборотних засобів сільськогосподарських підприємств / За ред. академіка УААН М.Я. Дем'яненка. – У. : СПД Сочінський, 2016. – 136с.
8. Демчук Л.А. Особливості кругообороту оборотних засобів в сільськогосподарських підприємствах / Л.А. Демчук : Наук. вісн. НАУ / Редкол. : Д.О. Мельничук (відп. ред) та ін. – К. : НАУ, 2017. – Вип. 35. – С. 183 – 189.
9. Дем'яненко Н.Я. Підвищення віддачі оборотних коштів аграрних підприємств / Н.Я. Дем'яненко // Аграрна економіка. – 2018. – №4. – С. 44 – 52.
10. Скоробогатова В.В. Бухгалтерський облік грошових коштів як складової монетарних активів підприємства / В.В. Скоробогатова // Вісник ЖДТУ. – 2018. – 1(59). – С. 36 – 42
11. Береза С.Л. Облік касових операцій: застосування термінів / С.Л. Береза // Вісник Житомирського інженерно-технологічного інституту. Серія: економічні науки. – 2018. – № 16. – С. 14 – 18
12. Грилицька А.В. Сучасні гроші як інструмент відносин між учасниками ринку / А.В. Грилицька // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Вип. 13. – Черкаси: ЧДТУ, 2017. – С. 181–184
13. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та інструкції по його використанню: Наказ МФУ № 291 від 30.11.99р. : за станом на 28 груд. 2011 р. №1591 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>
14. Яялієва Т.В. Роль оборотного капіталу в управлінні ефективністю діяльності господарюючого суб'єкта Т.В. Яялієва // Збірник: Облік, аналіз і аудит в системі управління й перспективи розвитку. – Йошкар-Ола: МарГТУ, 2017. – С. 231 – 236.

ЗБІРНИК СТУДЕНТСЬКИХ НАУКОВИХ ПРАЦЬ
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ВИПУСК XXV

Частина II

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
58002, м. Чернівці, Центральна площа, 7

Відповідальні за випуск: *Кравчук Р.В.*

Підписано до друку 20.02.2020
Тираж 100.