

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЧЕРКАСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ  
ЧЕРКАСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ЧЕРКАСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМ. Б. ХМЕЛЬНИЦЬКОГО  
ВСЕУКРАЇНСЬКА ПРОФЕСІЙНА БУХГАЛТЕРСЬКА ГАЗЕТА  
«ВСЕ ПРО БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК»  
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМ. В. ГЕТЬМАНА  
ТЕРНОПОЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА  
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «КИЄВО-МОГИЛЯНСЬКА АКАДЕМІЯ», м. КИЇВ  
TEMPLE UNIVERSITY, PHILADELPHIA, США  
UNIVERSITY OF SOUTH CALIFORNIA, США  
WYBSZA SZKOŁA BIZNESU W DĄBROWIE GÓRNICZEJ (THE UNIVERSITY OF  
DĄBROWA GÓRNICZA), ПОЛЬЩА  
HUMANITAS UNIVERSITY IN SOSNOWIEC, ПОЛЬЩА  
БІЛОРУСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ, м. МІНСЬК, БІЛОРУСЬ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ НАУКОВИЙ ЦЕНТР  
«ІНСТИТУТ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ», м. КИЇВ  
ДЕПАРТАМЕНТ ФІНАНСІВ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСНОЇ ДЕРЖАВНОЇ АДМІНІСТРАЦІЇ  
ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ІНСПЕКЦІЯ В ЧЕРКАСЬКІЙ ОБЛАСТІ

*ОБЛІК, КОНТРОЛЬ І АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ  
ДІЯЛЬНІСТЮ*

МАТЕРІАЛИ XIII МІЖНАРОДНОЇ  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ

**17-19 травня 2016 р.**

**м. Черкаси  
2016**

*Рекомендовано до друку  
редакційною колегією*

*Редакційна колегія:*

**Назаренко С.А.**, д.е.н., професор,  
Черкаський державний технологічний університет;  
**Гавриленко В.А.**, к.е.н., доцент,  
Черкаський державний технологічний університет;  
**Бондарь М.І.**, д.е.н., професор,  
Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»;  
**Дерій В.А.**, д.е.н., професор,  
Тернопільський національний економічний університет;  
**Коломицева О.В.**, д.е.н., професор,  
Черкаський державний технологічний університет;  
**Мани Р.В.**, д.е.н., професор,  
Черкаський державний технологічний університет;  
**Оніщенко А.М.**, д.е.н., професор,  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка;  
**Шалімова Н.С.**, д.е.н., професор,  
Кіровоградський національний технічний університет;  
**Петкова Л.О.**, д.е.н., професор,  
Черкаський державний технологічний університет;  
**Прямухіна Н.В.**, д.е.н., професор,  
Черкаський державний технологічний університет;  
**Фінагіна д.е.н.**, професор,  
Черкаський державний технологічний університет.

**Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю:** матеріали XIII Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції: Черкаси, 17-19 травня 2016 р.: / відп. Ред. Гавриленко В.О.; М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технолог. ун-т. – Черкаси: ЧДТУ, 2016 – 158 с..

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

УДК 657  
ББК 65.052.2

Відповідальний за випуск: Кравченко О.В.  
Технічний секретар оргкомітету: Магуров О.В.

Колектив авторів, 2016

## ЗМІСТ

### СЕКЦІЯ 1. ОБЛІК, ФІНАНСИ І ОПОДАТКУВАННЯ

<b>Андрусяк В.</b> Теоретичні основи формування системи управлінського обліку витрат підприємств	<b>1</b>
<b>Андрусяк Н.</b> Управлінський облік витрат	<b>3</b>
<b>Бартош О.</b> Валютний курс його види та значення.....	<b>5</b>
<b>Беззубко Л., Еременко О.</b> Зарубіжний досвід фінансового контролю	<b>8</b>
<b>Бразілій Н., Березова І.</b> Основні напрями формування звіту про фінансові результати в сучасних умовах господарювання.....	<b>10</b>
<b>Бразілій Н., Яцько Л.</b> Особливості відображення основних засобів у звітності	<b>12</b>
<b>Бразілій Н., Ковтун Н.</b> Особливості формування фінансової звітності підприємства: основні принципи та вимоги.....	<b>15</b>
<b>Бразілій Н., Компанієць І.</b> Формування звіту про рух грошових коштів прямим і непрямим методом.....	<b>18</b>
<b>Бразілій Н., Красюк А.</b> Особливості формування звітності з ЄСВ.....	<b>21</b>
<b>Бразілій Н., Синегуб М.</b> Особливості оцінки необоротних активів у звітності підприємства.....	<b>23</b>
<b>Бразілій Н., Хавроненко О.</b> Особливості відображення операційних витрат у звітності.....	<b>26</b>
<b>Крот Ю., Микитюк Д.</b> Напрями вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками.....	<b>28</b>
<b>Крот Ю., Синьогуб М.</b> Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з підзвітними особами.....	<b>31</b>
<b>Гриліцька А.</b> Класифікація людського капіталу підприємства.....	<b>33</b>
<b>Гриліцька А.</b> Проблеми розвитку медичного страхування в Україні та можливості їх розв'язання.....	<b>35</b>
<b>Кравченко О., Бабак І.</b> Проблеми державного регулювання оплати праці.....	<b>38</b>
<b>Кравченко О., Компанієць І.</b> Удосконалення обліку грошових коштів в умовах автоматизації.....	<b>40</b>
<b>Кравченко О., Ковтун Н.</b> Недоліки та шляхи вдосконалення організації оплати праці в бюджетних установах.....	<b>42</b>
<b>Кравченко О., Хоменко Я.</b> Проблеми автоматизації обліку в бюджетних установах.....	<b>45</b>
<b>Крот Ю.</b> Особливості обліку та порядку сплати військового збору.....	<b>47</b>
<b>Кравченко О., Ляшенко В.</b> Напрями вдосконалення обліку основних засобів.....	<b>49</b>
<b>Пасенко В.</b> Проблеми ведення обліку виробничих запасів на підприємстві	<b>51</b>
<b>Пастернак Я., Анчугова О.</b> Особливості обліку витрат на сільськогосподарських підприємствах	<b>54</b>
<b>Пастернак Я., Ковтун Н.</b> Зміни в оподаткуванні заробітної плати: переваги та недоліки	<b>57</b>

<b>Пастернак Я., Микитюк Д.</b> Проблемні питання обліку кредиторської заборгованості	<b>59</b>
<b>Ткаченко А., Корчак А.</b> Основні напрямки удосконалення організації обліку доходів підприємств України в сучасних умовах господарювання	<b>62</b>
<b>Ткаченко А., Добко О.</b> Шляхи удосконалення обліку розрахунків з оплати праці	<b>64</b>
<b>Ткаченко А., Кульба Р.</b> Теоретичні аспекти напрямів підвищення прибутку та зменшення збитків для торгових підприємств України в сучасних умовах господарювання	<b>66</b>
<b>Chyzhevska L., Kulyk V.</b> Accounting improvement at e-business: the experience of Belgium and Spain	<b>68</b>
<b>Ткаченко А., Ключник І.</b> Основні напрями удосконалення обліку витрат на оплату праці в страхових компаніях України	<b>70</b>
<b>Ткаченко А., Солдатенко Н.</b> Особливості обліку, використання та застосування електронних грошей в сучасних умовах господарювання	<b>71</b>
<b>Фурса В.</b> Актуальні питання визначення строку позовної давності за зовнішньоекономічними контрактами	<b>73</b>
<b>Панков Д., Пашковская Л.</b> Хеджирование как инструмент преодоления ценового и валютного риска	<b>75</b>
<b>Ткаченко А., Іванченко І.</b> Організація і управління обліком виробничих запасів на українських підприємствах	<b>83</b>
<b>Журба І., Кохан В.</b> Оцінка інвестиційної політики банків	<b>85</b>
<b>Журба І., Лавданська В.</b> Управління фінансовою стійкістю банку	<b>88</b>
<b>Гавриленко В., Красюк А.</b> Податкові зміни в оплаті праці: їх облік та контроль	<b>90</b>

## СЕКЦІЯ 2. АНАЛІЗ ТА КОНТРОЛЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

<b>Демиденко В., Демиденко С.</b> Теоретичні підходи до розуміння сутності резервів виробництва	<b>92</b>
<b>Демиденко С., Хоменко Я.</b> Удосконалення методики аналізу ритмічності реалізації готової продукції	<b>94</b>
<b>Демиденко С., Чорноморець М.</b> Особливості аналізу дебіторської заборгованості підприємства	<b>96</b>
<b>Дерій В.</b> Організація аналітичної роботи у підприємстві: суть, план заходів, напрямки	<b>99</b>
<b>Павлов К.</b> Инвестиции и инновации интенсивного и экстенсивного типа	<b>101</b>
<b>Паламарчук Д.</b> Інноваційна діяльність підприємств	<b>103</b>
<b>Паламарчук Н.</b> Польський досвід стимулювання розвитку інноваційної діяльності	<b>104</b>
<b>Тернова Л.</b> Досвід країн-членів ЄС у забезпеченні економічної безпеки	<b>106</b>
<b>Унрод В., Тернова Л.</b> Інновації та інноваційний процес в Україні	<b>108</b>
<b>Шигун М.</b> Планування внутрішнього аудиту в системі економічної безпеки підприємства	<b>110</b>

<b>Шалімова Н.</b> Особливості договірних відносин при виконанні завдань з аудиту	<b>112</b>
<b>Чиж В.</b> Контроль якості аудиту	<b>114</b>

### СЕКЦІЯ 3. РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

<b>Долгальова О.</b> Соціальне партнерство як інструмент сталого розвитку регіонів (принципи, критерії та показники сталого розвитку регіонів)	<b>117</b>
<b>Petkova L., Marushschak D.</b> Investment attractiveness of Southeast Asia	<b>119</b>
<b>Якушев О.</b> Кластероутворення як реальний інструмент зростання економіки регіонів	<b>121</b>
<b>Андрєєва К.</b> Перспективи інноваційної економіки: регіональні та галузеві аспекти	<b>123</b>

### СЕКЦІЯ 4. МОДЕЛЮВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІКИ

<b>Бережна Л., Снитюк О.</b> Багатовимірне ранжування та рейтингове оцінювання в зовнішньоекономічній діяльності	<b>124</b>
<b>Загоруйко І.</b> Рівняння інвестицій в динамічній моделі загальної економічної рівноваги	<b>126</b>
<b>Онищенко А.</b> Моделювання формування інноваційного потенціалу еколого-економічних систем	<b>128</b>
<b>Tito N.</b> Forecasting economic time series modeling using neural networks: a comparative study using flexible nonlinear econometric models	<b>129</b>
<b>Шевчук Я.</b> Особливості енергетичної безпеки України	<b>130</b>

### СЕКЦІЯ 5. МАРКЕТИНГ І МЕНЕДЖМЕНТ

<b>Білик В.</b> Роль інвестиційно-інноваційної стратегії для розвитку підприємства	<b>133</b>
<b>Васильченко Л.</b> Управління маркетинговим потенціалом підприємства	<b>135</b>
<b>Горяня І.</b> Підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі інновацій	<b>137</b>
<b>Ischeikin T.</b> Creative staff management	<b>138</b>
<b>Суботіна Ю.</b> Управлінські і маркетингові рішення в інноваційних проектах та класифікація підходів ефективності їх оцінювання	<b>140</b>
<b>Гриднєв М.</b> Можливості інструментарію форсайт в оцінці регіонального потенціалу малого і середнього бізнесу	<b>142</b>
<b>Захарова О., Аль Мутлак Елаян</b> Схема формування результативності міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти	<b>144</b>
<b>Фінагіна О., Зінченко О.</b> Імідж регіону: питання економічного та соціального впливу на ділове середовище	<b>146</b>
<b>Матвієнко О.</b> Роль інформації у вирішенні конфлікту інтересів	<b>148</b>
<b>Ключ Ю.</b> Корпоративне управління інноваціями як елемент інноваційного менеджменту	<b>149</b>
<b>Пальонна Т.</b> Помилки маркетингу в instagram	<b>151</b>

<b>Шимановська-Діанич Л.</b> Креативний клас як носій креативної культури змін у суспільстві	<b>153</b>
<b>Руденко О.</b> Регіональні передумови та проблеми формування інвестиційного потенціалу національної економіки	<b>155</b>
<b>Білозубенко В.</b> Особливості глобалізаційних процесів в контексті змін українського ринкового середовища	<b>158</b>

## СЕКЦІЯ 1. ОБЛІК, ФІНАНСИ І ОПОДАТКУВАННЯ

УДК 658.4

Василь Андрусяк

Wasył Andrusjak

*Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького*

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ

Діяльність суб'єктів господарювання в умовах ринкового середовища вимагає оптимізації матеріальних, фінансових, трудових витрат, здійснення обліку і контролю за витратами та об'єктивного визначення фінансових результатів. Напрямок на підвищення конкурентоспроможності підприємств потребує певних змін в методології управлінського обліку і контролю витрат, спрямованих на формування і надання достовірної та правильної інформації про витрати виробництва для прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо зіставлення доходів від реалізації конкретних заходів із витратами, пов'язаними з їх здійсненням. Тому виникає необхідність перегляду теоретичних і методологічних основ формування системи управлінського обліку витрат промислових підприємств.

Питання методології, теоретичного та практичного обґрунтування проблем пов'язаних із управлінським обліком витрат знайшли відображення в працях вітчизняних вчених: Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, А.Г. Загороднього, Г.Г. Кірейцева, Г.О. Партина, М.С. Пушкаря, В.В. Сопка, Н.М. Ткаченко, Ю.С. Цал-Цалко; зарубіжних вчених – К. Друрі, Дж. Нікольсона, І.І. Палія, Я.В. Соколова, Дж. Фостера, Дж. Шанка, І.Ф. Шери.

Разом із тим, в теорії та практиці бухгалтерського обліку недостатньо приділено уваги питанням з удосконалення методології, організації системи управлінському обліку витрат на підприємствах. Вимагають уточнення поняття “витрати”, “калькуляція”, “калькулювання”; складові елементи формування системи витрат підприємств; методологія і організація внутрішньогосподарського обліку витрат підприємств.

Недостатнє висвітлення і опрацювання питань методології та організації формування системи управлінського обліку витрат, дискусійний характер і потреба в удосконаленні методології внутрішньогосподарського обліку витрат на промислових підприємствах, з врахуванням напрацювань вітчизняних і зарубіжних вчених, визначили актуальність та напрямки дослідження.

Витратами визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. В певному періоді витрати визнаються одночасно з доходом, для отримання якого вони здійснені. Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені. Методологічні засади формування у

бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та розкриття її у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 „Витрати”, затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 року № 318. Норми цього Положення (стандарту) стосуються фінансової звітності підприємств, організацій та інших юридичних осіб усіх форм власності (крім банків і бюджетних установ).

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 „Витрати” витрати відображаються у бухгалтерському обліку водночас зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань. Дане Положення наголошує, що витрати визнаються витратами певного періоду водночас із визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені.

Управлінський облік відіграє важливу роль в управлінні витратами на підприємстві. У системі такого обліку готується інформація, на базі якої керівники підприємства приймають рішення, в першу чергу – у сфері витрат та очікуваних економічних результатів діяльності підприємства. Керівництво підприємства саме вирішує, в яких розрізах класифікувати витрати, наскільки деталізувати місця виникнення витрат і як їх пов'язати з центрами відповідальності, вести облік тільки фактичних або також і стандартних витрат, враховуючи повні чи часткові витрати.

Одним із найважливіших принципів при виборі того чи іншого варіанту організації обліку витрат та управління ними є відповідність системи обліку цілям управління. В системі управлінського обліку інформація про витрати систематизується для об'єктивного визначення фінансових результатів, інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень та здійснення контролю за витратами. Для підприємств прийняття більшості управлінських рішень ґрунтується на зіставленні очікуваних доходів від реалізації конкретних заходів з витратами, пов'язаними з їх здійсненням. Відомості про види витрат, їх обсяги й динаміку становлять інформаційну базу прийняття рішень щодо формування портфеля замовлень, асортименту продукції, напрямків і обсягів діяльності, управління запасами, ціноутворення тощо.

П(С)БО 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності” визначає витрати як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення власного капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).



## УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ВИТРАТ

Більшість із вчених схиляються до думки про те, що управлінський облік є впорядкованою системою управління. Ч.Т. Хорнгрен і Дж. Фостер визначають управлінський облік як ідентифікацію, вимірювання, збір, систематизацію, аналіз, розкладання, інтерпретацію і передачу інформації, яка необхідна для управління якими-небудь об'єктами.

Поділ бухгалтерського обліку на фінансовий і управлінський є загально визнаним. Фінансовий облік направлений на формування узагальнюючих показників і зовнішньої бухгалтерської звітності. Діюче законодавство конкретизує положення, які визначають його ціль і порядок побудови. В той же час в економічній науці відсутня єдина концепція управлінського обліку, оскільки його організація на кожному підприємстві унікальна і багато в чому визначається особливостями виробництва та управління. Тому актуальним є вирішення даної проблеми.

Із врахуванням викладених точок зору, систему управлінського обліку можна розглядати як процес особливої систематизації виробничо-фінансової інформації за допомогою її ідентифікації, збору, обробки і інтерпретації з ціллю належного забезпечення користувачів інформацією в ході прийняття обґрунтованих управлінських рішень і їх виконання. Функції управлінського обліку набагато ширші: практично він представляє собою інтегровану систему нормування, планування, обліку і аналізу, кінцева мета якої – обґрунтування і підготовка управлінських рішень. Процес прийняття управлінських рішень тактичного і управлінського характеру базується на інформації про витрати і фінансові результати діяльності підприємства. Ця інформація у відповідності із практикою інформаційного управління діяльністю підприємства формується в системі управлінського обліку.

Інформаційний процес в управлінському обліку включає декілька етапів: підготовчий, обробки і передачі. На підготовчому етапі виконується збір вихідних і формування первинних облікових даних. В процесі обробки вихідні дані групуються, накопичуються і узагальнюються. На етапі передачі дані використовуються різними службами. Відповідно інформаційний процес – це приведення в дію інформаційного забезпечення. Інформація, яка формується в управлінському обліку та контролі витрат носить конфіденційний характер і вимагає захисту. Оскільки корисність інформаційної системи управлінського обліку і контролю витрат підвищується в результаті використання передових інформаційних технологій в процесі її функціонування на підприємствах промисловості повинні використовуватися комп'ютерні програми.

Інформація, яка виділяється за тією чи іншою ознакою в управлінні витратами виконує певні обов'язки, які сприяють найбільш повному

досягненню цілей, що стоять перед ними. Збої в їх реалізації, які обумовлені недоліками в формуванні даних, що належать до якого-небудь класу інформації неминуче ведуть до появи проблем в управлінні витратами. Для ліквідації можливості виникнення такого роду явищ необхідне створення оптимальних умов для отримання найбільш якісної інформації за всіма перерахованими вище напрямками її класифікації, що передбачає уважне вивчення обставин формування відповідних даних і визначення порядку їх використання в управлінні.

Економічна інформація показує економічні відносини які мають місце в житті. На рівні промислового підприємства вона характеризує процеси які протікають на ньому: постачання, виробництва продукції і її продаж. Використовуючи цей тип інформації керівники підприємства проводять оцінку економічної ситуації і виконують регулювання його виробничо-господарської діяльності. Саме економічна інформація дає можливість встановити ступінь досягнення цілі створення підприємства і на цій основі визначити доцільність продовження на ньому відповідного виробництва. В управлінні витратами даний тип інформації займає найбільшу питому вагу. Тому її збору, обробці і послідуєчій передачі конкретному споживачу приділяється особливо пильна увага.

Економічна інформація за ознакою приналежності до функцій управління і контролю витрат може бути представлена більш деталізовано. Тому її слід поділяти на окремі види економічної інформації: нормативну, планову, облікову, контрольно-аналітичну і командно-розпорядчу. Поділ інформації в залежності від економічної ролі в управлінні на оперативну, тактичну і стратегічну обумовлений періодичністю її формування. Дана класифікаційна ознака має відношення до всіх видів інформації яка використовується в управлінні витратами. Період часу який охоплює та чи інша інформація виражає уже реалізовані або тільки ще прийняті рішення. По мірі росту тривалості планового періоду складність отримання інформації яка використовується для їх виробництва зростає. Підвищення складності інформації в залежності від періоду її формування визначає склад її користувачів. Чим складніша інформація тим в більшій мірі вона є об'єктом оцінки провідних керівників підприємства.

Отже, розглянута класифікація інформації служить основою створення гнучкої і дієвої системи управлінського обліку витрат.

## ВАЛЮТНИЙ КУРС ЙОГО ВИДИ ТА ЗНАЧЕННЯ

На сучасному етапі підвищується увага до ролі ключових макроекономічних параметрів, зміна яких здатна стимулювати зростання міжнародної конкурентоспроможності національної економіки. Валютний курс є одним із найважливіших серед таких параметрів. Зміна курсу національної валюти відображає практично всю сукупність макроекономічних процесів, що визначають економічні позиції країни відносно головних світових економічних центрів [2, с. 48].

Головним органом контролю та регулювання на валютному ринку України є Національний банк України. На підставі нормативно-правових актів та законів він здійснює низку протекціоністських заходів щодо національної валюти, таких як валютні інтервенції та міжнародні резерви, формуючи відповідний попит та пропозицію на гроші.

В економічній теорії є два основних типи режимів курсу національної валюти: фіксований та плаваючий. Кожен із зазначених режимів має свої переваги та недоліки (Таблиця 1)

Таблиця 1

### Характеристика основних режимів валютних курсів

	Переваги	Недоліки
Фіксований курс	<ul style="list-style-type: none"> <li>- передбачуваність і визначеність;</li> <li>- використовується в боротьбі з інфляцією є орієнтиром при розробці інших макроекономічних показників у програмах стабілізації;</li> <li>- ефективний при значних валютних резервах центрального банку;</li> <li>- ефективний як номінальний «якір» при відсутності неочікуваних цінових шоків</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- неможливість проведення незалежної грошово-кредитної політики;</li> <li>- висока ймовірність помилкового встановлення рівня валютного курсу, що загрожує втратами валютних резервів;</li> <li>- не є індикатором економічної ситуації в країні</li> </ul>
Плаваючий курс	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ефективний в стабільних економіках з багатосторонніми зовнішньоекономічними відносинами;</li> <li>- ефективний в умовах гіперінфляції;</li> <li>- ефективний в системі</li> </ul>	<p>Основним недоліком плаваючих курсів є ризик і невизначеність</p>

	керованого плавання; - ефективний для урегулювання кризи платіжного балансу; - не вимагає великих резервів; - є індикатором економічної ситуації.	
--	--	--

Крім основних переваг та недоліків фіксований та плаваючий валютний курс мають відмінності за ступенем гнучкості, а саме: фіксований курс – фіксація до однієї валюти, фіксація до кошика валют; плаваючий курс – валютний курс, що коригується залежно від переліку показників, кероване плавання, незалежно плаваючий валютний курс [2, с.32].

Практика використання різних валютних режимів засвідчила, що ефективне валютне регулювання залежить від своєчасності й адекватності застосування методів валютної політики, які спрямовуються на досягнення економічних цілей держав з урахуванням особливостей національної економіки. Багато країн, що розвиваються, проводячи цілеспрямовану реформу валютного режиму у бік підвищення гнучкості курсоутворення, дотримуються проміжних валютних режимів. [3, с. 49]

З лютого 2014 Україна перейшла на режим плаваючого валютного курсу в процесі своєї євроінтеграції та дотримуючись вимог МВФ для отримання міжнародних кредитів. *В перспективах розвитку грошово-кредитної політики Національний банк України планує поступове послаблення адміністративних заходів, які обмежують гнучкість валютного курсу.* Політика облікової ставки у першу чергу спрямована на зміну попиту на гроші через вплив на ринкову відсоткову ставку, що виступає ціною грошей. *Тому з метою стимулюючої грошово-кредитної політики, а також щоб розширити можливості комерційних банків щодо рефінансування облікова ставка знижується і зараз становить – 19%.* Що, в свою чергу, сприяє зростанню обсягів кредитних операцій комерційних банків, поживляє ділову активність і стимулює економічне зростання.

*Крім цього з 5.03.2016 по 8.06.2016 року діє Постанова Правління НБУ № 140 від 03.03.2016 Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України, де обмеження на продаж валюти населенню в одні руки встановлено еквівалентом 6000 грн. в день, що дасть змогу банкам збільшити спекулятивні операції та зменшить азіотаж на валютному ринку.*

За таких обставин можна стверджувати, що довіра до національних грошей, а отже, й до всієї банківської системи має бути основою основ стратегії економічного розвитку та грошово-кредитного регулювання. Тому монетарна політика має здійснюватися у таких напрямках, що створили б можливість наблизитися до стабілізації як національної валюти, так і банківського сектору.

За таких обставин можна стверджувати, що довіра до національних грошей, а отже, й до всієї банківської системи має бути основою основ стратегії економічного розвитку та грошово-кредитного регулювання. Тому монетарна політика має здійснюватися у таких напрямках, що створили б можливість наблизитися до стабілізації як національної валюти, так і банківського сектору.

Ефективність механізму валютної політики істотно залежить від обраної монетарної стратегії. Умови та цілі монетарної політики визначено в стратегії монетарної політики на 2016-2020 роки (Рис. 1)



Рис. 1 Еволюція монетарних режимів[1]

Національна модель управління валютними процесами, повинна бути заснована на закономірностях формування валютного курсу, з урахуванням сучасної ситуації в економіці країни та світових тенденцій. Національний банк України *докладає максимум зусиль для розбудови фінансових ринків, операційних елементів реалізації монетарної політики, системи підтримки прийняття рішень на основі макроекономічного аналізу та прогнозування, тобто створює передумови для досягнення своїх основних функцій, передусім цінової стабільності. Тому у довгостроковій перспективі перехід на плаваючий валютний курс в Україні повинен зробити позитивний вплив на розвиток економіки країни, окремих підприємств і сприяти зміцненню фінансового стану громадян. Валютний курс перестане виконувати роль певного еталону, аналога рівня інфляції. Всі основні функції грошей – міри вартості, засобів обігу, платежу та нагромадження почне виконувати національна валюта. В результаті почнеться послаблення міри доларизації економіки, а отже — зміцнення курсу гривні.*

#### Список використаних джерел:

1. Стратегія монетарної політики на 2016-2020 роки [www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id...](http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id...)
2. Плачинда В. Класифікація режимів валютного курсу // Вісник Національного банку України. – 2013. - № 8. – С. 31-35.
3. Шпенюк О. Досвід використання валютно-курсової політики як інструменту впливу на національну конкурентоспроможність в країнах, що розвиваються // Вісник НБУ. – 2015. - № 4. – С.48-54.

УДК 336.1

Лариса Беззубко

*Донбаська національна академія будівництва і архітектури*

Оксана Еременко

*Донецький національний технічний університет*

Larisa Bezzubko

Oksana Eremenko

## ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Фінансовий контроль — це функція держави, яка проводиться в конкретних напрямках її діяльності: в бюджетній, податковій, банківській, державному кредиті, страхуванні, грошовому і валютних обігах. З одного боку це складова державного управління та інструмент реалізації політики держави, а з другого — управлінська діяльність зі своїми методами і формами.

Загальні трансформації систем державного контролю в зарубіжних державах тісно пов'язана із змінами умов функціонування державного сектора. Сучасні ринкові відносини потребують посилення державного фінансового контролю, його соціальної значущості і відповідного удосконалення. На державні органи лягає все більша кількість функцій із захисту фінансових прав, інтересів членів суспільства, застосування матеріальних та фінансових ресурсів, відповідних заходів, попередження зловживань й розкрадань.

Реформа державного фінансового контролю повинна стати однією з важливих складових у комплексі відповідних системних перетворень у сфері економіки. Україна в реформуванні моделі державного фінансового контролю повинна спиратись на досвід організації систем фінансового контролю в інших країнах, використовувати їх позитивний досвід та аналіз можливостей його адаптації в умовах сучасної держави.

У зарубіжних країнах з розвинутою ринковою економікою діє ефективна система державних контрольно-ревізійних органів — парламентських та урядових. Організація контролю — є частиною управління публічними фінансами та матеріальними ресурсами. Виконання державного бюджету охоплює — планування бюджету, здійснення видатків та отримання доходів через відомства та органи виконавчої влади до зовнішнього державного фінансового контролю з боку вищого органу фінансового контролю (ВОФК).

Структурна організація органів фінансового контролю країн з розвинутою економікою (Франція, Німеччина, Великобританія, Австрія, США, Японія) обумовлена розмежуванням об'єктів контролю та необхідністю створення горизонтальних та вертикальних владних відносин на основі чіткого розмежування контрольних повноважень.

У практиці зарубіжних країн розрізняються такі поняття як контроль менеджменту та внутрішній аудит. Контроль менеджменту є більш вузьким поняттям, часто він використовується керівниками державних органів для аналізу ефективності функціонування цих органів. Контроль менеджменту

націлений на аналіз продуктивності роботи державних службовців, дотримання ними законодавства та норм у своїй поточній діяльності. Важливо розглядати контроль менеджменту не як окрему систему, що допомагають усьому циклу планування, складання бюджету, управління, обліку та аудиту [1].

В Канадській моделі державного управління позитивним є той факт, що стандарти, розроблені Радою казначейства не носять нав'язаного, штучного характеру для виконавців. Тут працює добре налагоджений зворотній зв'язок — проводяться відкриті семінари, обговорення з виконавчою владою удосконалення стандартів контрольної діяльності, які нерідко розробляються для здійснення спеціального контролю на замовлення окремих міністрів. Така гнучкість вносить позитивний динамізм і діяльність контрольних підрозділів, значно підвищуючи їх ефективність.

У Нідерландах контрольні функції здійснює парламент. Зовнішній контроль здійснює Аудиторський суд країни. Перевірки суду ґрунтуються на звітах внутрішньої аудиторської служби міністерства, що контролюється. У кожному міністерстві присутні ключові посади, що відповідають за функціонування системи внутрішнього контролю, розповсюдження контрольних стандартів [2].

У Швеції система державного управління цікава тим, що має нечисельний склад міністерств, функції яких розділені між різними незалежними від центрального уряду організаціями. Уряд контролюється парламентом та несе перед ним відповідальність за ефективність діяльності контрольних структур в організаціях та застосування ними стандартів й директив уряду щодо контролю. Весь спектр державного управління розподілено між трьома установами: Державною аудиторською службою, Міністерством фінансів та Комітетом по звітах про виконання Державного бюджету.

У низці країн (Австрія, Німеччина, США, Великобританія) система державного та муніципального контролю вибудована як єдина система, що базується на спільних принципах та стандартах. Стандартизація є фактором забезпечення системності та взаємодії органів державного фінансового контролю у світовій практиці; створює організаційно-методичну основу їх спеціалізації та кооперування, надає системі властивості самоорганізації; обумовлює синергетичний ефект у системі державного фінансового контролю, що поєднує співробітників органів державного фінансового контролю.

Ознаками, притаманними більшості вищих зарубіжних органів фінансового контролю є:

- незалежність від виконавчої та законодавчої влади;
- наголос на цільовому використанні, економічності, ефективності програм витрат фінансових засобів (з обов'язковим зазначенням критеріїв);
- ефективність діяльності контрольно-ревізійних органів визначається шляхом порівняння засобів, витрачених на її реалізацію та отриманих у результаті доходів (грошові кошти повернуті до бюджету та/або не витрачені з порушенням бюджетного законодавства, можлива упущена вигода від

розпорядження державним або комунальним майном тощо).

## ЛІТЕРАТУРА

1. Контроль менеджменту в сучасному державному управлінні: деякі порівняльні практики. - Д.: ДФ УАДУ, Центр економічної освіти, 1999. - 258 с.

2. Стефанюк І.Б. Нідерландська система фінансового контролю та її зв'язок з бюджетним процесом/І.Б.Стефанюк// Фінансовий контроль. - 2009. - №2 (31). - С.46-49.

УДК 657

Наталія Бразилій

Інна Березова

Natalia Brazili

Inna Berezova

*Черкаський державний технологічний університет*

## ОСНОВНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В сучасних умовах господарювання особлива увага приділяється бухгалтерському обліку фінансових результатів, які є одним з найважливіших складових діяльності підприємств. З кожним днем облік трансформується і змінюється. Традиційно новації у бухгалтерському обліку викликають чимало дискусій та обговорень, поглиблюються дослідження у напрямку організаційних та методичних аспектів складання фінансової звітності. Особливу увагу привертає звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід), як основне джерело інформації про результативність діяльності підприємства.

Важливий внесок у розгляд питання доцільності формування фінансової звітності підприємств, зокрема і звіту про фінансові результати, відповідно до вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності (надалі – МСФЗ) у різні періоди розкривали у своїх дослідженнях М. Білуха, Ф. Бутинець, С. Голов, Н. Горицька, В. Жук, Г. Кірейцев, М. Кужельний, Н. Малюга, Є. Мних, В. Пархоменко, О. Петрук, В. Сопко, Л.Сук Н. Ткаченко, В. Швець та інші науковці. Концептуальні основи міжнародної системи обліку та звітності досліджували також зарубіжні вчені: Дж. Вейгант, Я. Вільямс, Х. Гернон, Х. Грюнінг, Ж. Дішар, Б. Нідлз, Я. Соколов, О. Соловійова, Т. Уорфілд, Л. Чайковська, О. Чипуренко та інші.

Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) є джерелом інформації для здійснення оцінки потенційних змін економічних ресурсів господарюючого суб'єкту, прогнозування майбутніх грошових потоків та здійснення інших видів прогнозів. Відповідно до п. 4 р. І НП(С)БО 1 кількість статей Звіту про фінансові результати не регламентована, Підприємства можуть не наводити статті, за якими відсутня інформація до



розкриття за виключенням тих випадків, коли така інформація була в попередньому звітному періоді). Складання звітності за оновленими формами, в тому числі і звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) передбачає можливість додавати статті з переліку додаткових статей фінансової звітності, зберігаючи при цьому їх назву й код рядка, однак такі додаткові статті повинні відповідати двом критеріям: 1) інформація в них є суттєвою, тобто відсутність якої може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності; 2) оцінка статті може бути достовірно визначена. Такий підхід, визначений національними положенням відповідає рекомендаціям МСБО 1, за яким, кожний суттєвий клас подібних статей повинен бути представлений у фінансовій звітності [1].

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за аналогією до Міжнародних стандартів фінансової звітності починається зі статті «чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)», що є цілком обґрунтованим з позицій спрощення читання фінансової звітності та її не обтяження «податковою інформацією». Однак, взаємоузгодження доходів відповідно до Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) та Податкової декларації з податку на прибуток підприємства буде проблемним. Вилучення зі звіту доходів і витрат від первісного визнання біологічних активів та сільськогосподарської продукції, що визначаються лише сільськогосподарськими підприємствами також є обґрунтованим у зв'язку з умовністю визначення вартості продукції сільського господарства. Відсутність у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) та переліку додаткових статей фінансової звітності доходів і витрат підприємства від надзвичайних подій, але наявність рахунків з однойменною назвою у Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [2] взагалі унеможливорює відображення такої інформації у звітності.

Розділ II «Сукупний дохід» Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) містить інформацію тільки про окремі види доходів підприємства, що не відповідає його назві.

Міністерством фінансів України наказом від 07.02.2013 р. № 73 затверджено, що показники доходів, витрат, фінансових результатів і сукупного доходу, відображаються згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» в «Звіті про фінансові результати (звіт про сукупний дохід)» [1]. За міжнародним стандартом IAS 1 «Presentation of Financial Statements», даний вид звітності називається «Звіт про сукупний дохід (statement of comprehensive income)». [3]

Згідно цього стандарту звіт про сукупний дохід доцільно структурувати у вигляді двох розділів:

- звіт про прибутки і збитки, який відображає зміни чистого прибутку (збитку) організації за звітний період;
- звіт за іншим сукупним прибутком, що фіксує невизнані доходи, що збільшують власний капітал організації (резерви переоцінки і хеджування,

резервний капітал), а також невизнані витрати, що списуються за рахунок коштів названих видів власного капіталу.

Згідно із законодавством, в Україні перераховані фінансові показники фіксуються не в звіті про прибутки і збитки, а в звіті про власний капітал.

Отже, важливим напрямом удосконалення системи управління, вцілому, та системи бухгалтерського обліку, зокрема є розвиток теоретичних та прикладних аспектів формування внутрішньої звітності про фінансові результати діяльності. Надзвичайно важливою та актуальною залишається проблема остаточної узгодженості міжнародних та вітчизняних стандартів та норм. Існує узгодження доходів відповідно до Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) та Податкової декларації з податку на прибуток.

#### **Список використаних джерел:**

1. Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 від 01.01.2012 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929\\_013](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_013).

3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.1999 № 291 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

**УДК 657**

**Наталія Бразілій**

**Людмила Яцько**

**Natalia Brazili**

**Ludmila Jac'ko**

*Черкаський державний технологічний університет*

## **ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У ЗВІТНОСТІ**

На сьогодні досить часто спостерігаються ринкові перетворення економічних взаємовідносин суб'єктів господарювання, головною причиною яких є глобалізація світової економічної системи. Саме тому виникає необхідність чіткого відображення в фінансовій звітності інформації про фінансову-господарську діяльність підприємств, в тому числі і про основні засоби. Кожне підприємство без виключення має у своєму складі майна основні засоби. Без них функціонування будь-якого підприємства стає практично неможливим. Отже, дослідження відображення основних засобів у звітності підприємств є досить актуальним питанням.

Відомі вітчизняні вчені-економісти, такі як: Ф.Ф. Бутинець, П.І. Гайдучський, В.М. Жук, Г.Г. Кірейцева, М. Ф. Огійчук та інші присвячували

свої наукові праці теоретичним та методологічним аспектам відображення основних засобів у фінансовій звітності.

Методологічні засади бухгалтерського обліку та розкриття у фінансовій звітності інформації щодо основних засобів регламентується П(с)БО 7 «Основні засоби», затвердженого наказом Міністерства України від 27.04.2000 року № 92 зі змінами та доповненнями, а також НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Це є нормативно-правовим підґрунтям для відображення в обліку операцій пов'язаних господарськими засобами підприємства, тобто основними засобами.

Згідно з П(с)БО 7 «основні засоби — це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних та соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)» [3]. Процедура реєстрації їх в обліку здійснюється поступово. Спочатку здійснюється початкова фіксація інформації про об'єкт у системі обліку, тобто визначається їх первісна вартість та складаються первинні документи. Потім з первинних документів інформація переноситься до облікових реєстрів, де ведеться синтетичний облік. Регістром для синтетичного обліку є Журнал 4 та відомості. На основі нього формується Головна книга, яка в подальшому слугує для складання звітності.

В умовах комп'ютеризації облікових робіт Журнали, Відомості до них, Головна книга не складаються, так як в умовах ручного ведення обліку. Практично кожне підприємство має автоматизовану систему обліку, тому цей процес відображення залишається в минулому. Комп'ютеризована форма ведення обліку дає змогу автоматично формувати звітність у будь-якому розрізі і для будь-яких цілей. Таким чином система бухгалтерського обліку через звітність може задовольнити практично усі інформаційні потреби користувачів облікової інформації [4].

Інформація про основні засоби відображається у 1 розділі Балансу «Необоротні активи» рядках 1010-12 та у формі 5 «Примітки до річної фінансової звітності» у 2 розділі. У рядку 1011 відображається первісна вартість основних засобів та інших необоротних матеріальних активів. У рядку 1012 сума їх зносу. У рядку 1010 відображається залишкова вартість основних засобів, яка визначається, як різниця між рядком 1011 та 1012.

Рядок 1005 «Незавершені капітальні інвестиції» теж має безпосереднє відношення до основних засобів. У ньому відображається вартість незавершених на дату балансу капітальних інвестицій в необоротні активи на будівництво, реконструкцію, модернізацію (інші поліпшення, що збільшують первісну (переоцінену) вартість необоротних активів), виготовлення, створення, вирощування, придбання об'єктів основних засобів.

У Примітках до фінансової звітності щодо кожної групи основних засобів наводиться така інформація:

о вартість (первісна або переоцінена), за якою основні засоби відображені в балансі;

- о методи амортизації, що застосовуються підприємством, і терміни корисного використання (експлуатації);
- о наявність та рух основних засобів у звітному році:
- о первісна (переоцінена) вартість та сума зносу на початок звітного року;
- о первісна вартість основних засобів, які визнані активом, з виділенням вартості основних засобів, отриманих в результаті об'єднання підприємств;
- о сума зміни первісної (переоціненої) вартості та зносу основних засобів у результаті переоцінки;
- о первісна (переоцінена) вартість та сума зносу основних засобів, які вибули;
- о сума нарахованої амортизації;
- о сума втрат від зменшення корисності, відображена в Звіті про фінансові результати у звітному періоді;
- о інші зміни первісної (переоціненої) вартості та сума зносу основних засобів;
- о первісна (переоцінена) вартість та сума зносу на кінець звітного року та інше [6, с.420].

Отже, як бачимо основні засоби мають відображення у двох формах річних звітів. Але у формі 2 «Баланс» вони відображаються в загальному вигляді, тобто відображається лише знос, первісна та залишкова вартість. У формі 5 «Примітки до річної фінансової звітності» вони розглядаються більш детально за кожною класифікаційною групою, завдяки чому ми можемо ширше розглянути їх стан, рух та зміни, що відбуваються.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» від 16.07.99р.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73
3. П(с)БО 7 «Основні засоби», затв. наказом МФУ від 27.04.2000 № 92.
4. Бондарчук В. В. Звітність підприємств як джерело інформації про основні засоби для потреб державного управління [Електронний ресурс] / В. В. Бондарчук // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2012. – № 2 (3). – С. 111 – 115. – Режим доступу до журн.: <http://www.economics.opu.ua/n3.html>.
5. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : [підручник] / Ф. Ф. Бутинець. – [8-ме вид., перероб. і доп]. – Ж. : ПП «Рута», 2009. – 912 с.
6. Жолнер І. В. *Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами*. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 368 с

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ТА ВИМОГИ**

В сучасних умовах господарювання, коли дедалі сильніше посилюються економічні процеси, все більша увага приділяється питанню складання прозорої і достовірної фінансової звітності суб'єктів господарювання, яка б задовольняла вимоги бізнес-партнерів підприємств і несла в собі правдиву, зрозумілу та доступну інформацію. Починаючи з кінця 90-х років, урядом України розпочато поступовий процес реформування облікової системи, впровадження і удосконалення процесу складання фінансової звітності згідно міжнародних стандартів. У 2013 р. вагомим кроком у реформуванні нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку стало запровадження національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2], яке отримало статус національного та замінило попередньо діючі П(С)БО 1–5, що визначали порядок подання окремо кожної форми звітності. Складання фінансової звітності згідно НП(С)БО 1 має свої особливості і в контексті зміни методології її формування набуває нової актуальності.

Основні аспекти щодо впровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку досліджували і розглядали у своїх наукових працях С. Голов, А.О. Касич і Я.Ю. Яковенко, К.В. Безверхий та інші. Незважаючи на вагомий інтерес наукових напрацювань вчених-економістів, зауважимо, що питання складання фінансової звітності в умовах її реформування набувають особливої актуальності, а тому, потребують подальшого дослідження.

Правові основи з питань складання фінансової звітності регламентуються Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»[1], а також Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»[2]. Норми цього Закону та НП(С)БО 1 застосовуються до фінансової звітності підприємств, організацій та інших юридичних осіб усіх форм власності, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності. Державне регулювання фінансової звітності в Україні здійснюється з метою створення єдиних правил складання фінансової звітності, які є обов'язковими для всіх підприємств.

Фінансова звітність підприємства має винятково важливе значення, так як вона повинна висвітлювати реальний стан підприємства на певну дату з метою забезпечення об'єктивною інформацією державні служби, керівництво самого суб'єкта господарювання, вітчизняних та закордонних контрагентів.

Згідно НП(С)БО 1 до складу фінансової звітності входять :

- Баланс (Звіт про фінансовий стан ): форма № 1 (для консолідованої фінансової звітності - форма № 1–к);
- Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід): форма № 2 (для консолідованої фінансової звітності – форма № 2–к);
- Звіт про рух грошових коштів: форма № 3 (за прямим методом) або форма № 3–н (за непрямим методом) (для консолідованої фінансової звітності – форма № 3–к (за прямим методом) або форма № 3–кн (за непрямим методом));
- Звіт про власний капітал: форма № 4 (для консолідованої фінансової звітності – форма №4–к);
- Примітки до річної фінансової звітності (на сьогодні це форма № 5, затверджена наказом Мінфіну України від 29.11.2000 р. № 302, а також форма № 6 «Додаток до Приміток до річної фінансової звітності «Інформація за сегментами») [2].

Фінансова звітність зазнала певних змін із запровадження в дію НП(С)БО 1. Дане положення не дає детального опису кожної статті Балансу і Звіту про фінансові результати, як це було передбачено раніше. Це пов'язано з тим, що розробники нового стандарту прагнули максимально зблизити форми фінансової звітності з нормами МСФЗ. Такий стан звітності спричинив певні ускладнення для тих підприємств, які не використовують міжнародні стандарти фінансової звітності, оскільки облік багатьох операцій за правилами П(С)БО не збігається з обліком згідно МСФЗ.

При складанні фінансових звітів підприємствам не обов'язково заповнювати усі рядки фінансової звітності, та проставляти прочерки у тих рядках, де були відсутні показники. Вони самостійно можуть визначати склад статей, за якими розкривається інформація, а саме можуть не зазначати статей, які передбачені у формах фінансової звітності, затверджених Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, у разі якщо за ними відсутня інформація до розкриття (окрім випадків, коли така інформація була в попередньому звітному періоді).

Відповідно до положення, підприємства можуть додавати до форм звітності нові статті. Однак не будь-які, а лише ті, перелік яких наведений у додатку 3 НП(С)БО 1 зі збереженням коду рядка, який там вказаний. Це може бути здійснено у разі, якщо ця додаткова стаття відповідає таким критеріям:

- інформація, що в ній зазначається, є суттєвою;
- оцінка статті може бути достовірно визначена.

У НП(С) БО 1 відсутня вимога щодо складання фінансової звітності у тисячах гривень без десяткових знаків, як це було передбачено попередніми стандартами. Відповідно до МСФЗ є можливість самостійно визначати, які показники застосовувати при складанні звіту, головне, щоб цей показник був єдиним для усіх форм звітності [2].

Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» фінансова звітність підприємства формується з дотриманням таких принципів:

1. Обачність – застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, які повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань і витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства.

2. Повне висвітлення – фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні й потенційні наслідки господарських операцій і подій, здатних вплинути на рішення, прийняті на її основі.

3. Автономність – кожне підприємство розглядається як юридична особа, відособлене від його власників, у зв'язку, із чим особисте майно й зобов'язання власників не повинні відображатися у фінансовій звітності підприємства.

4. Послідовність – постійне рік у рік застосування підприємством обраної облікової політики.

5. Безперервність – оцінка активів і зобов'язань підприємства здійснюється виходячи із припущення, що його діяльність буде тривати далі.

6. Нарахування й відповідність доходів і витрат – для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, які були здійснені для одержання цих доходів. При цьому доходи й витрати відображаються в бухгалтерському обліку й фінансовій звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати коштів.

7. Превалювання сутності над формою – операції враховуються відповідно до їх сутності, а не тільки виходячи з юридичної форми.

8. Історична (фактична) собівартість – пріоритетною є оцінка активів підприємства виходячи з витрат на їх виробництво й придбання.

9. Єдиний грошовий вимірник – вимір й узагальнення всіх господарських операцій підприємства в його фінансовій звітності здійснюється в єдиній грошовій оцінці.

10. Періодичність – можливість розподілу діяльності підприємства на певні періоди часу з метою складання фінансової звітності [2].

Аналізуючи положення міжнародних стандартів фінансової звітності та наукові думки вчених пропонується доповнення принципів формування фінансової звітності принципами значимості та принципами вартісної оцінки [3].

Принцип значимості обумовлений використанням поняття «суттєвості» в обліковій практиці. При цьому значимість повинна виділятися на основі якісних і кількісних ознак. Якісні ознаки можуть бути представлені фактами господарської діяльності, які мають велике значення для суб'єкта господарювання. Кількісний вимір значимості фактів господарського життя може здійснюватися через ряд критеріїв (абсолютне значення в грошових коштах, сума витрат, понесена з укладанням угод, величина фактично понесених та очікуваних витрат тощо).

Принцип вартісної оцінки обумовлюється необхідністю відображення інформації у вартісному виразі.

Отже, розглянуті принципи бухгалтерського обліку і фінансової звітності, законодавчо закріплені в Україні і є важливою складовою методології бухгалтерського обліку і базою для створення єдиних правил

ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, що є обов'язковими для всіх підприємств та гарантують і захищають інтереси користувачів. Вони дублюються в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», а також в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» і наближені до Міжнародних принципів складання фінансової звітності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV, з наступними змінами і доповненнями від 03.09.2015р. № 675-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/>

2. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 зі змінами та доповненням від 08.02.2014 № 48 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/>

3. Вериги Ю.А. Звітність підприємств: Підручник/ за ред.. Ю.А.Вериги. – Київ: ЦНЛЮ 2012. – 351 с.

**УДК 657**

**Наталія Бразілій  
Ірина Компанієць**

**Natalia Brazilii  
Irena Kompaniets**

*Черкаський державний технологічний університет*

### **ФОРМУВАННЯ ЗВІТУ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ ПРЯМИМ І НЕПРЯМИМ МЕТОДОМ**

Формування Звіту про рух грошових коштів пов'язане з трансформуванням показників Звіту про фінансові результати у звіт про грошові потоки. Необхідність такого трансформування полягає у тому, що Звіт про фінансові результати складається на підставі принципу нарахування, відповідно до якого доходи визнаються навіть тоді, коли зароблені гроші ще не надійшли, а витрати вважаються понесеними при їх визнанні (нарахуванні), хоча грошові виплати ще можуть бути і не здійснені.

Загальні вимоги до формування статей звіту про рух грошових коштів, їх змісту та форми визначається в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1], що стосується підприємств усіх форм власності, крім банків, бюджетних установ, малих підприємств та консолідованих звітів, а також Методичними рекомендаціями щодо заповнення форм фінансової звітності № 433 [2].

Порядок складання, призначення та зміст Звіту про рух грошових коштів у своїх публікаціях описували багато авторів, таких як: С. Голов, Н. Гура та О. Кащенко, З. Задорожний, О. Івашевська, А. Озеран, В. Пархоменко, М. Яцишин та ін. Але в їх працях основна увага зверталася на



зміст, призначення та порядок складання звіту, класифікацію грошових потоків за видами діяльності.

Для складання звіту про рух грошових коштів можуть застосовуватись такі методи відповідно до міжнародних та національних стандартів бухгалтерського обліку [3]:

1) прямий метод – за яким розкриваються основні види надходжень грошових коштів чи виплат грошових коштів із розкриттям конкретних джерел та напрямів використання у розрізі видів діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна);

2) непрямий метод – за яким чистий фінансовий результат діяльності підприємства коригується відповідно до впливу операцій негрошового характеру; будь-яких відрахувань або нарахувань минулих чи майбутніх надходжень грошових коштів, що відносяться до операційної діяльності; будь-яких відрахувань або нарахувань минулих чи майбутніх виплат грошових коштів, що відносяться до операційної діяльності; статей доходу або витрат, пов'язаних із рухом грошових коштів від інвестиційної чи фінансової діяльності.

Прямий метод передбачає безпосередній аналіз показників первинних документів і реєстрів бухгалтерського обліку, в яких відображено господарські операції з грошовими коштами. На підставі даних окремих документів визначаються загальні суми з надходження і витрачання грошових коштів. За допомогою наступного порівняння отриманих величин встановлюється, чи вистачило грошових надходжень від певної діяльності для забезпечення пов'язаних з нею витрат. Застосування даного методу вимагає від бухгалтера ретельного ведення аналітичного обліку, тобто постійного накопичення даних про зміни грошових коштів з детальним зазначенням джерел їх отримання і напрямів витрачання.

До переваг прямого способу складання є те, що він дозволяє оцінити надходження і витрачання коштів на підприємство по окремих статтях, тому прямий метод використовується при плануванні грошових потоків.

У статтях Н. Гури та О. Кащенко детально розкрито методику складання Звіту про рух грошових коштів прямим методом [4], але, у ній не підкреслюється необхідність детального аналізу записів на рахунках розрахунків. Бо, наприклад, виплати грошей по дебету рахунка 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» можуть бути пов'язані не лише з придбанням матеріалів та сировини для основної діяльності, а й з оплатою рахунків за роботи інвестиційного характеру, придбання будівельних матеріалів, конструкцій, обладнання для монтажу тощо.

Використовуючи непрямий метод фінансовий результат від діяльності звітного періоду до оподаткування, який є базовим показником – коригується на зміни в сумі залишків виробничих запасів, дебіторської і кредиторської заборгованостей, що відбулися за рік в результаті операційної діяльності, а також зміни доходів і витрат майбутніх періодів, обороти не грошових статей (амортизація необоротних активів, курсові різниці) та інших статей фінансової звітності, пов'язаних з рухом коштів від інвестиційної та фінансової діяльності.

Коригування суми чистого прибутку за непрямим методом можна характеризувати так [5, с. 729]:

1) коригування на зміни негрошових оборотних активів та короткострокових зобов'язань:

- + зменшення негрошових оборотних активів;
- збільшення негрошових оборотних активів;
- + збільшення короткострокових зобов'язань;
- зменшення короткострокових зобов'язань;

2) коригування на суми операцій операційної діяльності, які не зумовлюють рух грошових коштів:

- + нарахований знос необоротних активів;
- + нараховані, але не сплачені витрати;
- нараховані, але не отримані доходи;

3) коригування на суми операцій, не пов'язаних з основною (операційною) діяльністю:

- + збитки від реалізації довгострокових активів;
- + збитки від погашення боргових зобов'язань;
- прибутки від реалізації довгострокових активів;
- прибутки від погашення боргових зобов'язань.

В Україні Звіт про рух грошових коштів складається за допомогою як прямого, так і непрямого методів. Непрямий метод використовується для визначення показників розділу I «Рух коштів у результаті операційної діяльності», а прямий метод – для складання другого та третього розподілів або всього звіту, якщо підприємство обрало складання звіту про рух грошових коштів за прямим методом.

Отже, можна зробити висновок, що діяльність кожного підприємства прямо залежить від правильної організації обліку та звітності із грошових коштів. Це пов'язано з тим, що основу діяльності будь-якого підприємства складають операції, які пов'язані з рухом грошових коштів. Правильність організації обліку коштів забезпечить раціональний та ефективний розподіл і використання грошових коштів, а тим самим успішну діяльність підприємства.

На основі інформації, що міститься в формі №3 здійснюють аналіз можливостей підприємства залучати й використовувати грошові кошти та їх еквіваленти; порівнювати грошові потоки від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, що дасть можливість сформулювати думку про активність підприємства та про правильність обраного основного напрямку господарської діяльності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73.

2. Наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 №433 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності».

3. Титаренко Я. Проблеми організації обліку грошових коштів та рекомендації щодо її удосконалення.

4. Гура Н. Порядок заполнения отчета о движении денежных средств прямым методом / Н. Гура, Е. Кащенко // Бухгалтерский учет и аудит. – 2011. – № 1. – С. 25–30.

5. Ларсон К.Д. Основні принципи бухгалтерського обліку / К.Д. Ларсон, Д.Д. Уайлд, Б. Чіаппетта; в 2-х т.; пер. з англ.; за наук. ред. Г.В. Григораш, Т.В. Герасимової. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 1336 с.

**УДК 657**

**Наталія Бразилій**

**Анастасія Красюк**

**Natalia Brazili**

**Anastasia Krasiuk**

*Черкаський державний технологічний університет*

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗВІТНОСТІ З ЄСВ**

Однією з важливих умов своєчасного подання підприємствами достовірної звітності щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування до Міністерства доходів і зборів є правильна організація розрахунків за соціальним страхуванням. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування виступає самостійною галуззю страхування і є сукупністю відносин з приводу формування та використання колективних страхових фондів, призначених для виплати відшкодувань при настанні страхових випадків – постійної чи тимчасової втрати працездатності, досягнення пенсійного віку, втрати місця роботи.

Значну увагу даному напрямку наукових досліджень приділено у роботах таких відомих вчених, як Ф. Бутинця, В. Завгороднього, В. Савченко, М. Дем'яненка, П. Колісниченко, К.Ковальчука, М. Літвіна, А.Медведева, П.Мельника, В. Панськова, Т. Юткіної та інші. Разом з тим, слід відмітити, що ряд проблем потребують подальшого дослідження.

Відповідно до Закону України від 24.12.2015 р. № 909-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» відбулись деякі зміни у сплаті єдиного соціального внеску, які набули чинності з 1 січня 2016 року.

Збільшено максимальну базу нарахування ЄСВ, тепер вона складає 25 прожиткових мінімумів для працездатних осіб. ЄСВ нараховується лише на максимальну базу нарахування, якщо сума заробітної плати перевищує дану суму, то ЄСВ платимо лише з максимальної бази, яка встановлена законодавством. З 1.01.2016 ця сума складає 33250, тобто максимальна сума ЄСВ, яку необхідно сплатити підприємству складатиме 7315 гривень. Якщо база нарахування ЄСВ є меншою ніж розмір мінімальної заробітної плати,

встановленої законом на місяць, за який отримано дохід, сума ЄСВ розраховуватиметься із розміру мінімальної заробітної плати. Мінімальна сума ЄСВ складатиме 303 грн. 16 коп. Для всіх решти роботодавців та платників ЄСВ встановлено в розмірі 22 % до бази нарахування єдиного внеску. При нарахуванні заробітної плати фізичним особам які працюють за сумісництвом ЄСВ нараховувати потрібно із реального розміру заробітної плати, навіть якщо він нижчий за мінімальну заробітну плату.

Проте звітність із ЄСВ подаватимуть поки за старими формами звітності. Адже наразі є лише проекти наказів Мінфіну: «Про внесення змін до Порядку формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування»; «Про внесення змін до Інструкції про порядок нарахування і сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування».

Зокрема, проектами передбачається: 1) звіт за попередній звітний період (періоди) до 2016 року, який не подавався, подається до органу доходів і зборів за формою, що діяла з 1 травня 2015 року. Такий Звіт подається лише один раз за один звітний період; 2) у разі зміни класу професійного ризику виробництва за період до 1 січня 2016 року платник самостійно здійснює перерахунок ЄСВ за минулі періоди виходячи з розміру ЄСВ, що діяв на день нарахування (обчислення, визначення) заробітної плати (доходу), на яку нараховується ЄСВ. Органи доходів і зборів використовують дані, зазначені в повідомленні про зміну класу професійного ризику виробництва за період до 1 січня 2016 року, отриманому від Фонду соціального страхування, для здійснення контролю за правильністю відображення донарахованих (зменшених) сум ЄСВ у звітності, що подається до органів доходів і зборів відповідно до встановлених класів професійного ризику виробництва за періоди, зазначені в повідомленні. 3) на суму недоїмки платнику ЄСВ нараховується пеня з розрахунку 0,1% на суму фактично сплаченої недоїмки за кожний день прострочення платежу. При цьому наведено приклад її розрахунку у 2016 році. 4) за несплату (неперерахування) або несвоєчасну сплату (несвоєчасне перерахування) ЄСВ на платників, які вчинили зазначене порушення в період до 1 січня 2015 року, накладається штраф у розмірі 10% своєчасно не сплачених сум. За несплату (неперерахування) або несвоєчасну сплату (несвоєчасне перерахування) ЄСВ на платників, які вчинили зазначене порушення починаючи з 1 січня 2015 року й надалі, накладається штраф у розмірі 20% своєчасно не сплачених сум. 5) за донарахування органом доходів і зборів або платником своєчасно не нарахованого ЄСВ до 1 січня 2015 року накладається штраф у розмірі 5% зазначеної суми, а після 1 січня 2015 року — 10% зазначеної суми за кожний повний або неповний звітний період, за який донараховано таку суму, але не більш як 50% суми донарахованого ЄСВ.

Отже, із прийняттям Закону України від 24.12.2015 р. № 909-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» змінилася методика підрахунку нараховань на заробітну плату,

звітність, що подається у фонди соціального страхування. Зараз триває процес вивчення та адаптації до нововведень в сфері оподаткування заробітної плати працівників.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України від 24.12.2015 р. № 909-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/909-19>

2. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» № 922-VIII від 25.12.2015, ВВР, 2016, № 9, ст.89} – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1105-14>

3. Лоханова Н. Податкове навантаження в Україні як чинник впливу на стан економічної стійкості підприємств / Н. Лоханова // Економіст. – 2012. – № 4. –С. 46-49.

**УДК 657**

**Наталія Бразилій**

**Марина Синегуб**

**Natalia Brazili**

**Marina Sinegub**

*Черкаський державний технологічний університет*

### **ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Необоротні активи підприємства є основою господарської діяльності підприємства, одним із ключових елементів процесу виробництва продукції, а отже, одним із найважливіших об'єктів обліку і звітності, що характеризує загальний майновий стан підприємства, його економічний потенціал та інвестиційну привабливість.

У системі теоретичних основ формування та руху необоротних активів визначальну роль відіграє концепція їх оцінки, яка повинна забезпечувати виконання принципу об'єктивності та відповідно правильне формування фінансової звітності підприємства.

Питанням оцінки необоротних активів присвячена велика кількість праць вітчизняних і зарубіжних вчених. Слід зазначити, що значний внесок в удосконалення питань оцінки необоротних активів зробили такі відомі в Україні та за кордоном вчені, як О.С.Бородкін, Ф.Ф.Бутинець, С.Ф.Голов, М.І.Кутер, Н.М.Малюга, В.Ф.Палій, В.В.Сопко, Я.В.Соколов, З.С.Туякова та інші. Однак, незважаючи на значний доробок дослідників, досі залишаються невирішеними важливі моменти обліку необоротних активів, що стосуються питань їх оцінки.

Важливим елементом обліку необоротних активів виступає їх оцінка. Оцінка є одним з трьох елементів визнання об'єктів в обліку після їх визначення та класифікації. І дійсно, її види можуть бути обумовлені різними цілями, що стоять перед конкретними користувачами інформації. Оцінка

основних засобів це специфічна форма ціни, яка використовується для правильного визначення їх загальної вартості, складу та структури, величини амортизаційних відрахувань, собівартості продукції, а також прибутку та рентабельності роботи підприємства. Дуже важливо вірно оцінити майно підприємств при зміні форм власності, акціонуванні та передачі в оренду. [1]

Правильність оцінки необоротних активів відіграє важливу роль, оскільки таку інформацію розкривають у фінансовій звітності та використовують у процесі прийняття ефективних управлінських рішень. Крім того, вона впливає на величину капіталу господарюючого суб'єкту.

Придбані необоротні активи зараховуються на баланс за первісною вартістю. Первісна вартість основних засобів та інших необоротних матеріальних активів визначається в момент їх придбання або створення (виготовлення) та залежить від способу розрахунків за них за однією з двох оцінок - сумою сплачених грошових коштів або справедливою вартістю переданих об'єктів.

Яким би чином не надійшов об'єкт необоротних активів на базове підприємство, цей процес повинен бути документально оформлений відповідними документами. Документація є обов'язковою умовою відображення кожної господарської операції з необоротними активами та є джерелом всієї інформації бухгалтерського обліку. [2]

У залежності від того, за якою вартістю необоротні активи будуть відображені, буде залежати рівень корисності інформації, представленої у фінансовій звітності її користувачам.

Рівень корисності інформації, що надана у фінансовій звітності, у свою чергу, має значний вплив на правильність економічних рішень, що приймаються, а отже, і на ефективність функціонування господарюючого суб'єкту.

Згідно з МСФЗ, при первісній оцінці необоротний актив слід оцінювати за його собівартістю, тобто за сумою сплачених грошових коштів чи їх еквівалентів, або ж справедливою вартістю іншої форми компенсації, що була надана для отримання необоротного активу на час його придбання (створення) або, якщо прийнято, за сумою, яку розподіляють на цей актив при первісному визнанні згідно з конкретними вимогами інших МСФЗ. Така оцінка виступає основою для формування валової балансової вартості необоротного активу в балансі.

У примітках до балансу щодо кожного класу основних засобів слід розкривати:

1. оцінки, які застосовувались для визначення балансової вартості кожного класу основних засобів;
2. застосовані методи амортизації;
3. застосовані терміни корисної експлуатації або норми амортизації;
4. валову балансову вартість та суму накопиченого зношення на початок і кінець звітного періоду;
5. узгодження балансової вартості на початок і кінець звітного періоду з відображенням:
  - надходження;

- вибуття;
- придбання шляхом об'єднання підприємств;
- зміни в результаті переоцінок;
- нарахованого зношення;
- інших змін.

Якщо у звітному періоді відбулась переоцінка основних засобів, у примітках обов'язково розкривають:

- базу, застосовану для переоцінки активів;
- дати чинності переоцінки;
- залучення незалежного оцінювача;
- сутність будь-яких індексів, що їх застосовували для визначення валової балансової вартості;
- зміни дооцінки протягом звітного періоду. [1]

Отже, для ефективного управління необоротними активами необхідним є урегульованість питань, що стосуються їх облікового відображення, нарахування амортизації та визначення вартості об'єктів. Сучасні законодавчі акти з бухгалтерського обліку недосконалі, тому потребують уточнення деякі моменти. Одним з критеріїв визнання основних засобів є достовірність їх оцінка. В податковому законодавстві визначено вартісну межу (6000 грн) основних засобів, в бухгалтерському обліку цього немає. Це призводить до розбіжностей у визначенні вартості основних засобів, що амортизується. На нашу думку, слід:

- керуватися міжнародними стандартами обліку та звітності і не визначати законодавчо вартісної межі, а дозволити обирати її підприємству самостійно. Цей момент призведе до узгодження податкового та бухгалтерського обліку;

- відмовитися від використання поняття «залишкова вартість» та використовувати міжнародне поняття «балансова вартість»;

- відображати у складі первісної вартості необоротних матеріальних активів відсотки на кредити і позики, які використовуються для придбання (створення) основного засобу, оскільки вони збільшують такі витрати. Але відносити до первісної вартості тільки частину відсотків, яка виплачується до моменту введення об'єкту в експлуатацію.

#### **Список використаних джерел:**

1. Криштопа І. Оцінка нематеріальних активів: проблемні питання та напрямки їх вирішення / І. Криштопа // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1(26). – С. 169-176.
2. Іщенко О.А Сутність оцінки та її значення в обліку необоротних активів бюджетних установ / О.А. Іщенко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу:// <http://eztuir.ztu.edu.ua/3702/1/170.pdf>.

## ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ У ЗВІТНОСТІ

У процесі господарської діяльності підприємства несуть різні витрати. Проте не всі вони включаються у собівартість продукції. З метою забезпечення єдиних методологічних засад формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності, а також дотримання однакових підходів до визначення складу витрат і віднесення їх на собівартість продукції в 2000 р. Прийнято Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», в якому названі питання знайшли своє відображення і врегулювання.[1]

В загальноекономічному розумінні витрати звітного періоду, згідно з вказаним стандартом, визнаються або як зменшення активів, або як збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.[3]

Сутність операційних витрат досліджувались у роботах І.А. Басманова, Ф. Ф.Бутинця, Б. І. Валуєва, С.О. Ніколаєвої, С.Ф. Голова, Карпової Н.Г., Каверіної О.Д., Моргуліса А.Ш.

До операційних витрат належать: собівартість реалізації, адміністративні витрати, витрати на збут, інші витрати операційної діяльності.[4,454с.]

Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

До складу адміністративних витрат відносяться витрати, пов'язані з обслуговуванням виробництва і управління ним в масштабі всього підприємства. Вони включають: організаційні витрати, представницькі витрати, витрати на службові відрядження, утримання апарату управління підприємством, витрати на утримання основних засобів загальногосподарського призначення, витрати на зв'язок, плата за розрахунково-касове обслуговування, податки, збори та інші витрати адміністративного призначення.

До складу витрат на збут відносяться: витрати матеріалів на пакування готової продукції, витрати на ремонт тари, оплата праці і комісійні винагороди продавцям, працівникам відділу збуту, витрати на рекламу та маркетинг, витрати на відрядження працівників зайнятих збутом, витрати на утримання основних засобів, що використовуються для збуту продукції тощо.



До інших операційних витрат включаються: собівартість реалізованої іноземної валюти, собівартість реалізованих виробничих запасів і основних засобів, суми відрахувань до резерву сумнівних боргів, суми нестач і втрат від псування цінностей, суми штрафів, пені, інші витрати операційної діяльності.

Наведені витрати звітного періоду протягом періоду накопичуються по дебету рахунків витрат, в кінці звітного періоду підсумовуються обороти по дебету рахунків та визначені суми списуються на рахунок 791 «Фінансовий результат від операційної діяльності». На цей же рахунок списуються в кінці звітного періоду доходи від операційної діяльності. В результаті порівняння доходів і витрат операційної діяльності визначається фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток чи збиток).

Узагальнені дані про операційні витрати діяльності наводяться в Звіті про фінансові результати (форма № 2). У розділі I «Фінансові результати» фіксуються дані про види витрат діяльності підприємства: собівартість послуг (рядок 2050), адміністративні витрати (рядок 2130), витрати на збут (рядок 2150), інші операційні витрати (рядок 2180)[2]. У розділі II форми № 2 відображають тільки операційні витрати підприємства з розмежуванням їх на елементи витрат:

- матеріальні;
- на оплату праці;
- на соціальні заходи;
- амортизація;
- інші операційні витрати.

Інформація для розділу I звіту подається з рахунків класу 9–90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99. Для розділу II — з рахунків класу 8–80, 81, 82, 83, 84. Якщо підприємство не веде обліку за класом 8 рахунків, тоді розділ II заповнюють шляхом вибірок елементів витрат з даних рахунків 9-го класу.

Крім того, окремі розшифровки витрат наводяться в Примітках до фінансових звітів (форма № 5). Зокрема, підлягають деталізації інші операційні витрати підприємства. Щоб достовірно заповнити звітні дані відповідна інформація форми № 2 та форми № 5 мають бути узгоджені між собою.

#### **Список використаних джерел:**

1. ЗУ «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» від 16.07.99р.
2. Національне положення(стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013р.№73.
3. П(с)БО 16 «Витрати» від 31.12.1999 № 318.
4. Ткаченко, Н. М. Бухгалтерський (фінансовий) облік, оподаткування і звітність : підручник / Н. М. Ткаченко. – 6-те вид., доповн. і перероб. – К. : Алерта, 2013. – 982 с.

## **НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ**

Суб'єкт господарської діяльності у процесі здійснення підприємницької діяльності взаємодіє з іншими підприємствами, організаціями, які поставляють товарно-матеріальні цінності, надають послуги чи виконують роботи. У результаті виникає поточна кредиторська заборгованість перед вітчизняними та іноземними постачальниками та підрядниками.

Облік розрахунків з постачальниками є найважливішою ділянкою бухгалтерської роботи, оскільки на цьому етапі формується основна частина доходів та грошових надходжень підприємств. За допомогою розрахунків можна, з одного боку спрямувати та забезпечити підприємства сировиною, матеріалами, паливом, тарою, а з іншого здійснити реалізацію готової продукції.

Тема обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками розглядалась провідними вітчизняними науковцями з бухгалтерського обліку, зокрема Ф.Ф. Бутенцем, А.С. Барановською, Г.В. Власюк, В.В. Жуковською, А. Козоріз, О. С. Кравченко, О.М. Шапошніковою та іншими. Проте ряд питань щодо шляхів вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками досі залишаються недостатньо вивченими, що зумовлює актуальність даної теми та подальшого дослідження.

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 [3].

Для обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками за одержані товарно-матеріальні цінності, виконанні роботи та надані послуги використовується рахунок 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками», який має три субрахунки:

- 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»;
- 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками»;

– 633 «Розрахунки з учасниками промислово-фінансових груп».

Така деталізація не є достатньо детальною, оскільки потрібно враховувати терміни погашення заборгованості, а також виконання умов погашення.

Г.В. Власюк для полегшення ведення бухгалтерського обліку кредиторської заборгованості за конкретними договорами пропонує ввести у План рахунків додатковий позабалансовий рахунок 10 «Кредиторська заборгованість» з відповідними до нього субрахунками.

Такий поділ дійсно доцільно робити, але краще на субрахунках другого порядку до рахунка 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»:

631.1 «Заборгованість перед вітчизняними постачальниками, термін сплати якої ще не настав»

631.2 «Відстрочена заборгованість перед вітчизняними постачальниками»

631.3 «Прострочена заборгованість перед вітчизняними постачальниками»

632.1 «Заборгованість перед іноземними постачальниками, термін сплати якої ще не настав»

632.2 «Відстрочена заборгованість перед іноземними постачальниками»

632.3 «Прострочена заборгованість перед іноземними постачальниками».

Застосування в обліку цих рахунків сприятиме контролю за кредиторською заборгованістю, термінами її сплати, що дасть змогу більш правильно планувати розрахунки з постачальниками та підрядниками [2].

З метою покращення системи управлінського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, на думку О. В. Лишиленка, доцільно провести деякі зміни, а саме:

- по-перше, ефективніше проводити аналіз складу і структури кредиторської заборгованості за постачальниками, а також щодо термінів утворення заборгованості або термінів її можливого погашення, що дозволить своєчасно виявляти прострочену заборгованість і вживати заходів щодо її стягнення;

- по-друге, контролювати оборотність кредиторської заборгованості, а також стан розрахунків щодо простроченої заборгованості, так як в умовах інфляції будь-яка відстрочка платежу призводить до того, що підприємство реально отримує лише частину вартості поставленої продукції, тому необхідно розширити систему авансових платежів;

- по-третє, на високому рівні організувати роботу з договорами, щоб в картці клієнта відрізнити працює він під реалізацію або за системою передоплати;

- по-четверте – здійснювати контроль кредиторської заборгованості та розмірів заборгованості окремих кредиторів, строків погашення боргів за графіком сплати [4].

М. Д. Біляк для вдосконалення ведення обліку з постачальниками та підрядниками запропонував ввести документ – «Реєстр документів до

сплати», де вказані розрахунки постачальників та терміни їх сплати, кінцеве сальдо за кожним рахунком.

Зведений «Реєстр документів до сплати» показує реєстр рахунків за кожним постачальником і підрядником та має інформацію про те, за що платить підприємство, які строки оплати та відображає залишок за кожним рахунком на кінець дня і має накопичувальну інформацію на кінець місяця. Цей документ дає змогу контролювати кредиторську заборгованість за конкретним рахунком від постачальника та підрядника [1].

При раціональній організації управлінського обліку, кредиторська заборгованість може стати додатковим та відносно дешевим джерелом залучення ресурсів. Саме через те, як будуються відносини з контрагентами, узгоджуються умови договорів, контролюються строки поставки та оплати, в найбільшій мірі залежить ефективність використання отриманих ресурсів.

Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками не є досконалим, і його дослідженню потрібно приділити більшу увагу, адже підприємства постійно ведуть розрахунки з постачальниками за придбані в них основні засоби, сировину, матеріали й інші товарно-матеріальні цінності і послуги. Вищевикладені пропозиції будуть сприяти вдосконаленню організації розрахунків та їх обліку, зниженню кредиторської заборгованості і зміцненню фінансового стану підприємства.

#### **Список використаних джерел**

1. Біляк М. Д. Управління кредиторською заборгованістю підприємств / М. Д. Біляк // Фінанси України. - 2008. - № 12. - С. 24-36.

2. Демченко Я. М. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками [Електронний ресурс] / Я. М. Демченко, В. М. Прохорова. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/8305/1/11.pdf>.

3. Киян А. В. Облік і контроль розрахунків з постачальниками та підрядниками [Електронний ресурс] / А. В. Киян, О. Ф. Ярмолюк. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/9/16.pdf>.

4. Лишиленко О. В. Бухгалтерський облік : підручник / О. В. Лишиленко. – [3-тє вид., переробл. і доп.]. – К. : Центр учбової літератури, 200

## **ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПІДЗВІТНИМИ ОСОБАМИ**

В сучасних умовах господарювання при фінансово-господарської діяльності підприємства часто використовують можливість придбання активів за допомогою підзвітних осіб, які в окремих випадках здійснюють поїздку у відрядження, при цьому витрачаючи готівкові грошові кошти.

Розрахунки з підзвітними особами мають велике коло операцій, яким притаманні певні проблеми, а саме: нормативно-правового та облікового характеру, проблеми з відображенням операцій з підзвітними особами в іноземній валюті та інші. Тому дане питання є досить актуальним і привертає увагу як практиків, так і теоретиків.

Проблематику в обліку розрахунків з підзвітними особами вивчали такі науковці та фахівці: В.Плаксієнко, М.Білик, І. Жиглей, С.Голов, М.Огійчук, В.Сопко та інші. Необхідно відзначити, що в основному вище переліченими авторами більше приділено увагу обліку дебіторської заборгованості, а деякі питання обліку розрахунків з підзвітними особами – до сьогоднішнього дня залишаються невирішеними.

Підзвітна особа – це працівник підприємства, який має певні права та обов'язки відповідно до підприємства. [3]

Дотримання нормативно-правових актів документації – це відповідність обліковій політиці підприємства. Достовірність, об'єктивність, повнота та своєчасне подання інформації про діяльність працівника у відрядженні є головними аспектами для ведення організованого обліку розрахунків з підзвітними особами.

Підзвітні особи підприємства, перебуваючи у відрядженні, окрім виконання роботи, повинні знати нормативну базу для точності і правильності звітування перед курівництвом за здійсненні витрати. [1]

Доречними були б певні уточнення чинного законодавства задля нездійснення помилок суб'єктами господарювання.

Існує проблема невідповідності сенсу і назви субрахунку 372. Доречно використати такі рахунки: 3721 «Розрахунки з підзвітними особами», 3722 «Розрахунки за відрядженнями».

Підзвітна особа має право використовувати декілька видів валют. В силу цієї обставини ускладнюється процес відображення курсових різниць, тому що при цьому потрібно використовувати для однієї підзвітної особи одночасно декілька відомостей.[2]

Було б доречно використовувати наступну відомість в аналітичному обліку.

Рекомендована відомість аналітичного обліку розрахунків з підзвітними особами була представлена в роботі Михасик О.Д. «Особливості

відображення в обліку розрахунків з підзвітними особами в іноземній валюті». Ми цілком погоджуємось із запропонованим варіантом й наводимо нижче.

#### Відомість аналітичного обліку розрахунків з підзвітними особами

№ з/п	Номер документа, дата	Найменування дебітора (підзвітна особа)	Призначення виданих коштів	Сума в іноз. валюті	Курс НБУ	Дата затвердження Звіту	Сума затверженої валюти	Курс НБУ, (Крос-курс)	Позитивна курсова різниця (негативна курсова різниця)	Сума надлишку (або надміру витрачених) коштів, що підлягають отриманню (або поверненню) підзвітною особою	Підпис підзвітної особи, примітки
1	ВКО №..., 20.05. 2015	Іванов В.В.	На відрадження	500\$/ 11250 грн.	22,5 грн. за 1 дол.	17. 04. 15	400\$/8500 грн.	21,25 грн. за 1\$	(500 грн.)	1887,4	
							10€/237,6 грн.	0,9\$ за 1€	(0,11)		
...	...	...	...	...	...	...	....	...	....	...	

Для зручності ведення аналітичного обліку розрахунків з підзвітними особами ця Відомість дає можливість проводити облік в іноземній валюті відповідно до кожної підзвітної особи. Таким чином застосовують різноманітні види іноземної валюти з відображенням перерахунків коштів у гривневий еквівалент за курсом НБУ та крос-курсів до інших валют.

Отже, вирішення проблем вдосконалення обліку розрахунків з підзвітними особами – це одне з основних завдань діяльності підприємства, від результату якого залежить фінансовий стан підприємства. Ми розглянули проблеми та надали рекомендаційні поради щодо покращення стану обліку розрахунків з підзвітними особами.

#### Список використаних джерел

1. Колеснікова О.М., Лесик Н.І. Особливості обліку розрахунків з підзвітними особами в контексті нормативно-правових змін: стаття. Національний університет біоресурсів і природокористування України.
2. Михасик О.Д. Особливості відображення в обліку розрахунків з підзвітними особами в іноземній валюті: стаття. Національний університет Державної податкової служби України, 2014.
3. Овсяк Н.В., Коблюк А.М. Бухгалтерський облік розрахунків з підзвітними особами: стаття. Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ.

**КЛАСИФІКАЦІЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Підхід до персоналу як до ресурсу якісно змінює систему управління. Людський капітал суспільно-господарської системи є ресурсом, який акумулює знання, уміння, навички, творчі та інтелектуальні здібності, досвід, мотиваційні настанови, потенціал мобільності, командної роботи, орієнтації на високі кінцеві результати. Відсутність чіткої класифікації людського капіталу та визначення його взаємодії суб'єктів формування на сучасному етапі економічного розвитку вимагає більш детального розгляду цього питання на рівні підприємства, що дозволить в подальшому розробити методологічні підходи зорієнтовані на активізацію продуктивного використання його.

Вивчення літературних джерел, узагальнення досвіду управління людським капіталом вітчизняними підприємствами в сучасних умовах свідчить про постійний дослідників інтерес до проблем людського капіталу.

В економічній літературі проблемами формування, використання та відтворення людського капіталу займалася велика кількість і вітчизняних зарубіжних вчених. Витоки вивчення генези формування і розвитку людського капіталу сягають початку 60-х років минулого століття і знайшли своє віддзеркалення у фундаментальних вчених таких працях: Р. Беккер, Т. Шульц, Я. Мінсер, М. Блауг, Л. Туроу, І. Фішер, А. Сміт та ін. Вітчизняний доробок у сфері формування, ефективного використання і подальшого розвитку сукупних творчих здібностей людини до праці внесли такі науковці, як: О. Грішнова, А. Колот, В. Близнюк, В. Данюк, В. Куценко, Г. Євтушенко, Л. Шевчук, В. Антонюк, І. Каленюк, Д. Богиня, С. Вовканич, М. Ніколайчук та ін.

Проте варто відмітити, що у цих працях недостатня увага приділена класифікації людського капіталу в рамках конкретного підприємства, а тому дана проблема потребує дослідження.

Обґрунтування класифікації людського капіталу підприємства має велике значення для ефективного його формування, відтворення та використання. Зважаючи саме на ці обставини, буде доцільним проведення комплексного дослідження відносно класифікації та видів людського капіталу суспільно-господарської системи. У науковій літературі існує багато підходів до питання класифікації людського капіталу. У зв'язку з цим ми пропонуємо комплексне узагальнення накопичених результатів дослідження відносно класифікації і видів людського капіталу (рис. 1).

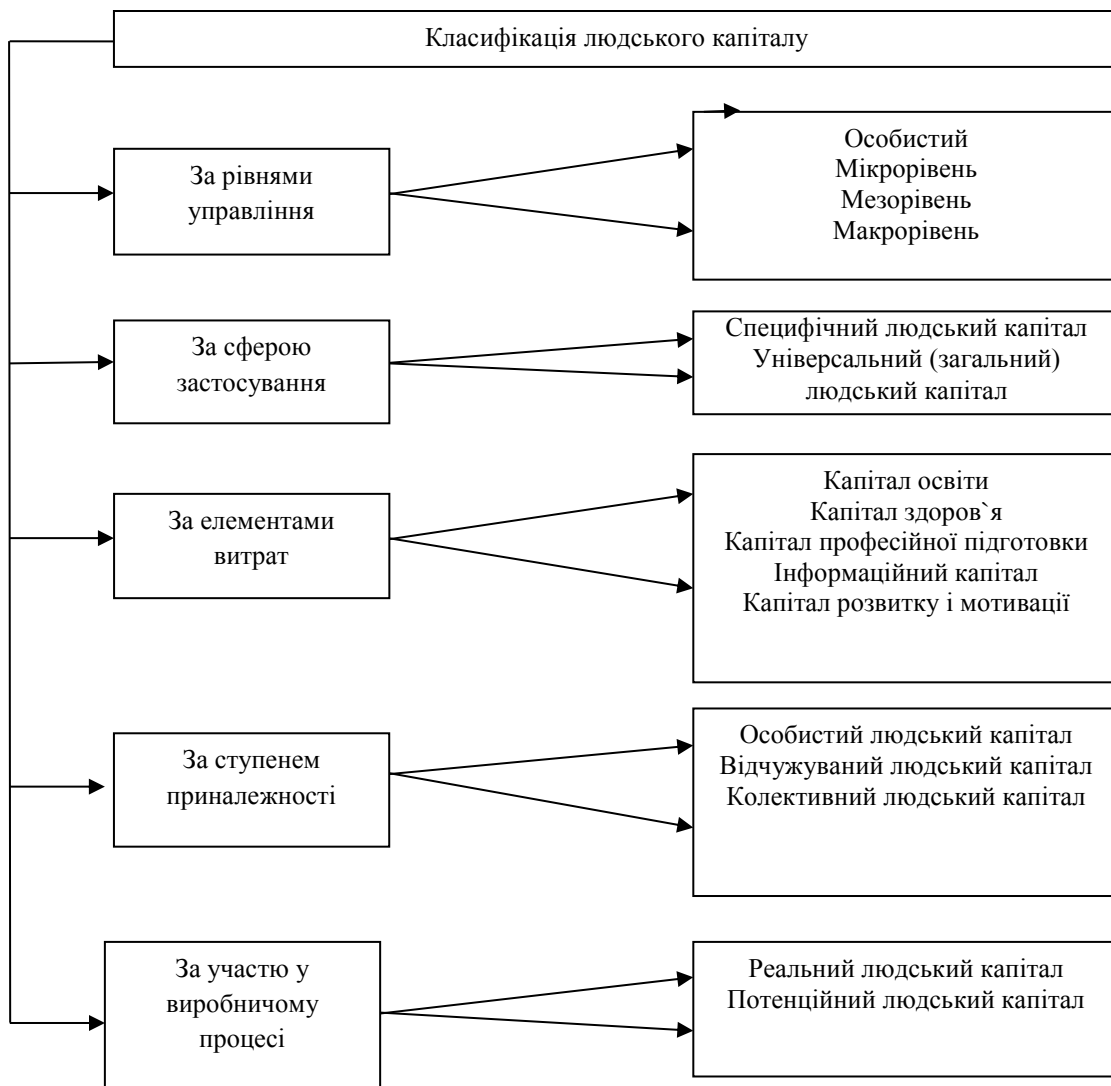


Рис. 1. Узагальнена класифікація людського капіталу підприємства

Належний рівень колективного людського капіталу підприємства дозволяє сформуванню якісної системи соціально-трудових відносин, яка сприяє конструктивній взаємодії співробітників та працівників робочих груп в процесі виконання своїх функцій та отриманню економічно значних результатів. Звертаючи увагу на участь у виробничому процесі, Л. Шевчук [5] поділяє людський капітал на потенційний та реальний. Під потенційним людським капіталом вчена розуміє абсолютно незадіяні здібності та кваліфікації непрацюючих носіїв робочої сили, або їхні здібності та кваліфікації задіяні у некваліфікованих роботах. На основі цього підходу Л. Шевчук говорить про проблему вимірювання фактичного (реального) та потенційного людського капіталу. На думку Л. Шевчук потенційний людський капітал у вартісному еквіваленті є більшим ніж реальний, оскільки перший включає вартість професійної освіти, здобутої усіма особами, що проживають в межах певної досліджуваної територіальної суспільної системи, а останній включає вартість здобутої освіти лише особами, що беруть участь у виробничому процесі.



З огляду на те, що людський капітал у сфері економіки – це «оцінка втілених у людині здібностей приносити дохід шляхом використання інтелектуальних, трудових та інших здібностей і якостей людини та інших ресурсів, якими розпоряджається природа і суспільство», пропонується класифікувати людський капітал підприємства за рівнем ефективного використання знань, умінь, досвіду, інтелектуальних та творчих здібностей його працівників: елітний людський капітал, неординарний людський капітал.

Слід наголосити на тому, що окремі людські якості не можна розглядати як суспільно корисні, некорисні або навіть шкідливі. Усе залежить від того, як людина використовує ті можливості, які їй надаються в процесі життєдіяльності.

Таким чином, виникає питання щодо мінімізації фіктивного та деструктивного людського капіталу в результаті управлінських дій та створення умов для ефективного його використання та розвитку на рівні підприємства. Водночас маємо визнати, що саме від рішення людини, від її волевиявлення залежить продуктивне функціонування людського капіталу. Ступінь віддачі від застосування людського капіталу залежить від індивідуальних інтересів людини, її матеріальної і моральної зацікавленості, світобачення, від загального рівня її культури.

Отже, запропонована класифікація людського капіталу, а саме: за рівнем ефективного використання знань, умінь, досвіду, інтелектуальних та творчих здібностей його працівників; за ступенем прояву у виробничо-господарському процесі; за рівнем впливу на виробничо-господарські процеси; за впливом на результати діяльності, характеризує сформовані і застосовані у виробничо-господарському процесі продуктивні здібності людини, які є тими основними факторами, які перетворюють людські ресурси у діючий людський капітал і забезпечують економічне зростання як на індивідуальному рівні, так і на рівні підприємства. Очевидним на рівні підприємства є ефективне формування і використання людського капіталу, що передбачає розробку відповідного механізму управління людським капіталом.

**УДК 657**

**Анжела Гриліцька**

**Angela Grylitska**

*Черкаський державний технологічний університет*

## **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА МОЖЛИВОСТІ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ**

Низька якість надання медичних послуг, брак коштів, а також низький рівень професійної підготовки призводить до неефективного обслуговування населення, тому потрібно приймати рішення щодо зміни системи медичного обслуговування та надання якісних медичних послуг. Вирішенню цих

проблем сприятиме запровадження медичного страхування як загальнообов'язкового.

Механізм медичного страхування в Україні перебуває лише на стадії формування. Медична галузь в Україні не має можливості користуватися перевагами ринкової економіки. Державний бюджет, з якого фінансується медична галузь, неспроможний покрити навіть половину її потреб. В даний час не існує чіткого уявлення про систему медичного страхування, яка має бути прозорою і зрозумілою для громадськості.

Питання запровадження в Україні обов'язкового медичного страхування досліджували в своїх працях такі вітчизняні науковці, як Н.Авраменко, М.Мних, Л.Новосельська, Р.Пікус, Є.Поліщук, О.Солдатенко, В.Стеценко. Серед іноземних вчених дослідженням даної проблематики займались О.Амелина, А.Крок, Е.Монсалос, М.Теннер, С.Томпсон, Т.Фобистер та інші. Проте потребують подальших досліджень проблеми на шляху створення ефективної моделі обов'язкового медичного страхування в Україні та заходи щодо їх вирішення.

Одним із найважливіших компонентів ефективного функціонування економіки та системи охорони здоров'я є медичне страхування. Медичне страхування - це гарант здорової нації в майбутньому. Нажаль, зі збільшенням відсотку захворюваності населення України гостро постає питання про захист здоров'я людей. Кошти, які передбачені державним бюджетом для фінансування медицини, не вистачає на ефективне медичне обслуговування. Тому зараз є доречним дослідження питання про введення обов'язкового медичного страхування.

Медичне страхування являє собою форму захисту інтересів громадян у разі втрати ними здоров'я з певних причин. Воно компенсує витрати, зумовлені оплатою медичної допомоги та інших витрат, пов'язаних із підтримкою здоров'я.

У науковій та фаховій літературі з цього питання значну увагу приділено саме особливостям, функціям, тенденціям та закономірностям розвитку даного виду страхування.

Сучасний стан системи охорони здоров'я України не дозволяє у повній мірі забезпечити право громадян на медичну допомогу на рівні, передбаченому міжнародними стандартами та законодавством України. Існуюча система фінансування закладів охорони здоров'я потребує змін, оскільки існуючого фінансування недостатньо для ефективного функціонування охорони здоров'я.

Якщо розглянути співвідношення загальних витрат на охорону здоров'я до ВВП в Україні, то станом на 2014 рік даний показник склав 6,5%. Як бачимо, аналогічний загальносвітовий показник відповідає 10% ВВП, а в окремих країнах до 18% ВВП, що свідчить про необхідність проведення реформ системи охорони здоров'я України.

На сьогодні розглядаються дві можливі моделі запровадження обов'язкового медичного страхування: через єдиний страховий фонд з обов'язкового медичного страхування (як у Росії), чи кілька страхових компаній, які надаватимуть відповідні послуги (як у Грузії). При цьому

абсолютна імплементація грузинської моделі неможлива через вихідні умови (для порівняння: у Грузії понад 4 мільйони населення).

Кожна з зазначених моделей має свої переваги і недоліки. Так, єдиний фонд передбачає контроль держави, тобто утвориться ще один фонд соціального страхування у компетенції Міністерства соціальної політики. У випадку, якщо цей ринок віддати страховим компаніям, виникне конкуренція, яка може бути й недобросовісною, і компанія збанкрутує. Для запобігання цього мають бути жорсткі критерії відбору таких страховиків.

Впровадження обов'язкового медичного страхування без створення відповідних економічних і політичних передумов у суспільстві може потягти за собою безліч проблем, тому запровадити в Україні обов'язкове медичне страхування за короткий проміжок часу, враховуючи сучасний стан охорони здоров'я, просто неможливо.

Перш за все, процес впровадження обов'язкового медичного страхування в Україні є доволі проблематичним, насамперед з погляду фінансування. Основним джерелом у страхуванні це страхові внески, основну частину цих внесків сплачує працююче населення. Розмір внеску знаходиться в межах 5-7% заробітної плати. Запровадження обов'язкового медичного страхування призведе до збільшення нарахувань на фонд оплати праці і може призвести до поширення використання роботодавцями тіньових схем виплати заробітної плати та гальмування її зростання.

Необхідна умова для функціонування загальнообов'язкового державного медичного страхування – виведення офіційної заробітної плати працівників із “тіні”, оскільки значна частина роботодавців, поряд із офіційною заробітною платою, величина якої становить законодавчо встановлений мінімум, виплачують і неофіційну частину заробітної плати, уникаючи у такий спосіб навантаження на фонд оплати праці. На сьогодні обсяги тіньової економіки в Україні сягають близько 50 % ВВП. Якщо така тенденція буде незмінною, то до обов'язкового медичного страхування надходитимуть лише мінімальні страхові внески, чого не буде достатньо для його функціонування, адже для забезпечення функціонування Єдиного медичного фонду, “у тіні” не може перебувати більше 20 % заробітної плати

Крім того, важливим питанням є розмір внесків, що сплачуватимуться до відповідного фонду, та наявність пільг для осіб з низькими доходами. Так, мінімальна заробітна плата в Україні становить 1218 грн станом на 01.02.2015, а середня заробітна плата по Україні складала 3584 грн у 2014 році [8]. Враховуючи різні рівні заробітних плат, Україна повинна застосувати диференціальний підхід до визначення розмірів внесків, надаючи пільги соціально незахищеним категоріям населення та особам з низькими доходами.

Вибір форми медичного страхування залежить від особливостей розвитку охорони здоров'я та країни в цілому. Україні необхідно розробити свою власну модель обов'язкового медичного страхування використовуючи зарубіжний досвід та враховуючи тенденції та особливості соціально-економічного розвитку. Крім того, неможливо запровадити обов'язкове медичне страхування без попередньої підготовки і реформування галузі

охорони здоров'я, оскільки за існуючої ситуації даний вид страхування не буде ефективно функціонувати.

Отже, перед впровадженням обов'язкового медичного страхування необхідні відповідні законодавчі зміни, реструктуризація державних та комунальних закладів охорони здоров'я, визначити перелік безкоштовних медичних послуг, що надаються за рахунок держави, та тих, що підлягають страховому покриттю, розробити систему пільг. Обов'язкове медичне страхування забезпечить додатковий приток коштів в галузь, що дасть можливість системі охорони здоров'я бути мобільною, динамічною і гранично функціональною. Послуги, що будуть надаватись населенню стануть більш якісними і відповідними світовим стандартам.

**УДК 331.2:338.24(477)**

**Оксана Кравченко**

**Інна Бабак**

**Oksana Kravchenko**

**Inna Babak**

*Черкаський державний технологічний університет*

## **ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ**

За останні роки в Україні почалося загострення економічної та соціальної сфери. Причиною цього стала світова фінансова криза. Державне регулювання оплати праці почало відходити на другий план.

Прийняття Законів України «Про оплату праці», «Про колективні договори і угоди» та інших законодавчих актів дозволило створити необхідну нормативно-правову базу та організаційно-методичну основу для того, щоб в умовах теперішньої економіки організація заробітної плати здійснювалась згідно з міжнародними нормами [1,2].

Вагомий внесок у розробку зазначеної проблеми зробили вчені як: Лоботюк В., Колот А., Радомський С., Лібанова Є., Завіновська Г та інші.

Сьогодні в Україні діє недосконала система оплати праці та її регулювання. Принципи побудови заробітної плати, її низькі розміри та інші аспекти залишились із минулого. Ці нюанси впливають на регулювання оплати праці в усіх напрямках, а особливо в бюджетних.

Розглянемо Україну у сфері формування і використання доходів від трудової діяльності. Заробітна плата частиною в операційних витратах складає близько 9%. Порівнюючи цей показник з показниками країн, що досить розвинені в економічній сфері, то можна сказати, що він є більш ніж у тричі нижчий. У розвинених країнах частка Оплати праці у валовому внутрішньому продукті займає 75%, що є майже на 25% більше, ніж у нашій державі [5].

Мінімальна заробітна плата повинна бути державною соціальною гарантією, але досліджуючи її розмір за останні роки, можна сказати, що вона не є дієвим інструментом регулювання оплати праці, так само як і

розмір прожиткового мінімуму. Тому що розмір цих двох показників не є врегульованим у нашій країні [3].

Згідно із Законом України «Про оплату праці» держава здійснює регулювання зарплати працівників підприємств усіх форм власності і господарювання шляхом установлення розміру мінімальної заробітної плати, інших державних норм і гарантій, умов і розмірів оплати праці працівників установ і організацій, що фінансуються з бюджету, керівників державних підприємств, а також через оподаткування доходів працівників [1].

Держава повинна надавати наукове та методичне обґрунтування заробітної плати, розробляти нормативи трудових затрат, досліджувати та вивчати зарубіжний досвід і порівнювати його з вітчизняним та інше.

При здійсненні реформування системи оплати праці, потрібно звертати особливу увагу на бюджетну сферу. В ній регулювання побудоване на основі Єдиної тарифної сітки, але потрібно враховувати, що за останній час вона не зовсім відповідає принципам організації оплати праці. Можна виділити недоліки, які є суттєвими у тарифній сітці, а саме: ставки першого розряду досить низькі, співвідношення між коефіцієнтами крайніх розрядів єдиної тарифної сітки є дуже низькими, що веде за собою зрівнювання в оплаті праці різного рівня складності. Також потрібно зауважити про недосконалість принципів, що відносяться до тарифної сітки з оплати праці в бюджетних галузях. Вони не забезпечують гідні умови для встановлення

На сьогодні є гострим питання про те, щоб максимально підвищити державний вплив регулюванням та контролем системи оплати праці та дотримання законодавчих норм у цій сфері. Для реалізації цієї думки потрібно розробити дієві законодавчо-нормативні важелі у сфері оплати праці [4].

Згідно усіх розглянутих питань, можна зробити висновок, що держава займає сильну позицію у визначенні політики оплати праці і вона повинна й надалі сприяти проведенню переговорів між основними соціальними силами суспільства, метою яких є врегулювати соціально-трудова відносин та запобігання масових трудових конфліктах.

За останній час уряд робить кроки, що пов'язані з підвищенням рівня життя суспільства та підвищення цільових спрямованостей соціальних програм. Можна помітити, що на ринку праці відбуваються позитивні зміни, а саме в зменшенні числа безробітних, створення нових робочих місць, підвищення різноманітних соціальних виплат. Але не зважаючи на позитивні явища, є перелік проблем, які потрібно негайно вирішувати. Особливої уваги потребують такі аспекти : ліквідація порушень законодавства про оплату праці, подальше підвищення основних соціальних гарантій і наближення їхнього рівня до прожиткового мінімуму, зменшення тіньових операцій із заробітною платою та інші.

Ці питання є надзвичайно важливими, бо чим вищий рівень оплати праці в країні, тим якісніший показник добробуту у суспільстві. Тому держава повинна взяти за основне завдання, як представник інтересів суспільства, не перманентну боротьбу з труднощами, а створити соціально-економічну політику і впровадження механізму своєчасної виплати

заробітної плати та її високий рівень в умовах формування сучасної ринкової економіки в нашій державі.

Отже, проблема вдосконалення державного регулювання оплати праці в країні потребує сучасного вирішення, по-перше, за допомогою перегляду механізму державного регулювання у сфері посилення контролюючих функцій держави за процесами оплати праці та найголовніше дотримання вимог законодавства у цьому напрямку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України "Про оплату праці" від 24.03.1995 р. № 108/95 із змінами і доповненнями,

2. Закон України «Про колективні договори і угоди» від 01.07.1993 № 3356-XII зі змінами та доповненнями.

3. Синяєва Л. Проблеми регулювання оплати праці та шляхи їх вирішення в Україні // Регіональна економіка. – № 1. – 2009. – с. 171-177.

4. Шевчук Л.П. Моделювання та відображення в обліку розрахунку єдиного соціального внеску на основі індикативної заробітної // Економічні науки. Вісник ЖДТУ № 1 (55). – 2010. – с. 173-176.

5. Інструкція зі статистики чисельності працівників, зайнятих у народному господарстві України, затверджена наказом Міністру України № 171 від 07.07.95 за погодженням Мінекономіки України, Мінпраці України, Мінфіном України/

**УДК: 657**

**Оксана Кравченко**

**Ірина Компанієць**

**Oksana Kravchenko**

**Iryna Kompaniets**

*Черкаський державний технологічний університет*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ В УМОВАХ АВТОМАТИЗАЦІЇ**

На сьогоднішній день в Україні підприємства, кредитні установи та інші господарюючі суб'єкти вступають у договірні відносини по використанню грошових коштів. Це зумовлює зростання ролі організації обліку даного об'єкту як необхідної умови отримання достовірної інформації для прийняття обґрунтованих рішень і запобігання підвищеного ризику діяльності. Значення обліку грошових коштів особливо підвищилися з розширенням міжнародних економічних відносин України та прийняттям владою відповідних законів та положень. Однак переважна більшість підприємств України звертає недостатньо уваги правильності та ефективності організації обліку грошових коштів [2].

Важливим чинником, який сприяє своєчасному забезпеченню обліковою інформацією власників, бухгалтерів, інвесторів та інших користувачів є впровадження автоматизованих інформаційних систем обліку на базі комп'ютеризації.

Питання обліку грошових коштів досліджують відомі вітчизняні економісти у своїх працях, зокрема, С.Л. Берези, М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, Ю.А. Вериги, С.Ф. Голова, Г.Г. Кірейцева, М.В. Кужельного, Н.М. Малюги, Є.В. Мниха, Л.В. Нападовської, В.В. Сопка та інших. Але проблема ефективного застосування облікових комп'ютерних технологій на підприємствах є до кінця не вирішеною.

На підприємстві організація обліку грошових коштів є трудомістким процесом та водночас достатньо ризикованим. Це пов'язано з тим, що будь-яка найменша помилка в розрахунках може призвести до ряду порушень і неточностей, які в подальшому відобразяться в інформації про фінансово-майновий стан підприємства. Автоматизація бухгалтерського обліку грошових коштів за допомогою сучасних інформаційних технологій є основним шляхом вирішення даної проблеми.

Програмне забезпечення сьогодення дає змогу повністю автоматизувати обліковий процес, який починається від моменту введення даних з первинних документів, включаючи автоматизоване формування проводок, заповнення відповідних реєстрів обліку та формування звітних форм документів. Сучасний бухгалтер, можна сказати, лише вводить інформацію з первинних документів – початкові дані і отримує результат – інший потрібний документ чи звіт, а все інше виконує спеціальна комп'ютерна програма, що суттєво полегшує та прискорює обліковий процес.

На нашу думку, автоматизована інформаційна система бухгалтерського обліку – це комплекс організаційно-технічних заходів, спрямованих на зниження трудомісткості та прискорення процесу обробки первинних облікових документів, які є основними носіями економічної інформації, потрібної бухгалтерам для виконання функцій управлінського і фінансового обліку [3].

В основу організації системи бухгалтерського обліку з використанням автоматизованих обчислювальних та програм мають бути покладені такі принципи:

- автоматизоване опрацювання облікових даних у реальному часі безпосередньо на робочих місцях бухгалтерів;
- взаємодія бухгалтера з інформаційною системою;
- організація первинних документів на електронних носіях;
- організація реєстрів аналітичного та синтетичного обліків у пам'яті ЕОМ, формування і видача результативної інформації в режимі запиту [1, с. 10].

Кошти підприємства є обмеженим ресурсом, тому необхідно їх раціонально розподіляти і використовувати в процесі діяльності підприємства. Для цього потрібно мати можливість отримати інформацію про їх залишки, джерела, напрями використання.

Автоматизована форма обліку руху грошових коштів і розрахунків дозволяє отримати:

- оперативні дані про потік коштів;

- інформацію про матеріальний потік, пов'язаний із фінансовим потоком, і навпаки;
- зведену інформацію для аналізу за минулі періоди стандартними засобами;
- зменшити витрати часу і праці на підтримку стандартного документообігу.

Комп'ютеризація обліку грошових коштів дає можливість поєднувати професійні якості і функції працівника з інтелектуальними можливостями комп'ютерів та програмного забезпечення.

Використовуючи автоматизовану форму обліку значно підвищується своєчасність і точність обробки облікової інформації, формування первинних та звітних документів за результатами діяльності підприємств. Також в державні установи в електронному вигляді та через електронні соціальні мережі можуть надаватися певні форми обов'язкової податкової та фінансової звітності. Для автоматизації обліку грошових коштів, зокрема, можливе використання програмних продуктів корпорації «Парус – Підприємство», «1С:Бухгалтерія: 8.2 », а також систем «Клієнт-Банк», що значно прискорює рух грошових коштів на банківських рахунках підприємства та контроль за їх наявністю [4].

#### **Список використаних джерел:**

1. Терещенко Л.О. Інформаційні системи і технології в обліку : навч. посіб. / Л. О.Терещенко, І. І. Матвієнко. – К. : КНТЕУ, 2006. – 187.
2. Писарчук О.В Уварова В.С. Вдосконалення методичних підходів до автоматизації обліку з урахуванням специфіки підприємства.
3. Таряшинов С.А., Черняков М.К. Анализ состояния рынка информационных и компьютерных технологий/ С.А. Таряшинов, М.К. Черняков // Компьютерные технологии в образовании и предпринимательстве: Сборник научных трудов. - Чита: ЗИП СибУПК, 1998. - С. 19-21.
4. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник. – 5-те вид. допов. і перероб. / Н.М. Ткаченко. – К.: Алеута, 2011. – 976 с.

**УДК: 331.2**

**Оксана Кравченко**

**Наталія Ковтун**

**Oksana Kravchenko**

**Nataliya Kovtun**

*Черкаський державний технологічний університет*

## **НЕДОЛІКИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ**

Питання оплати праці є одними з ключових в системі соціально - трудових відносин. На сьогодні характерними особливостями реформування



заробітної плати в умовах ринкової економіки є суттєве зміння відносин між державою та працівником з цих питань.

Проблема організації оплати праці в бюджетних установах є однією з найбільш гострих. Актуальність даної теми зростає на фоні соціально-економічної кризи в умовах спаду економічних показників, скорочення чисельності працівників, що призводить до змін в організації праці та її оплати. Названі причини вимагають удосконалення процесу обліку оплати праці та його автоматизації.

Дослідженням проблем, пов'язаних з оплатою праці, зокрема й працівників бюджетного сектору економіки, займалося чимало вітчизняних науковців таких як Д. Богиня, І. Бондар, О. Грішнова, В. Данюк, А. Калина, та ін. Слід зазначити, що незважаючи на значний інтерес до обраної теми деякі питання залишаються нерозкритими. Зокрема особливо актуальними й проблемними залишаються питання організації заробітної плати в бюджетному секторі економіки України.

Заробітна плата в бюджетних установах є виплатами працівникам, що надаються за використану працю та є ціною витраченої праці[2]. Виплати працівникам бюджетних установ відіграють роль інструменту соціального захисту та компенсацій, які надаються державою через суб'єктів господарювання державного сектора в обмін на послуги працівників.

У бюджетній установі процес праці має певні особливості:

- результатом виконуваної роботи є часто не річ, а послуги (діяльність);
- праця носить переважно розумовий характер;
- у складі сукупних витрат бюджетних установ на оплату праці припадає 60-85% усіх витрат;
- у бюджетній сфері досить високий рівень кваліфікації працюючих, а в деяких галузях (освіта, охорона здоров'я, мистецтво) частка спеціалістів вищої кваліфікації сягає близько 50% загальної чисельності працівників[1].

Головними недоліками оплати праці у бюджетних галузях є низькі ставки і оклади, незначна міжпосадова диференціація заробітної плати, неадекватна оцінка праці провідних спеціалістів, існування двох паралельних систем оплати працівників бюджетної сфери. Погіршення матеріального становища працівників бюджетної сфери обумовлене ще й такими факторами як постійні інфляційні процеси в Україні, а також недосконалість процедури індексації заробітної плати.

Індексація заробітної плати відбувається лише в межах прожиткового мінімуму. Процедура його визначення є недосконалою в Україні, оскільки прожитковий мінімум не відображає обсяг необхідних життєвих благ[3].

Соціально-економічна ситуація, що існує на сьогодні, ускладнюється затримкою виплати заробітної плати працівникам. Сьогодні чітко спостерігається також тенденція різкого відставання рівня заробітної плати працівників бюджетної сфери від рівня заробітної плати працівників позабюджетного сектору економіки, що негативно впливає на престиж професії медика, педагога, соціального, культурно-освітнього працівника,

державного службовця і призводить до відтоку кадрів в інші сфери економічної діяльності[1].

Тому на сьогодні необхідним є вдосконалення оплати праці працівників охорони здоров'я, освіти, культури та спорту, установлення оптимальної, на основі Єдиної тарифної сітки, диференціації тарифних ставок і посадових окладів різних професійно-кваліфікаційних груп працівників з урахуванням складності та результатів їх праці; усунення необґрунтованих диспропорцій у рівнях оплати праці працівників однакової кваліфікації, які виконують однакову за складністю та функціональними ознаками роботу, а також підвищення зарплати працівників бюджетної сфери.

Одним із напрямів удосконалення процесу обліку оплати праці, що призведе до скорочення сукупних витрат бюджетних установ є комп'ютеризація робіт з оплати праці. Адже на сьогодні більшість бюджетних установ продовжують використовувати традиційну ручну або частково автоматизовану форму ведення бухгалтерського обліку, яка не дозволяє систематизувати дані обліку та відобразити їх синхронно в одній базі даних.

Отже, на наш погляд, великою проблемою є те, що державні працівники отримують дуже низьку заробітну плату, так як більшість із них працюють у сферах охорони здоров'я, освіти, культури та спорту, що забезпечують моральне та фізичне здоров'я нації та духовний його розвиток. Таким людям потрібне досить вагоме заохочення для того щоб вони якісно і бажано виконували свою роботу та підтримували розвиток нації.

Значною мірою, автоматизація обробки інформації в бюджетних установах дозволяє підняти рівень організації праці в сфері управління, дає можливість значно зменшити витрати часу на обчислення і розрахунки; сприяє впровадженню раціональних форм первинних документів та підвищенню оперативності та достовірності інформації.

#### **Список використаних джерел:**

1. Нестеренко Ж.К. Особливості організації оплати праці в бюджетних установах та необхідність її комп'ютеризації // Сталий розвиток економіки. – 2012. – №2. – С. 158-162.

2. Покатаєва О.В. Шляхи вдосконалення системи оплати праці в бюджетних установах / Покатаєва О.В. // Актуальні проблеми економіки. – 2012.-№10. – С.87-95

3. Чадченко О.С. Особливості організації обліку розрахунків з оплати праці в бюджетних установах // Управління розвитком. – 2012. – № 10. – С. 91-93

## **ПРОБЛЕМИ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ**

Зайняти провідне місце на ринку, підвищити ефективність роботи персоналу, створити оптимальну структуру управління - це першочергові завдання керівника підприємства. У бухгалтерській діяльності це особливо важливо, тому що це обумовлює широке застосування бухгалтерських пакетів і програм, завдяки використанню яких підвищується оперативність обробки даних, приймаються більш об'єктивні фінансові й управлінські рішення.

Тематикою проблем розвитку та становлення автоматизації системи в бюджетних установах займалось чимало вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як: М. Білуха, Ф. Бутинець, С. Івахненко, В. Палій, В. Пігучин, М. Чумаченко та інші.

В бюджетній сфері процеси реформування бухгалтерського обліку та фінансової звітності відбуваються значно повільнішими темпами. Облікова система в державному секторі не відповідає сучасним потребам і вимогам щодо прозорості інформації про державні фінанси для зовнішніх користувачів, не забезпечує в достатній мірі правильного прийняття рішень у системі державного управління та місцевого самоврядування, не є придатною для оцінювання ефективності діяльності в бюджетній сфері.

Одним із основних напрямів вдосконалення обліку бюджетних установ є удосконалення автоматизації обліку. Проте, варто зауважити, що автоматизації обліку сприяє низка факторів, зокрема, таких, як прискорена комп'ютеризація суспільства, розвиток нових інформаційних технологій, наукові підходи щодо організації праці. Все це є основою для розробки та удосконалення як автоматизованих робочих місць, спрямованих на вирішення конкретних локальних задач, так і комплексних автоматизованих систем управліннь, які діють у великих підрозділах закладів, установ і організацій бюджетної сфери, де розв'язуються задачі різного спрямування [3].

Оскільки ринок програмного забезпечення в Україні недостатньо наповнений програмами, які спрямовані на забезпечення системи управління бюджетними установами і ведення обліку в них, то й вибір не надто великий. З найбільш відомих продуктів з автоматизації обліку є:

- 1) 1С:Бухгалтерія для бюджетних установ;
- 2) Парус-Бюджет;
- 3) Казна.

Більшість з програм автоматизації бухгалтерського обліку не охоплюють в достатній мірі всіх завдань, пов'язаних з управлінням та господарською діяльністю бюджетних установ.

Основним елементом в автоматизованій інформаційній системі в бюджетній сфері має бути група завдань зведеного обліку і складання звітності, яка забезпечить:

- послідовність і узагальнення інформації на аналітичних і синтетичних рахунках з наступним групуванням даних;
- відображення господарських операцій, що змінюють стан коштів бюджетних установ і їх джерел на рахунках бухгалтерського обліку з одночасною оцінкою їх ефективності;
- автоматизоване систематичне складання бухгалтерського балансу та звітності з формуванням відповідних аналітичних пояснень та інформування керівництва[4].

Сучасні вимоги для забезпечення потреб управління ставлять нові завдання перед інформаційною системою для отримання необхідної інформації. У зв'язку з цим постановка завдання удосконалення програмного забезпечення для обліку та контролю повинна охоплювати такі етапи робіт:

- 1) формулювати основні принципи обліку для конкретної бюджетної установи з урахуванням вимог чинного законодавства та внутрішніх потреб;
- 2) на основі розроблених принципів сформулювати мету розв'язання завдання;
- 3) сформулювати критерії, які має задовольняти автоматизована система: повнота набору функцій, модульність, інтегрованість, гнучкість, авторизований доступ до інформації [1].

Таким чином, розвиток автоматизованої інформаційної системи, яка б базувалася на рекомендованих принципах і позиціях, забезпечить оперативне вирішення завдань обліку, контролю та аналізу, сприятиме якісному контролю за формуванням доходів і видатків бюджетних установ, забезпеченню ефективності використання фінансування та економії грошових і матеріальних ресурсів. У кінцевому підсумку це забезпечить зростання обсягів і якості наданих бюджетними установами послуг.

#### **Список використаних джерел:**

- 1) Скотаренко Є. С. Особливості комп'ютеризації бухгалтерського обліку в бюджетних установах / Є. С. Скотаренко // Управління розвитком. – 2013. – №5. – С. 167-168
- 2) Хомка В. М. Напрями удосконалення бухгалтерського обліку у бюджетних установах [Електронний ресурс]/ В. М. Хомка, Г. В. Брик // Зростання ролі бухгалтерського обліку в сучасній економіці. – К. : ТОВ «Всеукраїнський інститут права і оцінки», 2013. – 534 с. – Режим доступу : [http://ic.faaf.org.ua/Zb\\_Tez\\_conf\\_2013.pdf](http://ic.faaf.org.ua/Zb_Tez_conf_2013.pdf).
- 3) Хорунжак Н.М. Проблеми та перспективи комп'ютеризації обліку в бюджетних установах / Хорунжак Н.М., Сисюк С.В. // Економіка і регіон. – 2009. – №1(20). – с. 142-146.

## **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ПОРЯДКУ СПЛАТИ ВІЙСЬКОВОГО ЗБОРУ**

Починаючи з серпня 2014 року в Україні Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України» від 31.07.2014 р. № 1621-VII [1], запроваджено новий загальнодержавний збір – військовий, який стягується за ставкою 1,5% від об'єкта оподаткування.

Кошти, які надходять до бюджету від цього податку, призначені для фінансування потреб оборони України. В Україні військовий збір встановлено вперше, тому є дуже важливими питання ведення, відображення в обліку та своєчасна і повна сплата цього збору, що і визначає актуальність цього питання як для теоретиків, так і для практичних спеціалістів.

У зв'язку з недавнім введенням військового збору, даному питанню з боку науковців приділялося не так багато уваги. Проте, питання організації бухгалтерського обліку військового збору висвітлювалися на сторінках вітчизняної періодики такими фахівцями, як С. Лістрова, Т. Шарий, Л. Ушакова. Даній темі були присвячені наукові праці українських вчених та громадських діячів: О.В. Ломонос, В. Форсюк. До питання доцільності впровадження загальнодержавного військового збору зверталися такі юристи, як В. Форсюк, В. Бондарь, А. Серветник. Однак, залишається багато проблем в напрямку бухгалтерського обліку військового збору та порядку його сплати.

Президент України зазначив, що військова реформа – перша, що дала такі вражаючі результати, які бачить весь світ, а також, що лише з початку цього року було сплачено більше 6,5 мільярда гривень до бюджету [2].

Відповідно до пп. 1.1 п. 16 прим. 1 підрозділу 10 Розділу XX ПКУ платниками військового збору є особи, визначені п. 162.1 ст. 162 ПКУ. Згідно із п. 162.1 ст. 162 ПКУ платниками є:

- фізична особа - резидент, яка отримує доходи як з джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи;
- фізична особа - нерезидент, яка отримує доходи з джерела їх походження в Україні;
- податковий агент.

Відповідно до пп. 1.2 п. 16 прим. 1 підрозділу 10 Розділу XX ПКУ об'єктом оподаткування військовим збором є:

- доходи у зв'язку з трудовими відносинами;
- виплати і винагороди за цивільно-правовими договорами;
- виплати у формі виграшу в державну та недержавну грошову лотерею, у азартній грі.

Відповідальність за нарахування, утримання та сплату (перерахування) до бюджету військового збору з доходів покладено на податкових агентів (юридичних та самозайнятих осіб).

Важливим питанням є не лише порядок нарахування та сплати військового збору, а й відображення його у бухгалтерському обліку. Так, у Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкції про його застосування не передбачено окремого субрахунку щодо обліку військового збору [3, с. 251]. Тому підприємства та організації здебільшого відображають облік військового збору по субрахунку 642 "Розрахунки за обов'язковими платежами" як інші платежі. Суму нарахованого збору необхідно відображати за кредитом субрахунку 642 в кореспонденції з дебетом відповідних рахунків з яких стягується збір, а сплата збору відповідно відображається по дебету субрахунку 642[4].

Визначену суму військового збору слід перераховувати до бюджету за правилами, установленими для податку на доходи. Відповідно до пп.168.1.4 п. 168.1 ст.168 ПКУ, у випадку, якщо дохід виплачується у не грошовій формі, то військовий збір потрібно сплатити протягом банківського дня, наступного за днем такої виплати. Так само треба діяти й у разі виплати доходу податковим агентом із каси готівкою[5].

Таким чином можна зробити висновок, що у сучасних умовах існування української держави, військовий збір – беззаперечно важливий та доцільний. Його подальше застосування має досягатися чіткими, однозначними методами. Слід приділити увагу доопрацюванню та вдосконаленню законодавчо-нормативної бази щодо справляння військового збору, відображення його в обліку, звітуванню коштів військового збору, що полегшить роботу бухгалтерської служби, а також задля здійснення дієвого та ефективного акумулювання коштів в державному бюджеті на військові потреби.

#### **Список використаних джерел:**

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України : Закон України від 31.07.2014 р. № 1621-VII [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1621-18>

2. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://tsn.ua/politika/poroshenko-rozpoviv-pro-nove-ozbroyennya-armiyi-ta-pidvischennya-zarplat-viyskovim-golovni-tezi-vistupu-513049.html>

3. Овчарик З. Д. Актуальність введення і продовження терміну стягнення військового збору та його облік /З. Д. Овчарик // Збірник наукових праць. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». ЛНТУ. Випуск 11(41). – Ч. 2. – Луцьк, 2014. – 248-254 с.

4. [Електронний ресурс] – Режим доступу:[http://lpkafoa.lviv.ua/wp-content/uploads/2015/03/Zbirnyk\\_tez.pdf](http://lpkafoa.lviv.ua/wp-content/uploads/2015/03/Zbirnyk_tez.pdf)

5. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/38436/1/Rieznik\\_Kalashnyk\\_Military\\_tax\\_collection\\_in\\_Ukraine.pdf](http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/38436/1/Rieznik_Kalashnyk_Military_tax_collection_in_Ukraine.pdf)

## **НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ**

На сьогоднішній день Україна знаходиться на етапі удосконалення ринкових умов господарювання, що вимагає докорінних змін у функціонуванні господарського механізму та гармонізації інтересів усіх зацікавлених сторін. Від того, наскільки ефективно використовуються наявні засоби праці, від їх відповідності сучасному етапу розвитку НТП, залежать і загальні результати роботи підприємства, створення принципово нових підходів до управління підприємством в цілому та основними засобами зокрема.

Ринкова економіка стимулює підприємства до впровадження нової техніки та технологій, розширює можливості щодо використання нових фінансових інструментів та механізмів, проте на практиці виникає проблема щодо реальності їх застосування. Перш за все це обумовлено повною відсутністю або нестачею власних обігових коштів, низькою ліквідністю активів, застарілою матеріально-технічною базою, на утримання якої витрати перевищують наявні прибутки, та, звичайно, недосконалою законодавчою базою, що в тій чи іншій мірі регламентує діяльність підприємств. Саме тому особливо актуальними є дослідження проблемних питань обліку основних засобів підприємств і напрямків його удосконалення.

Дослідженням питань з вдосконалення обліку основних засобів займалися такі провідні економісти та вчені: Г.В. Власюка, О.І. Зиміної, В.А. Замлинського, Т.С. Муріної, А.П. Панасенка, І.В. Петрової, Ю.О. Шуліки, О.Г. Лищенко та інших. Слід зазначити, що незважаючи на вагомий інтерес деякі питання залишаються не вирішеними, адже, кожне підприємство має свої особливості і потребує конкретних заходів щодо вдосконалення обліку основних засобів.

У ринкових умовах суб'єкти підприємницької діяльності управляють належним їм майном на основі інформації бухгалтерського обліку, тому вмiла організація обліку нерiдко перетворюється на визначальний фактор ефективного використання основних засобів, а ступiнь рацiональностi облікового процесу набуває першочергового значення у контексті забезпечення успішного розвитку підприємства.

Зважаючи на наведені проблеми ведення обліку основних засобів слід запропонувати шляхи його вдосконалення.

Варто звернути увагу на зміни, насамперед, у частині підвищення оперативності та ефективності обліку основних засобів підприємств, що вимагає вирішення таких завдань [2, с.416]:

- дослідження діючої методики нарахування амортизації й обліку зносу основних засобів та аналіз діючої організації;
- дослідження діючої методики нарахування амортизації й обліку

зносу основних засобів;

– методики обліку основних засобів, впливу на них змін податкової політики та виявлення шляхів її вдосконалення.

Отже, організація обліку основних засобів повинна бути цілісною, єдиною системою взаємопов'язаних, взаємоузгоджених способів і методів обліку, які охоплюють увесь комплекс облікових процедур з виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації, тому основними шляхами її удосконалення визначені наступні [3, с.205]:

– вибір оптимальної за складом та обсягом облікової інформації, яка забезпечить реалізацію завдань, поставлених перед обліком основних засобів;

– розробка та запровадження удосконалених форм носіїв облікової інформації, найбільш адаптованих до структури, змісту та характеру інформації;

– розробка та запровадження раціональних схем документообігу, що дозволять із найменшими затратами трудових, матеріальних та фінансових ресурсів забезпечити своєчасне виконання поставлених завдань;

– розробка та запровадження раціональної технології вирішення облікових завдань, що забезпечить злагоджене функціонування облікового механізму.

Таким чином необхідно удосконалювати теоретичні і практичні засади організації обліку основних засобів у напрямі розширення її управлінських можливостей, максимально пристосовуючи до практичних потреб суб'єктів підприємницької діяльності, що виникають у процесі прийняття управлінських рішень щодо руху основних засобів та ефективності їх використання. Основними шляхами удосконалення організації обліку основних засобів є раціоналізація як кожної форми документів і реєстрів обліку, так і методів, і способів збирання, обробки і узагальнення облікової інформації, адаптованих до сучасних умов.

#### **Список використаних джерел:**

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» затверджений наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000р. № 92 із змінами і доповненнями.

2. Петрова І.В. Удосконалення обліку амортизації основних засобів як складової витрат підприємства / І.В. Петрова // Держава та регіони. – 2009. – №3. – С.414-417.

3. Шуліка Ю.О. Удосконалення обліку й аудиту основних засобів на прикладі ДП «Гірник» / Ю.О. Шуліка, О.Г. Лищенко // Держава та регіони: Економіка та підприємництво. – 2010. – №4. – С. 201-205.



## ПРОБЛЕМИ ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Становлення і розвиток ринкової економіки в Україні нерозривно пов'язані з пошуком принципово нових методів організації і управління виробництвом для підвищення ефективності господарської діяльності підприємств. Розвиток виробництва неможливий без виготовлення конкурентоспроможної продукції та її реалізації на внутрішніх і зовнішніх ринках збуту. Водночас необхідною передумовою здійснення виробничого процесу є наявність та використання значної кількості виробничих запасів, які становлять основу готових виробів.

Загальні питання обліку виробничих запасів висвітлені у працях відомих учених-економістів. Значну увагу їм приділяли Бутинець Ф. Ф., Голов С. Ф., Огійчук М. Ф., Сопко В. В., Хом'як Р. Л.

Проте, з переходом до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, ряд питань обліку надходження та використання виробничих запасів потребує додаткового дослідження і наукових розробок. До таких питань слід віднести уточнення економічної суті виробничих запасів, як об'єкта обліку, удосконалення класифікації з врахуванням виробничої специфіки підприємств, дослідження особливостей застосування систем обліку запасів та їх оцінки. Подальшого дослідження і розробок потребує питання обліку давальницької сировини, одержаної для переробки. Крім того залишаються невирішеними питання удосконалення документального оформлення операцій руху виробничих запасів та організації внутрішньогосподарського контролю за їх надходженням і використанням з метою підвищення ефективності виробництва.

Головною передумовою успішного здійснення виробничого процесу як основної ланки діяльності господарського суб'єкта є наявність і раціональне використання виробничих запасів. Багато вчених досліджували сутність та методiku управління виробничими запасами на підприємствах, аналізували їх діяльність. Звертаючись до питання економічної сутності виробничих запасів слід наголосити, що в економічній літературі терміни «запаси», «виробничі запаси», «матеріальні запаси», «запаси матеріально-технічних ресурсів», «матеріальні ресурси» часто ототожнюються, що не зовсім коректно. Під виробничими запасами часто розуміють різноманітну сировину, матеріали, паливо, предмети та засоби праці, які кожне підприємство придбаває для виробництва продукції та інших господарських потреб.

Вирішення цих питань полягає в розробці основних напрямів і конкретних рекомендацій з удосконалення методики обліку виробничих запасів, в їх оцінці при вибутті, методики проведення аналізу ефективного

використання виробничих запасів, а також посиленні інформаційної та контрольної функцій обліку в управлінні виробництвом.

Однією із важливих умов якісного обліку матеріалів є застосування комп'ютерних програм для автоматизації обліку з передовими методами організації складського господарства і обліку матеріалів.

На практиці трапляються різні варіанти організації машинної обробки інформації обліку виробничих запасів. Вони залежать від методології обліку, способів оцінки запасів, складу і групування задач, особливостей організації інформаційної бази, технічних засобів, що використовуються для обробки.

При машинній обробці інформації обліку виробничих запасів задачі доцільно згрупувати наступним чином:

- 1) облік та контроль за надходженням запасів на склади підприємства;
- 2) облік і контроль наявності та руху запасів на складах і в експлуатації;
- 3) облік та контроль вибуття запасів зі складів підприємства на сторону;
- 4) облік переоцінки виробничих запасів;
- 5) відображення операцій із виробничими запасами в облікових реєстрах.

Кожну поставлену задачу доцільно розділяти на підзадачі. При цьому слід враховувати, що облік виробничих запасів здійснюється на складах та в бухгалтерії підприємства.

Після придбання, відповідно до виписаних документів, виробничі запаси надходять на склад підприємства або матеріально-відповідальній особі. На складі здійснюється документоване оформлення операцій і первинне оброблення даних з обліку виробничих запасів, ведеться аналітичний облік у місцях зберігання матеріальних цінностей.

Облік матеріалів у бухгалтерії ведеться в кількісному та вартісному вираженні, у розрізі матеріально-відповідальних осіб, балансових рахунків, субрахунків та облікових груп на основі зданих первинних документів зі складів та підрозділів підприємства. Також здійснюється розрахунок і формування вихідної інформації регламентного, контрольного і довідкового характеру, виконується аналіз, прогноз, аудит і прийняття управлінських рішень у цілому по підприємству або структурному підрозділу. Технологічний процес автоматизованого оброблення даних з обліку виробничих запасів полягає у виконанні всіх потрібних операцій введення, оброблення, збереження й надання потрібної інформації, групування даних на рахунках, із метою контролю за наявністю та витратами матеріальних засобів зі своєчасним складанням звітності.

Аналізуючи в цілому діяльність деяких підприємств, можна виокремити наступні проблеми ведення обліку виробничих запасів:

- складність визначення справедливої вартості запасів;
- низький рівень оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств;
- невідповідний рівень контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів;

– обмеженість контролю використання виробничих запасів тощо.

Вирішення цих проблем потребує оновлення системи отримання інформації про виробничі запаси, використання нетрадиційних для вітчизняної облікової практики підходів щодо ефективного їх використання та оптимізації результатів діяльності підприємства через застосування принципів і методів бухгалтерського обліку.

Шляхи подолання проблем ведення обліку виробничих запасів зводяться до наступного:

- підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств, яке забезпечується запровадженням інформаційних технологій обробки економічної інформації;

- удосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами та обґрунтування раціональних методів проведення інвентаризації виробничих запасів, оскільки успішне функціонування підприємств залежить, перш за все, не тільки від вдосконалення внутрішньогосподарської діяльності взагалі, а і від того, наскільки розвинута система автоматизації їхньої діяльності;

- узгодження механізмів бухгалтерського і податкового обліку виробничих запасів;

- обґрунтування системи обліку матеріальних витрат на освоєння нової техніки і технології виробництва;

- чітка організація обліково-контрольних процедур руху запасів підприємств;

- уточнення класифікації та методики оцінки виробничих запасів;

- визначення передумови раціональної організації обліку виробничих запасів на підприємствах.

Кожне підприємство зацікавлено в створенні конкурентоспроможної продукції та її реалізації на внутрішньому та зовнішньому ринках, отримання прибутку і забезпечення стабільного фінансового положення. В досягненні цієї мети приймають участь виробничі запаси, які забезпечують безперервний процес виробництва та продажу продукції. Виробничі запаси є основною статтею оборотних коштів та основою життєдіяльності підприємства. Тому, достовірний облік їх на підприємстві є невід'ємною частиною управління, без якого неможливе досягнення поточних та довгострокових цілей підприємства. Можна стверджувати, що реалізація перелічених напрямів удосконалення обліку запасів підприємством призведе до значного підвищення результативності його фінансово-економічної діяльності. Вирішення комплексу суперечливих та дискусійних питань обліково-аналітичного управління виробничими запасами є актуальним для більшості підприємств і потребує подальших досліджень.

## ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Формування ринкових відносин в аграрній сфері, поява підприємств різних форм власності, зокрема фермерських господарств вносить істотні зміни в систему бухгалтерського обліку. На перший план виходять економічні, ринкові критерії ефективності, підвищуються вимоги до інформативності обліку. У цій ситуації неодмінною умовою є повне використання внутрішніх можливостей підприємства, тобто створення дієвої системи бухгалтерського обліку і контролю.

Однією з провідних галузей економіки України є сільське господарство. Дана галузь економіки забезпечує населення продовольством, а промисловість – сировиною.

Сільськогосподарське підприємство (включаючи селянське (фермерське), риболовне й рибальське господарство) — це юридична особа, основним видом діяльності якої є вирощування й переробка сільськогосподарської продукції, виручка від реалізації якої становить не менше ніж 75 % загальної суми виручки [1, с. 67].

Метою обліку витрат на сільськогосподарських підприємствах є документоване, своєчасне, повне і достовірне відображення фактичних витрат на виробництво продукції для забезпечення контролю за використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Значний внесок у дослідження обліку витрат у частині виробництва продукції рослинництва зробили такі вчені: Бутинець Ф.Ф., Хомин П.Я., Давидюк Т.В., Малюга Н.М., Чижевська Л.В., М.Г. Чумаченко та інші. У їх наукових працях висвітлюються найбільш актуальні питання щодо обліку витрат, проте деякі питання методики обліку витрат потребують уточнення та подальших досліджень.

Особливості бухгалтерського обліку в сільському господарстві, як і будь-якого іншого виробництва, полягають в обліку витрат на виробництво. Крім того, специфічністю бухгалтерського обліку в сільському господарстві є порядок обліку молодняка на вирощуванні та відгодівлі, вирощуванні продукції рослинництва та відображення витрат для їх виробництва та реалізації.

Зазначені особливості зумовлюють і певні особливості в бухгалтерському обліку витрат сільськогосподарських підприємств:

– головним засобом виробництва в сільському господарстві є земля; вона не зношується, амортизація на неї не нараховується ні в бухгалтерському, ні в податковому обліку;

– специфічними засобами виробництва є живі організми — тварини і рослини, вирощування яких залежить від природних і біологічних факторів і триває часто кілька років;

– вплив природних умов зумовлює сезонність сільськогосподарського виробництва, тому витрати на виробництво тут визначаються один раз на рік, на відміну від інших видів діяльності;

– тривалість виробничих циклів визначає необхідність розмежування витрат за виробничими циклами, які не збігаються з календарним роком — витрати попередніх років під врожай поточного року, витрати поточного року під урожай майбутніх років та ін.;

– облік витрат ведеться за видами культур, за видами і віковими групами тварин, за виробничими підрозділами тощо;

– від однієї сільськогосподарської культури або одного виду худоби отримують кілька видів продукції, що потребує відповідного розмежування витрат;

– готова продукція в багатьох підгалузях сільського господарства, особливо в рослинництві, отримується одноразово в період дозрівання рослин, що висуває жорсткі вимоги до організації обліку виходу продукції, її збереження, переробки та реалізації;

– значна частина сільськогосподарської продукції використовується для власних потреб – корми, насіння тощо, що потребує чіткого відображення в обліку руху продукції та розмежування витрат на всіх стадіях внутрішньогосподарського обороту;

– вплив природних умов спричиняє те, що вихід готової продукції прямо не залежить від витрат на її виробництво.

На сільськогосподарських підприємствах в обліку використовуються такі специфічні рахунки:

107 "Робоча і продуктивна худоба";

108 "Багаторічні насадження"

155 "Капітальні інвестиції на "Формування основного стада";

208 "Матеріали сільськогосподарського призначення" (насіння, корми, отрутохімікати тощо);

21 "Тварини на вирощуванні та відгодівлі";

23 "Виробництво", субрахунки:

231 "Витрати рослинництва"

232 "Витрати тваринництва";

233 "Витрати підсобних промислових виробництв"

234 "Витрати допоміжних виробництв";

27 "Продукція сільськогосподарського виробництва".

До особливостей обліку витрат можна також віднести, те що основна частина витрат на вирощування тваринництва та рослинництва списуються на 23 рахунок «Виробництво», лише витрати понесені на засоби виготовлення даних видів сільськогосподарської галузі списуються на 9 клас плану рахунків «Витрати» [2, с. 105].

Також до особливостей обліку витрат сільськогосподарських підприємств відносять використання попроцесного методу обліку витрат, так як він спрощує ведення обліку, розподіляючи їх на сорти, культури, і групи, що на відміну від нормативного, є досить легким та менш точним у використанні.

Проте, незважаючи на всі особливості обліку витрат сільськогосподарських підприємств, є велика кількість невирішених питань, що не дають повного відображення витрат на рахунках бухгалтерського обліку.

Великою проблемою в частині обліку витрат рослинництва та тваринництва на сільськогосподарських підприємствах України є питання повноти відображення витрат у системі обліку. Ця проблема залежить від певних факторів:

- державна влада України;
- системи оподаткування;
- тіньовий сегмент виробництва [3, с. 35].

Для покращення і більш зручнішого ведення обліку витрат на сільськогосподарських підприємствах необхідно удосконалити методику розрахунку та відображення в обліку виробничих витрат шляхом поєднання попроцесного і нормативного методу обліку а також системи «директ-костинг» [4, с. 145]

Отже, в системі бухгалтерського обліку витрат сільськогосподарських підприємств є ряд особливостей обліку витрат з вирощування та реалізації як рослинництва, так і тваринництва. До таких особливостей можна віднести те, що облік витрат ведеться за видами культур, за видами і віковими групами тварин, за виробничими підрозділами тощо. Проте облік витрат має ряд проблем, який ускладнює облік витрат на сільськогосподарських підприємствах. Для їх спрощення були запропоновані шляхи удосконалення обліку витрат в частині методики розрахунку та відображення в обліку виробничих витрат шляхом поєднання попроцесного і нормативного методу обліку, а також системи «директ-костинг».

#### **Список використаних джерел:**

1. Бухгалтерський облік в Україні: за редакцією канд. екон. наук, доцента, аудитора Хом'яка Р.Л.- Львів: „Інтелект-Захід”. 2013.-819с.
2. Даньків Й.Я., Лурко М.Р., Остап'юк М.Я. Бухгалтерський облік в галузях економіки. // Київ: „Знання-Прес”, 2014-206с.
3. Харітова А. Облік переробки давальницької сировини сільськогосподарських підприємств// Баланс, 2012.-№37
4. Сопко В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник. - К.:КНЕУ, 2013-260 с.

## **ЗМІНИ В ОПОДАТКУВАННІ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ**

Проблема нарахувань і утримань із заробітної плати є чи не найважливішою проблемою української економіки, адже заробітна плата є основним джерелом доходів працівників і сильним мотиватором розвитку трудового потенціалу населення.

Розмір заробітної плати є індикатором, що визначає загальний життєвий рівень працівників. Від її рівня залежить розвиток економіки загалом. Достойна заробітна плата є основою добробуту працівника. Рівень трудових доходів населення, насамперед розмір заробітної плати, є одним з основних показників ефективності соціально-економічної політики держави, а також реалізації права людини на гідне життя.

Впродовж багатьох років в Україні існувало досить значне податкове навантаження на заробітну плату, до сьогодні воно становило більше ніж 56%, що призводило до виплат заробітної плати у «конвертах».

Дослідженню питань у новітніх змінах податкового навантаження у 2016 році присвячена невелика кількість наукових праць, оскільки такі зміни відбулись недавно. Загалом вивченню проблеми оподаткування заробітної плати присвячено роботи таких вітчизняних і зарубіжних вчених: Л.І. Василенко, Н.М. Внуков, Б.О. Зайчук, Н.В. Кузьмич, Т.О. Масленников, М.М. Папієв, В.К. Райхер, Н.В. Шаманська, С.І. Юрій та інші.

Кризові явища в економіці та суспільстві, введення нового законодавства, реформування ЄСВ спричинили виникнення певних суперечливих питань у досліджуваній сфері [1]. Експерти та науковці шукають вирішення наявних та потенційних проблем, але багато аспектів залишаються нерозглянутими чи просто відкритими. Наприклад, нагальними є необхідність пошуку можливостей реального зниження податкового тиску на Фонд оплати праці та ставок ЄСВ для усіх суб'єктів господарювання; заміна суперечливих положень нового законодавства; недопущення втрат і ефективне використання коштів, отриманих від збору ЄСВ, а також ряд інших питань.

Розглянемо оподаткування заробітної плати до і після прийняття Закону України від 24.12.2015р. № 909-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» [2], яким внесено ряд нововведень до чинного законодавства України, зокрема, до Закону України від 08.07.2010р. № 2464-VI «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [3], що набрав чинності 1 січня 2016 року. Згідно даного закону встановлено єдину ставку

нарахування ЄСВ у розмірі 22%, що застосовується до бази нарахування ЄСВ, передбаченої статтею 7 Закону про ЄСВ.

Також у 2016 році встановлено єдину базову ставку ПДФО, яка становить 18% до усієї суми бази оподаткування, незалежно від її розміру. Утримання військового збору дана реформа не змінила, адже даний податок носить тимчасовий характер, через військові дії на сході України.

Розглянемо на конкретному прикладі утримання і нарахування із заробітної плати до 1 січня 2016 року. За базу нарахування візьмемо заробітну плату у розмірі 3000 грн. Проводимо утримання:

- Єдиний соціальний внесок:  $3000 \text{ грн.} * 3,6\% = 108 \text{ грн.}$ ;
- ПДФО:  $(3000-108) * 15\% = 433,8 \text{ грн.}$ ;
- Військовий збір:  $3000 \text{ грн.} * 1,5\% = 45 \text{ грн.}$

Крім того, роботодавець на суму заробітної плати повинен нарахувати єдиний соціальний внесок. Для прикладу візьмемо 1-й та 67-й класи професійного ризику, де ставки ЄСВ складають 36,76% та 49,70% відповідно. При мінімальному класі ризику роботодавець повинен сплатити ЄСВ у сумі:  $3000 \text{ грн.} * 36,76\% = 1102,8 \text{ грн.}$ , а при максимальному –  $3000 \text{ грн.} * 49,70\% = 1491 \text{ грн.}$  Тобто існує досить суттєва різниця в ЄСВ, яку роботодавець повинен сплачувати залежно від класу ризику, до якого належить його підприємство.

Разом із заробітної плати в розмірі 3000 грн. загальна сума податків становить:

- Утримання –  $108 \text{ грн.} + 433,8 \text{ грн.} + 45 \text{ грн.} = 586,8 \text{ грн.}$
- Нарахування – 1102,8 грн. або 1491 грн. в залежності від класу професійного ризику.

Заробітна плата, яка належить до виплати складає:  $3000 \text{ грн.} - 586,8 \text{ грн.} = 2413,2 \text{ грн.}$

Проведемо дослідження утримань і нарахувань із заробітної плати, яке вступило в дію з 1 січня 2016 року. Базою нарахування візьмемо також ставку заробітної плати у розмірі 3000 гривень.

Утримання:

- ПДФО:  $3000 \text{ грн.} * 18\% = 540 \text{ грн.}$ ;
- Військовий збір:  $3000 \text{ грн.} * 1,5\% = 45 \text{ грн.}$

Нарахування:

- ЄСВ:  $3000 \text{ грн.} * 22\% = 660 \text{ грн.}$

Разом із заробітної плати в розмірі 3000 грн. загальна сума податків становить:

- Утримання –  $540 \text{ грн.} + 45 \text{ грн.} = 585 \text{ грн.}$
- Нарахування – 660 грн.

Заробітна плата, яка належить до виплати складає:  $3000 \text{ грн.} - 585 \text{ грн.} = 2415 \text{ грн.}$

Отже, з даного дослідження випливає, що до податкової реформи утримання і нарахування із заробітної плати склали 1689,6 грн. при найменшому класі професійного ризику та 2077,8 грн. при найбільшому класі професійного ризику. Після зміни вони становлять 1245 гривень.



У зв'язку зі зміною оподаткування заробітної плати, що набрала чинності з 1 січня 2016 року всього податки, які були утримані та нараховані на заробітну плату скоротилися майже на третину при заробітній платі 3000 грн.

Основною перевагою даної податкової реформи є зменшення витрат роботодавців, а основним недоліком є те, що ця реформа майже не торкнулася змін щодо найманих працівників.

Виходячи з дослідження, можна сказати, що підприємці мають змогу почати виводити заробітну плату працівників із тіні, тобто не виплачувати їм її «в конвертах». Адже якщо на трьох тисячах гривень заробітної плати економиться від 444,6 грн. до 832,8 грн., то уявімо яка буде економія в загальнодержавних масштабах. При цьому, підприємець якщо введе заробітну плату всіх працівників на офіційний рівень, то він можливо хоч і сплачуватиме трохи більше податків до бюджету, але уже буде вести легальний бізнес і не буде боятися податкових перевірок та порушувати законодавство. Адже буде вести прозорий бізнес та сплачувати податки в бюджет для розвитку економіки України, а люди, при цьому, будуть отримувати гідну оплату своєї праці. Таким чином економіка України досягне рівня розвинених Європейських країн.

#### **Список використаних джерел:**

1. Білоус І.О. Податкова реформа має допомагати бізнесу і вивести його з тіні [Електронний ресурс] / І.О. Білоус // Офіційний сайт ДФСУ. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/zmi/167376.html>.
2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015р. № 909-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/>
3. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 № 2464-VI з внесенням останніх змін від 24.12.2015р. № 909-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>

**УДК 657**

**Ярослава Пастернак**

**Дарія Микитюк**

**Yaroslava Pasternak**

**Daria Mykytiuk**

*Черкаський державний технологічний університет*

### **ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ**

Господарська діяльність суб'єктів господарювання пов'язана з використанням коштів, що перебувають у безперервному кругообігу. У складі джерел коштів підприємства значну питому вагу займають позикові кошти, а саме кредиторська заборгованість. Кредиторська заборгованість має

великий вплив на фінансові результати підприємства та на господарську діяльність загалом. Тому актуальним є питання обліку кредиторської заборгованості.

Дослідженням проблематики даного питання займаються багато вітчизняних науковців, зокрема яскравими представниками з них є П.Й. Атамас, Ф.Ф. Бутинець, Г.Є. Долматова, В.О. Завгородній, В.С. Лень, Л.О. Омелянович, В.В. Сопко, О.В. Чайковська та інші. Проте ряд питань з обліку кредиторської заборгованості досі залишаються не вирішеними.

У підприємств виникають різноманітні економічні зв'язки з постачальниками, підрядниками, підзвітними особами, з іншими підприємствами безпосередньо вступаючи з ними в розрахунки. Система розрахунків повинна бути такою, щоб всі платежі проходили в короткі терміни на законних основах. Під час розрахунків з іншими юридичними або фізичними особами можуть виникати зобов'язання.

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначено, що зобов'язання – це заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди [1].

Унаслідок отримання кредитів, які є видом зобов'язань, виникає кредиторська заборгованість. Кредиторська заборгованість – це грошові кошти, які тимчасово підпорядковані підприємству, фірмі, які підлягають поверненню юридичній або фізичній особі, у яких вони позичені і яким вони не виплачені [2].

Від початку формування ринкових відносин в Україні і досі існує багато актуальних питань, пов'язаних з обліком кредиторської заборгованості:

а) для прийняття зацікавленими особами адекватних та вчасних рішень щодо існуючої політики управління в процесі антикризового регулювання фінансово-господарського стану істотно значення мають актуальність і якість інформації про стан розрахунків з кредиторами, що формується на базі даних бухгалтерського обліку конкретних суб'єктів господарювання. Це зумовлює неможливість отримання інформації про кредиторську заборгованість в обсязі і вигляді, достатньому для проведення аналізу розрахунків з кредиторами;

б) невирішені проблеми відображення в обліку довгострокової кредиторської заборгованості, оцінки поточної кредиторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги;

в) застосовувати у наших умовах традиційні за кордоном методики аналізу кредиторської заборгованості не завжди доцільно через відсутність необхідного обсягу вірогідної і доступної інформації щодо розрахунків з кредиторами. Використання вітчизняних методик не дає змоги однозначно оцінити стан кредиторської заборгованості, а також ступінь його впливу на фінансово-господарський стан підприємств.

Зазначені проблеми вказують на необхідність пошуку специфічних засобів аналізу кредиторської заборгованості, спрямованих на отримання

інформації комплексного характеру, достатньої для прийняття рішень щодо глибини кризи неплатежів аналізованого суб'єкту [3].

Важливим недоліком платіжної політики підприємства є наявність простроченої кредиторської заборгованості, зокрема, перед постачальниками та підрядниками. Несвоєчасне погашення цієї заборгованості спричиняє за собою сплату штрафів, неустойок, що відображається на фінансовому стані підприємства. Крім того, затримка платежів постачальникам створює підприємству імідж ненадійного партнера на ринку. Тому значну увагу в обліковому процесі необхідно приділяти відстеженню фактів виникнення та своєчасного погашення заборгованості за товарно-матеріальні цінності (послуги).

З метою усунення фактів виникнення простроченої кредиторської заборгованості, ефективного контролю за своєчасним погашенням заборгованості підприємства перед постачальниками (підрядниками), пропонується вдосконалити аналітичний облік розрахунків з ними шляхом впровадження в документообіг облікової системи аналітичного документа, а саме «Відомості розрахунків з постачальниками (підрядниками)». Даний документ пропонується вести в розрізі кожного постачальника чи підрядника. Ведення цієї відомості дасть змогу спеціалісту, що відповідає за правильність та своєчасність розрахунків з постачальниками та підрядниками, щодня правильно планувати платіжний баланс і здійснювати своєчасне погашення кредиторської заборгованості [4].

З кожним роком ситуація покращується і впливають окремі аспекти вирішення тих чи інших питань як в обліку, так в економічному аналізі та аудиті. Проте потрібно вживати ще більше заходів щодо вдосконалення цих надзвичайно важливих аспектів в економічному житті України. Для вирішення цих питань необхідно застосовувати такі заходи:

1) розробити та ввести в дію спеціальну державну програму з розвитку бухгалтерського обліку і аудиту в Україні, як це пропонують окремі дослідники з метою посилення інтеграції обліку з іншими функціями управління підприємствами, узгодження нормативних документів з планування та обліку тощо;

2) активізувати дослідження не тільки щодо узгодження українських облікових стандартів з міжнародними, а головним чином розв'язувати власні теоретичні і практичні облікові та управлінські проблеми;

3) удосконалити навчальні плани підготовки обліковців у вищих навчальних закладах і максимально адаптувати їх до потреб практики, уникати надмірного розподілу курсів, вивести надумані навчальні дисципліни, посилити складову творчої, самостійної роботи, особливо у програмах підготовки магістрів [3].

Реалізація даних заходів та ведення запропонованих аналітичних документів на підприємстві дозволить удосконалити облік кредиторської заборгованості шляхом забезпечення чіткого контролю своєчасності розрахунків за кожною поставкою товарно-матеріальних цінностей (послуг), тим самим дозволить підвищити рівень платіжної дисципліни підприємства.

### Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Булат Г. В. Вплив кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємств та проблеми її оптимізації / Г. В. Булат, І. В. Булка // Молодий вчений. - 2014. - № 7(1). - С. 56-58 [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2014\\_7\(1\)\\_\\_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_7(1)__16)
3. Потриваєва Н. В. Теоретичні аспекти обліку кредиторської заборгованості в Україні / Н. В. Потриваєва, О. Ю. Сус // Економічний форум. - 2013. - № 4. - С. 226-229 [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor\\_2013\\_4\\_38](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2013_4_38)
4. Распопова, Ю.О. Удосконалення обліку кредиторської заборгованості / Распопова Ю.О., Комарова О.М. // Сборник научных трудов "Вестник НТУ "ХПИ" : Технічний прогрес та ефективність виробництва №56 - Вестник НТУ "ХПИ", 2010 [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://archive.kharkiv.org/View/19614/>

**УДК: 657**

**Алла Ткаченко**

**Аліна Корчак**

**Alla Tkachenko**

**Alina Korchak**

*Черкаський державний технологічний університет*

### **ОСНОВНІ НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Важливе місце в системі бухгалтерського обліку в сучасних умовах господарювання займає організація обліку доходів які є основним чинником, що визначають кінцевий результат фінансово-господарської діяльності та фінансовий стан українських підприємств.

Організація обліку доходів від реалізації на Українських підприємствах відіграє важливу роль, оскільки від неї залежать облікові, аналітичні та контрольні процеси, пов'язані з формуванням грошових потоків та дохідної частини бюджету підприємства [1, с.83].

Питання організації обліку доходів досліджувались у працях таких вчених-економістів, як: Л. Нападовської, С. Герасименка, О. Губачової, Ф. Бутинця, Ю. Вериги, Й. Канака, Т. Гладких та інших. Проте все ж існують питання щодо організації обліку доходів від реалізації, які потребують наукового та практичного удосконалення, тлумачення і застосування.

Основними внутрішніми нормативними документами українського підприємства, які визначають порядок організації бухгалтерському обліку та звітності доходів є “Положення про облікову політику” та “Положення про

організацію обліку”, які затверджуються наказом підприємства і містять розділ про основні принципи та організацію обліку доходів і результатів діяльності.

Організаційна побудова бухгалтерського обліку доходів залежить від форми ведення обліку, централізованого чи децентралізованого ведення обліку, створення бухгалтерської служби. Як стверджують М.В. Кужельний та В.Г. Лінник функціонування бухгалтерії можливе в умовах повної або часткової централізації облікових процедур, а також їх децентралізації. [4,с]

Важливою, раціональною передумовою організації бухгалтерського обліку доходів є розробка та затвердження графіку документообігу, бо документування господарських операцій здійснюється перш за все відповідальними посадовими особами відповідних підрозділів, а також працівниками бухгалтерії. Керівник підприємства затверджує розроблений головним бухгалтером графік документообігу, який повинен сприяти отриманню користувачами своєчасної, правдивої та корисної інформації про доходи.

Оптимальною є часткова централізація та децентралізація обліку, що передбачає роботу бухгалтерів у складі окремих підрозділів підприємства та їх підпорядкування керівникам підрозділів. Оптимальне співвідношення централізації та децентралізації бухгалтерського обліку має важливе значення для оперативного та достовірного визначення фінансового результату, доходів, а також ефективного функціонування системи управління [2, с.14]. Зазначені проблеми вирішуються шляхом застосування сучасних бухгалтерських програм. Наприклад таких як: «1С:Бухгалтерія 8.2», «1С:Бухгалтерія 8.3», «Фрегат-Бухгалтерія» та інші.

Узагальнення інформації про доходи від реалізації товарів, готової продукції, робіт і послуг, здійснюється на рахунку 70 “Доходи від реалізації”. За кредитом рахунку відображається збільшення (одержання) доходу, а за дебетом – належна сума податків, результат операцій перестрахування та списання у порядку закриття на рахунок 79 “Фінансові результати” [3].

На підприємствах необхідна розробка робочого плану рахунків, який дозволить організувати ефективний аналітичний облік доходів. На аналітичних рахунках протягом року наростаючим підсумком слід накопичувати інформацію, в розрізі звітних статей, про доходи та витрати, необхідні для складання Звітів про фінансові результати в цілому за підприємством та за сегментами з метою внутрішнього контролю, аналізу та прийняття управлінських рішень.

Узагальнюючи результати дослідження, можна зробити висновок, що організація бухгалтерського обліку доходів на вітчизняних підприємствах залежить від форми ведення обліку, графіку документообігу, розробки робочого плану рахунків та його аналітичності, складання внутрішньої звітності. Зазначені складові організації бухгалтерського обліку повинні бути спрямовані на скорочення облікових процедур та задоволення потреб користувачів у своєчасній, достатній і правдивій інформації для прийняття ефективних управлінських рішень.

### Список використаних джерел:

- 1) Бабченко Н.М. Визнання моменту реалізації / Н.М. Бабченко // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С. 83-86.
- 2) Гоголь Т.А. Деякі особливості визначення та обліку доходів згідно національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку / Т.А. Гоголь // Науковий потенціал світу 2004: матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції (1-15 листопада 2004 р.). – Дніпропетровськ, 2004. – Том 16. – с.13-15.
- 3) Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 “Доходи”, затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 29.11.99 р. № 290
- 4) Кужельний М.В., Лінник В.Г., Теорія бухгалтерського обліку. Підруч. - К.: КНЕУ, 2001.-334с.

**УДК:657**

**Алла Ткаченко**

**Оксана Добко**

**Alla Tkachenko**

**Oksana Dobko**

*Черкаський державний технологічний університет*

## **ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ**

Облік праці та заробітної плати є важливою ділянкою у всій системі обліку на підприємстві, а тому потребує впровадження заходів щодо удосконалення. Оплата праці є одним із чинників ефективності діяльності підприємства, оскільки розмір заробітної плати, своєчасність і повнота розрахунків позитивно впливає на якість праці найманих працівників та на суму витрат підприємства [3].

Заробітна плата – це одна з найскладніших економічних категорій і одне з найважливіших соціально-економічних явищ. Тому облік праці та заробітної плати є одним із найважливіших і складних у всій системі обліку на підприємстві, який ведеться в обов'язковому порядку. Бухгалтеру необхідно знати особливості законодавства про працю, орієнтуватися в обліку розрахунків з оплати праці [1].

Питання проблеми удосконалення обліку розрахунків з оплати праці турбують багатьох економістів. Дослідженням даної тематики займалися такі вчені як Бутинець Ф.Ф., Лужеренко М.М., Недбайло Ю.С., Кошулинська Г.О., Загородній А.Г., Кузьмінський А.Н. та інші. Кожен з дослідників пропонує нові елементи стимулювання для робітників, проте досить складно їх об'єднати і правильно застосувати на підприємстві. Так, Лужеренко М.М. пропонує перейняти зарубіжний досвід підприємств США. Медведєв В.С. зазначає переваги погодинної оплати праці і пропонує їх вдосконалювати. Кошулинська Г.О. розглядає соціальний пакет як механізм удосконалення оплати праці.

Сьогодні існує проблема оцінки розміру мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму та вартості робочої сили в Україні. Характер причинно-наслідкових зв'язків між працею людини та її результатами знаходять своє відображення у зростанні добробуту, зміні соціального статусу працівників в умовах демократичного суспільства. Можливості формування та реалізація такого типу взаємозв'язків в сучасних умовах визначаються рівнем усвідомлення державою об'єктивної необхідності дотримання їх у процесі формування сучасного господарського механізму[2].

На українських підприємствах відсутнє заохочення до співробітництва. Вченими ж виявлено, що в установах, де панують дружні відносини, працівники краще співпрацюють один з одним. На підприємствах майже не панує переконання того, що працівник, перш за все, працює для власного задоволення потреб, досягнення особистих цілей, прагне кар'єрного росту. Запроваджуючи систему винагород, потрібно пам'ятати, що занадто малі її розміри можуть розчарувати працівника і не стимулюватимуть його до роботи [3].

Вважаємо, що не слід заохочувати усіх працівників однаково. Щоб підкріплення поведінки було ефективним, заохочення повинні ґрунтуватися на результатах роботи .

Слід змінювати мотиваційну поведінку залежно від віку працівника, так як у кожній віковій категорії працівників свої погляди на життя, свій життєвий досвід [1].

Наприклад :

1. Для молодих людей мотивація має найменше значення через те, що їхній трудовий та кар'єрний шлях тільки розпочинається. Вони сподіваються, що мотиваційні фактори для них матимуть більше значення у майбутньому.

Найбільш важливими розміри винагороди є для молодих працівників, аніж для людей середнього віку.

2. Для літніх працівників важливим є сам факт, що їхня праця досі ще потрібна. Невід'ємним фактором є рівень заробітної плати. Грошова винагорода – це база для задоволення основних потреб людини, і чим вона вища, тим більше задоволений персонал.

Для категорії працівників старшого віку розмір зарплатні має найменше значення. Це пояснюється тим, що з віком значення матеріальних потреб зменшується, а моральних – зростає [4].

Дослідження показали, що новий підхід до аналізу та контролю за використанням коштів на оплату праці на підприємствах України повинен характеризуватися такими факторами:

- матеріальне заохочення за виконану працівником роботу;
- особиста відповідальність за результати праці;
- зв'язок між отриманими результатами праці та її оплатою;
- підвищення професійної підготовки і кваліфікації працівників;
- можливість та упевненість у кар'єрному зростанні.

Важливо, щоб усі запропоновані фактори одночасно та якісно застосовувалися на підприємствах, лише тоді вони будуть ефективними.

### Список використаних джерел:

1. Островерха Р.Е. Організація обліку : навч. посіб. / Р.Е. Островерха. – К. : Центр учб. л-ри, 2012. – 568 с.
2. Потриваєва Н.В. Стан та перспектива обліку розрахунків з оплати праці: теоретичний аспект / Н.В. Потриваєва, І.В. Савченко // Економічний форум. – 2014. – №1. – С. 93-98.
3. Герасимчук Л.С. Шляхи вдосконалення обліку оплати праці / Л.С. Герасимчук, О.В. Кантаєва // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки. – 2012. – №12. – С. 186-194.
4. Безбатько О. Удосконалення системи оплати праці: проблеми та шляхи вирішення [Текст]/ О. Безбатько, В. Манакіна // Довідник економіста. – 2007. – № 12. – С. 70–74.

**УДК 657**

**Алла Ткаченко  
Роман Кульба**

**Alla Tkachenko  
Roman Kulba**

*Черкаський державний технологічний університет*

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ТА ЗМЕНШЕННЯ ЗБИТКІВ ДЛЯ ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

На сучасному етапі господарювання в економічних реаліях України спостерігається зменшення кількості прибуткових підприємств, що в свою чергу призводить до збільшення збиткових підприємств. Найбільш збитковими є такі галузі як: торгівля, ремонт автомобілів, побутові вироби та предмети особистого вжитку, діяльність у сфері культури і спорту.

Дослідженню проблем аналізу прибутку та зменшення збитків і відображення їх у фінансових результатах приділили увагу у своїх працях провідні вітчизняні вчені-економісти: Білуха М.Т., Борщевський П.П., Бутинець Ф.Ф., Герасимович А.М., Гуцайлюк З.В., Дем'яненко М.Я., Кірейцев Г.Г., Коцупатрий М.М., Кужельний М.В., Лінник В.Г., Моссаковський В.Б., Сопко В.В., Чумаченко М.П. та інші.

Результати фінансово-господарської діяльності підприємства, як позитивні так і негативні, виражаються через фінансовий результат. Отже, фінансовий результат — це кінцевий результат діяльності підприємства, виражений у вигляді прибутку або збитку. [1].

Отримання прибутку є кінцевою метою та індикатором успішності функціонування будь якого підприємства (в т.ч. торговельного) в сучасних умовах. Прибуток слугує основним джерелом фінансування розвитку підприємства, оновлення матеріально-технічної бази, формування інвестицій у різних напрямках його діяльності. У прибутку відображається виконання таких важливих якісних показників, як підвищення продуктивності праці, зниження собівартості та підвищення якості продукції, використання



виробничих фондів. Тому дуже важливо проводити аналіз всіх факторів впливу на величину прибутку, окреслювати напрями та виявляти резерви для збільшення цього показника. Прибутковість підприємства (в тому числі і торговельного) вимірюється двома показниками — прибутком і рентабельністю. Прибуток – найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, і зрештою свідчить про рівень і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості[2]

Оскільки прибуток по своїй суті є різницею між доходом від реалізованої продукції і витратами на її виробництво, то можна визначити наступні основні напрями збільшення прибутку на торгових підприємствах:

1. Підвищення прибутку за рахунок збільшення обсягу виробленої та реалізованої продукції. У цьому випадку резерв підвищення прибутку для одного виду продукції можна розрахувати як добуток планового прибутку на одиницю продукції та додатково реалізованої продукції. Проте для підприємств є певні обмеження для нарощування виробництва. З одного боку, це виробничі потужності та фінансове забезпечення підприємства. З іншого боку – попит на дану продукцію та купівельна спроможність потенційних покупців.

2. Зменшення витрат на виробництво та реалізацію продукції. Скорочення собівартості може проводитись у декількох напрямках. По-перше, це може відбуватись за рахунок скорочення прямих матеріальних витрат. Головне, щоб здешевлення матеріальних ресурсів не впливало на якість виготовленої продукції. [3]

На нашу думку, для підвищення прибутку та зменшення збитків для торговельних підприємств України необхідно:

- Проводити роботу як із суб'єктами господарювання, так і з органами державної влади щодо підвищення інвестиційної привабливості торговельних підприємств та територій;
- Раціоналізувати методи обчислення прибутку як фінансового результату у податковому та бухгалтерському обліку;
- Проводити заходи щодо оптимізації структури витрат, зниження собівартості продукції, що дозволить підвищити конкурентоспроможність торговельних підприємств.

#### **Список використаних джерел:**

1. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2007. — 556 с.

2. Фінанси підприємств: Навч. посібник для самостійного вивчення дисципліни / Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М. – К.: Знання-Прес, 2009. – 299 с.

3. Гуменюк І.В. Формування та шляхи підвищення прибутку підприємства / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [intkonf.org/gumenyuk-iv-formuvannya-ta-shlyahi-pidvischennya-pributku-pidpriemstva/](http://intkonf.org/gumenyuk-iv-formuvannya-ta-shlyahi-pidvischennya-pributku-pidpriemstva/)

УДК 657.1.011.56

Lyudmyla Chyzhevska

*Житомирський державний технологічний університет*

Viktoriya Kulyk

*Полтавський університет економіки і торгівлі*

Lyudmyla Chyzhevska

Viktoriya Kulyk

## **ACCOUNTING IMPROVEMENT AT E-BUSINESS: THE EXPERIENCE OF BELGIUM AND SPAIN**

E-business is a business activity that relies on using the Internet for modification of internal and external relations of an enterprise in order to gain revenue. Accounting is a service economic science. Therefore, its main purpose is providing complete, truthful and unbiased information about business activity for the users who can make relevant decisions based on this information. These decisions ensure that business entities run effectively in the present and will continue doing it in the future. Due to this fact, a thorough revision of accounting organizational basis at e-business enterprises has to be conducted.

Four out of ten most successful countries in the e-industry are European countries, including the UK, Germany, France and Spain. Besides, Europe is the most mature market of e-commerce worldwide. In 2014, total GDP in all European countries accounted for 17.3 trln EUR, while in the EU countries it equaled nearly 14.0 trln EUR.

In 2014, the share of e-business in the European economy was at 2.15%. This indicator is predicted to double in 2016 and triple by 2020 in comparison with 2014. According to preliminary estimates, total amount of goods and services sold with the Internet in 2015 accounted for 477 bln USD. In 2015, 274 mln people from this region shopped online.

In our opinion, the experience of accounting organization in Belgium, Spain and Italy can be very useful for Ukrainian e-business enterprises. The means of accounting improvement used in these countries allow reducing operating costs of e-business enterprises and improving the efficiency of accounting system.

As of 2014, Belgium, the UK, France, the Netherlands, and Ireland were top five leading countries in Western Europe in terms of e-business turnover. Exploring the accounting experience at e-business enterprises in Belgium, the following information can be noted.

One of the main directions aimed at improvement of accounting in Belgium is the introduction of e-invoicing, which provides receiving and sending all invoices between counterparties digitally using integrated digital platforms. In particular, states that introduction of e-invoicing to the private sector saves a considerable amount of administrative costs for enterprises. The costs for preparing, sending and receiving invoices are a classic example of transaction costs, and costs related to the actual implementation of the agreement. According to this research, introduction of e-invoicing should have a significant impact on tackling bureaucracy and, thus, reducing operating costs at companies.

In 2014, total annual cost of invoicing in Belgian private sector amounted to about 3.47 bln EUR (0.96% of GDP). This figure could be reduced to 1.46 mln

EUR (0.38% of GDP) if all invoices were sent with integrated digital platforms. At the same time, the real savings from implementing e-invoicing are much lower than the potential ones. Thus, the majority of managers at surveyed companies confirmed that e-invoicing reduced printing costs, provided more efficient information storage, and saved time required for its processing. However, a significant number of respondents have significant doubts concerning e-invoicing security. Moreover, it was supposed that creating and sending invoices by e-mail were more convenient and secure. This approach to documenting transactions of business activity was less costly compared to a paper-document circulation. On the other hand, it leads to a lower rate of saving costs than comparing to the one that could be reached using integrated digital platforms. At the same time, invoicing by e-mail (PDF) may be a transitional step towards full invoicing digitization. Apart from documentation improvement, the processes of grouping and summarizing accounting information should be transformed concerning modern information technologies. In this case, experience of Spanish enterprises can be used.

Spain is the leader in terms of e-business turnover within Southern European countries. As of 2014, the gross revenue in this sector was at 16.9 mln EUR. Apart from Spain, top five leading countries in Southern Europe (in terms goods and services sold online) include Italy, Turkey, Greece and Portugal.

The major direction towards improving the process of preparation, presentation and use of reporting is to carry out this process by using XBRL, which are accounting standards of information sharing. In Ukraine, the use of XBRL standards is planned to be implemented at the companies engaged in financial sector in 2018. At the same time, the necessity to apply XBRL standards by every single large enterprise, as well as the benefits that can be achieved as a result of the of XBRL standards introduction, have been provided in the some studies. As regards small and medium enterprises, the need to use automated forms of processing accounting information is grounded in the other researches. The scientists have studied the efficiency of partial and complete automatization of accounting process for small and medium-sized companies. According to the research, partial automatization of accounting process is unprofitable and will not ensure competitive advantages for the enterprise. Therefore, complete automatization is appropriate and cost-effective for small and medium-sized companies.

All things considered, the following conclusions can be drawn. As the share of e-business enterprises in Ukraine tends to increase, the implementation of the following means concerning accounting improvement can take place: 1) e-invoicing should be used by all kinds of e-business enterprises; 2) XBRL (extensible business reporting language) has to be implemented by all large e-business enterprises; 3) small and medium-sized companies need rely on fully automatized accounting processes in its activities.

УДК: 657

Алла Ткаченко

Інна Ключник

Alla Tkachenko

Inna Klyuchnik

*Черкаський державний технологічний університет*

## **ОСНОВНІ НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ В СТРАХОВИХ КОМПАНІЯХ УКРАЇНИ**

Серед ефективних економічних факторів, в тому числі і в страхових компаніях, вирішальне значення належить трудовій діяльності людини. В свою чергу рівень якості праці колективу і окремого працівника залежить від повноти використання фактора мотивації праці, важливими складовими якого є розмір оплати праці.

На кожному підприємстві в Україні, в тому числі і в страхових компаніях, має бути реальна і достовірна інформація про заробітну плату, її розмір, нарахування, утримання, виплату. Таку інформацію повинен забезпечити бухгалтерський облік. [1.]

Проблеми обліку витрат на оплату праці багатогранні, їх вивченням займалося дуже багато науковців. З них можна виділити таких, як Бутинець Ф.Ф., Гура Н.О., Лень В.С., Ткаченко Н. М., Хомяк Р.Л. та інші. Якісний облік розрахунків за виплатами працівникам допомагає підвищенню ефективності господарювання. Тому це питання є досить актуальним та потребує подальшого вивчення. [2.]

Витрати на оплату праці — нарахована основна, додаткова заробітна плата та інші заохочувальні та компенсаційні виплати. [3.]

Удосконалення оплати праці та її обліку передбачає необхідність більш точного обліку кількісних та якісних витрат на оплату праці та покращення використання фонду заробітної плати в цілях стимулювання росту продуктивності праці та підвищення ефективності в цілому.

Тобто, одним із основних шляхів вдосконалення обліку розрахунків за виплатами працівникам у страхових компаніях є запровадження автоматизованого обліку. [2.]

Автоматизація обліку допомагає значно скоротити витрати часу на облік заробітної плати і робочого часу, складання звітності. Тому для вдосконалення обліку витрат на оплату праці в страхових компаніях треба впровадити програмне забезпечення «Універсал», розробленого компанією «СофтПро» (Київ, Харків), адже вона враховує всю специфіку страхування.

Дана програма має у своєму розпорядженні розвинену систему нормативно-інформаційних довідників – підрозділів, співробітників, професій, посад, нарахувань, утримань, мінімального розміру заробітної плати, податку на доходи фізичних осіб, податкових пільг і норм робочого часу тощо.

Оскільки заробітна плата є одним з найважливіших елементів витрат компанії, то дана програма може формувати широкий набір звітів по видах оплат, бухгалтерських рахунків, нарахувань до фондів тощо, також дана програма може формувати бухгалтерські і статистичні звіти. [1.]

Також можна отримувати різні аналітичні і зведені відомості: відомість лікарняних листів; відомість по витратах на оплату праці; відомість різних видів утримань;

Впровадження цієї програми дасть змогу внутрішнім і зовнішнім аудиторам проводити перевірки більш досконало і в стислі строки.

Тому для вдосконалення обліку витрат на оплату праці в страхових компаніях треба впроваджувати таке програмне забезпечення, як «Універсал»

Отже, запропоновані шляхи удосконалення обліку витрат на оплату праці, будемо сподіватися, принесуть бажаних результатів та покращать діяльність страхових компаній.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про оплату праці» редакція від 16.01.2016 / Верховна Рада України 1995 р.- ст.121.

2. Ткаченко М.М. «Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність.» – 6-те вид., 2013 р. - ст.641.

3. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 26 "Виплати працівникам", редакція від 10.01.2012 / Міністерство юстиції України 10.11.2003 р.

**УДК: 657**

**Алла Ткаченко**

**Наталія Солдатенко**

**Alla Tkachenko**

**Natalia Soldatenko**

*Черкаський державний технологічний університет*

### **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ, ВИКОРИСТАННЯ ТА ЗАСТОСУВАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

На даний час сучасне суспільство все більше використовує електронні гроші. Проте питання їх в бухгалтерському обліку в Україні залишається недостатньо дослідженими, що і вказує на актуальність дослідження.

При аналізі останніх досліджень і публікацій виявлено, що питання обліку грошових коштів розглянуто у працях науковців: Ф.Ф.Бутинця, О.С.Височана, В.Вишневецької, М.Ю.Карпушенко, М.Т.Костишиної та ін., які висвітлюють фінансовий облік грошових коштів. Але, зважаючи на постійні зміни у законодавстві щодо обліку і звітності, зокрема протягом 2013 року, наукові публікації та підручники не встигають за нововведеннями. Автори, які розглядають економічну сутність електронних грошей - П.Ю.Грицюк [5], О.С.Олексюк [6], О.В.Мостіпака [6] та ін., не висвітлюють аспекти їх обліку. Тому виникає гостра необхідність визначити, яким чином підприємство має обліковувати використання електронних грошей у сучасних умовах.

В законодавчу базу України було внесено відповідні зміни від 27.06.2013 р. до Плану рахунків бухгалтерського обліку [4] та Інструкції про його застосування з включенням нового субрахунку для їх обліку. У нормативних документах [1-3] термін „спеціальний платіжний засіб” – платіжна картка, мобільний платіжний інструмент, інший платіжний інструмент, що виконує функцію засобу ідентифікації, за допомогою якого держатель цього інструменту здійснює платіжні операції з рахунку платника або банку, а також інші операції, установлені договором.

Всі вимоги та рекомендації, щодо регулювання використання електронних грошей в Україні, викладено в статті 15 Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» [1] та Положенні про електронні гроші в Україні, затвердженому постановою Правління Національного банку України від 04 листопада 2010 року № 481[2].

Постановою НБУ № 481 «Положення про електронні гроші» визначено, що електронні гроші - одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі[2].

Електронні гроші – це одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються, як засіб платежу іншими, ніж емітенти, особами та є грошовими зобов'язаннями емітента[5]. Пластикові картки є основним носієм електронних грошей у пам'яті комп'ютера, що є лише формою закріплення інформації про гроші. Після проведення розрахунків банк погашає випущені ним електронні гроші.

Отже, електронні гроші – це віртуальний вид використання грошових коштів, а не новий вид ресурсів.

В бухгалтерському обліку використовується рахунок 335 "Електронні гроші, номіновані в національній валюті" для відображення інформації про електронні гроші як такі, що зберігаються на електронному платіжному засобі та використовуються суб'єктом господарювання в обмін на безготівкові кошти. Таким чином, суттєво обмежено використання субрахунку 335.

Недосконалість законодавчої бази та її швидкі зміни стримують розвиток застосування електронних грошей підприємствами в Україні.

За кордоном виділяють два види електронних грошей: на базі карт і бна базі мереж. Вважається, що з часом електронні гроші першої групи можуть витіснити традиційну готівку і чеки, тоді як електронні гроші другої групи замінять кредитні картки в Інтернет розрахунках.

Отже, на нашу думку у подальшому необхідно застосовувати досвід розвинених країн у формуванні напрямів удосконалення обліку електронних грошей суб'єктами господарювання в Україні, та ввести новий субрахунок "Електронні гроші, номіновані в іноземній валюті".

#### **Список використаних джерел:**

1. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон України від 05.04.2001 р. № 2346. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

2. Про електронні гроші в Україні: положення НБУ від 04.11.2010 р. № 481. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

3. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті: Затв. постановою Правління НБУ від 21.01.2004 р. № 22.

4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкція: Затв. МФУ від 30.11.99р. № 291

5. Грицюк П.Ю. Електронні гроші – нове досягнення криптографії та інформаційних технологій // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.1 – С. 339-347.

6. Олексюк О.С., Мостіпака О.В. Електронні гроші та віртуальні банки: інформаційний контекст // Інноваційна економіка. – 2013. - № 2. – С.198-202.

**УДК 65:339.54**

**Валентина Фурса**

**Valentina Fursa**

*ПВНЗ "Європейський" Черкаська філія*

### **АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ СТРОКУ ПОЗОВНОЇ ДАВНОСТІ ЗА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИМИ КОНТРАКТАМИ**

Формування і здійснення комерційних зв'язків із іноземними партнерами та ефективне управління експортно-імпортними операціями неможливе без науково обґрунтованого підходу до розв'язання комплексу завдань інформаційного забезпечення, які вирішуються в системі обліку і аналізу. Управління зовнішньоекономічною діяльністю потребує глибоких знань з бухгалтерського обліку зовнішньоекономічних операцій. В практичній діяльності кожного бухгалтера постає питання: як визначити позовну давність за зовнішньоекономічними контрактами та правильно відобразити операцію в обліку. При зверненні до суду за захистом своїх законних прав та інтересів, важливо подати позов до закінчення строку позовної давності. Адже якщо строк позовної давності минув, то звернення до суду може виявитися без результатним. Навіть за наявності переконливих доказів своєї правоти. В першу чергу необхідно визначити поняття «строк позовної давності», у Цивільному кодексі сказано, що це строк, протягом якого можна звернутися до суду за захистом своїх прав або інтересів (ст. 256 ЦК) [1]. Суб'єкти господарювання, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю, нарівні з іншими зацікавлені своєчасно вживати заходів щодо стягнення заборгованості, а під час переходу заборгованості до статусу безнадійної - списувати її в обліку. Проте для зовнішньоекономічних контрактів діють особливі правила обчислення строків позовної давності

При визначенні строку позовної давності за зовнішньоекономічним контрактом необхідно брати до уваги вимоги декількох нормативних актів, а саме: Конвенції ООН про позовну давність у міжнародній купівлі-продажі товарів 1974 року. Конвенція поширюється на зовнішньоекономічні

контракти, якщо сторони знаходяться у країнах, які її ратифікували (ст. 3 Конвенції). Конвенція поширюється тільки на договори про міжнародну купівлю-продаж і не поширюється на відносини з виконання робіт і надання послуг (ст. 6 Конвенції) [2]; розд. 19 Цивільного кодексу - для тих випадків, коли сторони зовнішньоекономічного контракту керуються законодавством України. ст. 35 Закону від 23.06.05 р. № 2709-IV «Про міжнародне приватне право», де сказано, що позовна давність визначається правом, яке домовилися застосовувати сторони контракту [3].

Крім того, є ряд нюансів. Наприклад, норми Конвенції поширюються далеко не на всі зовнішньоекономічні контракти. Конвенція не поширюється на відносини за договором купівлі-продажу цілого ряду товарів, перелічених у ст. 4 Конвенції, а саме: товарів, які купуються для особистого, сімейного або домашнього користування; предметів, що продаються з аукціону; товарів, що продаються в порядку виконавчої дії або іншим чином на підставі закону; фондів паперів, акцій, забезпечувальних паперів, оборотних документів і грошей; суден водного і повітряного транспорту; електроенергії. Строк позовної давності, згідно з Конвенцією, становить 4 роки (ст. 8 Конвенції). Цей строк може продовжуватися або припинятися, проте його загальна тривалість не повинна перевищувати 10 років (ст. 24 Конвенції). За загальним правилом строк позовної давності починає обчислюватися з дня виникнення порушення. Наприклад, строк постачання за контрактом - не пізніше 05.02.16 р. Отже, якщо постачання не відбулося, то дата порушення - 06.02.16 р. Саме із цієї дати й обчислюватиметься строк позовної давності.

Із загального правила про початок строку позовної давності є виняток (ст. 10-12 Конвенції). Зокрема, строк позовної давності починається: для позовів через дефекти товарів або інших невідповідностей умовам договору - з дня фактичної передачі товару або відмови покупця прийняти такий товар; для позовів через порушення контрагентом умов постачання або оплати товару частинами - з дня порушення таких строків за кожною із частин окремо. Чотирирічний строк позовної давності може бути перерваний, а потім обчислюватися заново (ст. 20 Конвенції) у випадках, якщо боржник: до закінчення строку позовної давності у письмовій формі визнав свої зобов'язання перед кредитором; сплатив проценти за зобов'язанням або частково виконав свої зобов'язання перед кредитором.

За загальним правилом сторони контакту не мають права змінити строк позовної давності, установлений Конвенцією. Але і із цього правила є винятки. Так, строк позовної давності може бути продовжено, якщо на адресу кредитора направити письмову заяву про продовження строку. Бухгалтер повинен правильно визначати строки позовної давності - для того, щоб знати, коли заборгованість можна визнати безнадійною і списати її в обліку.

Таким чином можна зробити висновки: для того щоб визначити строк позовної давності за зовнішньоекономічним контрактом, необхідно узяти до уваги декілька чинників, що впливають на цей строк, а саме: що виступає предметом договору; хто є контрагентом за договором; які умови сторони



включили до контракту. Залежно від цих чинників строк позовної давності визначатиметься або за правилами, установленими Конвенцією, або за правилами українського законодавства, або за правилами країни контрагента або країни, право якої сторони вибрали.

**Список використаних джерел:**

1. ЦКУ- Цивільний кодекс України: від 16.01.2003 № 435–IV. Електронний ресурс – Режим доступу <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

2. Офіційна веб-сторінка ООН. Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.untreaty.un.org>.

3. Закон України «Про міжнародне приватне право» від 23.06.05 № 2709-IV. Електронний ресурс - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2709-15>.

УДК 657

**Дмитрий Панков**  
**Лина Пашковская**

*Белоруский государственный экономический университет*

**Dmitriy Pankov**  
**Lina Pashkovskaya**

## **ХЕДЖИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРЕОДОЛЕНИЯ ЦЕНОВОГО И ВАЛЮТНОГО РИСКА**

Большинство предпринимателей, осуществляющих обычные виды деятельности, стремится полностью или в значительной степени исключить риск. И так как они стремятся, прежде всего, к обеспечению нормальной результативности и устойчивому финансовому положению, их интерес состоит в наиболее точном определении будущих доходов и расходов от основной деятельности. Поэтому разумным решением для них может явиться отказ от некоторой потенциальной дополнительной прибыли ради определенности перспектив своего финансового положения.

Именно для таких случаев наиболее подходящим инструментом снижения потенциальных рисков падения доходов или роста затрат является хеджирование.

Хеджирование (от английского hedge – ограждение) означает занятие такой позиции, при которой возможные убытки предотвращаются ценой отказа от возможных прибылей.

Хеджирование состоит в нейтрализации неблагоприятных колебаний конъюнктуры рынка для производителя (или инвестора) или потребителя того или иного актива.

Цель хеджирования заключается в переносе риска изменения цены с одного лица на другое – с хеджера на спекулянта. Таким образом, хеджирование способно оградить хеджера от потерь, но в то же время лишает его возможности воспользоваться благоприятным развитием конъюнктуры (в отличие от страхования).

Как известно, временной срез экономики представлен двумя сегментами: спотовым и срочным рынками.

Спотовый рынок – это рынок с немедленной или ближайшей по дням поставкой активов. Соответственно, цена-спот – это рыночная цена, по которой торгуется актив с немедленной или ближайшей поставкой.

На срочном рынке обращаются срочные контракты – соглашения о будущей поставке предмета контракта. В основе контракта могут лежать различные активы (собственно товары, валюта, ценные бумаги) или фондовые индексы. Актив, лежащий в основе срочного контракта, называют базисным активом. Срочный контракт возникает на основе базисного актива. Поэтому его также называют производным активом, то есть инструментом, производным от базисного актива, а другим названием срочного рынка является рынок производных финансовых инструментов (деривативов).

Наличие срочного рынка позволяет предпринимателям согласовывать планы на будущее и страховать ценовые риски в условиях неопределенности экономической конъюнктуры. Срочные сделки позволяют застраховаться от изменения цен на товары, финансовые активы, валютных курсов, процентных ставок и т.п.

Таким образом, хеджирование можно определить как использование срочного рынка ценных бумаг для снижения ценового риска на наличном товарном (валютном или любом другом) рынке. Оно означает совершение срочной (форвардной или фьючерсной или др.) сделки, которая является временной заменой соответствующей сделки на наличном рынке. Эта фьючерсная позиция является противоположной нетто-позиции на наличном рынке и служит для уменьшения ее риска. Понятно, что позиции на наличном и срочном рынках должны быть равны по количеству и совпадать по сроку.

Хотя существует принципиальная разница в использовании методов снижения риска, понятие «хеджирование» часто используется как синоним «страхования».

Первые попытки застраховать торговые операции возникли еще при зарождении торговых отношений. С возникновением бирж (XVI – XVII вв.) появились срочные (форвардные) контракты, которые позволяли торговцам заранее находить контрагента и рассчитывать величину возможной прибыли независимо от колебаний рыночных цен. И хотя торговля реальным товаром с поставкой в срок возникла с целью снижения риска как для продавца, так и для покупателя, тем не менее, риск неисполнения контракта продавцом или покупателем оставался. Быстрый рост мировой торговли сырьем и продовольствием привел к увеличению запасов этих товаров и, соответственно, к росту массы капитала, подверженного риску неблагоприятного изменения цен. Возникла острая необходимость в страховании сделок с реальным товаром.

Все это привело к созданию специальных инструментов страхования ценовых рисков. В 1865 г. появились первые фьючерсные контракты, которые позволили торговцам застраховать свои реальные сделки. При этом

часть риска взяли на себя спекулянты, рассчитывающие на возможность получения прибыли.

На протяжении более чем ста лет развитие фьючерсного механизма торговли происходило исключительно в рамках рынков сырья. Однако усиление нестабильности рыночной экономики в краткосрочном периоде, наблюдавшееся в 1970-е годы, привело к замене старой системы стабильных валютных курсов новой, которая предусматривала плавающие курсы валют.

В результате, компании осознали, что они в той или иной степени подвержены валютным рискам, состоящим в том, что колебания обменного курса могут привести к неожиданным потерям. Возникла необходимость в разработке стратегий управления рисками, что привело к ошеломляющему росту тех сегментов финансового рынка, которые предлагали защиту от рисков, а именно, – к развитию срочного рынка.

Подавляющая часть срочной торговли сконцентрирована в главных мировых финансовых центрах, на ведущих мировых биржах. Однако инфраструктура срочного рынка представлена не только биржами и внебиржевыми электронными системами, но и широким спектром организаций, выполняющих брокерские и дилерские функции. Участниками срочного рынка являются не только профессиональные организации, формирующие его инфраструктуру, но и любые юридические и физические лица, решающие задачи страхования ценовых и валютных рисков.

Основными функциями современных мировых бирж стали: перенос ценового риска, выявление объективной цены, повышение ликвидности и эффективности рынков, увеличение потока информации.

Таким образом, хеджирование сегодня – это операции, дополняющие обычную коммерческую деятельность промышленных и торговых организаций, сущность которых заключается в страховании потерь из-за резких изменений рыночных цен. Пройдя в своем развитии более века и став универсальным методом защиты от самых разнообразных рисков, хеджирование предлагает любому участнику рынка широкий выбор финансовых инструментов для его осуществления.

При принятии решения о хеджировании, как и в любом другом примере управления риском, необходимо сравнить затраты и возможные потери. Обычно затраты на хеджирование рисков невелики в сравнении с потерями, которые могут возникнуть в случае отказа от хеджа.

Хеджирование, как часть общей политики управления предприятием, должно проводиться в соответствии с выбранной стратегией, подразумевающей совокупность инструментов хеджирования и методов их использования для уменьшения ценовых рисков. Например, многие производители сельскохозяйственной продукции во всем мире принимают цикличность колебания цен как естественные условия своей отрасли и отказываются от хеджирования. Но в той же отрасли оперируют крупные международные торговые фирмы, которые своим успехом обязаны ежедневным фьючерсным операциям. Эти фирмы продают и покупают зерно во многих странах, причем каждая сделка дает небольшую прибыль. В такой ситуации просчет даже в одной сделке может поглотить прибыль от многих

других операций, поэтому хеджирование с помощью фьючерсных контрактов для этих компаний обязательно.

Все стратегии хеджа основываются на параллельном движении цены на реальном рынке и фьючерсной цены, что в результате позволяет возместить убытки по рынку реального товара на срочном рынке.

Различают два основных типа хеджирования – длинный хедж (хедж покупателя) и короткий хедж (хедж продавца).

Хедж покупателя применяется предпринимателями для снижения риска от роста цен на товар, который планируется купить в будущем.

Хедж продавца используется для снижения рисков от падения цен на товар, который планируется продать в будущем.

Не смотря на то, что хеджирование является инструментом защиты от риска, ему также присущи некоторые риски, в частности, базисный риск, который связан с непараллельным движением цен на актив на реальном и срочном рынке. Он появляется из-за того, что на срочном и наличном рынке действуют несколько различные законы спроса и предложения. Однако цена на срочном и реальном рынке отличаются не значительно. Это является следствием проявления арбитражных возможностей.

Несмотря на то, что хеджирование рисков сопряжено с определенными издержками, а компании при разработке стратегии хеджа могут столкнуться с многочисленными трудностями, роль хеджирования в обеспечении стабильного развития организации очень высока.

Итак, хеджирование рисков:

- ✓ позволяет существенно снизить ценовой риск, связанный с закупками сырья и поставками готовой продукции;
- ✓ высвобождает ресурсы компании, увеличивает капитал, уменьшает стоимость использования средств и стабилизирует доход;
- ✓ не противоречит обычным хозяйственным операциям, обеспечивая при этом постоянную защиту, не требуя менять политику запасов или составлять долгосрочные форвардные контракты;
- ✓ облегчает привлечение кредитных ресурсов.

Использование различных финансовых инструментов хеджирования стало в мировой практике неотъемлемой частью хозяйственной деятельности многих крупных и средних компаний.

Практическая реализация хеджирования укладывается в обычные рамки процессов управления рисками:

1. Определяется вероятность и величина потерь от неблагоприятного изменения цен на рынке.
2. Определяется возможность страхования от таких потерь посредством финансовых инструментов хеджирования.
3. Определяются затраты на хеджирование в зависимости от того, какие финансовые инструменты будут использованы.
4. Сопоставляется величина возможных потерь в случае отказа от хеджирования. От хеджа отказываться стоит только в том случае, если предполагаемые потери окажутся меньше затрат на него.

5. Разрабатывается стратегия хеджирования с учетом вида актива, подлежащего страхованию, срока страхования, приемлемых для компании затрат на осуществление хеджирования, конкретного рынка.

6. Определяется эффективность проведения хеджевых операций согласно основной деятельности компании.

Хеджирование осуществляется с помощью заключения срочных контрактов: форвардных, фьючерсных, опционных и своп-контрактов.

Эти ценные бумаги взаимно дополняют друг друга и одновременно конкурируют между собой.

Форварды (форвардный контракт). Это договор между продавцом и покупателем о купле-продаже конкретного товара в заранее оговоренный срок. Форвардный контракт — это твердая сделка, т.е. сделка, обязательная для исполнения. Отказ одного из контрагентов от исполнения влечет за собой штрафные санкции. Форвардные контракты заключают между собой торговые и производственные компании.

Предметом соглашения могут быть различные активы: любые товары, ценные бумаги, валюта и т.д. Распространены форвардные контракты на покупку и продажу валюты между банками и их клиентами.

Содержание контракта, т.е. количество поставляемого актива, его цена зависят от договоренности между покупателем контракта. Форвардный контракт всегда индивидуален, это договор с нестандартными параметрами, поэтому вторичный рынок для него практически отсутствует. Если лицо, открывшее форвардную позицию, хочет от нее отказаться, оно может это сделать только с согласия своего контрагента. Важно и то, что заключение контракта не требует от контрагентов значительных расходов (кроме накладных расходов, связанных с оформлением сделки, и комиссионных, если форвард заключается с помощью посредника).

Форвардные контракты заключаются, как правило, для осуществления реальной продажи или покупки активов, в том числе в целях страхования поставщика или покупателя от возможного неблагоприятного изменения цены.

Форвардный контракт на валюту — это договор купли (продажи) определенного количества иностранной валюты по обменному курсу, определенному в момент заключения сделки, в оговоренный период в будущем. Обменный курс, зафиксированный в контракте, называется форвардным курсом; он может отличаться от спот-курса валюты, т.е. от первичного курса.

Если форвардный валютный курс превышает спот-курс, то по сложившейся практике валюта котируется с премией, если форвардный курс ниже спот-курса, валюта котируется со скидкой. Форвардные контракты — распространенные инструменты управления операционными валютными рисками.

В мировой практике управления рисками заключаются также процентные форвардные контракты, цель которых уменьшить риск возможных убытков от изменения процентных ставок по кредитам или займам, и форвардные контракты на ценные бумаги, представляющие собой

договор о купле-продаже в будущем ценных бумаг по цене, зафиксированной в момент заключения контракта.

В отличие от форвардного, фьючерсный контракт — биржевой. Биржа сама разрабатывает его условия, стандартные для каждого конкретного вида товара. Здесь строго и заранее определены качество, объем контракта, время, место и способ поставки. Единственная переменная — цена.

Так как по своим условиям фьючерсные контракты одинаковы для всех, для них существует широкий вторичный рынок, что делает их высоколиквидными.

Хотя в контракте определяется цена покупки, актив до даты поставки не оплачивается. Участники сделки несут ответственность за обязательное выполнение условий контракта. Заключение фьючерсного контракта, как правило, не преследует цели реальной поставки товара. Мировая статистика говорит о том, что не более 5% таких контрактов заканчиваются реальной поставкой.

Каждая биржа, торгующая фьючерсными контрактами, имеет дилеров, в обязанности которых входит формирование рынка (market-making), т.е. постоянная покупка и продажа фьючерсов. Поэтому любой из участников фьючерсной сделки уверен, что всегда сможет купить или продать любое количество фьючерсных контрактов.

Безусловное исполнение фьючерсного контракта гарантируется расчетной палатой биржи. Это и делает его высоколиквидным финансовым инструментом. В настоящее время в мире насчитывается свыше 60 различных биржевых товаров, по которым заключаются фьючерсные контракты. Их условно можно разбить на четыре основные группы: сельскохозяйственная продукция и металлы, ценные бумаги (в основном облигации), иностранная валюта и биржевые индексы. В общей массе фьючерсных контрактов более половины занимают процентные фьючерсы, четверть — товарные и приблизительно седьмую часть фьючерсы на фондовые индексы.

Отражением ожиданий инвесторов относительно будущей цены базисного актива является фьючерсная цена, которая фиксируется при заключении фьючерсного контракта. Она может быть выше или ниже цены базисного актива в текущий момент (цены спот).

В зависимости от вида базисного актива, который лежит в основе финансового фьючерса, существует три основных типа фьючерсов: процентные, валютные и фьючерсы на фондовые индексы.

Процентные фьючерсы — фьючерсные контракты, основанные на долговых ценных бумагах. На американском рынке самыми распространенными процентными фьючерсами являются фьючерсы на векселя, а также средне- и долгосрочные облигации Казначейства США, 30-дневные процентные ставки.

Специфика валютных фьючерсов проявляется в том, что они, как и форвардные контракты, фиксируют стоимость определенной валюты до ее поставки в определенный в контракте срок в будущем. Но в отличие от форвардных фьючерсные контракты стандартизированы и торгуются на

биржевом рынке. Главное преимущество фьючерсных контрактов перед форвардными состоит в их ликвидности, т.е. возможности продажи или покупки на биржевом рынке. Важно и то, что инвесторы могут получить значительную прибыль при хеджировании с помощью финансовых фьючерсов.

Фьючерсные контракты дают значительное преимущество участникам валютного рынка:

- ✓ определение цены, т.е. участники рынка, проводящие хеджирование, и спекулянты взаимодействуют, чтобы определить будущую цену какой-либо валюты;

- ✓ ликвидность — способность участников рынка осуществлять куплю-продажу в любое время, когда рынок открыт для торговли;

- ✓ защиту клиента, которая осуществляется введением принудительных обменных правил.

Стандартизированные фьючерсные контракты содержат определенные параметры, устанавливаемые биржей: единицу товара или объем контракта, сроки исполнения, минимальное изменение цены, метод котировки цены, пределы цены, обеспечение или требования маржи, заранее определенную дату окончания торговли, расчетную дату.

Инвесторы, считающие, что их прогнозы по динамике будущих цен на определенный актив сбудутся, имеют возможность заключить фьючерсный контракт. Но это для них рискованно, так как, если прогноз не оправдается, по условиям фьючерсов они не смогут отказаться от выполнения сделки. Ограничить свой риск инвестор может с помощью заключения опционной сделки.

Опцион — это ценная бумага, представляющая собой контракт, покупатель которого приобретает право купить или продать актив по фиксированной цене в течение определенного срока либо отказаться от сделки, а продавец обязуется по требованию контрагента за денежную премию обеспечить реализацию этого права. Опцион дает право выбора (option), что и определило название данной ценной бумаги.

В настоящее время на развитых фондовых рынках опционные контракты заключаются на различные товары, валюту, ценные бумаги (включая производные), фондовые индексы. Резкий рост опционных рынков начался после 1973 г. На рынке опционов доминируют инструменты с базисными активами в виде акций (около 60% в общем объеме торговли) и фондовых индексов (около 25 %). В настоящее время в США опционные контракты заключаются более чем по 500 акциям. Большинство финансовых институтов в своей практической деятельности при работе с портфелями клиентов используют опционы. Если есть возможность купить на рынке подходящий по размеру и срокам опцион, то компании используют ее для снижения риска, связанного с открытыми позициями при управлении портфелем.

Существуют опционы биржевые и обращающиеся на внебиржевом рынке. Сложилась определенная терминология опционных сделок. Цена, по которой исполняется опцион, называется ценой исполнения, или ценой

страйк. Покупатель опциона (держатель опциона) — сторона договора, приобретающая право на покупку или продажу базисного актива либо на отказ от сделки. Продавец (надписатель опциона) — сторона договора, обязанная поставить или принять предмет сделки по требованию покупателя.

Покупатель опциона уплачивает продавцу опционную премию — цену приобретения опциона. Премия состоит из двух составляющих — внутренней и временной стоимостей; внутренняя — это разность между текущим курсом актива и ценой исполнения опциона, внешняя — разность между суммой премии и внутренней стоимостью опциона.

Свопы представляют собой соглашения между двумя сторонами о проведении в будущем обмена базовыми активами или платежами по этим активам в соответствии с определенными в контракте условиями. Свопы бывают валютные, процентные, фондовые (индексные) и товарные.

Свопы образовались на основе так называемых параллельных или компенсационных займов, существовавших в 1960-1970-х годах как средство зарубежного финансового инвестирования в условиях валютных ограничений. Первый валютный своп был разработан в Лондоне в 1979 г.

Свопы имеют ряд существенных преимуществ для инвесторов, главное из которых — возможность инвесторам снизить валютные и процентные риски, получать прибыль на разницу между процентными ставками в разных валютах, снижать расходы по управлению портфелем ценных бумаг. Свопы дают возможность снижать транзакционные издержки, и имеют более продолжительные сроки, чем форвардные контракты. Расширение практики использования свопов основано на «принципе сравнительных преимуществ», которые позволяет контрагентам значительно снизить сумму обслуживаемого долга и получать доходы за счет эффективного использования рыночных механизмов, условий займов и информационных ресурсов.

Все виды свопов — это внебиржевые контракты, они не обращаются на бирже, и их ликвидность обеспечивают специальные посредники — банки (которые часто называют своповыми банками) и дилеры. Особенностью этих видов производных ценных бумаг является то, что их обращение не регламентируется государством, основное место на рынке свопов занимают банки, участвующие в этих сделках.

Таким образом, хеджирование можно определить как использование срочного рынка ценных бумаг для снижения ценового риска на наличном товарном (валютном или любом другом) рынке. Оно означает совершение срочной (форвардной или фьючерсной или др.) сделки, которая является временной заменой соответствующей сделки на наличном рынке.

Хеджирование сегодня — это операции, дополняющие обычную коммерческую деятельность промышленных и торговых организаций, сущность которых заключается в страховании потерь из-за резких изменений рыночных цен. Пройдя в своем развитии более века и став универсальным методом защиты от самых разнообразных рисков, хеджирование предлагает любому участнику рынка широкий выбор финансовых инструментов для его осуществления.



### Литература:

1. Базовый курс по рынку ценных бумаг. – М. :КноРус, 2010.
2. Берзон Н.И. Фондовый рынок / Н.И. Берзон, Ю.А. Ашавский, Е.А. Буянова. – М. : Вита-пресс, 2009.
3. Буренин А.Н. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов – М.: НТО им. С.И. Вавилова, 2011.
4. Буренин А.Н. Форварды, фьючерсы, опционы, экзотические и погодные производные – 2-е изд. – М. : НТО им. С.И. Вавилова, 2011.
5. Жуков Е.Ф. Рынок ценных бумаг: учебник – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
6. Финансовые рынки. Профессиональная деятельность на рынке ценных бумаг: учеб. пособие / Б. Сребник, Т. Вилкова. – М.: ИНФРА-М, 2014.
7. Винс Р. Математика управления капиталом. Методы анализа риска для трейдеров и портфельных менеджеров – М.: Альпина Паблишер, 2013.

УДК: 657

Алла Ткаченко

Інна Іванченко

Alla Tkachenko

Inna Ivanchenko

### ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ ОБЛІКОМ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У сучасних умовах господарювання велику роль відіграє правильна організація обліку запасів на підприємстві. Визначення обсягу запасів, обрання належної методики їх списання та раціональне використання забезпечують успішне здійснення виробничого процесу та безперервну господарську діяльність на українських підприємствах.

Правові основи організації ведення бухгалтерського обліку запасів регламентуються законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»[1].

Запаси можуть мати різне функціональне призначення, тож важливою умовою організації обліку є їх групування. Склад запасів та їх класифікація визначено у Плані рахунків бухгалтерського обліку та П(С)БО 9 «Запаси»[2]. Запаси згідно цього положення та Плану рахунків складаються з виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, товарів, малоцінних та швидкозношуваних предметів і поточних біологічних активів.

Дана класифікація є досить умовною. Багато науковців подають іншу класифікацію запасів. Так, І.Б. Садовська класифікує запаси за такими ознаками: призначенням і причинами утворення, місцем знаходження, походженням, по відношенню до балансу, за складом і структурою, рівнем наявності на підприємстві[3, с. 234].

О. В. Карпенко[4,с.17-18] класифікує запаси за такими ознаками: місцезнаходженням, джерелами виникнення, ступенем лімітування, строками, одиницями виміру, призначенням, ступенем використання, функціональними типами і видами.

Запаси потребують правильної організації аналітичного обліку за кожним їх видом. В залежності від сфери застосування існує багато найменувань та видів запасу. На очікувані результати від використання запасів впливають різні терміни використання та умови їх зберігання.

Ми погоджуємося з думкою науковців, які вважають, що розглядаючи запаси з позицій аналітики, вирішується важливе питання щодо забезпечення оптимального складу кожного з видів запасів, оскільки наявність надлишку запасів може призвести до заморожування капіталу підприємства[5].

Управління запасами полягає в тому, щоб зменшити запаси до розумного мінімуму, який забезпечує безперервність процесу виробництва або торгівлі, щоб уникнути порожніх складів і не допустити зупинки виробництва та не відволікати гроші з обігу.

Для забезпечення раціонального використання запасів у виробничому процесі потрібно створити збалансовану систему, яка забезпечуватиме плавний і швидкий потік матеріалів через весь виробничий цикл. Також потрібно узгодити процес руху матеріальних ресурсів і готової продукції в необхідних обсягах, звести до мінімуму матеріальні запаси, виключаючи збої і порушення процесу виробництва[6]. Це підвищить продуктивність підприємства, знизяться обсяги відходів, скоротяться запаси матеріалів і незавершеного виробництва.

Останнім етапом організації бухгалтерського обліку запасів є відображення інформації про запаси у звітності. Згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»[7] запаси відображаються в одній статті «Запаси». Це значно ускладнює сприйняття їх користувачами, оскільки згідно з новою формою балансу інформацією про запаси узагальнюється без поділу їх функціональним призначенням. Ми вважаємо, що це є недоречним. Тому, на наш погляд, підприємствам слід обов'язково розкривати інформацію про кожен вид запасів в додаткових статтях.

Отже, організація обліку запасів є важливим елементом системи управління, що забезпечує отримання достовірної, повної і правдивої інформації про результати діяльності.

#### **Література:**

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. №996 – XIV: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

2. Положення ( стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. №246 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.

3. Садовська І. Б. Бухгалтерський облік : [навч. посіб.] / І. Б. Садовська, Т. В. Божидарнік, К. Є. Нагірська. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 688 с.

4. О. В. Карпенко, Ю. А. Верига. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 153 с.
5. Бухгалтерський фінансовий облік : теорія та практика : [навч.-практ. посібник] / Н. І. Верхоглядова – К. : Центр учбової літератури, 2010.- 536 с.
6. Кацель М. К. Управлінський облік виробничих запасів в умовах прийняття рішень / М. К. Кацель // Збірник матеріалів Всеукраїнської студенської наукової конференції : Тези – К: КНТЕУ, 2013. – С. 30-32.
7. Національне положення (стандарт бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. №73: [ Електронний ресурс ]. – Режим доступу : <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/npsbu1/>.

**УДК 657**

**Інна Журба**

**Вікторія Кохан**

**Inna Zhurba**

**Viktoriia Kokhan**

*Черкаський державний технологічний університет*

## **ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ**

Прийняття рішення, щодо доцільності вкладання коштів у інвестиційні проекти відбувається на основі розрахунку показників ефективності. Вітчизняна та зарубіжна практика виокремлює такі основні принципи ефективності інвестиційних проектів .

перший – оцінка повернення інвестованого капіталу повинна здійснюватися на основі показника грошового потоку, який формується за рахунок сум чистого прибутку та амортизаційних відрахувань у процесі експлуатації інвестиційних проектів;

другий – обов'язкове приведення до теперішньої вартості як інвестованого капіталу, так і сум грошового потоку;

третій – вибір диференційованої ставки процента (дисконтної ставки) у процесі дисконтування грошового потоку для різних інвестиційних проектів.

Одним із важливих питань інвестиційної діяльності є вибір оптимального з погляду поставленої мети підходу до управління інвестиційним банківським портфелем.

За останні роки в міжнародній банківській практиці сформовано кілька альтернативних підходів до вибору строків інвестування, які називають стратегіями управління інвестиційним горизонтом портфеля.

Стратегія рівномірного розподілу полягає в інвестуванні коштів рівними частинами в кожному з кількох інтервалів, на які поділяється загальний інвестиційний горизонт. Для цього необхідно визначити максимальний прийнятний для банку період інвестування та поділити його на однакові часові інтервали. Загальна сума інвестицій поділяється в рівних пропорціях на стільки ж частин, і кошти спрямовуються на купівлю цінних

паперів зі строками погашення в кожному з визначених інтервалів у межах загального інвестиційного горизонту. Така стратегія не максимізує прибуток, але має такі переваги :

- стабілізація доходу протягом усього періоду інвестування;
- простота і доступність;
- гнучкість, оскільки якась частина цінних паперів весь час погашається, а отже, кошти можуть бути реінвестовані в нові активи;
- не потребує значної підготовки і кваліфікації інвестиційних менеджерів.

Стратегія рівномірного розподілу використовується здебільшого невеликими банками.

Стратегія короткострокового акценту застосовується комерційними банками у випадках, коли портфель цінних паперів розглядається як джерело підтримання ліквідності, а не одержання доходу. При цьому вся сума інвестицій вкладається в короткострокові цінні папери, часовий діапазон яких перебуває в межах одного – двох років, що дозволяє забезпечити необхідний рівень ліквідності.

Стратегія довгострокового акценту орієнтована на інвестиційний портфель як джерело доходів банку. Банки, що додержуються такої стратегії у формуванні своїх інвестиційних портфелів, вкладають кошти в довгострокові, а отже, більш дохідні цінні папери, наприклад, акції підприємств та інших банків. Потреби в ліквідних засобах задовольняються позичками на грошовому ринку або підтриманням значної частини активів у готівковій формі

Стратегія «штанги» поєднує елементи стратегій довгострокового і короткострокового акценту. Згідно з таким підходом більша частина інвестиційних коштів вкладається у високоліквідні короткострокові цінні папери, а решта коштів спрямовується на придбання довгострокових паперів. Вкладення на середні періоди не здійснюються або є мінімальними. Такий підхід до формування портфеля цінних паперів, з одного боку, забезпечує ліквідність, а з іншого – слугує генератором доходів банку.

Стратегія відсоткових очікувань базується на постійному оновленні складових портфеля цінних паперів залежно від очікуваних змін відсоткових ставок на ринку. Застосування цієї стратегії спирається на поточні прогнози зміни відсоткових ставок та економічної кон'юнктури ринку. Якщо очікується зростання відсоткових ставок, то менеджмент переглядає портфель цінних паперів, маючи на меті скорочення інвестиційного горизонту, тобто купуються короткострокові папери. Коли прогноз свідчить про зниження відсоткових ставок у майбутньому, то склад портфеля переглядається для подовження строків погашення цінних паперів. Це – найбільш агресивна і складна стратегія управління інвестиційним горизонтом портфеля цінних паперів банку.

Перевага стратегії полягає в наданні потенційної можливості одержання значних доходів, але існують й суттєві недоліки та обмеження, такі як:

високий рівень ризику, що супроводжує цю стратегію, може призвести до значних фінансових втрат;

для використання такого підходу банки повинні мати можливість постійного доступу на фондові ринки;

транзакційні витрати, зумовлені необхідністю частого виходу на ринки, суттєво зростають;

стратегія потребує глибокого знання ринкових законів, застосування сучасних методів аналізу та прогнозування, високої кваліфікації менеджерів.

Стратегія відсоткових очікувань застосовується великими банками, які забезпечені достатніми фінансовими і кадровими ресурсами та провадять ризиковану й агресивну політику на фондовому ринку.

Для оцінки доходу та ризику цінних паперів з різними строками погашення та управління інвестиційним портфелем використовується спеціальний інструментарій, до якого належить крива дохідності та середньозважений строк погашення (дюрація) фінансових інструментів. Аналіз цих фінансових характеристик допомагає передбачати наслідки та вплив на дохід і ризик портфеля будь-якого поєднання строків погашення цінних паперів, а отже, приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Рівень дохідності на момент погашення показує різну швидкість змін для різних інструментів. Так, короткострокові відсоткові ставки звичайно зростають швидше, ніж довгострокові, але й знижуються швидше в періоди, коли всі ринкові ставки починають рухатись вниз.

У процесі прийняття управлінських рішень щодо портфеля цінних паперів банку необхідно враховувати не лише очікуваний рівень дохідності, а й відповідний рівень ризикованості. Тому в разі подовження інвестиційного горизонту портфеля цінних паперів для підвищення дохідності менеджменту потрібно оцінити й збільшення ризику. Довгострокові цінні папери, як правило, менш ліквідні, ніж короткострокові, їх ринок вужчий. Оцінюючи за кривою дохідності приріст доходу в результаті подовження інвестиційного горизонту, слід порівняти цей вигравш з імовірністю виникнення кризи ліквідності в банку або капітальних збитків через непередбачену зміну відсоткових ставок.

Середньозважений строк погашення (дюрація) – це міра приведеної вартості фінансового інструмента, що показує середню тривалість періоду, протягом якого всі потоки доходів за цим інструментом надходять до інвестора. Дюрація показує період окупності фінансового інструмента, тобто час, через який банк зможе повернути кошти, витрачені на його придбання.

Показник дюрації може характеризувати будь-які фінансові інструменти: окремий цінний папір, портфель цінних паперів, банківський кредит, сукупний динамічний баланс банку. Проте найчастіше дюрація використовується для аналізу довгострокових фінансових інструментів, а саме боргових цінних паперів з тривалими термінами обігу.

Метод управління відсотковим ризиком за допомогою дюрації полягає в мінімізації зниження доходів банку, які можуть виникнути через зміни відсоткових ставок на ринку. У разі застосування цього методу використовується базове співвідношення: дюрація цінного папера або

портфеля цінних паперів має дорівнювати тривалості планового періоду зберігання банком цього цінного папера чи портфеля.

### **Використана література**

1. Василенко Д.В . Деякі аспекти управління інвестиційним портфелем комерційного банку / Р. І. Жовновач, Д. В. Василенко // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. – 2010. – Т.2

2.Вожжов А. Інвестиційне кредитування комерційних банків: зміст і вимоги до формування ресурсної бази / А. Вожжов // Банківська справа. – 2010. – № 11.

**УДК 657**

**Інна Журба**

**Вероніка Лавданська**

**Inna Zhurba**

**Veronika Lavdans'ka**

*Черкаський державний технологічний університет*

## **УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ БАНКУ**

На сучасному етапі розвитку запорукою стабільного розвитку банківської системи є фінансова стійкість кожного банку. Фінансова стійкість є одним з головних чинників формування довіри з боку вкладників, партнерів та інвесторів. Принципового значення набуває проблема зміцнення фінансової стійкості банку, вирішення даної проблеми забезпечується побудовою ефективного механізму забезпечення фінансової стійкості банку.

На сьогодні не існує єдиної, чіткої класифікації факторів, які впливають на фінансову стійкість банків. Вона повинна формуватись з урахуванням різних ознак та за різними напрямками[1].

Більшість вчених [2] поділяють фактори на дві групи: внутрішні або контрольовані та зовнішні або неконтрольовані. Банк у своїй діяльності постійно зазнає впливу як з боку ендогенних, так і екзогенних факторів, що вимагає безперервний аналіз та контроль за рівнем фінансової стійкості з метою забезпечення його ефективного функціонування.

На сьогодні для оцінки фінансової стійкості банку використовують ряд методик, таких як: інтегральні методи, математично-статистичні методи, коефіцієнтний аналіз, рейтингові методи.

Ефективне застосування аналізу фінансової стійкості забезпечить узгодженість управлінських рішень, підвищення рівня прибутковості, мінімізації ризиків, контроль за рівнем ліквідності та платоспроможності, що в подальшому обумовить підвищення фінансової стійкості, а саме постійну здатність банку відповідати за своїми зобов'язаннями і забезпечувати прибутковість на рівні, достатньому для нормального функціонування у конкурентному середовищі.

Механізм управління фінансовою стійкістю банку являє собою комплекс інструментів та методів, які спрямовуються банком регулювання та підвищення її рівня . Для чіткого розуміння механізму управління

фінансовою стійкістю банку, дуже важливо виділити його складові елементи, зокрема: об'єкт, принципи та методи управління фінансовою стійкістю банку. [3]

На ефективність функціонування механізму управління фінансовою стійкістю банку впливає взаємодія, впорядкованість та спрямованість його елементів на досягнення основної мети. Важливе значення в процесі управління стійкістю відіграють рівень зв'язків між елементами структури банку, його клієнтами та акціонерами.

Порівняно з іншими суб'єктами господарювання комерційні банки здійснюють більш ризикову діяльність, оскільки працюють, в основному, із залученими від вкладників та кредиторів коштами. Саме тому, в умовах системної кризи важливим є діагностування фінансової стійкості банківських установ як на рівні самого банку, так і з боку регулятора, потенційних клієнтів та контрагентів банку.

На даний час більшість методичних підходів до оцінювання фінансової стійкості банківських установ базуються на внутрішній управлінській інформації, яка обмежує можливість їх застосування зовнішніми зацікавленими користувачами, або вимагають високий рівень професійної підготовки та тривалий час на здійснення аналітичних процедур, що є стримуючим фактором для застосування серед широкого кола користувачів.

В міжнародній практиці у процесі оцінювання фінансової стійкості банківських установ широко використовуються різні моделі прогнозування банкрутства чи раннього виявлення фінансової кризи.

Останнім часом набули популярності наступні методи діагностування фінансової стійкості банків та прогнозування фінансових криз: якісний аналіз (побудова графіків та діаграм), економетричний аналіз (побудова моделей бінарного та множинного вибору), непараметрична статистика (розрахунок індикаторів фінансової стійкості банку).

Отже, щоденна робота з підтримки достатнього рівня фінансової стійкості є неодмінною умовою самозбереження та ефективної діяльності банку. Без стабільного функціонування, збереження та підтримки фінансової стійкості банк не зможе виконувати свої функції і проводити операції з обслуговування клієнтів, тому вирішення проблем фінансової стійкості повинно мати найвищий пріоритет у роботі керівництва банку та забезпечуватись розробкою та впровадженням дійового механізму управління фінансовою стійкістю банківської установи.

### **Література**

1. Метньова, А. В. Методичні підходи до оцінки фінансової стійкості банку [Електронний ресурс] / офіційний сайт бібліотеки В. І. Вернадського. – Режим

доступу:[http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc\\_gum/VUbsNbU/2009\\_3/VUBSNBU6\\_p101-p103.pdf](http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc_gum/VUbsNbU/2009_3/VUBSNBU6_p101-p103.pdf).

2. Коваленко В.В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика [Текст] : монографія / В.В. Коваленко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 228 с.

**УДК 657**

**Валентина Гавриленко**

**Анастасія Красюк**

*Черкаський державний технологічний університет*

**Valentyna Gavrilenko**

**Anastasiya Krasiuk**

## **ПОДАТКОВІ ЗМІНИ В ОПЛАТІ ПАЦІ: ЇХ ОБЛІК ТА КОНТРОЛЬ**

На початковому етапі свого функціонування податкова система України спричинила кризові явища у механізмі розподілу фінансових ресурсів мільйонів громадян на користь держави. Тому вона сформувала чіткий стереотип несправедливості, який трансформувався в досить розвинений інститут приховування доходів. У цій ситуації податкове законодавство довело свою недієздатність в пошуку оптимального відношення податкових пільг, які б враховували складну соціально-економічну ситуацію в країні на фоні кризових явищ у всіх сферах суспільного життя. Тому досить актуальним є питання оподаткування заробітної плати

Значну увагу даному напрямку наукових досліджень приділено у роботах таких відомих вчених, як Ф. Бутинця, І.Бланка, В. Білостоцької, Ю.Іванова, О. Кірової, К.Ковальчука, М. Літвіна, А.Медведева, П.Мельника, В. Панськова, Т. Юткіної та інші. Водночас, реалії сьогодення потребують поглибленого вивчення та уточнення податкових змін в оплаті праці.

При нарахуванні заробітної плати потрібно керуватися Законом України «Про оплату праці» від 24.03.1995р. № 108/95-ВР, Постановою КМУ «Про затвердження обчислення Порядку середньої заробітної плати» від 8 лютого 1995 р. № 100 та окремими статтями Кодексу законів про працю. Підставою для нарахування заробітної плати є таблиць обліку робочого часу. Облік відпрацьованого часу ведеться в годинах або в днях. Винагорода за працю складається з основної і додаткової заробітної плати та інших заохочувальних та компенсаційних виплат.

Законом України від 24.12.2015 р. № 909-VIII внесено зміни до статей 4, 7, 8 Закону « Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 № 2464-VI відповідно до яких з 01 січня 2016 року скасовано утримання ЄСВ з доходів фізичних осіб, тобто ані 3,6%, ані 2% з заробітної плати відтепер не утримується.

Військовий збір залишився без змін та протягом 2016 року повинен утримуватися в розмірі 1,5% від нарахованої заробітної плати за усіма видами нарахувань. Виняток становить допомога по вагітності та пологах. З неї військовий збір не утримується. Для обліку військового збору призначено рахунок 642 «Розрахунки за обов'язковими платежами», по Кредиту рахунку відображаються нараховані платежі до бюджету, по Дебету — їх сплата.



З 1 січня 2016 року незалежно від суми нарахованої заробітної плати застосовується єдина ставка ПДФО, розмір якої становить 18%. Для обліку розрахунків по ПДФО призначено рахунок 641 «Розрахунки за податками», по Кредиту рахунку відображаються нараховані платежі до бюджету, по Дебету — їх сплата.

ЗУ № 909-VIII були внесені зміни до п.п. 169.1.1 ПКУ, в якому затверджено розмір податкової соціальної пільги на рівні 50% прожиткового мінімуму, встановленого на 1 січня поточного року. В 2016 році звичайний розмір податкової соціальної пільги становитиме 689 грн., 150 % ПСП — 1033,50 грн.; 200 % ПСП — 1378,00 грн. ПСП застосовується до доходу, якщо його розмір не перевищує суми, що дорівнює розміру місячного прожиткового мінімуму для працездатних осіб, діючого на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 гривень. Тобто протягом 2016 року в разі, якщо розмір доходу особи не перевищує 1930 грн., існує можливість застосовувати ПСП.

З 01 січня 2016 року встановлена єдина ставка нарахування ЄСВ, розмір якої дорівнює 22% від нарахованого доходу. Ставка застосовується для всіх видів заробітної плати, допомоги з тимчасової непрацездатності та по вагітності та пологах. Виняток становить заробітна плата, яка нараховується працівникам-інвалідам, для них ставка залишилася без змін на рівні 8,41%. Відтепер розмір максимальної величини бази нарахування єдиного внеску дорівнює 25 розмірам прожиткового мінімуму для працездатних осіб, встановленого законом, що з 01.01.2016 року дорівнює 34450 грн. Для обліку нарахувань з ЄСВ використовують рахунок 651 "За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування".

Слід наголосити, що зменшення податкового тягаря на підприємства не призведе до зменшення доходів до бюджетів, а навпаки, може їх збільшити за рахунок виходу з «тіні» підприємств, яким стане нарешті вигідніше сплачувати податки, а не шукати обхідних шляхів, в тому числі через хабарі (за різними оцінками в тіньовому секторі працює від 40 до 70% українського бізнесу). Також заходом проти умисного ухилення від сплати податків є підтримка розвитку конкуренції на всіх ринках, що зумовлює необхідність повного обліку витрат. Для підприємств будь-якої форми власності важливим завданням є отримання кредитних ресурсів і пошук інвесторів, які очікують на правдиву фінансову звітність. Ухилення від сплати податків означає викривлення даних у бухгалтерському обліку, ненадійні показники прибутковості, які відштовхують потенційних інвесторів.

Отже, на сьогоднішній день існує багато проблем в сфері оподаткування заробітної плати на підприємствах України. Шляхами подолання цих проблем є: застосування податкового планування і методів податкової оптимізації на самих підприємствах, а також удосконалення діючої системи оподаткування з боку держави, в тому числі за використання досвіду зарубіжних країн, однак з урахуванням реалій української економіки.

### **Список використаних джерел:**

1. Закон України від 24.12.2015 р. № 909-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/909-19>
2. Мірошніченко В.А. Проблеми контролю і ревізії розрахунків з оплати праці / Мірошніченко В.А. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/>
3. Сєкіріна Н.В. Удосконалення організації обліку розрахунків з оплати праці на підприємствах / Сєкіріна Н.В., Лобанова І.О. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua>

## **СЕКЦІЯ 2. АНАЛІЗ ТА КОНТРОЛЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

**УДК 330.1:658.155.4**

**Віктор Демиденко**

**Світлана Демиденко**

*Черкаський державний технологічний університет*

**Viktor Demydenko**

**Svitlana Demydenko**

### **ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ СУТНОСТІ РЕЗЕРВІВ ВИРОБНИЦТВА**

Основною функцією аналізу господарської діяльності є пошук резервів підвищення ефективності виробництва та розробка конкретних заходів щодо їхнього використання. Мобілізація резервів виробництва дає змогу збільшити випуск продукції, поліпшити її якість при порівняно невеликих додаткових капітальних вкладеннях та незначному збільшенні витрат матеріалів, палива, енергії тощо. Використання резервів виробництва забезпечує значну економію суспільної праці, підвищення її продуктивності, здешевлення виробництва продукції, збільшення внутрішньовиробничих накопичень.

Проблемам теорії і практики виявлення та використання резервів присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених: Баканова М.І., Шеремета О.Д., Купалової Г.І., Савицької Г.В., Пархомчука О.О., Чумаченка М.Г., Яцківа М.І та ін. Проте, незважаючи на значні здобутки науковців, існує проблема неоднозначного тлумачення поняття "резерви".

У перекладі з латинської мови слово *reservere* означає "економити, зберігати", а у французькій мові *reserve* – це "запас".

В економічній літературі поняття "резерви" застосовується у двох значеннях: по-перше, як запаси, ресурси, необхідні для забезпечення безперебійного виробничого процесу, по-друге, як невикористані можливості подальшого розвитку та удосконалення наявного рівня виробництва, наприклад резерви зростання рівня продуктивності, оплати праці, резерви

зниження собівартості продукції, резерви збільшення обсягу виробництва, прибутку, рентабельності тощо. [4]

На кожній ділянці виробництва є резерви. Це пояснюється не тільки можливими упущеннями, а й тим, що досягнення науки і техніки, передовий досвід впроваджуються у виробництво неодноразово. На тих ділянках, де вони ще не впроваджені, утворюються резерви. Чим швидше нові методи виробництва будуть розповсюджені, тим повніше будуть використані резерви виробництва. [4]

Для узагальнення теоретичних підходів до трактування сутності поняття «резерви виробництва» згрупуємо найбільш вживані визначення у вигляді таблиці 1.

Таблиця 1

Теоретичні підходи до розуміння сутності поняття «резерви виробництва»

Автор	Визначення
М.І. Баканов, А.Д. Шеремет [1]	Резерви – невикористані можливості зниження поточних та авансованих затрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів за умови незмінного рівня розвитку продуктивних сил та виробничих відносин.
Економічна енциклопедія [2]	Резерви виробництва – внутрішні можливості кращого використання ресурсів підприємств, компаній, що дають змогу збільшувати обсяг виробництва продукції, підвищувати її якість без залучення додаткових коштів із зовнішніх джерел і власного резервного фонду.
Г.І. Купалова [4]	Резерви – можливості поліпшення використання ресурсів підприємств у результаті удосконалення техніки і технології, організації праці і виробництва, подолання вузьких місць, а також приведення в дію виробничих ресурсів, які не використовувалися раніше.
Г.В. Савицька [5]	Господарські резерви – можливість розвитку виробництва щодо досягнутого рівня при використанні досягнень науково-технічного прогресу.
М.Г. Чумаченко [3]	Резерви – це невикористані можливості підвищення ефективності виробництва за рахунок поліпшення використання ресурсів внаслідок запровадження певних заходів.
М.І.Яцків [6]	Резерви – це потенційні можливості підвищення ефективності виробництва за рахунок поліпшення використання ресурсів внаслідок запровадження певних заходів.

Отже, за результатами аналізу трактування поняття «резерви» можна зробити висновки, що визначення даної дефініції різними авторами є схожими, однак існують й деякі відмінності. М.Г. Чумаченко та М.І.Яцків

ґрунтуються на класичному визначенні сутності резервів. М.І. Баканов та А.Д. Шеремет вважають, що резерви – невикористані можливості зниження поточних та авансованих затрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів за умови незмінного рівня розвитку продуктивних сил та виробничих відносин. Зокрема, Г.І. Купалова зазначає, що резервами також є приведення в дію виробничих ресурсів, які не використовувалися раніше.

Отже, резерви виробництва — це невикористані або згаяні можливості кращого використання трудових, матеріальних, технічних і фінансових ресурсів, які можуть бути використані додатково або більш ефективним способом в результаті удосконалення техніки, технології, організації виробництва, праці й управління. Мобілізація резервів виробництва є найбільш економічним джерелом зростання ефективності виробництва.

#### **Список використаних джерел:**

1. Баканов М. И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. - М.: Финансы и статистика, 2002. – 416 с.
2. Економічна енциклопедія:  
<http://slovopedia.org.ua/38/53408/383638.html>
3. Економічний аналіз: Навч. посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатов; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2001. – 540 с.
4. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу: Навч. посіб. – К.: Знання, 2008. – 639 с.
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник для средних спец. учебных заведений. - М.: ИНФРА-М, 2007.
6. Яцків М.І. Теорія економічного аналізу. – Львів: Світ, 1993. – 216 с.

**УДК 658.8-047.44**

**Світлана Демиденко**

**Яна Хоменко**

**Svitlana Demydenko**

**Jana Khomenko**

*Черкаський державний технологічний університет*

### **УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ РИТМІЧНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ**

В сучасних умовах успішна діяльність кожного підприємства залежить від рівня економічної ефективності виробництва готової продукції. Облік та аналіз готової продукції, а також її реалізації є важливою проблемою в діяльності сучасних підприємств України, тому що завдяки виробництву готової продукції вони отримують та максимізують свій прибуток.

Проблемам методології, теоретичного та практичного обґрунтування питань аналізу ритмічності роботи підприємства присвячені наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених: В.Є. Адамова, Ю.І. Жернакова, Г.В. Савицької, Є.В. Мниха, Ю.Б. Кашубіної, О.Б. Короленко, Ф.Ф. Бутинця, С.М.

Бухало та інших. Основні дослідження з питань аналізу ритмічності роботи підприємства, зокрема ритмічності виробництва готової продукції були зроблені вченими за часів командно-адміністративної економіки, оскільки ритмічність впливала на виконання планів не тільки по підприємству, а й по галузі, в якій воно працювало. За сучасних умов господарювання дослідження даного питання дещо призупинене та є недостатньо вивченим як з теоретичної, так і з практичної точки зору.

Дотримання ритмічності реалізації готової продукції має важливе значення не тільки для підприємства, але й для держави в цілому. Оскільки своєчасне і повне відвантаження готової продукції покупцям та отримання запланованого прибутку від її реалізації забезпечує виплату заробітної плати та премій працівникам, сплату податків державі та дивідендів власникам [1].

Ритмічність реалізації готової продукції має тісний зв'язок з ритмічністю її виробництва. Так, для характеристики ритмічності виробництва, а, отже і ритмічності реалізації готової продукції пропонується використовувати прямі і непрямі показники. До прямих показників відносять: коефіцієнт ритмічності; коефіцієнт варіації; коефіцієнт аритмічності; питому вагу виробництва продукції на кожен декаду до місячного випуску, за кожний місяць до квартального випуску, за кожний квартал до річного обсягу виробництва. До непрямих показників ритмічності належать: наявність доплат за надурочні роботи, оплата простоїв з вини суб'єкта господарювання, втрати від браку, сплата штрафів за недопоставку та несвоєчасне відвантаження продукції [2].

Але ми вважаємо, що аналіз ритмічності реалізації готової продукції має певні особливості, які зумовлені самою сутністю ритмічності реалізації. В свою чергу, при аналізі ритмічності виробництва готової продукції необхідно враховувати, як дні недовиконання, так і дні перевиконання плану. Оскільки, перевиконання плану виробництва, при незмінному обсязі реалізації готової продукції, як і його недовиконання носить негативний характер для підприємства, зокрема у нього виникають додаткові витрати на зберігання нереалізованої готової продукції, зростають її залишки на складі та уповільнюється оборотність капіталу підприємства.

Процес реалізації продукції складається з відвантаження готової продукції покупцям та отримання прибутку від її реалізації. Тому аналіз ритмічності реалізації продукції пропонуємо здійснювати за такими етапами:

- по-перше, визначити ритмічність відвантаження готової продукції;
- по-друге, розрахувати ритмічність прибутку від реалізації готової продукції.

Аналіз ритмічності відвантаження готової продукції пропонуємо здійснювати шляхом розрахунку коефіцієнту аритмічності по дням накопиченими підсумками за наступні періоди часу: місяць, квартал, рік. Аналіз ритмічності відвантаження готової продукції накопиченими підсумками за встановлений період дасть можливість побачити справжню картину ритмічності реалізації, бо дні недовиконання плану будуть компенсуватися днями перевиконання плану. Також, вважаємо за доцільне при аналізі ритмічності відвантаження готової продукції розраховувати

коефіцієнт аритмічності тільки у ті дні, коли план реалізації не виконувався. Перевиконання плану з відвантаження готової продукції ми не вважаємо порушенням ритмічності, адже збільшення обсягів реалізації продукції є основною задачею підприємства.

Наступним етапом аналізу ритмічності реалізації продукції є аналіз ритмічності отримання прибутку від реалізації продукції, який пропонуємо здійснювати аналогічно аналізу ритмічності відвантаження продукції та розраховувати коефіцієнт аритмічності отримання прибутку від реалізації. [3].

При наведеному ефективному аналізі підприємство зможе чітко регулювати відвантаження продукції, спостерігати за виконанням плану, здійснювати напрями для підвищення ефективності роботи підприємства з метою прогнозування дій на майбутню реалізацію готової продукції, внесення змін щодо причин, які викликають недовиконання плану або не стабільну роботу.

З вищесказаного можна зробити висновок, що у сучасних умовах господарювання ритмічна робота підприємства є однією із важливих складових його ефективної діяльності. Саме завдяки ритмічній роботі досягається запланований обсяг випуску та реалізації продукції, а отже і запланований рівень прибутку. У свою чергу, постійні збої у процесі реалізації продукції, зумовлюють накопичення її на складах, призводять до порушень договірних зобов'язань перед покупцями, що негативно впливає на кінцеві фінансові результати підприємства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Економічний аналіз: [навч. посіб.] / [М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток та ін.]; за ред. М.Г. Чумаченка. – К:КНЕУ, 2003 – 556 с.

2. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємств : навч.посіб. / Г.В. Савицька – 3-тє вид., випр. і доп.– К. : Знання, 2007. – 668с.

3. Турило А.М. Теоретично-методичні підходи щодо сутності та оцінки ритмічності діяльності підприємства /А.М. Турило, Ю.Б. Кашубіна // Вісник Криворізького технічного університету. 2011. Вип. 27. – С.311-315.

**УДК 657.4:658**

**Світлана Демиденко**

**Марина Чорноморець**

*Черкаський державний технологічний університет*

**Svitlana Demydenko**

**Maryna Chornomorets**

## **ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

В зв'язку із загостреною проблемою кризи неплатежів в Україні, підприємствам необхідно постійно стежити за дебіторською заборгованістю та дотримуватися її оптимального рівня в активах. Сьогодні в період глобальних змін в різних сферах діяльності суспільства питання дебіторської

заборгованості є досить актуальним, адже фінансовий стан підприємства значною мірою залежить саме від наявності та ефективного управління цим видом заборгованості.

Актуальність дослідження підкреслюється тим, що методиці аналізу дебіторської заборгованості підприємства приділили увагу наступні вчені, а саме: Л.А. Лахтіонова, П.Ю. Буряк, Н.М. Деєва, Є.В. Мних, Г.Г. Кірейцев, К.В. Ізмайлова, Р.А. Слав'юк та ін. Проте, викладені ними результати досліджень є недостатніми і потребують подальшого вивчення.

Аналіз по операціях з дебіторами дозволяє визначити повноту, своєчасність та правильність здійснення підприємством і його структурними підрозділами операцій з дебіторами, дати оцінку якості дебіторської заборгованості по узагальнюючих і часткових показниках, виявити вплив факторів, а також встановити причини їх зміни. Слід зауважити, що детально аналізується дебіторська заборгованість для прийняття поточних управлінських рішень, спрямованих на її скорочення й для застосування своєчасних заходів по стягненню сумнівної дебіторської заборгованості.

Аналіз дебіторської заборгованості варто проводити в певній логічній послідовності та розпочинати з проведення горизонтального аналізу, який покаже розмір складових елементів дебіторської заборгованості, встановить чи немає в складі дебіторської заборгованості сум, нереальних для стягнення, чи таких, за якими минув термін позову, та вертикального аналізу, який покаже частку дебіторської заборгованості в структурі статей балансу [2].

Далі слід розрахувати коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, що визначається діленням суми чистого доходу від реалізації продукції на середньорічну суму дебіторської заборгованості [3]. Він показує, скільки разів за рік обернулися кошти, вкладені в розрахунки. Важливість цього показника пояснюється тим, що характеристики обороту багато в чому визначають рівень прибутковості підприємства. Якщо із року в рік цей коефіцієнт підвищується, то це означає, що підприємство швидше одержує оплату по рахунках.

Також необхідно розрахувати коефіцієнт відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість, який показує зниження чи підвищення ліквідності поточних активів в цілому. Він визначається діленням суми дебіторської заборгованості на загальний обсяг оборотних активів підприємства. Якщо цей коефіцієнт скорочується в динаміці, то це є позитивним в роботі підприємства.

Наступний показник – період погашення дебіторської заборгованості розраховується як відношення тривалості звітного періоду до коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості і показує середній період погашення дебіторської заборгованості підприємства [4]. Чим швидше цей показник скорочується, тим швидше дебіторська заборгованість переходить в кошти.

Також важливо контролювати співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості. Значення коефіцієнта співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги повинно бути менше 1,0. Високе значення показує, що ресурси заморожені в

оборотних коштах (розміри запасів надмірні, підприємство відпускає значну частину продукції у кредит).

Для оцінки стану дебіторської заборгованості важливо знати ймовірність виникнення та розмір безнадійних боргів. Тому необхідно визначити відсоток частки сумнівної дебіторської заборгованості у загальному обсязі заборгованості. Цей показник показує стан ліквідності дебіторської заборгованості, ліквідності поточних активів та фінансовий стан підприємства [5].

Результати проведеного аналізу можна застосувати для визначення показника – оптимальна дебіторська заборгованості в майбутньому періоді (Одз). Він визначається за формулою:

$$\text{Одз} = \text{ПОк} * \text{Кс/ц} * (\text{СПо} + \text{СПП}) / 360$$

де ПОк – плановий обсяг реалізації продукції з наданням комерційного кредиту;

Кс/ц – коефіцієнт співвідношення собівартості і ціни продукції;

СПо – середній період обороту дебіторської заборгованості у минулому періоді;

СПП – середній період прострочки платежів у минулому періоді [6].

Важливим етапом аналізу дебіторської заборгованості є факторний аналіз, який визначає вплив кожного чинника на зміну результативного показника дебіторської заборгованості.

Отже, керівники підприємств мають змогу різносторонньо досліджувати обсяг дебіторської заборгованості, і не повинні нехтувати її фінансовим аналізом, адже результати аналізу дебіторської заборгованості підприємства дають змогу виявити недоліки в організації та здійсненні розрахунків, намітити бажаний їх стан, визначити потрібні для цього шляхи вдосконалення, відібрати з них найбільш прийнятні та доцільні для кожного окремого підприємства і на цій основі розробити комплексну політику управління розрахунками підприємства, яка визначає перспективи поліпшення їхнього стану.

#### **Список використаних джерел:**

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість": Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.99 р. №237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0725-99>

2. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємства: Підручник. / Р.А. Слав'юк - Київ: " Центр навчальної літератури", 2004.

3. Різник І.В. Удосконалення методики аналізу дебіторської заборгованості / І.В. Різник // Управління розвитком. – 2013.- №4. С. 187-190

4. Мних Є. В.Економічний аналіз: Підручник; М-во освіти і науки України, ЛНУ ім. І.Франка. – К.: Центр навчальної літератури, 2003

5. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. – Київ: КНЕУ, 2001, 387 с.

6. Фінансово-економічний аналіз: Підручник / Буряк П. Ю., Римар М. В., Бець М. Т. та ін. Під заг. ред. П. Ю. Буряка, М. В. Римара - К.: ВД «Професіонал», 2004. - 528 с.



## **ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ У ПІДПРИЄМСТВІ: СУТЬ, ПЛАН ЗАХОДІВ, НАПРЯМКИ**

Кожне підприємство, яке націлене на одержання прибутку, змушене постійно відстежувати динаміку, обсяги й якість економічних процесів, що відбуваються в нашій державі, галузі, регіоні, а також за кордоном з метою збереження його конкурентних переваг і створення належних умов для надходження відповідних сум доходів (виручки). Таке відстеження може забезпечити комплексний та системний економічний аналіз, котрий необхідно професійно організувати.

За функціональним розподілом посадових обов'язків між управлінським персоналом підприємства, за організацію аналітичної роботи у підприємстві відповідає аналітик, а якщо такої посади в підприємстві немає, тоді ці обов'язки мають бути покладені на головного бухгалтера підприємства або на його заступника.

Суть раціональної організації аналітичної роботи у функціонуючому підприємстві, з нашої точки, полягає в тому, щоб правильно налаштувати механізм відбору вхідної інформації для проведення аналітичних процедур, її групування і трансформації й отримання вихідних аналітичних даних з метою своєчасного і повного забезпечення ними управлінського персоналу, інвесторів, працівників комерційних банків та інших користувачів такої інформації.

Організацію аналітичної роботи у підприємстві доцільно починати з її планування, що передбачає складання «Плану заходів з аналітичної роботи в підприємстві». У цьому плані необхідно передбачити наступні показники: назва заходу, термін його виконання, відповідальна особа за проведення заходу, позначка про виконання.

Серед заходів з організації аналітичної роботи варто запланувати такі: уточнення списку споживачів вихідної аналітичної інформації; коригування чинного переліку та розробка нових аналітичних показників, таблиць; внесення змін, доповнень до періодичності та форми подання вихідної аналітичної інформації; розширення і конкретизація джерел отримання вхідної планової, обліково-звітної інформації й уточнення методів її групування та трансформації і т. д.

Аналітичну роботу в підприємстві неможливо раціонально організувати, якщо не віднайти для неї оптимальну модель. Основними елементами комплексної аналітичної моделі в підприємстві, за твердженням В. В. Петровича, мають бути: 1) виробнича програма підприємства; 2) організаційно-технічний рівень виробництва; 3) виробничі ресурси; 4) собівартість виробництва продукції; 5) фінансові результати; 6) фінансовий стан підприємства; 7) ефективність використання ресурсів. ... в цьому переліку зазначено лише основні напрямки, які найбільш суттєво

характеризують відповідний аспект аналітичного дослідження, що не виключає можливості використання інших показників [1, с. 124 – 125].

Зауважимо, що, за нашим переконанням, аналітик підприємства повинен спочатку окреслити контури і межі показників для проведення ефективного аналізу, а потім поступово довести їхню кількість до оптимального значення, тобто до тієї межі, де надалі ні один показник не може бути вилученим, бо він дуже важливий для системи ухвалення управлінських рішень.

І. В. Спільник, О. М. Загородна пропонують 10 напрямків аналітичної роботи у підприємстві за кожен з яких мають відповідати певні суб'єкти аналізу (8 відділів: планово-економічний, виробничо-технічний, організації праці і заробітної плати, фінансовий, постачання, збуту, маркетингу, головного механіка та енергетика), бухгалтерія і конструкторсько-технологічна служба) [2, с. 73].

Вважаємо, що загалом це правильний підхід щодо раціональної організації аналітичної роботи у підприємстві. Правда, кількість напрямків, на наш погляд, може збільшуватись або зменшуватись. Все залежить від того який обсяг діяльності підприємства та його організаційно-технологічні особливості. Зрозуміло, що у великому підприємстві напрямків аналітичної роботи буде значно більше, ніж у середньому чи малому. Аналогічно із організаційно-технологічними особливостями, чим їх більше і вони складніші, тим більше деталізації потрібно в аналітичній роботі.

Таким чином, правильна організація аналітичної роботи позитивно впливає на підвищення ефективності ухвалення управлінських рішень у підприємстві, що, водночас, сприяє збільшенню сум його доходів (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг).

#### **Список використаних джерел:**

1. Петрович В. В. Моделювання господарської діяльності підприємства і використання економіко-математичних методів / В. В. Петрович // В кн. : Економічний аналіз: навч. посіб. – 3-тє вид, без змін / М. А. Болух, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов та ін., за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – К : КНЕУ, 2007. – С. 100 – 127.

2. Спільник І. В. Економічний аналіз: навч. – метод. комплекс дисципліни (для студентів економічних спеціальностей) / І. В. Спільник, О. М. Загородна. – Тернопіль : ТНЕУ, 2012. – 432 с.

## **ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ ИНТЕНСИВНОГО И ЭКСТЕНСИВНОГО ТИПА**

В последнее время всё больше внимания уделяется вопросам формирования в России инновационной экономики, что совершенно справедливо, т.к. это позволит уменьшить зависимость уровня и темпов социально-экономического развития страны от получаемых доходов вследствие экспорта сырьевых ресурсов. Важно также и то, что в результате этого улучшится имидж России, которую пока ещё нередко отождествляют с сырьевым придатком капиталистического мира. Таким образом, в целом мировой опыт действительно свидетельствует о том, что рост инвестиций в инновационные сферы экономики способствует ускоренному развитию народнохозяйственного комплекса страны и повышению среднего уровня жизни.

Однако это только в целом, а в каждом конкретном случае вложение инвестиций в инновационные сектора далеко не всегда способствует росту прибыли и доходов – так, в фундаментальной науке известно немало случаев, когда вложение средств не только не окупалось, но и приводило к негативным результатам. Кстати, руководство России в последнее время нередко критикует различные ведомства и организации в связи с тем, что существенные инвестиции в создание нанотехнологий пока ещё не дают ожидаемого результата. В этой связи совершенно справедлива постановка вопроса о том, насколько эффективны те или иные инвестиции и инновации.

Однако, на наш взгляд, в современных условиях этого не достаточно и кроме осуществления социально-экономической оценки эффективности инвестиций и инноваций необходимо осуществлять оценку последствий внедрения инвестиций и инноваций с точки зрения их влияния на усиление процессов интенсификации общественного воспроизводства. В этой связи нами предлагается выделять инвестиции и инновации интенсивного или экстенсивного типов в зависимости от того, способствуют ли результаты их внедрения соответственно интенсификации или, наоборот, процессу экстенсификации. Важно также в общей структуре инвестиций и инноваций выделять удельный вес, долю каждой из этих двух групп. Целесообразность осуществления такого рода классификации инвестиций и инноваций во многом объясняется тем обстоятельством, что в последнее время существенно возросла актуальность использования интенсивных методов хозяйствования. Прежде всего, это связано с демографическим кризисом последних лет. В этой связи осуществление мероприятий трудосберегающего направления интенсификации представляется весьма своевременным и эффективным.

В других странах могут быть актуальными и иные направления интенсификации. Так, например, в среднеазиатских странах СНГ –

Узбекистане, Туркмении, Таджикистане, Киргизии исключительно важным являются водосберегающее направление интенсификации общественного производства. В Японии, где сравнительно немного крупных месторождений природных ресурсов, весьма актуально материалосберегающее направление интенсификации, здесь же в связи с крайне ограниченным характером земельных ресурсов большое значение имеет также землесберегающее направление интенсификации. В большинстве стран мира весьма актуально энерго- и фондосберегающее направления.

Более того, даже в разных регионах одной и той же страны актуальными могут быть разные направления интенсификации: на Дальнем Востоке и на Севере России большое значение по-прежнему (т.е. как и во времена социалистической экономики) имеет трудосберегающее направление, в старопромышленных регионах Урала - в Свердловской области, Удмуртской Республике, Челябинской области – крайне актуально фондосберегающее направление интенсификации. В Белгородской области, где на высоком уровне развиты металлургическая и горнодобывающая отрасли промышленности очень эффективно осуществление мероприятий материалосберегающего направления. Таким образом, кроме выделения двух групп инвестиций и инноваций, способствующих интенсификации или экстенсификации, в первой группе целесообразно выделить несколько подгрупп, соответствующих разным направлениям интенсификации – трудо-, фондо-, материалосберегающему и т.д. в соответствии с региональной, отраслевой и структурной спецификой экономики той или иной страны. Напомним, что говоря о процессах экстенсификации и интенсификации, имеются в виду два принципиально различающихся способа достижения производственной цели. При одном происходит количественное увеличение использования ресурса, при втором на единицу выпуска продукции при решении производственной задачи экономится ресурс. Целесообразно определять поэтому интенсификацию производства как реализацию мероприятий, имеющих своим результатом экономию стоимости совокупности применяемых ресурсов. Ресурсосберегающим направлением интенсификации производства является реализация мероприятий, в результате которых экономится ресурс, например, живой труд. Таким образом, предложенный подход понимания процесса интенсификации позволяет говорить и об интенсификации производства, и об интенсификации использования отдельных факторов производства, не отождествляя эти понятия [1].

#### **Литература:**

1. Павлов К.В. Интенсификация экономики в условиях неопределённости рыночной среды. М.: Магистр, 2007. 271 с.

**ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ**

Інноваційною діяльністю зайнято багато фірм, всі вони відрізняються між собою за розміром, характером власності, рівнем інтернаціоналізації, доступом до ресурсів, і т. д.. Значно різняться і умови в яких працюють ці фірми, на що насамперед впливають такі фактори як сфера діяльності, резидентство, місце розміщення та ін.. Такі відмінності, безпосередньо, впливають на їх інноваційну діяльність.

У середині ХХ ст. набули поширення теорії «технологічного поштовху» та «ринкового попиту», ці дві теорії відображають два відмінні погляди на суть інноваційного процесу. Згідно з першою теорією в основі інноваційного процесу лежить технологічний поштовх, а за другою – тиск ринкового попиту.

В основі гіпотези технологічного поштовху лежить ідея автономного розвитку науки, при цьому залежність технічного прогресу від економічного середовища не береться до уваги. Тобто мається на увазі, що розвиток наукової думки відносно незалежний від практики і проявляється як зміна наукових парадигм.

Модель технологічного поштовху характерна, насамперед, для фірм, що працюють в наукоємних галузях виробництва, таких як, наприклад, фармацевтика. Фірми, що працюють, в цих галузях, зазвичай мають в своїй структурі потужний науково-дослідний підрозділ, або фінансують дослідницькі проекти що виконуються іншими фірмами, університетами, науково-дослідними організаціями.

Гіпотеза тиску ринкового попиту пов'язує зростання інноваційних можливостей економіки з вимогами ринку. Пріоритетом тут служить наявність певних ринкових потреб, пов'язаних з тенденціями економічного розвитку національної та світової економіки: інновації активно залучаються у виробництво тільки тоді, коли зростання попиту вимагає різкого збільшення обсягу виробництва, тобто першопричиною для здійснення інноваційної діяльності згідно з другою гіпотезою є економічні умови і, в першу чергу, ринкові фактори. При цьому економічний ефект найчастіше отримує не той економічний суб'єкт, який створив нововведення, а той, що застосував його або володіє правом власності на нього.

Модель ринкового попиту найбільш поширена серед підприємств, що працюють в галузях з високим рівнем стандартизації. Таких як, машинобудування, телекомунікації, розробка програмного забезпечення. В цих галузях мотивом до інновацій частіше виступає прагнення максимального задоволення потреб споживачів. На відміну від моделі технологічного поштовху модель ринкового попиту передбачає впровадження (частіше) не радикальних інновацій, а додаткових, поліпшуючих. Для фірм що працюють в зазначених галузях покращення

споживчих властивостей існуючих продуктів і послуг є більш важливим ніж розробка чогось кардинально нового.

Незалежно від того яку модель інноваційної діяльності використовують фірми їх інноваційний процес найчастіше має таку форму:

При здійсненні інноваційної діяльності інноваційний процес, найчастіше, набуває однієї з наступних форм:

- здійснення інноваційної діяльності з використанням лише власних дослідницьких ресурсів;
- купівля зовнішніх знань (купівля технологій, нового обладнання і т. д.);
- спільна робота з зовнішніми партнерами (постачальниками, клієнтами, університетами).

Остання форма інноваційного процесу все в більшій мірі набуває поширення, що обумовлено рядом мотивів, серед яких розширення ринку, доступ до додаткових знань, розподіл ризиків.

В цілому, модель інноваційної діяльності, як і форма організації інноваційного процесу в кожній фірмі залежать від ряду факторів таких як тип інновацій, їх джерело, характеристики фірми та умови в яких фірма працює.

#### **Список використаних джерел:**

1. Nemet G. Demand-pull, technology-push, and government-led incentives for non-incremental technical change // Research Policy. – 2009. – No. 38. – P. 700–709.
2. Models of firm innovation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.innovationpolicyplatform.org/content/models-firm-innovation>

**УДК 339.923:658:330.341.1**

**Наталія Паламарчук**

**Natalliya Palamarchuk**

*Черкаський державний технологічний університет*

### **ПОЛЬСЬКИЙ ДОСВІД СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

В умовах актуалізації євроінтеграційних пріоритетів України важливого значення набуває дослідження особливостей розвитку країн ЄС з метою стимулювання економічного зростання України. Розвиток інноваційної діяльності дозволяє забезпечити конкурентоспроможність економіки, підвищує раціональність використання науково-технічного потенціалу, стимулює приток інвестицій в економіку країни. Дослідження польського досвіду стимулювання розвитку інноваційної діяльності дозволяє вдосконалити інноваційну політику України та впроваджувати ефективну європейську практику інноваційної діяльності в умовах розвитку вітчизняної економіки.

Модель інноваційного розвитку Польщі спрямована на переорієнтацію економіки країни відповідно до особливостей економіки знань, ефективне впровадження інновацій як на державному, так і на регіональному рівнях, посилення впливу науково-технічного сектору на всі сфери суспільного життя країни.

З цією метою прискорення науково-технічного прогресу вдосконалюється державна інноваційна політика, розвивається інфраструктура інноваційної діяльності, будується розгалужена інформаційна мережа, впроваджується система позик, кредитів та податкових пільг з метою заохочення інноваційної діяльності в країні. Для забезпечення інноваційного зростання розвивається освіта та професійна підготовка, розробляються державні наукові проекти та програми, здійснюється охорона інтелектуальної власності.

Стратегія інноваційного розвитку Польщі орієнтована на значну фінансово-економічну підтримку інноваційної діяльності. В країні заохочується ініціатива інноваційного підприємництва, спрощується система приватного інвестування інновацій, підтримуються інноваційні проекти з високим ризиком. На державному рівні розвивається технологічне кредитування та підтримуються програми з високим інноваційним потенціалом. З метою поширення інновацій підтримуються коопераційні зв'язки на регіональному рівні, здійснюється управління інтелектуальною власністю, розвиваються інноваційні інституції бізнесу, створюються умови для розвитку інвестиційних центрів.

Інноваційна діяльність Польщі у більшій мірі спрямована на внутрішні потреби країн (36%), на зовнішньоекономічну інноваційну діяльність направлено 20,9% діяльності інноваційно-активних фірм-виробників. На придбання машин, обладнання та програмного забезпечення орієнтовано 77,1% інноваційно-активних фірм-виробників; на придбання зовнішніх знань – 19,8%; на навчання – 52%; на ринкові інновації – 35,7%; на інші види інноваційної діяльності – 43,7%.

На внутрішню співпрацю (інші підприємства у межах групи) орієнтовано 11,2% інноваційно-активних фірм-виробників. На ринку рівень співпраці наступний: на співпрацю з постачальниками обладнання, матеріалів, компонентів або програмного забезпечення – 22,7%, з клієнтами та споживачами – 15,2%, з конкурентами або іншими підприємствами в одному секторі – 7,7%, з консультантами, комерційними лабораторіями або приватними інноваційними центрами – 10,1%. Співпрацюють з університетами та іншими навчальними закладами 9,1% інноваційно-активних фірм-виробників, з урядом або державними науково-дослідними центрами – 15,6% [1].

Позитивними здобутками інноваційної політики Польщі є розвиток економіки знань та використання інновацій в усіх сферах життя, вдосконалення інноваційної інфраструктури та інформаційної мережі, посилення фінансової підтримки інноваційної діяльності. З огляду на аналіз поточних статистичних даних подальшого розвитку потребує співпраця інноваційно-активних фірм-виробників як у межах групи, так і в межах

одного сектору, невисоким попитом користуються послуги консультантів, комерційних лабораторій та приватних інноваційних центрів, крім цього слід відмітити низький рівень співпраці з державним інноваційним сектором.

#### **Список використаних джерел:**

1. Summary Report of the 2013 Innovation Data Collection. – Режим доступу: <http://www.uis.unesco.org>

**УДК 338.24**

**Людмила Тернова**

**Liudmyla Ternova**

*Черкаський державний технологічний університет*

### **ДОСВІД КРАЇН-ЧЛЕНІВ ЄС У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

Досвід країн Європейського Союзу показує, що забезпечення національної економічної безпеки чинить вирішальний вплив на закріплення за державою чіткого місця у глобальному світі, яке відповідало б його геостратегічним значенням і потенціалу. Саме тому, на сьогоднішній день адаптація досвіду країн Євросоюзу щодо забезпечення економічної безпеки повинна стати одним з пріоритетних напрямів зовнішньої політики України не тільки з точки зору досягнення стійкості й ефективності національної економіки, але і з позиції довгострокової стратегії національного розвитку. В Європейському Союзі термін «економічна безпека» ставиться до позиції об'єднання у світовій економічній системі. ЄС диктує важливість європейської інтеграції з метою досягнення високого рівня конкурентоспроможності в умовах глобалізації. Окремо кожна країна-член Євросоюзу має набагато меншу кількість економічних ресурсів, ніж інші розвинені країни і ті що розвиваються. Ефект синергії, що досягається через взаємний обмін ресурсами визначає здатність Європейського союзу забезпечувати високий рівень економічної безпеки і конкурентоспроможності. Кінцева мета забезпечення економічної безпеки в ЄС – формування повністю інтегрованої Європи з однаковим рівнем життя у всіх країнах-учасниках.

Більшість країн ЄС основним завданням політики безпеки в національних доктринах визначають зміцнення європейського простору стабільності шляхом розвитку європейської інтеграції та активної політики сусідства Європейського Союзу з країнами Східної Європи, Південного Кавказу, Центральної Азії та Середземноморського регіону. Тим не менш, на наш погляд, концепцію економічної безпеки Європейського Співтовариства необхідно розглядається в значній мірі в контексті економічної безпеки кожної окремої держави, національних доктрин, програм і концепцій забезпечення національної безпеки.

Даючи загальну характеристику поточного стану розвитку сектора економічної безпеки в усіх розглянутих країнах, можна окремо виділити



відносно стабільні економічні системи (Великобританія, Італія, Іспанія, Нідерланди, Німеччина, Франція). Ці країни переважно зосереджені на підвищенні ефективності економіки і одночасно підтримують існуючий рівень особистої економічної безпеки своїх громадян. Щодо нових країн-членів ЄС (Болгарія, Польща, Румунія, Словаччина, Угорщина, Чехія) можна відмітити, що вони вже завершили реформи «першого покоління» (з акцентом на реструктуризацію і перепідпорядкування) і вийшли на завершальну стадію реформ структур безпеки.

Аналіз підходів до економічної безпеки держави в країнах Європейського Союзу переконливо свідчить про те, що рівень безпеки залежить від безлічі факторів. Для того щоб не опинитися в становищі держави без власного незалежного економічного майбутнього, Україні необхідно провести цілеспрямовану роботу по виходу з економічної кризи, запобігання реальних загроз, боротьбою з корупцією, кримінальними елементами в економіці. У цьому зв'язку дуже важливо не тільки розуміння сутності економічної безпеки на всіх рівнях (міжнародному, національному, регіональному, особистісному), але і конкретні дії управлінських структур щодо зближення рівня економічної безпеки України до європейського рівня. Безумовно, адаптація будь-якого зарубіжного досвіду до умов України являє собою не копіювання всієї системи регулювання, а лише поетапне впровадження окремих елементів, інструментів, методів, програм. Досвід зарубіжних країн слід запозичувати, ґрунтуючись на подібності завдань, цілей, пріоритетів національних стратегій. Необхідно враховувати рівень економічного розвитку, розвитку інститутів управління, забезпечення і контролю над безпекою, використовуючи системний підхід та порівняльний аналіз.

Моделі, які можна запропонувати за результатами вивчення досвіду країн Європейського Союзу, не тільки теоретично, але в деяких випадках і практично можуть бути дієвими в Україні. Впровадження досвіду країн Європейського Союзу в умовах трансформації світової системи економіки сьогодні є найбільш актуальним питанням співробітництва в рамках системи Україна – ЄС. Ґрунтуючись на досвіді європейських країн, в тому числі і держав - нових членів Європейського союзу, в Україні повинна формуватися нова ідеологія безпеки, стрижнем якої є досягнення сталого розвитку економіки шляхом виконання визначених завдань і отримання конкретних результатів на засадах ефективного використання ресурсів і дотримання вимог законодавства та нормативно-правових документів.

Як показує аналіз досвіду нових країн-членів ЄС, дуже важливо уникнути механічного копіювання практики інших країн, що може призвести до зниження можливостей національних структур безпеки. В кінцевому підсумку, успішне забезпечення країнами Європейського Союзу національної економічної безпеки залежить від стійкості і сили їх національних економік. Тільки сильна економіка дозволяє успішно захищати національні інтереси в умовах поглиблення глобальної конкуренції і наростання світо господарських диспропорцій. Отже, держава має не тільки розробляти національну концепцію безпеки, спираючись на світовий досвід,

але, насамперед, проводити реформування економічної внутрішньої та зовнішньої політики з метою захисту всіх суб'єктів господарської діяльності.

**УДК 338.24**

**Володимир Унрод**

**Людмила Тернова**

*Черкаський державний технологічний університет*

**Volodymir Unrod**

**Liudmyla Ternova**

## **ІННОВАЦІЇ ТА ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС В УКРАЇНІ**

У розвитку економіки країни істотну роль відіграє процес формування державної інвестиційно-інноваційної політики. Поняття «інновація» як категорія економіки було введено в науковий обіг економістом Й. Шумпетером у роботі «Теорія економічного розвитку». Для Шумпетера даний термін означав зміну форми виробничої функції. На сучасному етапі інноваційний процес розглядається як комплекс послідовних дій, внаслідок яких новація розвивається від ідеї до конкретного продукту і поширюється під час практичного використання. Загальна схема організації інноваційного процесу наведена на рис. 1.

Перебіг інноваційного процесу визначається складною взаємодією багатьох чинників. Успіх на цьому шляху залежить від управлінського механізму, який об'єднує в єдиний потік витрати наукової ідеї, її розроблення, впровадження результату у виробництво, реалізацію, поширення і споживання.

На розвиток інноваційного процесу впливають: стан зовнішнього середовища, в якому він проходить (тип ринку, характер конкурентної боротьби, практика державного регулювання, рівень освіти, організаційні форми взаємодії науки і виробництва тощо); стан внутрішнього середовища окремих організаційних і господарських систем (фінансові та матеріально-технічні ресурси, застосування технологій, зв'язки з зовнішнім середовищем та ін.); специфіка самого інноваційного процесу як об'єкта управління.

Ефективність інноваційного процесу визначається після впровадження інновації, коли з'ясовується, в якій мірі вона задовольняє потреби ринку.

Усвідомлення позитивної ролі інновацій на мікро- та макроекономічному рівнях, виходячи зі світових прикладів економічного зростання держав світу на основі широкого впровадження інновацій та активізації інноваційних процесів, свідчить про необхідність вибору оптимальних напрямів інноваційного розвитку, формування економічно обґрунтованої інноваційної політики та розвитку інноваційного підприємництва в Україні.

Інноваційний шлях розвитку завжди розглядався і розглядається як важливий фактор підвищення конкурентоспроможності економіки держави на шляху розвитку інноваційної національної системи. Загальні тенденції й дані світового господарського розвитку поряд з реальною оцінкою рівня

науково-технологічної та інноваційної діяльності свідчать про загрозу небезпеки залишитися осторонь глобальних процесів перебудови.



**Рис. 1. Схема організації інноваційного процесу**

Реалізація конкурентних переваг України у світовому господарстві можливе тільки за рахунок впровадження пріоритетів розвитку науки, технологій, освіти та інтелектуального і соціального захисту людини як носія знань, потенційного впровадження інновацій.

Підводячи підсумки проведеного дослідження інноваційного потенціалу України, можна стверджувати, що головними чинниками, які гальмують розвиток інноваційної складової вітчизняної економіки, є:

- фактична спрямованість державної політики на закріплення моделі економіки, що ґрунтується переважно на низькотехнологічних укладах, до яких спрямовується близько 70% бюджетних коштів (у т.ч. у паливну промисловість і чорну металургію – понад 50%) та вони, як правило, користуються податковими пільгами та перевагами цінового регулювання;

- нерозвиненість ринкових інституцій, коли наявна об'єктивна незрілість ринкового середовища, що посилюється невідповідною державною економічною політикою (недосконалий (фактично відсутній) стратегічний інноваційний менеджмент, недостатність інституційного забезпечення інноваційної діяльності, відсутність попиту на інновації).

Тобто, в Україні сформувалася і закріпилася модель економіки, побудована переважно на низькотехнологічних укладах, що може бути конкурентоспроможною на зовнішньому ринку винятково за рахунок дешевої робочої сили. Ця модель за своїми базовими властивостями не потребує інновацій, не передбачає інвестицій у людський капітал, не формує внутрішній платоспроможний попит на інновації та інноваційну продукцію, не створює належних стимулів до інноваційної діяльності.

В Україні формування нормативно-правової бази наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності незавершене і позбавлене системного підходу, що підтверджує відсутність цілеспрямованої, послідовної державної політики у цих сферах і стримує створення інноваційної інфраструктури.

Проте, держава має відіграти активну роль у створенні загальнонаціонального попиту на інновації; впровадити широкий набір інструментів, які не потребують значних видатків із бюджету, але за рахунок розбудови мотиваційного поля здатні багаторазово посилити інноваційну складову економіки.

**УДК 657.633.5:351.863**

**Марія Шигун**

**Mariya Shygun**

*ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана», м. Київ*

## **ПЛАНУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Вітчизняні підприємства не мають достатнього досвіду у розробці та запровадженні систем економічної безпеки, які дозволяють своєчасно виявляти та сигналізувати про наявність ризиків і загроз стабільній

діяльності. Також відсутні напрацювання щодо створення складних зв'язків між різними підрозділами, що приймають участь у процесах забезпечення економічної безпеки (зокрема, між підрозділом економічної безпеки та службою внутрішнього аудиту), які здійснюють постійний моніторинг ризиків діяльності та забезпечують відповідність прийнятих управлінських рішень місії та стратегічним цілям розвитку суб'єкта господарювання. Відсутність налагодженої системи економічної безпеки з повноцінною участю внутрішніх аудиторів зменшує можливості розвитку підприємства, порушує його участь на внутрішніх та зовнішніх ринках, ускладнює формування конкурентних переваг.

Належна побудова та сталий розвиток служби внутрішнього аудиту та її активна участь в системі економічної безпеки підприємства є важливою умовою його ефективного функціонування.

Напрями виявлення ризиків службою внутрішнього аудиту відрізняються від тих ризиків, що входять до сфери діяльності підрозділу економічної безпеки. Так, фахівцями з внутрішнього аудиту встановлюються ризики достовірності фінансової звітності, порушення чинного законодавства та нормативних актів, недотримання політики підприємства, невиконання планів, внутрішніх правил та процедур, ризики непередбачених витрат, втрати репутації підприємством. Разом з тим, прояв ризиків носить комплексний характер і для ефективного їх попередження усі учасники системи економічної безпеки повинні діяти в умовах узгодженості при виконанні процедур.

Функціонування служби внутрішнього аудиту в системі економічної безпеки підприємства вимагає чіткої координації дій усіх суб'єктів, які займаються виявленням загроз і ризиків діяльності. Така координація повинна охоплювати завчасне планування та узгодження дій суб'єктів економічної безпеки та відділу внутрішнього аудиту, зокрема:

а) розгляд і затвердження планів керівництвом підприємства та керівниками структурних підрозділів, залучених до процесу виявлення ризиків і загроз безпеці (включаючи службу внутрішнього аудиту);

б) узгодження планів між усіма службами підприємства, що залучені до процесу забезпечення безпеки діяльності, та службою внутрішнього аудиту;

в) складання координаційних планів, що дозволяють об'єднати окремі напрями діяльності суб'єктів економічної безпеки та органів внутрішнього аудиту підприємства.

Узгодження планів дій і координація заходів між усіма учасниками процесу забезпечення економічної безпеки дозволяє досягнути єдності в організаційному і методологічному керівництві, цілях і завданнях підрозділу економічної безпеки, служби внутрішнього аудиту та інших підрозділів підприємства.

При встановленні черговості перевірок, що здійснюються службою внутрішнього аудиту для встановлення стану діяльності підрозділів з урахуванням впливу ризиків і загроз втрати безпеки, слід враховувати:

- час, який минув після попередньої перевірки;

- наявність негативних явищ та прояву впливу ризиків на діяльність підприємства в цілому або окремих його підрозділів (в т.ч. спаду виробництва, розтрат, перевитрат, нестач та інших відхилень);
- отримання інформації про протизаконні дії окремих працівників підприємства чи його посадових осіб;
- наявність негативних наслідків перевірок, які здійснювались фінансовими, податковими чи статичними органами, установами банків тощо;
- результати внутрішніх аудиторських перевірок, що здійснювались на підприємстві у попередніх періодах.

Плани виконання аудиторських процедур повинні розроблятися керівником служби внутрішнього аудиту, погоджуватися з керівником підрозділу економічної безпеки, та затверджуватися власником або керівником підприємства.

Належна організація і планування діяльності служби внутрішнього аудиту та інших суб'єктів економічної безпеки забезпечує своєчасне виявлення ризиків і загроз діяльності, дозволяє ефективно використовувати контрольний апарат для цілей економічної безпеки, полегшує керівництво роботою кожного підрозділу в системі економічної безпеки та аудиторів, підвищує персональну відповідальність усіх фахівців, що залучаються до системи економічної безпеки підприємства.

**УДК 336.145: 657.471.1**

**Наталія Шалімова**

**Nataliia Shalimova**

*Кіровоградський національний технічний університет*

## **ОСОБЛИВОСТІ ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИН ПРИ ВИКОНАННІ ЗАВДАНЬ З АУДИТУ**

Специфіка аудиту як практичної діяльності проявляється у взаємовідносинах осіб, які залучені у процес виконання завдань з аудиту, та напрямках їх врегулювання під час виникнення договірних відносин. Особливості виконання завдань з аудиту полягають в такому: по-перше, складність тристоронніх відносин між аудитором, відповідальною особою, користувачем, по-друге, специфіка самої аудиторської роботи.

Перший аспект проявляється в різноманітності зв'язків між відповідальною стороною та користувачем (користувачами), в наявності широкого кола користувачів, необхідності повідомлення інформації як управлінському персоналу, так і іншим користувачам, специфіці організації обов'язкового аудиту та аудиту, замовником якого (суб'єктом, який наймає аудитора) виступає особа, яка не входить до структури суб'єкта господарювання тощо. Складність відносин між цими сторонами обумовлена такими особливостями: відповідальна сторона може виступати одним із визначених користувачів, але не єдиним, відповідальна сторона може бути, а

може й не бути стороною, яка наймає аудитора, відповідальна сторона та користувач можуть бути представниками різних суб'єктів господарювання або входити до складу одного суб'єкта.

Другий аспект проявляється у відсутності об'єктивних підстав для зменшення замовником плати залежно від фактично одержаних результатів, в обмеженості використання результатів роботи самим аудитором, можливості відмови від виконання завдання. Відмінність договору на проведення аудиту від договору підряду полягає в тому, що в економічного суб'єкта, який перевіряється, і в замовника в більшості випадків немає об'єктивних можливостей самостійно оцінити якість проведеної роботи, а також здійснювати поточний контроль за її ходом та якістю, що виступає однією з основних умов незалежності аудиту. По закінченні робіт та їх прийняття замовником, як правило, оформлюють акт приймання-передачі робіт, але у разі аудиторської перевірки існує можливість неприйняття замовником результатів робіт у вигляді, наприклад, аудиторського звіту, який містить негативну думку. У ст. 853 «Обов'язок замовника прийняти роботу, виконану підрядником» Цивільного кодексу України передбачено єдиний випадок вирішення даного питання, який полягає у можливості продажу підрядником результатів роботи із подальшим внесенням суми виторгу, з вирахуванням усіх належних йому платежів, на депозит нотаріуса на ім'я замовника. Але можливість продажу аудиторами результатів своєї роботи виглядає дещо сумнівною та такою, що суперечить принципам професійної етики.

Крім того, слід враховувати, що результатом аудиту можна визнати не тільки факт видачі аудиторського звіту певного виду або факт відмови від його видачі, а й таку дію, як припинення аудиторської перевірки. Міжнародні стандарти аудиту, висвітлюючи дане питання, акцентують увагу на тому, що відмова від завдання може бути прийнятною лише в тому разі, якщо вона можлива згідно із застосованими національними законодавчими або нормативними актами (зокрема, МСА 240 «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства при аудиті фінансової звітності», МСА 250 «Розгляд законів та нормативних актів при аудиті фінансової звітності»). Недоліком вітчизняного законодавства є те, що така можливість завершення роботи аудитора, як відмова від завдання, не згадується ні як дозволена, ні як недозволена, що, безумовно, звужує обсяг поінформованості користувачів про права й обов'язки аудиторів.

Відповідно важлива роль належить цивільно-правовому договору на проведення аудиту, оскільки саме він стає єдиною підставою для проведення аудиту, в тому числі в тих випадках, коли йдеться про обов'язковий аудит. Договір на проведення аудиту розглядається як окремий випадок одного з різновидів господарських договорів – договорів підряду. Однак аналіз якісних особливостей договору підряду, які викладені в Цивільному кодексі України, свідчить про те, що не всі його положення можуть бути застосовані до договору на проведення аудиту внаслідок специфіки аудиторської діяльності. Складність врегулювання договірних відносин в аудиті полягає в тому, що Міжнародними стандартами аудиту та національним

законодавством регламентується процес інформаційних зв'язків лише між аудитором та управлінським персоналом суб'єкта господарювання, який підлягає аудиту, і не враховується зміст тристоронніх відносин між аудитором, відповідальною стороною та користувачами як обов'язкового елемента завдань з надання впевненості.

Необхідно внести зміни до Цивільного кодексу України, зокрема, включити окрему главу, присвячену виконанням завдань з аудиту, яка б містила положення, які окремо регламентують зміст договору з виконання таких завдань, а також більш детально викласти ці питання в самому Законі України «Про аудиторську діяльність». Доцільно передбачити можливість укладання двостороннього та багатостороннього договору, сторонами якого крім аудитора (аудиторської фірми) можуть виступати суб'єкт господарювання, який є відповідальною особою, користувач (користувачі), які можуть бути як юридичними, так і фізичними особами, особа – платник, якщо оплату послуг здійснює інша особа, та більш докладно викласти порядок укладання договору та його особливості.

Викладені пропозиції дозволять зменшити такий «розрив в очікуваннях» в аудиті, як розрив у комунікаціях на мікрорівні, який проявляється при погодженні умов аудиту внаслідок неналежного рівня інформування користувачів про умови, цілі, обмеження та результати аудиту, забезпечити підвищення якості аудиторської роботи та покращення рівня суспільної поінформованості про мету, завдання та властиві обмеження аудиту.

УДК 657.6

**Віра Чиж**

**Vira Chyzh**

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

## **КОНТРОЛЬ ЯКОСТІ АУДИТУ**

Наявність ризиків у процесі формування приватної власності та управління нею веде до необхідності створення такого невід'ємного елемента ринку як аудиторські послуги. Господарську діяльність мотивують майнові інтереси, які потребують ефективного захисту. Забезпечити такий захист може якісна система аудиту. На сьогодні ринок аудиторських послуг вже пройшов етап свого становлення, і можна стверджувати про наявність конкурентного середовища у цьому секторі економіки. Тому гостро стає питання про якість послуг, які надають аудиторські фірми та аудитори. Аудиторські послуги спрямовані на захист законних майнових інтересів господарюючих суб'єктів шляхом здійснення незалежного фінансового контролю, підтвердження достовірності фінансової звітності та надання супутніх послуг. Аудитори, в якості незалежних експертів, сприяють формуванню довіри до суб'єктів господарювання, що потребує наявності у



них високої ділової репутації, щоб їхній думці могли довіряти на ринку, як внутрішньому так і міжнародному.

В даний час проблема якості аудиторських послуг стала актуальною для всіх економічно розвинених країн. Питання підвищення якості аудиторських послуг і можливості його контролю розглядаються як на державному рівні, так і на рівні професійних об'єднань. В якості послуг зацікавлені безпосередньо і аудиторські організації, оскільки «ділова репутація», «ім'я аудитора» у сфері аудиторської діяльності є одним з критеріїв, яким керується потенційний замовник при укладенні договору. Пошук способів забезпечення і контролю якості в даний час має істотне значення для аудиторських організацій, суспільних об'єднань аудиторів і державних органів.

Якість, як філософська категорія, є поняттям багатоаспектним і в загальному вигляді характеризує сутність речі, основу всіх його властивостей. Механізм оцінки і контролю якості матеріальних предметів добре розроблений, але він не може бути повною мірою застосований в сфері послуг, які мають особливості, до яких в аудиті можна віднести комплексність, невідчутність, неможливість зберігання, персоніфіковану спрямованість, участь клієнта у сервісному процесі. Існує декілька підходів до визначення якості аудиту. Її розглядають як прямий результат професійної компетентності і досвіду аудиторів, як відповідність вимогам стандартів аудиту і інших нормативних актів, як співвідношення рівнів прийнятного аудиторського ризику та істотності, як поєднання відповідності стандартам і вартості аудиторських послуг, як результат участі споживача в оцінці якості аудиторської перевірки [1]. Кожен з підходів має свої переваги та недоліки і для оцінки якості аудиту мають бути її чіткі критерії.

Контроль якості роботи аудиторів в Україні є однією з головних проблем в організації аудиторської діяльності. Він переслідує такі цілі: формування довіри до аудиторської діяльності у суспільстві та перевірку відповідності виконаного завдання з точки зору відповідності правилам професійної етики відносно незалежності і професійної поведінки, організації робіт, планування аудиту, віддзеркалення результатів перевірки в документації аудитора, наявності контролю з боку керівництва і провідних фахівців, необхідного рівня компетенції аудитора, адекватної оцінки для отримання впевненості, що не буде відносин з клієнтами, які характеризуються неприйнятно високим ступенем ризику, отримання консультацій в спеціальних випадках. Контроль якості забезпечує престиж аудиторської фірми, високі показники роботи та довіру замовника аудиторських послуг. Під контролем якості роботи аудиторської фірми (аудитора) розуміють систему заходів, політики та процедури контролю, які спрямовані на забезпечення виконання всіх аудиторських перевірок та надання супутніх аудиту послуг, що встановлені міжнародними стандартами аудиту та чинним законодавством України.

Забезпечити якість можна шляхом формування системи контролю, яка поєднує зовнішні та внутрішні контрольні дії. Зовнішній контроль якості – це оцінка ефективності процедур внутрішнього контролю як на рівні діяльності

фірми, так і на рівні виконання окремого цільового завдання в цілях удосконалення стандартів аудиту. Об'єктом перевірки при здійсненні зовнішнього контролю є якість аудиту та аудиторських послуг. Такий контроль забезпечують державні або професійні організації. Процедури зовнішнього контролю мають бути регламентовані з таких позицій: періодичність проведення перевірок та їх термін; принципи відбору аудиторських фірм (аудиторів) для контролю їх діяльності; тривалість перевірок; вимоги до документування перевірок якості; санкції до аудиторів при виявленні фактів невідповідності якості аудиту; фінансування контролю якості; встановлення прав та обов'язків контролерів та суб'єктів перевірки.

За результатами зовнішнього контролю якості аудиту доцільно встановлювати рейтинг аудиторських фірм на основі розрахунку інтегрального показника рейтингу по трьох групах показників, які комплексно характеризують діяльність аудиторської фірми: економічні показники діяльності, рівень професіоналізму, ділова репутація.

Внутрішній контроль здійснюється керівництвом і персоналом самої аудиторської фірми. Принципи і конкретні процедури здійснення внутрішнього контролю якості аудиту мають бути реалізовані як в рамках усієї діяльності аудиторської фірми (індивідуального аудитора), так і в ході проведення кожної аудиторської перевірки, а також при наданні супутніх аудиту послуг.

Система внутрішнього контролю якості аудиторської фірми повинна включати принципи і процедури, що охоплюють наступні аспекти: зобов'язання керівництва аудиторської організації по забезпеченню якості послуг, що надаються аудиторською організацією; етичні вимоги; рішення питання щодо обслуговування нового клієнта або продовження співпраці з тим, що вже існує; призначення аудиторських груп; виконання завдання.

### **Література**

1. Крутова А.С. Вплив якості бухгалтерського обліку на якість аудиту// [www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua) ›Наукова періодика України›

2. Закон України „Про аудиторську діяльність” від 29.05.1993 в редакції від 14.09.2006 року № 140-V.

### **СЕКЦІЯ 3. РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ**

УДК 657

Олена Долгальова

Olena Dolgalova

*Донбаська національна академія будівництва і архітектури, м. Краматорськ*

#### **СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ (ПРИНЦИПИ, КРИТЕРІЇ ТА ПОКАЗНИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ)**

Управління сталим розвитком територій повинні ґрунтуватися на принципах, критеріях та показниках (індикаторах) сталого розвитку. У доповіді Міжнародної комісії ООН з навколишнього середовища і розвитку (МКОСР) [1] концепція сталого розвитку включає наступні принципи:

1) людство здатне надати розвитку стійкій і довготривалій характер, з тим, щоб воно відповідало потребам нині живих людей, не заважаючи майбутнім поколінням можливості задовольнити свої потреби; 2) в основі стійкого розвитку лежить дбайливе ставлення до наявних глобальних ресурсів і екологічного потенціалу планети; 3) бідність не є неминучою і не є зло в собі. Для забезпечення стійкого і довгострокового розвитку необхідно задовольнити елементарні потреби всіх людей і всім надати можливість реалізувати свої надії на більш сприятливу життя; 4) для сталого глобального розвитку потрібно, щоб, хто має в своєму розпорядженні великими коштами, узгодили свій спосіб життя з екологічними можливостями планети; 5) сталий розвиток являє собою не незмінне стан гармонії, а процес змін, в якому масштаби експлуатації ресурсів, напрямок капіталовкладень, орієнтація технічного розвитку та інституційні зміни узгоджуються з нинішніми і майбутніми потребами. Останній п'ятий принцип концепції сталого розвитку часто недооцінюється і недостатньо розуміють українською наукою і практикою, в той же час він є найбільш важливим з точки зору її практичної реалізації. Критерії сталого розвитку - це стратегічні напрямки практичної діяльності для здійснення прийнятих принципів. Кожен критерій може бути оцінений за сукупністю характеристик його індикаторів. Вироблення системи критеріїв, що дозволяють оцінити існуючі тенденції в досягненні стійкості розвитку всього людського співтовариства, його країн і складових їх регіонів, а також розглядати даний процес в динаміці, здійснювати прогнози розвитку і зіставлення в даному контексті між регіонами, є однією з основних проблем переходу до сталого розвитку. Індикатори стійкості (або показники) - це кількісні та якісні характеристики критеріїв сталого розвитку. Сукупність індикаторів дозволяє оцінити напрям змін розвитку, які відповідають конкретній критерієм. Розробка індикаторів стійкого розвитку можлива на трьох рівнях: національному, регіональному, місцевому. На цих трьох рівнях можуть розроблятися свої власні системи індикаторів, що володіють індивідуальними особливостями. Світовий досвід в області розробки індикаторів сталого розвитку показує, що існує два основних підходи до їх побудови: 1) побудова системи індикаторів, кожен з яких

відображає окремі аспекти сталого розвитку; 2) побудова інтегрального, агрегованого індикатора, на основі якого можна судити про ступінь стійкості соціально-економічного розвитку країни або регіону. Агрегування зазвичай здійснюється на основі трьох груп показників: еколого-економічних, еколого-соціально-економічних, екологічних. Широке визнання в світі отримала система екологічних індикаторів ОЕСР (організація економічного співробітництва та розвитку) [2]. В основі системи індикаторів ОЕСР лежить модель «тиск-стан-реакція» (рис. 1).

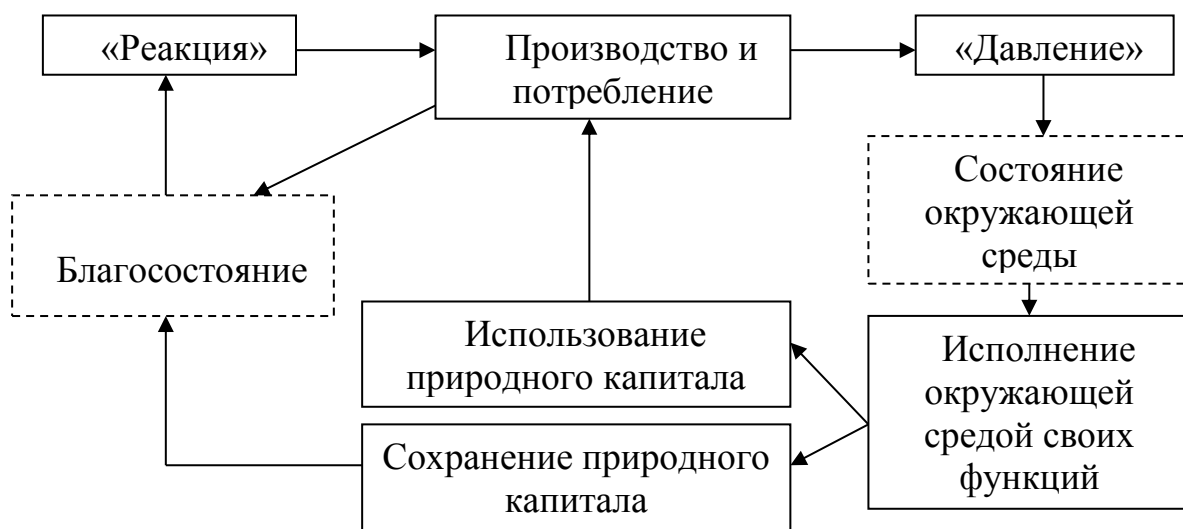


Рис. 1. Модель «тиск-стан-реакція»

Дана модель виявляє причинно-наслідкові зв'язки між економічною діяльністю, екологічними і соціальними умовами і допомагає особам, які приймають рішення і громадськості побачити взаємозв'язок цих сфер і виробити політику для вирішення виникаючих проблем. Тому вона являє собою механізм відбору та організації показників (індикаторів) в зручній формі. Ця модель визначає до певної міри соціальне партнерство як інструмент сталого розвитку регіонів.

**Список використаних джерел:**

1. <http://www.un.org/ru/ga/pdf/brundtland.pdf> 2. <http://www.oecd.org/>

УДК 330.322

Lesya Petkova

DarIya Marushschak

Lesya Petkova

DarIya Marushschak

*Черкаський державний технологічний університет*

## INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF SOUTHEAST ASIA

The ASEAN region has been the largest recipient of foreign direct investment (FDI) in Asia Pacific, relative to gross domestic product (GDP). After the entry into force of the ACIA in 2012, FDI flowed into ASEAN in 2013 and continued to surge, on a par with FDI to China for the first time since 1993[1]. In 2013, ASEAN attracted 127 billion USD, accounting for 8% of the global FDI [2]. In 2014, realised FDI was 136 billion USD, among which 21.5 percent of FDI came from the European Union, followed by ASEAN countries (17.9%), Japan (9.8%) and the US (9.6%) [3]. Meanwhile, ASEAN's collective GDP is expected to grow to more than 6.2 trillion USD by 2023, expanding at a share of global GDP from 3.2 percent to 4.7 percent [4]. Hence, ASEAN is a region with strong growth prospects, as it is becoming a preferred destination for FDI. Singapore has been the largest FDI recipient in ASEAN since the 1960s. In 2014, a number of mega-projects took place in Singapore and drove FDI inflows to a new record of 67 billion USD, which accounted for more than half the total FDI to the whole region (52.9%). Indonesia ranked second with a 16.4 percent share, followed by Thailand with 8.5 percent. However, many FDI projects in Thailand were shelved due to political instability. Among the ASEAN's low-income economies, Viet Nam's FDI inflows ranked first, reaching 9.2 billion USD (6.8%) [5]. As mentioned above, intra-ASEAN FDI figures at approximately one-sixth (17.9%) of the total FDI. At the beginning of ASEAN integration, intra-ASEAN FDI was insignificant. It started to increase in the 1990s. Intra-ASEAN FDI was assessed in 1995 at approximately 4.6 billion USD and increased by five times in 2014 to 24,37 billion USD [5].

The investment flows are expected to rise higher with the full implementation of commitments by 2015. With an estimated combined GDP of 2.4 trillion USD and a combined population of about 625 million people, which is 8.8% of the world's population, ASEAN is becoming a regional economic force and free trade hub of Asia [7]. The variance among ASEAN economies means certain countries already benefit more from the single market and production base. Singapore remains the preferred regional base for 80 percent of multinational companies, while the middle income countries are expected to profit thanks to their strong manufacturing infrastructure. The CLMV countries (Cambodia, Laos, Myanmar and Vietnam) will attract more investment flows due to their natural resources and low-wage labour force. From now on, doing business in ASEAN will allow for economies of scale. The best example to illustrate potential benefits of the ASEAN Investment Area is the ASEAN automotive industry. The automotive industry has exhibited strong growth over the last few years. The industry engages multiple production bases across ASEAN, as the participating

countries have a sound investment policy for the auto industry, competitive labour costs and strong engineering support. Typically, Thailand serves as the main assembly base, whereas Indonesia, Malaysia, and the Philippines serve as producers of parts and components. Therefore, the commencement of the AEC is postponed to 31st December 2015, in order to inform ASEAN investors of their opportunities in the Area and to allow ASEAN governments to prepare necessary legal frameworks according to the AEC obligations.

Now as the new deadline approaches, the success of the AEC initiatives of an integrated market and production base needs to be assessed with a certain nuance, because the AEC remains a work in progress.

Clearly ASEAN provides an effective platform for investors to utilize and maximize its value chain. A freer and more favorable investment environment in ASEAN will further promote multinational companies to invest and perform multiple stages of the value chain in the region, especially in the industries of consumer goods, garments, automobile and electronic industries. Besides, a shift in the value chain will also take place.

In conclusion, investment liberalization is an important condition to create a single market and production base in the ASEAN Economic Community. The ASEAN Comprehensive Investment Agreement (ACIA) marks a significant progress, which immediately grants equal treatment to investors from within and outside ASEAN. With a large proportion of FDI from outside ASEAN in the total attracted FDI, this policy helps facilitate both intra- and extra-ASEAN FDI into the region. The cohesion of ASEAN will increase FDI volumes into ASEAN as well as promote the formation and development of regional integrated value chains.

#### References:

1. ASEAN Secretariat (2014), ASEAN Investment Report 2014, FDI Trends and Development in 2013.
2. ASEAN Secretariat (2014), ASEAN Investment Report 2013-2014: FDI Development and Regional Value Chains.
3. ASEAN Secretariat (2015), Top ten sources of foreign direct investment inflows in ASEAN, Table 27, ASEAN Foreign Direct Investment Statistics Database as of 26 May 2015, [http://www.asean.org/images/2015/June/FDI\\_tables/Table%2027.pdf](http://www.asean.org/images/2015/June/FDI_tables/Table%2027.pdf) (Last accessed: 7 September 2015)
4. Chehab, C. (2014), AEC: Assessing the Regional Impact, BMI Research Asia, 23 October 2014, <http://www.bmiresearch.com/blog/aec-assessing-the-regional-impact#sthash.1cFxUPx4.dpuf> (Last accessed: 7 September 2015)
5. Net Inflows of Foreign Direct Investments to the ASEAN Member States, p.50, ASEAN FDI Database, <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2014/14222.pdf> (Last accessed: 7 September 2015)
6. ASEAN Secretariat (2006), ASEAN FDI Database 2006, Table 4.1.1 Inward intra-ASEAN direct investment flows 1995-2005, <http://www.asean.org/archive/5187-6.pdf> (Last accessed: 7 September 2015)

7. ASEAN Secretariat (2015), Table 25 FDI net inflows, intra- and extra-ASEAN,  
[http://www.asean.org/images/2015/June/FDI\\_tables/Table%2025.pdf](http://www.asean.org/images/2015/June/FDI_tables/Table%2025.pdf)

**УДК: 332.025**

**Олександр Якушев**

**Oleksandr Yakushev**

*Черкаський державний технологічний університет*

## **КЛАСТЕРОУТВОРЕННЯ ЯК РЕАЛЬНИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ**

Кластерні ініціативи та їх ефективне впровадження залежать від факторів, які містять в собі властивості, що притаманні сучасним змінам навколишнього ринкового середовища, в першу чергу в регіональних господарських комплексах. Таке трактування підкріплює в свою чергу досягнення кінцевого результату діяльності кластерів з урахуванням оптимізації інструментів, які виконують головні функції дієвості кластерних ініціатив.

Серед учених, що займаються проблемами розвитку теорії кластеризації, можна виділити вчених – А. Маршала, М. Портера, С.Соколенка, Р.Горблюкта та ін. Кластери в системі стратегій і тактик розвитку регіонів досліджують українські науковці М.Бутко, В.Дубіщев, І.Журба, Р.Манн, О.Фінагіна та ін.

Кластерний підхід – нова управлінська технологія, що надає можливість підвищити рівень конкурентоспроможності певної галузі як у конкретному регіоні, так і усієї країни.

Кластероутворення є реальною технологією створення та посилення економіки з регіонів, яка повинна здійснюватися з урахуванням сучасних змін, з визнанням пріоритетності інтелектуалізації моделей економічного та соціального розвитку. Територія, праця, інтелект, капітал та ін. – це фактори виробництва, об'єднані в регіоні, які визначають ефект масштабу створеної кластерної ініціативи.

Кластер – це група сусідніх географічно, взаємопов'язаних компаній (постачальники, виробники та ін.) і пов'язаних з ними організацій (освітні заклади, органи державного управління, інфраструктурні компанії), що діють в певних сферах і взаємодоповнюють один одного [1]. Основою для промисловості, соціального розвитку та економічної політики є концепція створення ефективних інноваційних мереж у вигляді дієвих конкурентоспроможних кластерів [2]. Щоб вищенаведені пропозиції виконувалися, необхідно урахувати сучасні соціально-економічні, технологічні та адміністративні зміни і практичні результати передового досвіду різних країн світу. Пріоритетами в забезпеченні таких змін будуть процеси що забезпечать прогресивний рух до інформаційної економіки та інформаційного суспільства.

Довгостроковий розвиток економіки регіонів включає в себе: підвищення рівня конкурентоспроможності в різних сферах (традиційних, наукоємних); перспективу кадрового забезпечення та його потенціальне зростання; динамічність продуктивності праці; переоснащення виробництва з залученням інноваційних впроваджень. Вирішення цих питань здійснюється в об'єднаннях інноваційно-промислових підприємств за ініціативами зі створенням системи взаємодії бізнес-структур, вищих навчальних закладів (з наукою) та державними органами влади на місцях, що називаються кластерними. Організація виробництва, специфічні її форми надають можливість використовувати усі наявні ресурси на певних територіях: залучення і освоєння державних та іноземних інвестицій, доступ до ринку збуту різних товарів та послуг, розвиток транскордонного та міжрегіонального співробітництва. Таким чином регіональна та національна економіки повинні держати орієнтир саме на розвиток інновацій, щоб знаходитись в руслі формування шостого технологічного укладу.

Сучасні проблеми процесів кластеризації в Україні науковцями окреслюється наступними характеристиками:

- недосконалість нормативно-правової бази з питань створення повноцінних кластерів;
- низький рівень інформаційного забезпечення з розробки концепцій та впровадження стратегій діяльності кластерних ініціатив;
- низький рівень мотивації та зацікавленості представників малого та середнього бізнесів в спільні об'єднання;
- відсутність довготривалого досвіду діяльності кластерів в регіонах України;
- низький рівень держпідтримки у сфері розвитку інновацій;
- відсутність ефективних взаємозв'язків між державою, вищими навчальними закладами з науковими установами та бізнес-структурами [3].

### **Висновки:**

Ефективне створення, функціонування та розвиток кластерів призведе до економічного зростання регіонів України: оптимізації діяльності систем виробництва (наукоємних, високотехнологічних), створення синергетичного ефекту на різних рівнях, формування іміджу та впровадження інтеграційних процесів регіонів у національний та світовий ринкові простори.

### **Список використаних джерел:**

1. Волковська Г. Г. Теоретичні основи кластероутворення: закордонний та вітчизняний досвід / Г. Г. Волковська, П. О. Яновський // Наукоємні технології. – 2013. – № 3. – С. 322-326.

2. Ленчук Е.Б., Власкин Г.А. Кластерный подход в стратегии инновационногоразвитиязарубежныхстран. – [Электр. ресурс] – Режим доступа:<http://institutiones.com/strategies/1928-klasternyj-podxod-v-strategii-innovacionnogo-razvitiya-zarubezhnyx-stran.html>

3. Ленчук Е.Б., Власкин Г.А. Кластерный подход в стратегии инновационногоразвитиязарубежныхстран. – [Электр. ресурс] – Режим доступа:<http://institutiones.com/strategies/1928-klasternyj-podxod-v-strategii-innovacionnogo-razvitiya-zarubezhnyx-stran.html>



## **ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ: РЕГІОНАЛЬНІ ТА ГАЛУЗЕВІ АСПЕКТИ**

Інноваційна модель розвитку української економіки - це модель, орієнтована на потенційні можливості регіонів, їх унікальні ресурси: галузей накопичили досвід роботи в умовах трансформаційних змін; органів влади вивчили світовий досвід кластеризації. Таке триєдність яка ґрунтується безпосередньо на одержанні нових наукових результатів та їх технологічному впровадженні у виробництво, забезпечуючи приріст ВВП переважно за рахунок виробництва і реалізації наукомістких продукції та послуг. Її головною метою є забезпечення підвищення конкурентоспроможності національної економіки за рахунок використання вітчизняного і світового науково-технічного та освітнього потенціалів.

Інноваційна модель української економіки в перспективі повинна мати такі характерні риси:

- інституціоналізацію сучасних форм інноваційної діяльності та інтелектуальних ринків;

- наявність цільової державної політики щодо підтримки інноваційно орієнтованого бізнесу, інноваційних кластерів;

- сучасне законодавство, орієнтоване на лідерів багатьох галузей економіки на світових ринках;

- сучасну систему освіти, об'єднану з науковою діяльністю;

- законодавчо і нормативно закріплену підтримку інноваційного управлінської праці, як основи і фундаменту управлінської культури;

- безперервний моніторинг позицій українського виробника на світових ринках;

- інформаційну прозорість в реалізації інноваційної та інвестиційної політики держави і галузей;

- гідну оплату інтелектуального та інноваційного праці;

Принципово наука повинна стати генератором і центром інноваційних змін, стрижнем інноваційної моделі, стимулятором процесів кластеризації. І це можливо тільки за умови послідовної державної науково-технічної політики, активному формуванні національної політики кластеризації, визначенні та реалізації стратегічних пріоритетів економічного і соціального розвитку.

Дослідженню проблем управління інноваціями сьогодні присвячено чимало праць, невирішеним та відповідно перспективними залишається значне коло питань:

- Визначення інновації як інструменту розвитку господарчої діяльності;

- Окреслення специфіки та меж інноваційної праці;

- Формування сучасних засад інноваційної політики та її просування в системі регіонального менеджменту;

адаптації закордонного досвіду управління інноваціями до сучасних умов економічного розвитку України;  
можливості інновацій в процесах кластеризації;  
важливим є визначення особливостей управління інноваційною діяльністю підприємств за кордоном і можливостей адаптації досвіду інших країн у ринковій економіці України.

## СЕКЦІЯ 4. МОДЕЛЮВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІКИ

УДК: 339.9:519.8

Леся Бережна

Оксана Снитюк

Lesya Berezhna

Oksana Snytuk

*Черкаський державний технологічний університет*

### БАГАТОВИМІРНЕ РАНЖУВАННЯ ТА РЕЙТИНГОВЕ ОЦІНЮВАННЯ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Багатовимірне ранжування (побудова інтегрального показника) широко застосовують для вимірювання, аналізу і планування зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Існують два основних підходи до оцінки ефекту (ефективності) такої діяльності: на основі використання системи показників і на основі використання одного показника. Враховуючи те, що світогосподарські процеси є багатовекторними, доцільніше використовувати системи показників. У цьому випадку математика пропонує згортання системи показників в єдиний інтегральний показник.

Використання інтегрального показника переводить ситуацію полікритеріального оцінювання до ситуації монокритеріального оцінювання і суттєво спрощує процес прийняття управлінських рішень. Побудова інтегрального показника здійснюється або в адитивній, або в мультиплікативній формі.

Адитивна форма інтегрального показника має вигляд:

$$I = \sum_{i=1}^n \alpha_i \rho_i,$$

де  $I$  – інтегральний показник;  $\alpha_i$  – вагові коефіцієнти;  $\rho_i$  – нормовані, односпрямовані часткові показники;  $n$  – кількість показників системи.

Мультиплікативна форма інтегрального показника має вигляд:

$$I = \prod_{i=1}^n \alpha_i \rho_i.$$

Необхідно відмітити, що у зв'язку зі складністю одночасного контролю великої кількості різноманітних показників у аналізі ЗЕД значного поширення набули процедури комплексної оцінки, на підставі яких може обчислюватися рейтинг як узагальнена оцінка діяльності економічної системи. Під *рейтингом* розуміють комплексну характеристику економічної

системи згідно з певною шкалою, де значення рейтингу – це елемент лінійно напівупорядкованої множини [1].

Аналіз літературних джерел свідчить, що в Україні використовуються методики для рейтингової оцінки діяльності як окремих суб'єктів ЗЕД, так і країн в цілому чи окремих економічних індикаторів: банків, фондових індексів тощо. Систему таких рейтингів утворюють:

- кредитні рейтинги (емітентів, окремих емісій, банківських кредитів, інвестиційних проектів). Ці рейтинги надають такі міжнародні агентства, як Standart& Poor's (S&P), Moody's Investor Service, Fitch Ratings тощо;

- рейтинги країн, наприклад Індекс глобальної конкурентоспроможності країн, індекс BERI та рейтинг ризику ICRG [2], що оцінюють політичні ризики, оцінка соціально-політичного ризику за методикою «Юніверс» [2].

- фінансових корпорацій за рівнем ефективності, які передбачають комплексну інтегральну оцінку їх діяльності;

- узагальнююча оцінка економічної безпеки країни тощо.

Потрібно зазначити, що до основних міжнародних рейтингів також можна віднести [3]: глобальний інноваційний індекс, індекс глобалізації, індекс демократії, індекс економічної свободи, індекс задоволеності життям, індекс легкості ведення бізнесу, індекс людського розвитку, індекс сприйняття корупції, «індекс якості життя».

Поряд з цим, головними індикаторами стану ринку цінних паперів є фондові індекси. У країнах з ринковою економікою функціонують понад 200 фондових бірж, і майже кожна з них має власну систему біржових індексів, що відображають рівень і динаміку цін на акції, які включені у лістинг. Результати фінансового аналізу провідних рейтингових агентств наводяться у численних ділових виданнях. Найпоширенішими у світових фінансових колах є такі індекси:

- індекс Доу-Джонса, Wilshire 5000-Equality Index, індекси Національної асоціації дилерів по цінних паперах (NASDAQ Index) тощо, які розроблені в США;

- індекси FT-SE 100 та 30 газети “Financial Times” (широко застосовуються у Великобританії);

- індекс Nickey-225 (популярний в Японії).

Таким чином, використання інтегральних показників дає можливість здійснювати поглиблений аналіз стану ЗЕД та обирати міжнародному аналітику напрямок основних зусиль для його покращення.

#### **Список використаних джерел:**

1. Вітлінський В.В. Моделювання економіки. Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с.

2. Вітлінський В.В., Маханець Л.Л. Ризикологія в зовнішньоекономічній діяльності: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2008. – 432 с.

3. [https://uk.wikipedia.org/wiki/Категорія:Міжнародні\\_рейтинги](https://uk.wikipedia.org/wiki/Категорія:Міжнародні_рейтинги)

## РІВНЯННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ДИНАМІЧНІЙ МОДЕЛІ ЗАГАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ

У попередніх роботах автора [1, 2] розглядалася модель загальної рівноваги закритої приватної економіки з обмеженими ресурсами – робочою силою  $L_{\max}$  та основними фондами  $K_{\max}$ . В середньостроковому періоді першу величину можна вважати сталою, а другу слід розглядати як змінну. Середньостроковий характер моделі дозволяв абстрагуватися як від технічного прогресу, так і від змін у структурі задіяних ресурсів. Як наслідок такого припущення, виробництво валового продукту  $Y$  описувалося функцією Леонтьєва зі сталими коефіцієнтами ресурсомісткості  $b_K, b_L$ :

$$Y = K / b_K = L / b_L$$

(1),

де  $K, L$  – величини задіяних ресурсів. Цю функцію можна розглядати як систему балансів розподілу ресурсів:  $b_K Y = K < K_{\max}$ ,  $b_L Y = L < L_{\max}$ . Решта статичних рівнянь моделі теж мала балансовий характер:

— рівняння розподілу валового продукту на споживання та інвестиції:

$$Y = C + I \quad (2);$$

— рівняння розподілу ціни валового продукту на доходи власників ресурсів

$$P = b_K R + b_L W \quad (3),$$

де  $R, W$  – ставки відповідно орендної та заробітної плати;

— рівняння розподілу грошової маси на грошові запаси власників факторів виробництва – фірм та домашніх господарств:

$$M = M_K + M_L \quad (4);$$

— рівняння балансу фірм:

$$M_K + PK_{\max} = A + \Pi \quad (5),$$

де  $A$  – початковий (авансований) капітал, а  $\Pi$  – загальний (накопичений) прибуток.

В закритій приватній економіці грошова маса  $M$  є сталою, а отже сума доходів двох секторів має дорівнювати сумі їхніх видатків:

$$RK + WL = PY = PI + PC.$$

Це рівняння можна представити як суму двох рівнянь розподілу доходів власників ресурсів:

$$RK = PI + dM_K / dt, \quad WL = PC + dM_L / dt \quad (6), (7),$$

з яких лише одне є незалежним. Ще одне незалежне диференціальне рівняння описувало розподіл валових інвестицій на реноваційні та чисті:

$$I = hK + dK_{\max} / dt \quad (8),$$

де  $h$  – норма вибуття основних фондів, що вважалася сталою. Третє диференціальне рівняння визначало динаміку середньої норми прибутку

(рентабельності)  $N$  як відношення поточного прибутку до ринкової вартості основних фондів:

$$dN / dt = (d\Pi / dt) : (PK_{\max}) \quad (9).$$

Решта функцій моделі мала статичний характер і отримувалась як розв'язок задачі на максимізацію функцій корисності домашніх господарств та фірм:

$$U_L(C, L) = \alpha_C \ln\left(\frac{C}{gL_{\max}}\right) + \alpha_L \ln\left(\frac{L_{\max} - L}{L_{\max}}\right) + \tau_L \frac{d}{dt} \ln M_L \quad (10),$$

$$U_K(I, K) = \alpha_I \exp(\beta N) \ln\left(\frac{I}{hK_{\max}}\right) + \alpha_K \ln\left(\frac{K_{\max} - K}{K_{\max}}\right) + \tau_K \frac{d}{dt} \ln M_K \quad (11),$$

де коефіцієнти  $\alpha$  та  $\beta$  були безрозмірними параметрами, коефіцієнт  $g$  – середньою нормою споживання, а коефіцієнти  $\tau$  визначали тривалість планових періодів домашніх господарств та фірм.

Розглянемо функцію (11) більш докладно. Множник  $\exp(\beta N)$  відображає вплив середньої норми прибутку  $N$  на інвестиції фірм. Чим більшою на даний момент є середня рентабельність, тим більш корисними для фірм є валові інвестиції. Показникова форма цього множника не обмежує величину накопиченої рентабельності  $N$ :

$$-\infty < N < +\infty,$$

та гарантує додатну величину інвестицій

$$\tau_I PI = \exp(\beta N) M_K > 0$$

за будь-якої рентабельності. В цьому рівнянні множник  $\exp(\beta N)$  показує, якою могла бути величина грошового запасу, якщо б фірми інвестували частку  $\beta$ , вважаючи накопичену рентабельність  $N$  сталою. Справді, в цьому випадку приріст грошового запасу фірм за плановий період  $\tau_I$  дорівнював би

$$\tau_I dM_K / dt = N\beta M_K,$$

звідки кінцева величина грошового запасу дорівнювала би початковій, помноженій на коефіцієнт зростання  $\exp(\beta N)$ :

$$M_K(t_0 + \tau_I) = \exp(\beta N) M_K(t_0).$$

### Список використаних джерел:

1. Загоруйко І.О. Балансові рівняння в динамічній моделі загальної економічної рівноваги // Теорія і практика сучасної економіки: Матеріали XVI міжнародної науково-практичної конференції (Черкаси, 19 листопада 2015 р.) / Відп. ред. Вяткін П.С. – Черкаси: ЧДТУ, 2015. – Т.1.– С.11-13.

2. Загоруйко І.О. Методологічні аспекти моделювання міждержавного руху ресурсів // Стратегії глобальної конкурентоспроможності: соціально-економічні виміри: матеріали III міжнародної науково-практичної конференції (Черкаси, 22 березня 2016 р.). – Черкаси: ЧДТУ, 2016. – С. 5-7.

**МОДЕЛЮВАННЯ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ  
ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

Сучасний соціально-економічний стан більшості національних економік характеризується наявністю передумов для розуміння важливості підтримки збалансованості екологічного середовища. ХХ століття принесло не лише нові ризики, а й дозволило окреслити кілька загальних шляхів протидії глобальній екологічній загрозі. Найбільш перспективним серед них є реалізація концепції сталого розвитку [1]. Міжнародна комісія ООН з охорони навколишнього середовища та розвитку охарактеризувала її як шлях соціального, економічного та політичного прогресу.

Основним засобом підвищення ефективності суспільного виробництва, удосконалення структури еколого-економічної системи, забезпечення економічного зростання та розв'язання соціальних задач є науково-технічний прогрес. Низка вчених, які займаються проблемами в галузі науково-технічного прогресу та інновацій, вважають, що в технологічних дослідженнях важливим практичним кроком повинна стати розробка моделей [2]. Необхідно запропонувати шлях розробки методів та моделей, які б дали можливість проникнути у внутрішні механізми поведінки еколого-економічних технологічних систем. Такі методи передбачають використання знань взаємозв'язку, причин та наслідків всередині технологічних систем.

В роботі [3] проведено дослідження технологічної структури виробництва еколого-економічної системи. Зокрема, на основі розподілу інвестицій за технологіями побудовано рівняння динаміки розподілу виробничих потужностей при заданих початкових умовах та обмеженнях на економічні та екологічні ресурси. При цьому розглядається галузь виробництва, що складається з окремих виробничих одиниць, кожна з яких випускає однорідний продукт, використовуючи єдину технологію. Технологія характеризується нормою витрат живої праці  $\nu$  на одиницю продукції та випуском забруднювачів  $s$  на одиницю матеріального виробництва. Відносно витрат живої праці вважається, що розподіл трудових ресурсів відбувається, головним чином виходячи з наявного економічного потенціалу технології. В процесі зміни об'ємів робіт, структури економічної системи відповідно змінюється і попит на трудові ресурси. Виробничу одиницю охарактеризовано моментом часу створення  $\tau$ , використаною технологією  $\nu$ , випуском забруднювачів  $s$  та початковою потужністю  $I$ . Взагалі кажучи, в момент часу  $\tau$  виникають потужності  $I(\tau, \nu, s)$ . Спочатку для простоти покладено функцію  $I(\tau, \nu, s)$  неперервною та диференційованою по  $\nu$  та  $s$ . Потужність, норма трудоемності та норма забрудненості виробничої одиниці  $(\tau, \nu, s)$  змінюються протягом часу. Сумарна потужність отримана як інтегральна величина від початкової потужності, що зношується

з темпом  $\mu$  в межах встановлених ресурсних обмежень – витрат живої праці  $\lambda(t, \tau) \leq \lambda$  та норми забрудненості  $q(t, \tau) \leq q$ :

$$N(t, \lambda, q) = \int_{v e^{\mu(t-\tau)} \leq \lambda, s e^{\eta(t-\tau)} \leq q} \int I(\tau, v, s) e^{-\mu(t-\tau)} d\tau dv ds = \int_{-\infty}^t d\tau \int_0^{\lambda e^{-\mu(t-\tau)}} \int_0^{q e^{-\eta(t-\tau)}} I(\tau, v) e^{-\mu(t-\tau)} dv ds .$$

З метою врахування науково-технологічних новацій у технологічному процесі функцію  $I(\tau, v, s)$  не завжди вважають неперервною. Якщо в галузі відома в кожен момент часу найкраща технологія  $(v(\tau), s(\tau))$ , то вважають, що

$$I(\tau, v, s) = \delta(|\tau - v(\tau)| + |\tau - s(\tau)|),$$

де  $\delta(\cdot)$  – дельта-функція Дірака [4], що володіє властивостями:

$$\delta(x) = \begin{cases} 0, & x \neq 0, \\ \infty, & x = 0, \end{cases} \quad \int_{-\infty}^{\infty} f(x) \delta(x) dx = f(0).$$

Тоді сумарна потужність виробничої одиниці визначається такою умовою:

$$N(t, \lambda, q) = \int_{t-\theta(\tau, \lambda, q)}^t I(\tau, v(\tau), s(\tau)) e^{-\mu(t-\tau)} d\tau, \quad N(t, \lambda, q) = 0, \text{ якщо } \lambda < v(t), \quad q < s(t).$$

На основі отриманого матеріалу можна вести подальшу мову про конкретну побудову еколого-економічної виробничої функції при виконанні тих чи інших гіпотез. Успішне розв'язання такої задачі дозволило б науково побудувати математичні шляхи модельного переходу від мікро- до макrorівня еколого-економічної системи.

#### Список використаних джерел:

1. Ляшенко І.М. Економіко-математичні методи та моделі сталого розвитку. – К.: Вища школа, 1999. – 236 с.
2. Мышкис А.Д. Элементы теории математических моделей. – М.: Едиториал УРСС, 2004. – 192 с.
3. Онищенко А.М. Моделювання еволюції технологічної структури виробництва еколого-економічної системи // Науковий вісник Київського національного університету технологій та дизайну, серія: економіка.
4. Корн Г.А., Корн Т.М. Справочник по математике для научных работников и инженеров. – М.: Наука, 1978. – 277 с.

УДК 336.76

Nick Tito

Nick Tito

Temple University, USA

### FORECASTING ECONOMIC TIME SERIES MODELING USING NEURAL NETWORKS: A COMPARATIVE STUDY USING FLEXIBLE NONLINEAR ECONOMETRIC MODELS

Macroeconomic variables are forecast in a real-time scenario using a variety of flexible specification, fixed specification, linear, and nonlinear econometric models. All models are allowed to evolve through time, and our analysis focuses

on model selection and performance. In the context of real-time forecasts, flexible specification models (including linear autoregressive models with exogenous variables and nonlinear artificial neural networks) appear to offer a useful and viable alternative to less flexible fixed specification linear models for a subset of the economic variables which we examine, particularly at forecast horizons greater than 1-step ahead.

One reason for this result is that the economy is evolving (rather slowly) over time. This feature cannot easily be captured by fixed specification linear models, however, and manifests itself in the form of evolving coefficient estimates. We also provide additional evidence supporting the claim that models which ‘win’ based on one model selection criterion (say a squared error measure) do not necessarily win when an alternative selection criterion is used (say a confusion rate measure), thus highlighting the importance of the particular cost function which is used by forecasters and ‘end-users’ to evaluate their models [1]. A wide variety of different model selection criteria and statistical tests are used to illustrate our findings.

The examination of the neural networks usage as an alternative to classical statistical techniques for forecasting within the framework of the APT (arbitrage pricing theory) model for stock ranking showed that neural networks outperform these statistical techniques in forecasting accuracy terms [2], and give better model fitness in-sample by one order of magnitude.

The intervals for the network parameter values for which these performance figures are statistically stable. Neural networks have been criticized for not being able to provide an explanation of how they interact with their environment and how they reach an outcome. We show that by using sensitivity analysis, neural networks can provide a reasonable explanation of their predictive behavior and can model their environment more convincingly than regression models.

#### **Sources:**

1. Apostolos Nicholas R., Achileas Z., Gavin F. Neural Networks, Volume 7, Issue 2, 1994, Pages 375–388.

2. Guoqiang Zhang, B. Eddy Patuwo, Michael Y. Hu Forecasting with artificial neural networks:: The state of the art. International Journal of Forecasting, Volume 14, Issue 1, 1 March 1998, Pages 35–62.

УДК 338.24

**Ярослав Шевчук**

**Yaroslav Shevchuk**

*Черкаський державний технологічний університет*

## **ОСОБЛИВОСТІ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ**

Забезпечення енергетичної безпеки сучасного світу є однією з найбільш актуальних проблем. Протягом останніх декількох десятиліть людство використовувало вуглеводневих енергоресурсів більше, ніж за всю попередню історію. Активно розробляються альтернативні джерела енергії поки не здатні



повністю витіснити вуглецеве паливо і забезпечити стабільне постачання енергоресурсами держави. Надійне енергозабезпечення виступає сьогодні одним з найбільш істотних факторів стабільного економічного розвитку. Від якості і безперебійної роботи енергетики в чому залежать і рівень енергетичного обслуговування населення, національна безпека країни в цілому. Таким чином, енергетична безпека є найважливішим компонентом національної безпеки будь-якої держави.

Саме економічна незалежність держави дозволяє керівництву країни здійснювати політику захисту національних інтересів без внутрішнього та зовнішнього тиску. Економічне зростання досягається здатністю економічної системи зберігати стабільний та збалансований процес розвитку, що формується багатьма факторами: політична та соціальна ситуація, технологічний розвиток, географічне положення країни та іншими складовими, що на перший погляд можуть бути навіть не пов'язані між собою. Рівень енергетичної безпеки передусім відображає здатність держави в особі її керівних органів управління забезпечити кінцевих споживачів паливно-енергетичними ресурсами в повному обсязі та необхідної якості в звичайних умовах, а також під час негативного впливу як зовнішніх і внутрішніх факторів в об'ємах необхідних для забезпечення мінімального обсягу найважливіших потреб країни, регіонів, окремих населених пунктів чи об'єктів у ПЕР. Конкретним виміром забезпечення енергетичної безпеки, прийнятим за стандарт у західних країнах, є створення тримісячного стратегічного резерву нафти та нафтопродуктів.

За проведеними дослідженнями сутності наведених визначень терміну «енергетична безпека» можна зробити наступні висновки. Енергетична безпека є однією із найважливіших функціональних складових економічної безпеки [1, с. 370]. Енергетична безпека – стан захищеності національних інтересів в енергетичній сфері, від загроз енергетичного характеру, стан забезпечення економіки паливно-енергетичними ресурсами. Враховуючи нерівномірне розташування паливно-енергетичних ресурсів за країнами світу, енергетична безпека для країн-імпортерів – це забезпечення надійності їх енергопостачання, для країн-експортерів - закріплення на стратегічних ринках за економічно вигідними цінами [2]. Енергетична безпека – система поєднання потенціалів [3]. Всі розглянуті підходи до трактування поняття «енергетична безпека» базується на різних її аспектах, що зменшує можливість ефективного дослідження енергетичної безпеки з економічної точки зору.

Таким чином, у сучасній науці існують різні підходи до розуміння енергетичної безпеки. Одні вважають, що взаємовідносини між державами, кожна з яких переслідує свої цілі, визначають розвиток енергетичної сфери. Інші, навпаки, за основу підтримання енергетичної безпеки приймають глобальні ринкові механізми і при цьому відводять ключову роль інститутів міжнародного співробітництва. Проте суперечки між прихильниками різних підходів аж ніяк не виключають можливість одночасного використання положень декількох напрямів, що досить характерно для сучасних

досліджень і дозволяє найбільш повно висвітлити всі аспекти енергетичної безпеки.

Підсумовуючи визначення енергетичної безпеки, які надано різними літературними джерелами, та зважаючи на те, що Україна є країною-імпортером паливно-енергетичних ресурсів, нами визначено енергетичну безпеку як стан збалансованості паливно-енергетичного комплексу, який визначає здатність ПЕК обґрунтовані потреби економіки регіону економічно доступними паливно-енергетичними ресурсами прийнятної якості та в повному обсязі, протидіяти негативному впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, що мають властивість постійно змінюватись, а у випадку негативного впливу цих факторів мінімізувати збиток від цього впливу, тобто визначає здатність даного комплексу до саморозвитку і самовдосконалення. Всі сучасні економічні системи забезпечення енергетичної безпеки країни залежать від гарантованих поставок та стабільності цін на енергоносії. Політична стабільність в регіонах, які володіють енергоносіями, буде мати важливе значення для енергетичної безпеки всіх країн світу. Стабільне забезпечення будь-якої країни світу енергоносіями – це дійсно є задачею енергетичної безпеки.

Перед різними регіонами стоять різні завдання у справі забезпечення енергетичної безпеки: для країн-імпортерів важливо зберегти надійність енергопостачання і диверсифікувати джерела постачань енергоресурсів; країнам-експортерам важливо закріпитися на стратегічних ринках за вигідними цінами і мати в наявності засоби для подальшого видобутку енергоресурсів; третьою силою виступають транзитні країни, які прагнуть отримати вигоду від транспортування енергоресурсів на їх території.

#### **Список використаних джерел:**

1. Паливно-енергетичний комплекс України на порозі третього тисячоліття / підзаг. Ред. А.К. Шидловського, М.П. Ковалка. – К. – ЕЗ, 2001. – 400с.
2. Денчев К. Мировая энергетическая безопасность: история и перспективы / К. Денчев. – Новая и новейшая история. – 2010. - № 2. – С. 34-77.
3. Микитенко В.В. На чому базується енергетична безпека держави/В.В. микитенко// Вісник НАН України. – 2005. - № 3. – С.41-47.

УДК 338(477):330:322

**Вікторія Білик**

*Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького*

**Viktoriya Bilyk**

### **РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Інвестиційно-інноваційна стратегія розвитку є комплексним поняттям, яке складається з двох складових — інвестиційної та інноваційної стратегії, і фактично формується на перетині цілей як інвестиційною, так і інноваційної діяльності, які є похідними від загальнокорпоративної стратегії організації. При цьому, інвестиційна може формуватися незалежно від інноваційної стратегії, однак реалізація інноваційної стратегії неможлива без використання інвестиційних ресурсів. Інвестиційно-інноваційна стратегія є певним системоутворюючим елементом, що об'єднує цілі і засоби конкурентних, функціональних і ресурсних стратегій на шляху досягнення стратегічної мети та цілей, визначених у корпоративної та конкурентної стратегії:

1. Всі стратегії, які входять в структуру «стратегічного набору» спрямовані на реалізацію місії організації підприємства і його стратегічних цілей.

2. Розробляючи корпоративну стратегію, підприємство визначає альтернативний вибір досягнення майбутнього стану згідно бачення вищого керівництва і склалися у зовнішньому середовищі факторів, а саме: розвиток (розширення); стабілізація діяльності, скорочення, реструктуризація або припинення діяльності. Обраний шлях є основою для розробки загальноконкурентних стратегій.

3. В процесі формування конкурентних стратегій, інноваційна стратегія відіграє важливу роль, оскільки визначає орієнтацію виробничої діяльності на реалізацію конкурентних стратегій на основі зменшення витрат, диференціації продукції або фокусування [1].

4. Реалізація інвестиційно-інноваційної стратегії вимагає певного функціонального забезпечення, тобто відповідності розроблених функціональних стратегій цілям і умовам реалізації інноваційно-інвестиційного проекту.

5. Ресурсні стратегії визначають вибір оптимальних джерел, умов і способів постачання операційної діяльності підприємства всіма необхідними видами ресурсів, тобто сприяють формуванню, оновленню і розвитку виробничого потенціалу підприємства.

Інвестиційно-інноваційна стратегія повинна розроблятися у взаємозв'язку з іншими стратегіями підприємства та забезпечувати їх ефективне поєднання для досягнення стратегічної мети організації. У зв'язку з цим, ми вважаємо, що інвестиційно-інноваційна стратегія складається з

таких елементів, як: напрямки, способи і засоби здійснення дій щодо реалізації місії та досягнення довгострокових цілей підприємства [2, с. 69].

Напрямок дій інвестиційно-інноваційної стратегії вказує, на що орієнтуватися підприємству в процесі її реалізації, щоб виконати певну місію і досягти поставлених цілей в певних умовах. Основними критеріями вибраного напрямку дій очікуваний ефект від впровадження певного виду інновацій в господарську діяльність: економічний ефект (підвищення прибутковості, рентабельності, продуктивності системи); ринковий ефект (збільшення частки ринку, підвищення конкурентоспроможності продукції, завоювання нових ринків); соціальний ефект (поліпшення умов і якості праці, підвищення рівня механізації і автоматизації праці, зниження соціальної напруженості в колективі, підвищення кваліфікації працівників, збільшення їх доходів) екологічний ефект (зниження рівня забруднення навколишнього середовища, підвищення ефективності використання відходів виробництва, поліпшення екологічних показників продукції тощо).

Спосіб дій визначає основні інструменти здійснення інноваційного розвитку і, як правило, реалізується у вигляді стратегії науково-дослідних і проектно-конструкторських розробок. Вибір способу реалізації інноваційної стратегії залежить від внутрішніх факторів (рівень інноваційного та фінансового потенціалу підприємства) і зовнішніх факторів, визначальними з яких є рівень конкуренції, стадія життєвого циклу галузі, рівень і швидкість науково-технічного прогресу в певній сфері діяльності.

Засоби реалізації позначають необхідні обсяги ресурсів, за рахунок яких підприємство може реалізувати обрану інноваційну стратегію (фінансові, інформаційні; кадрові; матеріально-технічні, енергетичні) та джерела їх забезпечення. У зв'язку з тим, що фінансові ресурси є ключовими в інвестиційній діяльності, спосіб фінансового забезпечення інноваційного процесу в даному дослідженні визначається як інвестиційна стратегія. Основними джерелами інвестиційних ресурсів виступають: власні і залучені кошти [3, с. 101].

Стратегія підприємства являє собою сукупність стратегій різних типів і рівнів, ієрархічне співвідношення яких відображає унікальний для кожного підприємства «стратегічний набір», здатність якого по досягненню стратегічних цілей визначається оптимальністю співвідношень складових у відповідності із зовнішніми і внутрішніми умовами функціонування. Інвестиційно-інноваційна стратегія виступає системоутворюючим елементом у «стратегічному наборі» підприємства, яке орієнтоване досягнення місії та стратегічних цілей.

#### **Список використаних джерел:**

1. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов // Портер Е. Майкл; Пер. с англ.-М: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 454 с.
2. Горник В.Г., Дацій Н.В. Інвестиційно-інноваційний розвиток промисловості: [монографія] Монографія. - К.: Вид-во НАДУ, 2005. - 200 с

3. Осецький В. Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики: [монографія] / Валерій Леонідович Осецький. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 412 с

**УДК 658.8:658.012.32**

**Лідія Васильченко**

**Lidiya Vasilchenko**

*Черкаський державний технологічний університет*

## **УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА**

Маркетинговий потенціал є дієвою рушійною силою, спрямованою на забезпечення ефективного розвитку підприємства. Удосконалюючи систему управління маркетинговим потенціалом, підприємство здатне підвищити ефективність господарської діяльності, тобто збільшити показники реалізованої продукції, прибутку і рентабельності. Ефективна та узгоджена взаємодія маркетингового потенціалу із сегментом ринку та споживачами є довгостроковою конкурентною перевагою будь-якого підприємства.

Вивченню питання управління маркетинговим потенціалом підприємства займалися багато вітчизняних учених, такі як: Л.В. Балабанова [1], Л.А. Мороз [2], В.М. Гончаров [3], О.І. Маслак [4] та ін.

За визначенням Л.В. Балабанової маркетинговий потенціал є невід'ємною складовою загального потенціалу підприємства. Його доцільно розглядати у вузькому і широкому змісті. У вузькому змісті комплексний маркетинговий потенціал являє собою сукупний потенціал маркетингових ресурсів і сукупний потенціал маркетингових зусиль підприємства, ефективне використання якого забезпечить досягнення корпоративних цілей. У широкому змісті маркетинговий потенціал - це декомпозиція маркетингових ресурсів і маркетингових зусиль на окремі потенціали. Маркетинговий потенціал підприємства слід розглядати як низку із окремих потенціалів, які характеризують: ступінь готовності маркетингових ресурсів, організаційного механізму маркетингу і спроможності досягати необхідних маркетингових результатів [1, с.5].

Мороз Л.А. [2] під маркетинговим потенціалом розуміє сукупність внутрішніх можливостей і зовнішніх шансів підприємства задовольняти потреби споживачів та отримувати на цій основі максимальні економічні вигоди. Тобто діяльність комерційно зацікавлених підприємств спрямована на досягнення максимального рівня прибутку із застосуванням усіх можливих маркетингових заходів, розширення виробничого, інноваційного, інвестиційного та стратегічного потенціалу [2].

На кожному етапі виробничого циклу на підприємстві, починаючи з закупівлі сировини та закінчуючи реалізацією продукції, ефективно використання маркетингового потенціалу дає можливість підвищити

ефективність використання наявних ресурсів, задля досягнення поставлених цілей та зміцнення ринкових позицій [3, с.118].

Виділяють три підходи щодо визначення, оцінювання та формування маркетингового потенціалу: ресурсний, функціональний, результативний.

Ресурсний підхід орієнтований на визначення маркетингового потенціалу як сукупності ресурсів та зв'язків між ними, що забезпечують підприємству конкурентну позицію на ринку.

У межах функціонального підходу маркетинговий потенціал визначається як спроможність маркетингової служби забезпечити задоволення потреб споживачів і використання потенційних ринків збуту.

З позиції результативного підходу маркетинговий потенціал визначають як ступінь задоволення потреб клієнтів, які споживають вироблену продукцію чи послуги з метою отримання економічних вигод. Визначення маркетингового потенціалу в межах результативної концепції дає можливість характеризувати його як комплексну систему, що враховує фактори стратегічного розвитку підприємства і впливає на формування й реалізацію управлінських рішень.

У виробничій концепції управління маркетинговим потенціалом розглядається як граничні можливості підприємства у галузі випуску та просування на ринок визначеного обсягу продукції (наданих послуг) за якістю та асортиментом відповідних до параметрів платоспроможного попиту потенційних споживачів [4, с. 113–114].

Управління маркетинговим потенціалом підприємства можна визначити як процес моделювання маркетингових можливостей підприємства на різні періоди функціонування із встановленням його глобальної мети та похідних від неї конкретних завдань, а також визначення способу реалізації цієї мети, виходячи з відповідних можливостей підприємства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Балабанова Л.В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства / Л. В. Балабанова, Р. В. Мажинський . – Професіонал ВД, 2006. – 288 с.

2. Мороз Л. А . Стратегічний аналіз маркетингового потенціалу підприємства / Л. А. Мороз, Т. В. Лебідь. – Л.: Вид - во Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – С. 45– 50.

3. Гончаров В.М. Управління маркетинговим потенціалом на переробних підприємствах в умовах ринкової економіки / В. М. Гончаров, Т. С. Бистрова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. - 2013. - Вип. 2(1). - С. 115-122.

4. Маслак О. И. Концептуальные подходы к управлению маркетинговым потенциалом предприятия / О. И. Маслак // Бизнес Информ. – 2010. – № 1. – С. 112–115.

## **ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ІННОВАЦІЙ**

У глобальній економіці конкурентоспроможність означає здатність зайняти найбільш вигідну позицію в маркетинговому середовищі, що постійно змінюється та формується під впливом чинників, що знаходяться за межами національної економіки.

Конкурентоспроможність підприємства - це основний фактор національного розвитку і корпоративного виживання. Конкурентоспроможність фірми на окремому ринку визначається як здатність задовольняти потреби покупців краще, ніж суперники [1].

Основне місце в умовах глобалізації займають такі чинники підвищення конкурентоспроможності, як трудові ресурси, що відповідають вимогам міжнародного ринку праці, інновації, відповідність системи якості на підприємстві міжнародним стандартам, безперервне вдосконалення, яке реалізується на внутрішньому ринку продукції національних виробників і розширення їх діяльності на міжнародному ринку.

Інновації - один з найважливіших важелів, який використовують в конкурентній боротьбі. Завдяки інноваціям малі і середні фірми розвиваються та укрупнюються, а також допомагають великим фірмам-гігантам залишатися на плаву і утримувати свої позиції [2].

Фірми формують свою конкурентну перевагу шляхом розробки і впровадження інновацій. Інновації, в даному випадку, використовуються як дуже широке поняття, яке включає в себе не тільки унікальний товар і передові технології, а й нові способи ведення бізнесу. Інноваціями можуть бути і створення нових підходів до управління підприємством, ефективна модель реструктуризації кадрів, нова маркетингова стратегія, вдосконалений процес підготовки персоналу або нові методи підвищення якості продукту.

Найбільш популярні стратегії [3]:

– перша стратегія спрямована на технологічні інновації. Це може бути як розробка нового продукту або якісна зміна вже існуючого, так і удосконалення технології виробництва, включаючи зниження витрат, підвищення якості, зниження рівня викидів в атмосферу і так далі.

– друга за частотою реалізації це стратегія маркетингові інновації.

Маркетингові інноваційні стратегії ґрунтуються, зазвичай, на застосуванні трьох ключових технологій управління ринку: вихід на нові цільові ринки, нове позиціонування продукту (як наслідок диференціації) і використання нововведень в області маркетингової політики (так звані "3P") - price (цінова), place (збутова), promotion (політика просування). Багато фірм досягають значного підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому за рахунок постійних інновацій в цих областях маркетингової діяльності.

- ще однією з глобальної маркетинговою стратегією, є сегментація ринку, яку в тій чи іншій мірі використовує більшість підприємств. У міру збільшення конкурентної боротьби, діяльність підприємства все частіше зводиться до задоволення потреб і потреб окремих сегментів ринку. Для досягнення цієї мети продукту присвоюється ряд параметрів і характеристик, найбільш затребуваних даною цільовою групою.

- стратегія організації інновації, при здійсненні яких змінюється структура управління, вводяться нові стандарти, структури управління, розвиваються нові цінності і стратегічні орієнтири. Як правило, така стратегія має на меті підвищити продуктивність і задоволеність співробітників, а також забезпечити ефективну організаційну структуру. Іноді, такі зміни є необхідним заходом при виході на новий ринок або економічних заворушеннях.

Для будь-якого підприємства важлива не тільки сама інновація, але і своєчасність її введення. Розробити новий продукт це лише 50% успіху. Необхідно ефективно і вчасно його запропонувати на ринок.

В умовах високої конкуренції, мінливих економічних умов підприємства намагаються шукати нові способи, щоб зберегти свої ринкові позиції, тому вже кілька десятиліть інновації є рушійною силою розвитку будь-якої промисловості. Підприємства розробляють інноваційні стратегії, які відокремлюють їх від конкурентів і дозволяють посилити присутність на ринку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бобров В.Я. Основи ринкової економіки /В.Я.Бобров. – К.: Либідь - 1995. – С. 320.
2. Дармілова Ж.Д. Інноваційний менеджмент: навчальний посібник. М. Дашков, 2012. 167 с.
3. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: навч. пос. /І.З.Должанський, Т.О.Загорна. – Київ: Центр навч. Літератури, 2006. – 384с.

УДК 159.923.5

**Timur Ischeikin**

**Timur Ischeikin**

*ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

## **CREATIVE STAFF MANAGEMENT**

The most important asset of the company is not raw materials, transport systems or political influence. The most important asset - its creative capital, the pool of thinkers whose ideas can be turned into valuable products and services. Creative employees are creating new technologies, give birth to a new industry, and are the engine of economic growth.



The most famous foreign scientists in the field of creativity management are T.Amabi, N. Andreasen, D.Braun, G.Chesbrau, M.Chiksentihiayi, P.Druker, R. Florida, H. Gardner, E. Hargadon, F.Hertsberg, E.fon Hippel, U.Koen, R.Sternberg, D. Pfeiffer. Among Ukrainian scientists we can mention the works of T. Barysheva, P. Gerchanivska, E. Kolomic, E. Luzik, T. Rozova, N. Shatohina, L. Shymanowska-Dianich.

In addition, the history of business knows many companies - from General Electric and Toyota to Electronic Arts, Pixar and IDEO's, which use creativity representatives of different professions, creative users and customers to ensure the growth of innovation and efficiency.

However, most companies have been unable to translate these ideas about the creative process in a clear management system. There are several reasons.

Creative people work because they like to solve difficult, but interesting task. They seek to feeling of success that comes with the solution of a difficult problem, whether it is technological, artistic, social or logical. They want to do their job well. Therefore, it is necessary to do everything possible to keep the creative people in the intellectual interest of the state, to eliminate their way small obstacles.

A difficult, but challenging work is much higher salary or other financial incentives as a motivating source. This is not surprising: since the introduction of the pioneering work of Frederick Herzberg managers know that training and motivate employees challenging tasks much better than money or fear of the leader. It is therefore necessary to look for a suitable internal motivation for each group of employees.

The value of creative economy is a time. And how creative people like difficult, but attractive task, so they do not like to overcome unnecessary obstacles. Therefore it is necessary to remove all obstacles to its employees, both at work and outside of it.

Few companies value the egalitarian work culture - the absence of separation of staff in the administrative and creative, and this is very important. Employees need to feel that the manager fully understands and respects their work because he did the same thing, and this entails a lot of positive effects.

In the business world, the most important thing - the result. There are many companies which modern management policy has led to the financial collapse: the new leadership was necessary to introduce new control system in order to improve the situation. Attracting customers - an important part of the management structure. Therefore, management should take care to employees of the organization are well heard what and how customers are saying, give priority to the complaints and comments and forward them to the appropriate experts. Creative capital is increased whenever the company's employees meet with clients.

"Economics of Creativity" will exist in the future, and companies that are able to manage creativity, get a key advantage in growing competition for talent globally.

Therefore, the approach to the management of creativity, in our opinion, should be based on three principles.

Firstly, it is necessary to help employees achieve the best results in work, maintaining their interest and removing all obstacles in their way;

Second, managers are responsible for the increase in creativity and eliminate arbitrary division into administrative and creative workers;

Thirdly, to work as a creative partner to attract customers, which contributes to the creation of excellent quality products.

The basis of these principles should be the idea: it is necessary to take care of cooperation, not only to collect the ideas of individuals.

As conclusions: leaders should follow the recommendations outlined in order to learn how to support innovation, productivity, and get a good result; if enhance intrinsic motivation of creative workers, stimulating their intellectual activity and eliminate interference; if you destroy the barriers between managers and other employees, taking care of that, and managers were creative staff, to use creativity and talent of clients, and not be limited to new ideas of their employees; if you contribute to the development of long-term relationships between employees and customers - can multiply your creative capital.

**УДК 658.8.001.76**

**Юлія Суботіна**

**Julia Subotina**

*Черкаський державний технологічний університет*

## **УПРАВЛІНСЬКІ І МАРКЕТИНГОВІ РІШЕННЯ В ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТАХ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ПІДХОДІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ОЦІНЮВАННЯ**

Розробка інноваційних проектів вимагає обґрунтування і попереднього оцінювання можливої ефективності не тільки техніко- технологічних, але і управлінських і маркетингових рішень [1, 2]. Слід виділити п'ять груп прийомів управлінської і маркетингової діяльності за критерієм особливостей прояву економічної ефективності від їх застосування і відповідні підходи до оцінювання такої ефективності.

Прийоми першої групи безпосередньо впливають на кінцеві показники діяльності, забезпечують конкретний відокремлений від того, що отримується іншими застосовуваними заходами фінансовий результат (наприклад, придбання для подальшого продажу активів, ринкова вартість яких зростає). Таку ефективність можна оцінювати за допомогою стандартних підходів співставленням доходів і витрат.

До другої групи прийомів можна віднести такі, що впливають не безпосередньо на кінцевий фінансовий результат, а на окремі складники, які його формують. Так, складниками збільшення прибутку є: 1) прискорення реалізації; 2) збільшення націнки; 3) зменшення витрат. Подальша деталізація можлива стосовно кожного із згаданих складників формування прибутку.

Для того, щоб аналізувати ефективність прийомів, які призводять до подібних проміжних ефектів, слід розглядати цілий ланцюг, що поєднує сферу застосування прийому з кінцевими результатами діяльності.

Третя група прийомів – це такі, витрати на застосування яких суттєво випереджають у часі отримуваний корисний результат, вплив відповідних заходів на фінансові результати має довготривалий характер. Оцінювання ефективності застосування таких прийомів є технічно можливим лише після того, як виявляться принаймні основні їх позитивні наслідки. Орієнтовне попереднє оцінювання можливе на основі даних про інші застосування аналогічних прийомів у минулому. Прийоми цієї групи використовують фірми, що вже забезпечили собі певний поточний рівень фінансової стійкості і прагнуть вкласти кошти у своє майбутнє (інвестування у формування потреб перспективних клієнтів, у розвиток нових ринків, у проектування нових товарів, у пошук нових видів діяльності). При обчисленні ефекту від застосування рішень розглянутої групи слід здійснювати процедуру дисконтування для приведення у співставний вид витрат і результатів, часовий інтервал між якими може бути значним.

Четверта група прийомів характерна тим, що хоча наслідки їх застосування можуть бути виміряні достатньо конкретно, цей вимір не носить вартісного характеру (рівень помітності реклами, швидкість обслуговування, коефіцієнт завантаження обладнання). Підхід до оцінювання ефективності у такому випадку полягатиме у переважній орієнтації саме на ці негрошові показники замість того, щоб намагатися виявити опосередкований вплив позитивних наслідків на кінцеві фінансові результати діяльності. Останнє вимагає додаткового розподілу отриманого приросту фінансового результату між усіма чинниками, які набули змін, і відповідного виділення впливу одного конкретного чинника. Похибки, що виникатимуть при такому розподілі, переважно зводитимуть нанівець зусилля, спрямовані на виявлення ролі конкретного прийому.

П'ята група об'єднує прийоми, ефективність яких переважно має якісний, комплексний характер і тому вимірювання ефективності конкретних прийомів є взагалі недоцільними. До цієї групи слід віднести, наприклад, практично всі прийоми, метою застосування яких є покращання морально-психологічного клімату у колективі. Ефективність подібних прийомів повинна доводитися на логічному рівні виходячи з конкретного досвіду. Такі прийоми переважно впливають з загальносвітових векторів розвитку бізнесу і не потребують доведення на рівні окремих підприємств.

Для практики інноваційної діяльності особливо важливе значення має апріорна оцінка ефективності застосування окремих варіантів маркетингових і управлінських прийомів. Нагромадження переліків таких прийомів повинно ставати невід'ємною складовою системи інформаційної підтримки розробки інноваційних проектів. При формуванні банків прийомів кожний прийом доцільно було б супроводжувати певними даними про його можливу ефективність, причому це можуть бути як дані про результативність попередніх застосувань відповідного прийому даним підприємством, так і результати спеціальних досліджень або висвітлених у існуючих джерелах

досвід застосування цього прийому іншими підприємствами. Конкретні спеціалісти повинні мати можливість користуватися цими даними як довідковими, такими, що не вимагають доведення на етапі розробки конкретного інноваційного проекту.

**Список використаних джерел:**

1. Маркетинг. Менеджмент. Інновації : монографія / за ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ «ГД «Папірус», 2010. – 624 с.
2. Механізм управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств : монографія / за заг. ред. Шипуліної Ю.С. – Суми : ТОВ «ГД «Папірус», 2012. – 458 с.

**УДК 332.14:334.722**

**Микола Гриднєв**

**Mykola Gridnev**

*Черкаський державний технологічний університет*

**МОЖЛИВОСТІ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ФОРСАЙТ В ОЦІНЦІ  
РЕГІОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО  
БІЗНЕСУ**

В рамках актуальності теми дослідження регіонального потенціалу малого і середнього бізнесу і можливостей інструментарію Форсайт і як свідчить світовий досвід, майбутнє країн і регіонів визначається станом і перспективами розвитку ділового середовища, її якісними і кількісними параметрами регіонального потенціалу малого і середнього бізнесу. Це перспективи бізнес-середовища, її потенційні можливості, пріоритети стимулювання економічного, соціального, культурного прогресу. В Україні тільки отримують своє активне визнання різноманітні види бізнес-діяльності, оцінки ділового сектора, визначення критеріїв безпеки бізнес-діяльності. У той же час проведення досліджень на рівні сучасних технологій та за критеріями прогресивного наукового дослідження вимагає багато часу, залучення висококваліфікованих експертів, значних витрат.

У разі, коли можливості оцінки перспектив малого і середнього бізнесу пов'язані з цілісної комплексної оцінкою, визначенням і діагностикою пріоритетних напрямів розвитку вибір має бути за наукомісткими і прогресивними технологіями.

Необхідність вибору пріоритетних напрямків розвитку потенціалу малого і середнього бізнесу нашої країни, її регіональних утворень стоїть досить гостро з позиції значущості регуляторного впливу в системі державної економічної та соціальної політики. У багатьох країнах сьогодні основним інструментом для визначення пріоритетних напрямків і переліку критичних технологій розвитку економіки та науково-технічного прогресу є методологія Форсайт і відповідні технології.

Вчені активно аналізують вплив змін умов еволюції, політичної системи і структури прийняття рішень на трансформацію моделей Форсайта

першого, другого та третього покоління. Вивчають і характеризують інструментарій Форсайта, особливості комбінування різних методів у національних, регіональних і галузевих програмах. Світова практика свідчить, що протягом останнього десятиліття використовуються такі основні складові Форсайта: метод Дельфі, метод сценаріїв, метод критичних технологій і нейронних мереж, метод панелей або цільових груп експертів та інші.

В Україні також проводяться форсайтні дослідження, початок яким було покладено Державною програмою прогнозування науково-технічного розвитку на 2004-2006 роки, в рамках реалізації якої були визначені пріоритетні напрями науково-технічного розвитку. Але фінансування Програми було скорочено майже в два рази, а її реалізація в 2006 році була припинена. Реально виконано Форсайт Київським національним політехнічним університетом з питань визначення перспектив розвитку України на період до 2030 року.

Використання різноманітних інструментів Форсайт технологій в оцінці перспектив розвитку ділового середовища України в 2014-2015 рр. призвели до отримання цікавих результатів і певних висновків. Перший висновок, наявність в Україні інтелектуального потенціалу, орієнтованого на обслуговування світових сегментів інформаційного ринку – продукти програмування, інформаційний аутсорсинг, це відсутність в розробках українських ІТ-фахівців глобальних замовлень вітчизняної індустрії, тобто продаж нових інтелектуальних продуктів у 100% обсязі за кордон і формування глобального недорозвинення вітчизняної промисловості і сільського господарства. Другий висновок, перспективність і пріоритетність розвитку агропромислового комплексу в його найрізноманітніших формах, науково-виробничої, виробничо-інноваційної та ін.

У контексті окреслених питань і тенденцій розвитку інформаційного сектору України, її регіонів особливо актуальною і затребуваною стає оцінка інформаційного потенціалу та активізації його використання. Особливі можливості інструментарію Форсайт в цьому напрямку і носять теоретичний і практичний характер. Теорія формування наукових основ оцінки інформаційного потенціалу територій. Практична – використання Форсайт технологій в оцінці перспектив та активізації використання інформаційного потенціалу регіонів.

## **СХЕМА ФОРМУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У СФЕРІ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

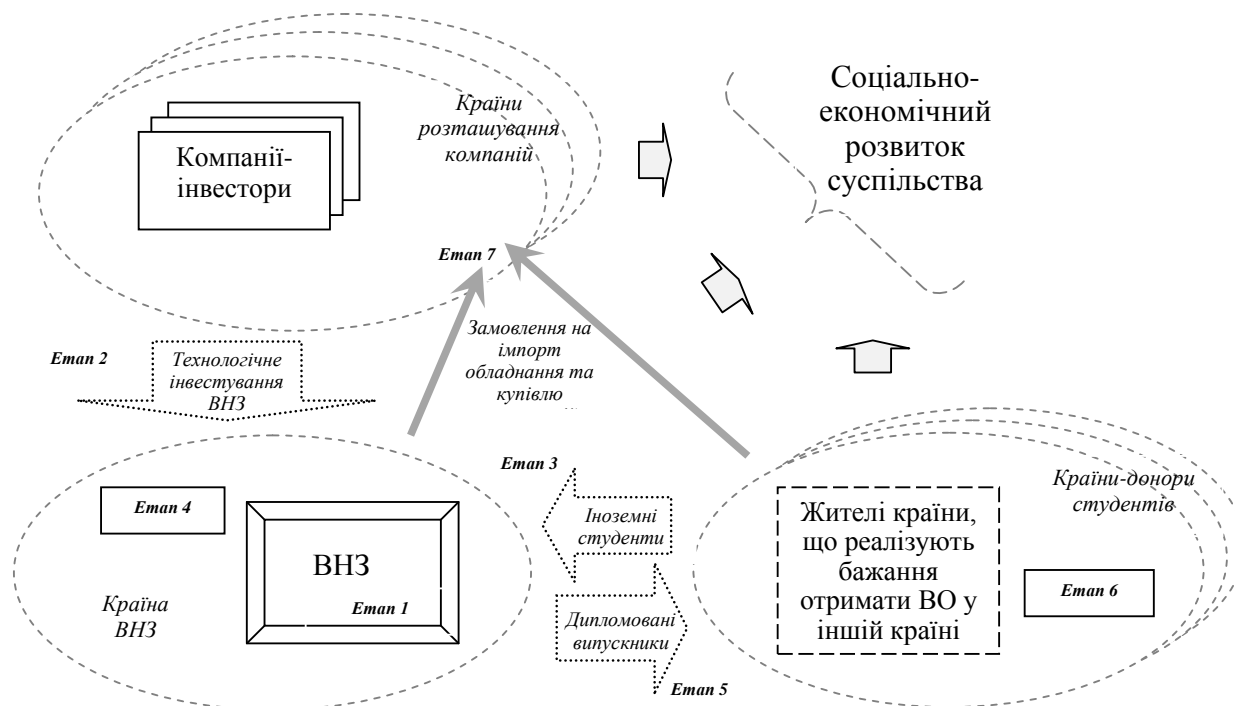
Економічний сенс результативності експорту послуг вищої освіти є глибоким та багатоаспектним, що виходить з практично необмеженої кількості учасників, що зазнають різного ступеня здебільшого позитивного впливу від його безпосереднього здійснення та споживання, або опосередкованої непрямої дії. Якість послуг вищої освіти серед іншого визначається прогресивністю та інноваційністю того обладнання, на прикладі якого здійснюється навчальний процес. ВНЗ, що використовують таке обладнання у навчальних цілях, є більш конкурентоспроможними і мають підвищений попит на власні послуги на національному і міжнародному ринках послуг вищої освіти. Водночас ВНЗ власними силами не можуть забезпечити постійне оновлення і модернізацію лабораторного обладнання профільних спеціальностей відповідно до сучасних темпів НТП у зв'язку із обмеженістю джерел фінансування та значними платіжними зобов'язаннями. Цю роль на себе беруть кращі світові лідери промисловості та сфери послуг, які безкоштовно надають провідним університетам світу за профілем власної діяльності останні зразки своїх продуктів (техніку, обладнання, інструменти, препарати, схеми, технології тощо) з метою поширення інформації про них у професійних кругах. Ця практика є дуже поширеною у світі і економічно виправданою як безпосередньо для компанії, так і для країни, яку вона представляє.

Після отримання фахової компетентності та диплому, що її підтверджує, випускники університетів, навчальний процес яких підтримується провідними компаніями-інвесторами світу, із досить високою ймовірністю будуть застосовувати у подальшій професійній діяльності прилади, обладнання, технології та препарати, які вони досконало засвоїли за роки навчання. Іноземні ж випускники, повертаючись до своїх країн і працевлаштовуючись за здобутим фахом будуть де-факто на постійній основі виконувати роль рекламного агента або промоутера, тим самим активізуючи імпорт технологічної продукції тих світових компаній, які свого часу інвестували кошти у їх професійну підготовку. Отже, експорт продукції компанії, що інвестувала кошти у модернізацію навчального процесу певного ВНЗ, буде збільшуватися у ті країни, представники яких у різні роки отримували у ньому вищу освіту.

Відтак, експорт послуг вищої освіти випереджає та стимулює експорт товарів і послуг, тим самим здійснюючи значний спрямовуючий та коригуючий вплив на тенденції та перспективи розвитку світової економіки. При цьому процес формування результативності міжнародного

співробітництва у сфері вищої освіти відбувається поступово протягом тривалого часу та здійснюється за певної схемою, рис. 1.

Наведена схема ілюструє той випадок, коли компанії-інвестори представляють іноземні країни по відношенню до ВНЗ. У цьому разі спостерігається значне число прямих, непрямих учасників і зацікавлених сторін, кожна з яких отримує свої переваги від процесу поширення інноваційних технологій компаніями-інвесторами у сфері вищої освіти.



- Етап 1* – Обґрунтоване набуття ВНЗ іміджу університету, що надає якісні ПВО
- Етап 2* – Безкоштовна передача ВНЗ обладнання та технологій компаніями-інвесторами
- Етап 3* – Зарахування іноземних студентів у ВНЗ на різні освітні програми
- Етап 4* – Працевлаштування найкращих випускників-іноземців у країні отримання освіти
- Етап 5* – Повернення дипломованих випускників-іноземців до своєї країни
- Етап 6* – Працевлаштування за фахом дипломованих випускників у своїй країні
- Етап 7* – Замовлення на імпорт обладнання та купівлю технологій у компаній-інвесторів

Рис. 1. Схема формування результативності міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти

У разі, якщо інвестування у технічне оновлення і забезпечення навчального процесу ВНЗ будуть здійснювати національні компанії, то схема формування результативності міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти декілька трансформується, що відбудеться за рахунок того, що країна, де розташований ВНЗ отримає синергетичний ефект, пов'язаний, перш за все, із одночасною дією таких чинників:

підвищення привабливості сфери вищої освіти країни, що сприяє збереженню професійно-педагогічного кадрового потенціалу ВНЗ, притоку високопрофесійних молодих викладачів та активному залученню значного числа найбільш перспективного студентства зі всього світу;

зростання обсягу продажів та експорту інноваційних продуктів національних компаній, що інвестують у навчальний процес ВНЗ;

покращення економічного стану країни шляхом наповнення державного бюджету за рахунок різкого зростання чисельності іноземних студентів і збільшення податкових платежів від компаній-інвесторів.

**УДК 332.14**

**Олеся Фінагіна**

*Черкаський державний технологічний університет*

**Olesya Finagina**

**Ольга Зінченко**

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара*

**Olga Zinchenko**

## **ІМІДЖ РЕГІОНУ: ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО ВПЛИВУ НА ДІЛОВЕ СЕРЕДОВИЩЕ**

Актуальні питання формування та впровадження іміджу регіону все більше сприймаються як одночасно проблема та унікальна можливість стимулювання ділового середовища. Сьогодні питання формування іміджу переходить в область державної, галузевої та соціальної політики. Адже від того, чи є позитивним імідж регіону залежать процеси: розподілу ресурсів, конкуренції за інвестиції та інтелектуальні технології; активність процесів кластеризації.

Новітньому розумінню та поширенню іміджу та іміджевих технологій, їх впливовості на соціальний та економічний розвиток, сприяли такі явища та процеси в суспільному відтворенні.

1. Системні та проривні наукові дослідження:

революція в інформаційних технологіях та поява інтренету;

розробка та адаптація системи наукових знань про інформацію, інформаційні технології та продукти;

формування засад інформаційного суспільства та інформаційної економіки;

інституціоналізація інформаційної культури, інформаційного ринку, різноманітних процесів інформатизації;

накопичення наукового апарату інформаційної діяльності;

поширення інформаційних технологій, як ключового інструменту управлінської діяльності.

2. Нові формати розвитку економіки та соціальної сфери:

формування та поширення соціалізації та комплексної інформатизації економіки та соціальної сфери;

формування та поширення суміжних інформаційних технологій економіки, соціальної сфери, інформаційного сектору та ін.;

визначення пріоритетності в ресурсному забезпеченні за інформаційними ресурсами;

поява та активне накопичення інформаційного потенціалу ринків, галузей, освіти та ін.;



нарощування впливовості інформаційної складової та економічне та соціальне відтворення у якості стимулюючого фактору .

3. Новітні процеси та стандарти розвитку культурного середовища:

Масове розповсюдження соціальних інформаційних технологій, продуктів та послуг;

формування новітніх стандартів економічної та інформаційної культури;

інтеграція та консолідація культурних, інформаційних комунікацій;

ідентифікація національних культур як інструменту залучення ресурсів – фінансових, інтелектуальних та інших.

4. Розвиток засад менеджменту та новітніх управлінських технологій:

інтеграція менеджменту з інформатикою, культурознавством, соціологією;

новітнє бачення впливовості інформаційного ресурсу та поява активних та агресивних технологій – маркетингу, логістики, іміджмейкінгу;

нарощення попиту з боку сфери послуг, та її висока прибутковість;

формування інформаційно-орієнтованих моделей розвитку бізнесу та інше.

Зміни в інформаційному прогресі, його стрімкий та інтегративний характер формує нове ставлення та впливовості іміджу, як інструменту ідентифікації високої культури, професіоналізму, соціалізації та інших позитивних характеристик привабливості територій за різними напрямками позиціонування. Також це питання визнання якості ділового середовища, його ключових характеристик – конкурентоспроможності, відкритості, відповідності в стандартах розвитку світовим ринкам та сучасним технологіям прийняття рішень.

Інформаційний ресурс іміджу, з точки зору методологічного аналізу, слід розглядати як сукупність інформаційних, соціокультурних та економічних відносин в процесі відтворення суспільного продукту, які безпосередньо формують: продуктивні сили суспільства, виступають як фактор виробництва, суспільне багатство, національний і регіональний стратегічний ресурс, якість та наповнення соціокультурних відносин, формують стандарти ведення бізнесу, умови його відтворення та засади підтримки малого та середнього бізнесу.

Україна лише стоїть у джерел позиціонування свого ресурсу та потенціалу іміджу територій. Унікальні можливості іміджевих технологій полягають в площині посилення впливовості загальної та спеціальної управлінської результативності на розвиток корпорацій, регіональних господарських комплексів, кластерів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Почепцов Г.Г. Информационные войны. М.: «Рефл-бук»,К.: «Ваклер» – 2000. – 576.

2. Андриенко В.М., Фінагіна О.В., Пономаренко Н.Ш. та ін.// Концептуальні засади стратегічного розвитку інформатизації національної економіки. ДонНУ – Донецьк: Вид-во ДонНУ, 2011. – 217с.

3. Манн Р.В. Теоретико-методологічні засади розвитку регіонального менеджменту: особливості, проблеми, перспективи: монограф. / Р.В. Манн. – Донецьк: «ВІК», 2013. – 382 с.

**УДК 316.485:316.776**

**Олена Матвієнко**

**Olena Matvienko**

*ТОВ «Ернст енд Янг Аудиторські послуги», м. Київ*

## **РОЛЬ ІНФОРМАЦІЇ У ВИРІШЕННІ КОНФЛІКТУ ІНТЕРЕСІВ**

В сучасній теорії менеджменту чітко виражена потреба у вивченні інформаційних ресурсів з позиції їх ролі і місця у вирішенні конфлікту інтересів. Це вивчення й оцінка таких процесів як вплив конфліктів інтересів на: розвиток інформаційних відносин та явища інформаційної асиметрії; трансформаційні зміни в суспільному поділі праці; тенденцій світових і національних ринків та ін. Це розробка і реалізація управлінських методик і алгоритмів вирішення конфліктів в першу чергу на основі внутрішнього і зовнішнього консультування, як специфічного інструменту регулювання конфліктних питань. Це також обґрунтовано з позиції можливостей використання значного обсягу інформаційних ресурсів високої якості. Ці та інші процеси вимагають активного вивчення, визначення, діагностування, координації, регулювання і узгодження на основі специфічних інструментів і технологій управління.

У системі сучасних знань менеджменту інформаційні ресурси являють собою сукупність інформації необхідної для прийняття управлінських рішень і реалізації всіх функцій управління. В теорії і практиці менеджменту особливе місце і значення набувають знання про конфлікти інтересів, як інструменти динаміки і прогресу в розвитку суспільства.

Конфлікти інтересів виникають як джерела суперечностей, зіткнення різних точок зору в поглядах і відносинах. Такі ситуації виникають на різних рівнях управлінських і загальногосподарських відносин, характеризують зіткнення інтересів власників, менеджерів, найманих працівників, державних службовців, окремих груп населення (а можливо і в цілому населення).

Конфлікт (лат. *conflictus* – зіткнення) – зіткнення протилежних інтересів, суперечності в поглядах і відносинах. (Словник «Борисов А. Б. Великий економічний словн. – М.: Книжний мир, 2003. – 895 с.) В загально філософському розумінні конфлікт – це зіткнення і неможливість дозволу протилежно спрямованих цілей, інтересів, мотивів, потреб, позицій, думок,

поглядів окремих людей або груп, так і організацій. Конфлікт може перейти в проблему і сформувавши певне протиріччя в процесах розвитку.

З позиції теорії інформації (автор Шеннон) конфлікт може бути охарактеризований як асиметрія в інформації. Мета менеджменту в такій ситуації виявити конфлікт, правильно його оцінити (розкрити конфлікт), прийняти управлінське рішення і виправити асиметрію інформації. Але це тільки загальний алгоритм управлінських дій на практиці виникає безліч розбіжностей і знову-таки розбіжності або несумісності інтересів.

Забезпечення процесу прийняття рішень з питань вирішення конфліктів інтересів базується на володінні та розпорядженні інформацією, яка чітко повинна бути надана в повному обсязі, в потрібний час і в потрібному місці. У зв'язку зі стратегічним значенням даної проблеми характер відповідних управлінських рішень, процес їх прийняття, дискретність в більшості випадків передбачають використання не тільки внутрішніх інформаційних ресурсів, але й залучення сторонніх. У більшості випадків це інформаційні ресурси спеціалізованих консалтингових фірм. Прийняття рішень з використанням ресурсу цих організацій, особливо залучення фірм з світовими іменами і досвідом роботи на ринку в кілька десятків років роблять істотний вплив на функціонування бізнесу і його успішність.

Багато проблеми і конфлікти інтересів можуть і повинні вирішуватися на базі активного використання інформаційних ресурсів (у всьому їх різноманітті) із залученням послуг консалтингу. Не завжди є можливість правильно і все об'ємно оцінити можливості та інформаційні ресурси консалтингового бізнесу, створення якого передбачало формування незалежного інституту експертизи. Але з часом за останні 30-40 років у провідних консалтингових компаніях накопичені значні управлінські інформаційні ресурси, які можуть послужити для вирішення національних і глобальних проблем у питаннях узгодження і розв'язання конфліктів.

**УДК 657**

**Юля Ключ**

**Yulya Klyus**

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

## **КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ ЯК ЕЛЕМЕНТ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**

Відомо, що метою діяльності підприємства є отримання максимального прибутку в довгостроковій перспективі. Однак прибуток не завжди є найважливішим прагненням підприємства. Це можуть бути досягнення суспільного визнання, володіння міцними позиціями на ринку, збереження початої справи та інші цілі, де прибуток буде не головнішою, а важливою метою підприємства. Для того, щоб промислове підприємство досягло ефективного розвитку, необхідно вдосконалювати процес корпоративного управління діяльністю підприємства.

Корпоративне управління інноваціями не відірване від загального інноваційного менеджменту, воно є одним із його базових елементів і визначає, насамперед, погодження відносин власників і менеджерів. Корпоративне управління інноваціями виділилось на певному історичному етапі соціально-економічного розвитку, коли відбулося відокремлення функцій управління від власності і коли почали виникати організаційні форми господарювання, що отримали назву акціонерних товариств, або корпорацій. Сьогодні найважливішою передумовою для виживання підприємств на ринку служать нові та вдосконалені товари та послуги. Змінюються запити клієнтів, змінюються вимоги до якості, короткі життєві цикли продукції і зростаючі темпи її оновлення призводять до того, що виробничі програми підприємств повинні швидко перебудовуватися. Тому, щоб задовольняти запити споживача за такими категоріями, як «ціна» і «якість», керівництву підприємства необхідно залучати вільні грошові кошти потенційних інвесторів [1].

Інноваційна активність промислового підприємства багато в чому визначається його фінансовими можливостями. Основні елементи фінансово економічного потенціалу [5] підприємства: фінансова стійкість (один з найважливіших факторів успіху інноваційної діяльності промислового підприємства); ліквідність балансу; рентабельність і ділова активність.

Виділяються дві групи показників рентабельності. У першому випадку базовими показниками виступають вартісні оцінки ресурсів (капітал, матеріальні ресурси і т.д.); у другому – показники виручки від реалізації продукції, робіт і послуг. У кожній з груп вибираються по одному показнику, що відображають основні тенденції.

У першій групі таким показником є коефіцієнт рентабельності капіталу; у другій – коефіцієнт рентабельності продажів.

4. Ділова активність організації у фінансовому відношенні проявляється, насамперед, у швидкості обороту його засобів. З цієї групи виділяємо коефіцієнт оборотності коштів в активах.

5. Прибутковість інновацій. Для оцінки інноваційного потенціалу доцільно ввести додатковий показник, що характеризує частку прибутку, отриманого за рахунок реалізації інноваційної продукції.

Виробничо-технологічний потенціал визначається наступними показниками [4]:

оновлення виробничих фондів (коефіцієнт оновлення);  
виробництво нових видів продукції і підвищення конкурентоспроможності (коефіцієнт оновлення продукції і коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства);  
продуктивність праці.

Організаційно-управлінський потенціал представлений наступними показниками [3]:

інноваційна інфраструктура (наявність або відсутність комунікацій, необхідних для інноваційної діяльності; наявність або відсутність додаткових виробничих потужностей; наявність або відсутність інноваційних підрозділів на підприємстві);

ефективність менеджменту. Розраховується за результатами анкетування управлінського персоналу. Потім обчислюється сума за всіма анкетами.

маркетингові стратегії управління інноваціями (коефіцієнт, що визначає якість маркетингу інновацій (освоєння нових ринків збуту, залучення клієнтів і т.д.).

організація фінансування інновацій (коефіцієнт, що визначає ефективність схем фінансування інноваційної діяльності підприємства). Він визначається як сума показників: використання позикових коштів, використання державних джерел фінансування, використання венчурного капіталу.

Наведені показники оцінювання корпоративної системи управління інноваціями не є вичерпними. При необхідності можна змінювати їх кількість і функціональну спрямованість.

### **Література**

1. Кокорин Д. И. Инновационная деятельность / И. Д. Кокорин. – М.: Экзамен, 2011. – 576 с.

2. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества: Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В. Л. Иноземцев. – М.: Наука, 2008 – 475 с.

3. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие / Под ред. Л.Н. Оголевой. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 238 с.

4. Туленков Н. В. Особенности государственного управления в переходном обществе / Н. В. Туленков // Економіка та держава. – 2005. – № 2. – С. 12–14.

5. Альтшулер І., Фіаксель Є. Куб інновацій/ І. Альтшулер, Є.Фіаксель [Електронний ресурс] // Інновації і інноватори. - 2014. - Випуск №25- Режим доступу: <http://www.umpro.ru>

**УДК 658:811**

**Пальонна Тетяна**

**Palonna Tetiana**

*Черкаський державний технологічний університет*

### **ПОМИЛКИ МАРКЕТИНГУ В INSTAGRAM**

Успішний маркетинг в соціальних мережах (SMM), а зокрема в Instagram не повинен бути складним. Не важливо, чи є ви маркетинговим агентством SMM, великим брендом або однією людиною, які намагаються просунути свій додаток в Instagram - проведення успішного візуального маркетингу можливо для всіх. Але це ні в якому разі не означає, що це не вимагає роботи. Головним завданням є уникнення деяких найочевидніших

причин провалу маркетингу в Instagram, тому наводимо поради про те, як поліпшити свої показники візуального маркетингу.

Ваша аудиторія говорить вам багато про себе за допомогою публікацій, якими вона ділиться. Якщо ви не витрачаєте час на зважування і аналіз цієї інформації, тоді ви втрачаєте величезну можливість поліпшити цільове спрямування ваших публікацій. Проблеми, які можуть виникати з SMM в Instagram, можуть бути результатом відсутності інтерпретації того контенту, яким ваше співтовариство ділиться з вами. З такою метрикою, як відносна взаємодія (Relative Engagement), ви можете проаналізувати контент, щоб глибше зрозуміти які публікації резонують з вашими передплатниками.

Найважливіший і очевидний аспект успіху в Instagram - це побудова людської присутності і публікація найпривабливішого контенту, для того, щоб ваша аудиторія з ним взаємодіяла. Щоб досягти цієї мети, вам необхідно зрозуміти, який контент найкраще показує себе з вашими передплатниками. Якщо ви намагаєтеся навчитися тому, як зібрати більше передплатників в Instagram - хороші публікації будуть вирішенням цього питання. Такі метрики як "pIQ оцінка" можуть дати вам розуміння про тип публікацій, з якими ваша аудиторія найкраще взаємодіє, щоб спрямувати стратегію в Instagram. Дуже важливо щоб з цими публікаціями ви доносили до передплатників візуальну історію вашого бренду.

Щоб стимулювати більшу участь і взаємодію від вашої аудиторії, дуже важливо, щоб ви постійно взаємодіяли з їхніми публікаціями. Якщо коментувати публікації про ваш бренд, якими діляться ваші фанати, і регулярно ставити позначки «подобатися» на їх контенті - це може допомогти вам побудувати аудиторію, яка буде представляти інтереси вашого бренду. Це також допомагає побудувати більш тісні взаємини з вашими фанатами, щоб посилити їх пристрасть і лояльність до вашого бренду. Якщо ви не взаємодієте з вашою спільнотою, то ви не досягнете успіху з SMM в Instagram. Ще однією помилкою є ситуація, коли Ви не виділяєте жоден контент, зроблений користувачами. У таких соціальних мережах, як Instagram, найціннішим контентом, від якого ваш бренд може отримати вигоду, є той контент, який згенерований користувачами з вашої аудиторії. Однією з причин, по якій ви не досягаєте успіху в Instagram, може бути те, що ваша аудиторія недостатньо ділиться вашим контентом з своїми друзями. Виділяючи контент вашої спільноти, ви не тільки стимулюєте їх більше ділитися цими публікаціями і більш активно брати участь, але ви також повинні надати вашому бренду автентичний контент, згенерований користувачами для просування ваших продуктів і послуг. Правильно піднесений, цей контент творить чудеса для вашого маркетингу. Бюро відвідувань Поконських гір (Pocono Mountains Visitors Bureau) збільшує участь за допомогою власного змагання #TakeOnPocono, демонструючи дивовижний контент з пейзажних місць, яким діляться їх відвідувачі.

Якщо ви виявляєте, що у вас не створюється достатньої поширеності вашої маркетингової кампанії в Instagram, то однією з кращих можливостей виправити це є використання популярних користувачів для посилення вашого просування, так званих лідерів думок. Популярні користувачі можуть

допомогти збільшити поінформованість за допомогою просування вашого контенту їх друзям. Щоб максимально використувати популярних користувачів, дуже важливо забезпечити залучення розуміючих людей, які не тільки піднесуть вас широкій публіці своїх друзів, але також привернуть значну увагу до своїх публікацій. Маємо на увазі користувачів, друзі або передплатники яких, збігаються з вашими цільовими споживачами. Поодинці тут нелегко впоратися. Але, використовуючи ретельно перевірених користувачів, наприклад тих, яких ви можете знайти в мережі Snapfluence, то можете бути впевнені, що ви використовуєте автентичного і надійного користувача для вашого просування в Instagram.

Конкурси в Instagram - це один з найефективніших шляхів використання вашого облікового запису. За допомогою конкурсів в Instagram, ви можете надихнути створення автентичного користувацького контенту вашою аудиторією, яка допоможе в просуванні вашого бренду. Відстежуючи подібні конкурси, ви можете виміряти рівень участі ваших фанатів, щоб зрозуміти, хто є найбільш активним і палким членом вашої аудиторії.

У всьому SMM найважливішим є використання вами правильних хештегов для публікацій, якими ви ділитесь, а так само кампаній і змагань, які ви проводите. Хештеги на ваш візуальний контент, допоможуть вашій аудиторії відкрити для себе цей контент, за допомогою вставок назв хештегов під своїми фото. Успішний маркетинг і взаємодія фанатів в Instagram - залежать від цього відкриття і взаємодії. Однаково дуже важливо створювати правильні хештеги, як для конкурсів, так і для кампаній просування. Немає такої речі як єдиний «ідеальний хештег», але хештег, який ви створили для свого конкурсу, може вплинути на успіх просування і залучення спільноти. Думайте, перш ніж виставляти хештеги в Instagram.

Всі наведені поради є рекомендованими до виконання, але не єдино вірними способами просування сторінки в соціальних мережах. На практиці, в залежності від кінцевої мети, краще використовувати їх комбіновані варіанти або поодинці.

## **УДК 159.923**

**Людмила Шимановська-Діанич**

**Liydmila Shymanovska-Dianich**

*ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

## **КРЕАТИВНИЙ КЛАС ЯК НОСІЙ КРЕАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ЗМІН У СУСПІЛЬСТВІ**

По-справжньому проривний прогрес залежить від ідей, які надходять від творчих, креативних і талановитих людей, які не мислять стандартно, а постійно шукають щось нове. Саме цей прошарок і є тим кістяком у суспільстві, який провокує зміни.

У 2002 році американський економіст Річард Флорида, один із найкращих дослідників, що пишуть про імператив творчості та творчого суспільства, у своїй книзі "Сходження креативного класу", вперше використав термін creative class (креативний клас) для позначення найбільш соціально активної та впливової частини середнього класу. На думку автора, креативний або творчий клас являє собою групу людей, задіяних в постіндустріальному секторі економіки, чия економічна функція полягає у створенні нематеріальних активів, які приносять матеріальні дивіденди. Вони є взірцем для наслідування в суспільстві, формують громадську думку і мають найбільший вплив на розвиток країни. Основний кістяк креативного класу, на думку Флориди, складають представники професій, які потребують нестандартного мислення і нешаблонних рішень. Серед них: інженери, письменники, вчені, артисти, фотографи, художники, блогери, журналісти. На відміну від інших класів його представники вважають за краще грошей інші цінності - можливість творчої реалізації, задоволення моральних і культурних потреб. Тому представники цього класу, як правило, вважають за краще горизонтальну кар'єру вертикальній і часткову зайнятість повній. Ключовою соціально-політичною функцією креативного класу є трансляція в суспільство зразків і моделей для наслідування (ідеологічних, соціальних, економічних, культурних, побутових та т.ін.).

Вводячи поняття, креативного суспільства, Р.Флорида пояснює, що аргіогі кожна людина є креативною, і потрібно всіма силами намагатися розкрити цей потенціал. Якщо в суспільстві кожен зможе розвивати свою творчість, то таким чином вдасться вибудувати систему – творче суспільство, яке буде постійно розвивати таланти та генерувати креативні ідеї. Така система діє як магніт: творче суспільство приваблює розумних людей ззовні. Саме генеруванням і залученням талановитих працівників і пояснюється великий економічний та технологічний успіх таких країн, як Японія, Швеція, Фінляндія, які і є прикладами творчого суспільства. При цьому, він визначає три фактори розвитку творчого суспільства: технології, талант, толерантність..

Якщо розглянути це питання у контексті українського сьогодення, то «креативний клас по-українськи» відрізняється від класичного визначення відразу за кількома критеріями. По-перше, за своїми кількісними показниками. Наприклад, в США креативний клас становить 30% усього працездатного населення. В Україні, за різними даними соціологів, - близько 10%. Відповідно відрізняється і ступінь його впливу на суспільство. Тут криється ще один психологічний момент. Коли навколо людини кожен третій може досягти певного життєвого рівня - і фінансового, і соціального, це викликає усвідомлене відчуття можливостей і прагнення до цього рівня. Наявність же таких людей у бідному суспільстві викликає скоріше деяке роздратування, заздрість. Тому функція "підтягувати до себе маси" українським креативним класом не реалізується.

По-друге, відрізняється український креативний клас і за своїм складом. У ньому практично відсутнє "суперкреативне ядро" - своєрідна



еліта креативного класу: математики, інженери, вчені природничих і соціальних наук тощо.

По-третє, якщо в західних країнах креативний клас діє спільно з державою, то представники українського креативного класу, виступають скоріше в ролі опонентів діючій владі. Відповідно підтримку не отримують навіть найкращі їх ініціативи, а причина тут зовсім не в їх відсутності - вони просто не потрапляють у прошарок середнього класу і не є впливовою частиною суспільства. Український креативний клас більше представлений "креативними професіоналами" - діячами мистецтва, дизайну, розваг, спорту, ЗМІ, управліннями, професіоналами у сфері бізнесу, фінансів і права, продажів тощо. У переважній більшості вони жителі великих міст, освічені, матеріально забезпечені, у віці від 28 до 45 років. Хоча в українському варіанті доречніше говорити не стільки про професійну приналежність, скільки про специфічний психотип (соціальна активність, ініціативність, вміння генерувати ідеї). Саме такі люди з середнього класу мають максимальний вплив на загальну масу людей.

Для того щоб виростити свій креативний клас, необхідно заново створювати позитивний імідж людям професій "суперкреативного ядра". Адже, їх імідж настільки знищений, що думка вчених - інтелектуальної еліти будь-якого суспільства - не є авторитетною для більшої частини нашого населення. Необхідно створити базу для формування поваги до носіїв знань - починаючи з вихователів і вчителів, закінчуючи професорами вузів. Крім того необхідна і програма допомоги обдарованій, здібній молоді. Ще один крок, який держава може зробити назустріч креативному класу, - публічне залучення його представників до різних модернізаційних проектів. Важливо створити умови для затребуваності і попиту на представників креативного класу. Більшість компаній орієнтовані на покупку ідей, технологій і навіть кадрів ззовні. У такій професійній обстановці складно вирости до креативного класу, навіть маючи потенціал. Тому компанії повинні всіляко підтримувати інноваційні та будь-які інші нестандартні ідеї своїх працівників, вирощувати власних зірок які і будуть формувати креативну культуру змін у суспільстві.

УДК 332.14:338.24:330.322

Оксана Руденко

Oksana Rudenko

*Черкаський державний технологічний університет*

## **РЕГІОНАЛЬНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Перехід національного господарства України на модель розвитку залежить від наявного потенціалу розширеного відтворення ресурсної бази соціально-економічного піднесення на новій інституціональній і технологічній основі. Досвід передових країн та наслідки структурної і

системної перебудови більшості сегментів національного господарства свідчать, що реальні зрушення в напрямі формування передумов розвитку як держави в цілому, так і окремих регіонів можливі лише за умови нарощення не лише виробничого, а й природно-ресурсного, демографічного, науково-технічного, рекреаційного, інформаційного та соціально-культурного потенціалу. Тобто, мова йде про всі складові соціально-економічного потенціалу, а також людський фактор та інституціональні зміни в системі економічних відносин при виборі пріоритетів переходу національного та регіональних господарських комплексів на модель розвитку.

Питанням розробки теорії формування, оцінки та управління інвестиційним потенціалом присвятили свої праці такі відомі українські та зарубіжні учені, як: В. Бард [2], О. Балацький, Бережна І.Ю. [3], І. Бланк, В. Галасюк, А. Гранберг, В. Геєць, Т. Косова, Р. Коуз [4], І. Ройзман, О. Теліженко, М. Туган-Барановський та ін.

На даному трансформаційному етапі розвитку світогосподарської системи, в умовах невизначеності та нестійкості функціонування, ключовим інструментарієм забезпечення результативності реалізації економічної стратегії в державі є: формування відповідного типу політики модернізації економіки на рівні регіонів на засадах реалізації соціетальних принципів до визначення напрямів структурно-динамічних змін; використання принципів розбудови регіональних соціально-економічних систем (РСЕС), застосування яких забезпечує розробку й визначення специфічного комплексу модернізаційних заходів щодо реалізації функцій регіональними корелянтами в контексті генерування сприятливих умов задля цілеспрямованого загальноекономічного зростання з урахуванням трансформаційних змін на коригування до цільових орієнтирів фазової траєкторії еволюції певного державного утворення.

Основні фактори, що формують інвестиційний потенціал України: значні природні ресурси; потенційно висока ємність ринку; вигідне географічне розташування; низька вартість робочої сили; високий потенціал у наукомістких галузях.

Залучення фінансових ресурсів є дуже важливим для забезпечення стійкого економіки України. Для регіонів це питання є особливо актуальним через труднощі забезпечення стабільного економічного розвитку в умовах відсутності достатніх власних фінансових ресурсів. У такій ситуації велике значення мають іноземні інвестиції як додаткове не інфляційне джерело фінансування.

Латинський термін “potential” розуміють як “можливий при здійсненні (існуванні, наявності) необхідних умов”. В етимологічному словнику російської мови відзначається, що слово “потенційний” запозичено в XIX столітті із французької мови й дослівно переводиться як “здатний” або “здатний бути”.

Таким чином, термін “інвестиційний потенціал”, застосований до якогось конкретного суб’єкта дослідження, повинен характеризувати не тільки наявні ресурси, але й можливості та інтегральні здатності цього суб’єкта ефективно вирішувати поставлені перед ним завдання, раціонально

використовуючи при цьому ресурси й враховуючи та узгоджуючи різні інтереси різних сторін.

Таблиця 1. Тракткування поняття «інвестиційний потенціал»

Автор, джерело	Визначення
1. Бандура А.В., Шахманов Ф.І. [1]	Належним чином упорядкована сукупність інвестиційних ресурсів, за допомогою яких можна досягти ефекту синергізму при їх використанні
2. Бард В. [2]	Сукупність ресурсів, що утворюють засоби виробництва, призначені для виробництва товарів та послуг (частина економічних ресурсів у вигляді основних виробничих та невиробничих фондів усіх галузей економіки, запаси та ресурси предметів виробничого призначення (предметів праці) та предметів тривалого користування)
3. Кадирова Г.М. [5]	Та частина наявного у суб'єкта майна (у грошовій та інших формах), яка може бути направлена на інвестиційні цілі без шкоди для задоволення поточних потреб в довгостроковій перспективі
4. Мягких І.М. [6]	Показує можливості щодо формування та відновлення основних фондів з метою забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності продукції та послуг
5. Нечитайло У.П. [7]	Здатність досягти бажаного результату через реалізацію та управління інвестиційними можливостями, що містяться в інвестиційних ресурсах
6. Серов В.М. [8]	Сукупність грошових коштів, ліквідних нематеріальних активів, матеріальних активів, що можуть бути спрямовані підприємствами на інвестиційні цілі
7. Резниченко В., Зурабов Е., Коуз Р. [4]	Сукупна можливість зміни ресурсів, яка дозволяє збільшувати капіталоозброєність праці та здатність господарюючих суб'єктів, що оперують запасами цих ресурсів, забезпечувати в часі стійкий економічний дохід

Надамо авторське визначення категорії інвестиційний потенціал з урахуванням одночасно управлінського та ринкового спрямування: «інвестиційний потенціал» - це наявні ресурси, що можуть бути залучені до використання в визначений термін та з урахуванням інтересів менеджменту в вирішенні ключових питань та якісних управлінських рішень з метою розвитку економіки.

#### Список використаних джерел:

1. Бандура А.В., Шахманов Ф.И. Проблемы организации эффективной инвестиционной деятельности корпорации в регионе / А.В. Бандура, Ф.И. Шахманов. – М., 1999.
2. Бард В. С. Финансово-инвестиционный комплекс / В. С. Бард. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 304 с.
3. Бережна І.Ю. Теоретико-економічні підходи до обґрунтування змісту інвестиційного потенціалу / І.Ю. Бережна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. - №6. – С. 253 – 258.
4. Коуз Р. Фирма, право и рынок [Электронный ресурс] / Р. Коуз. – Режим доступа : <http://eprints.ksame.kharkov.ua/2764/>.
5. Кадырова Г. Инвестиционный потенциал: некоторые актуальные проблемы исследования / Г. Кадырова // Страховое дело. – 2008. - №11. – С. 4 – 10.

6. Мягких І.М. Аналіз і оцінка використання ресурсного потенціалу в системі споживчої кооперації / І.М. Мягких // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №1. – С. 136 – 142.

7. Нечитайло І.П. Аналіз сучасних підходів до визначення інвестиційного потенціалу регіону / І.П. Нечитайло // Финансовые рынки и ценные бумаги. – 2010. - №24. – С. 13 – 19.

8. Серов В.М. Инвестиционный менеджмент: учеб. пос. / В.М. Серов. – М.: ИНФРА – М, 2000. – 272 с.

**УДК: 339.97**

**Володимир Білозубенко**

**Volodymyr Bilozubenko**

*Черкаський державний технологічний університет*

## **ОСОБЛИВОСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В КОНТЕКСТІ ЗМІН УКРАЇНСЬКОГО РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА**

Для процесів глобалізації та інтернаціоналізації не існує державних кордонів та національних бар'єрів. Значна кількість підприємств внаслідок глобалізації в межах своєї господарської діяльності працює за національними кордонами та формують загальносвітовий ринок та тим самим стають іноземними суб'єктами господарювання. Зростаючий процес інтернаціоналізації та європеїзації української економіки призводить до формування таких стратегічно значущих інтеграційних процесів:

скорочення впливу на неї з боку національних урядів, адже на глобалізованих ринках саме підприємці, споживачі та власники капіталу визначають хід економічних перетворень;

активізації процесів економічної та соціальної інтеграції;

поширення процесів інформаційної інтеграції;

прояв дії управлінського закону інтеграції та консолідації економічних та соціальних систем.

Економічними передумовами, що сформували стрімке просування процесів інтернаціоналізації та інтеграції є намагання великого бізнесу, в першу чергу транснаціональних корпорацій, отримати ефекти в формі:

зниження собівартості продукції за рахунок місцевих ресурсів (нижчих за ціною ніж є ціни на світових ринках);

максимізації прибутків за рахунок розширення географії діяльності підприємства;

формування новітніх продуктових ринків та ускладнення сегментації ринкового середовища та ринкової інфраструктури;

реалізації цільової стратегії просування експортоорієнтованої продукції та послуг;

зміни в структури підприємства, або певних бізнес-процесів.

Таким чином формуються передумови щодо посилення ефекту економії на масштабі та доповнення конкурентних переваг. В системі складних

процесів концентрації та централізації капіталів та діяльності фірми що відносяться до транснаціональних корпорацій сформовано управлінські механізми:

- забезпечення незначних витрат на виробництво продукції та послуг;
- спрощеного входу та виходу на галузеві ринку;
- використання інструментів ринкової влади;
- посилення та використання можливостей інформаційної асиметрії;
- утримання лідерських позицій в галузі та ринку.

Процеси інтеграції України у європейську та світову економіку вносять значні зміни в процеси формування ринкового середовища. Активізації процесів інтернаціоналізації та інформаційній інтеграції діяльності українських підприємств сприяють такі найбільш значущі процеси як:

- входження України до ВТО;
- розвиток вільної торгівлі, позиціонування національних ринкових агентів на глобальних галузевих ринків;
- усунення бар'єрів між країнами щодо переливу капіталу;
- спрощення інформаційної діяльності та наявність світових стандартів інформаційної культури;
- розвиток засобів ділової комунікації;
- поширення науково-технічного прогресу в сфері інформатизації управлінської діяльності.

Процеси інтернаціоналізації та глобалізації в Україні формуються на усіх рівнях господарської діяльності, це макро-, мезо-, мікро- та нанорівні. Що до діяльності підприємств та галузей це здебільшого такі шляхи як:

- створенням дочірніх підприємства в іншій країні, в тому числі спільно з іншим, можливо національним, підприємством;
- створення об'єднань, корпорацій, концернів як самостійна так і з іноземними партнерами в інших країнах;
- різноманітні форми контролю над іноземними підприємствами;
- укладенням угод про спільну діяльність на рівні підприємств, кластерів, галузей різних країн;
- злиття та поглинання підприємств в іншій країні.

Процеси інтернаціоналізації та міжнародної інтеграції економіки України має як позитивні, так негативні. Визначаючи позитивні впливи та прояви зупинимось на таких загальновизнаних результатах – високий рівень конкуренції що сприяє системному впровадженню наукового та технічного прогресу та формує передумови зниження вартості товарів і послуг; зниження інформаційної асиметрії та стрімке переміщення інформаційних ресурсів за законами ринкового попиту та пропозиції; повільний потік інвестицій відповідний до стандартів інвестиційного клімату та ділової активності підприємств в державі; стимулювання ринків та їх внутрішнього ускладнення; спрощення пересування трудових ресурсів та їх більш ефективного використання та ін.

Визначаючи негативні прояви зупинимось на таких процесах, які є найболісними саме для української економіки з її трансформаційними проблемами та недосконалими ринками. По перше, олігопольне та

монопольне домінування значної кількості транснаціональних виробників та неможливість пристосувати до них антимонопольні санкції або інші заходи. Існуючи утворення одержують домінуючий стан. Вони формують ринкову владу над окремими галузями одноособово. Це порушує дію закону конкуренції та формує низку негативних наслідків – неконтрольоване зростання цін, зниження якості товарів, тезаврування інформації та ін.

Відбуваються такі неконтрольовані процеси як – підвищення відкритості національного ринку для іноземних товаровиробників, зростання обсягів імпорту товарів, порушуються закони ринкової конкуренції та захисту прав національних виробників, набуває збільшення інформаційне асиметрія та тезаврування інформації. Це негативно впливає на українську економіку та національні регіональні та галузеві ринки, порушує активну діяльність не лише великого бізнесу, але торкається й середнього та малого.

**Висновки:**

Визнання пріоритетності в питаннях формування механізмів та інструментів підтримки конкуренції, активне регулювання ринкового інформаційного середовища є стратегічно важливою метою та першочерговим національним інтересом. Інформаційна діяльність в Україні повинна здійснюватися на засадах недискримінаційності та активного регулювання ринкової інформаційної влади. Таке розуміння передбачає рівності всіх агентів ринкових та неринкових відносин перед законом.