

Міністерство освіти і науки України
Хмельницький національний університет
Хмельницька обласна рада
Хмельницька міська рада
Академія економічних наук України
Ризька Міжнародна вища школа економіки та управління RISEBA (Латвія)
Поліський державний університет (м. Пінськ, Білорусь)
Університет м. Жиліна (Словаччина)
Університет технології та природознавства в Бидгощі (Польща)
Хмельницька обласна організація Співки економістів України
Хмельницьке обласне товариство «Знання» України
Хмельницький обласний благодійний фонд «Наука і культура»

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ: КОНЦЕПЦІЇ, СТРАТЕГІЇ ТА ІННОВАЦІЇ РОЗВИТКУ

**Матеріали
X Міжнародної науково-практичної конференції**

02–04 червня 2016 р.
Хмельницький

Міністерство освіти і науки України
Хмельницький національний університет
Хмельницька обласна державна адміністрація
Хмельницька обласна рада
Хмельницька міська рада
Академія економічних наук України
Ризька Міжнародна вища школа економіки та управління RISEBA (Латвія)
Поліський державний університет (м. Пінськ, Білорусь)
Університет м. Жиліна (Словаччина)
Університет технології та природознавства в Бидгощі (Польща)
Хмельницька обласна організація Спільки економістів України
Хмельницьке обласне товариство «Знання» України
Хмельницький обласний благодійний фонд «Наука і культура»

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ: КОНЦЕПЦІЇ, СТРАТЕГІЇ ТА ІННОВАЦІЇ РОЗВИТКУ



Матеріали X Міжнародної
науково-практичної конференції

*2–4 червня 2016 р.,
Хмельницький*

1. ПРОБЛЕМИ І СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ

УДК 332.146

М.П. ВОЙНАРЕНКО

Хмельницький національний університет, Україна

РОЛЬ КЛАСТЕРІВ У ФОРМУВАННІ БРЕНДУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

В умовах обмеженості природних ресурсів перед соціально-економічними системами виникає необхідність використання нових технологій збереження існуючих та примноження нових конкурентних переваг. Вітчизняна практика переконливо доводить необхідність застосування кластерного підходу для відновлення внутрішнього потенціалу територій та виявлення пріоритетів їх інноваційного зростання. Активне впровадження кластерних інструментів та технологій в практику функціонування соціально-економічних систем пов'язане з формуванням нових форм мережевої взаємодії влади, бізнесу та інституцій і на їх основі – встановленням додаткових резервів внутрішнього зростання територій.

Зазвичай функціонування кластерів супроводжується покращенням соціально-економічних показників розвитку окремих регіонів в середньо- та довгостроковій перспективі, причому джерелами цих процесів у більшості випадків лежать в інноваційній площині. Віддаючи перевагу більш ефективному використанню комбінації організаційного, інфраструктурного та інституційного ресурсів, саме за рахунок інноваційної складової формується мережева площа інтегративної взаємодії всіх учасників ринку. Тобто в суспільстві відбувається поступове усвідомлення невіддільності кластеротворчих процесів від інноваційного розвитку соціально-економічних систем, а кластери перетворюються на своєрідний бренд інноваційного розвитку територій.

Розробка бренду кластера, з його інноваційною спрямованістю на розвиток економіки території, потребує кооперації зусиль представників місцевих чи регіональних органів влади та координаційного центру об'єднання в напрямку позиціонування його діяльності відповідно до встановлених програмними документами

пріоритетів. Звідси, позиція місцевих органів влади має важливе значення у формуванні бренду інноваційного розвитку території через використання інструментів кластеризації, адже саме вони дають поштовх до пошуку та розвитку бренду соціально-економічної системи та визначають пріоритетність цього процесу. Тобто лише за умови циклічного взаємозв'язку процесів формування бренду кластера та бренду території можливий інноваційний розвиток соціально-економічної системи (рис. 1).

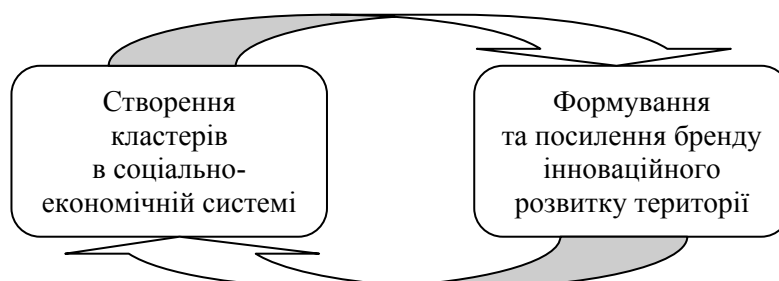


Рис. 1. Циклічність взаємозв'язку процесів створення кластерів та формування і посилення бренду інноваційного розвитку території

Проведені дослідження показують, що кластер, з однієї сторони, враховуючи свою соціально-економічну природу та інноваційний зміст, сам по собі може розглядатись як бренд інноваційного розвитку території, з іншої, – дослідження даного виду інтеграційних утворень неможливе окремо від визначення інноваційних пріоритетів регіону. Через використання технології брендингу кластер позиціонується як інноваційно-орієнтована структура в свідомості всіх учасників ринкових взаємовідносин. Правильно розроблений бренд території може підкреслити інноваційну природу кластера та відтворити невіддільність його взаємозв'язку з інноваційними пріоритетами соціально-економічної системи.

В цілому, можна зробити висновок, що залучення кластерів до формування бренду інноваційного розвитку території дозволяє створити умови для підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу регіону та зростання його конкурентоспроможності. Просування бренду інноваційної площини соціально-економічних перетворень сприяє збільшенню рівня його пізнання та обумовлює зростання чисельності цільової аудиторії (перш за все,

інвесторів). Перетворення кластерів на невід'ємну складову інноваційних змін практично всіх регіонів обумовлює необхідність врахування особливостей їх функціонування при формуванні бренду інноваційного розвитку соціально-економічних систем.

УДК 338:504

АСЛАНОВА ИЛЬХАМА ЭЙБУЛЛА ГЫЗЫ

Институт экономики Национальной академии
наук Азербайджана, Азербайджан

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ

Вплоть до последних лет Баку считался одним из самых загрязненных городов с экологической точки зрения. Даже еще во времена Советского Союза атмосфера Баку подвергалась значительному загрязнению. Азербайджанские ученые уже в 80-х годах прошлого века отмечали в своих исследовательских работах, что Баку в экологическом плане становится все более опасной степени загрязненным. В исследовательских трудах З. Самедзаде, В. Ахундова и других авторов, посвященных экономическому и социальному развитию города Баку в 1981–1985 гг., открыто показывается серьезное загрязнение атмосферы города. Заселение большей части населения Азербайджана в г. Баку и близлежащих к нему территориях, по неофициальным данным эта цифра составляет даже около 40 %, а также резкий рост числа автомобилей в столице за последние 10 лет, серьезно влияет на загрязнение атмосферы города.

На основании данных Государственного Комитета по Статистике Азербайджана в настоящее время в г. Баку проживает 2045,8 тысяч человек. Если прибавить к этому количеству приезжающих из районов Азербайджана на временные работы, живущих без регистрации, гостей и других прибывающих, эта цифра, скорее всего, будет составлять не менее 3 миллионов человек. Только согласно официальной статистике плотность населения на 1 кв. км в Баку в среднем составляет 1020 человек.

Таким образом, можно с уверенностью утверждать, что в Азербайджане за последние 15 лет с повышением объема добычи и переработки нефти, а также доходов населения и потребительских

расходов резкое увеличение числа личных автомобилей значительно повысило экологические риски в стране, особенно в г. Баку.

За последние 15 лет стремительный рост совокупного спроса и совокупного предложения в Азербайджане оказал серьезное воздействие и на рост доходов и потребительских расходов населения. Среди потребительских расходов в Азербайджане особое место занимают расходы на приобретение личных автомобилей.

Внутренняя автомобильная промышленность в Азербайджане не развита и отсутствие в обеспечении предложения может стать причиной максимальной эксплуатации существующих автомобилей, несвоевременности проведения необходимых профилактических и ремонтных работ, а также использования некачественного топлива. А это, в свою очередь, может привести к серьезному загрязнению окружающей среды.

Литература

1. Самедзаде З.А., Ахундов В.Е., Ханларов Е.Н., etc. (1982) Экономическое и социальное развитие Баку (1981-1985). Баку, 586 с.
2. Отчет Министерства Экологии за 2002 г.
3. Ермолаева Н.А. Реконструкция НПЗ в шт. Калифорния для производства бензина модифицированного состава // Переработка нефти и нефтехимия: Экспресс-информ. / ЦНИИТЭнефтехим.-1997.-№16.
4. <http://www.eco.gov.az/e-atmosfer.php>
5. <http://www.stat.gov.az/>
6. <http://www.eco.gov.az/e-atmosfer.php>

УДК 338

БАЛТАКА БРИГИТА

БА Школа бизнеса и финансов, Рига, Латвия

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Международный опыт показывает, что высокие технологии, в том числе информационные и телекоммуникационные, уже стали локомотивом социально-экономического развития многих стран мира, а обеспечение гарантированного свободного доступа граждан к информации – одной из важнейших задач государств. Информационное общество характеризуется высоким уровнем развития ин-

формационных и телекоммуникационных технологий и их интенсивным использованием гражданами, бизнесом и органами государственной власти.

Увеличение добавленной стоимости в экономике происходит сегодня в значительной мере за счет интеллектуальной деятельности, повышения технологического уровня производства и распространения современных информационных и телекоммуникационных технологий.

Существующие хозяйственные системы интегрируются в экономику знаний. Переход от индустриального к постиндустриальному обществу существенно усиливает роль интеллектуальных факторов производства.

Информационное общество – общество, в котором большинство работающих занято производством, хранением, переработкой и реализацией информации, особенно высшей ее формы – знаний.

Ученые считают, что в информационном обществе процесс компьютеризации даст людям доступ к надежным источникам информации, избавит их от рутинной работы, обеспечит высокий уровень автоматизации обработки информации в производственной и социальной сферах. Движущей силой развития общества должно стать производство информационного, а не материального продукта. Материальный же продукт станет более информационно емким, что означает увеличение доли инноваций, дизайна и маркетинга в его стоимости.

В информационном обществе изменятся не только производство, но и весь уклад жизни, система ценностей, возрастет значимость культурного досуга по отношению к материальным ценностям. По сравнению с индустриальным обществом, где все направлено на производство и потребление товаров, в информационном обществе производятся и потребляются интеллект, знания, что приводит к увеличению доли умственного труда. От человека потребуются способность к творчеству, возрастет спрос на знания.

Материальной и технологической базой информационного общества станут различного рода системы на базе компьютерной техники и компьютерных сетей, информационной технологии, телекоммуникационной связи.

В научной литературе выделяется четыре этапа, которые внесли изменения в его развитие.

Первый этап – связан с изобретением письменности. Это обусловило качественный гигантский и количественный скачек в

развитии общества. Знания стало возможно накапливать и передавать последующим поколениям, т.е. появились средства и методы накопления информации. В некоторых источниках считается, что содержание первой информационной революции составляет распространение и внедрение в деятельность и сознание человека языка.

Второй этап – изобретение книгопечатания. Это дало в руки человечеству новый способ хранения информации, а так же сделало более доступным культурные ценности.

Третий этап – изобретение электричества. Появились телеграф, телефон и радио, позволяющие быстро передавать и накапливать информацию в любом объеме. Появились средства информационных коммуникаций.

Четвертый этап – изобретение микропроцессорной технологии и персональных компьютеров. Толчком к этой революции послужило создание в середине 40-х годов ЭВМ. Эта последняя революция дала толчок человеческой цивилизации для переходы от индустриального к информационному обществу – обществу, в котором большинство работающих занято производством, хранением, переработкой и реализацией информации, особенно высшей ее формой – знанием. Началом этого послужило внедрение в различные сферы деятельности человека современных средств обработки и передачи информации – этот процесс называется информатизацией.

Таким образом, можно выделить характерные черты информационного общества: объёмы информации возрастут и человек будет привлекать для её обработки и хранения специальные технические средства; неизбежно использование компьютеров; движущей силой общества станет производство информационного продукта; увеличится доля умственного труда, т.к. продуктом производства в информационном обществе станут знания и интеллект; произойдёт переоценка ценностей, уклада жизни и изменится культурный досуг; развиваются компьютерная техника, компьютерные сети, информационные технологии; у людей появляются всевозможные электронные приборы и компьютеризированные устройства; производством энергии и материальных продуктов будут заниматься машины, а человек главным образом обработкой информации; в сфере образования будет создана система непрерывного образования; дети и взрослые смогут обучаться на дому с помощью компьютерных программ и телекоммуникаций; появляется и развивается рынок информационных услуг.

Кроме положительных моментов прогнозируются и опасные тенденции: все большее влияние на общество средств массовой информации; информационные технологии могут разрушить частную жизнь людей и организаций; существует проблема отбора качественной и достоверной информации; многим людям будет трудно адаптироваться к среде информационного общества; существует опасность разрыва между «информационной элитой» (людьми, занимающимися разработкой информационных технологий) и потребителями.

Информационное общество базируется на экономике знаний, то есть на таком типе экономики, в котором значительная часть национального продукта создается в отраслях, непосредственно производящих новые знания, информационные блага и услуги, а также оборудование для передачи и обработки знаний и информации.

УДК 793.34:[005.3:159.98]

О.В. ГЕЙДАРОВА, Є.А. ЧЕРНЯК

Хмельницький національний університет, Україна

КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ УСПІХУ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ ПОСЛУГ З НАВЧАННЯ ТАНЦЯМ

Послуги з навчання танцю є розвиненими і популярними в усіх регіонах України, а також в Хмельницькій області. Регіональний ринок надання послуг з навчання танцям знаходиться у стані формування та розвивався у докризовий період швидкими темпами. Тому сьогодні важливим є визначення ключових факторів успіху для організацій, що здійснюють таку діяльність. До ключових факторів успіху належить сукупність чинників ринкової та ресурсної орієнтації, які можуть вплинути на формування довгострокової конкурентоспроможності фірми і, відповідно, на її стратегічний успіх.

Надання послуг з навчання танцям є складовою ринку освітніх послуг, формування і функціонування якого здійснюється за загальними законам ринкової економіки, проте має ряд особливостей: територіальна сегментація, індивідуальність надання послуг, високий динамізм, мобільність тощо. Ринок танцювальних послуг формують не тільки клуби, школи, студії танцю, але й організації, діяльність яких пов'язана з танцювальним бізнесом. Суто танцювальні клуби мають всі характерні ознаки організацій сфери послуг.

Освітні послуги мають свою певну специфіку. Вони не мають матеріального втілення і є невідчутними, невід'ємні від споживачів. Якість освітніх послуг може бути різною навіть у одного їх виробника, та залежить від часу і місця надання послуг, стану суб'єктів освітнього процесу. Крім того, украї важко жорстко визначити стандарти на процеси надання послуг і так само важко їх дотримуватися. До особливостей освітніх послуг можна віднести визнання їх інвестиціями в людський капітал, об'єктом купівлі-продажу з наступним перетворенням знання на громадський капітал.

За загальними споживчими запитами, на танцювальному ринку можна виділити три основні сегменти: танці як професійний спорт для участі в конкурсах, як хобі для відпочинку і спілкування, а також як фітнес – для підтримки хорошої форми і спалювання зайвих калорій. Ринок освітніх послуг з танців має певні сегменти відносно стійкого попиту – це навчання дітей та підлітків.

Аналіз особливостей закладів, що працюють на танцювальному ринку Хмельницької області, дозволяє визначити їх характерні особливості та чітко зрозуміти ключові фактори успіху, які повинні реалізовуватися ними для досягнення стійких конкурентних позицій. Серед загальної кількості організацій можна виділити три характерних групи підприємств, що відрізняються наступними критеріями сегментування – формою власності, ціновим діапазоном послуг, танцювальними стилями, віковими категоріями учнів, метою навчання, характеристиками приміщення для занять, наявністю додаткових послуг тощо. Перша група підприємств – це підприємства, що давно працюють на ринку, мають сформований імідж в очах споживачів. Це заклади які надають професійну підготовку для тих, хто націлений будувати танцювальну кар'єру. В основному це спортивні і бальні танці. Висококваліфіковані викладачі, з великим танцювальним стажем та високими власними досягненнями. Такі клуби активно приймають участь у змаганнях та отримують перемоги. Регулярно проводяться концерти які влаштовує колектив, а також семінарів для учнів, а також для викладачів для постійного підвищення кваліфікації. Пошиття концертних костюмів для дітей, зручні, просторі зали, з усім необхідним оснащенням.

Друга група – це заклади які пропонують широкий асортимент танців від сучасних до унікальних напрямлень, можливі фітнес-класи (йога, пілатес). Основна діяльність – навчання танцям не професіоналів, активне клубне життя, проведення акцій, вечірок та інших заходів для членів клубу. Педагоги – колишні спортсмени,

хореографи. Добре оснащені зали, місцезнаходження яких зазвичай віддалене від центра.

Третя група – заклади що пропонують вивчення одного напрямку танцю. Для них характерні не великі зали віддалені від центра міста, викладачі – спеціалісти, що орієнтуються на викладання певних видів танцю.

Проведений аналіз дозволив визначити основні ключові фактори успіху (КФУ) ринку надання послуг з навчання танцям. В першу чергу це ефективні рекламні компанії та PR-технології, тобто створення іміджу організації, наявність власного сайту. По друге, місцезнаходження залу, його зовнішній вигляд та оснащення. Невід'ємним фактором успіху є кваліфіковані тренери, їх власні досягнення, тренери мають постійно підвищувати свою кваліфікацію адже, танцювальне мистецтво не стоїть на місці. Зручна сітка занять, дозволить клієнтам самим обирати час, що також є перевагою.

Проведене дослідження ринку та експертне опитування власників закладів, тренерів дозволило визначити вагомість перерахованих КФУ. Так, сьогодні в умовах кризи найбільш вагомими для успішної діяльності звичайно є ціна, що значно впливає на попит на танцювальні послуги, адже освітні послуги не входять до первинних потреб, люди в період кризи в першу чергу відмовляються від них, масовість – кількість учасників клубу, а також місцезнаходження клубу.

Література

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. Бизнес-стратегии для успешного менеджмента.– СПб. : ПИТЕР, 2008. — 544 с.
2. Ключові фактори успіху в галузі та компетенції підприємства // [Куденко Н.В.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua>:

УДК 338.45

А.Ю. ДАНИЛКОВА

Хмельницький національний університет, Україна

АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД ВИКЛИКІВ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ У СВІТІ ТА В УКРАЇНІ

Згідно з даними ОЕСР (Організація економічної співпраці та розвитку), світову економіку, яка продемонструвала падіння в 2015 р.

на 3 %, в 2016-му чекає ще більший спад – на 3,6 %. І це вже усталена тенденція останніх років. Саме тому головна тема Міжнародного економічного форуму у Давосі (2016 рік) – «Четверта промислова революція», початок якої зумовлений, як виклик зниженню рентабельності у традиційних галузях економіки у світі і саме зараз складається найбільш вдалий час для повернення до інноваційного розвитку та відходу від сировинної залежності [2].

Промисловість відіграє важливу роль у сприянні стійкому розвитку, створенню робочих місць з високою доданою вартістю із вирішення соціальних проблем, що виникають. У 21-му столітті, в Європі, обсяг промисловості значно зменшився. ЄС очікує, що частка промисловості за 5 років збільшиться на 5 %, та у 2020 році сягне 20 % ВВП, у порівнянні з 2015 роком, у зв'язку з цим Єврокомісія пропонує полегшити доступ до ринків і фінансових ресурсів, а також ряд пріоритетних дій для стимулювання інвестицій у нові технології та з метою поліпшення бізнес-середовища [1].

Для української економіки, промисловий сектор має не менш важливе значення. За статистичними даними 2013 року, внесок промислового сектору до ВВП склав близько 21 %. Разом з тим, на промисловий сектор України припадає найбільша частка експорту, так представляючи лише 21 % економіки у 2013 році, його частка у загальному обсязі експорту складала близько 70 % [5].

У той час, як передові країни світу здійснюють пошук новітніх технологій, що дозволять ефективно та раціонально використовувати усі види ресурсів, роблять ставку на розвиток машинобудівної промисловості, в Україні, навпаки, починаючи з 2015 року, не зважаючи на те, що саме ця галузь формує технічну складову конкурентоспроможності усіх видів економічної діяльності країни та має значний експортний потенціал вона перестала бути пріоритетною галуззю економіки, оскільки потребує значних капіталовкладень.

Машинобудування становить найбільшу часту у структурі переробної промисловості України, внесок якого до валової доданої вартості у переробній промисловості становить 25%. Частка продукції машинобудівної галузі у валовому внутрішньому продукті становить близько 3,5 % [5].

На перший погляд, частка до ВВП України незначна, проте, за даними 2013 року, понад 60 % виробленої машинобудівною галуззю продукції реалізовано на зовнішніх ринках [6].

Починаючи з 2013 року і до сьогодні, машинобудівна галузь України переживає не найкращий період у своїй історії. У 2013 та

2014 роках, обсяг виробництва скоротився на 17 % та 24 % відповідно. Причому, зниження спостерігається у всіх сегментах машинобудівного комплексу.

Причиною стрімкого зниження виробництва є зниження економічної та інвестиційної активності на внутрішньому ринку, та втрата найбільшого закордонного ринку збуту – російського.

Останніх три роки (2013–2015 рр.) Російська Федерація проводить активну політику імпортозаміщення, здійснює активні дії у напрямку витіснення продукції українського виробника із власного ринку. Не зважаючи на це, Росія залишається основним споживачем продукції вітчизняних машинобудівних підприємств.

Продажі на російський ринок становлять 52 % від загального обсягу експорту. Для порівняння, експорт у країни ЄС становить 21 %, а у країни СНД – 14 %, внутрішній та інші ринки збуту займають близько 13 %.

Для продукції енергетичного та транспортного машинобудування, частка російського експорту становить 75 % та 60 % відповідно. Враховуючи, що найбільша частина у машинобудуванні припадає на транспортне машинобудування (44 %), саме у цьому напрямку зафіксовано найбільший спад як у кількісному, так і в грошовому виразі.

Компенсувати втрати української машинобудівної галузі не вдалось за рахунок внутрішнього ринку країни, а вийти на ринок ЄС заважає низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції, що значною мірою зумовлена енергозатратною системою виробництва [3]. Основними рекомендаціями міжнародного економічного форуму у Давосі щодо подальшого розвитку економіки України визначені подальший розвиток машинобудівної галузі, ускладнення продукту виробництва, використання новітніх технологій, розвиток інноваційного виробництва, підвищення ефективності використання енергоресурсів підприємствами а також використання у виробничому процесі відновлювальних джерел енергії.

Література

1. European Union [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ec.europa.eu/index_en.htm.
2. Давос-2016: менше політики – більше економіки [Електронний ресурс] // FORBES Україна. – 2016. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/nation/1409452-davos-2016-menshe-politiki-bilshe-ekonomiki>.

3. Підсумки року для українського машинобудування [Електронний ресурс] // FORBES Україна – Режим доступу до ресурсу: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1385902-pidsumki-roku-dlya-ukrayinskogo-mashinobuduvannya>.

4. Промисловий сектор України: Аналіз і останні тенденції [Електронний ресурс] // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ier.com.ua/>.

5. Сектор машинобудування в Україні: стратегічні альтернативи і короткострокові заходи з огляду на припинення торгівлі з Росією [Електронний ресурс] // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – 2014. – Режим доступу: <http://www.ier.com.ua/>

УДК 330.341.1

В.В. ДЖЕДЖУЛА, І.Ю. ЄПФАНОВА

Вінницький національний технічний університет, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ФОРМ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В сучасних умовах більшість промислових підприємств знаходиться у кризовому фінансовому стані і нездатна конкурувати на міжнародному ринку товарів. Однією з причин такої ситуації є низький рівень інноваційної діяльності, спричинений економічною кризою, політичною нестабільністю, бойовими діями на Сході країни. Саме активне впровадження інновацій є основною рушійною силою, яка здатна суттєво покращити фінансовий стан вітчизняних підприємств.

На сьогодні досить актуальним є питання використання сучасних форм фінансового забезпечення інноваційної діяльності.

Сучасна модель розвитку економічних систем передбачає досягнення прикладного результату за допомогою множинних нелінійних взаємодій різних компаній, університетів, науково-дослідних установ і громадських організацій. Разом з тим, вітчизняні науково-промислові регіональні комплекси в переважній більшості є розрізненими організаціями, які не об'єднані між собою коопераційними і більше того інтеграційними зв'язками. Одиначні спільні проекти науково-дослідних організацій і промислових підприємств не можна назвати економічною стратегією розвитку науково-промислових комплексів [1].

Існує значна кількість причин низького рівня інноваційної діяльності, серед яких однією з основних є не лише відсутність інноваційних ідей, проте й неналежний рівень фінансового забезпечення. Усі фінансові ресурси, які підприємство може використовувати для інноваційної діяльності, можна поділити на власні, залучені та позичені. Для більшості вітчизняних підприємств саме залучені фінансові ресурси є найбільш цікавими й бажаними, зважаючи на брак власних коштів та високі відсоткові ставки за позиченими фінансовими ресурсами. Важливим є наявність і трудових ресурсів в необхідній кількості та належної кваліфікації [2].

Основними сучасними формами підвищення якості фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств є формування кластерів та активний розвиток венчурних підприємств.

Важливою відмінною рисою кластера є його інноваційна орієнтованість, оскільки саме вона формує критичну масу знань і генерує інноваційний потік, який забезпечує конкурентні переваги. Нововведення завжди з'являються на стику різних галузей знань, а «розбіжність у знаннях стимулює інновації» [3]. Кластер включає в себе компанії, які кооперуються, проте й конкурують одна з одною.

Венчурний капітал створює можливості поживлення інноваційної діяльності. З цією метою необхідним є налагодження тісних зв'язків в сфері наукового співробітництва між підприємствами та вищими навчальними закладами, залучення венчурних інвесторів. Поживлення зростання обсягів венчурного капіталу може бути ініційоване і зі сторони держави, в першу чергу шляхом більш надійного гарантування та створення сприятливих умов для венчурних інвесторів.

Література

1. Войнаренко М. П. Кластери в інституційній економіці / М.П. Войнаренко. – Хмельницький : ХНУ, ТОВ «Тріада-М», 2011. – 502 с.
2. Зянько В. В. Інноваційна діяльність підприємств та її фінансове забезпечення в умовах трансформаційних змін економіки України : монографія / В. В. Зянько, І. Ю. Єпіфанова, В. В. Зянько – Вінниця : ВНТУ, 2015. – 168 с.
3. Кластери в економіці України : монографія / за наук. ред. М.П. Войнаренка. – Хмельницький : ХНУ, ФОП Мельник А. А., 2014 – 1085 с.

УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В ОРГАНАХ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Під час значних структурних перетворень, стрімкого розвитку техніки і технології виробництва, динамічних змін споживчих властивостей продуктів і послуг, безпрецедентного росту комунікацій і взаємозалежності в управлінні, принципову важливість здобуває прагнення до організаційних змін та інновацій як до можливості перешкоджати застою і забезпечувати ефективне використання всіх наявних ресурсів. Науковці зазначають, що зміни – це різні типи нововведень, які можуть вміло поєднуватись у різних напрямках, а саме: зміна цілей організації, структури, техніки, технологічних процесів, конструкцій виробів тощо [1, с. 163; 2, с. 104].

За результатами опитування працівників органів державної влади Хмельницької області було виявлено, що однією з головних проблем запровадження Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади є опір цим змінам. Дослідженнями встановлено, що до основних причин виникнення опору змінам в умовах децентралізації відносяться:

- 1) сформована звичка до існуючого способу діяльності, яка забезпечувала доволі комфортне становище працівника і сприяла роботі “за інерцією”, не вимагаючи додаткових зусиль чи витрат часу;
- 2) страх непередбачуваності подій, що призводить до виникнення тривоги та, як наслідок, формує опір для досягнення відчуття безпеки – неможливо однозначно стверджувати, що децентралізація призведе до гарних або поганих наслідків;
- 3) особистий інтерес працівника у запобіганні змінам з метою недопущення втрати власних матеріальних чи інших переваг, авторитету в соціальній групі тощо;
- 4) особиста незацікавленість працівника у змінах, якщо вони не привносять жодних позитивних аспектів у його функціонування;
- 5) загроза втрати соціальних зв’язків і комунікацій, що сформовані на робочому місці, неприйнятної трансформації корпоративної культури – у державах з неоднорідним культурним і мовним середовищем децентралізація – хороший спосіб забезпечити мирне співіснування громад;

6) невірне розуміння сутності та оцінювання наслідків змін та низький рівень поінформованості працівників, що унеможливає адекватну оцінку суті та наслідків змін;

7) недовіру працівників керівникам та провідникам змін - опір чиниться з цієї позиції саме через недовіру людей до влади і невіру в краще майбутнє;

8) стомленість від процесу змін – люди зневірилися у всьому, тому існує така апатія, яка не спонукає до дій і змін;

9) негативний досвід попередніх змін.

Для підвищення ефективності запровадження змін в умовах децентралізації доцільно запровадити низку заходів, у тому числі, спрямованих на інституціональні зміни. Важливою складовою є надання інформації усім безпосереднім учасникам, яких стосується реформа: відповідна інформація, що стосується справи і досить важлива. Доцільно було б проводити роз'яснювальні семінари, перспективним є залучення до консультацій зарубіжних експертів.

Доцільно удосконалити функціональні обов'язки органів та інституцій, що забезпечують основу для залучення регіональних і місцевих органів влади й управління у процес прийняття рішень на загальнонаціональному рівні. Діяльність цих інституцій (наприклад, Комітет у справах регіонів Європейського Союзу або подібні інституції, що існують у багатьох країнах-членах ЄС) базуються на: переконанні, що демократичні місцеві й регіональні органи самоврядування фактично є більш широким варіантом організацій громадянського суспільства; на принципах децентралізації влади, субсидіарності та наближення процесів прийняття рішень до широкої громадськості. Перспективною є діяльність інститутів, які забезпечують у суспільстві соціальний діалог та дотримання процедур соціального партнерства між професійними спілками і об'єднаннями або федераціями роботодавців, що відіграє особливу роль у сфері державного управління та розробки політики в країнах ЄС.

Існує необхідність у запровадженні більш системного діалогу з представниками регіональних та місцевих органів самоврядування (через їхні об'єднання) саме на початкових стадіях розробки політики у будь-якій сфері, а тим більше щодо реформи децентралізації. Потребує посилення роль консультативних інституцій як під час розгляду пропозицій у сфері впровадження реформи, так і під час оцінки її реалізації щодо співставлення цілей, результатів та наслідків дій.

Нова фаза процесу реформування, в рамках якої складовими програми реформ мають стати: розробка та реалізація більш глибоких структурних кроків до реформ; визначення більш ефективних форм організації державного управління; вирішення проблеми структурної слабкості й неефективності системи адміністративного управління.

Отже, однією з важливих проблем щодо запровадження Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади є опір змінам. Важливо проводити роз'яснення та застосовувати інші методи роботи з опором. До складу першочергових заходів також належить робота по створенню додаткових інститутів, які, враховуючи зарубіжний досвід, містять значний потенціал сприяння запровадження змін.

Література

1. Гуиар Ф. Ж. Преобразование организации / Ф. Ж. Гуиар, Д. Н. Келли. – М.: Дело, 2000. – 376 с.
2. Друкер П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: учебн. пос. / П. Ф. Друкер. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2000. – 272 с.

УДК 311

О.І. КУЛИНИЧ, Р.О. КУЛИНИЧ

Хмельницький університет управління та права, Україна

СТАТИСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ (НА РЕГІОНАЛЬНОМУ/РАЙОННОМУ РІВНІ)

Метод статистичних рівнянь залежностей дістав широке міжнародне визнання, оскільки має істотну перевагу – вирішує обернену економічну чи технічну задачу та застосовується поряд з математичним методом кореляційно-регресійного аналізу для вивчення взаємозв'язків у нечисленних та численних сукупностях, а також при наявності кореляційної чи функціональної залежності. Основні функції методу статистичних рівнянь залежностей відрізняють цей метод від методу кореляційного та регресійного аналізу отриманням таких аналітичних можливостей:

- 1) розмежування стійкої і нестійкої залежності;
- 2) визначення частки впливу чинникових ознак, які мають вплив на розвиток економічного явища;

- 3) побудови графіків одночинникової і множинної залежності;
- 4) отримання прямої характеристики зміни результативної ознаки при зменшенні або збільшенні чинника(ів) на одиницю чи будь-яку величину всіма видами і формами рівнянь залежностей;
- 5) встановлення рівнів чинників та розміру їх зміни для забезпечення зростання (зменшення) результативної ознаки на одиницю чи будь-яку величину (обернена задача);
- 6) визначення сукупного впливу на результативну ознаку зміни кожного з чинників на одиницю чи будь-яку величину (планову, нормативну або прогнозовану);
- 7) оцінювання ступеня інтенсивності використання чинників для формування середньої величини результативної ознаки у варіаційних рядах та абсолютного рівня результативної ознаки в рядах динаміки.

До уваги пропонується прикладний аспект застосування методу статистичних рівнянь залежностей для аналізу взаємозв'язків соціально-економічних явищ і процесів, їх моделювання й прогнозування з метою обґрунтування програм соціально-економічного розвитку на рівні області (району), тобто завданням дослідження є визначення необхідної зміни рівнів чинникових ознак для забезпечення зростання обсягу надходжень до місцевих бюджетів області в наступному (поточному) 2016 р. у розмірі, наприклад 7 %, порівняно з фактичним виконанням цього показника у 2015 р. Відмітимо також, що застосування методу статистичних рівнянь залежностей забезпечено розробкою комп'ютерної програми.

Вихідною для розрахунків інформацією є річні дані про основні показники соціально-економічного розвитку регіону на основі програм соціально-економічного розвитку.

Результати дослідження за даними по Хмельницькій області свідчать про необхідність задіяння значних ресурсів у формуванні значень основних показників розвитку для забезпечення заданого темпу надходжень до місцевих бюджетів в розмірі 7%. Ресурси зростання показників потребують такі чинники (відсотків у порівнянні з 2015 р.): “Обсяг обороту роздрібною торгівлі (з урахуванням товарообороту як юридичних, так і фізичних осіб-підприємців) у діючих цінах, млн. грн.” на 15,9 %. На другому місці тут показник: “Обсяг реалізованої промислової продукції у діючих цінах, млн грн” зі значенням відносної величини планового (прогнозованого) завдання 12,2 %.

Прогнозоване зростання значень інших показників в 2016 р. у порівнянні з 2015 р. становить: “Середньомісячна заробітна плата одного штатного працівника, грн” – 8,1 %; “Середньомісячна заробітна плата одного штатного найманого працівника малих під-

приємств, грн” на 6,0 %; “Середньомісячна заробітна плата одного штатного найманого працівника середніх підприємств, грн.” на 5,3 %. За розрахунками також слідує, що семи відсоткове зростання місцевих доходів в наступному році можливе при зростанні показника “Питома вага малих підприємств в обсягах реалізації продукції, %” на 0,2 відсоткові пункти (0,8 % до попереднього року), а також при зниженні рівня показника “Навантаження безробітних осіб на 10 вільних робочих місць (вакансій), осіб” на 22 особи або на (–3,4 % до попереднього року).

Пропонована методика застосування методу статистичних рівнянь залежностей для моделювання динаміки чинників та результативних показників при обґрунтуванні програм соціально-економічного розвитку на регіональному (районному рівні) може бути використана у всіх видах економічної діяльності. У цьому випадку необхідно уточнити перелік показників, що характеризують соціально-економічний розвиток та специфіку господарсько-фінансової діяльності цих суб’єктів.

Література

1. Кулинич, Е. И. Эконометрия / Е. И. Кулинич. – М. : Финансы и статистика, 1999–2001. — 304 с.
2. Кулинич, О. І. Теорія статистики : підруч. / О. І. Кулинич, Р. О. Кулинич. – [7-е вид., перероб. і доп.]. — К. : Знання, 2015. – 239 с.
3. Кулинич, Р. О. Програмне забезпечення статистичних методів [Електронний ресурс] Персональний сайт Кулинич Р. О. – URL : <http://www.kulynych.in.ua/software-statistical-methods>
4. Кулинич, Р. О. Статистична оцінка чинників соціально-економічного розвитку : моногр. / Р. О. Кулинич. – К. : Знання, 2007. – 311 с.
5. Кулинич, Р. О. Статистичні методи аналізу взаємозв’язку показників соціально-економічного розвитку : монограф. / Р. О. Кулинич. – К. : Формат, 2008. – 288 с.

УДК 336.767

О.Д. ЛАДЮК

Рівненський інститут Університету “Україна”, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В ПЕРІОД КРИЗИ

Нині держава перебуває в стані безпрецедентного поєднання політичної та економічної кризи, які носять системний, довго-

тривалий характер. Банківським установам належить ключова роль у фінансуванні економіки. Тому, дослідження стану вітчизняного банківського сектору та розробка механізмів його стабілізації на сьогодні є досить актуальною.

З початком фінансово-економічної кризи відбулося значне скорочення кількості банківських установ, що діють на ринку України. Так, якщо протягом 2010 – 2013 років діяло 176 банків, то в 2014 році 180 банків, а в 2015 році 163 банків. Тобто, деякі банки не витримують кризи сьогодення і змушені припинити свою діяльність. Економічна та політична криза в країні має негативний вплив і на глобалізаційні процеси банківської системи. Так, в 2010 – 2013 роках на території нашої країни діяло 53 банки з іноземним капіталом, з них 22 банки зі 100 % іноземним капіталом. В 2014 році кількість банків з іноземним капіталом скоротилась на 2 установи, а в 2015 році ще на 10 установ.

Загальним результатом фінансової діяльності вітчизняних банківських установ в 2013 році був прибуток в сумі 4899 млн грн, в 2014 році прибуток в сумі 1436 млн грн, а в 2015 році збиток в сумі 52966 млн грн. [1] Тобто, можна констатувати значне погіршення стану банківської системи.

Головними проблемами банківської системи залишаються: низькі темпи нарощування капіталу і, відповідно, недостатній рівень капіталізації, низька якість активів, продовження роботи банківських установ з низькою фінансовою стійкістю, висока вартість клієнтських коштів, високий рівень доларизації економіки, низький рівень захисту прав кредиторів.

Враховуючи дворівневу структуру банківської системи України, очевидним є те, що високу ефективність структурних змін можна досягнути лише шляхом проведення комплексних реформ на двох її рівнях:

- у Національному банку України, зміцнивши тим самим його спроможність до створення відповідних монетарних умов для сталого економічного зростання та посилення регуляторного впливу на зміцнення стійкості банківської системи країни, зростання її кредитного та інвестиційного потенціалу;

- у банківській системі України – з метою забезпечення передумов ефективного розвитку банківського сектору на засадах високої довіри і дотримання інтересів держави, банків та споживачів фінансових послуг.

Під час реалізації основних напрямів і виконання завдань реформування банківської системи України очікується, що у середньо-

строковому періоді Національний банк України забезпечить цінову стабільність на рівні 3-5 % та підтримуватиме її в довгостроковому періоді. Активна позиція Національного банку України щодо дедоларизації економіки України сприятиме зниженню її рівня за всіма показниками, насамперед доларизації кредитів та депозитів до не більше ніж 25 % та 20 % відповідно.

Розвиток безготівкових платежів, удосконалення організації готівкового обігу та регулювання платіжних систем дасть змогу зменшити частку готівки в грошовій масі до прогнозованого рівня. Заходи Національного банку України щодо вирішення проблеми неякісних активів банків приведуть до зниження показника частки простроченої заборгованості в кредитному портфелі банків до рівня не більше ніж 4 %. Отже, щорічне зростання кредитного портфеля банків [3]

Дані заходи дадуть змогу зменшити ризики в банківській системі, що сприятиме зниженню середньозважених депозитних та кредитних ставок банків у національній валюті.

Література

1. Банківська система 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>
2. Банківська система України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.credit-rating.ua/>
3. Комплексна програма розвитку банківської системи України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua/>

УДК 330.342.146

В.В. МІРАКІН

Хмельницький національний університет, Україна

ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЇЇ РОЗВИТОК В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ

Проблеми розвитку соціально-економічної інфраструктури підприємництва визначається тим, що перспективи українських реформ сьогодні пов'язані з відродженням і цивілізованим функціонуванням національного підприємництва. Особливо це стосується середнього і малого бізнесу, оскільки саме така форма діяльності дозволяє вирішувати актуальні для сьогодення питання

тання збереження зайнятості, зменшення тиску на витратну частину бюджетів усіх рівнів, відродження ділової активності, формування «середнього класу». У зв'язку з цим проблеми вивчення питань розвитку підприємництва придбавають особливий теоретичний і практичний інтерес.

У зарубіжних країнах мале і середнє підприємництво вважається найважливішою формою господарювання, для якого створюється режим найбільшого сприяння. Економічний ефект очевидний, – наприклад, в США малий бізнес приносить майже 40 відсотків валового національного продукту і забезпечує зайнятість більше половини працездатного населення.

Недосконалість законодавчої бази, відсутність ефективних заходів економічного стимулювання, неефективність системи страхування ризиків, невідповідність якісних характеристик кадрових ресурсів вимогам діяльності в умовах підвищеного ризику і системи цінностей, що змінилася, погіршення інвестиційного клімату та інші проблеми є зовнішнім проявом протиріччя між потенційно необхідним змістом реформи національної соціально-економічної системи і формою його реалізації.

Оцінка потенційно необхідного змісту сучасних реформ може бути отримана в результаті дослідження зв'язків, що склалися в соціально-економічній системі, і відносин між її елементами з метою виявлення механізмів їх взаємодії і способів їх регулювання. Комплексний аналіз можливостей дії усіх елементів системи на характеристики підприємницького елемента дозволить сформувати методичний інструментарій для розробки концепції системного стимулювання підприємницького сектора. Особливу значущість цій проблемі надає те, що періоди глобальних трансформацій соціально-економічних систем (перехідні періоди) надають можливість для істотної видозміни структури системних взаємозв'язків і характеру елементів при впровадженні в систему організаційно-економічних і техніко-технологічних нововведень.

У числі способів трансформації соціально-економічної системи, разом зі зміною ролі і функцій держави, виділяється проблема формування соціально-економічної інфраструктури підприємництва, що конструктивно вирішує існуючі сьогодні протиріччя у взаємодії підприємництва та інших елементів системи. Легалізація підприємництва як способу діяльності створює можливість використання усіх системотворчих чинників соціально-економічної інфраструктури для надання цієї діяльності цивілізованої форми і суспільно значимого змісту.

Література

1. Антошко Т. Р. Сучасні підходи до впровадження корпоративної соціальної відповідальності підприємств України / Т. Р. Антошко // Економіка та держава. – 2008. – №7. – С. 37–39.
2. Бандирська О. В. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні / О. В. Бандирська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №10. – С. 60–64.

УДК 331

С.В. МОРОЗ, О.І. РУСИН

Хмельницький національний університет, Україна

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Ринок праці являє собою один із трьох основних типів ринку в сучасній економіці поряд із ринком товарів та капіталів. У системі економічних відносин він посідає вагомe місце, забезпечуючи розподіл та перерозподіл трудових ресурсів, створюючи спонукальні стимули для їх використання. Сучасний стан ринку праці формується під впливом економічної ситуації, яка характеризується триваючим спадом виробництва, фінансовою розбалансованістю економіки, недостатнім реформуванням господарського механізму.

Проблемам розвитку ринку праці присвячено багато наукових праць як вітчизняних так і зарубіжних вчених-економістів таких як М.М. Вівчарик, М.Ю. Приз, Т.О. Гнатюк, М. І. Долішній, А. М. Колот, У.Я. Садова, Л.М. Ємельяненко, В. В. Онікієнко А. Сміт, Д. Рікардо тощо.

Ринок праці – це система суспільних відносин, пов'язаних з наймом і пропозицією праці, тобто з її купівлею і продажем.

Ми розглянемо три основні економічні проблеми ринку праці:

- трудова міграція українців;
- низька середня та мінімальна заробітна плата;
- безробіття.

Суть категорії «трудова міграція» визначається як переміщення особи з метою тимчасового працевлаштування, що супроводжується перетинанням державного кордону (зовнішня трудова міграція) або меж адміністративно-територіальних одиниць України (внутрішня трудова міграція) [1].

За даними Державної служби статистики України кількість емігрантів протягом 2015 р сягає 519 045 осіб, проте у 2014 р. було 446 017 особа, що свідчить про збільшення виїжджаючих за кордон.

Для вирішення даної проблеми в першу чергу слід розробити програму стимулювання самозайнятості та мікро-підприємництва для осіб, які повертаються після трудової діяльності за кордоном, забезпечити права та соціальний захист працівників-мігрантів. Потрібно створити альтернативу тим обставинам, що спонукають працездатних українців виїжджати до інших країн. Створювати більше робочих місць в таких галузях, як сільське господарство, легка, текстильна і хімічна промисловість, тобто тих, які зможуть підняти економіку України та вивести її на світовий рівень Найголовніше – це розуміти, що чим стабільнішим буде національний та економічний стан країни і більш розвинутий ринок праці, тим сильніші будуть мотиви іммігрантів повернутися на батьківщину або і зовсім не виїжджати за її межі [4].

Наступною проблемою ринку праці, наслідки якої виходять далеко за його межі, є низький середній рівень заробітків і відповідно низька питома вага витрат на робочу силу у собівартості виробництва та оплати праці найманих працівників у ВВП, надмірна міжгалузева і низька міжпосадова диференціація заробітної плати, передусім у бюджетній сфері [2]. Середня заробітна плата, за даними пенсійного фонду України, становить близько 4 360грн, а мінімальна – 1 516 грн.

На даний час рівень мінімальної заробітної плати в Україні в порівнянні з європейськими країнами є одним із найнижчих.

Тому для вирішення проблеми низьких заробітних плат потрібно запровадити такі заходи, як модернізація підприємств та удосконалення організації праці. Для цього в першу чергу слід реалізувати програму державного кредитування підприємств у національній валюті для виробництва та придбання сучасного обладнання. А також необхідно запровадити програми із залучення іноземних та вітчизняних інвестицій.

А також за рахунок низької заробітної плати зменшується попит населення на товар, тому зменшується попит на ринку. Тому реформа системи оплати праці повинна охоплювати ринковий і неринковий сектори економіки, а саме врівноваження між заробітною платою, прибутком від власності та підприємницьким прибутком, забезпечити раціональне співвідношення оплати праці бюджетної та не бюджетної сфер, підвищити платоспроможність

попиту на внутрішньому ринку та зробити реструктуризацію ВВП в частині підвищення питомої ваги заробітної плати.

Третьою основною економічною проблемою ринку праці є безробіття, де основними причинами є:

- проблема молодіжного безробіття, адже молодь без досвіду роботи зазнає найбільших труднощів з пошуку роботи, особливо офіційного працевлаштування;

- структурні зрушення в економіці, що виражаються у впровадженні нових технологій, згортанні виробництва в традиційних галузях, закритті технічно відсталих підприємств;

- проблеми безробіття серед людей старшого віку;

- відповідне скорочення сукупного попиту на робочу силу;

- політика уряду в галузі оплати праці;

- втрата платників податків;

- зміни в демографічній структурі населення;

- рух робочої сили (професійний, соціальний, регіональний). [3]

Основними шляхами вирішення проблеми безробіття можна назвати збільшення робочих місць за рахунок розвитку промисловості та сільського господарства України за допомогою пільгових кредитів і податкових пільг, навчання керівних кадрів і консультацій з питань ведення бізнесу, субсидій на дослідження і розробки, надання доступу до нових технологій, субсидій на підвищення кваліфікації чи перепідготовку працівників.

Для вирішення проблеми молодих спеціалістів повинні об'єднати свої зусилля ВНЗ та держава для покращення якості навчання у ВНЗ, їх співробітництво з підприємствами із наданням пільг за одержання практичного досвіду та надання робочих місць після закінчення ВНЗ.

Отже, щоб досягти національних інтересів та конкурентоспроможності держави в сучасних умовах економіки, можна використати людський фактор продуктивних сил у трансформаційних процесах суспільного розвитку. При вирішенні зазначених проблем вкрай важливо враховувати ситуацію на національному ринку праці та забезпечити раціональне використання трудового потенціалу, підтримуючи при цьому належний рівень життя населення.

Література

1. Капітан В. Трудова міграція як аспект проблеми зайнятості в Україні / В. Капітан // Ефективність державного управління. – 2014. – Вип. 32. – С. 474-475.

2. Горілий А.Г. Економіка ринків праці. Тернопіль: Видавництво Карп'юка, 2012, 156 с. – С. 57-58.

3. Лісогор Л.С. Ризики на ринку праці України: вплив кризових тенденцій // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2010. – №4 (43), частина III. – С. 87 – 91.

4. Ринок праці та зайнятість населення: проблеми теорії та виклики практики : монографія / Лісогор Л.С. та ін.; Ред. – координатор М.В. Туленков. – К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – 363 с.

УДК 658.589

Т.А. ПОЛІЩУК

Хмельницький національний університет, Україна

ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ І ЗАВДАННЯ

Техніко-технологічною основою багатьох видів виробничих систем є продукція машинобудівних підприємств. Вона забезпечує розширене відтворення і технологічне оновлення виробничого сектору національної економіки. Інноваційний розвиток підприємств машинобудування в епоху глобалізації є необхідною умовою підвищення конкурентоспроможності їх продукції, зростання їх експортного потенціалу. Проте, як показує практика, багато підприємств нездатні реалізувати стратегію і завдання інноваційного розвитку, незважаючи на те, що інвестують у розвиток своєї виробничої бази значні ресурси.

Дослідження проблем інноваційного розвитку промислових підприємств є предметом наукового інтересу багатьох науковців – О. Амоші, Б. Андрушківа, Ю. Гончарова, С.Ілляшенка, С. Ковальчук, П. Перерви, В. Стадник, Л. Федулової та ін. Вони досліджують інноваційний потенціал, пропонують нові підходи, розробляють стратегії і механізми управління інноваційним розвитком – як на макро-, так і на мікрорівні. Усе це свідчить про актуальність даного питання для вітчизняних підприємств, водночас – і про те, що пропоновані рекомендації є недостатніми і потребують подальшої розробки – в контексті актуальних для підприємства стратегічних цілей. В умовах зміни вектору міжнародного співробітництва України – такими цілями є зростання експортоспроможності підприємств на світовому ринку. Актуальність цієї проблеми для

вітчизняних машинобудівних підприємств, які втратили традиційні ринки збуту своєї продукції у зв'язку із руйнуванням усталених економічних зв'язків із Російською Федерацією, є очевидною.

Якщо проаналізувати визначення інноваційного розвитку сучасними науковцями, то можна помітити, що у більшості визначень акцентується на тому, що його джерелами є інноваційна діяльність та інновації. Тобто, виходячи із цього, а також беручи до уваги трактування розвитку як процесу, його розглядають як керований процес здійснення якісних змін внутрішнього середовища підприємства на основі впровадження новачій. Але ж якісні зміни за своєю сутністю і мають бути інноваційними, тому будь-який тип розвитку ґрунтується на інноваціях. Звідси, на наш погляд, доцільно брати до уваги ті особливості розвитку інноваційного, які забезпечують суттєві зрушення у його ринкових можливостях. Це досягається завдяки технологічним змінам, тобто – на основі розробки і реалізації нових або поліпшуючих технологій. Адже саме технологічні зміни забезпечують промислового підприємству кращі умови для виготовлення продукції, що відповідає суспільним потребам на новому витку їх розвитку. Зважаючи на те, що машинобудування є тією галуззю, яка забезпечує технологічне оновлення інших виробничих підприємств, принципові зміни технологічних процесів машинобудівних підприємств у бік їх гнучкості, ресурсоощадливості, екологічної безпечності, дають змогу їм створювати й більш досконалі продуктові інновації.

Технологічні аспекти інноваційного розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств мають забезпечувати:

- зміну технологічних укладів, що сприятиме створенню виробництв нових типів продукції або ж підвищенню ефективності виробничих процесів;

- зростання масштабів виробництва на основі наявних технологічних укладів, як сукупності технічних способів виробництва товарів і послуг і адекватних їм організаційно-економічних форм господарської діяльності.

Зазначені процеси мають йти паралельно – залежно від стану виробничої системи конкретного підприємства чи перспективності розвитку галузі, в межах якої воно функціонує. Обґрунтування доцільності реалізації певного варіанту технологічного оновлення машинобудівного підприємства і має стати предметом наступних досліджень.

**СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ:
СТРАТЕГІЧНІ РІШЕННЯ ТА ФІНАНСОВІ ІНІЦІАТИВИ**

Сучасні тенденції розвитку економіки визначили проблему пошуку нових форм та методів активного цілеспрямованого впливу на суб'єкти ринкових відносин з метою узгодження їх інтересів у підвищенні ефективності діяльності, забезпеченню інноваційного розвитку підприємства. Тому для кожного промислового підприємства гостро постає питання щодо розробки власної стратегії інноваційного розвитку, яка повинна базуватись на сформульованих концептуальних положеннях, що створюватимуть умови для організації управління інноваціями та дозволять сформувати ефективний інструментарій для її реалізації.

При умові, якщо підприємство знаходиться в стані абсолютної рівноваги за всіма складовими інноваційного розвитку (має оптимальну кількість технологічних, фінансових, інтелектуальних та інших видів ресурсів), здатне проводити інтенсивно НДДКР, зберігати і зміцнювати технологічне лідерство, то воно повинно слідувати стратегії лідера. Ця стратегія вимагає регулярної розробки нововведень з метою постійно перебувати на вістрі розвитку обраного інноваційного напрямку.

Якщо ж підприємство успішно функціонує, але є окремі незначні труднощі і проблеми, які можна подолати та виправити, йому необхідно використовувати стратегію збереження. При цій стратегії необхідно використовувати різні заходи щодо збереження своїх позицій на ринку, зокрема наступ на сильні сторони супротивника, раціоналізація використання інноваційних ресурсів, пошук вигідних шляхів інноваційного розвитку, завоювання більшої частки ринку, безупинне нарощення інноваційних ресурсів. Крім того, доцільно реалізувати ризиковий проект при умові високого потенціалу науково-технічного розвитку. Приведені заходи дозволять підприємству уникнути загроз ринкового середовища і підтримувати рівень інноваційного розвитку на такому ж рівні. Наступ на сильні сторони супротивника може вестись у будь-якому напрямі [1]: зниження ціни; здійснення аналогічної рекламної кампанії; надання товару нових характеристик, розширення виробничих потужностей.

Стратегію посилення реалізують тоді, коли простежуються диспропорції у складових інноваційного розвитку. Якщо підприємство не зможе вчасно вплинути на «вузькі місця» інноваційного розвитку з метою їх зміцнення, то в певний момент може виникнути ситуація, коли виникне загроза підприємству переміститися на низький рівень інноваційного розвитку, який вже вимагатиме реалізацію радикальних заходів для подальшого конкурентного функціонування. Тобто, посилення інноваційного розвитку можна здійснити за рахунок підвищення показників його складових, зокрема: залучення додаткових інвестицій, удосконалення цінової політики, підвищення якості продукції, удосконалення технології, орієнтація на потреби та запити споживачів, навчання та стимулювання до інноваційної активності персоналу, дослідження ринку з метою визначення пріоритетних «ніш» збуту.

Обмежені інноваційні ресурси дозволяють підприємству здійснювати інновації в «покроковому» режимі. При цьому втрачається їх «комплексність», вони шикуються в «ланцюжок», і інноваційна активність носить епізодичний, «мерехтливий» характер. Для подальшого конкурентного функціонування підприємству необхідно провести низку радикальних змін, таких як об'єднання з фірмами-користувачами, фірмами-постачальниками і фірмами-конкурентами.

Якщо ж у підприємства відсутні інноваційні ресурси та можливості, це свідчить про неспроможність підприємства розвиватись інноваційним шляхом. Відсутність інноваційних ресурсів означає, що підприємство у змозі підтримувати в основному (і нерідко з великими труднощами) свою поточну виробничу діяльність. Інноваційна активність здійснюється на такому підприємстві через оновлене обладнання, яке виробило свій ресурс і виходить з ладу; незначні структурні зміни, реорганізацію управління тощо. Тому підприємству необхідно формувати та нарощувати інноваційні ресурси, скорочувати масштаби діяльності (оптимізація чисельності працюючих, продаж неліквідного майна та зайвих запасів, врегулювання питання заборгованості), щоб уникнути можливості банкрутства та закриття.

Для забезпечення стимулювання інноваційної діяльності можна запропонувати створення фонду інноваційного розвитку. Витрачати кошти такого фонду слід на стимулювання інноваційного розвитку та на внутрішнє інвестування (на розвиток інноваційної діяльності підприємства шляхом модернізації технологій, оновлення виробництва, проведення наукових досліджень та дослідних

робіт тощо). Рекомендоване співвідношення коштів інноваційного фонду, які витрачають на внутрішні інвестиції та стимулювання, повинно становити 60 та 40 % відповідно [2]. Таким чином, існування такого фонду на підприємстві передбачає не лише окремі види виплат, а й певні нормативи відрахувань, що говорить про його цільових характер.

Література

1. Заглумина Н. Технология выбора инновационной стратегии развития предприятия [Електронний ресурс] / Н. Заглумина, Т. Колосова // Финансовый анализ. – Режим доступу: <http://1fin.ru/?id=857>.

2. Кузьмін О. Є. Особливості формування та розподілу фонду інноваційного розвитку при мотивуванні працівників підприємств / О. Є. Кузьмін, М. М. Вороновська // Бізнес-інформ. Економіка праці та соціальна політика. – 2014. – № 2. – С. 196-200.

УДК 336.71(477)

Р.В. СКАЛЮК, О.І. РУСИН

Хмельницький національний університет, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Ефективне функціонування банківської системи є необхідною умовою розвитку ринкових відносин в Україні, що об'єктивно визначає головну роль центрального банку стосовно регулювання банківської діяльності. Національний банк України докладає вагомих зусиль для реалізації основної стратегічної мети, визначеної законодавством, а саме: забезпечення стабільності національної грошової одиниці шляхом цілеспрямованої монетарної політики, орієнтованої на макроекономічну стабілізацію та зниження темпів інфляції.

У 2014 р. Україна пережила безпрецедентне поєднання політичної, фінансово-економічної та банківської криз. Конфлікт на сході України разом із накопиченими у попередні роки макроекономічними дисбалансами зруйнували макрофінансову стабільність держави. Дії НБУ у цей складний період були радикальними і системними, що цілком відповідало викликам важкої кризи. Тому, головними викликами, які постали перед Україною у 2015 р. є: 1) ескалація військового протистояння; 2) впровадження структур-

них реформ; 3) розбалансування державного бюджету; 4) зниження економічної активності; 5) погіршення платіжного балансу; 6) вплив депозитів та суттєве скорочення обсягів кредитування. Відтак результатом негативного впливу даних чинників стало посилення загрози формування інфляційно-девальваційної спіралі [2].

На наш погляд, ключовими проблемами банківської системи України на сучасному етапі є: значна девальвація гривні, спад в економіці, військові дії у східному регіоні та анексія АР Крим, що у підсумку зумовило недостатній рівень корпоративного управління зумовили погіршення якості кредитного портфелю вітчизняних банків. Внаслідок зростання рівня негативно класифікованої заборгованості банки були змушені створювати значні резерви за активними операціями, що неминуче негативно вплинуло на рівень капіталізації банківських установ [3]. Слід відмітити, що за рік банки здійснили відрахувань у резерви на суму 103 млрд. грн. Це стало визначальним чинником повернення банківської системи до збитковості, так за підсумками 2014 рік збитки банківського сектору склали майже 53 млрд. грн. [1].

Зростання валютних ризиків для українських банків, внаслідок наявності короткої відкритої валютної позиції та високого рівня доларизації є потенційною загрозою стійкості банківської системи. Також викривлення окремими банками статистичної звітності ускладнюють можливості оцінки реальних масштабів кредитування банками пов'язаних осіб.

Банківський ринок перебуває у трансі від курсового стрибка, втрати активів у Криму та зоні АТО (втрата більше 15 % активів та пасивів банків), падіння рівня кредитоспроможності клієнтів, масового скорочення персоналу і продовження серії дефолтів фінансових установ. Масовий відтік коштів населення з строкових депозитів склав 10 млрд дол. США з валютних вкладів та понад 40 мільярдів з гривневих вкладів.

За останні 13 місяців офіційно неплатоспроможними були визнані банки, які на початку минулого року контролювали 13,5 % ринку депозитів населення та 13,9 % активів банківської системи [2]. Погіршення відносин з Росією призвело до того, що державні російські банки стали лідерами за відтоком коштів населення. Тому, усі банки, які пов'язані з російським капіталом отримали найнижчий бал за фактором «підтримка акціонерів».

Для забезпечення ефективного вирішення проблем підвищення рівня ліквідності, надійності та фінансової стійкості установ

банківської системи України, вважаємо за доцільне обґрунтувати і забезпечити ефективну реалізацію комплексу ключових заходів оптимізаційного характеру, а саме:

1. Забезпечення оптимальною структури та поліпшення якості капіталу для досягнення достатнього рівня покриття ним ризиків, що приймаються банківськими установами.

2. Забезпечити більш активне залучення власного банківського прибутку для здійснення інвестування капіталу, що дозволяє звільнити від оподаткування ту частину капіталу банку, яка спрямовується на підвищення рівня капіталізації кредитних установ.

3. Активізувати приплив капіталу у банки за рахунок активного залучення коштів акціонерів, у т.ч. портфельних інвесторів.

4. Реалізувати ряд дієвих заходів щодо удосконалення нормативно правового поля діяльності банківських установ через внесення відповідних змін до законодавчої бази в частині систематизації обов'язкових економічних нормативів, що дасть змогу підвищити ефективність процедур банківського регулювання і нагляду.

5. Активізувати процеси реорганізації та реструктуризації банків, як засобу зміцнення їх фінансової стійкості, а також забезпечити економічну ефективність банків- правонаступників.

Функціонування банків у кризовий період розвитку економіки відбувається в умовах високих ризиків, що спричинило значні збитки банківських установ і є свідченням недостатнього фінансового рівня їх стабільності. Високі ризики в діяльності банківських систем України є стримуючим чинником кредитування економіки та населення і свідчать про необхідність вдосконалення регулювання діяльності банків, впровадження нових підходів до нагляду.

Величезні збитки в діяльності банків свідчать про недооцінку ризиків у докризовий період і недостатній рівень їх хеджування, недосконалість інструментів регулювання діяльності банків і необхідність переходу від проциклічного до антициклічного регулювання діяльності банківських установ. Крім того, слід орієнтуватися на кращі прогресивні міжнародні практики банківського нагляду, впровадження нового рівня нагляду, який має протистояти високим ризикам.

Література

1. Банківська статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : bankografo.com/analiz-banku/bankivska-statystyka.

2. Геєць В. М. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи / В. М. Геєць // Економіка України. – 2014. – № 2. – С. 5–23.

3. Офіційний сайт НБУ / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua

УДК 338.264

В.В. СТАДНИК

Хмельницький національний університет, Україна

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

Інноваційний розвиток вітчизняного машинобудування є необхідною умовою технологічного оновлення виробничих галузей національної економіки і підвищення їх експортоспроможності – для збільшення кількості тих промислових підприємств, які працюють у перспективних з позицій виходу на ринки ЄС галузях. Проте, зважаючи на високу фондомісткість машинобудування, а також погіршення фінансового стану більшості машинобудівних підприємств у останні роки, таке оновлення є проблематичним без залучення стратегічних інвесторів.

Однак, як показав аналіз інвестиційних процесів у останні роки, в сектор переробної промисловості України спрямовується лише близько 20 % капітальних інвестицій, а в машинобудування, продукція якого має бути найбільш наукомісткою – і того менше. До того ж, як показує аналіз структури капітальних інвестицій, у сферу виробництва високотехнологічної продукції (виробництво комп'ютерів, електроніки, оптики тощо) йде лише 3–7 % від загального обсягу інвестиційних вливань, і в останні два роки має місце зменшення цієї частки майже удвічі порівняно з попередніми роками [1]. Це може означати, що стратегічні інвестори не вважають перспективним вкладення коштів у розвиток таких підприємств – ймовірно, через низьку конкурентоспроможність їх продукції на світових ринках. Однак для розвитку науково-технічного потенціалу України галузь машинобудування має розбудовуватися у напрямі збільшення кількості підприємств, що належать до вищого технологічного укладу.

При цьому вважаємо, що має бути першочерговою підтримка тих інвестиційних проектів, які можуть забезпечити ланцюгову реакцію інноваційного розвитку підприємств, об'єднаних технологіч-

ним ланцюжком створення кінцевої продукції. І надзвичайно важливо обґрунтувати точки такого «технологічного поштовху» (або точок зростання). В багатьох розвинених країнах такими точками зростання, наприклад, є виробництво автомобілів. І цьому є логічне пояснення – адже у виробництві транспортних засобів (враховуючи продукцію підприємств-партнерів, що постачають сировину, матеріали, різні комплектуючі вироби та засоби опорядження, здійснюють ремонт і технічне обслуговування транспортних одиниць, а також підприємства суміжних галузей – торгівля, автодорожнє господарство тощо), працює величезна кількість людей. В США, наприклад – це кожний шостий із зайнятих в промисловості. І розвиток таких підприємств «витягує» за собою розвиток інших. До прикладу, вітчизняний автовиробник ПАТ «АвтоКрАЗ», який у 2014 р. збільшив свій чистий дохід у 2,4 рази порівняно з 2013 р., «витягнув» за собою й інші підприємства, що є постачальниками комплектуючих. Зокрема, ПАТ «Кам'янець-Подільскавтоагрегат» збільшив чистий дохід у цьому ж році майже втричі – із 98,4 млн грн до 295,8 млн грн (за даними фінансової звітності відповідних підприємств).

Зважаючи на вагому роль підприємств, що виготовляють транспортні засоби у вирішенні завдань соціально-економічного розвитку України, у цю сферу промислової діяльності в Україні щороку вкладається майже половина із інвестиційних вливань, причому має місце стійка тенденція до збільшення цієї частки, що особливо помітно у 2015 р. (майже 52 %) [1]. Поза тим, в Україні серед підприємств цієї групи найбільша частка збиткових. Причому динаміка їх розвитку щороку погіршується – за результатами господарювання у 2014 р. половина збитків галузі машинобудування (20,5 млрд грн) була отримана в групі підприємств, що випускають транспортні засоби (10,58 млрд грн) [2]. Виходячи із такої динаміки капітальних інвестицій і фінансових результатів діяльності підприємств цієї групи машинобудівної продукції можна зробити висновок, що інвестиційні процеси є недостатньо обґрунтованими. Можна припустити, що технологічне оновлення здійснюється лише для простого відтворення виробничих систем і не містить новітніх технологій, які б могли розширити ринкові можливості діючих підприємств. Як наслідок – не відбувається нарощування обсягів реалізації продукції, особливо інноваційної. Навпаки, частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі виручки від реалізації промислової продукції постійно знижується. Можна стверджувати, що інвестиційні пріоритети, сформовані як результат

державної економічної політики, є хибними і потребують суттєвого коригування. Для України вкрай необхідно переорієнтувати інвестиційні потоки у галузі з високим рівнем наукомісткості продукції, оскільки нині існує реальна загроза залишитись сировинним додатком до високорозвинених країн.

Важливо надати інвестиційну підтримку тим підприємствам, продукція яких відноситься до вищого технологічного укладу, тобто – розвивати технологічну складову виробничих систем, переходити на принципово нові технології виробництва – безвідходні, енергоощадні, екологічно безпечні. При цьому необхідно розуміти, що такі інвестиції мають враховувати і нематеріальну складову за куповуваних технологій. Для високотехнологічних галузей, зокрема машинобудування, де темпи НТП є найбільш значними порівняно із іншими секторами переробної промисловості нематеріальні ресурси (у вигляді винаходів, ліцензій, інших прав на інтелектуальну власність) мають особливе значення, будучи невіддільною складовою за куповуваних технологій. «Економія» на їх придбанні призводитиме до того, що можливості нових технологій не будуть повною мірою реалізовані. Тому відбір інноваційно-інвестиційних проектів на конкурсній основі має враховувати і вартість цих ресурсів.

Література

1. Капітальні інвестиції за видами промислової діяльності у 2010-2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/ibd_rik/ibd_u/ki_rik_p_u_e_bez.htm.
2. Фінансовий результат від звичайної діяльності підприємств до оподаткування за видами промислової діяльності [Електронний ресурс] Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ_2013/fin/fin_rez/fr_pr_u/fr_pr_12_u.htm

УДК 338.2

А.Ю. ТКАЧУК

Житомирский государственный технологический университет, Украина

УКРЕПЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ СИСТЕМНОГО КРИЗИСА

Функционирование продовольственного комплекса должно полностью обеспечивать потребности населения Украины в основ-

ных видах продовольствия, особенно малотранспортабельных и скоропортящихся Политика импортозамещения на рынке продукции пищевой промышленности должна быть направлена на развитие подотраслей, которые имеют высокий потенциал производства инновационной продукции глубокой переработки, сырьевую и технологическую базу для ее производства и высокий экспортный потенциал. Потенциал импортозамещения содержится прежде всего в подотраслях, которые организационно и технологически готовы составить конкуренцию импортным товарам на внутреннем рынке, среди них выделим: овощеперерабатывающее производство и производство соусов, производство детского и диетического питания, производство алкогольных напитков.

Первоочередной задачей в сложных экономических условиях в сфере обеспечения продовольственной и экономической безопасности продовольственного комплекса является создание ценовой и территориальной возможности доступа всех слоев населения к продовольствию. Для обеспечения неплатежеспособного населения продуктами питания действенным, на наш взгляд может стать внедрение опыта США и России касательно использования социальных продовольственных карт. В условиях роста цен на продовольственные товары государство должно поддерживать наиболее уязвимые группы населения. Вместе с тем, необходимо все же формировать платежеспособный спрос за счет стабильного «среднего класса», которого, учитывая последние экономические и политические события не осталось.

Рационализация размещения производства, особенно в перерабатывающей сфере, что предполагает его оптимизацию и приближение к сырьевым зонам. Однако для отраслей пищевой промышленности целесообразной становится ориентация на потребителя, с направлением стратегического развития на удовлетворение потребностей населения.

Развитие экологизации производства во всех подсистемах продовольственного комплекса повысит его конкурентоспособность и позволит расширить рынки сбыта продукции, обеспечив тем самым экономическую безопасность всего комплекса. Внедрение сертифицирования продукции в соответствии с международными и европейскими стандартами качества повысит её конкурентоспособность на европейских рынках. Откроя тем самым новые возможности, для предприятий продовольственного комплекса и укрепив его экономическую безопасность. Для предприятий сельского хозяйства,

имеющим большой внутренний потенциал, следует предложить постепенно переходить на производство органической продукции и наращивать объемы ее производства.

Что касается функциональных составляющих экономической безопасности, которые мы рассматривали в качестве конкурентных преимуществ, следует отметить значение инфраструктуры. Во всей цепочке продовольственного комплекса наиболее подготовленными к европейской интеграции можно считать пищевую и перерабатывающую промышленность. В эти подсистемы комплекса поступает большая доля инвестиций, там задействовано больше работников, у которых уровень заработной платы выгоднее отличается от работников сельского хозяйства. Кроме того эти подотрасли имеют достаточно развитую технико-технологическую базу, в отличие от почти изношенной базы сельскохозяйственных предприятий. Но все же следует отметить, что и этим подотраслям нужно еще много работать в направлении улучшения организации производственных процессов и повышения эффективности хозяйствования.

Важным фактором развития продовольственного комплекса и выведения его на новый уровень развития, на сегодняшний день остается инвестирование. Привлечение инвестиций в наиболее остоящие звенья комплекса подтянет их к передовым, подстегивая конкуренцию во всем комплексе. Что даст толчок передовым отраслям работать еще эффективнее. Для этого следует наладить политическую и экономическую ситуацию и пересмотреть законодательную базу в сфере льготного инвестирования в нужные отрасли.

По мнению авторов, обеспечение конкурентных преимуществ всех подсистем продовольственного комплекса Украины непосредственно повлияет на укрепление экономической безопасности всего комплекса, даст позитивный прирост ВВП и должно стать одним из основных векторов экономической политики государства.

УДК 338

О.В. ХМЕЛЕВСЬКИЙ, К.Л. СЕМЕНОВ

Хмельницький національний університет, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Розвиток теоретичних основ функціонування світового фінансового ринку належить до актуальних проблем. Сприйняття вка-

заного ринку є дуже широким, причиною чого є охоплення ним не тільки фінансових зв'язків, але й значної кількості форм відносин власності [1].

Багатовекторність атестацій утруднює дефініцію «світовий фінансовий ринок», на тлі чого вважаємо доцільним здійснення групування різноманітності формулювань стосовно позицій та поглядів, з яких такі визначення надавалися.

Світовий фінансовий ринок за такого підходу наразі є:

- складне переплетіння, взаємозалежність, інтеграцію національних і міжнародних ринків, що забезпечує перелив грошово-кредитних ресурсів між країнами, регіонами, галузями та суб'єктами бізнесу – за сферою дії вказаного ринку;

- глобальну систему акумулювання вільних фінансових ресурсів та надання їх позичальникам із різних країн на принципах ринкової конкуренції – за процесами глобалізації;

- систему відносин попиту і пропозиції фінансового капіталу, який функціонує у міжнародній сфері в якості покупних і платіжних засобів, кредитів, інвестиційних ресурсів – за акумуляцією і перерозподілом фінансових ресурсів;

- систему ринкових відносин, що забезпечує акумуляцію та перерозподіл міжнародних фінансових потоків – за функціонуванням міжнародних ринків та ринкових відносин;

- сферу ринкових відносин, де здійснюється рух грошового капіталу між країнами і формується попит і пропозиція на нього – за характеристиками грошового капіталу;

- функцію міжкраїнового перерозподілу грошових капіталів, забезпечуючи економічне зростання і прибутку учасників ринку – з функціональної точки зору;

- сукупність взаємопов'язаних сегментів: валютного, кредитного, фондового ринків та ринку золота – за структурою;

- об'єднання національних фінансових ринків країн та міжнародного фінансового ринку, які різняться умовами емісії та механізмом обігу фінансових активів – з організаційно-цільових позицій;

- глобальну цілісну систему національних та регіональних фінансових ринків, що включає сукупність ринкових форм торгівлі фінансовими активами та об'єднана уніфікацією операцій, спільними умовами функціонування й закономірностями еволюції – з погляду цільового призначення;

- систему ринкових відносин, у якій об'єктом операцій виступає грошовий капітал і яка забезпечує акумуляцію та пере-

розподіл світових фінансових потоків, створюючи умови для рентабельності виробництва – за виконуваними функціями;

– організаційний механізм міждержавного руху та перерозподілу капіталів, придатних для використання за межами свого утворення та походження, на міграцію яких впливає ринковий попит та пропозиція, а також регулюючі дії держав та міжнародних валютно-фінансових центрів – за організацією;

– сукупність банків, спеціалізованих фінансово-кредитних установ, фондових бірж, через які здійснюється рух світових фінансових потоків та які є посередниками перерозподілу фінансових активів – з інституційних позицій.

За наданою систематизацією стає можливим трактувати сутність визначень світового фінансового ринку відповідно до мети характеристики його проявів, коли цільові ознаки обговорення слугують ознаками систематизації визначень.

Література

1. Паценко О. Особливості розвитку сучасної структури світового фінансового ринку / О. Паценко, Е. Молчанова // Міжнародна економічна політика. - № 1-2 (16-17). – 2012. – С. 179-208.

УДК 339.5:621(477+061.1EU)

А.В. ЧЕРЕП, Д.О. КАЙНАРА

Запорізький національний університет, Україна

МЕТОДИ ЗНИЖЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ БАР'ЄРІВ МІЖ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ ТА ЄС

Практичний досвід українських підприємств показує, що процес виходу організації на європейський ринок, є складним та тривалим процесом, що може тривати декілька років та вимагатиме значних фінансових ресурсів. Причинами даних торговельних бар'єрів, є як державні бар'єри, що виникають внаслідок неефективної митної служби, вимоги ЄС до сертифікації, тарифних бар'єрів, так і внаслідок специфіки європейського ринку та логістичної інфраструктури. Тому дослідження методів зниження торговельних є актуальним питанням для українських підприємств.

Зважаючи на те, що діяльність описані торговельні бар'єри, залежить як від діяльності підприємства, так і від існуючої еко-

номічної ситуації, пропонуємо розділити методи нівелювання торговельних бар'єрів на дві групи:

- макрометоди нівелювання торговельних бар'єрів;
- мікрометоди нівелювання торговельних бар'єрів.

До макрометодів нівелювання торговельних бар'єрів, на нашу думку, варто віднести всі механізми зниження торговельних бар'єрів, які знаходяться у компетенції державних і регіональних органів влади, ринкового механізму, наднаціональних структур. Підприємство, не може впливати на формування макрометодів.

До мікрометодів, виділимо всі ті, на які може впливати безпосередньо підприємство. Тож, в рамках проведеного дослідження, було показано, що значні бар'єри створюють держава, логістична інфраструктура та культурна дистанція. Тому, для зниження рівня торговельних бар'єрів на макrorівні виділимо наступні методи:

1. Аналізуючи структуру торговельних бар'єрів, варто визначити, що одними із складових торговельних бар'єрів є тарифні бар'єри та нетарифні бар'єри, що за оцінкою Світового банку, в середньому складають 4 % від вартості продукції [1]. Тож, першим кроком, для зниження торговельних бар'єрів між Україною та ЄС має стати імплементація положень Угоди про Асоціацію, зокрема положень щодо стандартизації та сертифікації. Результатом, проведення реформування системи сертифікації та приведення принципів стандартизації до норм ЄС, має стати укладання додаткової угоди «Про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів», що дозволить українським підприємствам використовувати сертифікати видані українськими лабораторіями використовувати при експорті продукції.

Дана Угода, згідно Угоди про Асоціацію, ст. 57, передбачатиме, що «торгівля товарами між Сторонами в секторах, що охоплені цією Угодою, проводитиметься на тих самих умовах, які застосовуються в торгівлі товарами між державами-членами ЄС» [2, с. 41].

Крім того, треба розуміти, що правова система ЄС, постійно знаходиться в стадії становлення, тож реальною проблемою для України, є не імплементація положень Угоди про Асоціацію, а здатність України еволюціонувати разом із Європейським союзом.

2. Другою складовою прямих бар'єрів, є митна служба. На сьогоднішній день значних втрат підприємство зазнає при зовнішньоекономічній діяльності зазнає при митному оформленні. Так, за рейтингом Doing Business, в 2016 році, Україна за ефективністю митної служби знаходиться на 109 місці, серед 189 країн

світу. Так, на оформлення документів, українські підприємства в середньому витрачають 75 годин, а на час на проходження митного контролю складає приблизно 63,72 години. При цьому вартість митних процедур складає 132 долари США [4].

Стаття 84, Угоди про Асоціацію, передбачає зближення митного законодавства України та Європейського союзу, з перспективою приєднання України до Конвенції про спрощення формальностей у торгівлі товарами та Конвенція про єдиний режим транзиту [2, с. 64–65]. Проте, Угода про Асоціацію не є панацеєю, що враховує всі фактори та дозволяє повністю нівелювати торговельні бар'єри між Україною та ЄС. Тому, реформування митниці, що буде заснована на незалежній та неупередженій оцінці, введення електронного товарообороту, та виключення людського фактору є передусім компетенцією України.

3. Наступною складовою торговельних бар'єрів між Україною та ЄС є логістичні бар'єри. Хоча, гравітаційна модель, що була розроблена, в рамках дослідження торговельних бар'єрів [1], показала низьку кореляцію між логістичною інфраструктурою та обсягом експорту, це не означає що рівень логістичної інфраструктури не створює ефект на зовнішньоекономічну діяльність підприємства.

В рамках імплементації, Угоди про Асоціацію, Стаття 136 «Автомобільний, залізничний та внутрішній водний транспорт», передбачається укладання для скоординованого розвитку і підвищення якості перевезень, відповідних угод. Проте, чітких умов та строків укладання угод, в Угоді про Асоціацію, не прописані.

Аналізуючи діяльність окремого підприємства, варто визначити, що воно має досить обмежений інструментарій для зниження торговельних бар'єрів із іноземними контрагентами. Більшість із досліджених нами торговельних бар'єрів, відносяться до факторів макроекономіки, та залежать загалом, від держаної політики, рівня розвитку національної економіки, інституційних особливостей країни.

Проте, це не значить, що у окремого підприємства відсутні інструменти для зниження торговельних бар'єрів. Серед найбільш ефективних методів зниження торговельних бар'єрів між Україною та ЄС є використання різних стратегій виходу підприємства на міжнародний ринок. Загалом, можна виділити три стратегії виходу підприємства на міжнародний ринок:

– прямий експорт, характеризується прямими контактами з покупцями. Всі ризики та витрати на реалізацію товару приймає на себе виробник продукції.

– експорт продукції за допомогою посередників (непрямий експорт). Дана стратегія приймає різні форми, серед основних можна виділити стратегічні альянси, використання посередників, представництв тощо. Залежно від форми співпраці, ризику, торговельні бар'єри та прибуток від продажів, розподіляють між собою посередник та виробник продукції.

– інвестиції та перенесення виробничих потужностей за кор.-дон. Приймає форму прямих інвестицій, франчайзингу, ліцензування тощо. При даній стратегії виходу підприємства на міжнародний, торговельні бар'єри є мінімальними, оскільки виробництво продукції відбувається безпосередньо у країні продажу товарів. Проте, дана стратегія вимагає значних фінансових витрат при організації виробництва, або передачі значних прибутків безпосередню виробнику, якщо використовується партнери для виходу на ринок.

Отже, в процесі дослідження торговельних бар'єрів, нами було встановлено, що нівелювання торговельних бар'єрів має здійснюватись на двох рівнях: макро- та мікрорівні. Враховуючи, що підприємство не володіє інструментами зниження торговельних бар'єрів на макрорівні, нами, була розроблена методологія зниження торговельних бар'єрів на мікрорівні.

Література

1. Кайнара Д. О. Проблемы и перспективы либерализации международной торговли между Украиной и ЕС для украинского машиностроения. / Д. О. Кайнара // *Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe* (East European Scientific Journal): *ekonomia*. – 2016. – № 8.

2. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс] / – Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine-EU_Association_Agreement_\(body\).pdf](http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine-EU_Association_Agreement_(body).pdf)

3. Про імплементацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 вересня 2014 р. № 847-р [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/847-2014-%D1%80>.

**THE STATE PROGRAM OF SUSTAINABLE
DEVELOPMENT STRATEGY OF AZERBAIJAN**

On September, 2000, with the organization UN, the countries have signed joint Declaration reflected “Millennium Development Goals” and till 2015, decided their own liabilities as the reduction of poverty of the countries. For realization of presented duties on the Declaration determined eight global goals reflecting on eighteen targets and forty eight indicators. First of all, global purposes dedicated to the extreme poverty and the reduction of population living in poverty in the world [4].

Beside with the above mentions, in the direction of improving prosperity of population sustainable achieved progresses, for more reduction the level of poverty, for the realization the duties of “Millennium Development Goals” by UN with taking account the peculiarities of our country, and signing an order No.3048, on September 15, 2008, by the President of Azerbaijan Republic Ilham Aliyev “State Program on Poverty Reduction and Sustainable Development in the Republic of Azerbaijan for 2008–2015” determined the following main nine strategic goals:

- 1) the guarantee of sustainable economic growth with maintaining macroeconomic development and balanced development of non-oil sector;
- 2) expanding access of incomes of population, to achieve a significant reduction of the number of poor peoples;
- 3) beside with the development of effective social protection system to reduce social risks of elderly peoples, low-income families, and socially vulnerable groups;
- 4) continuation of improvement measures of living standards of refugees and internally displaced persons in a systematic form;
- 5) and improving the quality of basic services of education and health, including to obtain equal opportunities for them;
- 6) development of social infrastructure, perfection of public utilities system;
- 7) improving of ecological condition, and ensuring the sustainable management of the environment;

- 8) promoting the gender equality;
- 9) continuation of institutional reforms and improving the state governance.

During the 2008–2015, for achieving planned strategic objectives realized measures, grouped into four functional directions: 1) macro-economic stability and economic growth; 2) employment policy and social protection of population; 3) development of human capital and social progress; 4) institutional policy and effective governance.

References

1. Azerbaijan State Statistics Committee's "Statistic Indicators of Azerbaijan 2013" statistical aggregate, an official publication, p.16.1; Baku: Nurlar, 2014.
2. Azerbaijan State Statistics Committee's "Statistic Indicators of Azerbaijan 2015" statistical aggregate, an official publication, p.16.1; Baku: Nurlar, 2016.
3. Ayyubov M.R. Terms of stable functioning of the economy. // Eurasian world: diversity and unity. Proceedings of the international scientific-practical conference. Tataristan Academy of Sciences. Institutes of Economics, Management and Law. P.2nd publication house "Poznanie". Kazan city, 2007, p. 91-100;
4. "State Program on Poverty Reduction and Sustainable Development in the Republic of Azerbaijan for 2008-2015". www.president.az/articles/2558

UDC 338.242

V.H. MUSAYEV

National Academy of Sciences of Azerbaijan, Azerbaijan

FOREIGN TRADE IN CRISIS PERIOD IN AZERBAIJAN

One of the most necessary sphere of foreign economic relations is considered as foreign trade. Trade sphere, reflecting foreign relation in production and consumption process of countries plays significant role in development of national economy of each country. In this point of view, it is possible to give definite interpretations with economic estimations for studied and perspective period for learning of changing dynamics of foreign trade. Moreover, due to researched period coincided with global financial crisis it is considered that, real economic

condition of the republic in this aspect will be reflected by events in connection with foreign economic relations only.

As indicated, sphere, providing relation between national economic systems and world economy is considered as foreign economic relations sphere. Although these relations characterize economic cooperation positively, strong integrated relations may create strict threats for national economies sometimes. Thus, occurrence of global and regional crises differ affection power depending on depth of relations. In this point of view, however foreign economic relations, especially foreign trade are directed for obtaining of economic increment in national economy of country, it is necessary to calculate and forecast its strict negative affections.

In the form of foreign trade, investment and foreign economic relations in a variety of financial and monetary relations, the positive evaluation of high yield, but it shows itself as an area with a weak negative manifestations. Thus, if the impact of the financial and currency crises hitting the sphere of economic relations is of nature, direct, indirect and time is the foreign trade sector. We will see it during analysis of data in the table with the statistical figures.

It should be noted that, the crisis in the world economy in the year to the national economy of the country by the end of serious complications were occurred and maintained a steady growth rate known. So, in order to ensure macroeconomic stability, Azerbaijan's strategic currency reserves was equal to 18 billion in 2008 year, while the GDP per man compared to the pre-2343 reached 36.2 percent. While 11 percent of the economy during this period increased by 7 percent in the oil sector, the non-oil sector rose 15.7 percent characterized. Along with the increase in the average monthly wage on the basis of the previous years, the year of the beginning of the crisis, and continued taking the figure has reached 268. Although the inflation rate of 15.4 percent during the period examined in the order of 42 percent, rising to 18 billion manats were approved by collecting previous years. The poverty rate was 11.3 percent, down from 44.7 percent the year of the beginning of the crisis, significant progress has been made in this direction. In general, the dynamics of the national economy and its foreign trade turnover is presented below.

During the crisis, the impact of external economic relations, in terms of real economic vision to look at table 1, it is clear that the GDP of the total foreign trade turnover in 2009, a sharp decrease in performance was observed. Since 2009, the trend is positive indicators of

continued until 2013. Despite this growth trend and structure of foreign trade volume in 2008 still has not been able to adapt. Thus, turnover of 54.9 billion in 2008. US \$ 43.5 billion, while the figure in 2013. US \$. (By weight in GDP of 1.1 times and 59.2 percent respectively).

It should be noted that, when analyzing the specific structure of foreign trade, as well as imported goods must be paid special attention to the index of the prices of the products exported teams. Because of the volatile nature of export and import prices will not change the amount of product at a time when real changes in monetary or decreased expression, increases may be observed.

References

1. <http://www.stat.gov.az/source/trade/>
2. Ganbarov F. Foreign economic relations and economic increment. Baku- Science-2012. page 448.

2. ІНСТРУМЕНТИ Й ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ В КОНТЕКСТІ СТАНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

УДК 330.334

А.Н. АСАУЛ

Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет, Россия

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЕЙ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Под воздействием глобализационных процессов в мировой экономике происходят изменения объекта хозяйственного управления. Так, в индустриальном обществе этим объектом управления выступали компании, включающие несколько предприятий. В пост-индустриальном, информационном обществе основным объектом хозяйственного управления становятся предпринимательские сети, представляющие планомерно организованную на основе долгосрочных контрактов сеть организаций, участвующих в проектировании, производстве, реализации и сервисном обслуживании продукта. В объединениях традиционного типа (холдингах, концернах, трестах и т. д.) организации могут полностью или частично лишиться юридической, хозяйственной самостоятельности. Подобные объединения имеют, как правило, громоздкую управленческую структуру, что не всегда позволяет им достаточно четко и своевременно реагировать на изменения внешней среды. Кроме того, они имеют тенденцию к монополизации. Мировой и отечественный опыт показывает, что этих недостатков лишена сетевая форма организации научно-производственного цикла.

Предпринимательскую сеть можно идентифицировать как группу организаций – участников того или иного рынка, объединившихся для эффективного использования ресурсов и специфических преимуществ для совместной реализации предпринимательских проектов. Используя преимущественно горизонтальные связи и механизмы специализации и взаимодополнения, они получают дополнительные возможности для достижения более высоких результатов.

Формирование предпринимательских сетей связано с интеграционным поведением субъектов системы предпринимательства. Предпринимательские сети в общем виде могут иметь формализованный характер (образовывать самостоятельные организационные формы) и неформализованный.

Характеристика деятельности отдельных отечественных организаций, объединившихся в предпринимательские сети, свидетельствует о пригодности этих концепций для применения на российском рынке. При этом следует учитывать, что отсутствие стандартизированных правил в области сетевых объединений приводит к тому, что все исследуемые и формирующиеся предпринимательские сети имеют индивидуальный и уникальный характер. Несмотря на общие направления развития и линии поведения в производстве продукта, уникальность каждого региона приводит к разным конечным результатам.

Отличительная черта предпринимательских сетей – предпринимательская целеориентация. Предпринимательские сети всегда направлены на решение задач управления рынком на основе активизации предпринимательских инициатив, гибкости, стратегической маневренности и перманентности инноваций. Входящие в предпринимательские сети предпринимательские структуры сохраняют свою автономность, но через вхождение активизируется появление новых управленческих идей и решений и ослабляется сдерживающее влияние межорганизационной и внутрифирменной субординации.

К базовым принципам формирования и функционирования предпринимательских сетей можно отнести:

- потребность в реализации принципа заинтересованности всех участников предпринимательской сети;
- рассмотрение интеграционной деятельности организации как новаторской;
- потребность в нового рода координации средств производства, выходящая за рамки одного предпринимательского субъекта;
- рассмотрение возможностей интегрированного поведения в предпринимательской сети по передаче части функций от собственника менеджерам-профессионалам;
- использование вхождения в предпринимательскую сеть для более эффективного регулирования взаимоотношений с внешней средой;

– использование возможностей предпринимательской сети для разделения труда, специализации, кооперации как производственного процесса, так и управленческих процессов, происходящих в субъектах предпринимательской деятельности.

Вхождение субъекта предпринимательской деятельности предпринимательскую сеть позволяет оптимизировать экономический потенциал всех участников предпринимательской сети, получить синергетический эффект от объединения их ресурсов, перевести конкуренцию межфирменную в конкуренцию объединений (сетей).

УДК 685

П.П. АНТОНЮК

Хмельницький національний університет, Україна

СОЦІАЛЬНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОР ПІДТРИМКИ СТАНУ СТРАХУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ

За сучасних умов господарювання формування питання безпеки є надзвичайно важливим для підтримки страхування населення. За умов потреби розвитку страхування населення, дослідження питань аналізу стану соціальної безпеки, оцінки її рівня та пошуку шляхів забезпечення завжди будуть актуальними та гострими за сучасних умов господарювання. На сьогодні багато досліджень присвячено економічній безпеці підприємства, але і досі остаточно не виділено основних її складових та чинників що впливають на неї. Враховуючи те, що людина є ключовим учасником підприємства, науковці та вчені виділяють поняття «соціальна безпека підприємства». За умов що склалися є доцільним досліджувати соціальну безпеку як фактор підтримки рівня страхування населення.

На сьогодні велика кількість публікацій присвячена соціальній безпеці держави, на мікрорівні це питання є менш вивченим. Проблемами соціальної безпеки підприємства займалися такі економісти, як В.Л. Безбожний, В.Л. Лугова, Т.В. Голубева, Б.Ф. Купчак, Н.Г. Мехеда, О.М. Ляшенко, О.І. Іляш та інші вітчизняні та зарубіжні науковці.

Соціальна безпека підприємства тісно пов'язана з іншими системами безпеки підприємства. Так вона слугує основою для кадрової безпеки підприємства під якою розуміють розвиток та забезпечення підприємства персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудові відносини загалом. Кадрова ж безпека відпо-

відно зв'язана з іншими підсистемами, такими як інтелектуальна, інноваційна, інформаційна та правова. Відсутність ефективної соціальної безпеки на підприємстві призводить до не ефективного функціонування кадрової та інших підсистем підприємства [1, с. 70].

Купчак Б.Ф. [2, с. 344] пропонує вивчати соціальну безпеку як стан соціально-економічного розвитку підприємства, що забезпечує його працівникам належний рівень життя, доходів, прийнятні умови праці та відпочинку незалежно від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз. Такий підхід дає змогу мінімізувати соціальні ризики за рахунок оптимізації рівнів соціальної безпеки.

На думку Омельчук С.С., соціальна безпека полягає в забезпеченні прожиткового мінімуму працівникам підприємства, росту заробітної плати, системи мотивації й оплати праці за кінцевими результатами роботи, відповідності заробітної плати кваліфікації працівників [3, с. 208]. В даному випадку, соціальна безпека виступає як фактор підтримки рівня соціального захисту населення.

Мехеда Н.Г. вважає, що соціальна безпека виступає як система соціально-економічних заходів, які спрямовані на матеріальне забезпечення працівників, покращення якості життя та умов праці [4, с. 85].

Система соціальної безпеки на підприємстві складається з таких структурних складових як соціальні інтереси, соціальні загрози та чинники, що їх обумовлюють. Під соціальними інтересами розуміють задоволення соціальних потреб. Соціальні загрози руйнують людський потенціал підприємства та перешкоджають його розвитку, вони проявляються на рівні особистості (низький рівень задоволення потреб працівників), на рівні колективу (низька якість взаємовідносин із колегами і керівництвом), на рівні підприємства (відсутність соціальної відповідальності бізнесу і партнерства, низький рівень досягнення цілей підприємства) [1, с. 70].

Узагальнення проведених досліджень дало змогу зауважити, що більшість авторів мають неоднозначне трактування поняття соціальна безпека. При чому науковці не розглядають зазначене поняття як фактор підтримки страхування і мінімізації соціального ризику.

Соціальна безпека підприємства є чинником досягнення результативності управлінських рішень, щодо мінімізації соціальних ризиків та підтримки соціального захисту на достатньому рівні. При зростанні конкуренції та нестабільності економіки питання підтримки соціальної безпеки є головною умовою розвитку суб'єктів господарювання, що ґрунтується на нейтралізації соціального ризику через розвиток системи страхування.

Література

1. Лугова В.М., Голубєва Т. В Соціальна безпека як ключова підсистема безпеки підприємства // БІЗНЕСІНФОРМ. Економіка.-2011. – №10 С. 69-72.
2. Купчак Б. Ф. Економічна безпека підприємництва: суть та умови виникнення // Науковий вісник Львів. держ. ун-ту внутр. справ. Сер. екон. – 2010.– Вип. 2.– С. 334 – 346.
3. Омельчук С. С. Визначення сутності поняття "економічна безпека підприємства" та його складових// Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2008.- №6. Т.1.- С. 206-210.
4. Мехеда Н.Г., Маджула А. - Черкаський національний університет ім. Б.Хмельницького Україна – 2010 - №1 –С. 85-87.

УДК 657.005.34 (043.3)

Н.С. БРОХУН

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», Україна

КООРДИНАЦІЯ КОНТРОЛІНГУ З ІНШИМИ СКЛАДОВИМИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Досвід зарубіжних країн щодо практичного використання концепції управління – контролінгу свідчить, що вона підвищує рівень координованості та якість управлінських рішень і ефективність системи управління в цілому. Контролінг, на нашу думку, варто розуміти, як систему, яка забезпечує координацію інформаційних підсистем (бухгалтерський облік, економічний аналіз, контроль, планування) системи управління підприємством з метою підвищення дієвості та ефективності управління щодо надання альтернативних рішень для досягнення цілей підприємства. Як відомо, координація виступає однією із функцій управління, вона гарантує безперервність дій. Андропова О.К. [1, с. 9] зазначає, що координація базується на відмінності між системою управління і системою виконання. Першочергова координація виконання управлінських рішень є завданням самої системи управління. Другорядна координація відбувається в середині управлінської системи, вона розбивається на ряд підсистем та відноситься до компетенції системи контролінгу.

Координація означає синхронізацію дій працівників окремих відділів, інтеграцію їх у єдине ціле, що передбачає розподіл завдань у часовому періоді, що зумовлює приведення окремих елементів управління у таке їх поєднання, яке б дало змогу найбільш ефек-

тивно та оперативно досягати поставлених цілей. Таким чином координація забезпечує єдність, безперервність процесу управління та визначає взаємозв'язок усіх його складових. Якщо розглядати координацію в оперативному управлінні то вона спрямовується, як зазначає Й.С. Завадський, “на досягнення узгоджених дій конкретних виконавців з метою успішного розв’язання завдань і досягнення поставленої мети. Координацією забезпечується баланс у діяльності окремих ланок керованої системи, підпорядковуються основній меті різні, іноді суперечливі, інтереси, забезпечується зв'язок між працівниками, які виконують різні операції однієї функції”[2]. Отже, завдання координації полягає в узгодженні роботи всіх ланок організації підприємства за допомогою встановлення між ними оптимальних зв'язків (комунікацій). Контролінг забезпечує координацію та сприяє забезпеченню взаємодії між підсистемами управління, здійсненню різноспрямованого використанню ресурсів, сприяє досягненню єдності та узгодженості роботи складових системи управління підприємства заради досягнення визначених цілей, тобто контролінг дає кращий ефект ніж сумарна ефективність ізольованого функціонування цих же елементів.

З метою забезпечення координації задля виконання визначених цілей підприємства, відділ контролінгу повинен знаходитись на вищому рівні управління та виконувати наступні завдання: формувати цілі та завдання в розрізі господарських-процесів з метою досягнення загальної цілі підприємства, яку визначено вищими органами управління; створювати інформаційну систему для підтримки потреб, інформаційних складових системи управління підприємством; визначати та розподіляти завдання кожного з складових відділів відповідно до встановлених цілей; забезпечувати моніторинг щодо виконання завдань на основі встановлених контрольних показників; висувати вимоги щодо надання інформації відділами в конкретному розрізі; затверджувати графік документообігу внутрішньої звітності; визначати ділянки, на яких зосереджується увага всіх підпорядкованих відділів підприємства; виявляти відхилення від планових даних та здійснювати пошук “вузьких місць”; стежити за показниками економічної ефективності всіх підпорядкованих відділів.

Література

1. Андропова А.К. Оперативный контролінг : [учеб. пособие] / А.К. Андропова, Е.Д. Печатнова. – М.: Дело и Сервис, 2006 – 160 с.
2. Завадський Й.С. Менеджмент: Menegment. / Й.С. Завадський. – Т. 1. – К. : Укр.-фін. інститут менеджменту і бізнесу, 1997. – 543 с.

СИСТЕМА ФОРМУВАННЯ КРИТЕРІЇВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Інвестиційна діяльність кожного промислового підприємства, навіть в межах однієї галузі, характеризується певними особливостями, які визначаються як зовнішніми, так і внутрішніми факторами. Під їх впливом відбувається активізація конкретного виду інвестиційної діяльності, залежно від виробничих умов, виробничої необхідності, а також від потенційної здатності підприємства капіталізувати прибуток чи використовувати інші джерела в напрямках розвитку інвестиційної діяльності.

Вибір вектора розвитку інвестиційної діяльності підприємства, прийняття обґрунтованих управлінських рішень для його визначення залежить від достовірності, своєчасності та повноти інформаційно-аналітичного забезпечення управлінського персоналу. Проте багатофункціональність інвестиційного процесу на мікrorівні свідчить про необхідність розробки наукового підходу щодо вибору джерел інформаційного забезпечення з метою визначення шляхів підвищення інвестиційної привабливості підприємства, що в свою чергу, потребує формування системи критеріїв і показників оцінки ефективності інвестиційної діяльності.

Критерій в широкому розумінні – це вимір для визначення, оцінки предмета, явища, або ознака, взята за основу класифікації [1, с. 167]. Ефективність як економічна категорія в загальному значенні трактується як співвідношення між результатами виробничо-господарської діяльності самостійного суб'єкта і використаними для одержання цих результатів матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами, чи максимізація результату при мінімальних витратах, або здатність обрати правильну мету (ціль), на якій зосередити енергію організації [3, с. 89].

Оскільки інвестування капіталу кожного суб'єкта господарювання будь-якої галузі промисловості, відбувається під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників, одержана ефективність від інвестиційної діяльності може змінювати окремі із них (але не всі), тобто існує прямий взаємозв'язок. Інвестиційна діяльність спричиняє суттєвий вплив, в першу чергу, на науково-технічний розвиток ви-

робничо-господарської діяльності підприємства, інтелектуальний розвиток та підвищення кваліфікації його працівників, а також на здатність підприємства забезпечувати їх матеріальне стимулювання та інвестиційну привабливість. Таким чином, інвестиційну діяльність підприємства слід розглядати як отримання певного виду економічного результату на одну грошову одиницю інвестиційних витрат.

Інвестиційний потік формується під впливом низки факторів і тому може мати певні модифікації. Всі інвестиційні потоки можна розділити на ординарні і неординарні. В ординарному потоці інвестиційні доходи і витрат чітко упорядковані в часі, тобто спочатку ідуть вкладення на початку кожного періоду, а потім настає віддача від цих вкладень. Неординарний потік не передбачає такої чіткої упорядкованості. Тобто в такому потоці інвестиційні витрати можуть виникнути і на заключних стадіях здійснення інвестиційного проекту.

Особливе місце серед напрямів інвестування належить фінансовим інвестиціям. Різноманіття цінних паперів, що є інструментами інвестиційної діяльності, вимагає наявності відповідної методики оцінювання ефективності операцій з цінними паперами і розроблення системи показників ефективності інвестування в цінні папери. Всі показники можна розділити на абсолютні і відносні. Абсолютні показники простіше за методикою розрахунку, однак вони дають уявлення тільки про абсолютну величину доходу без урахування інвестиційних зусиль і терміну, за який цей дохід було отримано. Тому вони не можуть бути основою для прийняття інвестиційних рішень, а є лише основою для попереднього аналізу.

Основними інвестиційними інструментами у вигляді цінних паперів є: акції, облігації, депозитні та ощадні сертифікати, векселі. Кожен цінний папір має абсолютні та відносні характеристики доходності. До основних видів доходу по цінних паперах належать: дивіденди по акціях; проценти по облігаціях; дисконт (премія) при погашенні облігацій; проценти по депозитних сертифікатах; дисконт при обліку векселя; різниця між ціною продажу і ціною купівлі цінних паперів.

Оскільки на сьогодні в умовах глибокої політичної, економічної і фінансової кризи затяжного характеру, промислові підприємства не мають змоги реалізувати складні інвестиційні проекти, а інвестиційна діяльність на кожному підприємстві має не системний, а періодичний характер, постає необхідність у визначенні критеріїв її оцінки. При цьому необхідно також враховувати, що

інвестиційна діяльність як складний багатогранний процес перебуває в тісному взаємозв'язку практично з усіма видами діяльності підприємства та діями багатьох економічних законів. Таким чином, система критеріїв інвестиційної діяльності залежить від її виду, стратегії підприємства та його потенційних можливостей, із врахуванням ресурсного забезпечення.

Література

1. Абрамович І.В. Напрямки активізації державної політики щодо залучення інвестицій в економіку України / І.В. Абрамович // Економіка та держава. – 2014. - № 3. – С. 49-51.
2. Аналітична записка Міністерства економіки України інвестиційний клімат в Україні // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=125184&cat_id=96261
3. Карпінський Р.Л. Економічна оцінка ефективності інвестицій / Р.Л. Карпінський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. – К., 2013. – Вип. 6, (109). – С. 73-85.

УДК 338.512

Н.В. ВАЛЬКОВА., К.В. РОМАНЮК
Хмельницький національний університет, Україна

ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНИХ МЕТОДІВ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ

Одним із основних способів збільшення розміру прибутку підприємства є зменшення та оптимізація витрат. Базуючись на цих твердженнях, виникає потреба в дослідженні сутності витрат та методів їх оптимізації. Обліковий зміст витрат визначається П(С)БО 16 «Витрати» як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, яке призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками), якщо вони можуть бути достовірно оцінені. Більшість авторів характеризують і визначають категорію «витрати» як сукупність переданих у грошовій формі витрачань підприємства, пов'язаних з виробництвом продукції, наданням послуг, виконанням робіт та їх реалізацією. Під оптимізацією розуміють процес надання будь-чому найвигідніших характеристик, співвідношень.

Серед основних методів оптимізації абсолютної величини витрат суб'єкта господарювання на сьогоднішній день заслуговують на увагу наступні: функціонально-вартісний аналіз (ФВА); just-in-time («точно-в-строк»); таргет-костінг; кайзен-костінг; LCC-костінг; EVA-костінг; XYZ-аналіз; метод збалансованості; бюджетування.

Функціонально-вартісний аналіз – це метод комплексного техніко-економічного дослідження об'єкта з метою розвитку його корисних функцій при оптимальному співвідношенні між їх значимістю для споживача і витратами на їх здійснення.

Підхід just in time – політика, що вимагає доставки матеріалів, товарів та послуг саме у той час, коли вони стають потрібні для роботи чи процесу. Використовується для зменшення товарно-матеріальних запасів, часу очікування і псування.

Таргет-костінг, на відміну від традиційних методів ціноутворення, передбачає розрахунок собівартості виробу, виходячи із ціни реалізації, встановленої на основі маркетингових досліджень, що проводяться перед початком розробки продукту.

Метою кайзен-костінгу є удосконалення діяльності компанії або її окремих підрозділів за допомогою внутрішніх резервів, без залучення великих інвестицій ззовні, а саме забезпечення необхідного рівня собівартості продукту і пошук можливостей зниження витрат до деякого цільового рівня.

LCC-аналіз – це метод розрахунку витрат за етапами життєвого циклу продукції. Планові витрати визначаються на кожній стадії життєвого циклу продукту. Це єдиний метод управління витратами, який передбачає врахування впливу інфляції через дисконтування грошових потоків у прийнятті рішень.

Найновішим методом, який нещодавно почали практично використовувати в управлінні витратами, є EVA-костінг – метод економічної доданої вартості. Цей метод дає можливість прив'язати створення вартості до певних груп робітників або підрозділів і так отримувати критерій для диференційованої винагороди за виконану роботу на підприємстві.

XYZ-аналіз – являє собою технологію обґрунтування управлінських рішень щодо оптимізації абсолютної величини витрат підприємства шляхом виявлення та ідентифікації резервів їх зменшення, а також визначення методів мобілізації таких резервів.

Метод збалансованості – один із стратегічних підходів управління витратами, він пов'язаний з тим, що цілі, які ставить перед собою компанія, завжди балансують на одній чаші ваги із витратами.

Бюджетування як метод оптимізації витрат заснований на складанні оперативних, місячних, квартальних та річних бюджетів і пов'язуванні їх із стратегічними цілями (за допомогою системи збалансованих показників), що дозволяє, як мінімум, зробити появу витрат передбачуваним.

Посилення уваги до витрат підприємства має першочергове значення, оскільки від правильної оцінки реальної собівартості залежить ефективність управління виробництвом, що в підсумку вплине на фінансовий результат діяльності підприємства.

УДК 65.012.4(477)

Д.М. ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ

Хмельницький національний університет, Україна

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ З ВИКОРИСТАННЯМ СУКУПНОСТІ КРИТЕРІЇВ

При виборі ефективних стратегічних рішень при реформуванні підприємств виникає проблема багатокритеріального вибору. Ця проблема обумовлена наявністю набору суперечливих критеріїв (показників). Вказані критерії можуть мати економічний, екологічний, технічний та інший зміст. Залежно від виду даних критеріїв можуть бути використані різні підходи до вирішення завдань визначення ефективності рішень, що приймаються. В даному випадку доводиться враховувати протиріччя як між показниками, що належать до різних груп, так і між показниками, що належать до тієї або іншої групи. При цьому вибір найбільш прийнятних рішень ускладнюється, оскільки оптимальні рішення за кожним критерієм, як правило, не співпадають. Необхідно здійснювати пошук компромісних рішень з урахуванням усієї сукупності показників різних груп.

Слід зазначити, що нині при оцінці ефективності різних способів реформування і реструктуризації промислових об'єктів у багатьох випадках знаходить застосування однокритеріальний підхід. При такому підході основним критерієм ефективності рішень, що приймаються, виступає критерій зростання вартості підприємств в результаті їх реформування і реструктуризації. Проте останніми роками вказаний підхід вважається недостатнім. Все більшого значення набувають чинники, що визначають стратегію розвитку промисловості. До цих чинників можна віднести: рівень інновацій, застосування інформаційних технологій, економічна безпека, со-

ціальні наслідки рішень, що приймаються та ін. Особливо це відноситься до підприємств, що мають стратегічне значення. Вказані чинники у багатьох випадках важко або неможливо виразити у вартісному виді. Виникає необхідність формулювання і рішення багатоцільових, багатокритеріальних завдань визначення ефективності реструктуризації і реформування підприємств.

Література

1. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: Учебник / М.И. Бухалков. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 392 с.
2. Жданов С.А. Основы теории экономического управления предприятием: Учебник / С.А. Жданов. – М.: Изд-во Финпресс, 2011. – 248 с.

УДК 348

О.В. ВЕШКО

Хмельницький національний університет, Україна

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СПІЛЬНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

За останні роки машинобудівний комплекс України суттєво втратив свої конкурентні позиції. Здебільшого така ситуація була обумовлена слабкою готовністю машинобудівних підприємств України до роботи в ринкових умовах, які в багатьох випадках виявилися не готовими до високої конкуренції. Варто зазначити, що машинобудівна галузь спочатку створювалася як єдині господарські комплекси, які об'єднували в своєму складі підприємства, споріднені за характером продукції, що випускається, технологічними процесами та господарськими зв'язками. Під час реформування української економіки більшість таких зв'язків зазнали зруйнування. Як наслідок проблема підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств дуже актуальна. Від успішності її вирішення залежить розвиток не тільки машинобудівних підприємств, але й економіки країни в цілому. Це зумовлює актуальність зазначеної проблеми дослідження.

Однією з найефективніших форм залучення вітчизняних та іноземних інвесторів є створення спільних машинобудівних підприємств, хоча вони і не мають кількісної переваги. Спільні підприємства належать до більш складних організаційних структур міжнародного співробітництва, які здійснюють свою виробничу діяль-

ність шляхом прямих інвестицій. Створення спільних машинобудівних підприємств на Хмельниччині нині надзвичайно актуальне й позитивне явище, оскільки спільні підприємства вкладають значні інвестиції в нові технології управління якістю продукції, стимулюють процес виробництва конкурентоспроможної продукції полегшують її вихід на міжнародні ринки.

Безумовно, інноваційна активність учасників ринку дає змогу їм отримувати переваги у боротьбі за увагу та вибір споживача. Свідченням цьому є стійка позитивна економічна динаміка тих компаній, які показують високу інноваційну активність. Вони навіть у кризові для світової економіки роки зберегли свою здатність нарощувати обсяги виручки від реалізації продукції.

Наведемо перспективні напрями розвитку машинобудівних підприємств, враховуючи загальні тенденції розвитку галузі у регіоні у перерізі таких складових: 1) трудові ресурси; 2) техніка і технологія; 3) послуги і співпраця.

Проаналізувавши тенденцію щодо створення спільних підприємств, можна стверджувати, що обсяг іноземних інвестицій, вкладених в економіку України, залишається незначним, оскільки на сьогодні лише незначна кількість машинобудівних підприємств області є спільними, а також відсутні надійні інструменти захисту інвесторів від можливості втрати частини інвестицій, відбуваються постійні зміни в законодавстві, що перешкоджає залученню інвестицій до національної економіки. Таким чином, підприємства з Іноземним капіталом є прогресивною формою господарювання, інструментом формування ринкових відносин в економіці України. Вони, як форма міжнародного співробітництва, мають вагомий вплив на інтеграційні процеси у світову систему господарювання. Тому доцільно проводити подальші дослідження у напрямі окреслення перспективних напрямів активізації діяльності СП в Україні.

УДК 338

М.В. ГОНЧАР

Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Економічним базисом, дієвим інструментом успішності і розвитку підприємства є збалансований ресурсний потенціал. Ресурс-

ний потенціал визначається не лише сукупністю показників, які характеризують наявні ресурси, але і ефективність їх реалізації та резерви, які є чи можуть бути залучені за конкретних умов. Забезпечити ефективність управління ресурсним потенціалом підприємства можливо за умови його збалансування і раціональної реалізації з метою одержання конкретного кінцевого результату (випуску інноваційної продукції високої якості, надання послуг) та максимізації економічного прибутку.

Управління ресурсним потенціалом відносять до складних явищ, при цьому зрозуміти сутність складних явищ і одержати про них достовірні відомості можна тільки завдяки багаторазовому спостереженню за поведінкою досліджуваного об'єкта. Важливо не просто одержати достовірні матеріали про управлінський процес, а й оцінити якісну його сторону та виробити напрями з удосконалення досліджуваного процесу. Важливою передумовою забезпечення розвитку підприємства є підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом [1].

Система управління ресурсним потенціалом створюється та впроваджується на підприємстві як засіб, що забезпечує проведення певної політики і досягнення поставленої мети, в сучасних умовах, у першу чергу – із врахуванням інноваційності, з урахуванням конкретної діяльності і специфіки підприємства. Вона повинна забезпечувати максимальну продуктивність ресурсів, які використовуються в процесі досягнення підприємством поставлених цілей з урахуванням можливих змін, обумовлених нестабільністю економічного середовища в умовах лібералізації та посилення конкуренції на внутрішньому ринку харчових продуктів для того, щоб підтримувати належний рівень ресурсного потенціалу, задовольняти вимоги суб'єктів ринку. Підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом промислових підприємств, забезпечення його раціонального використання значною мірою пов'язано з проведенням якісних змін у складі ресурсів та з підвищенням ефективності в їх управлінні.

Завдання підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом підприємств полягає, насамперед, у вдосконаленні використання та у підвищенні цілісності ресурсів, яка проявляється у їх тісному взаємозв'язку, взаємообумовленості та взаємозамінюваності. Ресурси підприємства характеризуються певним переліком функціональних характеристик, на основі яких повинна забезпечуватись компенсація їх дефіцитних властивостей [1] та формуватись синергійний ефект в процесі управління [2].

Забезпечення ефективності формування та управління ресурсним потенціалом, раціональність його використання суттєво залежить від оптимальності, збалансованості і якості окремих елементів. Основним завданням удосконалення управління ресурсним потенціалом підприємств є оптимізація процесів його формування, оцінювання та, власне, підвищення результативності розпорядження як окремими складовими, так і загальною величиною, забезпечення їх тісного взаємозв'язку з метою одержання синергійного ефекту.

Більшість сучасних наукових робіт вчених-економістів, щодо проблем управління потенціалом підприємств, акцентують увагу на важливості проблем ефективного управління ресурсним потенціалом підприємства, його відтворення, всебічної модернізації і ефективного використання, а також оптимального забезпечення всіма ресурсами, однак мало уваги приділяється проблемам впровадження таких систем на сучасних підприємствах.

В умовах сучасних економічних змін результативне управління ресурсним потенціалом промислових підприємств повинно бути сформоване як гнучка система, що здатна адаптуватись до ринкових умов і одночасно забезпечує виробництво якісної конкурентоздатної продукції, надання послуг та загальний розвиток підприємства [3].

Таким чином, система результативного управління ресурсним потенціалом підприємства має включати ряд обов'язкових елементів (рис. 1).

В динамічних умовах сучасних глобалізаційних змін результативне управління ресурсним потенціалом промислових підприємств повинно бути сформоване як гнучка система, що здатна адаптуватись до ринкових умов і одночасно забезпечує діяльність підприємства, реалізацію ним статутних видів діяльності, випуск якісної високотехнологічної та конкурентоздатної продукції, надання послуг та загальний розвиток підприємства [4]. Першочерговим етапом у побудові системи ефективного управління ресурсним потенціалом є встановлення місії. Визначається основна мета діяльності підприємства, яка характеризує його призначення і роль у суспільстві та забезпечення власних конкретних інтересів та розвиток потенційних можливостей. Усі наступні етапи діяльності та управління спрямовуються на реалізацію мети.

Прийняття рішень щодо формування, оцінювання та управління ресурсним потенціалом повинно відповідати усім вимогам, що висувуються до управлінських рішень.

Вид діяльності		Суть діяльності
Формулювання місії	→	Вибір основних пріоритетів розвитку підприємства
Вибір цілей	→	Вибір основних напрямів діяльності
Обґрунтування стратегії	→	Аналіз факторів та планування діяльності
Формування та оцінювання ресурсного потенціалу	→	Інформаційне, інноваційне, фінансове, трудове, матеріально-технічне забезпечення діяльності
Управління ресурсним потенціалом	→	Побудова механізму і реалізація функцій, принципів та методів управління ресурсним потенціалом
Оцінка результативності управління	→	Вибір видів та обґрунтування величини критеріїв результативності і ефективності управління
Досягнення ефективності	→	Оцінка та контроль вибраних критеріїв результативності і ефективності
Уточнення та коригування процесу управління	→	Визначення та здійснення необхідних дій для коригування
Контроль	→	Моніторинг та контроль процесу управління
Планування розвитку ресурсного потенціалу	→	Ситуаційний аналіз та планування необхідних змін ресурсного потенціалу
Уточнення цілей та впровадження змін	→	Здійснення необхідних змін щодо формування та управління ресурсним потенціалом підприємства

Рис. 1. Послідовність формування системи результативного управління ресурсним потенціалом підприємства (авт. розробка за [4])

Вони повинні бути обґрунтованими, цілеспрямованими, кількісно та якісно визначеними, правомірними, оптимальними, своєчасними, комплексними й гнучкими.

Тільки за умов дотримання цих принципів прийняті управлінські рішення щодо розвитку ресурсного потенціалу будуть реалізовувати поставлені цілі та виконувати мобілізуючу функції по розвитку потенціалу. Лише злагоджене, чітко організоване та збалансоване управління ресурсним потенціалом підприємства, забезпечує результативність використання ресурсного потенціалу підприємстві його розвиток.

Література

1. Ареф'єва О. В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О. В. Ареф'єва, Т. В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №7(85). – С. 71–76.

2. Воронкова В.Г. Синергетична методологія аналізу соціального управління / В.Г. Воронкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_36_3.pdf

3. Мяких І. М. Аналіз та оцінка використання ресурсного потенціалу в системі споживчої кооперації / І. М. М'яких // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – №1(91). – С. 136–142.

4. Гончар О. І. Актуалізація управління потенціалом підприємства за умов євроінтеграції : монографія / О. І. Гончар. – Хмельницький : ХНУ, 2015. – 333 с.

УДК 658.14

О.В. ГУК

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут», Україна

КОНТРОЛІНГ У СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

За нестабільних умов економіки всі суб'єкти господарювання повинні бути готовими до різких змін зовнішнього середовища. З метою запобігання виникненню кризових ситуацій на підприємстві необхідним є запровадження та використання контролінгу як складової системи антикризового управління.

О.О. Терещенко визначає контролінг як «інтегровану саморегулюючу систему методів та інструментів, яка спрямована на функціональну підготовку управлінських рішень і включає координацію, планування, облік та контроль, а також інформаційне, методологічне забезпечення та внутрішній консалтинг» [2, с. 58].

В антикризовому управлінні контролінг має важливе значення при попередженні кризи або забезпеченні готовності до її настання. Контролінг дозволяє визначати слабкі сигнали можливої кризи – в цьому його особливість та основне призначення. Використання контролінгу в системі антикризового управління підвищує ефективність санаційних процедур, сприяє запобіганню банкрутству підприємств.

Контролінг в системі антикризового управління – це особливий вид економічної діяльності суб'єкта господарювання щодо формування шляхом синтезу елементів прогнозування, планування, обліку, аналізу та контролю такої інформаційної системи, яка б забезпечила вироблення альтернативних підходів до профілактики кризи з метою недопущення банкрутства промислового підприємства [1, с. 54].

Основним завданням контролінгу є виявлення критичних місць та проблем у діяльності підприємства та їх корегування до того, як останні переростуть в кризу. Вирішення даного завдання пов'язане з:

- визначенням фактичного стану підприємства та його структурних одиниць;
- прогнозуванням стану і перспектив діяльності підприємства на майбутнє;
- завчасним визначенням причин відхилень значень показників, що характеризують діяльність підприємства;
- забезпеченням стійкого виробничо-фінансового стану підприємства при досягненні граничних значень показників;
- пошуком слабких і вузьких місць в діяльності підприємства.

Система контролінгу на підприємстві повинна обробляти інформацію таким чином, щоб його керівництво володіло всією інформацією, яка має безпосереднє відношення до цільових установок прийнятих рішень. Ця система повинна не тільки постійно враховувати і аналізувати дані про відхилення від планових завдань, а й одночасно готувати інформацію про можливі майбутні перешкоди досягнення рішень.

При виборі методів в організації та управлінні аналітичною роботою система контролінгу дотримується таких критеріїв, як актуальність, швидкість та своєчасність, запобігання дублювання робіт, прозорість та доступність до будь-якої інформації. Контролінг забезпечує адаптацію стратегічного управління до зовнішніх умов з метою підтримки ефективного функціонування підприємством відповідно до рекомендацій та вимог системи антикризового управління.

Таким чином, запровадження контролінгу у системі антикризового управління забезпечить гнучкість у прийнятті рішень керівництвом, підвищить ефективність діяльності та забезпечить надійність функціонування підприємства.

Література

1. Вецепура Н.В. Контроллинг как инструмент профилактики кризиса на промышленном предприятии / Н. В. Вецепура, А. С. Ивженко // Вісник економічної науки України. – 2006. – № 2. – С. 51–57.
2. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : монографія. – К.: КНЕУ, 2008. – 272 с.

**ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО
ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РОЗВИТКУ
СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

Конкурентоспроможність – явище складне, неоднозначне. На думку А. Селезньова, «конкурентоспроможність – це обумовлена економічними, соціальними, політичними чинниками положення країни або товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках, відображення через показники (індикатори), що адекватно характеризують такий стан і динаміку». Але будь-яке положення країни не настає автоматично під впливом тих або інших чинників, а є результатом певної діяльності.

У деяких роботах поняття національної або макроконкурентоспроможності взагалі ставиться під сумнів, а аналіз конкурентоспроможності пропонується обмежувати рівнем товарів і фірм. В цьому випадку проблема макроконкурентоспроможності як предмет дослідження як би зникає. Це втім узгоджується з ліберальною доктриною, яка не залишає державі місця в управлінні або регулюванні національною господарською системою, а сама ця система як би розчиняється в глобальній економіці, де фірми самостійно вирішують проблеми раціонального розподілу і оптимально використання ресурсів.

Конкурентоспроможність підприємства знаходиться у відношенні з конкурентоспроможністю продукції як частина і ціле. На мікрорівні вона набуває своєї остаточної і завершальної форми у вигляді відношення ціни і якості товару. Як вже було відмічено, в оцінці конкурентоспроможності продукції взаємодіють дві сторони: з однією – споживачі, а з іншої – товаровиробники.

З урахуванням узагальнення літератури можна дати наступне визначення: конкурентоспроможність підприємства – це потенційна і реальна можливість створювати і відносно тривалий час реалізовувати свої товари і послуги на внутрішньому і зовнішньому ринках. Конкурентні переваги створюють умови для підвищення конкурентоспроможності.

Розглянемо відмінності характеристик конкурентоспроможності підприємства від аналогічної характеристики продукції. Перша

відмінність полягає в тому, що конкурентоспроможність підприємства використовується для досить довгого проміжку часу, тоді як конкурентоспроможність товару може визначатися у будь-який малий з економічної точки зору проміжок часу (місяць, тиждень, день).

Друга принципова відмінність полягає в тому, що оцінку діяльності підприємства дає не лише споживач, але і сам підприємець. Підприємець вирішує, чи вигідно для нього в масштабах і умовах цієї економіки займатися виробництвом певного товару.

Розглядаючи співвідношення основних категорій конкурентоспроможності на різних рівнях, можна зробити наступні висновки: конкурентоспроможність продукції є основним результатом реалізації конкурентоспроможності підприємства; конкурентоспроможність продукції і конкурентоспроможність підприємства співвідносяться як частину і ціле; конкурентоспроможність галузі залежить від конкурентоспроможності підприємств, що входять в цю галузь і загальній стратегії розвитку цих підприємств.

Література

1. Гончаров В.Н. Современный производственный потенциал региона / Под общ. Ред. В.Н. Гончарова, Л.Н. Матросова, А.В. Путивцев. – К.: Техника, 1997. – 123 с.
2. Жданов С.А. Основы теории экономического управления предприятием: Учебник / С.А. Жданов. – М.: Изд-во Финпресс, 2000. – 248 с.

УДК 331.101.3

Г. І. КАПІНОС, І. В. ЯКОБЧУК

Хмельницький національний університет, Україна

НЕМАТЕРІАЛЬНА МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

Основним чинником, що стимулює людей до результативності діяльності є їх мотивація. Часто, розробляючи систему мотивації на підприємстві в Україні, враховують лише її матеріальну сторону, коли в більшості розвинених країн значну увагу приділяють нематеріальними потребами і мотивами. В ХХІ столітті люди концентруються не стільки на першочергових матеріальних потребах, скільки на забезпеченні широкого кола потреб соціального, культурного й духовного характеру.

Узагальнюючи різні підходи науковців та практиків, можна визначити, що мотивація є процесом, обумовленим фізіологічною чи психологічною нестачею (потребою), яка спонукає людину до діяльності за допомогою комплексної дії зовнішніх і внутрішніх чинників задля досягнення певних цілей (власних або організації). Нами було проаналізовано сучасні методи нематеріальної мотивації праці, визначено її роль та вплив на ефективність роботи підприємства.

За оцінкою спеціалістів в області менеджменту персоналу, нині в країнах з розвинутою економікою не більше 45 % найманих працівників в у структурі мотивів першість віддають досягненню матеріальної винагороди. При цьому за останні роки частка тих, хто віддає перевагу нематеріальним мотивам, різко зросла. Праця в Україні, на відміну від високорозвинених країн, розглядається, в основному, як засіб заробітку, проте можна припустити, що потреба в грошах буде рости до визначеної межі, і як тільки рівень життя українців стане належним, гроші перестануть виконувати основну роль у мотивації праці. В цьому випадку домінуючими можуть стати інші групи потреб, які пов'язані з потребою у творчості, досягненні успіхів тощо. До того ж нематеріальні методи є досить актуальними для України, де присутня соціально-економічна нестабільність. Обмеженість можливостей для підняття заробітної плати та збільшення соціального пакета змушують керівників використовувати нематеріальні сторони стимулювання.

Ефективними методами стимулювання для працівників можуть бути гнучкі режими праці, творчі відпустки, закордонні відрядження, стажування, участь у нарадах, семінарах, конференціях для задоволення потреб у спілкуванні та обміну досвідом, поінформованість працівників про діяльність підприємства.

До методів нематеріальної мотивації, які набули поширення на практиці, належать:

1. Постановка перед працівником чітких і досяжних цілей.
2. Офіційне визнання заслуг: нагородження почесними грамотами, медалями; оголошення подяки; присвоєння звань: почесного працівника, кращого працівника або за типом поведінки (найактивніший, найвідданіший). Якщо керівництво підприємства зацікавлене у збільшенні обсягів продажів, то нагороджувати треба працівників, які досягли вищих результатів саме у цій справі.
3. Зміна статусу працівника: зарахування до резерву на заміщення вакантних посад керівників; підвищення у посаді; підви-

щення розряду або кваліфікаційної категорії; переведення в інший підрозділ; надання додаткових повноважень тощо.

4. Залучення працівників до управління підприємством, тобто до прийняття управлінських рішень; ініціювання участі працівників у обговоренні питань щодо стратегії розвитку підприємства.

5. Збагачення змістовності праці й створення умов для творчості: доручення роботи, що відкриває простір для творчої активності, новаторства; надання необхідних ресурсів для вирішення завдань інноваційного характеру; створення творчих груп.

6. Покращення умов праці, психофізіологічних і ергономічних її аспектів; впровадження нових технологій, прогресивних форм організації праці та управління виробництвом, які забезпечують гідну працю тощо.

7. Удосконалення стилю керівництва та методів управління підприємством та його структурними підрозділами.

8. Стимулювання працівників вільним часом і гнучким режимом роботи тощо. Таке стимулювання дозволяє відновити сили, переключитися з одного виду діяльності на інший, позбавитися втоми. При цьому особливий характер носить метод перерозподілу робочого часу, який в останні роки набув значного поширення. Реалізується наданням працівникові можливості самому визначати початок, закінчення та тривалість робочого дня, але за умови дотримання місячної норми робочого часу, обов'язкового виконання встановлених трудових норм, забезпечення нормального ходу виробничого процесу.

Найпоширенішою формою регулювання робочого часу є змінний графік. Дуже поширені та ефективно застосовуються змінні графіки роботи в західноєвропейських країнах. Так, уже на початку 80-х років їх використовували 75 % підприємств Франції, 68 % – ФРН, 69 % – Нідерландів, 66 % – Швеції. Зараз ці тенденції набувають подальшого розвитку.

Також поширеним методом стимулювання персоналу є застосування нестандартних форм зайнятості. Гнучкі форми зайнятості містять тимчасову і дистанційну зайнятість, укладання строкових трудових договорів та інше. Неосновні, другорядні види робіт мають виконуватися на підставі субдоговорів або тимчасовими працівниками. До того ж запровадження таких форм зайнятості дозволяє роботодавцеві уникнути труднощів, пов'язаних з необхідністю скорочення чисельності персоналу в разі погіршення економічної кон'юнктури чи організаційно-управлінських змін. Існує

також багато інших методів нематеріальної мотивації праці, але ми зупинились на найбільш значимих на наш погляд.

Для отримання максимальної віддачі від працівників методи нематеріального стимулювання потрібно використовувати в комплексі. Це сприятиме тісному взаємозв'язку між ними і дасть змогу стимулювати творчу активність персоналу на досягнення цілей підприємства.

УДК 658.8

Д.Л. КОБЕЦЬ

Хмельницький національний університет, Україна

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Промислове підприємство з його складною структурою і виробничо-економічними внутрішніми взаємозв'язками становить найскладніший об'єкт управління. Проблема в тому, що і керівництво і спеціалісти повинні миттєво отримувати інформацію для аналізу ситуації.

Істотний розвиток отримали методологія та інструментарій моделювання бізнес-процесів сучасних підприємств, що працюють в умовах ринкової економіки, реінжинірингу, процесно-орієнтованих методів аналізу і проектування систем.

Одним з методів вдосконалення механізмів управління бізнес-процесами є впровадження автоматизованої системи управління бізнес-процесами. Використання системи допоможе організувати продуктивну роботу між підрозділами організації і виконавцями. Головні функції підсистеми – моделювання, виконання і прогноз бізнес-процесів.

Будь-який проект з автоматизації повинен розглядатись підприємством як стратегічна інвестиція, що повинна окупитись за рахунок покращення управлінських процесів, підвищення ефективності виробництва, скорочення витрат. Дані проекти повинні бути на одному рівні з інвестиціями в основні засоби.

Будь-яка система – це лише механізм підвищення ефективності управління, прийняття стратегічних і тактичних рішень на основі оперативної та достовірної інформації.

При наявності інформаційної системи управління підприємством, керівництво отримує актуальну і достовірну інформацію про всі аспекти діяльності підприємства без затримок в часі і зайвих проміжних ланок.

Управління бізнес-процесами (англ. Business Process Management) – концепція управління організацією, моделювання бізнес-процесів, використання програм моделювання, симуляції, прогнозування і аналізу бізнес-процесів, можливість динамічного удосконалення моделей бізнес-процесів силами виконавців та засобами програмних систем.

Головна задача даних систем – програмна підтримка концепції процесного управління організацією. Робота системи базується на наступній ідеї: на етапі впровадження системи відбувається моделювання бізнес-процесів організації. Потім дані завантажуються в комп'ютерну систему і програма дає можливість відслідковувати і контролювати виконання бізнес-процесів в роботі підприємства. Це сприяє наближенню виконання бізнес-процесів на підприємстві до їх ідеальної моделі, що була спроектована на початковому етапі планування бізнес-процесів.

Основні переваги, що надає концепція BPM: швидкість – зменшення часу виконання процесів за рахунок регламентації і автоматизації кроків процесів, впровадження часових обмежень для виконання кроків процесів; якість – за рахунок прозорості бізнес-процесів для всіх учасників, регламентації та засобів прогнозування забезпечується дотримання всіх передбачених правил; управління на базі характеристик – виконання процесів може контролюватись через набори процесних характеристик, що відображають витрати на процес, час виконання і завантаженість ресурсів, таким чином полегшуючи тест і оптимізацію процесу на основі реальних значень показників.

Проблеми, що виникають в процесі побудови інформаційної системи та методи їх вирішення є найбільш поширеними і, відповідно, кожне підприємство має свою унікальну організаційну специфіку. При впровадженні інформаційної системи управління підприємством можуть виникати різні нюанси, які потребують додаткового дослідження і пошуку методів їх вирішення.

Література

1. Davenport T.H. Process innovation: reengineering work through information technology / T.H. Davenport. Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 2013. — с. 337.

2. Докучаева С.М. Инструменты повышения эффективности использования ИТ-систем // Новые информационные технологии в образовании: Сборник научных трудов 14-й международной научно-практической конференции «Новые информационные технологии в образовании: Применение технологии «1С» для повышения эффективности деятельности организаций образования» 28-29 января 2014 года. Часть 1. – М.: ООО «1С – Паблишинг». – 2014. – С. 492-493.

3. Міронова Ю.В., Кухар А.В., Ситнік О.Д. Особливості управління маркетинговою інформацією виробничого підприємства // Економічний простір. – 2015. - №95. – С. 220-230.

УДК 658.8:339.139:005

С.В. КОВАЛЬЧУК

Хмельницький національний університет

МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сьогодення української економіки характеризується скороченням потреб у продукції виробничо-технічного призначення, що призвело до зменшення обсягів традиційного виробництва на машинобудівних підприємствах. Разом із тим, саме машинобудівний комплекс у більшості країн світу є флагманом економіки, рушійною силою науково-технічного прогресу. Природним є те, що керівництво українських машинобудівних підприємств стурбоване збереженням хоча б на мінімально можливому рівні обсягів виробництва своєї продукції. Ці процеси мають місце абсолютно у всіх галузях життєдіяльності, тому постановка питання про здійснення та удосконалення маркетингової політики промисловими підприємствами на сьогодні набуває значної актуальності. На розв'язання зазначених проблем спрямовано наукове дослідження щодо систематизації маркетинг-менеджменту промислових підприємств.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних положень та прикладних рекомендацій щодо формування системного підходу до застосування маркетинг-менеджменту в діяльності машинобудівних підприємств.

В процесі встановлення взаємозв'язку маркетинг-менеджменту з концепціями маркетингу і менеджменту систематизовано концепції маркетинг-менеджменту, визначено їх етапність та проведено видову верифікацію, що дозволяє сформулювати підходи щодо

адаптування маркетинг-менеджменту залежно від завдань і функцій, які має виконувати підприємство на відповідному етапі свого розвитку.

Результатом дослідження був моніторинг машинобудівної галузі Хмельницької області, який дозволив зробити такі висновки: скорочення обсягів машинобудівної продукції відбувається через низький платоспроможний попит споживачів на внутрішньому ринку та низьку її конкурентоспроможність на зовнішньому ринку; фінансові труднощі підприємств, які не дозволили забезпечити належне відновлення необоротних активів, здійснення їх реконструкції і модернізації, впровадження досягнень науково-технічного прогресу; недосконалість законодавчої та нормативно-правової бази; несприятливу кон'юнктуру на зовнішньому ринку; неналежну увагу до застосування маркетингу в діяльності машинобудівних підприємств і, як наслідок, незабезпеченість сировиною, обмеженість паливно-енергетичних ресурсів.

В результаті удосконалено процес прийняття управлінських рішень стосовно вибору оптимальної структури маркетинг-менеджменту, який базується на економіко-математичному моделюванні і передбачає альтернативність вибору між створенням, реінжинірингом, удосконаленням організаційної структури маркетингу, безорганізаційній формі здійснення маркетингової діяльності та/або делегування частини маркетингових функцій на аутсорсинг спеціалізованих консалтингових компаній. Застосування науково-методичного підходу до формування системи маркетинг-менеджменту на машинобудівних підприємствах Хмельницької області дозволить всім аналізованим підприємствам покращити маркетингове управління, а отже підвищити ефективність своєї діяльності.

УДК 346.543

О.М. КОСТЮК

Хмельницький національний університет, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РІШЕННЯ

В сучасних умовах господарювання вітчизняні підприємства відчувають гостру нестачу інвестиційних ресурсів для забезпечення сталого економічного зростання.

Ефективна діяльність підприємства в умовах ринкової економіки вимагає зміцнення і розширення конкурентної позиції. Під-

вищити конкурентоспроможність виготовленої продукції та вдосконалити виробництво можливо тільки у випадку залучення необхідного обсягу інвестицій.

Фінансування інвестиційних рішень сьогодні здійснюється здебільшого власним коштом підприємств, що отриманий за рахунок прибутку чи амортизації основних засобів. За даними Державного комітету статистики, капітальні інвестиції з 2010 до 2014 року зросли з 180,6 млрд грн до 219,4 млрд грн, питома вага власних коштів підприємств і організацій за даний період зросла з 60 до 70 відсотків відповідно [1].

Високі процентні ставки, обережність зарубіжних інвесторів, обмеженість коштів державного та місцевого бюджетів вимагають раціонального використання власних коштів підприємств завдяки прийняттю оптимальних інвестиційних рішень і дає змогу вітчизняним підприємствам забезпечити стійку життєдіяльність та конкурентоздатність.

Інвестиційна діяльність є одним із головних джерел забезпечення довгострокових конкурентних переваг підприємств, надає їм можливості для формування надійних основ сталого економічного зростання; оскільки від ефективності управління інвестиціями значною мірою залежить технічний рівень основних засобів, якість і конкурентоспроможність продукції і послуг, розмір частки ринку та ін.

В умовах структурних змін, розвитку технічного процесу, засобів комунікації, інноваційних перетворень перебіг, процеси інвестування потребують нових підходів від моменту прийняття інвестиційного рішення, врахування ризиків та безпосереднього інвестиційного процесу.

Для прийняття інвестиційного рішення необхідно враховувати зовнішні та внутрішні фактори розвитку підприємства. Внутрішніми чинниками є виробничий потенціал підприємства, стратегія розвитку, рівень предметної і технологічної спеціалізації, рівень продуктивності праці, кваліфікація менеджерів, фахова обізнаність персоналу, етика менеджменту, рівень маркетингу, гнучкість проекту, достатність та ефективність використанні інформаційних ресурсів.

Але сукупність показників окремих сфер діяльності підприємства може не повністю характеризувати загальну картину готовності суб'єкта господарської діяльності здійснювати ефективне управління інвестиційними процесами на підприємстві. Тому, до-

цільно було би розглядати інвестиційну діяльність підприємства з точки зору процесного підходу, тобто готовність підприємства до організації та узгодження всіх бізнес-процесів таким чином, щоб найбільш ефективно використовувати наявні матеріальні, фінансові, трудові та інформаційні ресурси в процесі інвестиційної діяльності. Тому, перед прийняттям інвестиційного рішення необхідно розглядати підприємство не лише з позицій SWOT-аналізу, але й оцінювати ефективність бізнес-процесів.

Вагомий внесок у розвиток інструментарію оцінки ефективності бізнес-процесів зробили такі науковці як Безгін К.С., Борщ Л.М., Виноградова О.В., Шемаєва Л.Г. [2–5].

Для більш детальної оцінки процесного менеджменту при прийнятті інвестиційного рішення доцільно розробити низку показників, які характеризуватимуть ефективність управління бізнес-процесами. Створення цінності основними виробничими процесами на підприємствах відбивається не лише на фінансовому результаті, але й на різниці між позитивним грошовим потоком підприємства та грошовим потоком, який пов'язаний із здійсненням сукупності допоміжних бізнес-процесів, необхідних для виконання основного процесу. Метою впровадження інвестицій принаймні недопущення зростання цієї різниці і подальше її зменшення. Тому показники оцінки ефективності бізнес-процесів підприємства можна сформулювати у наступні групи:

- фінансові характеристики виходу основного бізнес-процесу;
- техніко-економічні, трудові, та часові характеристики виходів допоміжних бізнес-процесів;
- вартісні характеристики виходів допоміжних бізнес-процесів.

Фінансові характеристики виходу основного бізнес-процесу включатимуть показники прибутковості, рентабельності, динаміку позитивного грошового потоку, співвідношення власних і залучених коштів та дебіторської та кредиторської заборгованості.

Друга група показників включає показники оновлення основних засобів, зниження і трудомісткості продукції, показники підвищення продуктивності праці, зниження відсотку браку, зменшення часу на обслуговування клієнтів (у сфері послуг чи торгівлі), зменшення часу на реагування запитів споживачів, зменшення часу на прийняття внутрішніх рішень, отримання дозволів, рішень та резолюцій, оформлення і пересування документів всередині підприємства, автоматизація однотипних виробничих і управлінських операцій.

Третя група показників включає показники ефективності використання основних засобів у виробництві, зниження матеріаломісткості продукції, динаміка витрат на утримання персоналу.

Таким чином, інвестиційне рішення матиме за мету не лише покращення фінансових показників підприємства, збільшення його прибутковості, але й охоплюватиме оптимізацію бізнес-процесів на підприємстві.

Оптимізація бізнес-процесів є одним із завдань інвестиційної діяльності, під час якого проводиться ряд дій для виявлення, аналізу та покращення існуючих бізнес-процесів на підприємстві у відповідності з поставленими цілями і завданнями, таких як збільшення потенціалу підприємства, а разом з тим і збільшення прибутку та зниження витрат.

Під час дослідження бізнес-процесів для прийняття інвестиційного рішення необхідно використовувати такі методи, які дозволять встановити взаємозалежність між рівнем задоволення споживачів і конкуруючими силами ринку з одного боку та показниками ефективності бізнес-процесів підприємства з іншого. Дослідження бізнес-процесів перед прийняттям інвестиційного рішення сприятиме формуванню цілей щодо коригування бізнес-процесів та встановленню удосконалених взаємозв'язків всередині підприємства.

Література

1. Капітальні інвестиції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
2. Безгін К. С. Управління якістю бізнес-процесів на підприємстві: дис. На здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.04 / К. С. Безгін; Приазов. держ. техн. ун-т. — Маріуполь, 2009. — 240 с.
3. Борщ Л.М. Інвестиції в Україні: стан, проблеми і перспективи / Борщ Л.М. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2002. – 318 с.
4. Виноградова О. В. Реінжиніринг торговельних підприємств: теорія та методологія: дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.06.01 / О. В. Виноградова; Донец. держ. ун-т. економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. — Донецьк, 2006. — 370 с.
5. Шемаєва Л.Г. Управління якістю бізнес-процесів на підприємстві: [монографія / Л.Г. Шемаєва, К.С. Безгін та ін.]; Харківський національний економічний ун-т. — Харків: Вид. ХНЕУ, 2011. — 240с.

**МАРКЕТИНГ ВЗАЄМИН У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

Сучасна господарська діяльність машинобудівних підприємств характеризується підвищеною ризикованістю, але інноваційна діяльність, яка здійснюється з урахуванням концепції маркетингу, дає можливість підвищити гнучкість та адаптивність машинобудівних підприємств до умов зовнішнього середовища. Відповідно, маркетингове забезпечення інноваційної діяльності, що спрямоване на активацію і стимулювання внутрішніх ресурсів підприємства та залучення можливостей зовнішнього середовища для отримання синергетичного ефекту від взаємодії маркетингової та інноваційної діяльності, набуває особливої актуальності. Вміле застосування машинобудівними підприємствами маркетингового забезпечення інноваційної діяльності може стати запорукою посилення ідентифікації їхньої продукції на машинобудівному ринку, а отже, є напрямом укріплення конкурентних позицій як в Україні, так і на міжнародних ринках.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних і науково-методичних положень щодо маркетингового забезпечення інноваційної діяльності машинобудівних підприємств.

На сьогодні актуальним є питання впровадження інноваційного маркетингу у діяльність машинобудівних підприємств, цінність маркетингу у здійсненні інноваційної діяльності дає змогу оцінити різні можливості розвитку залежно від внутрішніх і зовнішніх умов та тенденцій їхніх змін, підвищити гнучкість та адаптивність інноваційної діяльності до умов зовнішнього середовища і забезпечити реалізацію інновацій.

Також, на сьогодні основним напрямом є вміле застосування машинобудівними підприємствами маркетингового забезпечення інноваційної діяльності для укріплення конкурентних позицій як в Україні, так і на міжнародних ринках.

У ході дослідження було проведено оцінювання підпроцесів маркетингового забезпечення інноваційної діяльності машинобудівних підприємств Хмельницької області, які показали що на 78,95 % підприємств, які впроваджують інновації, є відділ маркетингу. При цьому, 75 % підприємств, які мають у своїй організаційній струк-

турі відділ маркетингу, здійснюють інноваційну діяльність. Превалювання функцій просування, ціноутворення та збуту, які спрямовані переважно на отримання короткострокового результату. Недостатньо уваги приділяється маркетинговим дослідженням, які мають бути основою при прийнятті управлінських рішень.

Результати дослідження підтвердили висунуті гіпотези та дозволили розробити висновки що впровадження у роботу підприємств системи маркетингового забезпечення інноваційної діяльності потребує таких заходів: розробка внутрішнього маркетингу, який сприятиме вирішенню проблем, притаманних самому підприємству за допомогою власних ресурсів (фінанси, персонал, маркетинг, інновації), їх активізації, розвитку, ефективного використання; формування партнерських відносин та використання переваг від такої взаємодії для підвищення ефективності управлінських рішень.

Використання збалансованої системи показників у процесі оперативної діяльності сприяє досягненню стратегічних цілей і не полягає в простому перенесенні даних минулих періодів на майбутнє. Збалансована система показників, як і будь-який інструмент управління, повинна коректуватися відносно розвитку компанії та змін зовнішнього середовища, що потребує постійної актуалізації показників досягнення визначених цілей.

УДК 657

В.Г. ЛОПАТОВСЬКИЙ, В.М. ПАСТУШОК

Хмельницький національний університет, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

За умов сучасного світового економічного розвитку досить важливим є інформаційне забезпечення процесу управління, яке полягає в отриманні та обробці інформації, що необхідна для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Бухгалтерський облік спрямований на задоволення інформаційних потреб управління, а саме – на процес прийняття управлінських рішень. Слід також відмітити, що прийняття будь-яких управлінських рішень вимагає обробки великих обсягів інформації, а компетентність керівника залежить не тільки від минулого досвіду, але й від володіння достатньою кількістю якісної інформації про зміну ситуації й уміння правильно нею скористатися.

Сьогодні для ефективного управління підприємством та його підрозділами за постійних змін кон'юнктури ринку та розвитку конкуренції, необхідна своєчасна і достовірна бухгалтерська інформація. Проте саме із цими складовими інформації часто можуть виникнути труднощі. Існують проблеми неналежного інформаційного забезпечення апарату управління. Оскільки інформація в обліку передається за допомогою документів, однією з проблем можна назвати фіксацію та збереження «надлишкової» інформації у вигляді великої кількості складених форм документів, частина з яких аналогічна за змістом, повторення окремих показників у різних видах документів, що значно ускладнює документообіг та трудомісткість облікової роботи, що може суттєво впливати на вибір альтернативного управлінського рішення. Також негативно може впливати на формування інформаційного масиву недостатній кваліфікаційний рівень працівників бухгалтерії. Важливим при формуванні даних для прийняття управлінських рішень є креативність підходу до цього процесу. На жаль, ці вимоги частково ігноруються через потребу в значних матеріальних витратах в умовах фінансової кризи та дефіциту часу.

У процесі вирішення питання інформаційного забезпечення виникає проблема вибору між оперативністю отримання інформації, з одного боку, та її точністю, достовірністю і якістю змісту – з іншого. Ще одним визначальним критерієм повинна бути економічність інформації. Якою б важливою не була інформація, але якщо ефект від її виникнення не перевищує витрати на її одержання, то автоматично виникає запитання про доцільність отримання такої інформації. Формуючи вимоги щодо змісту та провідних властивостей бухгалтерської інформації, необхідно враховувати галузеві особливості суб'єктів господарювання в двох напрямках.

Перший напрямок виходить зі специфіки об'єктів обліку конкретної галузі, в якій працює підприємство, оскільки це забезпечить підвищення якості бухгалтерської інформації з огляду на галузеві особливості.

За другим напрямком потрібно звертати увагу на фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання за галузями господарства, зокрема, галузеву «прибутковість», тому що з огляду на прибутковість окремої галузі на сучасному етапі її розвитку розробляється стратегія управління конкретних суб'єктів господарювання, приймаються управлінські рішення щодо перспектив та напрямків розвитку підприємств.

Інформація, що подається у фінансових звітах, має бути повною, достовірною, варіативною, зрозумілою, а також надаватися користувачам своєчасно. Така інформація надає можливість керівництву об'єктивно оцінити досягнення підприємства та розробити стратегію його подальшого розвитку.

Також, бухгалтерська управлінська інформація повинна базуватися на декількох принципах. До цих принципів слід віднести:

1) ієрархічність, що забезпечить орієнтацію інформаційних потоків на конкретного користувача відповідного рівня управління;

2) функціональність, яка дасть змогу визначити спрямованість бухгалтерської інформації для забезпечення реалізації різноманітних завдань конкретними користувачами;

3) цільова орієнтація, за якої формування та організація видів бухгалтерської інформації повинні забезпечувати адекватність їх змістового наповнення завданнями, що вимагають розв'язку в системі управління.

В цілому бухгалтерські документи здійснюють значний вплив на ухвалення рішень в діяльності підприємства. Важливість використання бухгалтерської інформації полягає в тому, що вона є основною інформацією, що надходить із об'єкта управління до його суб'єкта. За її допомогою суб'єкт здійснює попередній, поточний і подальший контроль за об'єктом, а також зв'язок із зовнішнім середовищем. Водночас, бухгалтерська інформація відображає події, що відбулися, із запізненням внаслідок обробки первинних даних. Тому якість інформації визначається тим, наскільки вдається зменшити розрив між строками подій і відображенням їх у документах.

Отже, для задоволення потреб менеджменту потрібна конкретизована за змістом та мінімальна за обсягом інформація. Надмірна бухгалтерська інформація міститиме зайві дані, які не застосовуються при прийнятті управлінських рішень, або можуть бути дублюючими щодо вже наданої інформації. Надмірна інформація не завжди приводить до ефективності прийняття управлінських рішень. При цьому бухгалтерська інформація може як позитивно, так і негативно впливати на управління, оскільки існує ризик того, що деякі рішення можуть прийматися, базуючись на недостовірній інформації, або невірно трактуватися управлінським персоналом. Тим не менше бухгалтерська інформація значно полегшує процес прийняття управлінських рішень керівництвом підприємства, адже є фактично єдиним цілісним джерелом про майновий стан, результати діяльності та рух грошових коштів суб'єкта господарювання.

МАРКЕТИНГ ЯК СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Становлення і розвиток економіки кожної країни відбувається як формування складного, багатофункціонального механізму взаємодії різних факторів суспільного виробництва. Сучасні знання про особливості такого механізму потребують проведення подальших досліджень, оскільки практична реалізація економічної діяльності відбувається в багатоваріантному мінливому середовищі, і швидкість її динамічних змін значно випереджає темпи її теоретичного вивчення.

Підтвердження такого розвитку подій проявилось, в першу чергу, в нездатності економічної науки передбачувати та вирішувати проблеми перехідної економіки України: надмірну гіперінфляцію, руйнування суспільно-економічних основ суспільства, зuboжіння переважної більшості верств населення, кризи неплатежів, ускладнення умов дотримання законодавства та його недосконалість при виробництві і розподілі матеріальних цінностей, та ін. Наприклад, згідно економічної теорії приватизація призводить до наповнення дохідної частини бюджету країни і швидкого підвищення ефективності виробництва, але в економіці України приватизація супроводжувалась мінімальними платежами до бюджету та без істотного впливу на ефективність виробництва.

Як свідчать економічні явища і події та наслідки їх впливу на економіку багатьох економічно розвинених країн, на сьогоднішній день світова економічна наука вступила в період бурхливого розвитку, коли важко знайти обґрунтований шлях для виходу із кризи, тим більше своєчасно виявити її початок. Тому багато основоположних економічних концепцій потребують перегляду, доповнення їх новими знаннями, здатними забезпечити економічну науку потужним інструментарієм попередження негативних економічних тенденцій в розвитку суспільно-економічних формацій.

Грунтовні знання про взаємодію ринкових механізмів та оцінку їх впливу на конкурентні переваги підприємств надає маркетинг як нова сучасна концепція управління. Реалізація маркетингу на підприємствах в різних сферах господарювання сприяє

динамічному розвитку ринкових відносин, науково-технічного прогресу, правильній організації виробництва та торгівлі.

Маркетинг як складова системи управління підприємством охоплює всі види його виробничо-господарської діяльності та поєднує вивчення попиту покупців, пропозицій на ринку, формування асортименту продукції, визначення ціни реалізації.

Нові тенденції економічного зростання країн-лідерів світової економіки свідчать про те, що використання досягнень розвитку маркетингового комплексу є необхідною умовою та складовими успіху будь-якого підприємства. Це сприяє зростанню обсягів виробництва і реалізації продукції, надання послуг, що забезпечує підвищення ефективності діяльності підприємства.

Проте розвиток економічних відносин в суспільстві, необхідність удосконалення системи управління підприємством вимагає подальших досліджень маркетингового комплексу для виявлення нових можливостей використання інструментарію маркетингу для підвищення ефективності діяльності підприємства.

Література

1. Балабанова Л.В. Маркетинг : підручник / Л.В. Балабанова. – К. : Знання-Прес, 2004. – 645 с.
2. Бородкіна Н.О. Маркетинг : навч. посібник / Н.О. Бородкіна. – К. : Кондор, 2007. – 362 с.
3. Бутенко Н.В. Маркетинг : підручник / Н.В. Бутенко. – К. : Атіка, 2008. – 300 с.

УДК 658

Г.І. РЗАЄВ, О.Я. ПОДОКОПНА

Хмельницький національний університет, Україна

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

За сучасних умов господарювання ключовим напрямом здійснення економічних реформ є активізація інвестиційних процесів, особливо у сферу бізнесу. Рішення інвесторів щодо вкладання капіталу в те чи інше підприємство базується на великій кількості чинників інвестиційної привабливості. Тому важливо дослідити основні наукові підходи до узагальнення та систематизації основних факторів, що впливають на інвестиційну привабливість підприємства.

Дослідженням питання факторів впливу на інвестиційну привабливість займалися чимало вчених-економістів, серед яких Й. Бейфер, С.В. Ковальчук, С.А. Гуткевич, С.В. Захаркін, О.Е. Кузьмін, О.В. Товстенюк та ін. Проте, в сучасній економічній науці досі немає єдиного погляду на класифікацію та рівні розгляду факторів, що впливають на інвестиційну привабливість підприємства.

Найпоширенішою системою групування факторів формування інвестиційної привабливості підприємства є поділ їх на зовнішні та внутрішні. Т.Б. Сергієнко [3, с. 9–11] відносить до зовнішніх факторів формування інвестиційної привабливості підприємства інвестиційну привабливість регіону, галузі і політичний клімат, для визначення рівня впливу яких рекомендує використовувати рейтинги, аналітичні огляди тощо. До внутрішніх факторів автор відносить – майновий стан, платоспроможність, ліквідність, прибутковість, ділову активність, ринкову активність, рівень розвитку та ділову репутацію підприємства. Для визначення впливу перерахованих факторів рекомендується застосовувати інтегральну оцінку інвестиційної привабливості або оцінку експертно-аналітичним шляхом.

О.Є. Кузьмін та О.В. Товстенюк також поділяють фактори інвестиційної привабливості на зовнішні та внутрішні, причому наводять доволі широку їх класифікацію. В складі зовнішніх факторів автори виділяють такі підгрупи факторів, як фінансово-економічні, науково-технічні, інфраструктурні, ринкові, адміністративно правові, політичні, геотериторіальні, соціальні та ментальні фактори. А в складі внутрішніх – виробничо-технічні, фінансово-економічні, майнові, товарні, адміністративні, розпізнавальні, управлінські, соціальні та інфокомунікаційні фактори [1, с. 31–32].

Також чимало авторів, серед яких С. Гуткевич, І. Шкура та Н. Сиволапенко [2, с. 32–35], вважають за необхідне при аналізі інвестиційної привабливості підприємства виділяти позитивні (кваліфікація персоналу, місткість ринку, економічний потенціал та ін.) та негативні чинники (нестабільність законодавства, корупція, відсутність інфраструктури тощо), тобто з погляду на те, який саме вплив вони матимуть при прийнятті рішення інвестором.

С.А. Гуткевич, М. Герасимчук та С.В. Захаркін пропонують всі фактори поділити на дві великі групи: які впливають на всіх інвесторів (значний ринок, вигідне розташування, порівняно легкий доступ до сировини, високий рівень кваліфікації працівників та ін.) і які впливають на іноземних інвесторів (недосконалість законо-

давства, низький рівень розвитку конкуренції, низька платоспроможність населення тощо) [2, с. 31]. Проте, при такому складі факторів, запропоновані дві групи є повністю співмірними з попередньо розглянутими позитивними та негативними факторами.

В.І. Гунько виділяє три групи факторів інвестиційної привабливості підприємства, а саме інституцій, що визначають ділове середовище країни, регіону та підприємства, економічні, що характеризують економічну ситуацію та інвестиційний клімат, а також соціальні фактори, які визначають основні передумови економічного розвитку підприємства в певному соціумі. Крім того, автор пропонує розглядати за трьома рівнями впливу, а саме: макrorівні, мезорівні та мікрорівні.

С.В. Ковальчук та І.В. Гвоздецька, як і В.І. Гунько, поділяють чинники інвестиційної привабливості за специфікою впливу на неї. Проте, автори виділяють шість груп факторів, а саме ресурсні, що включають матеріально-технічні та трудові ресурси, інфраструктурні, де виділяється виробнича, соціальна та обслуговуюча інфраструктури, економічні, фінансові, регуляторні та маркетингові фактори.

Отже, узагальнюючи погляди науковців на систематизацію факторів, що впливають на інвестиційну привабливість підприємства можна виділити такі основні класифікаційні ознаки чинників інвестиційної привабливості:

- за джерелами виникнення (внутрішні і зовнішні);
- за характером впливу (позитивні і негативні);
- за видом інвестора (фактори, що впливають на рішення національних інвесторів та іноземних інвесторів);
- за рівнями впливу (макрорівень, мезорівень, мікрорівень);
- за змістом або специфікою впливу (виробничо-технологічні, фінансово-економічні, інфраструктурні, інституційні, маркетингові та соціальні).

Також, важливо наголосити, що за кожним напрямом класифікації необхідно проводити подальші дослідження щодо складу окремих груп факторів для ґрунтового аналізу інвестиційної привабливості підприємства.

Література

1. Кузьмін О. Є. Фактори формування інвестиційної привабливості підприємства / О. Є. Кузьмін, О. В. Товстенюк // Технологічний аудит и резервы производства. – 2013. - №1/3(9). – С. 29 – 33.

2. Ковальчук С. В., Гвоздецька І. В. Комплексний підхід до оцінювання інвестиційної привабливості підприємств машинобудування : монографія / С. В. Ковальчук, І. В. Гвоздецька. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – с. 214.

3. Сергієнко Т. Б. Моніторинг факторів впливу на інвестиційну привабливість підприємства / Т. Б. Сергієнко // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. - № 67'(1040). – С. 7 – 12.

4. Гунько В. І. Фактори та показники формування інвестиційної привабливості підприємства / В. І. Гунько // Фінансовий простір. – 2013. - №1 – С. 85 -88.

УДК 658:005.332

Р.В. СКАЛЮК, О.І. ЛОЇК

Хмельницький національний університет, Україна

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

Інтеграційні та глобалізаційні процеси, які забезпечують вихід підприємства на світовий ринок, сьогодні ставлять перед вітчизняними суб'єктами господарювання завдання пошуку найбільш вигідних позицій в маркетинговому середовищі. Успішність та прибутковість функціонування підприємства на ринку визначається рівнем його конкурентоспроможності. У зв'язку з цим, актуальності набуває завдання обґрунтування шляхів та використання ефективних технологій підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у сучасному бізнес-середовищі, з метою забезпечення їх стійкої прибутковості, інвестиційної привабливості, економічного розвитку та конкурентних позицій на міжнародних ринках.

На світовій арені спеціалізація країни визначається залежно від ступеня її конкурентоспроможності у конкретній галузі, тобто здатності займати і утримувати стійкі позиції на певних сегментах ринку. Так, за даними Всесвітнього економічного форуму, Україна у рейтингу конкурентоспроможності у 2013–2014 рр. знаходилась на 84 місці зі 148 країн світу, у 2014–2015 рр. – на 76 місці зі 144, а у 2015–2016 рр. зайняла 79 позицію серед 140 країн [1].

Наведені дані свідчать про досить низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання на міжнародних ринках та необхідність реалізації комплексних заходів

оптимізаційного характеру щодо мобілізації резервів активізації інноваційного потенціалу, підвищення рівня якості продукції, використання ефективних маркетингових технологій для забезпечення конкурентоспроможності і стійкого економічного розвитку українських підприємств в сучасних умовах глобалізованого міжнародного бізнес-середовища.

Відмітимо, що серед основних причин низького рівня конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств необхідно виділити наступні: 1) низькі темпи науково-технічного прогресу; 2) відсутність стимулів до підвищення якості та розширення асортименту продукції; 3) високий рівень зносу основних засобів; 4) недостатня розвиненість системи безперервного навчання фахівців з питань контролю якості; 5) неготовність вищого менеджменту вітчизняних підприємств до необхідного технічного переоснащення, впровадження та сертифікації систем управління якістю на підприємстві; 6) недостатнє усвідомлення національними товаровиробниками переваг виробництва екологічно чистих продуктів харчування [4].

Слід зауважити, що важливе значення для забезпечення конкурентоспроможності підприємства та його продукції має вибір стратегії розвитку. Так, у сучасній теорії менеджменту виділяють кілька типів основних стратегій, зокрема: корпоративна (загальнофірмова) стратегія, бізнес-стратегія (конкурентна), функціональні стратегії (маркетингова, фінансова, виробнича тощо) [2, с. 43].

Корпоративна стратегія визначає загальний напрям діяльності підприємства та використовується у тому випадку, якщо фірма є диверсифікованою та функціонує на різних ринках. Бізнес-стратегію, на відмінну від корпоративної стратегії, застосовують до діяльності окремих бізнес-одиниць, адже дана стратегія визначає спосіб досягнення конкурентної переваги функціонування кожного підрозділу підприємства на певному ринку. Щодо характеристики функціональних стратегій, то слід зазначити, що вони забезпечують конкретизацію окремих засобів для забезпечення досягнення фірмою конкурентних переваг.

На наш погляд, основними шляхами вирішення проблем, пов'язаних зі зростанням конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, є наступні: 1) підвищення рівня якості управління на підприємстві; 2) удосконалення взаємозв'язків суб'єкта господарювання із зовнішнім середовищем; 3) реалізація прийомів стратегічного маркетингу «входу» і «виходу» організації; 4) впровадження

нових інформаційних, фінансових та облікових технологій; 5) аналіз ресурсомісткості кожного виду продукції в розрізі її життєвого циклу і впровадження ресурсозберігаючих технологій на підприємстві; 6) підвищення організаційно-технічного рівня виробництва; 7) розвиток логістики та ефективне використання інструментарію тактичного маркетингу на підприємстві [3, с. 37].

Отже, серед ключових напрямів підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання необхідно виділити наступні: 1) максимально повне дослідження потреб споживачів та аналіз конкурентів; 2) виробництво інноваційної та якісної продукції; 3) оптимізація рівня ресурсомісткості та витрат на підприємстві; 4) забезпечення модернізації технічного парку на підприємстві; 5) застосування інноваційних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій на підприємстві; 6) використання сучасних управлінських і маркетингових технологій; 7) забезпечення перманентного зростання ефективності системи менеджменту на підприємстві.

Таким чином, можливість виробництва конкурентоспроможної продукції, зростання прибутковості та забезпечення стійкого економічного розвитку підприємств вимагає від суб'єктів господарювання забезпечення ефективного функціонування системи управління, використання сучасних дієвих технологій та механізмів, постійного оперативного реагування і адаптації до умов жорсткої конкуренції, швидких та непередбачуваних змін сучасного бізнес-середовища.

Література

1. Всесвітній економічний форум : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.weforum.org/reports>
2. Костромін Г. Т. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств: регіональний аспект / Г. Т. Костромін // Вісник Кіровоградського національного технічного університету. – 2009. – С. 43-47.
3. Літвінова Ю. О. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах / Ю. О. Літвінова // Управління розвитком. – 2012. – № 9. – С. 35-37.
4. Лозовик Д. Б. Шляхи підвищення конкурентоспроможності продукції / Д. Б. Лозовик, С. О. Баранець // Вісник Кременчуцького державного політехнічного університету. – 2006. – № 4. – С. 11-13.

**КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ:
СТРАТЕГІЧНИЙ ПОГЛЯД НА БІЗНЕС-СИСТЕМИ**

Тему конкурентних переваг протягом багатьох десятиліть досліджувало чимало зарубіжних та вітчизняних вчених. У кожного з них була своя особиста думка з приводу визначення сутності самої конкуренції, її взаємозв'язку з іншими економічними категоріями, її впливу на діяльність підприємства, і, врешті-решт, самого поняття «конкурентна перевага».

Так, наприклад, М. Портер пише, що «конкурентні переваги по суті виникають з тієї вартості, яку компанія здатна створити для своїх споживачів і яка перевищує витрати по її створенню. Вартість – це те, що покупці готові оплачувати: висока вартість обумовлюється або нижчим рівнем ціни в порівнянні з ціною конкурентів на аналогічний продукт, або наданням унікальних вигод, що реалізують вищу ціну» [1].

Інший відомий вчений Ж.-Ж. Ламбен визначає конкурентні переваги, як «характеристики, властивості товару або марки, які створюють для фірми певну перевагу над своїми прямими конкурентами. Ці атрибути або характеристики можуть бути самими різними і відноситися як до самого товару (базовою послуги), так і до додаткових послуг, супроводжуючих базову, до форм виробництва, збуту або продажів, специфічним для фірми або товару» [2]. Інший відомий автор Р.А. Фатхутдінов поруч з категорією «цінність» вводить поняття «конкурентної переваги системи», під якою пропонує розуміти «будь-яку ексклюзивну цінність, якою володіє система і яка дає їй перевагу перед конкурентами» [3]. При цьому він вважає, що конкурентні переваги втілюються саме у товарах, що випускаються системою, та в подальшому реалізуються на локальних та міжнародних ринках.

Аналізуючи думки інших вчених, що вивчали природу конкурентних переваг, можна зауважити, що додатково виділяють зовнішні та внутрішні конкурентні переваги. Зовнішня перевага базується на спроможності підприємства створити більш значимі цінності для споживачів, що створює можливості більш повного задоволення їхніх потреб. Внутрішня – це характеристика внут-

рішних аспектів діяльності підприємства (організація процесів, рівень витрат, продуктивність праці, система управління тощо), які перевищують аналогічні характеристики конкурентів.

В той же час, підприємство є підмножина загальних соціально-економічних систем – «складних імовірнісних динамічних систем, в яких відбуваються процеси виробництва, розподілу, обміну й споживання матеріальних та інших благ» [4]. В загальній формі кожна система має вигляд: «Вхід – Процес – Вихід». Таким чином, підприємство як бізнес-система може бути представлено наступною конфігурацією компонентів, що діють в ринковому середовищі:

- ресурси (вхід системи)
- операційна діяльність зі створення вартості для споживачів (процес)
- пропозицією товарів/ послуг (вихід).

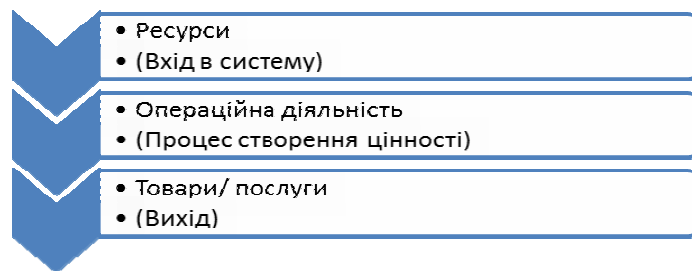


Рис. 1. Компоненти бізнес-системи

Як суттєві властивості ефективних систем можна виділити цілісність, елементарність, впорядкованість і взаємодію:

1. Першою базовою властивістю систем вважається спроможність її елементів до взаємодії, з втратою якої вона перестає існувати.

2. Звідси витікає її друга властивість – «елементарність» складу частин (підсистем): що розглядається як об'єкт управління системи будь-якого рівня і вигляду, що є об'єднанням окремих взаємопов'язаних частин, кожна з яких володіє хоча б однією властивістю, що забезпечує досягнення мети всієї системи.

3. Третя властивість – впорядкованість, властива всій системі і її частинам: входу, виходу, відносинам між ними. Фахівці в галузі кібернетики і проектування систем доповнюють його структурою і пропорційністю блоків.

4. Четверта істотна властивість системи – її цілісність. Система є якісно певною сукупністю підсистем, пов'язаних в єдине ціле, володіючи властивостями, відсутніми у підсистем.

Повертаючись до компонентів бізнес-систем слід зауважити, що кожний з елементів системи може розглядатися як потенційне окреме джерело конкурентних переваг. Тим не менш, саме комбонування таких елементів та їх ефективна взаємодія між собою представляють найбільший інтерес зі стратегічної точки зору. Для виявлення та впровадження бізнес-системами своїх конкурентних переваг на сьогодні існують два фундаментально різні підходи, «дві стратегічні парадигми» [4]:

- зсередини назовні (inside-out) – підхід, який спирається на внутрішні сильні сторони та можливості для формування майбутнього підприємства;

- ззовні-всередину (outside-in) – протилежний підхід, в основі якого є створення цінностей для користувачів як ключа до успіху на ринку.

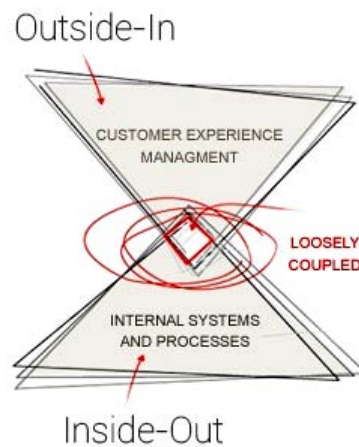


Рис. 2. Дві стратегічні парадигми бізнес-систем

Дослідження показують, що успішні організації ідентифікують та вдало застосовують один з двох підходів. Найкращі вміло використовують навіть обидва [4]. Тем не менш подальшого аналізу потребує зв'язок між невизначеністю стратегічного підходу до майбутнього та невиразністю (або відсутністю) конкурентних переваг організації.

Отже, конкурентна перевага є результатом унікально скомпонованої бізнес-системи, в якій ресурси, операційна діяльність та товаро-ринкового позиціонування взаємодіють як єдиний механізм, що забезпечує споживачів товарами/послугами з максимальною відповідністю до їх вимог.

Література

1. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. - М.: Международные отношения, 1993. - 896с.
2. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Перев. с англ. под ред. В. Б. Колчанова. — СПб.: Питер, 2007. — 800 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. - М.: «Книготорговый центр «Маркетинг», 2002.-892с.
4. George S. Day and Christine Moorman Strategy from the Outside-In from 2010

УДК 338

Л.В. СКОРОБОГАТА

Хмельницький національний університет, Україна

ВАРТІСТЬ ЯК КЛЮЧОВА КАТЕГОРІЯ МЕХАНІЗМУ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ

Комплексним показником стратегічного розвитку підприємства є його вартість, оскільки вона відображає сукупну характеристику фінансових показників діяльності підприємства та балансує інтереси різних учасників ринкових відносин. Тому вартісна оцінка підприємства виступає пріоритетним інструментом управління власністю через формування механізму капіталізації бізнесу. Зосередження на пошуку можливостей ефективного функціонування підприємства зумовлює необхідність формування якісної облікової системи у сфері вибору методів оцінки вартості підприємства та альтернатив фінансових прогнозів його розвитку.

Вартість бізнесу – це вартість діючого підприємства або вартість 100 % корпоративних прав у діловому підприємстві. Необхідність оцінки вартості підприємства виникає у таких випадках: у процесі прийняття рішень про доцільність інвестування коштів у підприємство; у випадку реорганізації підприємства; у разі про-

дажу підприємства як цілісного майнового комплексу; у разі застави майна та при визначенні кредитоспроможності підприємства; у процесі санаційного аудиту при визначенні санаційної спроможності; під час приватизації державних підприємств.

В процесі оцінки вартості підприємств використовується значна кількість методів і способів такої оцінки. Окремі методи мають ряд модифікацій і різновидів, що створює додаткові складності при їх ідентифікації та використанні. У зарубіжній та вітчизняній практиці оцінки вартості майна найбільшого поширення дістали три методичні підходи до оцінки вартості підприємства: заснований на оцінці потенційних доходів підприємства; майновий (витратний); ринковий.

У рамках дохідного підходу виокремлюють два основні методи: дисконтування грошових потоків; визначення капіталізованої вартості доходів.

Згідно з майновим підходом вартість підприємства розраховується як сума вартостей усіх активів, що складають цілісний майновий комплекс, за мінусом зобов'язань. У рамках цього підходу розрізняють такі основні методи: оцінка за відновною вартістю активів (витратний підхід); метод розрахунку чистих активів; розрахунок ліквідаційної вартості.

Ринковий підхід передбачає розрахунок вартості підприємства на основі результатів його зіставлення з іншими бізнес-аналогами. В рамках ринкового підходу кращими вважаються методи: зіставлення мультиплікаторів; порівняння продажів (транзакцій). До переваг методів порівняння та зіставлення мультиплікаторів слід віднести те, що вони дають можливість одержати реальну ринкову вартість оцінюваного майна. Недоліки методів оцінки за ринковим підходом зумовлені тим, що вони не враховують вартість потенційних прибутків, які можна отримати, експлуатуючи об'єкт оцінки. Саме тому в деяких випадках результати оцінки підприємства за згаданими методами доцільно зіставляти з вартістю підприємства, розрахованою за методом капіталізованої вартості чи дисконтування грошових потоків.

Оцінку вартості бізнесу краще здійснювати з використанням дохідного підходу, який ґрунтується на визначенні теперішньої вартості очікуваної вигоди (доходів, грошових потоків) від володіння корпоративними правами підприємства. В основі підходу лежить теза, що метою вкладання капіталу інвестором у підприємство передусім є отримання стабільних доходів.

При оцінці вартості підприємства за цим підходом дані про вартість, склад і структуру активів безпосередньо не впливають на оцінку, а використовується лише інформація про здатність активів генерувати доходи. Такий методологічний підхід за своєю природою є однотипним з методологією оцінки доцільності інвестицій на базі концепції зміни вартості грошей у часі. Метод дисконтування грошових потоків (DCF) побудований на концепції теперішньої вартості майбутнього Cash-flow оцінюваного підприємства в розрізі окремих періодів.

Згідно з методом дисконтування грошових потоків вартість об'єкта оцінки прирівнюється до сумарної теперішньої вартості майбутніх чистих грошових потоків або дивідендів, які можна отримати в результаті володіння підприємством, зменшеної на величину зобов'язань підприємства та збільшеної на вартість надлишкових активів.

Виокремлюють два підходи: Entity (брутто-вартість - на базі сукупного капіталу) та Equity (нетто-вартість – на базі власного капіталу). Отже, застосувавши ставку дисконтування до прогнозованої суми чистого грошового потоку за окремі періоди, отримуємо вартість підприємства (брутто). Різниця між цією вартістю та сумою позичкового капіталу відповідає чистій вартості підприємства (нетто).

Ринкова ж вартість власного капіталу дорівнює ринковій ціні корпоративних прав оцінюваного підприємства, тобто ціні, за яку його можна продати. Для здійснення розрахунків цим методом слід визначитися з наступними базовими величинами: часовий горизонт, на який поширюватимуться розрахунки; обсяг очікуваного Cash-flow у розрізі окремих прогнозних періодів; ставка дисконтування, яку слід використовувати для приведення майбутніх грошових потоків до теперішньої вартості; залишкова вартість підприємства.

УДК 338.24

І.В. СОКИРНИК, А.В. АТАМАНЧУК

Хмельницький національний університет, Україна

РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ КРИЗИ

Традиційно у більшості країн світу ресторанний бізнес відноситься до сфер підприємницької діяльності, що мають значний

потенціал динамічного розвитку, суб'єкти якого здатні забезпечити високі показники рентабельності, бути перспективними та високодохідними. Щодо окремого регіону, міста, області, розвиток закладів ресторанного бізнесу дає змогу сприяти частковому вирішуванню проблеми зайнятості населення, збільшення податкових надходжень у місцеві бюджети, може створювати синергічні ефекти у поєднанні з іншими секторами економіки.

У докризовий період заклади ресторанного бізнесу представляли собою галузь регіональної економіки, що розвивалася дуже динамічно. Зростання кількості підприємств цього сектору в умовах обмеженого платоспроможного попиту регіонального ринку привела до посилення конкурентної боротьби, що має суттєве загострення в умовах економічної кризи, яка внесла суттєві зміни у розвиток регіонального ринку ресторанних послуг. Так, серед основних із них були: зростання цін, зменшення кількості відвідувачів, скорочення персоналу, зміни в меню – викреслення деяких страв та заміна окремих інгредієнтів, що стали занадто дорогими та майже недоступними, зростання орендної оплати тощо.

Криза торкнулася як столичного так і регіонального ринку ресторанних послуг. Лише у Києві за шість місяців 2015 р. припинило свою роботу 90 закладів (майже 7 % від загальної кількості), тоді як розпочало бізнес лише 30 [1]. Багато закладів зазнали краху, закрились та виставили свої приміщення на продажів, на тлі процесу пересегментування ринку. Нестабільність курсу гривні відобразилася на формуванні цін, багато закладів піднімали їх зі зростанням курсу, і лише невелика частина вдалась до «розумного» подорожчання. Зростання орендної плати стало найболючішим питанням для власників, і чимало закладів закрились саме через цю причину. За даними Державної служби статистики України станом на вересень 2015 р. 47,3 % підприємств у сфері організації харчування були збитковими. На регіональному ринку ресторанного бізнесу Хмельницької області працюють підприємства малого та середнього бізнесу – відповідно 59 % і 41 % від загальної кількості. За період 2012–2014 рр. їх кількість скоротилась з 676 до 625 од. (на 7,6 %). Тому ключовою задачею в реалізації стратегічного процесу в умовах кризи є формування сукупності стратегічних альтернатив, що дозволяють оптимізувати рівень витрат і, разом з тим, забезпечити відносно стійке положення на ринку.

Кожне підприємство стикається із проблемою вибору стратегічних альтернатив як на етапі формування загальної стратегії, так і

на етапі управління реалізацією складових стратегічного набору. В цілому прийняття рішення про реалізацію стратегічної альтернативи враховує привабливість стратегічних можливостей, забезпечення стійких конкурентних переваг, можливі фінансові результати, ризик та необхідний потенціал для реалізації [2, с. 424]. Стратегічні альтернативи розвитку повинні обиратися з урахуванням особливостей формату бізнесу та специфіки регіонального ринку (обмежена платоспроможність населення, традиції, звички, значна соціально-культурна роль в житті громади, інтеграція з закладами торгівлі тощо). Основою для здійснення такого вибору є стратегічні можливості підприємства. Кожна стратегічна альтернатива містить певний набір управлінських рішень для формування реакції на дві основні групи проблем, що викликані кризою: оптимізація діяльності, балансування доходів та витрат, та розвиток і збільшення доходу. Дослідження антикризової практики діяльності підприємств ресторанного бізнесу показує використання управлінцями стратегічних альтернатив, пов'язаних переважно з мінімізацією витрат та оптимізації розмірів бізнесу. Стратегічні альтернативи скорочення витрат явно переважають над альтернативами диверсифікації та інтеграції та не приводять до розширення сукупного попиту. Аналіз діяльності підприємств показує, що в умовах кризи практично не використовуються стратегічні можливості на основі консолідації учасників ринку ресторанних послуг та суміжних ринків для розвитку та виходу на новий рівень конкурентних переваг.

Для забезпечення адекватної реакції на зміни середовища в умовах кризи з типових стратегій, що традиційно застосовуються на регіональному ринку ресторанного бізнесу повинні бути продюковані численні стратегічні альтернативи, які відображають ресурсні можливості підприємств, та одночасно очікування потенційних покупців, інвесторів і інших зацікавлених груп. Особлива увага повинна приділятися використанню франчайзингу.

Джерелами зміни набору стратегічних альтернатив є нові знання організації, склад учасників ринку та можливі способи взаємодії між ними, вплив інституційних чинників тощо. Вибір стратегічних альтернатив для сучасних закладів залежить від готовності та здатності їх власників провести стратегічний аналіз ринку, здійснити маркетингові дослідження. А їх успішна реалізація повинна супроводжуватися новими підходами до проведення рекламної компанії, запровадженням сучасних методів та технологій роботи з клієнтами.

Література

1. В Києве уменьшилось количество ресторанов, но выросли продажи / [авт. тексту А. Некрашук] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://prohotelia.com.ua/2015/12/salt-awards-2015/>
2. Дей Дж. Оценивание стратегических альтернатив / Дж. Дей // Л. Фазей, Р. Рэнделл Курс МБА по стратегическому менеджменту. Пер с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2002. – 605 с.

УДК: 338.2:[330.34:334.7]

І.В. СОКИРНИК, Н.О. ТИМЧУР

Хмельницький національний університет, Україна

ПЛАНУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Необхідність систематичних і обґрунтованих якісних змін у роботі кожного учасника ринку для збереження його конкурентоспроможності є нині аксіомою менеджменту. Тривале нехтування такими змінами, навіть на слабо конкурентному ринку, спричиняє втрату економічної динаміки, а на ринку з високим рівнем конкуренції може швидко призвести до краху підприємства. Водночас розвиток через удосконалення ресурсів та компетенцій, дозволяє підприємствам утримувати свої конкурентні позиції та зміцнювати їх.

Аналіз поглядів на сутність поняття «розвиток» показує, що здебільшого увага акцентується на трьох взаємопов'язаних процесах: зміні, зростання та поліпшення. Розвиток як процес змін проявляється у структурних змінах, зміні підходів до використання ресурсів, що проєктуються для підвищення адаптивних властивостей системи з метою поліпшення її функціонування. Разом з тим їх реалізація не завжди забезпечує досягнення поставлених цілей. Стратегічний розвиток підприємства, відповідно до виконання поставлених перед підприємством цілей, являє собою узагальнюючу модель дій, що містить комплекс розроблених напрямків або рекомендацій. Планування стратегічного розвитку організації, на наш погляд, повинне базуватися на її стратегічних можливостях. Саме стратегічні можливості є основою для розробки стратегії як моделі поведінки на ринку. Причому, для планування стратегічного розвитку підприємства потрібно враховувати два взаємопов'язаних аспекти стратегічних можливостей – стратегічні можливості сере-

довища діяльності та стратегічні можливості, що обумовлені потенціалом та наявними ресурсами підприємства. Стратегічні можливості визначають як адекватність і придатність ресурсів і компетенції організації для її виживання та процвітання [1, с. 182]. Умовно можна виокремити два їх основних види: порогові можливості та можливості для конкурентної переваги. Кожен з них характеризується відповідним типом ресурсів і компетенцій.

Аналізуючи стратегічні можливості зовнішнього середовища (стратегічні ніші) в умовах кризи, варто звертати увагу на можливості у заміщаючих та суміжних галузях (наприклад, співпраця з туроператорами для закладів ресторанного бізнесу), стратегічні можливості в інших стратегічних групах або зонах (зокрема обумовлені змінною регуляційної політики, або іншими макроекономічними змінами – інтернет-технології, євроінтеграція тощо), можливості потенційних споживачів або ті, що виникають в результаті зміни методів роботи з традиційними для організації сегментами ринку, можливості доповнюючих товарів та послуг, можливості нових ринкових сегментів. Моніторинг змін макро- та конкурентного середовища повинний стати джерелом пошуку та ідентифікації такої категорії стратегічних можливостей організації. Стратегічний підхід в плануванні розвитку підприємства, яке прагне бути конкурентоспроможним у глобальному ринковому просторі, проявляється у тому, що його конкурентні переваги мають ґрунтуватися на випередженні конкурентів у створенні унікальних ресурсів і можливостей, здатних краще інших забезпечувати потреби споживачів, та їх захищеності від копіювання у довготривалій перспективі. Такі можливості підприємства названі Г. Хамелом і К. Прахаладом «ключовими компетенціями», які є пов'язуючою ланкою між ресурсними можливостями підприємства і вимогами споживачів до способів задоволення їх потреб [2]. Вони створюють ту комбінацію ресурсів при виготовленні і реалізації продукції, яка буде високо цінуватися клієнтами. Комбінаційна діяльність у ресурсній теорії розглядається у якості ядра всіх організаційних заходів. Саме організаційні здатності підприємства дають йому ефективно використовувати наявні ресурси для досягнення поставлених цілей та формують його стратегічні можливості.

Стратегічне планування – це процес моделювання ефективної діяльності підприємства на певний період функціонування з визначенням його цілей і їх змін в умовах нестабільності ринкового середовища, а також знаходження способу реалізації цих цілей і

задач відповідно до його можливостей. На наш погляд, процес планування стратегічного розвитку на основі стратегічних можливостей містить наступні основні етапи:

1. Ідентифікація та аналіз стратегічних можливостей зовнішнього середовища.

2. Аналіз та оцінка внутрішніх стратегічних можливостей організації.

3. Аналіз розриву та оцінка здатності організації реалізувати стратегічні можливості зовнішнього середовища.

4. Визначення необхідних змін для формування стратегічних можливостей різного рівня.

Управління процесом планування стратегічного розвитку організації в умовах нестабільності та непередбачуваності подій є надзвичайно важливим, оскільки сприяє комплексному аналізу впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища та передбачення наявності потенційних загроз і можливостей їх усунення. Стан стратегічних можливостей підприємства є результатом впливу не окремих факторів, а взаємодії усієї сукупності факторів, що створюють умови його розвитку.

Література

1. Джонсон Д. Корпоративная стратегия: теория и практика. / Д. Джонсон, К. Шоулз, Р. Уиттингтон. – М.: Вильямс, 2007. – 800 с.

2. Прахалад К.К., Хэмел Г. Стержневые компетенции корпорации // Минцберг Г., Куинн Дж.Б., Гошал С. Стратегический процесс / Пер.с англ.под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2001. – С.112-123.

УДК 330.341.1:658.012

І.В. СТАШЕНКО

Хмельницький національний університет, Україна

ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ ЯК ПРОЦЕС СТВОРЕННЯ ДОДАТКОВОЇ ВАРТОСТІ

Для позначення економічних процесів укрупнення бізнесу і капіталу, що відбуваються на макро- і мікроекономічному рівнях, застосовується термін М&А ("Злиття і поглинання").

Злиття – це об'єднання двох або більше господарських суб'єктів, в результаті якого утворюється нова економічна одиниця

(нове юридична особа). Поглинання – це угода, що укладається з метою встановлення контролю над господарським товариством і здійснювана шляхом придбання більше 50 % статутного капіталу (акцій, часток, тощо) компанії, що поглинається, при цьому зберігається юридична самостійність суспільства.

Залежно від характеру інтеграції виділяють наступні види М&А: горизонтальне, вертикальне, паралельне, конгломератне, реорганізація. Залежно від ставлення управлінського персоналу компаній до угоди зі злиття або поглинання компанії можна виділити дружні та ворожі М&А. За національною належністю угоди М&А поділяються на внутрішні, експортні, імпорتنі та змішані.

Корпорації у всьому світі розглядають стратегію М&А для економії на витратах в умовах посилення конкуренції, цінового тиску, вузької продуктової лінійки та концентрації активів. Стратегія зовнішнього зростання через М&А набула популярності через посилення дерегулювання, приватизацію, глобалізацію та лібералізацію економіки, які були прийняті в ряді країн світу. Основною метою будь-якої угоди М&А є створення додаткової вартості для акціонерів, понад суму вартостей двох компаній окремо.

В сучасній економічній теорії існує три основні теорії, які пояснюють мотиви виникнення злиттів та поглинань: синергетична теорія, теорія агентських витрат вільних грошових потоків та теорія «гордині».

Основні цілі компаній в угодах злиття та поглинання це:

- нові географічні ринки (35 %);
- зростання / захист долі ринку (більш 22 %);
- контроль над ланцюжком постачальників (більш 10 %);
- отримання нових товарів або послуг (10 %);
- зростання ринкової вартості фірми (20 %).

Основними мотивами для здійснення угод злиття/поглинання, відповідно є:

- консолідація в рамках галузі;
- географічна диверсифікація;
- вертикальна інтеграція;
- продуктова диверсифікація;
- реінженіринг традиційних бізнес-процесів;
- перехід до нових бізнес-моделей;
- вихід на новий рівень ефективності;
- сумісне використання активів;
- використання імпульсу.

Результати досліджень створення додаткової вартості в угодах злиття та поглинання дуже відрізняються і залежать від багатьох факторів: обраного методу дослідження, періоду дослідження, величини вибірки, припущень, що були зроблені для дослідження. Одні дослідники стверджують, що в угодах злиття та поглинання створюється додана вартість, інші, що вартість компанії після угоди M&A навпаки зменшується. Тому однозначного висновку про створення доданої вартості в угодах злиття та поглинання немає.

Враховуючи погляди закордонних авторів на мотиваційні теорії злиттів, можна зробити такі висновки. По-перше, при здійсненні угоди злиття чи поглинання у двох сторін існує потенційна можливість отримання вигаду від злиття. По-друге, злиття та поглинання не мають в своїй основі якусь одну основну теорію. По-третє, будь-які універсальні моделі злиттів відсутні. По-четверте, саме істинна мотивація угод злиття/поглинання може бути свідомо прихованою для публіки менеджментом або власниками компанії.

УДК 658.15

О.В. ТАРАШЕВСЬКА

Хмельницький національний університет, Україна

ДОДАНА ВАРТІСТЬ ЯК ДРАЙВЕР ЗРОСТАННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Кожне підприємство прагне займати позицію лідера на ринку, створювати споживчі цінності найвищої якості, підтримувати новаторський дух, вдало застосовувати навички та досвід в галузі своєї діяльності й експертні знання в галузі технології, а також розвивати ентузіазм. Всі перелічені рішення ініціюються задля підвищення добробуту та благополуччя клієнтів, а разом з ними і працівників, власників та громадян.

В бізнесі створюються як цінності, так і вартість, які формують систему критеріальних оцінок гнучкості (адаптивності) процесів правостосунків і взаємодій для використання можливостей. Досягнення ефекту зростання вартості функціонально залежить від фінансових (економічних) і від нефінансових (неекономічних) драйверів. До першої групи віднесемо елементи доданої вартості (ДВ) з ефектом часу, позитивним ефектом масштабу, ефектом інвестицій.

Другу групу складають такі ознаки, як суспільна прихильність зацікавлених сторін з ефектом довіри і ефектом лояльності та інтелект, інтуїція, інтенсивність людських ресурсів з ефектом синергії до змін зовнішнього середовища і організації діяльності.

Нагадаємо, що ДВ, разом з прибутком на інвестований капітал, максимізацією прибутку, є кількісними результативними фінансовими показниками-цілями [1, с. 12]. Доречно навести і те, що найбільш важливими ключовими факторами, які складають вплив на здатність підприємства отримувати прийнятну норму прибутку на капітал, інвестований власниками, називають конкуренцію (забезпечення якості продукції та процесів), технологію (удосконалення майстерності) і покупців (розробка стратегій залучення найефективніших споживачів). Саме тому відмічають неоднозначність цілевизначення «максимізація прибутку (або мінімізація збитків)» на користь інших цілей для створення мультиплікативного ефекту суспільної значущості.

У підприємства можуть бути цілі як економічного, так і неекономічного змісту. До принципів політики ведення бізнесу відносять підвищення стандартів життя створенням працівникам хороших робочих місць, наданням покупцям корисних благ, зайняттям активної суспільної позиції.

Інвестиції на неекономічні цілі з орієнтацією на соціальну відповідальність дають можливість підвищувати продуктивність і знижувати дороговартісну плинність робочої сили, підвищувати цінність бізнесу, підтримувати благодійність, некомерційні заходи і покращувати добре ім'я підприємства, що не суперечить зростанню доходів, прибутку і потенційних продаж [1, с. 27]. Підвищення турботи про задоволеність працівників, споживачів і соціальну відповідальність супроводжується певними витратами, які як витрати на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), знизять обсяг прибутку, отриманого підприємством в короткостроковому періоді, але з часом можуть призвести до зростання прибутку, коли компанія буде випереджати своїх конкурентів і в плані соціальної відповідальності, і в технологічному плані. Витрати (вкладення) в такі об'єкти і процеси вважаємо драйверами зростання вартості підприємства.

Зазначені витрати або вкладення (інвестиції) власників (інвестування в оборотний капітал та капіталовкладення) є елементами ДВ підприємства разом із прибутком. Сума прибутку відображає віддачу на інвестиції в конкурентні переваги підприємства (по-

купців, працівників і продукт). Власне це свідчить про те, що вартість (економічна додана вартість (ЕДВ)) підприємства виражається функцією двох основних факторів – виробничого капіталу та спреду прибутковості [2]. В теорії економіки управління пропонують вартість компанії вираховувати на основі концепції вільних грошових потоків, використовуючи модель постійного зростання, від суми вільних грошових коштів (ВГК), яка визначається після збільшення чистого операційного прибутку на суму амортизації та зменшення на суми приросту оперативного оборотного капіталу і валових основних засобів, з урахуванням вартості капіталу й дисконтованих ВГК [1, с. 268].

Однак ці підходи до визначення вартості підприємства не є досконалими. У розумінні створення економічної цінності для власників та з огляду на економічну концепцію альтернативної вартості і на трактування альтернативних витрат [1, с. 31] вартість може бути заниженою за такими розрахунками, як і при визначенні ринкової та власне економічної ДВ.

Це визначальне судження підводить до припущення, що витратами, які формують ДВ, є витрати (вкладення, інвестиції) в так зване кінцеве споживання благ підприємством (розробка нововведень, проведення НДДКР) або спрямованих на кінцеве споживання на користь зацікавлених сторін (задоволення працівників, груп потенційних споживачів, груп соціальних категорій). Пропонуємо розрахунок ЕДВ проводити за принципом визначення валової ДВ в системі національних рахунків за методом витрат. А саме, з чистого доходу вираховувати закупки матеріалів, послуг, робіт, придбаних не для кінцевого споживання. В результаті такий показник проілюструє добробут, створений підприємством у звітному періоді і його поточну вартість.

Література

1. Управленческая экономика. Инструментарий руководителя. 5-е изд. / Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2008. — 624 с: ил. — (Серия «Классика МВА»).
2. Обушна Н. І., Ровний Я. А. Методика ідентифікації факторів вартості підприємства на основі моделі економічної доданої вартості [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/9_2015/27.pdf

КОНЦЕПЦІЯ УЗГОДЖЕНОСТІ КРИТЕРІЇВ ОЦІНКИ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ

Надзвичайно актуальною за сучасних умов господарювання постає розробка системи показників оцінки ймовірності банкрутства підприємства, яка комплексно характеризує ефективність використання фінансово-виробничих ресурсів підприємства, і представляє собою один з вагомих елементів механізму результативної діяльності підприємницьких структур [2, с. 97].

Одним з критеріїв інтегральної оцінки діяльності підприємства є відоме в економіці «золоте правило економіки підприємства». У сучасній науковій літературі дане правило має ряд інтерпретацій та залежно від мети і напрямів дослідження доповнюється додатковими показниками. Варто також відзначити, що всі дослідники використовують «золоте правило економіки» як можливу характеристику ефективної діяльності розвитку підприємства.

Дослідження існуючих теорій взаємозв'язку темпів зростання дав змогу запропонувати власне бачення інтерпретації «золотого правила», яке має наступний вигляд:

$$TЗ_{ЧП} > TЗ_{БК} > TЗ_{ВР} > TЗ_A > TЗ_{ЗК} \quad (1)$$

де $TЗ_{ЧП}$, $TЗ_{БК}$, $TЗ_{ВР}$, $TЗ_A$, $TЗ_{ЗК}$ – базові темпи зростання чистого прибутку, власного капіталу, виручки від реалізації, активів та запозиченого капіталу.

Дотримання ідеального співвідношення запропонованої нами залежності забезпечить стійке економічне зростання підприємства, оскільки: по-перше, враховує ключові показники, що характеризують фінансовий стан підприємства; по-друге, обрані показники найчастіше використовуються у розрахунках дискримінантних моделей для визначення кризових явищ та попередження загрози банкрутства підприємства, що підтверджує їх інформативність та результативність для оцінки фінансового стану підприємства;

Підвищення темпів зростання основних показників в умовах ринку є одним з важливих завдань кожного суб'єкта господарювання, вирішення якого тісно пов'язане із забезпеченням ефек-

тивними засобами виробництва, використанням ресурсозберігаючих технологій та застосування досконалих форм управління, що зрештою буде сприяти результативній діяльності суб'єкта господарювання [1, с. 91].

Отже, запропонована нами нерівність може бути використана в контексті оцінки ймовірності банкрутства підприємства шляхом попереднього виявлення зміни тенденцій окреслених ключових показників діяльності підприємства у динаміці декількох років (мінімум 5 років), визначення їх базових темпів зростання, а також встановлення їх взаємозв'язку та взаємозалежності; і в кінцевому підсумку виявлення відхилень від наведеної нерівності (1) для оцінки та ідентифікації рівня ймовірності банкрутства підприємства.

Оцінка рівня ймовірності банкрутства суб'єкта господарювання може проводитись у наступній послідовності: визначення основних показників для проведення оцінки та тенденцій їх зміни; оцінка темпів зростання визначених показників; оцінка взаємозв'язку та взаємозалежності темпів зростання показників.

Позитивною тенденцією щодо покращення показників діяльності підприємства є збільшення чистого прибутку, доходу (виручки) від реалізації, активів та зменшення запозиченого капіталу.

Визначення інтенсивності динаміки (темпів зростання) означених показників та встановлення їх взаємозв'язку і взаємозалежності дозволить визначити рівень ймовірності банкрутства підприємства. Ідеальним є такий взаємозв'язок і взаємозалежність критеріїв оцінки ймовірності банкрутства підприємства, коли виконується нерівність $TЗ_{ЧП} > TЗ_{ВК} > TЗ_{ВР} > TЗ_{А} > TЗ_{ЗК}$, тобто коли темпи зростання рівня чистого прибутку вищі від темпів зростання рівня власного капіталу, які випереджають рівень темпів зростання доходу (виручки) від реалізації, які перевищують рівень темпів зростання активів підприємства, де рівень останніх має бути вищим від рівня темпів зростання запозиченого капіталу.

Відповідно до запропонованої концепції пропонується досліджувати три рівні ймовірності банкрутства підприємства, а саме:

– низький рівень, коли темпи зростання чистого прибутку перевищують темпи зростання власного капіталу, які випереджають темпи зростання виручки від реалізації, де останні перевищують темпи зростання активів, які є вищими за темпи зростання запозиченого капіталу (виконується запропонована нерівність); а також, за умови виконання нерівності послідовно для чотирьох або трьох показників);

– середній рівень, коли (виконується запропонована нерівність в частині попарного співвідношення двох показників, однак у різній послідовності);

– високий рівень, коли не дотримується співвідношення всіх п'яти показників нерівності або виконується хоча б одне співвідношення двох будь-яких показників.

Таким чином, можемо зробити висновок, що концепція узгодженості темпів зростання запропонованих показників з врахуванням їх взаємозалежності та взаємозв'язку дозволить підприємствам завчасно виявити та попередити появу та наростання кризових процесів в діяльності підприємства шляхом визначення рівня ймовірності банкрутства, що дозволить на основі отриманих результатів та оцінок вжити всіх необхідних заходів з їх подолання.

Література

1. Войнаренко М.П. Ділова активність підприємств: проблеми аналізу та оцінки : [монографія] / М.П. Войнаренко, Т. Г. Рзаєва. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 284 с.

2. Грабовецький Б.С. Економічний аналіз: навч. посібник. / Б.С. Грабовецький. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.

УДК 658.167

Н.М. ТЮРІНА, Н.С. КАРВАЦКА, Т.В. НАЗАРЧУК

Хмельницький національний університет, Україна

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ: ТЕХНОЛОГІЇ ТА ІНСТРУМЕНТИ

До основних складових, що визначають технології та інструменти антикризового управління можна віднести: аналіз та діагностику, маркетингове антикризове управління; інноваційно-інвестиційне антикризове управління; антикризове управління персоналом тощо. Технології та інструменти антикризового управління представлено на рис. 1.

Аналіз та діагностика фінансово-економічного стану має за мету визначити та виділити найбільш суттєві проблеми або вузькі місця у виробничо-господарські та фінансовій діяльності підприємства.

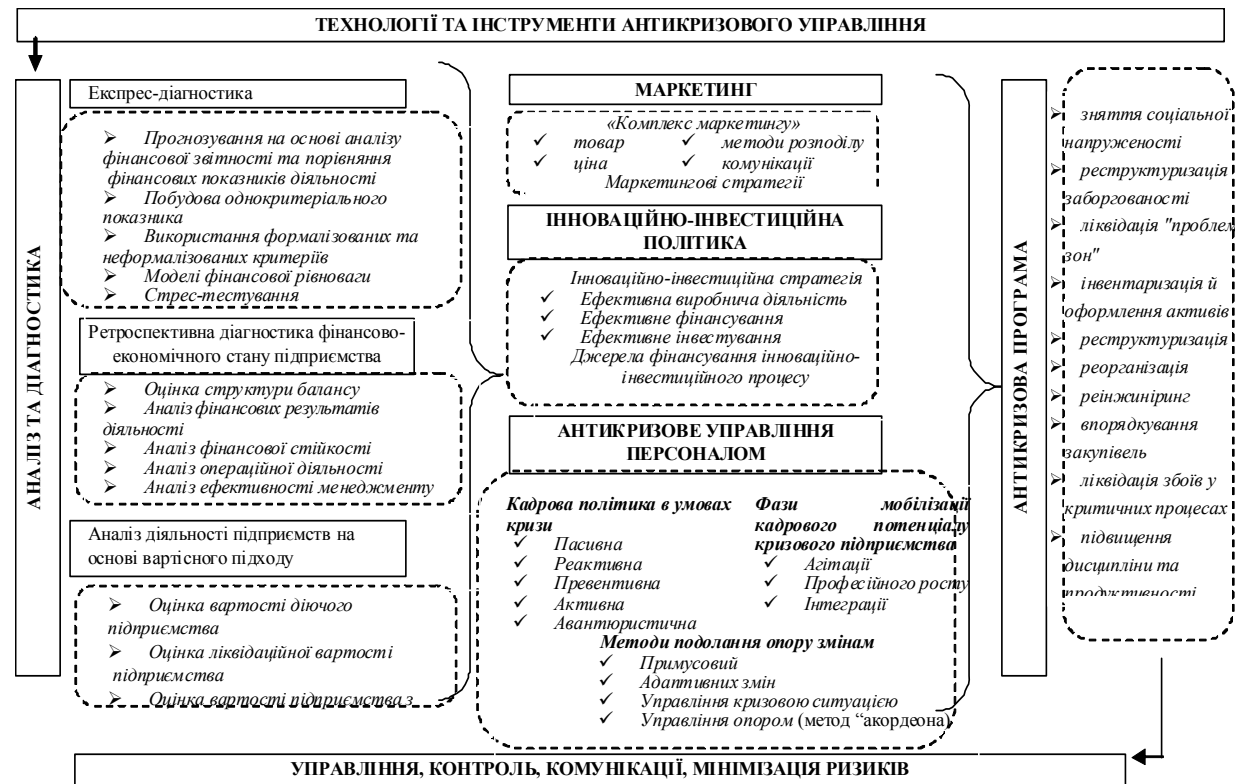


Рис. 1. Технології та інструменти антикризового управління

Антикризовий маркетинг є комплексною системою організації виробництва й збуту товарів, що орієнтована на задоволення потреб конкретних споживачів і одержання прибутку на основі вивчення та прогнозування ринку.

Розробка інвестиційно-інноваційної стратегії фінансового оздоровлення неплатоспроможного підприємства буде стосуватись таких напрямів прийняття рішень: ефективної виробничої діяльності, що базується на оптимальному використанні виробничих ресурсів; ефективного фінансування, що передбачає вибір та обережне використання джерел фінансування; ефективного інвестування, що базується на розрахунку та оцінці інвестиційних рішень. Антикризове управління персоналом допускає поряд із традиційною організацією роботи з персоналом, ще й сукупність факторів соціально-психологічного, морального характеру тощо. Для реалізації ефективного антикризового управління персоналом на підприємстві може бути створена тимчасова спеціальна антикризова група з працівників підприємства, яку доцільно виділити в окрему структурну одиницю або надати їй статус консультативного органу при апараті управління організацією.

Стратегічним завданням управління персоналом в умовах кризи є психологічна та антистресова підготовка, комунікабельність і готовність працювати спільно в неординарних, критичних ситуаціях, пов'язаних із підвищеними нервовими, фізичними навантаженнями.

Найважливішим завданням антикризової команди має бути розробка, впровадження та виконання антикризової програми підприємства, що забезпечить вихід його з кризової ситуації. Розробка антикризової програми передбачає проведення великого обсягу дослідницько-аналітичної і планової роботи, а також організаційно – економічного та соціального забезпечення. Це має бути координуючий, адресний документ, котрий являє собою сукупність економічно та науково обґрунтованих заходів, що зорієнтовані на запобігання, подолання кризових явищ різного типу, взаємопов'язаних за термінами, місцями виконання, а також забезпечені необхідними ресурсами. В основу цільової антикризової програми має бути покладено відповідний антикризовий «стратегічний набір», орієнтований на розробку та балансування стратегій диверсифікації джерел постачання, фінансової реструктуризації та коригування «портфелю», подолання локальних криз в окремих функціональних сферах підприємства.

Література

1. Камнєва А.В. Дослідження існуючих інструментів та моделей антикризового управління на підприємстві // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики, 2014, № 4(28). – С. 15-27.
2. Тюріна Н.М. Антикризове управління [текст]: навч. посіб. / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацка, І.В. Грабовська, К.-«Центр учбової літератури», 2012.- 448с.

УДК 338

О.В. ХМЕЛЕВСЬКИЙ

Хмельницький національний університет, Україна

ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ ПОЛІТИКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Посилення уваги вітчизняних вчених до проблем ефективної експортоорієнтованої політики підприємств (ЕОПП) [1;2], визначається її значенням у сталому розвитку та вказує на актуальність проблеми її формування.

Результативна ЕОПП ґрунтується на ефективному поєднанні складових зовнішньоекономічної діяльності підприємства, як: політики виходу на зовнішній ринок; міжнародних маркетингових досліджень; експортно-імпортних поставок товарів і послуг; валютно-фінансових операцій; укладанні зовнішньоекономічних договорів тощо. Зазвичай ЕОПП включає зниження імпортних торговельних бар'єрів, що веде до здешевлення імпортних товарів, зниження загального рівня цін, а відтак до зниження витрат експортоорієнтованих галузей виробництва та підвищення конкурентоспроможності.

Формування ЕОПП вирізняється: стратегічним характером; системним підходом; потребою безперервності експортоорієнтованої діяльності підприємства; нерозривним зв'язком із ринковою ситуацією; повнотою охоплення експортоорієнтованою діяльністю усіх елементів бізнесу; залежністю від експортоорієнтованого потенціалу підприємства; нерозривністю з науково-технічним прогресом.

ЕОПП має бути довгостроковою, далекоглядною у передбаченні майбутньої експортоздатності і життєздатності підприємства, основана на постановці чітких цілей. Формування стратегічних напрямів її розвитку включає:

1. Розробку й реалізацію довгострокової експортоорієнтованої стратегії підприємства, яка б передбачала: здійснення продуктових, технологічних, організаційно-управлінських та інфраструктурних інновацій, підвищення стабільності та завершеності технологічних циклів при створенні конкурентноздатної експортоорієнтованої продукції, покращення якості останньої, оптимізацію цінових умов, гнучке використання потенціалу підприємства залежно від кон'юнктури зовнішніх ринків, залучення зовнішніх і внутрішніх інвестицій, розвиток інвестиційного співробітництва, подолання експортних перешкод і бар'єрів; системне акумулювання інформації про наявний експортний потенціал підприємства на основі застосування новітніх інформаційних технологій; кадрове забезпечення і навчання персоналу, що працює з експортною продукцією тощо.

2. Нейтралізацію (подолання) та обмеження впливу негативних чинників зовнішнього середовища шляхом формування захисту проти них, сегментації ринку та визначення позицій, де дія чинників є найслабкішою.

3. Цілеспрямоване керівництво функціонуванням системи управління для досягнення стратегічних цілей та завдань експортоорієнтованої діяльності, розвитку механізму її саморегуляції, забезпечення гнучкості експортоорієнтованої діяльності підприємства як процесу.

4. Використання стратегічного бачення щодо процесів управління керівним складом.

Наведені стратегічні напрями розвитку ЕОПП мають застосовуватись у довгостроковій експортоорієнтованій стратегії.

Література

1. Завтур Д. О. Перспективи розвитку експортоорієнтованої стратегії підприємств / Д. О. Завтур [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/36362/33-Zavtyr.pdf?sequence=1>

2. Чугай О. М. Проблеми стратегічного розвитку експортоорієнтованої політики підприємств / О. М. Чугай [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.rusnauka.com/SND/Economics/2_chugay.doc.

ПІДХОДИ ДО ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Машинобудування – це одна із провідних галузей економіки країни, яка істотно впливає на темпи і напрями науково-технічного прогресу в різних галузях народного господарства, зростання продуктивності праці, інші економічні показники, які визначають ефективність розвитку суспільного виробництва. Стан та темпи розвитку машинобудування визначають перспективи та виробничий потенціал усіх галузей національної економіки, здійснюють значний вплив на формування основних макроекономічних показників. На відміну від інших галузей народногосподарського комплексу країни, машинобудуванню притаманні такі функції [1]:

- створення матеріально-технічної бази виробництва;
- інноваційно-технологічне оновлення виробництва;
- забезпечення відновлювальних процесів в економіці.

Сьогодні більшість підприємств машинобудівної галузі України переживають важкі часи. Це пов'язано із використанням застарілих традиційних технологій виробництва, значними витратами різного роду ресурсів, зниженням інноваційної активності, несприятливим інвестиційним кліматом тощо. У зв'язку з цим пошук підходів до оптимізації структури ресурсного потенціалу машинобудівного підприємства для реалізації його конкурентної стратегії є досить актуальним.

Різноманіття підходів до розуміння сутності ресурсного потенціалу дає змогу вважати його багатоаспектним поняттям. Ресурсний потенціал є системою взаємопов'язаних різних видів ресурсів, які є у розпорядженні підприємства або можуть бути залучені до його господарської діяльності для максимального задоволення потреб споживачів та підвищення його конкурентоспроможності на ринку. При цьому він визначається не просто кількістю та якістю ресурсів, які є на цей момент, а й їхнім оптимальним співвідношенням, відповідністю їхньої величини і складу потребам вирішуваних завдань [2].

З метою підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу машинобудівного підприємства необхідно домагатися

оптимальної структури усіх засобів праці, досягнення пропорційності між робочою силою і відповідними різновидами машин і устаткування.

Переслідуючи мету оптимізації структури ресурсного потенціалу машинобудівного підприємства варто періодично здійснювати аналіз його внутрішнього та зовнішнього середовища за наступними напрямками: рівень відповідності ресурсного забезпечення обраній стратегії; обґрунтованість витрат; виявлення сильних та слабких сторін підприємства, потенціальних можливостей та небезпек; рівень конкурентного статусу підприємства на ринку; ефективність цінової політики; вагомість досягнутих результатів тощо.

За результатами аналізу середовища підприємства слід розглянути альтернативні варіанти можливих змін структури ресурсного потенціалу підприємства. Це можуть бути кардинальні, глибокі, помірні чи звичайні зміни, або ж, за умов успішного функціонування підприємства на ринку, структура ресурсного потенціалу підприємства може залишитися незмінною.

Варто зазначити, що зміна структури ресурсного потенціалу підприємства залежить від низки чинників, серед яких на увагу заслуговують наступні: розміри підприємства; різноманітність (диверсифікованість) видів його діяльності; ефективність системи менеджменту підприємства тощо.

Цілями оптимізації структури ресурсного потенціалу підприємства поряд з іншими слід вважати: 1) забезпечення успішної реалізації конкурентної стратегії підприємства; 2) пошук шляхів отримання синергійного ефекту та перетворення його у конкурентну перевагу; 3) створення інвестиційних пріоритетів і переливання ресурсів підприємства у найбільш перспективні напрями діяльності; 4) поліпшення загальних показників діяльності підприємства.

Визначення структури ресурсного потенціалу підприємства ґрунтується на системних дослідженнях потенціалу підприємства – на вирішенні завдань системного аналізу й синтезу. Завданнями системного аналізу потенціалу підприємства є визначення й виявлення властивостей потенціалу і його складових, тенденцій їх розвитку й форм взаємозв'язку між ними. Завданням системного синтезу є визначення структури ресурсного потенціалу за його властивостями. Проведення системних досліджень створює передумови й відкриває нові можливості в управлінні підприємством завдяки маневруванню й формуванню структури ресурсного по-

тенціалу відповідно до цілей підприємства, підтримці необхідної пропорційності й досягненню збалансованого й оптимального співвідношення між його елементами [3, с. 122]. Для моделювання й оцінки процесів взаємодії структурних елементів ресурсного потенціалу підприємства сформована система кількісних показників.

Оптимізація структури ресурсного потенціалу підприємства є визначальним чинником забезпечення його конкурентоспроможності та виживання на ринку у перспективі.

Література

1. Барташевська Ю.М. Аналіз інноваційного розвитку машинобудування України / Ю.М. Барташевська // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 5(2). – С. 15-17.
2. Алексеев С.Б. Визначення поняття «ресурсний потенціал підприємства» / С. Б. Алексеев, Є. І. Жебокритьський // Держава та регіони. – 2014. – № 2 (77). – С. 53-56.
3. Діагностика стану підприємства: теорія і практика : монографія / За заг. ред. проф. А.Е. Воронкової. – 2-е вид., перероб. і доп. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 520 с.

УДК 658.012.32

О.В. ЯЦЕНКО

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту,
м. Черкаси, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СИСТЕМНОГО ПРОЦЕСУ

У сучасних умовах господарювання одним із ключових фінансових джерел стабільного виробничого процесу, розширеного відтворення, інвестиційного та інноваційного розвитку підприємства є отримані ним фінансово-економічні результати діяльності. На нашу думку, управління даними результатами діяльності підприємств – це комплекс визначення та реалізації відповідних управлінських рішень, спрямованих на забезпечення високоефективного керування відповідними економічними складовими з урахуванням сучасних умов господарювання. Високопрофесійне та науково-обґрунтоване управління фінансово-економічними результатами під-

приємств є ключовим фактором забезпечення його економічно-ефективного розвитку.

Система управління фінансово-економічними результатами вирішує такі завдання [1–3]:

- підтримка інвестиційної привабливості;
- забезпечення конкурентоспроможності у довгостроковому періоді;
- стійке дотримання умов ліквідності та платоспроможності;
- максимізація результатів відповідно до потенціалу підприємства;
- забезпечення високої якості прибутку;
- формування оптимальної пропорційності між рівнем прибутку та ризику;
- забезпечення необхідного рівня доходу на інвестований власниками підприємства капітал;
- формування економічно необхідного обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до мети діяльності підприємства;
- постійне зростання ринкової вартості підприємства;
- використання ефективних програм участі персоналу в прибутках підприємства.

Наведені завдання управління результатами відображають всі можливі цілі та аспекти ефективного розвитку підприємств висвітлюючи при цьому програмні управлінські заходи для забезпечення досягнення тактичних, оперативних та стратегічних цілей діяльності суб'єктів господарювання.

Аналізуючи систему управління фінансово-економічними результатами та її складові, можна побачити, що основними методами та моделями управління даними показниками є наступні:

- 1) вартісно-орієнтоване управління фінансами;
- 2) система методів управління таргет-костинг, директ-костинг, стандарт-костинг та кайзер-костинг;
- 3) управління на основі організації центрів відповідальності;
- 4) метод управління, що враховує життєвий цикл організації;
- 5) модель циклічного кільця та спіральна модель;
- 6) управління на основі стандарту IDEFO за допомогою case-засобу BPwin;
- 7) антиінерційна факторна модель розвитку;
- 8) концепція вдосконалення управління Six Sigma.

Кожна з наведених систем управління фінансово-економічними результатами підприємства, використовуючи свій специфічний інструментарій, принципи та способи, прагне забезпечити єдину мету – прогресивний розвиток підприємства та досягнення цілей його створення. При цьому варто відмітити, що залежно від популярності та результативності того чи іншого методу, здійснювалось його удосконалення. Таким чином, перші три групи методів підтвердили свою ефективність та мають змістовну наукову основу, що постійно удосконалюється. Наступні види систем управління розміщено в порядку спадання по рівню наявності наукових досліджень.

Управління фінансово-економічними результатами підприємства як системний процес включає в себе такі структурні частини, як об'єкт, суб'єкт, функції, принципи, завдання, моделі та методи, що взаємодіють між собою для забезпечення досягнення останньої частини – мети управління результатами суб'єкта господарювання.

Таким чином, одним з ключових елементів менеджменту підприємства є управління його фінансово-економічними результатами. Управлінська діяльність передбачає собою вплив суб'єктів на об'єкти управління, виконуючи при цьому такі функції менеджменту, як планування, організація, мотивація та контроль. Отже, управління фінансово-економічними результатами – це процес цілеспрямованого впливу суб'єктів управління на об'єкти управління результатами підприємства для досягнення конкретної мети та виконання завдань управління, використовуючи при цьому функції управління та дотримуючись принципів ефективного управління фінансово-економічними результатами діяльності підприємства.

Література

1. Кальмук Н. В. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах / Н. В. Кальмук, С. Т. Дуда // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlut/15_5/254_Kamalczuk_15_5.pdf.
2. Пігуль Н. Г. Управління прибутком підприємства / Н. Г. Пігуль // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/010_28/10_28_11.pdf.
3. Ширягіна О. Є. Автоматизація моделей прогнозування прибутку / О. Є. Ширягіна // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/ortal/soc_gum/ape/2009_11/251-263.pdf.

WARUNKI I BARIERY ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI INNOWACYJNEJ W POLSCE I WYBRANYCH KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ

Porównując czynniki kształtujące innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce na tle wybranych krajów Unii Europejskiej należy stwierdzić, iż do najważniejszych uwarunkowań innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw można zaliczyć odmienną ogólną sytuację gospodarczą poszczególnych krajów. Kraje tzw. „starej Unii” przykładowo: Niemcy, Francję, kraje skandynawskie cechuje znacznie wyższy poziom rozwoju gospodarczego ze wszystkiego tego konsekwencjami. Na poziom wzrostu innowacyjności istotny wpływ ma wysoki poziom środków, które mogą być przeznaczone na innowacje z przychodów budżetowych i zasobów przedsiębiorstw, dobre zorganizowanie rynku wewnętrznego i korzystne warunki stworzone eksporterom. Ukształtowanie takich warunków w krajach Unii Europejskiej stwarza pozytywny ogólny klimat dla innowacji, do którego można jeszcze dołączyć infrastrukturę szkolnictwa wyższego i sfery B+R oraz rozbudowaną sieć instytucji wspierających innowacje w przedsiębiorstwach zarówno na szczeblu centralnym jak i regionalnym.

Porównując czynniki wewnętrzne kształtujące innowacyjność polskich przedsiębiorstw i przedsiębiorstw w krajach Unii Europejskiej należy stwierdzić, że:

- 1) scharakteryzowane uprzednio wewnętrzne uwarunkowania innowacyjności mają charakter uniwersalny i mogą być odnoszone do wszystkich przedsiębiorstw działających w gospodarce wolnorynkowej;
- 2) pomimo uniwersalnego charakteru siła oddziaływania i występujące współzależności pomiędzy grupami czynników i czynnikami w danej grupie mogą się różnić i te różnice odnoszą się zarówno do czynników oddziałujących w poszczególnych przedsiębiorstwach (np. zależnie od ich wielkości), jak i różnic pomiędzy krajami;
- 3) nie jest w tej chwili możliwa, bez pogłębionych badań przekrojowych, kompleksowa, odpowiedzialna ocena podobieństw i

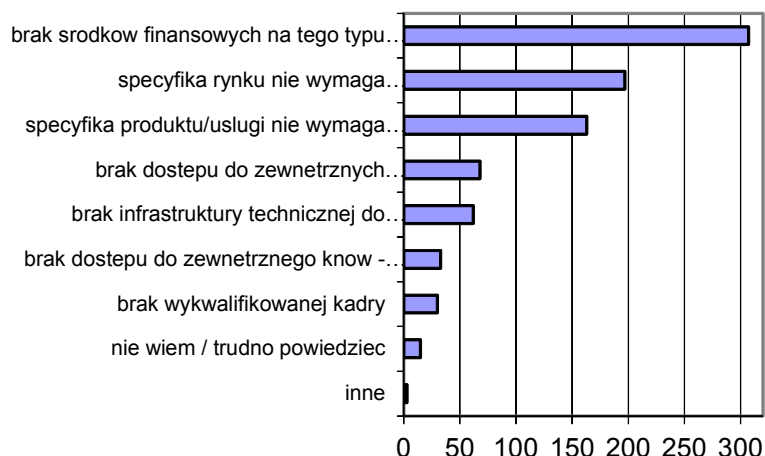
różnic oddziaływania czynników kształtujących innowacyjność przedsiębiorstw pomiędzy Polską i krajami Unii Europejskiej. Można wskazać na występujące, widoczne odmienności opierając się na literaturze dot. Tematu oraz ocenach przedsiębiorców wymienionych w badaniach ankietowych [1, 2].

Porównując doświadczenie przedsiębiorców polskich i przedsiębiorców z innych krajów Unii Europejskiej w zakresie wdrażania innowacji nie należy generalizować. Uwarunkowania w każdym kraju są odmienne. Jest oczywiste, iż uniwersytety kształcące przedsiębiorców w krajach Unii Europejskiej lepiej ich przygotowały do samodzielnej działalności na wolnym rynku aniżeli polskie uczelnie polskich przedsiębiorców, na pewno do końca lat osiemdziesiątych gdzie w Polsce był odmienny ustrój społeczno – gospodarczy. Po tym okresie sytuacja zmieniała się dynamicznie, nastąpiło szybkie dostosowanie się programów kształcenia i kadry nauczającej do istniejącej sytuacji, nasiliło się doksztalcanie podypłomowe. Jednak nie można porównywać wykształcenia zawodowego polskich przedsiębiorców z przedsiębiorcami z Unii Europejskiej. Często mamy do czynienia z występowaniem luki, wynikającej także z braku możliwości poznania przez naszych przedsiębiorców doświadczeń zagranicznych w zakresie zarządzania innowacją w przedsiębiorstwie. W wielu przypadkach na przeszkodzie stoi bariera językowa.

Innowacyjność polskiego przemysłu pozostaje nadal stosunkowo niska, co wyraża się jednym z najniższych wskaźników innowacyjności w Europie. Utrzymywanie się tego stanu w dłuższym okresie czasu oznaczać może z dużym prawdopodobieństwem pogorszenie pozycji konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw w przyszłości.

Z prowadzonych badań nt. „innowacyjności sektora MSP” wynika, że tylko niewielki odsetek przedsiębiorstw w Polsce może zostać zaliczony do grupy innowacyjnych, jednocześnie Polska ma jeden z najniższych wskaźników udziału wydatków na badania i rozwój w krajach Unii Europejskiej. Powszechnie znanym problemem jest niewystarczająca współpraca środowisk gospodarczych i naukowych, niska liczba wdrożeń nowych technologii i niska liczba nowych przedsiębiorstw tworzonych w oparciu o nowe technologie. Jednocześnie tylko około 1% przedsiębiorstw dostrzega w swoich strategiach rozwoju innowacje jako źródło przyszłej przewagi konkurencyjnej [3].

Z drugiej zaś strony, jak wynika z badań przeprowadzonych przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, w warunkach polskich poziom innowacyjności przekłada się bezpośrednio na rentowność firmy.



Wykres 1. Powody nie wprowadzania innowacji *

*Źródło: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości [3]

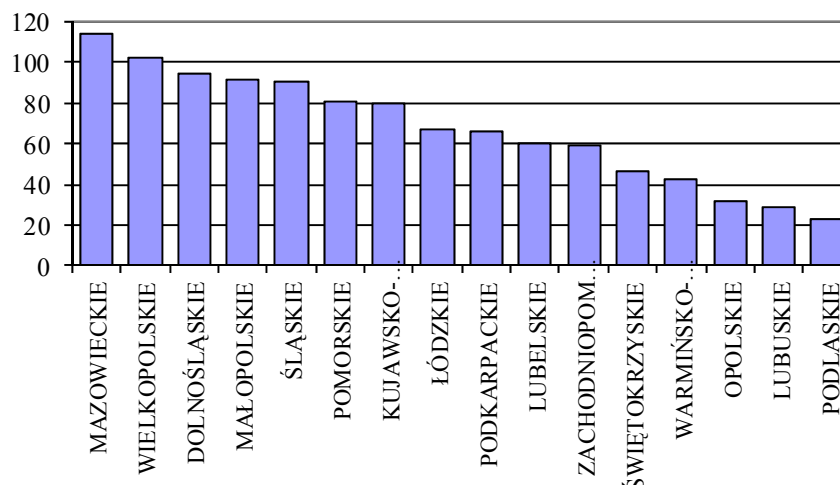
Przedsiębiorstwa innowacyjne są zdecydowanie bardziej rentowne od tych, które nie ponoszą nakładów na innowacje. Związek taki istnieje również w innych rozwiniętych gospodarkach, a w szczególności dotyczy przedsiębiorstw działających w sektorach wysokiej techniki o dużej wartości dodanej.

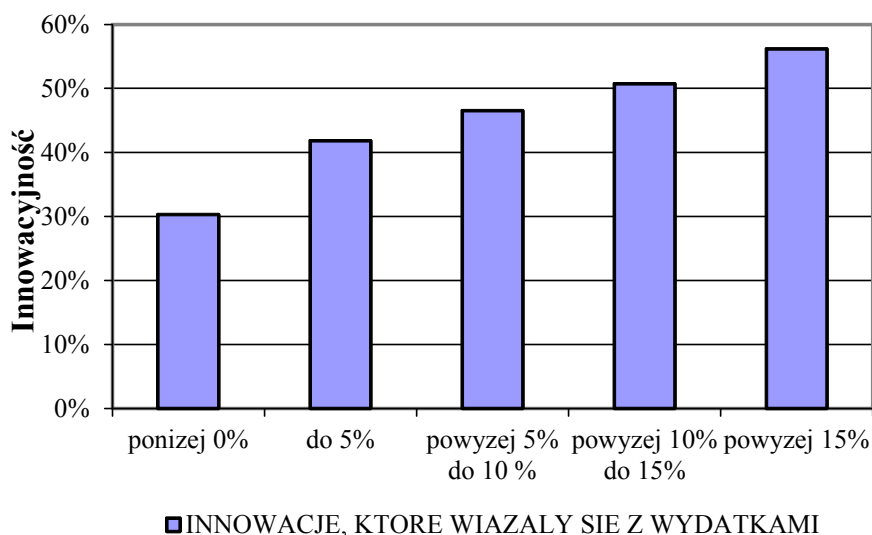
Jednocześnie utrzymują się bariery utrudniające przedsiębiorcom, w tym szczególnie małym i średnim, wprowadzanie rozwiązań innowacyjnych. Zaliczyć do nich m.in. należy:

- wysokie koszty opracowania i wdrożenia innowacji, znacznie przekraczające możliwości kapitałowe większości przedsiębiorców, przy jednoczesnym utrudnionym dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania;
- słabo rozwiniętą infrastrukturę komercjalizacji wyników prac B+R;
- zbyt wysokie ryzyko związane z inwestowaniem w nowe technologie i tworzeniem nowych firm opartych na tych technologiach [2].

Innowacyjność w układzie regionalnym

W Ministerstwie Gospodarki i Pracy przygotowane były w roku 2012 i 2014 analizy nt. Pozycji konkurencyjnej polskich regionów [5].





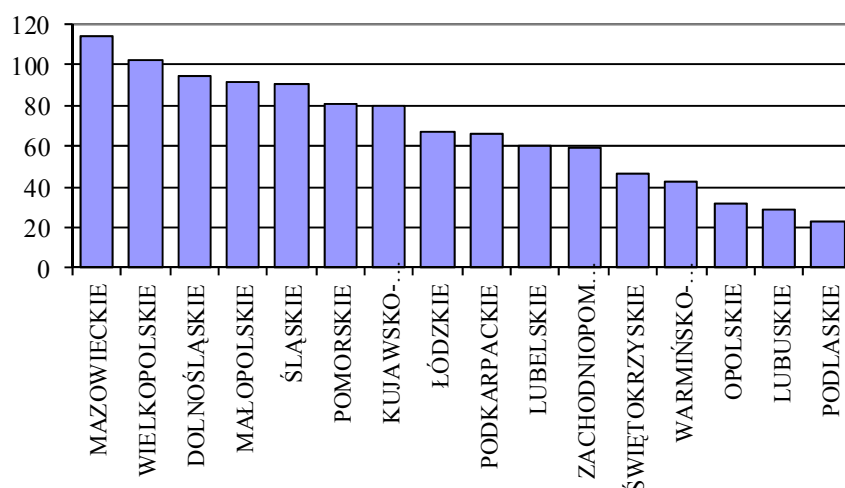
Wykres 2. Innowacyjność a rentowność firmy *

*Źródło: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości [4]

W roku 2012 analiza wykonana została na bazie danych statystycznych z roku 2010 dla celów związanych z przygotowaniem Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO WKP) będącego jednym z programów wdrażających Narodowy Plan Rozwoju na lata 2014-16. Analizę ponowiono w 2014 r. na bazie danych statystycznych z roku 2012. W celu wyznaczenia pozycji konkurencyjnej regionów, analizie poddane zostały dane związane głównie z innowacyjnością przedsiębiorstw dostępne w układzie wojewódzkim.

Celowe jest jak najszybsze ustanowienie struktury zarządzania wdrażaniem RSI zgodnej z zapisami strategii i nadanie odpowiednich uprawnień poszczególnym organom tej struktury. Szczególnie ważne jest, by struktura wdrażania RSI była odrębna od struktur organizacyjnych Urzędów Marszałkowskich zaangażowanych we wdrażanie funduszy strukturalnych w regionie – co aktualnie nie zawsze ma miejsce.

Regionalne Strategie Innowacji w sposób poprawny identyfikują problemy związane ze współpracą pomiędzy jednostkami naukowymi i przedsiębiorstwami i upatrują w nich jedną z głównych przyczyn niskiej innowacyjności gospodarek regionalnych.



Wykres 3. Pozycja konkurencyjna regionów *

Źródło: Ministerstwo Gospodarki – opracowanie własne[5]

Większość regionalnych strategii innowacji nie precyzuje jednak, jakie instrumenty interwencji będą stosowane w obszarze współpracy jednostek naukowych i przedsiębiorstw, aby osiągnąć zakładane w strategiach cele. Instrumenty interwencji są z reguły określone ogólnikowo i często sformułowane jak cele a nie instrumenty realizacyjne.

Polska stoi przed koniecznością zbudowania otwartego na międzynarodowe otoczenie Narodowego Systemu Innowacji, w skład którego będą wchodziły powiązane ze sobą regionalne systemy innowacji. Przygotowanie RSI należy uznać za pierwszy – niedoskonały jeszcze – krok zmierzający ku budowie tych systemów.

Referencje:

1. System wspierania innowacji i transferu technologii w krajach Unii Europejskiej i w Polsce – poradnik przedsiębiorcy, Polska Agencja rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2013, s. 31, strona internetowa: www.pi.gov.pl.
2. Tworzenie związków kooperacyjnych między MSP oraz MSP i instytucjami otoczenia biznesu, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2014, s. 24, strona internetowa: www.pi.gov.pl.

3. Bariery współpracy przedsiębiorców i ośrodków naukowych – raport, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Warszawa 2014, s. 13.
4. Wyniki badań innowacyjności polskich małych i średniej wielkości przedsiębiorstw, Warszawa, lipiec 2015 r.
5. Pozycja konkurencyjna regionów polskich, Warszawa, 2014r, strona internetowa: www.pi.gov.pl.

UDC 338

T. TSERUYOVA, S.M. VOYNARENKO

Khmelnytsky National University, Ukraine

**SCIENTIFIC METHODOLOGICAL SUPPORT
OF THE INNOVATIVE PRODUCTS PLANNING SALES
IN THE MICROSOFT CORPORATION CASE**

Planning is one of the most effective tools for all purposes, and of course, for a successful business. Sales planning is one element in the chain of the general development strategy. Modern international competition in high-tech industries, such as semiconductor manufacturing, information services and the development of computer programs, is a tough fight. So, companies need a comprehensive concept that articulates the rules of how to achieve competitive advantage and strengthen it. Many well-known companies such as IBM, Texas Instruments, Philips, use a strategy of high-tech equipment accumulation along with an aggressive intellectual property management. However, this strategy is often not enough to provide the company with a significant advantage over their competitors. Therefore, the corporates should be able to respond adequately to the changes in the environment and to rebuild the corporate strategy. They have to create their own future through the creation of entirely new markets, to introduce the innovate effectively, to reallocate the internal and external competence, to fully utilize the potential of the management team [1]. There is an opinion that it is dangerous to change strategy that brings victory. But there are firms that are doing it. Nowadays, the Microsoft is a serious company with 24 years of experience and is at the peak of glory. Nevertheless, the company is changing its corporate strategy.

Microsoft Corporation is one of the largest producers of software for computers, mobile phones, PDAs, and other computer equipment. Microsoft Corporation is also a manufacturer of accessories for personal

computers. The most well-known software products Microsoft Windows is the operating system and software suite for editing Microsoft Office documents and presentations.

Active measures to reduce costs and the growing demand for cloud-based products help Microsoft to take a leading position. At the end of the second quarter of 2016 fiscal year, Microsoft's revenue amounted to 23.8 billion dollars. This is 10% less than the year before. The reason for this was the strong dollar and the weak demand for personal computers [2]. This has undermined the Windows sales. Over the next five years, the analysts are expecting it to grow profit.

After September 28, 2015 [3] Microsoft publishes earnings data from the three major divisions instead of the previous seven. Reporting format changes with regard to its focus on the cloud and mobile business (Richter). The revenue and the operating profit will be divided into three divisions: Productivity and Business Processes, Intelligent Cloud and More Personal Computing.

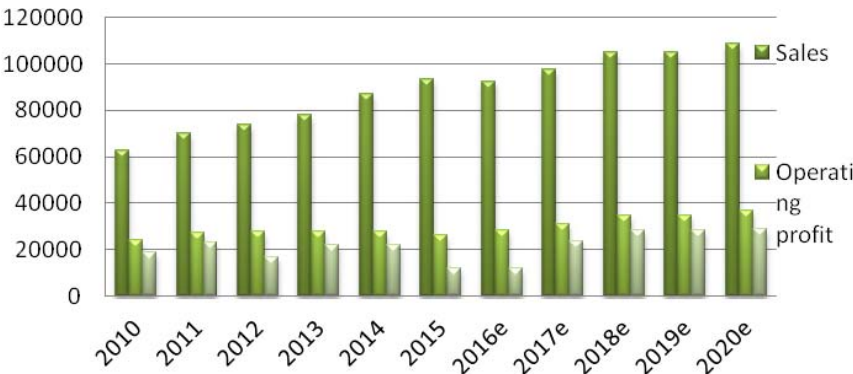


Figure 1. Microsoft's financial results and its projections

There are many products, which Microsoft can present their customers, among them variety of the software that has its application in most important activities, which are associated with IT. It can be office applications, which are making documents' processing easier and faster, variety of business applications, which are helping managers to operate the projects and make the decisions. There are even interactive applications and games, which can be used by children for entertainment and education as the best applications for education are interactive ones.

Developments tools, which are also important are used for creating the Windows application by another developers.

Upgrading the Windows 10 is quite unstable and can be carried out without the informing the customer. However, they are made on the regular basis, that is helping to ensure the stable work of the system and constant improving of the work. Therefore, the application of the Windows 10 is highly advisable and can find its application in the business processes, where the stably working systems are the most preferable ones. Windows 10 is embodies the main development products of the Microsoft to present the system that has all the strong features from the past version and the weaknesses are totally eliminated. Furthermore, shift from the Windows 7 or 8 to the 10 version is easy, as UI is almost copied, however, there are many things, which are added to ensure the good functionality on the mobile devices, as the age of the mobiles is almost here and it is expected that the PCs will be miles away from the actual development of devices and applications [3]. It is expected that Windows 10 will be the most used system in the world and will be installed in almost all devices by the 2018 year.

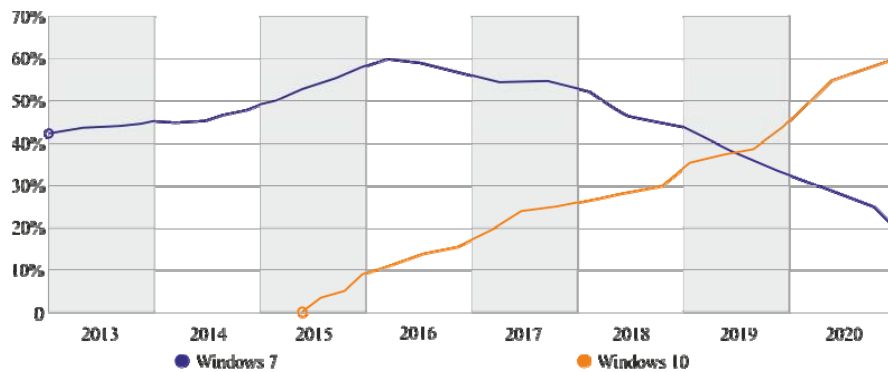


Figure 2. Market share of Windows7 and Windows10 versions from January 2013 through December 2015 and its projections

Windows 10 is still far behind the most popular operating system Windows 7. (Fig. 3). Statistics shows, that Windows 10 has risen one place above by middle of the first month of 2016. Now it holds the second place among the most popular OS [3].

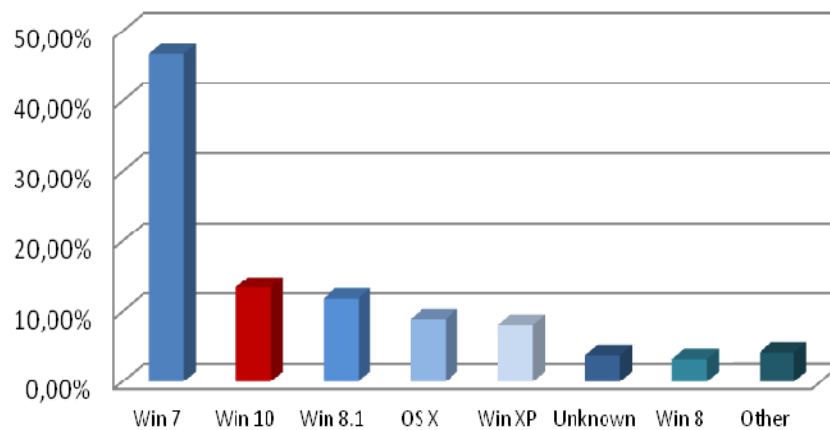


Figure 3. The rang of the Operating Systems

In 2015, the number of the new Microsoft operating system users has exceeded 50 million. According to the survey managers of IT-services companies, 73% of them said that their companies plan to upgrade to Windows 10 during two years [3]. When users got used to Windows 10 on a personal computer, they are more likely to start buying smartphones and tablets with Microsoft systems. The idea is not new, but now an American company for the first time released a truly universal Windows system that can run on mobile and on the desktop and includes automatically different ways of the information entering. The action to release a version of Windows 10 to the tastes of the users has one more purpose. By increasing customer loyalty to its core product, the Microsoft expects that customers will be use their other services and for a fee already. This applies to OneDrive data store or online Office 365, providing the functions of a regular Microsoft Office, but not on a personal computer, as well as Web services.

Aims and objectives of sales planning are inextricably linked. Planning should be started with clearly defined objectives: what exactly and in what period of time the company wants to achieve. The goal should be divided into tasks that must be done and how to implement the goals. For a clearer allocation of tasks required to break a key goal of the company to components

References

1. Partyko Z.V. The modern paradigm of information science: Informology / Z. V. Partyko. // Automatic documentation and mathematical linguistics. Translations of selected articles from nauchno-tekhnicheskaia informatsiia. – 2009. – Vol. 43. – № 6. – P. 311-320.
2. Ryan Michael R. Communications and Information Systems. Argos Press. P/L / Michael R. Ryan, Michael R. Frater/ – 2002. – 350 p.
3. Richter, Felix. Infographic: Microsoft Is Pulling The Plug On Windows 8./ Richter, Felix // Statista Infographics. N.p., 2016. Web. 27 Feb. 2016.

3. РОЗВИТОК ТЕОРІЇ І МЕТОДИКИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ЗА УМОВ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

УДК 657

Л.М. БІЛОРУСЕЦЬ

Хмельницький національний університет, Україна

СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СТАТИСТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ

В теперішніх умовах вітчизняного економічного розвитку особливої гостроти набуває питання нестачі статистичної інформації. Пошук статистичних індикаторів, здійснення аналітичних статистичних досліджень, статистичне забезпечення прийняття управлінських рішень вимагається через потребу вимушеного оцінювання перспектив впливу таких рішень на подальший розвиток національної економіки, вирішення соціальних проблем населення, формування конкурентних переваг суб'єктів господарювання.

Оцінювання фактичного стану справ та потенційної динаміки розвитку економічних процесів в країні є основним підґрунтям формування тенденцій до позитивних змін. Потребують дослідження питання структурних особливостей вітчизняного економічного середовища, особливостей діяльності підприємств за умов ринкового господарювання, напрями забезпечення вирішення соціальних проблем населення.

Питання пошуку якісної статистичної інформації та достовірного статистичного аналізу залишаються вивченими недостатньо. Насамперед, бракує можливостей широкого доступу до інформації ПРООН, МВФ, Світового банку. Така інформація пропонується споживачам у дуже узагальненому вигляді, подається із великим запізненням.

Об'єктивний характер зазначених проблем статистичного забезпечення пов'язано із відсутністю наднаціональних форм збору та узагальнення статистичної інформації, великої кількості уніфікованих статистичних індикаторів і методик обрахунку таких індикаторів, громіздкість самого процесу збору інформації за країнами.

Тим не менш, окреслені питання можуть бути вирішені через розповсюдження та використання таких новітніх методів формування, збору та обробки статистичної інформації які дали б можливість якісного описування найбільш важливих та суттєвих змін економічних процесів та, найголовніше, встановлювання статистичних закономірностей розвитку.

Тенденції світового економічного розвитку дають можливість використання телекомунікаційних засобів передавання статистичної інформації, що може позитивно впливати на терміни отримання статистичного продукту.

Використання баз первинних даних ПРООН, МВФ, Світового банку та інших монстрів загальносвітового збору та обробки статистичної інформації ускладнюється та обмежується мовними перешкодами, які можуть бути пом'якшені або усунені наявністю програм автоматичного мовного перекладу на зручну до сприймання мову.

Розробка методичних матеріалів дасть можливість поступового відходу від національних узагальнюючих систем збору та обробки статистичної інформації до загальносвітових [1]. Таким чином, може бути збільшено кількість інформативних уніфікованих статистичних індикаторів із простою методикою обрахунку, тобто не лише індикатори на кшталт ВВП, ВВП, кількості населення, але й новітні статистичні індикатори індексів людського розвитку, фінансового залучення населення тощо.

Формування комп'ютеризованих методик обробки статистичної інформації зможе стати основою деталізованого дослідження більшості статистичних показників та пошуку взаємозалежностей розвитку статистичних процесів через, на перший погляд, абсолютно індиферентних статистичних індикаторів, наприклад, визначення економічних та фінансових перешкод формування рівня життя і його нарощення потребує більш детального дослідження як соціальних індикаторів (кількісного та вікового складу населення, житлових умов, умов отримання освітніх та медичних послуг), так і індикаторів грошової природи (статей доходів, витрат та споживання, заробітної плати та пенсійного забезпечення населення) [2].

В цілому, питання підвищення якості статистичної інформації вимагають пошуку додаткових новітніх підходів до збору, обробки та оприлюднення висновків статистичних досліджень.

Література

1. Антонюк В.П. Комплексна оцінка рівня та якості життя населення регіонів як основи формування соціального потенціалу сталого розвитку / В.П. Антонюк // Соціальний потенціал сталого розвитку: інноваційні механізми формування та використання: монографія / О.І. Амоша, О.Ф. Новікова, В.П. Антонюк та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2014. –478с.
2. Ведерніков М.Д. Принципи розподілу суспільного багатства в умовах ринкової моделі управління соціальними і економічними процесами / М.Д. Ведерніков // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2006. - №2, Т.2. - С. 14-16.

УДК 336.77

Л.М. БІЛОРУСЕЦЬ, О.І. РУСИН

Хмельницький національний університет, Україна

РОЗВИТОК МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ УСТАНОВ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Здатність фінансово-кредитних установ вести якісну конкурентну боротьбу, за сучасних умов господарювання, значною мірою залежить від отриманих фінансових результатів попередньої господарської діяльності. Спроможність дієво впливати на процеси їх формування, справедливий розподіл із метою мобілізації власних банківських ресурсів є своєрідним індикатором і критерієм успішності управління банком.

Проблематика формування фінансових результатів, створення дієвих механізмів з метою забезпечення реальних конкурентних переваг банку на ринку банківських послуг залишається важливою й актуальною з погляду як теорії, так і практичної діяльності.

Для фінансово-кредитних установ забезпечення прибутковості – це першочергове завдання, яке ставить перед собою вище керівництво. Поняття дохідності комерційного банку відображає позитивний сукупний результат діяльності банку в усіх сферах його господарсько-фінансової та комерційної діяльності. Розмір прибутку банку залежить від його доходу, який у свою чергу залежить насамперед від обсягу кредитних вкладень та інвестицій

банку, розміру відсоткової ставки за наданими кредитами та розміру і структури активів банку. [3]

Доходи банків України за 2015 рік порівняно з 2014 роком збільшилися на 19.4 % і становили 199.2 млрд. грн, витрати зросли на 34.4% - до 265.8 млрд. грн. Збиток по системі банків станом на 1 січня 2016 року становив 66.6 млрд. грн (табл.2) [2]

Розмір витрат порівняно з результатами за 2015 рік зріс лише 2626 млн грн. За 2015 р. сукупні витрати становили 265793 млн грн.

У структурі витрат чітко виявляється тенденція до збільшення питомої ваги відрахувань до резервів, яка за результатами 2015 року порівняно з аналогічним 2014 роком збільшилася на 3,8 %. Водночас зменшилася частка адміністративних витрат на 7872 млн. грн., що у відсотках становить 3,2 %. Частка комісійних витрат у сукупних витратах дещо зросла і дорівнює 2,2 %.

З 01.12.2015 року банки перейшли на облік операцій відповідно до вимог МСФЗ. Для приведення у відповідність бухгалтерського обліку банків України до зазначених стандартів банкам було дозволено здійснювати коригування балансової вартості фінансових активів у зв'язку зі зменшенням їх корисної вартості та переглядом попередньо оцінених майбутніх грошових потоків, що не пов'язано із зменшенням корисності.

Проведення коригувань призвели до зменшення загального обсягу процентних доходів за грудень 2015 року до 0.8 млрд. грн. проти 12.2 млрд. грн. у листопаді. Водночас це не відображає ситуацію з реальним отриманням банками процентних доходів, обсяг яких останні місяці є стабільним. Проведення коригувань було основним чинником формування від'ємного результату діяльності ("—" 9.3 млрд. грн.) за грудень 2015 року.

В умовах недостатності вільних коштів на світових ринках більшість фінансових установ світу відмовляють українським банкам у кредитуванні. Тому на сьогодні проблема ефективного управління прибутком для банків досить актуальна. Отримання прибутку та забезпечення рентабельної діяльності – необхідний чинник існування будь-якого суб'єкта підприємництва. У цьому зацікавлені всі учасники економічного процесу.[1]

Тому, пропонуємо вжити таких заходів для підвищення: [3]

- зміна питомої ваги доходних активів у сукупних активах мінімізацією активів, не задіяних в операційній діяльності банку;

- активніша реструктуризація проблемних активів через укладення за окремими позиками мирових угод або їх продаж колекторським фірмам тощо;

- залучення дешевих ресурсів у материнських компаній;
- відновлення довіри суспільства, що забезпечить зростання як ресурсної бази, так і комісійних доходів через операційну діяльність банку;
- раціональне й ефективне розміщення коштів банку для забезпечення його фінансової стійкості;
- фінансове планування (банківська установа повинна реально бачити перспективи свого розвитку і цілі на поточний рік);
- формування достатніх страхових резервів і резервних фондів.

Банківська система України як провідна ланка фінансової системи, як регулятор грошового обігу, основний центр акумуляції фінансових ресурсів та їх перерозподілу має особливий важіль впливу на вітчизняну економіку. Від стабільного розвитку банківської системи залежать подальше економічне зростання України, можливість виходу на міжнародні фінансові ринки та активна участь у глобалізаційних процесах. Результати проведеного дослідження підтверджують, що фінансовий результат залежить від прибутковості роботи банку, що у свою чергу є результатом ефективної взаємодії кожного компонента системи організації сучасного банку.

Література

1. Аналіз діяльності комерційного банку / За ред. Ф.Ф. Бутинця та А.М.Герасимовича. – Житомир: ПП "Рута", 2014.- 384с.
2. Національний банк України. Аналіз економічного стану України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www. bank.gov.ua/doccatalog/document?id=4972952](http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=4972952).
3. Парасій-Вергуненко І.М. Методичні аспекти стратегічного аналізу фінансових результатів комерційного банку // Вісник НБУ. – 2012. - №11.-С.49-51.

УДК 005.93:004

В.М. БОБРОВНИК

Хмельницький національний університет, Україна

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

Сучасний етап розвитку національної економіки характеризується становленням системи ринкових відносин і створенням

адекватного їй господарського механізму та інфраструктури. Закономірно цей процес вимагає розробки принципово нових підходів до управління підприємством, оскільки від якості, своєчасності та змістовності отриманої інформації залежить його ефективність і, як наслідок, успішність і конкурентоспроможність бізнесу в динамічних ринкових умовах. У цьому контексті особливої актуальності набуває проблема розробки концепції трансформації і шляхів адаптації національної системи бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів, інформаційного забезпечення процесу управління, налагодження, систематизація зв'язків між системою управління і обліку, поєднанні методологічного, історичного і культурного аспектів для побудови ефективної структури бухгалтерського обліку і його елементів.

Бухгалтерський облік в ринкових умовах виконує завдання інформаційного забезпечення управління, контролю за збереженням власності та зміцненням фінансового стану підприємства, підвищення ефективності виробництва та зменшення ризику втрати коштів, пов'язаного зі зміною умов виробництва, інвестування у нові підприємства та види діяльності.

Значні технологічні зрушення у виробництві, соціально-економічні зміни в суспільстві, прогрес науки та використання її досягнень у практичній діяльності є передумовою розвитку та ефективного функціонування національної моделі бухгалтерського обліку в єдиному інформаційному просторі країни. У зв'язку з цим, удосконалення обліку повинно базуватися на досягненнях теорії інформатики, кібернетики, психології, менеджменту, економіко-математичних методів, теорії комунікацій, теорії управління, автоматизації обробки даних та інших наук.

Реформування форм власності, організаційних форм підприємства, ринкової інфраструктури суттєво вплинуло на системи планування, управління і аналізу, а система обліку, в основному, зберегла стару ідеологію, методологію і організацію.

Одним із дискусійних питань сьогодення є доцільність поділу бухгалтерського обліку на фінансовий, управлінський і контролінг, визначення сфери їх застосування та орієнтації на різні рівні управління: операційний, тактичний і стратегічний.

Бухгалтерський облік повинен забезпечувати інформацією кожен рівень управління і виходячи з цього, його необхідно розділити на окремі підсистеми: управлінський облік – для підсистеми опера-

ційного менеджменту, фінансовий облік – для підсистеми тактичного менеджменту, контролінг – для підсистеми стратегічного менеджменту.

Як показує практика, існуюча система фінансового (регламентованого на законодавчому рівні) обліку в ринкових умовах не в змозі задовольнити інформаційні потреби управління.

Формування і вдосконалення системи фінансового обліку залежить від вирішення проблем управління господарською діяльністю підприємства на основі облікової інформації. Основна увага при цьому різко зміщується з контрольної на інформаційну функцію фінансового обліку.

В той час, метою управлінського обліку є організація інформаційних потоків підприємства для забезпечення потреб менеджерів різного рівня. Основним завданням управлінського обліку є ведення перспективного обліку – нормування, бюджетування, контроль за відхиленням витрат від норм, аналіз і планування з метою інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень. Організація управлінського обліку в підприємствах України здійснюється як наступний логічний крок після реформування фінансового обліку і розглядається як дві взаємопов'язані підсистеми єдиної системи бухгалтерського обліку.

Дані управлінського обліку доцільно використовувати при виникненні ситуацій, які вимагають негайного реагування і прийняття обґрунтованих рішень. Управлінський облік доповнює та конкретизує інформацію фінансового обліку. Головним чинником при цьому є своєчасність одержання детальної і правдивої інформації про доходи і витрати як на суб'єкті господарювання в цілому, так і на окремих його дільницях.

Предметом контролінгу є мікроекономічні процеси та явища, що відбуваються на підприємстві, макроекономічні процеси, які безпосередньо впливають на економіку підприємства для забезпечення його життєдіяльності.

Література

1. Корягін М. В. Концептуальний розвиток методології бухгалтерського обліку : [монографія] / М. В. Корягін, П. О. Куцик. – Львів : ЛКА, 2015. – 239 с.
2. Корягін М. В. Проблеми та перспективи розвитку бухгалтерської звітності : [монографія] / М. В. Корягін, П. О. Куцик. – Львів : ЛКА, 2016. – 276 с.

3. Петрук О.П. Розвиток національної системи бухгалтерського обліку в Україні: стратегія, гармонізація, регламентація: дис д-ра екон. наук : 08.06.04 / Петрук Олександр Михайлович. – Житомир, 2006. – 358 с.

4. Пушкар М. С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти): [монографія] / М. С. Пушкар. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 422 с.

5. Нападівська, Л. В. Управлінський облік: монографія. / Л. В. Нападівська. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 450 с.

УДК 546

В.М. БОБРОВНИК, Т.Р. НИКИФОРЧИН

Хмельницький національний університет, Україна

ВИТРАТИ НА РЕМОНТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ОБЛІКОВО-АНАЛІЗИЧНИЙ АСПЕКТ

Сучасні транзитивні перетворення суспільно-економічного життя країни пов'язані із здійсненням структурної перебудови економіки, розвитком інноваційно-конкурентного виробництва, зміною цільової орієнтації діяльності суб'єктів господарювання у напрямку задоволення конкретних цільових сегментів ринку.

Побудова науково-обґрунтованого організаційного механізму регулювання виробничо-господарської діяльності підприємств актуалізується проблемою визначення та підвищення результативності його діяльності з точки зору ефективного використання всіх видів наявних ресурсів.

Значення основних засобів в процесі виробництва визначається місцем, яке вони займають в розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. У сучасних умовах жодне підприємство не може випускати конкурентоздатну продукцію без належного рівня контролю за оптимальним і ефективним використанням основних засобів, їх величиною і динамікою.

Проблема ефективного використання основних засобів вирішується у контексті удосконалення методології їх обліку, у розрізі відображення інформації про їх вартість, оцінку та амортизаційну політику.

З розвитком технічного прогресу посилюється залежність суспільного виробництва від стану і рівня використання основних

засобів. В умовах становлення ринкових відносин, основні засоби все більше підпорядковують собі не тільки сам процес праці, але і весь процес виробництва, його діючу технологію і організацію. Цей процес відбувається як шляхом збільшення кількості об'єктів основних засобів (екстенсивний шлях), так і за рахунок підвищення ефективності їх використання (інтенсивний шлях).

Основні засоби складаються з великої кількості конструктивних елементів, які виготовлені з різних за міцністю матеріалів, виконують різні технологічні функції, мають неоднакове експлуатаційне навантаження і внаслідок цього спрацьовуються нерівномірно.

В умовах обмеженості ресурсів, економічно виправданим є збільшення терміну корисного використання устаткування та інших видів основних засобів насамперед шляхом збільшення витрат на їх утримання і ремонт.

Ремонт може здійснюватися як ремонтними дільницями та цехами підприємства, так і окремими спеціалізованими ремонтними підприємствами.

У зв'язку з цим, питання удосконалення обліку витрат на виконання ремонтних робіт, їх документальне оформлення, організація внутрішньогосподарського контролю за витратами є актуальним.

Передумовою удосконалення системи обліку та контролю витрат на ремонт основних засобів є теоретичне обґрунтування та уточнення економічної сутності ремонту, який доцільно розглядати в аспекті підтримки основних засобів праці в дієздатному стані та частковому відновленні їх експлуатаційних властивостей в період корисного використання. Розгляд класифікації ремонтів з позиції їх організаційних характеристик свідчить, що основою класифікації є плановий ремонт. Разом з тим, у підприємств можуть виникати витрати, пов'язані з проведенням ремонтів, які не планувались, а викликані передчасним виходом із ладу тієї чи іншої складової об'єкта основних засобів, у зв'язку з чим класифікація має передбачати групу позапланових ремонтів.

Удосконалення обліку витрат на ремонт основних засобів необхідно проводити шляхом посилення впливу інформаційної та контрольної функцій обліку на ефективність використання коштів при проведенні всіх видів ремонтів і відображенні таких витрат у системі рахунків бухгалтерського обліку, тобто віднесення їх на об'єкти обліку, що забезпечить при цьому об'єктивність, точність показників, високу якість і оперативність економічної інформації.

В якості об'єктів обліку доцільно виділити центри відповідальності та центри витрат ремонтних підрозділів, а в якості об'єкта калькулювання – замовлення на виконання ремонту.

Рациональна організація системи контролю за центрами відповідальності базується на складанні бюджетів та контролі за їх виконанням.

Бюджет центру витрат повинен містити інформацію про очікувані контрольовані витрати. Визначення контрольованих статей витрат – ключове завдання при розробці бюджету та контролі за його виконанням за центрами відповідальності. В цьому контексті витрати повинні бути закріплені за певними підрозділами у відповідності зі сферами повноважень відповідальності за конкретний бюджет.

Процес бюджетування охоплює не тільки планування, але й інші функції управління: організацію, контроль, мотивацію і регулювання. У зв'язку з чим, бюджети надають широкі можливості щодо координації діяльності структурних підрозділів підприємства, вибору оптимальних варіантів використання ресурсів за умов їх обмеження, стимулювання працівників.

Література

1. Кириченко В.В. Методика обліку і контролю витрат на ремонт основних засобів (на прикладі промислових підприємств Вінницької області): автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2004. — 21 с.
2. Леонова Л.О. Бухгалтерський облік основних засобів та їх відтворення (на матеріалах вугільних шахт Донбасу): автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04 Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. — Х., 2004. — 20 с.
3. Леонтьєва В.І. Облік і контроль витрат з ремонту основних засобів: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. — К., 2008. — 20 с.
4. Наумчук О.А. Основні засоби: методика обліку і формування облікової політики: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04 Укоопспілка, Львів. комерц. акад. — Л., 2005. — 20 с.
5. Самбурська Н. І., Обліково-аналітичне забезпечення управління витратами на ремонт основних засобів підприємств водопостачання та водовідведення //Інвестиції: практика та досвід. — 2014. — № 10. — С. 44-50.
6. Шматковська Т. О. Рационалізація організації облікового процесу операцій з основними засобами в аспекті підвищення ефек-

тивності використання цих активів на підприємстві / Т. О. Шматковська // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки. Серія : Економічні науки. – 2013. – № 5 (254). – С. 124-129.

УДК 650.18

Л.А. БОГАТЧИК, Д.О. ДРАГОЧИНСЬКА

Хмельницький національний університет, Україна

ОЦІНКА МЕТОДІВ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Фінансовий результат є основним підсумковим показником діяльності суб'єкта господарювання. Кожне підприємство звертає особливу увагу на процес формування, розподілу та використання фінансового результату своєї діяльності. Без сумніву, основою для правильного визначення фінансового результату є науково обгрунтована організація та методика його обліку. Відмітимо, що у міжнародній та вітчизняній практиці використовують певні підходи до визначення фінансових результатів. В Україні використовують підхід, який набув найбільшого поширення і зміст якого описаний у національному П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1]. Даний метод практики інколи називають «витрати – випуск», оскільки він передбачає визначення фінансового результату як різниці між доходами і відповідною їм сумою витрат підприємства.

У міжнародній практиці бухгалтерського обліку існує два методи:

1. Балансовий – передбачає визначення фінансового результату на основі балансового рівняння, згідно з яким величина активу підприємства відповідає сумі власного капіталу та зобов'язань суб'єкта господарювання, при цьому показник фінансового результату буде відображати зміну вартості чистих активів протягом звітного періоду.

2. Метод «витрати – випуск» – розрахунок проводиться шляхом співставлення доходів та витрат діяльності підприємства, а далі коригування даної різниці на суму зміни залишків запасів та вартості незавершеного будівництва впродовж звітного періоду. Причому останній набув більшого поширення. Однак при обох варіантах основою розрахунку є поділ у обліку фінансової бухгалтерії витрат за елементами минулої і знову створеної вартості [2].

При використанні останнього методу виділяють декілька варіантів визначення фінансових результатів:

1. Англо-американський, який передбачає розрахунок фінансового результату за певними функціями підприємства: виробництво, реалізація, управління.

2. Французький, при якому фінансовий результат роботи підприємства визначається шляхом підсумовування експлуатаційних, фінансових і надзвичайних витрат. Ознайомившись з даним підходом, автор підтримує науковців, які вважають, що даний підхід є більш наближеним до українського [3].

Таким чином, провівши вивчення особливостей визначення фінансових результатів, необхідно сказати, що величина фінансового результату визначає можливість подальшого розвитку підприємства, його розширення при позитивному результаті, а саме – отриманні прибутку. Фінансовий результат є визначальним критерієм ефективності господарювання та й узагалі дуже важливою категорією в економіці. При вдосконаленні методики визначення фінансових результатів необхідно запозичувати певні ідеї міжнародного обліку, які можливо було б застосувати в українських умовах. На нашу думку, запозичення міжнародного досвіду допоможе Україні стимулювати розвиток підприємств, що, у свою чергу, принесе позитивний результат для економіки країни в цілому.

З вищевказаного можна зробити висновок про необхідність подальшого вдосконалення методики формування фінансового результату, особливо з урахуванням видів діяльності підприємства. Дослідження доцільно проводити в напрямі розробки конкретних пропозицій стосовно впровадження багатоступеневої форми розрахунку фінансових результатів у вітчизняній системі обліку.

Література

1. Загальні вимоги до фінансової звітності : національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 [Електронний ресурс] : [затверджено наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

2. Скалюк Р. Концепції фінансового результату діяльності промислового підприємства: міжнародна практика та вітчизняні реалії / Р. Скалюк // Галицький економічний вісник. – 2010. – №3(28). – С.18-25.

3. Фісун Л. В. Методика визначення фінансових результатів на підприємстві [Електронний ресурс] / Л. В. Фісун. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui>

**ОБЛІК БЕЗОПЛАТНО ОДЕРЖАНИХ АКТИВІВ:
ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ**

У більшості робіт вітчизняних науковців безоплатне одержання активів розглядається опосередковано у складі вирішення різних облікових проблем як теоретичного так і прикладного характеру. Серед прикладних питань обліку безоплатно одержаних активів найбільша увага приділяється обліку оцінки та оподаткуванню таких операцій. В контексті оцінки безоплатно одержаних активів, застосування справедливої вартості розглядається у дослідженнях методів оцінки активів, зобов'язань, капіталу І. Назаровою [1], І. Тиванюк [2] та іншими науковцями.

Відображення в обліку надходження безоплатно одержаних активів залежить від видів цих активів, а саме: нематеріальні активи, основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, запаси, грошові кошти тощо.

В залежності від особливостей формування капіталу, необхідності капіталізації додаткових витрат та термінів корисного використання, об'єкти обліку, формуються у дві групи оборотних та необоротних активів. Перші спричиняють утворення додаткового капіталу в момент передачі права власності на актив, другі спричиняють формування доходів, з подальшою їх трансформацією у власний капітал у вигляді нерозподіленого прибутку. В бухгалтерському обліку вартість безоплатно отриманих необоротних активів відноситься до додаткового капіталу і на дату придбання не визнається доходом на відміну від податкового обліку.

Перш ніж відобразити в обліку (поставити на баланс) об'єкт, отриманий безоплатно, його слід оцінити за первісною вартістю. Первісною вартістю безоплатно отриманих активів є їх справедлива вартість на дату отримання з урахуванням витрат на транспортування та підготовку до експлуатації за призначенням. Первісна вартість безоплатно отриманих активів визначається на основі діючих цін на активних ринках.

При визначенні справедливої вартості активів підприємства можуть скористатися послугами професійних оцінювачів або здійснити оцінку власними силами, при цьому слід враховувати об'єк-

тивні підстави для визначення вартості з обов'язковою фіксацією цих підстав в первинних документах. Основними проблемними питаннями оцінки безкоштовно одержаних активів є:

- неузгодженість облікового та податкового законодавства;
- динамічність активних ринків та відсутність нормативної бази щодо документування результатів їх аналізу;
- можливості маніпуляцій з визначенням технічного стану активу, що передається;
- різновекторність впливу оцінки активу на прибуток до оподаткування тощо.

Отже, вирішення зазначених проблем виходить за рамки теоретичного обґрунтування та практичного впровадження на теренах наукового простору, в площину взаємного узгодження правової бази шляхом залучення законодавчих інститутів.

Література

1. Назарова І.Я. Аналіз методів оцінки активів, зобов'язань, капіталу при реорганізації підприємств [Текст] / І.Я. Назарова // Економічний аналіз. Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу Тернопільського національного економічного університету. Випуск 14. – Тернопіль: ТНЕУ, 2013. – С. 214-220.

2. Тиванюк І.С. Організація бухгалтерського обліку із застосуванням оцінки за справедливою вартістю [Електронний ресурс] / І. С. Тиванюк // Академічний огляд. - 2014. - № 2. - С. 51-56. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ao_2014_2_8.pdf

УДК 657:336.76

А.Ф. ГУМЕНЮК

Хмельницький національний університет, Україна

ТЕХНОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Порядок формування первісної вартості залежить від способу отримання ОЗ та закріплений пп.8-13 П(С)БО 7. Під час надходження ОЗ усі витрати на їх придбання (створення), що включаються до первісної вартості, акумулюються на рахунку 15 “Капітальні інвестиції”, який згідно з Інструкцією № 291 призначено

для обліку витрат на придбання або створення матеріальних і нематеріальних необоротних активів.

Надходження об'єктів основних засобів (ОЗ) на підприємство може відбуватися шляхом [1]:

- придбання за грошові кошти. При придбанні об'єкта ОЗ за грошові кошти в національній валюті, вони зараховуються на баланс за первісною вартістю згідно п.8 П(С)БО 7. При цьому всі витрати на придбання спочатку накопичуються на субрахунку 152 “Придбання (виготовлення) основних засобів”, і лише при передачі (введенні) в експлуатацію цього об'єкта такі витрати списуються з кредиту цього субрахунку до дебету відповідного субрахунку рахунка 10.

Первісна вартість імпортованих ОЗ формується з урахуванням положень п.8 П(С)БО 7 та П(С)БО 21 [1; 2]. Первісна вартість об'єктів ОЗ, оцінених в іноземній валюті, відображається у національній грошовій одиниці залежно від того, яка подія була першою: отримання ОЗ (первісна вартість визначається за курсом НБУ на дату оприбуткування ОЗ) чи оплата вартості ОЗ (первісна вартість визначається за курсом НБУ на дату перерахування попередньої оплати);

- самостійного виготовлення. Первісна вартість формується відповідно випадку придбання ОЗ за грошові кошти, тобто складається з витрат, перелічених у п.8 П(С)БО 7.

- обміну на інші матеріальні чи нематеріальні активи, роботи, послуги. Первісна вартість об'єкта ОЗ, отриманого в обмін на подібний об'єкт, дорівнює залишковій вартості переданого об'єкта ОЗ. Якщо залишкова вартість переданого об'єкта перевищує його справедливую вартість, то первісною вартістю об'єкта ОЗ, отриманого в обмін на подібний об'єкт, є справедлива вартість переданого об'єкта з віднесенням різниці, що виникла на витрати періоду (п. 12 П(С)БО 7). Первісна вартість об'єкта ОЗ, придбаного в обмін на неподібний об'єкт, дорівнює справедливій вартості переданого немонетарного активу, збільшеній (зменшеній) на суму грошових коштів або їх еквівалентів, передану (отриману) при обміні (п. 13 П(С)БО);

- безоплатного отримання. Первісна вартість дорівнює їх справедливій вартості на дату отримання з урахуванням витрат, передбачених п.8 П(С)БО 7 (п.10 П(С)БО 7);

- отримання як внеску до статутного капіталу. Первісною вартістю визначається погоджена засновниками (учасниками) під-

приємства його справедлива вартість з урахуванням витрат, передбачених п.8 П(С)БО 7 (п.10 П(С)БО 7);

– придбання за рахунок цільового фінансування. Первісна вартість формується аналогічно випадку придбання ОЗІЦ за грошові кошти, тобто складається з витрат, перелічених у п.8 П(С)БО 7.

Таким чином, на етапі надходження ОЗ на підприємство головним завданням для обліковців є правильне їх зарахування на баланс та відображення в обліку. Цей процес передбачає знання особливостей формування первісної вартості об'єкта ОЗ.

Література

1. П(С)БО 7 "Основні засоби" [Електронний Ресурс] Затв. Нак. Мін. фінансів Укр. від 27.04.2000 р. №92. Ред. від 24.07.2015 / Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>

2. П(С)БО 21 "Вплив змін валютних курсів" [Електронний Ресурс] Затв. Нак. Мін. фінансів Укр. від 10.08.2000р. №193. Ред. від 24.07.2015/ Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00>

УДК 657

Л.В. ДЖУЛІЙ

Хмельницький національний університет, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

На сьогоднішній день банківська система країни переживає великі зміни. Вона є однією із найважливіших і невід'ємних структур ринкової економіки. Розвиток діяльності банків – необхідна умова реального створення ринкового механізму.

Протягом останніх років банківська система України розвивалась швидким темпами. Спочатку спостерігалось збільшення кількості комерційних банків, але якісні зміни в організації їх роботи були незначними. Одержання високого прибутку банками здійснювалось, як правило, за рахунок недосконалої вітчизняної системи платежів. На сьогоднішній день структура банківської системи значно ускладнюється. Банки надають нові види фінансових послуг, впроваджують нові методи обслуговування клієнтів. Банківська система нашої країни переходить на якісно новий етап свого розвитку, коли в умовах жорсткої конкуренції банки для збере-

ження свого становища на ринку вимушені створювати принципово нові організаційні структури, використовувати найновіші банківські технології.

Створення стабільної, гнучкої і ефективної банківської інфраструктури є однією із найважливіших, і в той же час надзвичайно складних, задач економічної реформи в Україні.

Банки з давніх часів впроваджують і використовують найбільш сучасні досягнення науки і техніки для скорочення ручної праці і прискорення виконуваних операцій. Однак на сьогоднішній день, коли створюється велика кількість банківських установ, переможцями в конкурентному середовищі будуть ті банки, які повністю перебудують свою діяльність у відповідності до сучасних інформаційних технологій. Підвищити продуктивність праці, покращити якість обслуговування клієнтів, оптимально спланувати свою діяльність і, як результат, підвищити конкурентоспроможність неможливо без удосконалення облікової системи банків. Результати всієї діяльності банку знаходять повне відображення у фінансовій звітності, яка використовується його управлінським персоналом для прийняття своєчасних і правильних рішень. Банк надає інформацію своїм постійним і потенційним клієнтам через опублікування бухгалтерської звітності. Потенційні клієнти обґрунтовують свою позитивну думку щодо вибору обслуговуючого банку на підставі аналізу показників фінансової звітності. Повнота, об'єктивність і актуальність інформації, відображеної банком у фінансових звітах, визначають його репутацію.

Для того, щоб облікова інформація відображала в повному обсязі результати фінансово-господарської діяльності конкретного банку, уся методологія її бухгалтерського обліку повинна відповідати обліковій політиці банку і повинна бути спрямована на реалізацію всіх сукупних цілей, які визначені зовнішніми та внутрішніми користувачами.

Сучасній банківській установі чинним законодавством надана альтернативність при виборі облікової політики. Проте слід зазначити, що формування облікової політики банківської установи – надзвичайно складний і відповідальний етап організації облікової системи банку, в результаті якого ведення обліку та складання звітності має відповідати вимогам МСБО.

Незважаючи на те, що поняття «облікова політика» має тривалий стаж в обліковій практиці, на сьогоднішній день в діяльності

банків виникає досить багато ситуацій, вирішення яких вимагає удосконалення підходів щодо формування облікової політики банків.

При формуванні облікової політики банківської установи слід враховувати специфіку діяльності банку як суб'єкта господарювання, який працює на фінансових ресурсах, в переважній більшості залучених, виконує господарські операції довгострокового характеру (терміном 20 і більше років), ставить за мету одержання прибутку собі та своїм клієнтами, і надає гарантії щодо фінансової стійкості на тривалий період часу.

Таким чином, розробка і прийняття облікової політики банківської установи мають ґрунтуватись не тільки на глибокому і всебічному вивченні проблем і закономірностей внутрішнього і зовнішнього фінансового ринку, потенціалу і перспектив розвитку банку, нормативної бази діяльності банку і ведення облікових робіт, а й на широкому застосуванні сучасних методів оцінки та прогнозування діяльності банку. Суттєвим моментом для банку є співвідношення організаційних завдань та питань, які безпосередньо стосуються облікової політики. Значний вплив на розвиток і формування облікової політики банківської установи спричинив процес реформування бухгалтерського обліку, направлений на підвищення його аналітичності та зрозумілості. Саме цей процес мав істотний вплив на розвиток як облікової політики, так і облікової системи банку, оскільки зростала кількість інвесторів, кредиторів, їх склад ставав різноманітнішим. У цій ситуації фінансова облікова інформація стає найважливішим джерелом даних про стан банківської установи та перспективи її функціонування на фінансовому ринку. Для банків є характерною традиція надання управлінським персоналом фінансових звітів акціонерам для контролю за ефективним використанням ресурсів і його прибутковістю. Саме ця обставина зумовила націленість фінансової звітності на інформаційні потреби інвесторів і кредиторів. Як наслідок, фінансові звіти банківських установ стають аналітичними, а облікова політика створює умови для одержання достовірної облікової інформації про результати діяльності банку.

Таким чином, існування різних економічних інтересів позитивно вплинуло на становлення облікової політики банківської установи, яка визнається на поточний момент складовою системи бухгалтерського обліку, задовольняє фінансовою інформацією всіх користувачів.

Література

1. Мумінова-Савіна Г. Перевірка облікової політики банку та дотримання її вимог / Г. Мумінова-Савіна // Бухгалтерський облік і аудит.- 2002.- № 1 – С. 58 – 61.
2. Ричаківська В. Розвиток методології бухгалтерського обліку в банках України / В. Ричаківська // Бухгалтерський облік і аудит. - 2007.- № 11 – С. 32 – 43

УДК 336.717

Л.В. ДЖУЛІЙ, О.І. ЛОЇК

Хмельницький національний університет, Україна

КУПІВЛЯ ТА ПРОДАЖ БАНКІВСЬКИХ МЕТАЛІВ З ФІЗИЧНОЮ ПОСТАВКОЮ: ОБЛІКОВА СТОРОНА ЗДІЙСНЕННЯ

Сучасне ведення банківського бізнесу в конкурентному середовищі потребує здійснення нових видів операцій із застосуванням сучасних технологій та методів управління.

За відсутності розвинутого первинного ринку дорогоцінних металів в Україні головна увага приділяється розвитку ринку банківських металів, які є найпривабливішим інструментом для довгострокового вкладення коштів.

Постановою Правління НБУ № 325 «Про здійснення уповноваженими банками операцій з банківськими металами» визначено основні терміни, види операції з банківськими металами, загальні умови та особливості здійснення цих операцій уповноваженими банками, порядок ведення рахунків та контроль за здійсненням операцій [1].

Банківські метали обліковують у подвійній оцінці: у вазі хімічно чистого металу (у тройських унціях) та його гривневому еквіваленті за офіційним курсом гривні до банківських металів, установленим Національним банком України. Переоцінка банківських металів у зв'язку зі зміною офіційного курсу НБУ здійснюється аналогічно до порядку переоцінки рахунків в іноземній валюті.

За операціями купівлі-продажу банківських металів, які супроводжуються їх фізичною поставкою, перерахунок маси хімічно чистого металу в тройські унції здійснюється окремо за кожним зливком банківського металу [4, с. 220].

Приймання банківських металів від клієнтів здійснюється за такими первинними документами:

1. Заявою про приймання банківських металів;
2. Квитанцією за формою № 377-О за операціями з обміну зливка (зливків) банківського металу на зливки (зливки) меншої (більшої) маси;

3. Квитанцією за формою № 377-К за операціями з купівлі банком банківських металів у фізичних осіб.

Видача банківських металів клієнтам здійснюється за:

1. Заявою про видачу банківських металів;
2. Квитанцією за формою № 377-О за операціями з обміну зливка (зливків) банківського металу на зливки (зливки) меншої (більшої) маси;

3. Квитанцією за формою № 377-К за операціями з продажу банком металів фізичним особам [3, с. 342].

Банківські метали обліковують на рахунках Розділу 11 «Банківські метали» плану рахунків:

110 Банківські метали

1101 А Банківські метали в банку;

1102 А Банківські метали у відділенні банку;

1107 А Банківські метали в дорозі.

Під час проведення операцій з купівлі банківських металів у фізичних і юридичних осіб здійснюються такі бухгалтерські проводки:

1. На кількість купленого банківського металу в трійських унціях: Дт 1101 або 1102 Кт 3800;

2. На суму купленого банківського металу в гривнях за курсом купівлі: Дт 3801 Кт 2900;

3. На суму різниці між вартістю проданого банківського металу за офіційним курсом та його вартістю за курсом продажу:

- а) у разі отримання прибутку: Дт 3801 Кт 6204;

- б) у разі отримання збитку: Дт 6204 Кт 3801;

4. Виплата клієнту готівки з каси банку: Дт 2900 Кт 1001 або 1002;

5. Зарахування коштів на кореспондентські рахунки банків, поточні, вкладні (депозитні) рахунки: Дт 2900 Кт Рахунки для обліку грошових коштів та коштів клієнтів 1200, 1500, 2600, 2620, 2630, 2635, 2650.

Під час проведення операцій з продажу банківських металів фізичним та юридичним особам здійснюються такі бухгалтерські проводки:

1. Сплата клієнтом готівки в касу банку: Дт 1001 або 1002 Кт 3801;
2. Перерахування клієнтами, іншими банками коштів з рахунків: Дт Рахунки для обліку грошових коштів та коштів клієнтів 1200, 1500, 2600, 2620, 2630, 2635, 2650 Кт 3801;
3. На суму проданого банківського металу: Дт 3800 Кт 2900;
4. На суму різниці між вартістю проданого банківського металу за офіційним курсом та його вартістю за курсом продажу: Дт 3801 Кт 6204, або Дт 6204 Кт 3801;
5. Під час видачі проданого банківського металу: Дт 2900 Кт 1101 або 1102 [3, с. 342–343].

Варто зазначити, що відображення в обліку операцій може здійснюватися банком без використання рахунку 2900 [2].

Отже, в сучасних умовах здійснення фінансових операцій важливого значення набуває забезпечення якісного клієнтського обслуговування та належне відображення в обліку операцій з купівлі та продажу банківських металів.

Література

1. Постанова Правління НБУ України від 06.08.2003 р. № 325 «Про здійснення уповноваженими банками операцій з банківськими металами» зі змінами на 28.02.2009 р.
2. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з готівковими коштами та банківськими металами в банках України. Затверджено постановою Правління НБУ від 20.10.2004 р. № 495 (зі змінами).
3. Литвин Н. Б. Фінансовий облік у банках (у контексті МСФЗ) : [навч. посібник] / Н. Б. Литвин. – К. : Хай-Тек Прес, 2010. – 608 с.
4. Табачук Г. П. Фінансовий облік у банках : [навч. посібник] / Г. П. Табачук, О. М. Сарахман, Т. М. Бречко. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 424 с.

УДК 657

Л.В. ЄМЧУК, Ю.А. ДЕМЧУК

Хмельницький національний університет, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ОБЛІКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ БАНКІВ

У світовій економіці лізинг займає друге місце за обсягами інвестицій після банківського кредитування. Як фінансова послуга,

лізинг сьогодні виступає одним із факторів зростання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, покращення якості послуг, підвищення ефективності виробництва і як наслідок, зміцнення позицій на вітчизняному та світовому ринках. Крім того, зростання значення ринку лізингових послуг в Україні обумовлене тим, що лізинг є альтернативою банківському кредитуванню та дієвим інструментом процесу ефективного оновлення основних засобів і технологій підприємств усіх напрямів економічної діяльності. Ринок лізингових послуг в Україні поки що перебуває в процесі формування, що визначається рівнем економічного розвитку, станом ринкової інфраструктури, характером державної політики, національними, правовими та іншими чинниками. Активізація лізингових операцій істотно впливає на розширення реального сектору економіки України, а тому необхідно визначити переваги та недоліки лізингу порівняно з іншими видами фінансування, а також дослідити проблеми та перспективи розвитку ринку лізингових послуг в Україні.

Згідно зі ст. 47 Закону України «Про банки і банківську діяльність» лізинг є однією з банківських операцій, яку банки мають право здійснювати на підставі банківської ліцензії Національного банку України.

Світова практика виділяє дві моделі розвитку лізингового бізнесу: європейську та американську. Європейська модель передбачає створення великих вузькоспеціалізованих компаній, які, як правило, були створені великими банками і згодом можуть від них відмежовуватися. В американській моделі компанії утворюються приватними підприємцями без участі банків. Вітчизняний ринок лізингу розвивається за європейською моделлю, адже більша його частина (близько 80 %) контролюється комерційними банками.

Для банківських установ надання лізингових послуг – доволі безпечна операція, адже вона базується на принципах цільового використання кредиту та його забезпечення ліквідною заставою.

В українських банках також викликає певні труднощі організація лізингового процесу, що, з одного боку, спричинено відсутністю або недосконалістю чітких методик з проведення лізингових операцій та недосконалістю законодавства, а з другого – лізинг є комплексом послуг з фінансування та подальшого обслуговування об'єкта лізингу, що передбачає включення до лізингового процесу певної кількості учасників. Незважаючи на те, що всі витрати, пов'язані з укладенням лізингового договору, несе лізинго-

одержувач, складність процедури виступає стримуючим фактором для більшості банків України.

Відчувається також гостра нестача висококваліфікованих кадрів, що спеціалізуються на лізингу, зокрема банківському. Майнові ризики напряму пов'язані з об'єктом лізингу. Банк, виступаючи власником об'єкта лізингу протягом усього строку дії лізингового договору, все ж має ризик втрати, неповернення, морального старіння та відсутності можливості реалізації лізингового об'єкта. Однак дані майнові ризики легко мінімізувати шляхом страхування, а також більш ретельним відбором лізингових проектів. Наприклад, досить перспективним для банківського сектору України може стати лізинг транспортних засобів, що мають сталий попит, високу ліквідність, а також наявність добре розвинуеного вторинного ринку збуту.

Операції банків з надання необоротних активів у фінансовий лізинг (оренду) класифікують як кредитні та обліковують на відповідних рахунках плану рахунків бухгалтерського обліку банків України: 1520 «Фінансовий лізинг (оренда), що наданий іншим банкам»; 2071 «Фінансовий лізинг (оренда), що наданий суб'єктам господарювання». Призначення рахунків: облік заборгованості за фінансовим лізингом.

За формою операція фінансового лізингу (оренди) означає передання чи отримання основних засобів у користування. Придбані банком основні засоби, призначені для передавання в лізинг, банк-лізингодавець може або обліковувати на рахунках четвертого класу, де обліковуються інші основні засоби та нематеріальні активи, які належать банку, або не оприбутковувати їх на баланс, а відразу передавати в лізинг (оренду).

Отже, світовий досвід свідчить, що незважаючи на деякі недоліки, лізинг є одним із ефективних методів інвестування, який дозволяє без різкої фінансової напруги підприємства забезпечити формування матеріально-технічної бази, та найпрогресивніших методів матеріально-технічного забезпечення. У сучасних умовах лізингові відносини є повністю залежними від банківського кредитування. Аналіз сучасного стану фінансових послуг показав, що лізинг поступово набуває популярності, стаючи перспективним напрямом банківської діяльності, адже нині найреальнішими суб'єктами господарювання, які можуть надавати лізингові послуги, незважаючи на необхідний накопичений капітал, можуть виступати лише банківські установи. Тому, зважаючи на це, зараз вітчизняна банківська система рухається в напрямі створення підконтрольних, дочірніх лізингових компаній.

Література

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
2. Закон України «Про фінансовий лізинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80>
3. Горбатенко О.А. Проблеми та перспективи розвитку лізингових відносин в Україні / О.А. Горбатенко // Фінанси України. – 2012. -№13. – С.123-126.

УДК 657

Т.А. КЛАДНИЦЬКА

Хмельницький національний університет, Україна

ВДОСКОНАЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ В УМОВАХ ДІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ПОЛОЖЕНЬ (СТАНДАРТІВ) БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ

Нагальна потреба в сучасних умовах – реформування державного сектору економіки. Реформування передбачає зміни у методиці обліку, впровадженні управлінського обліку, трансформації бухгалтерського обліку України до міжнародної практики. Саме тому у державному секторі України було розроблено 19 Національних положень бухгалтерського обліку, змінена бухгалтерська термінологія бюджетного обліку і методика обліку щодо окремих об'єктів.

Управління бюджетними установами базується на достовірній інформації про одержання бюджетних асигнувань, надтодження коштів спеціального фонду, проведення фактичних та касових видатків, визначення результатів виконання кошторису

Важливе місце в системі управління господарською діяльністю суб'єктів господарювання займає оцінка. Аналіз останніх публікацій свідчить про значний інтерес вчених-обліковців до проблем оцінки в державному секторі.

Значна увага до питань оцінки у бюджетній сфері приділяється і на державному рівні. Зокрема, оцінка розглядається у таких НП(С)БОДС, як 121 «Основні засоби»; 122 «Нематеріальні активи»; 123 «Запаси»; 125 «Зміни облікових оцінок та виправ-

лення помилок»; 128 «Зобов'язання»; 133 «Фінансові інвестиції», а також у ряді Методичних рекомендацій та Положень.

Аналіз підходів до оцінки об'єктів бухгалтерського обліку з впровадженням НП(С)БОДС свідчить про розширення видів вартості та їх змісту на всіх етапах руху об'єктів обліку. Зокрема, з'являються такі методи оцінки як вартість яка амортизується, ліквідаційна вартість, умовна вартість (при оцінці основних засобів), оцінка за собівартістю перших за часом надходжень (при оцінці запасів). Змінюється порядок формування первісної вартості активів.

В системі обліку господарської діяльності бюджетних установ значне місце посідає облік доходів та видатків.

Доходами бюджетних установ є асигнування, отримані з державного або місцевого бюджетів. Традиційно доходи установ бюджетної сфери в Україні поділяють на доходи загального та спеціального фондів. Впровадження у 2016 році НП(С)БОДС 124 «Доходи» передбачає розподіл доходів на доходи від обмінних та необмінних операцій [1].

Дохід від обмінних операцій відображається в обліку за вартістю активів, які були отримані або підлягають отриманню. Отриманий у результаті необмінної операції дохід відображають за фактичною вартістю отриманих надходжень; у разі якщо фактичну вартість не можна встановити – за справедливою вартістю.

Основним показником фінансово-господарської діяльності є видатки. На практиці облік видатків організують згідно із бюджетною класифікацією.

Застосування НП(С)БОДС 135 «Витрати» замінює термін «видатки» на «витрати» [2]. Відповідно до встановленої системи кодуювання ведуть їх аналітичний облік, складають звітність, здійснюють контроль і аналіз.

Змінюється порядок визнання витрат. Витрати визнаються за умови, що їх оцінка може бути достовірно визначена, у разі зменшення економічних вигід та/або потенціалу корисності, зокрема у вигляді вибуття активу або збільшення зобов'язання, які приводять до зменшення власного капіталу. Витрати визнаються одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Фінансові витрати визнаються витратами того звітного періоду, за який вони були нараховані (визнані зобов'язаннями).

Для забезпечення прозорості та відкритості даних бухгалтерського обліку, достовірності показників звітності з 1 січня 2017 р. вводиться в дію новий План рахунків бюджетних установ. Струк-

тура його кодування є наступною. Перша цифра балансового рахунку визначає клас рахунків, друга – номер синтетичного рахунку, третя – ідентифікатор суб'єкта державного сектору (1 – розпорядники бюджетних коштів; 2 – державні цільові фонди; 3 – державний бюджет; 4 – місцеві бюджети, 5 – рахунки органів Казначейства), четверта цифра – номер субрахунку (крім рахунків класу 9 та класу 0). Отже, новий План рахунків буде суттєво відрізнятися від діючого.

Представлені вище зміни в методиці обліку забезпечують прозорість облікових даних, достовірність інформації про фінансові операції, які здійснюються у державному секторі, підвищують відповідальність керівників фінансово-бухгалтерських служб. Використання стандартів дозволяє обрати програмне забезпечення для обміну інформацією між Мінфіном, органами Казначейства і суб'єктами державного сектору з використанням баз даних та інформаційних систем.

Література

1. НП(С)БОДС 124 «Доходи» [Електронний ресурс] : наказ : [затверджений М-вом фінансів України 24.12.2010 р. № 1629] : [за станом на 20.04.2016 р.] // Законодавство України .– Режим доступу: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/archive/main?&cat_id=83023&stind=11.
2. НП(С)БОДС 135 «Витрати» [Електронний ресурс] : наказ : [затверджений М-вом фінансів України 18.05.2012 р. № 568] : [за станом на 22.04.2016 р.] // Законодавство України .– Режим доступу: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/archive/main?&cat_id=83023&stind=11.

УДК 657

Т.А. КЛАДНИЦЬКА, О.І. РУСИН
Хмельницький національний університет, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

В умовах високої фінансової нестабільності та відсутності економічного розвитку проблема формування ефективної облікової політики суб'єктів державного сектору набуває особливої актуаль-

ності. Фундаментом організації всього облікового процесу виступає розпорядчий документ – наказ про облікову політику.

Ще до недавнього часу формування наказу про облікову політику бюджетних установ мало формальний характер і не існувало нормативного акту, який би регламентував порядок його складання. Стандарти бухгалтерського обліку в державному секторі корінним чином змінюють методику формування облікової політики.

При складанні наказу про облікову політику необхідно користуватися такими Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку в державному секторі, які набрали чинності з 01.01.15 р.: 101 «Подання фінансової звітності» [1]; 123 «Запаси»; 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок»; 121 «Основні засоби»; 122 «Нематеріальні активи»; 127 «Зменшення корисності активів»; 132 «Виплати працівникам».

Методичні рекомендації щодо облікової політики суб'єкта державного сектору чітко визначають елементи, які мають бути визначені в наказі про облікову політику [2]:

- одиниці аналітичного обліку запасів;
- порядок аналітичного обліку запасів, форми документів, що використовуються для оформлення руху запасів;
- методи оцінки вибуття запасів;
- періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів;
- порядок обліку та розподілу транспортно-заготівельних витрат, застосування окремого субрахунку або аналітичного рахунка обліку транспортно-заготівельних витрат.
- перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості послуг.
- строки корисного використання необоротних активів;
- рахунки третього порядку, що використовуються для обліку.

Вважаємо, важливим елементом організації облікової політики наказ про організацію обліку. Наказ має висвітлювати ряд важливих питань: перелік додаткових форм для деталізації надтоджень і видатків за різними видами платних послуг; інформацію про терміни експлуатації необоротних активів; пробіг автомобілів і шин, вартість проведених ремонтів; ліміти і нормативи витрачання пального, запчастин та інших запасів; графік і порядок документообігу.

Важливим є затвердження необхідних для роботи документів та реєстрів: подорожнього листа; оборотних відомостей

руху активів, відомостей обліку строків експлуатації необоротних активів, кошторисів на відрядження.

Література

1. НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс] : наказ : [затверджений М-вом фінансів України 28.12.2009 р. № 1541] : [за станом на 12.05.2016 р.] // Законодавство України .– Режим доступу: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/archive/main?&cat_id=83023&stind=11.

2. Методичні рекомендації щодо облікової політики суб'єкта державного сектору [Електронний ресурс]: наказ : [затверджений М-вом фінансів України 23.01.2015 р. № 11] : [за станом на 15.05.2016 р.] // Законодавство України .– Режим доступу: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/archive/main?&cat_id=83023&stind=11.

УДК 657

С.Л. КОРОТАЕВ

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ МСФО В УЧЕТНУЮ СИСТЕМУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Работа по внедрению в Беларуси международных принципов учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности была начата в 1998 г. с принятием постановления Совета Министров Республики Беларусь от 04.05.1998 г. № 694 «О государственной программе перехода на Международные стандарты бухгалтерского учета в Республике Беларусь» [1]. Постановлением устанавливался срок перехода организаций и индивидуальных предпринимателей на МСФО до 1 января 2008 г. К сожалению, принятая программа не была выполнена, переход на МСФО не состоялся, а разработанные в ходе реализации программы нормативные правовые акты имели в большей мере не практический, а декларативный характер. Об этом свидетельствует, в частности, и тот факт, что значительная часть разработанных документов впоследствии была отменена. Последние их документов, отмененных постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 31 декабря 2014 г. № 92, – это стандарты бухгалтерской отчетности «Прекращаемая деятельность»,

«Объединение организаций», «Прибыль на акцию», принятые в 2004 году и не нашедшие своего практического применения.

В 2011-2015 годах деятельность по гармонизации национальной системы бухгалтерского учета с МСФО резко активизировалась, что обусловлено глобализацией экономики и необходимостью привлечения для ее развития иностранных инвестиций. Так, с 1 января 2012 года в Беларуси введены в действие новая редакция Типового плана счетов бухгалтерского учета и Инструкция о порядке его применения, новые инструкции по составлению и представлению бухгалтерской отчетности, учету отложенных налоговых активов и обязательств, доходов и расходов, безвозмездной помощи и государственной поддержки.

С 1 января 2013 года начали применяться гармонизированные с МСФО новые инструкции по учету основных средств, нематериальных активов, инвестиционной недвижимости, долгосрочных активов, предназначенных для реализации, осуществлен переход на применение для целей учета только одного метода признания выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) – «по отгрузке» (до 01.01.2013 г. предприятия применяли также и метод признания выручки «по оплате»).

В 2014 году были приняты первые национальные стандарты по бухгалтерскому учету и отчетности (НСБУиО):

- «Консолидированная бухгалтерская отчетность» (НСБУиО № 46);
- «Влияние изменений курсов иностранных валют» (НСБУиО № 69);
- «Учетная политика организации, изменения в учетных оценках, ошибки» (НСБУиО № 80).

Несколько активизировалась работа по трансформации отчетности крупных национальных компаний в формат МСФО. Так, распоряжением Совета Министров Республики Беларусь трансформацию отчетности в формат МСФО по состоянию на 1 января 2012 г. было предписано осуществить 23 открытым акционерным обществам (ОАО) [2].

Новым Законом Республики Беларусь № 57-3 от 12.07.2013 г. «О бухгалтерском учете и отчетности» [3], введенным в действие с 1 января 2014 года, предусмотрено, что общественно значимые организации, в частности ОАО, являющиеся учредителями унитарных предприятий или учредителями дочерних хозяйственных обществ, а также страховые организации обязаны составлять за 2016 год

и последующие годы в соответствии с МСФО годовую консолидированную отчетность, а банки – годовую консолидированную или индивидуальную отчетность. Очевидно, что принятый Закон требует от общественно значимых организаций выполнения целого комплекса мероприятий, обусловленных необходимостью составления отчетности в формате МСФО. Особую озабоченность таких организаций вызывает финансовая составляющая этого процесса, поскольку составление консолидированной отчетности в формате МСФО, обуславливающее либо ведение учета по МСФО либо трансформацию отчетности в формат МСФО, требует серьезных финансовых затрат, которые в условиях резкого ухудшения с декабря 2014 года экономического состояния хозяйствующих субъектов многим предприятиям «не по карману».

В настоящее время Министерством финансов Республики Беларусь продолжается активная работа по трансформации национальной системы бухгалтерского учета с учетом принципов и норм МСФО. По сути речь идет о создании системы НСБУиО, учитывающих прогрессивные аспекты, предусмотренные МСФО, которые позволяют повысить достоверность финансовой отчетности белорусских организаций. Как отмечают специалисты Министерства финансов, система НСБУиО будет формироваться на протяжении ряда лет.

Особо отметим, что при разработке национальных стандартов положения МСФО не копируются, а адаптируются с учетом экономических условий деятельности белорусских организаций и требований национального законодательства [4, 5]. Введение этих документов в практику бухгалтерского учета Беларуси позволит создать основу для последующего упрощения процессов трансформации национальной отчетности в формат МСФО, а также существенно сократит отклонения в показателях, характеризующих достоверность финансовой отчетности, составленной в формате МСФО и с учетом требований НСБУиО.

Учитывая изложенное, считаем возможным констатировать следующее:

1. Реализация принципов и норм МСФО не может быть абсолютной и не учитывать те или иные аспекты национального учета, обусловленные многолетними традициями учета, экономическими и социальными аспектами, характерными для конкретного временного периода и конкретной страны. В этой связи, по нашему

мнению, следует говорить не о внедрении и не о переходе на МСФО, а о гармонизации национальной системы учета с МСФО.

2. Гармонизация национальной системы учета с МСФО – это не одномоментное мероприятие, особенно с учетом постоянных корректировок международных стандартов, а системный и последовательный комплекс мер по кооптированию в систему национального учета действительно эффективных механизмов учета и составления отчетности, обеспечивающих достоверное отражение финансового состояния хозяйствующих субъектов.

3. В странах с переходной экономикой, в т.ч. и в Республике Беларусь, имеющих значительные трудности перехода на рельсы рыночной экономики, испытывающих периодические инфляционные и девальвационные потрясения, наблюдается существенное директивное вмешательство в методологию учета, ориентированное в своей основе на приукрашивание результативности работы хозяйствующих субъектов и экономики в целом, что ведет к недостоверности как финансовой, так и статистической отчетности.

Полагаем, что такие вмешательства недопустимы, поскольку они не ведут к улучшению результативности работы организаций, а лишь вуалируют их реальное финансовое положение.

Литература

1. О государственной программе перехода на Международные стандарты бухгалтерского учета в Республике Беларусь : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 4 мая 1998 г., № 694 (утратило силу с 25.01.2014 г.).

2. Перечень республиканских органов государственного управления и иных государственных организаций, подчиненных Правительству, обязанных довести до представителей государства в акционерных обществах требование о необходимости составления отчетности за 2011 г. по международным стандартам финансовой отчетности и ее аудите : распоряжение зам. Премьер-министра Респ. Беларусь, 22.07.2011 г., № 30/224-564. [Электронный ресурс] / <http://www.minfin.gov.by/rmenu/business-accounting/> Дата доступа: 18.10.2012 г.

3. О бухгалтерском учете и отчетности: Закон Респ. Беларусь, 12 июля 2013 г., № 57-З.

ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ПОЛІПШЕНЬ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Бухгалтерський облік витрат на поліпшення та утримання основних засобів (ОЗ) – це одна із методологічно складних та цікавих ділянок обліку, що потребує уточнення та раціонального підходу. Згідно П(С)БО 7 “Основні засоби” витрати на ремонт та підтримання у робочому стані об’єктів ОЗ диференційовано залежно від економічного ефекту: його підтримання чи збільшення у майбутньому. У п. 15 вказано, що витрати, які здійснюються для підтримання об’єкта у робочому стані та одержання первісне визначеної суми майбутніх економічних вигод від його використання, включаються до складу витрат звітного періоду (витрати на поточний ремонт). А у п. 14 цього ж стандарту зазначено, що витрати, які пов’язані з поліпшенням об’єкта (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція), повинні бути віднесені на збільшення його первісної вартості (витрати на капітальний ремонт) [1].

З практичної точки зору існують деякі нюанси застосування пунктів 14 та 15 П(С)БО 7. Зокрема, це документування витрат на ремонтні роботи, а також питання чіткого розмежування витрат на поліпшення та підтримання об’єкта ОЗ у робочому стані та їх обліку.

Вивченням цієї проблеми займається багато науковців, у тому числі Карєв В., Кириченко В., Павлюк І. тощо.

Облік витрат на утримання ОЗ, а саме: витрати з технічного нагляду, технічного обслуговування та ремонту, незалежно від суми та співвідношення до вартості ОЗ, які не збільшують майбутні економічні вигоди від використання об’єкта і здійснюються для підтримання його в робочому стані, не включаються до первісної вартості ОЗ, а відносяться на витрати періоду.

Витрати на утримання ОЗ виробничого призначення можна відобразити в обліку наступними записами:

1) при виконанні робіт з утримання об’єктів ОЗ підрядним способом: Дт 23, 91, 92 та Кт 63

2) при виконанні робіт з утримання об’єктів ОЗ господарським способом: Дт 23, 91 чи 92 та Кт 23, 65, 66, 205.

Що стосується поліпшення ОЗ, то це витрати суб’єкта господарювання на збільшення майбутніх економічних вигод об’єкта ОЗ.

До цих витрат відносять ті, які пов'язані із модернізацією, модифікацією, добудовою, дообладнанням, реконструкцією, технічним переозброєнням тощо (відповідно до п.14 П(С)БО 7). При цьому потрібно говорити про те, що коли в результаті проведення ремонтних робіт відбувається технічне удосконалення об'єкта (наприклад, заміна зношених або тих, що вийшли з ладу деталей, агрегатів чи вузлів на нові, більш удосконалені, ефективні, потужніші, довговічні), то це вже не є ремонтом, а модернізацією чи модифікацією. Тут йдеться про те, що в результаті технічного вдосконалення об'єкта 03 зростає одна із дуже важливих та, мабуть, основних технічних характеристик – термін експлуатації.

Взагалі, порядок відображення в бухгалтерському обліку витрат на поліпшення об'єктів 03 Інструкцією №291 не регламентовано. Тому прийнято усі витрати відносити на рахунок 15 "Капітальні інвестиції".

Література

1. П(С)БО 7 "Основні засоби" [Електронний Ресурс] Затв. Нак. Мін. фінансів Укр. від 27.04.2000р. № 92. Ред. від 24.07.2015 / Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
2. Карєв В. Деякі аспекти застосування пунктів 14 і 15 П(С)БО 7 "Основні засоби" / В. Карєв // Бухгалтерський облік і аудит. – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://194.44.39.214 /OpacUnicode/index.php?url=/notices/index/IdNotice:63118/Source:default#>

УДК 657

В.Г. ЛОПАТОВСЬКИЙ

Хмельницький національний університет, Україна

ГАРМОНІЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ДОХОДИ, ВИТРАТИ ТА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ У ФІНАНСОВОМУ І ПОДАТКОВОМУ ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ

Інформація про доходи, витрати та фінансові результати підприємства завжди викликає найбільший інтерес у користувачів звітності, оскільки дає можливість здійснити ретроспективний аналіз ефективності діяльності суб'єкта господарювання та спрогнозувати його розвиток у майбутньому.

На сьогодні основним джерелом інформації про доходи, витрати та фінансові результати у фінансовій звітності є звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) (форма 2), а у податковій звітності – податкова декларація про податок на прибуток підприємств. Варто відзначити, що обидві форми містять інтервальні показники про діяльність господарюючого суб'єкта та при складанні проміжної звітності заповнюються методом накопичення інформації з початку звітного року.

Окрім зазначених звітів, дані про доходи та витрати підприємства наводяться у наступних формах звітності:

1) у примітках до фінансової звітності (форма 5) в окремому розділі деталізується інформація про інші операційні, фінансові та інші доходи та витрати суб'єкта господарювання;

2) у додатку до приміток до фінансової звітності «Інформація за сегментами» (форма 6) розкривається інформація про доходи та витрати підприємства у розрізі виділених географічних або господарських сегментів;

3) у статистичній звітності інформація про доходи та витрати підприємства у розрізі видів його діяльності наводиться у звіті 1-підприємництво «Структурне обстеження підприємства».

Якщо проаналізувати історичний контекст паралельного розвитку у вітчизняній практиці фінансового та податкового обліку, то слід зауважити, що до 2016 року усіма бухгалтерами перевага надавалась саме податковому обліку, а дані фінансового обліку ставилися на другий план.

Така позиція була викликана чинним нормативно-правовим забезпеченням ведення обліку в Україні та значними фінансовими санкціями до суб'єктів господарювання при виявленні помилок у даних податкового обліку та звітності.

Структуризація та наведення інформації про доходи, витрати та визначення об'єкту оподаткування в податковому обліку за останні 20 років значно відрізнялися:

1) з 1997 року до 2011 року у декларації з податку на прибуток згідно Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» об'єкт оподаткування визначався за допомогою співставлення трьох складових: валових доходів, валових витрат та амортизації. При цьому визнання валових доходів та витрат відбувалося за принципом першої події;

2) з 2011 року до 2015 року у декларації з податку на прибуток згідно Податкового кодексу України об'єкт оподаткування

визначався за допомогою співставлення двох складових: податкових доходів та податкових витрат. При цьому визнання податкових доходів та витрат відбувалося за принципом нарахування;

3) з 2016 року після внесення змін до Податкового кодексу України для визначення об'єкту оподаткування у податковій декларації суб'єкти господарювання можуть використати інформацію із даних фінансової звітності, а саме із Звіту про фінансові результати (використовується інформація про фінансовий результат до оподаткування та довідково наводиться інформація про обсяг доходів підприємства). При цьому, якщо загальні доходи підприємства за звітний рік не перевищують 20 млн грн, то суб'єкту господарювання не потрібно розраховувати податкові різниці та здійснювати коригування об'єкту оподаткування в податковій звітності.

Перших два етапи можна охарактеризувати наявністю значних різниць у даних податкового та фінансового обліку та звітності та відсутністю можливості порівняння інформації між показниками декларації про податок на прибуток підприємства та даними звіту про фінансові результати. При цьому найбільші різниці виникали на першому етапі, оскільки у той період відрізнялась методика врахування доходів та витрат: у фінансовому обліку застосовувався принцип нарахування, а у податковому обліку – принцип першої події.

З 2016 року Міністерство фінансів України з метою гармонізації даних фінансового та податкового обліку внесло зміни до Податкового кодексу, за якими показник фінансового результату до оподаткування в декларації з податку на прибуток ґрунтується на інформації, отриманій із фінансової звітності підприємства (підсумковий показник першого розділу звіту про фінансові результати). Такий крок значно підвищує рівень порівняльності показників цих форм та дозволяє бухгалтерам уникнути необхідності паралельного ведення податкового та фінансового обліку доходів та витрат.

Однак повністю уникнути розбіжностей між даними податкового та фінансового обліку не вдалося, оскільки «великі» суб'єкти господарювання із обсягами річних доходів більше 20 млн. грн. змушені у додатку РІ «Податкові різниці» до декларації з податку на прибуток розкривати інформацію про різниці у даних фінансової та податкової звітності.

Такі різниці призводитимуть до виникнення відстрочених податкових активів та зобов'язань, інформація про які відображається у першому розділі активу та другому розділі пасиву бухгалтерського балансу (форма 1) відповідно.

Зважаючи на позитивну тенденцію щодо наближення даних фінансового та податкового обліку та звітності, хотілося б звернути на окремий момент, який поки що упущено законодавцями: у звіті про фінансові результати спрощеного фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва (форма 2-мс) залишився рядок 2310 «Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування». Наявність цього рядка суперечить даним про те, що інформація у декларації з податку на прибуток ґрунтується на даних фінансової звітності. Тому ми пропонуємо внести зміни до П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» та вилучити цей рядок із спрощеного фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва.

УДК 657

В.Г. ЛОПАТОВСЬКИЙ, Д.О. ГАВРИЛЮК

Хмельницький національний університет, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ПРИНЦИПІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ НА ПРАКТИЦІ

Принципи обліку є вихідною базою та вектором прийняття рішення, якими повинен керуватись бухгалтер в обліковій практиці у випадку, коли чинні нормативні акти не дають конкретної відповіді щодо повного, правдивого та неупередженого відображення того чи іншого факту господарського життя суб'єкта господарювання.

Склад і характеристика основних принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності визначені статтею 4 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» та пунктом 18 НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Загалом визначено 10 принципів, якими необхідно керуватись при веденні обліку і складанні фінансової звітності: обачність; повнота висвітлення; автономність; послідовність; безперервність; нарахування та відповідності доходів і витрат; превалювання сутності над формою; історична (фактична) собівартість; єдиний грошовий вимірник; періодичність. Дуже важливо для кожного бухгалтера їх розуміти та вміти застосовувати на практиці.

Відповідно до принципу обачності особи, які складають фінансові звіти та ведуть бухгалтерський облік, повинні враховувати

невизначеність, яка супроводжує багато подій та обставин: погашення сумнівної заборгованості, ймовірний строк корисного використання машин та обладнання і кількість можливих претензій щодо гарантійних зобов'язань. При прийнятті рішення в умовах невизначеності необхідно застосовувати всі необхідні засоби, щоб активи та доходи не були завищені, а зобов'язання та витрати не були занижені. Так, наприклад, втрати від нестачі та псування списуються на видатки безпосередньо після їх встановлення, а сума компенсації цих витрат винною особою визнається тільки тоді, коли у підприємства є достатньо мотивів вважати, що така сума буде повернена (рішення суду, надання згоди працівником).

В той же час, при обранні податкової політики є недоцільним застосування надмірної обережності, яка може призвести до створення прихованих резервів, чим ввести в оману власників та інших користувачів інформації.

Принцип повноти висвітлення тісно пов'язаний з вимогами інших принципів. Тільки виконання всіх інших принципів дозволяє отримувати необхідні дані для повного висвітлення фінансового стану підприємства, складання звітів про результати діяльності та рух грошових коштів. В результаті упущень інформація може бути хибною або оманливою, а отже, недостовірною та недостатньо доречною.

Принцип автономності є обов'язковим для виконання при будь-яких обставинах господарювання, оскільки він базується не тільки на основних підходах для формування облікової політики, а зачіпає права власності на майно. Ці взаємовідносини чітко врегульовані в діючому законодавстві. Слід розуміти, що будь-яке майно чи зобов'язання, які належать підприємству, не належать власнику самого підприємства. І навпаки, будь-яке майно, яке належить власнику підприємства, не може бути власністю такого підприємства.

Послідовність облікової політики є важливим елементом, який дозволяє контролювати основні показники діяльності підприємства протягом тривалого часу та надає можливість порівнювати звіти за різні фінансові періоди.

Відповідно до принципу безперервності фінансові звіти складаються, виходячи з припущення, що підприємство є безперервно діючим і залишатиметься таким у майбутньому. Таким чином, припускається, що підприємство не має наміру чи потреби ліквідуватися або суттєво зужувати масштаби своєї діяльності. В цьому

випадку підприємство в своїх звітах зобов'язане застосовувати звичайні методи оцінки та обліку активів, зобов'язань, доходів та видатків.

У разі, якщо керівництво має на меті або змушене ставити питання про припинення діяльності підприємства, фінансові звіти повинні складатись без застосування даного принципу. Про таке становище підприємство обов'язково повинне повідомити в своїх фінансових звітах.

Відповідно до принципу нарахування та відповідності доходів та витрат при формуванні облікової політики підприємство повинно виходити із можливості не збігання в часі господарської операції та її грошового забезпечення. Таким чином, будь-які господарські операції підлягають висвітленню в бухгалтерському обліку в момент їх здійснення. Слід зауважити, що на практиці може виникати протиріччя між принципом нарахування та принципом обачності. В таких випадках є необхідним прийняття рішення про облік операцій, враховуючи всі можливі наслідки за методикою, визначеною положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Виходячи з принципу превалювання сутності над формою, облік та фінансова звітність повинні відображати операції та інші події правдиво, – їх необхідно відображати відповідно до їх сутності та економічної реальності, а не лише виходячи з їх юридичної форми. Наприклад, підприємство може передати актив іншій стороні за умови, що право власності перейде іншому підприємству, хоча насправді будуть існувати неформалізовані угоди, відповідно до яких підприємство частково буде використовувати майбутні економічні вигоди, втілені в цьому активі. Таким чином, у разі відображення операції без врахування принципу превалювання сутності над формою в фінансових звітах буде представлена інформація, що буде суперечити дійсності.

Принцип історичної (фактичної) собівартості передбачає, що при веденні бухгалтерського обліку та складанні фінансової звітності пріоритетною є оцінка активів за вартістю їх придбання. Так, при надходженні основних засобів вони відображаються в обліку за первісною вартістю. Але, цей принцип говорить тільки про пріоритетність, тобто на практиці можуть застосовуватись й інші методи оцінки (зокрема у сфері переоцінки необоротних активів).

Принцип єдиного грошового вимірника є не основою бухгалтерського обліку. Застосування цього принципу не означає, що при веденні аналітичного обліку не можуть застосовуватись інші види вимірників. Для відображення великої кількості госпо-

дарських операцій є необхідним застосовувати інші види вимірників (натуральні, трудові тощо). Цей принцип підкреслює те, що застосування єдиного грошового вимірника є обов'язковим при відображенні інформації у фінансовій звітності.

Відповідно до принципу періодичності кожне підприємство при веденні обліку повинно передбачати, що для можливості подання фінансової звітності всю діяльність підприємства необхідно розподіляти на визначені періоди часу. Оскільки в Україні такий розподіл закріплений на законодавчому рівні, підприємствам залишається чітко виконувати встановлені правила періодичності.

Таким чином, принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності є правилами і процедурами, які вироблені теорією і практикою бухгалтерського обліку і які є обов'язковими для всіх суб'єктів господарювання при складанні ними фінансової звітності. Використання принципів складання фінансової звітності усіма підприємствами забезпечує розуміння інформації, наведеної у фінансовій звітності внутрішніми та зовнішніми користувачами.

УДК 338

М.Ю. МІЩУК

Хмельницький національний університет, Україна

ОБЛІКОВІ ВИМІРИ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ

Критерій максимізації вартості передбачає розрахунок економічного прибутку.

Економічним прибутком у відносному вираженні є спред дохідності. Відповідно розрахунок спреду дохідності означає зіставлення дохідності, очікуваної від впровадження бізнес-стратегії та необхідної за ризик.

Серед моделей економічного прибутку для оцінювання результатів впровадження бізнес-стратегій підприємств вибірки найбільш доцільною, на наш погляд, є внутрішня норма дохідності підприємства – рентабельність інвестицій на основі потоку грошових коштів (CFROI).

На практиці підприємство має безперервний потік інвестиційних проектів, а метод CFROI дозволяє визначити середню внутрішню норму дохідності IRR цих проектів. Тому необхідно розглянути підприємство (бізнес в цілому) як інвестиційний проект і

знайти його внутрішню рентабельність за грошовим потоком. CFROI – внутрішня норма рентабельності цих грошових потоків, тобто ставки дисконтування, за якої чиста приведена вартість валових грошових потоків і ліквідаційна вартість дорівнює валовим інвестиціям, і може, таким чином, розглядатися як складова внутрішньої ставки дохідності в поточному грошовому вираженні. Іншими словами, CFROI – це прибутковість капіталу, яка необхідна для відшкодування інвестованого в підприємство капіталу і визначена на основі майбутніх грошових потоків за умови їх щорічного реінвестування в проекти. CFROI показує не рентабельність, а ставку дисконтування, при якій NPV інвестиційної моделі бізнесу дорівнюватиме нулю, тобто внутрішню ставку прибутковості проекту (IRR).

Головними принципами даної облікової моделі є: по-перше, оцінювання діяльності підприємств на основі потоків грошових коштів, а не показників нарахованих прибутків; по-друге, врахування інвестиційної природи потоків грошових коштів і процесу дисконтування, оскільки потоки грошових коштів, крім зміни їх вартості у часі, можуть бути негайно інвестовані, а отже, схильні до фактора інвестиційного ризику. Таким чином, чим раніше надходять потоки грошових коштів, тим кращими є результати підприємства. Завдяки цим принципам CFROI істотно відрізняється від загальноприйнятих бухгалтерських показників рентабельності бізнесу і здатний надавати результати діяльності за критерієм динаміки вартості підприємства.

УДК 658.152 (477)

Л.В. ОВОД

Хмельницький національний університет, Україна

ВАРТІСНИЙ ВПЛИВ ЕЛЕМЕНТІВ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НА РОЗМІР АМОРТИЗАЦІЙНИХ ВІДРАХУВАНЬ

При побудові амортизаційної політики підприємства слід враховувати цілу низку чинників, які є суттєвими при прийнятті управлінських рішень щодо основних засобів. Як відомо, основними елементами вартісного впливу на розмір амортизаційних відрахувань є вартість, яка амортизується, строк корисного використання, метод амортизації та ліквідаційна вартість.

Проблеми амортизаційної політики, теоретичні і практичні аспекти застосування її елементів знаходились в центрі уваги багатьох науковців. Проте, слід визнати, що потребує дослідження комплексний вартісний вплив елементів амортизаційної політики на розмір амортизаційних відрахувань для прийняття ефективних управлінських рішень щодо її побудови.

Аналізуючи всі методи амортизації основних засобів, які дозволені в Україні, слід зазначити, що за різними методами:

- використовується різна база нарахування амортизаційних відрахувань;
- нараховуються різні суми амортизаційних відрахувань за роками експлуатації основних засобів.

Отже, кожний з методів амортизації передбачає визнання витрат відповідного періоду, але різних частин загальної вартості основних засобів, за якими нараховується амортизація.

Прямолінійний метод амортизації є найбільш поширеним у світовій практиці і найпривабливіший для бухгалтерів, адже простий у застосуванні, а суми амортизаційних відрахувань рівномірно розподілені протягом всього строку корисної експлуатації.

При застосуванні прискорених методів суми амортизаційних відрахувань істотно відрізняються. в залежності від обраного методу, строку корисного використання засобів праці та їх ліквідаційної вартості. Прискорені методи амортизації дозволяють накопичити в першу половину строку від 67% до 99,5% первісної вартості основних засобів. У випадку зниження строку корисного використання до дозволеної за податковим законодавством межі амортизована частка вже на початку третього року сягатиме: за методом зменшення залишкової вартості 97,1 % первісної вартості, за методом прискореного зменшення залишкової вартості – 64,0 %, за кумулятивним методом – 60,0 %.

Розмір річних амортизаційних відрахувань за прискореними методами перевищує їх суму за прямолінійним методом і залежить не тільки від обраного методу амортизації, але й від строку використання об'єкту та ліквідаційної вартості основних засобів. Вказане перевищення спостерігається протягом перших п'яти років при амортизації за кумулятивним методом, перших трьох років – за методом зменшення залишкової вартості та перших чотирьох років – за методом прискореного зменшення залишкової вартості. Із зменшенням строку корисного використання засобів праці період перевищення абсолютно зменшується. Водночас, найсуттєвіший вплив

на суму амортизаційних відрахувань за роками експлуатації об'єктів основних засобів справляє розмір ліквідаційної вартості у випадку використання методу зменшення залишкової вартості.

Отже, відмінності в сумах амортизаційних відрахувань залежать від комбінації між складовими у формулах розрахунку амортизаційних відрахувань за різними методами амортизації. Переваги прискорених методів амортизації у порівнянні з прямолінійним пов'язані із великими амортизаційними відрахуваннями на початку використання основних засобів, їх поступове зменшення і повне відшкодування вартості до кінця строку експлуатації. Це дозволяє швидко накопичувати кошти на оновлення морально застарілих засобів праці як гарантії проти втрат, які виникають внаслідок неповної амортизації вартості основних засобів при їх списанні.

Вивчення поведінки амортизаційних відрахувань, розрахованих за встановленими законодавством методами амортизації, доводить їх варіативність і суттєву залежність не тільки від обраного методу амортизації, а й від строку корисного використання та розміру ліквідаційної вартості.

Література

1. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755–17>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 92 від 27.04.2000 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288–00>.
3. Городянська Л. В. Нарахування амортизації в єдиній системі / Л. В. Городянська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 7. – С. 37–40.
4. Овод Л.В. Оптимальне поєднання методів амортизації основних засобів в амортизаційній політиці промислових підприємств / Л. В. Овод // Вісник ХНУ. – 2015. – №4. – Т.2.- С. 116-120.
5. Скворцов І. Б. Регулювання впливу значень амортизаційних відрахувань на величину прибутковості машинобудівельних підприємств / І. Б. Скворцов, Т. В. Загорська, Д. І. Скворцов // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: Вісник НУ «Львівська політехніка» – 2007. – № 606. – С. 216–220.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Сьогодні економічний аналіз стає вагомим інструментом в оптимізації облікової, податкової, інвестиційної, кредитної, маркетингової політики підприємств.

На удосконалення економічного аналізу мало суттєвий вплив прийняття Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", здійснення реформи бухгалтерського обліку, включаючи застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності, введення в господарську практику аудиту підприємств та управлінського обліку.

Сьогодні ефективне функціонування підприємства визначається тим, наскільки вдало воно взаємодіє із зовнішнім середовищем. Це можливе за умови здійснення підприємством стратегічного управління. Аналіз у стратегічному управлінні – необхідна передумова кожного наступного управлінського циклу, процедура, яка призначена для вияву причин успіху або неуспіху стратегічної діяльності. Стратегічний аналіз як сучасний напрям розвитку класичного економічного аналізу в даний час перебуває на етапі динамічного розвитку, як у теоретичному, так і в методичному плані. Концепція стратегічного аналізу потребує серйозної уваги з боку як науковців, так і практиків.

Вагоме місце займає маркетинговий аспект діяльності підприємств. Маркетингова діяльність передбачає розв'язання цілої низки аналітичних задач, пов'язаних з дослідженням ринку, його кон'юнктури, тощо. Маркетинговий аналіз є вихідним елементом системи управління маркетингом, спрямованої на досягнення оптимального балансу між цілями організації і задоволенням потреб споживачів її продукції. Принципи та методи сучасного маркетингу як системи управління виробництвом і реалізації товарів, цілком орієнтовані на ринок, повністю відповідають змісту й завданням економічного аналізу. Отже, маркетинговий аналіз стає складовою частиною економічного аналізу.

До найбільш ефективних видів аналізу господарської діяльності щодо виявлення резервів економії матеріальних, трудових і

грошових ресурсів на виробництво продукції відноситься функціонально-вартісний аналіз. Висока ефективність функціонально-вартісного аналізу підтверджується практикою, оскільки цей вид аналізу є не тільки засобом зниження витрат, але також інструментом вдосконалення прийняття управлінських рішень. Розширення сфери застосування функціонально-вартісного аналізу в управлінській діяльності актуальне в сучасних економічних умовах [1].

Специфіка функціонування сучасних підприємств полягає в тому, що вони здійснюють свою діяльність в умовах формування соціально орієнтованої ринкової економіки. В таких умовах зростає значення соціальної сфери, яка тісно взаємопов'язана з економічною підсистемою підприємства та становить з нею єдине ціле. Процес планування діяльності підприємства охоплює не тільки планування основної виробничої діяльності, а і соціальний розвиток трудового колективу, планування соціального захисту працівників. Соціальні процеси діяльності підприємства досліджує соціально-економічний аналіз. Він проводиться з метою виявлення причинно-наслідкових зв'язків, що формують соціально-економічний розвиток підприємства. Отже, актуальним є подальший розвиток соціально-економічний аналізу.

Економічний розвиток країни значною мірою обумовлений рівнем інвестиційної діяльності. Саме інвестиції є тим джерелом ресурсів, яке може стимулювати розвиток національної економіки. Однією з ключових характеристик, яка обумовлює залучення підприємством інвестицій є інвестиційна привабливість. Найважливіше місце у ході аналізу інвестиційної привабливості підприємств займають оцінка стану фінансово-господарської діяльності економічних об'єктів, оцінка фінансових ризиків та вірогідності банкрутства. В наслідок цього зростає необхідність проведення аналізу інвестиційної привабливості підприємств з метою визначення виробничої і фінансової стратегії, що дозволить в максимально короткі строки поліпшити фінансово-господарський стан та претендувати на здобуття потрібних для подальшого розвитку фінансових коштів [2]. Постає питання створення єдиної системи показників оцінювання, яка б дозволила проводити об'єктивний і всебічний аналіз інвестиційної привабливості підприємств. Таким чином, одним із важливих питань є удосконалення методичних підходів щодо аналізу та оцінки інвестиційної привабливості підприємства.

Загалом, для підвищення ефективності функціонування підприємств необхідно забезпечувати комплексність аналізу. Комплекс-

ний аналіз є основою управлінської інформаційної системи, важливим елементом розробки науково обґрунтованих планів і підготовки управлінських рішень, інструментом оперативного контролю прийнятих рішень, дієвим засобом запобігання неефективної господарської діяльності та виявлення внутрішньогосподарських резервів.

Питання щодо напрямів розвитку економічного аналізу в сучасних умовах потребує подальшого дослідження та перегляду низки методологічних підходів, збагачення його концептуальних положень результатами вітчизняних і західних наукових розробок, адаптованих до національних умов.

Література

1. Ходарева О. О. Функціонально-вартісний підхід до управлінської діяльності: аналіз і контроль складних систем / О.О. Ходарева, Л.О. Шульга // Економіка промисловості. – 2011. – № 1. – С. 85–89.
2. Черниш С. С. Огляд методик аналізу інвестиційної привабливості підприємства / С.С. Черниш // Інноваційна економіка. – 2013. – № 5. – С. 87–92.

УДК 657.421.3.003.12

Н.А. ПОНОМАРЬОВА

Хмельницький національний університет, Україна

ОБЛКОВА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ КЛІЄНТСЬКОЇ БАЗИ ЯК СКЛАДОВОЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах розвитку економіки знань зростає роль інтелектуального капіталу у діяльності суб'єктів господарювання, особливо такої його складової як споживчий (клієнтський) капітал (зв'язки з клієнтами, інформація про клієнтів, історія взаємовідносин з клієнтами), тобто клієнтська база. Про це свідчать численні дослідження з маркетингу і public relations, створення спеціальних управлінських технологій, інформаційних засобів, спрямованих на оптимізацію взаємодій зі споживачем продукції, пошук методів і підходів, що дозволяють краще розуміти потреби клієнтів та розвивати подальші відносини з ними.

Водночас, у фінансовій звітності суб'єктів господарювання зростає питома вага нових видів нематеріальних активів, які придбані у результаті об'єднання бізнесу. Наприклад, клієнтська база, яка, відповідно до МСФЗ, підлягає визнанню окремо від гудвілу. Це призводить до покращення якості фінансової звітності, оскільки розкривається інформація про ту частину вартості придбання, яку підприємство-покупець заплатило саме за наявність стабільної клієнтської бази, та дає змогу зберегти вартість активів у період несприятливих економічних умов.

Оскільки термін дії певної кількості договорів з клієнтами через деякий час завершується, клієнтська база, якою володіє суб'єкт господарювання, на дату придбання є нематеріальним активом із визначеним строком корисної експлуатації.

У світовій практиці оптимальним для оцінки клієнтської бази вважається метод додаткового прибутку. Він передбачає пряму капіталізацію додаткового прибутку, який може отримувати суб'єкт права інтелектуальної власності у результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності понад середній прибуток, який отримують подібні суб'єкти, що не мають переваги володіння такими майновими правами. Метод додаткового прибутку є ефективним інструментом для визначення вартості на основі частки доходу, що генерує актив у межах загального грошового потоку суб'єкта господарювання, а його використання у процесі оцінки клієнтської бази дозволяє інтегрувати процес оцінки клієнтської бази у загальний процес розподілу вартості придбання суб'єкта господарювання.

В той же час, даний метод характеризується певними недоліками, основний з яких полягає у завищенні вартості об'єкта оцінки, оскільки на практиці досить важко визначити вклад усіх активів у грошовий потік суб'єкта господарювання. У якості альтернативного методу оцінки клієнтської бази доцільно використовувати метод переваги у прибутку, який дозволяє поєднати дохідний і витратний підходи до оцінки клієнтської бази, оскільки включає прогноз розміру витрат, необхідних для відновлення об'єкта оцінки до існуючого рівня [1].

Відповідно до МСБО 1 "Подання фінансової звітності" суб'єкти господарювання самостійно визначають порядок розкриття інформації у примітках до фінансової звітності [2]. На нашу думку, для покращення взаємозв'язків із громадськістю, розуміння користувачами фінансової звітності ролі клієнтської бази як елементу інтелектуального капіталу суб'єкта господарювання в досягненні ним

поставлених стратегічних цілей, при складанні приміток до річної фінансової звітності слід розкривати показники поточного стану клієнтської бази.

Література

1. Колчар Ю.О. Облікова оцінка клієнтської бази як нематеріального активу банківських установ : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)” / Ю.О. Колчар. – Одеса, 2014. – 20 с.
2. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_010.

УДК 657

Н.А. ПОНОМАРЬОВА, О.Т. КАЛЬМУК
Хмельницький національний університет, Україна

ІНДЕКСАЦІЯ ЗАРПЛАТИ: СУТЬ, ОСОБЛИВОСТІ ТА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ

Індексація грошових доходів населення – механізм підвищення грошових доходів населення, що дає можливість частково або повністю відшкодовувати подорожчання споживчих товарів і послуг (ст. 1 Закону від 03.07.91 р. № 1282-ХІІ «Про індексацію грошових доходів населення»).

Основними нормативно-правовими актами, що регулюють порядок проведення індексації заробітної плати є: Закон України «Про індексацію грошових доходів населення» від 03.07.1991 № 1282-ХІІ (прописані загальні принципи проведення індексації грошових доходів населення); Постанова КМУ від 17.07.2003 р. № 1078 «Про затвердження Порядку проведення індексації грошових догорів населення» (порядок проведення індексації зарплат); Закон України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» від 25.12.2015 № 928-VIII та ін.

Індексація заробітної плати проводиться, виходячи з індексу інфляції за два місяці, що передують місяцю, за який індексується зарплата. Це пов'язано з тим, що офіційний індекс інфляції публікується не пізніше 10 днів після закінчення місяця. Відповідно до пункту 4 Постанови № 1078 індексація проводиться в межах прожиткового мінімуму для відповідних соціальних і демографічних

груп населення. А це означає, що при заробітній платі працівника, наприклад, 2500 грн індексації підлягає лише її частина, що дорівнює розміру прожиткового мінімуму, який на початок 2016 року становив 1378 грн.

Індексування заробітної плати проводиться на основі базового місяця, який визначається окремо для кожного працівника. Відповідно до п. 5 Постанови № 1078 базовим місяцем є місяць останнього підвищення заробітної плати працівника або ж базовим місяцем є місяць прийняття на роботу. В тому разі, коли у працівника відбувається підвищення заробітної плати та розмір цього підвищення виявляється меншим за розмір індексації, яка належить працівнику у цьому місяці, подальша індексація зарплати має свої особливості, передбачені Постановою КМУ № 526 від 13.06.2012 р.

У вересні 2015 року, у зв'язку із зміною прожиткового мінімуму з 1218 грн на 1378 грн, виникла необхідність зміни посадових окладів працівників, а відповідно, базового періоду нарахування індексації (лист Міністерства соціальної політики України від 07.10.2015 р. № 263/10/136-15) [1]. Якщо у працівника зарплата до підвищення (до 01.09.2015 р.) була більшою або дорівнювала новому прожитковому мінімуму, встановленому у вересні, то розмір поточної індексації передбачено розраховувати, виходячи з суми 1378 грн. А якщо зарплата була меншою, то для розрахунку можливої (планової) поточної індексації використовують весь розмір зарплати. Розмір фіксованої індексації в такому випадку буде становити різницю між належним розміром індексації на даний період та розміром підвищення посадового окладу [2].

З 1 січня 2015 року було внесено зміни до статті 5 Закону України «Про індексацію грошових доходів населення», зокрема: проведення індексації грошових доходів населення здійснюється в межах фінансових ресурсів бюджетів всіх рівнів та бюджету Пенсійного фонду України та бюджетів інших фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування на відповідний рік [3]. Тобто, у разі, коли в бюджеті недостатньо коштів для виплати індексації, її нарахування не відбувається до того моменту, поки кошти не з'являться. Такі зміни стосувались лише бюджетних установ. А приватні підприємства у такому випадку нестимуть відповідальність за порушення порядку проведення індексації [4].

Найчастіше виникає фінансова відповідальність за порушення законодавства про працю, яка встановлена ст. 265 КЗпП. До таких порушень відносяться: несвоєчасна виплата працівникам заробітної

плати чи інших виплат, передбачених законодавством, зокрема індексації, більш як за один місяць, виплата їх не в повному обсязі.

Відповідальність визначено у вигляді штрафу у трикратному розмірі мінімальної заробітної плати, установлені законом на момент виявлення порушення. Тобто, якщо факт невиклати (несвоєчасної виплати/виплати не в повному обсязі) індексації зарплати працівника було виявлено в період з 01.01.15 р. до 30.09.15 р., то штраф становив 3654 грн, з 01.09.15 р. – 4134 грн. У більш складних випадках може наступати адміністративна відповідальність чи навіть кримінальна, оскільки працівник має право звернутися до суду з позовом про стягнення сум індексації заробітної плати та пов'язаних з нею виплат [4].

Отже, ненарахування та невиклата індексації заробітних плат карається суттєвими штрафами як для підприємства в цілому, так і адміністративними штрафами особисто для посадових осіб підприємства. Тому питання індексації заробітної плати є актуальним і потребує подальших досліджень.

Література

1. Лист Мінісоцполітики України від 07.10.2015 р. № 263/10/136-15 / Електронний ресурс // Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/ministry-of-labor-and-social-policy/6250-263.html>.
2. Трохименко Л. Індексація в місяці підвищення окладу: новий погляд Мінісоцполітики / Л. Трохименко / Бюджетна бухгалтерія / Професійний журнал // № 41 (425), 9 листопада 2015 року – С. 4–6.
3. Аналіз ЗУ «Про внесення змін та визнання такими, що втратили чинність, деяких законодавчих актів України» / Бюджетна бухгалтерія / Професійний журнал // № 4 (388), 26 січня 2015 року – С. 27.
4. Відповідальність за не проведення індексації / Баланс-агро / Професійний журнал // № 16 (436), 27 квітня 2015 р – С. 14 -16.

УДК 330.658

Г.І. РЗАЄВ

Хмельницький національний університет, Україна

ПОКАЗНИКИ АНАЛІЗУ РЕЗУЛЬТАТІВ ПОКРАЩЕННЯ ДОЗВІЛЬНОЇ СИСТЕМИ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Розвиток ринкової системи функціонування є поштовхом до розвитку діяльності малих підприємств. Умови господарювання по-

требують прийняття ряду законодавчих актів дозвільного характеру, які спрямовано на забезпечення сталої та ефективної роботи реєстраційних дозвільних центрів та офісів, розширення інформаційного простору засад організації та функціонування підприємництва, фінансової підтримки пріоритетних напрямків розвитку малого і середнього бізнесу, підтримку та поглиблення конструктивного діалогу з бізнесом у вирішенні питань створення стабільного підґрунтя розвитку економічного потенціалу області та сприятливих умов для розвитку підприємництва. Удосконалення системи впровадження дозвільного характеру можливе при відповідному нормативно-законодавчій підтримці та постійному вивченні, обговоренні та вирішенні питань щодо функціонування малого бізнесу. Результативність діяльності та відкриття підприємств малого бізнесу значною мірою залежить від ефективності функціонування дозвільної системи. Відповідність дозвільної системи функціонування малого бізнесу ґрунтується більшою мірою на нормативно-законодавчій підтримці та на засадах регуляторної політики.

В усіх районах та містах обласного значення державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності здійснюється за принципом "єдиного вікна". Видача документів дозвільного характеру в області здійснюється відповідно до вимог Закону України "Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності". Основними напрямками та показниками що вивчаються при дослідженні дозвільної системи на рівні регіону є такі [3]:

- дослідження динаміки кількості наданих консультацій;
- оцінка динаміки кількості зареєстрованих декларацій;
- дослідження динаміки кількості виданих документів дозвільного характеру;

- оцінка динаміки кількості звернень дозвільного характеру.

З метою удосконалення роботи дозвільних центрів вживалися заходи щодо скорочення витрат часу суб'єктів підприємницької діяльності на отримання дозволів та оптимізацію процедур видачі документів дозвільного характеру: розроблено порядки видачі дозволів (технічні регламенти, пам'ятки тощо); проводилися засідання місцевих дозвільних органів у рамках дозвільних центрів щодо визначення шляхів оптимізації дозвільних процедур; здійснювався контроль державними адміністраторами термінів проходження документів через дозвільні органи.

Важливе значення щодо подальшого розвитку та покращення порядку проведення процедур дозвільного характеру визначено пев-

ним переліком пріоритетних завдань. Основними з них є наступні: удосконалення системи державної реєстрації бізнесу та припинення підприємницької діяльності; оптимізація дозвільно-погоджувальних та реєстраційних процедур; забезпечення прозорих умов функціонування дозвільної системи у сфері господарської діяльності; забезпечення прозорих умов надання адміністративних послуг; спрощення процедур надання адміністративних послуг; оптимізація контрольно-наглядових функцій органів влади [1–3].

Сучасні умови господарювання у сфері малого бізнесу потребують: проведення моніторингу створення та припинення діяльності суб'єктів підприємницької діяльності; удосконалення дозвільної системи у сфері господарської діяльності та підвищення обізнаності державних реєстраторів в особливостях та новаціях реєстраційних процедур шляхом проведення навчальних семінарів, нарад, “круглих столів”; запровадження електронного документообігу у процедурах надання адміністративних послуг та моніторингу показників їх діяльності; проведення перевірок роботи місцевих реєстраційних офісів та дозвільних центрів щодо ефективності їх діяльності та дотримання послідовності процедур за принципом “єдиного вікна”; запровадження системи обміну інформацією в організації роботи з видачі документів дозвільного характеру та ін.

Запропонована система заходів дасть змогу: удосконалити систему державної реєстрації бізнесу та припинення підприємницької діяльності; продовжити оптимізацію процесу реєстраційних та дозвільно-погоджувальних процедур; забезпечити прозорі умови функціонування дозвільної системи у сфері господарської діяльності та ін.

Література

1. Регіональна програма розвитку малого підприємництва в Хмельницькій області на 2011-2012 роки від 21 січня 2011 року №4 – 16/2011.
2. Регіональна програма розвитку малого підприємництва в Хмельницькій області на 2013-2014 роки від 28 березня 2013 року № 6 – 17/2013.
3. Регіональна програма розвитку малого підприємництва в Хмельницькій області на 2015-2016 роки від 28 січня 2015 року №9 – 19/2015.

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНИХ МЕТОДИК ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ В ЕКОНОМІЧНОМУ АНАЛІЗІ

Важливою умовою розвитку економіки України є активізація інвестиційного процесу. Саме тому визначну роль набуває проблема формування інвестиційної привабливості, яка є одним з найважливіших індикаторів розвитку економіки країни.

Інвестиційна привабливість країни – це узагальнена характеристика сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних, соціокультурних передумов, що визначають привабливість держави для інвестування [2].

Заволока Ю. М. [1, с. 198–199] виділяє наступні ключові фактори інвестиційної привабливості країни: політико-правові (особливості законодавства, ступінь його стабільності, загальна політична ситуація, ефективність роботи управлінського апарату та ін.); економічні (економічна стабільність, рівень розвитку інфраструктури, темпи інфляції, податкова та грошова політика, стабільність та конвертованість національної валюти тощо); соціально-культурні (ступінь ринкової свідомості, економічна культура, ділова практика, місцеві звичаї, менталітет та ін.).

Серед світових методик оцінки інвестиційної привабливості країни найбільш поширеними є рейтинги Euromoney, Business Environment Risk Intelligence (BERI), Institutional Investor, Doing Business, методика Світового банку Investment Climate Survey (ICS) та ін.

Рейтинг Euromoney враховує ринкові (40 %), політико-економічні 40 % та кредитні (20 %) показники. Серед політико-економічних критеріїв виділяють політичний ризик, економічне становище та прогноз економічного розвитку [5]. Рейтинг Business Environment Risk Intelligence (BERI) складається на основі наступних показників: рівень політичної стабільності в країні; відношення до закордонних інвесторів; девальвація; платіжний баланс; рівень націоналізації та бюрократизації; можливості реалізації контрактів; рівень заробітної плати; продуктивність та умови праці; ступінь розвиненості інфраструктури [3].

Рейтинг Institutional Investor – це насамперед рейтинг (оцінка) кредитоспроможності країн. Він складається за участю експертів ста провідних міжнародних банків. Такі оцінки проводяться кожних півроку за комплексним показником, що враховує різні аспекти і параметри платіжної спроможності та інвестиційної привабливості 135 країн [6].

Також відомою міжнародною методикою оцінки інвестиційної привабливості є щорічне рейтингове дослідження Doing Business, яке проводиться Міжнародною фінансовою корпорацією групи Світового банку. Рейтинг оцінює умови започаткування, ведення і закриття бізнесу у більшості країнах світу. Індекс рейтингу складається з 10 показників, які відображають регуляторні, фінансові та ринкові обмеження, що ускладнюють або сприяють веденню бізнесу в країні. Дані показники умовно поділені на два типи: ті, що стосуються надійності правових інституцій (умови отримання кредиту, захист прав інвесторів, виконання зобов'язань по контракту та банкрутство) та показники, що визначають складність та затратність регуляторних процедур (започаткування бізнесу, підключення до мережі електропостачання, реєстрація власності та зовнішня торгівля) [4].

Методика Світового Банку Investment Climate Survey передбачає оцінку інвестиційної привабливості за допомогою опитування топ-менеджменту провідних підприємств в країні. Запитання направлені на визначення факторів, які є перепонами для ведення бізнесу в даній країні та наскільки вони є впливовими. Дана методика виділяє наступні групи показників: загальні показники; інфраструктура; фінанси; державна політика та послуги; вирішення спорів та злочинність; потенціал та інновації; трудові відносини [7].

Отже, на сьогодні не існує єдиної методики, за допомогою якої можна було б визначити рівень інвестиційної привабливості на рівні країни. Саме тому, на наш погляд, для визначення інвестиційної привабливості необхідно проводити комплексний аналіз за допомогою декількох методик з метою отримання об'єктивного результату.

Узагальнюючи результати дослідження, доцільно відзначити, що аналіз інвестиційної привабливості повинен відповідати наступним вимогам:

– включати економічні, політичні, соціальні та інші показники, які дають можливість адекватно оцінити доцільність вкладення інвестицій в ту чи іншу країну;

– використовувати достовірну інформацію щодо оцінки інвестиційної привабливості країни (показники повинні ґрунтуватись на статистичній інформації).

Література

1. Заволока Ю. М. Методичні підходи до формування інвестиційного клімату держави / Ю. М.Заволока // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). - 2013. - № 1(1). - С. 196-202.
2. Удалих О.О. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства: Навч. посіб. / О О Удалих. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 292 с.
3. Business Environment Risk Intelligence [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.beri.com>
4. Doing Business [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org>
5. Euromoney [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. - Режим доступу: <http://www.euromoney.com>
6. Institutional Investor [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.institutionalinvestor.com/>
7. Investment Climate Surveys [Електронний ресурс] / Офіційний сайт – Режим доступу: <http://rru/worldbank.org/InvestmentClimate>

УДК 330.658

Т.Г. РЗАЄВА

Хмельницький національний університет, Україна

ОЦІНКА ПРОБЛЕМ ТА АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сприяння розвитку національного підприємництва, у тому числі малого та середнього, є стрижнем та основою функціонування економічних реформ як на рівнів регіону, так і на рівні країни.

Стан малого підприємництва в Україні, проблеми діяльності, основні тенденції розвитку малих підприємств докладно вивчаються у працях М.П. Войнаренка, В.М. Гейця, Й.М. Петровича, Г.М. Захарчин, К.М. Ляпіної, В.В. Лукянової, Л.В. Скоробагатої, А.А. Теребух та ін. Загальна характеристика та основні тенденції розвитку підприємництва в області детально досліджено в регіональних програмах розвитку малих підприємств [1, 2].

Дослідження окремих результатів діяльності малого бізнесу дав змогу виділити два критичних питання – покращення бізнес-клімату та підтримка підприємництва – як вирішальні чинники для подальшого розвитку підприємництва [2].

Ключовою проблемою розвитку підприємництва є його вкрай низька конкурентоспроможність підприємств малого бізнесу. Крім того існують проблеми, що стримують розвиток підприємництва Хмельницької області на перспективу [1, 2]: суперечливість і неповнота чинних нормативно-правових актів, що регулюють діяльність суб'єктів підприємництва; практично повна відсутність матеріально-технічної, перш за все, фінансової підтримки підприємництва з боку держави, відсутність налагодженої системи гарантій і страхування кредитних і інвестиційних ризиків; недостатній рівень реального партнерства між бізнесом, органами місцевого самоврядування та виконавчої влади; недоступність довгострокового кредитування, що стримує розвиток виробничої сфери, труднощі з одержанням зовнішнього фінансування через високі відсоткові ставки на банківські кредити; нерівномірність розвитку бізнесу по територіях області через недостатній розвиток інфраструктури підприємства, особливо у сільській місцевості та ін.

Враховуючи стан малого підприємництва, проблеми його розвитку доцільно виділити провідні завдання, що розвитку малого бізнесу за Регіональними програмами є наступні [2].

1. Забезпечення прагматичного підходу до регулювання підприємницької діяльності.
2. Максимальна оптимізація та спрощення системи надання адміністративних послуг у сфері видачі документів дозвільного характеру на чітко визначених правових засадах.
3. Створення чітких і прозорих механізмів регулювання підприємницької діяльності, які б забезпечували впровадження послідовних та орієнтованих на досягнення конкретних цілей регулювань з одночасним скороченням витрат на їх виконання.
4. Стимулювання підприємницької ініціативи за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, залучених фінансових, майнових, трудових та інтелектуальних ресурсів.
5. Зменшення диспропорції в соціально-економічному розвитку територій області, розвиток малого і середнього підприємництва в малих містах та сільській місцевості.
6. Створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій.

7. Залучення суб'єктів підприємництва та їх громадських об'єднань до формування та реалізації державної політики розвитку та підтримки підприємництва.

8. Підвищення конкурентоспроможності, ефективності місцевого виробника та його експортного потенціалу.

9. Подальше формування розвинутої інфраструктури підтримки підприємництва, зорієнтованої на надання комплексних та доступних послуг.

10. Забезпечення підготовки та підвищення кваліфікації кадрів для сфери підприємництва.

Окреслення існуючих проблем, визначення загроз розвитку та їх ліквідація дасть змогу зробити наступне:

- ліквідувати окремі диспропорції між обсягами експорту та імпорту продукції місцевих виробників через низьку конкурентоздатність товарів та нестабільність кон'юнктури на світових ринках;

- частково вирішити питання щодо більшої доступності кредитних ресурсів та реструктуризації боргів і заборгованостей;

- підвищити рівень інвестиційної привабливості підприємств малого бізнесу;

- регулювати нормативно-законодавчу базу, щодо умов господарювання малих та середніх підприємств.

Література

1. Регіональна програма розвитку малого підприємництва в Хмельницькій області на 2013-2014 роки від 28 березня 2013 року №6 – 17/2013.

2. Регіональна програма розвитку малого підприємництва в Хмельницькій області на 2015-2016 роки від 28 січня 2015 року №9 – 19/2015.

УДК 685

Т.Г. РЗАЄВА, М.В. ГРИЦАЮК

Хмельницький національний університет, Україна

МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ В АНАЛІЗІ

На сьогодні з метою зміцнення позиції підприємства на ринку виникає необхідність проведення активної інвестиційної діяльності.

Однак, на етапі оцінки інвестиційної привабливості з'являється безліч проблем, що пов'язані з методикою її оцінки. Першочерговою проблемою, є відсутність у вітчизняній практиці єдиного раціонального підходу для розуміння її суті, про що свідчить значна кількість дослідників, а саме: Бланк І.А. Вахович І.М., Макарий Н., Умеров Р.Е. та ін.

Метою є дослідження існуючих методик оцінки інвестиційної привабливості їх аналіз, виявлення спільних та відмінних ознак, відображення позитивних та негативних характеристик. Завданнями є наступні: дослідження та аналіз існуючих методик оцінки інвестиційної привабливості підприємства; виявлення переваг та недоліків досліджених методик оцінки інвестиційної привабливості.

Дослідивши значну кількість праць з питань методики оцінки інвестиційної привабливості є важливим відмітити те, що в більшості з них рівень інвестиційної привабливості розраховується як інтегральний показник.

Яскравим прикладом саме такого підходу є Н. Макарий, яка досліджувала методику інтегральної оцінки інвестиційної привабливості. Автором представлено чіткий алгоритм розрахунку, що включає такі блоки: підготовки вхідної інформації; обмежень для показників оцінки; забезпечення експертної оцінки, визначення частки варіаційного розмаху, визначення ранжованих значень, розрахунків інтегрального показника. З метою визначення інтегрального показника необхідно розрахувати такі показники для інвестованого об'єкта: оцінки майнового, оцінки фінансової стійкості, оцінки ліквідності активів, оцінки прибутковості, оцінки ринкової активності. [3]. Перевагою цієї методики є те, що вона охоплює практично всі напрямки господарської діяльності підприємства. Недоліком є те, що на основі отриманих фактичних результатів розрахунку показників, інвестор не може визначити рівень інвестиційної привабливості, оскільки кожен показник, окрім цифрового вираження, містить у собі значення вагомості, співвідношення якого інвестору необхідно визначити із залученням необхідного експерта.

Наступним автором, що досліджував оцінку інвестиційної привабливості за методикою інтегральної оцінки є Вахович І.М. Отож для розрахунку загального інтегрального показника інвестиційної привабливості необхідно розрахувати такі окремі інтегральні показники: майнового стану, фінансової стійкості, прибутковості підприємства, ділової активності, ліквідності активів та ринкової активності інвестованого об'єкта. Після визначення показників в

межах окремого інтегрального показника вони стандартизуються, розраховуються інтегральні показники по кожному з напрямів та обраховується загальний інтегральний показник інвестиційної привабливості. Завершальним етапом є виокремлення підприємств з високим, середнім, помірним та низьким рівнем інвестиційної привабливості [2]. Перевагою цієї методики є наявність чіткого розмежування рівнів інвестиційної привабливості підприємства та визначена послідовність дій при обрахуванні інтегрального показника. В свою чергу недоліком є застосування значної кількості формул для обрахунків завершального етапу.

Бланк І.О., для оцінки інвестиційної привабливості пропонує такі основні напрями аналізу: оборотність активів, прибутковість капіталу, фінансова стійкість та ліквідність активів. Перевагами даного методу є те, що аналіз господарської діяльності є досить детальним, інвестор одразу розуміє на якій стадії життєвого циклу знаходиться підприємство, що дає загальну оцінку про підприємство; а також, що є одним із найважливіших факторів, дає змогу оцінити фінансові ризики підприємства. Недоліком є відсутність шкали, яка дозволяла б оцінити рівень інвестиційної привабливості [1].

Системний підхід до визначення інвестиційної привабливості застосовує Умеров Р.Е., заснований на єдності та взаємодії значної кількості критеріїв (чинників) прийняття інвестиційного рішення, що представлені у вигляді функції $I = f(G, T, O, P, B, F, L, FR)$, де (G) географічне розташування, (T) технічний стан, (O) організаційний рівень, (P) ресурсний потенціал, (B) виробничий потенціал, (F) фінансово-економічний стан, (L) політично-правова ситуація, (FR) рівень впливу чинників ризику [4]. Позитивним є те, що враховується багато чинників для аналізу інвестором діяльності підприємства. Недоліком є відсутність формул для визначення чинників (окрім фінансово – економічного).

Узагальнивши зазначені методики слід зауважити, що більшість авторів при оцінці інвестиційної привабливості приділяють багато уваги розрахунку фінансово-господарського стану, що є ключовим для визначення доцільності інвестування. Однак, лише Умеров Р.Е. пропонує враховувати рівень впливу чинників ризику, що є надзвичайно важливим для інвестора. В свою чергу Н. Макарій врахувала оцінку ринкової активності підприємства, що дасть можливість дослідити ефективність та результативність діяльності підприємства та провести комплексний аналіз його стану.

Література

1. Бланк И.А. Стратегия и тактика управления управления фінансами / И. А. Бланк – К:МП "ИТЕМ, Лтд", "АДЕФ-Украина", 1996. – 534с.
2. Вахович І.М. Методика оцінювання інвестиційної привабливості підприємства / І.М. Вахович, І.В. Олександренко, М. С. Забедюк // Актуальні проблеми економіки. - 2014. - № 11. - С. 154-160.
3. Макарій Н. Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств / Н. Макарій. //Економіст.– 2001. № 10 – С.52 – 60.
4. Умеров Р.Е. Формування інвестиційної привабливості підприємств малого і середнього бізнесу в умовах невизначеності конкурентного середовища/ Р.Е. Умеров // Актуальні проблеми економіки .– 2013. № 11 – С.90 – 94.

УДК 658

Т.Г. РЗАЄВА, О.Т. КАЛЬМУК

Хмельницький національний університет, Україна

АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНОЇ НАПРУГИ ЯК ФАКТОРА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Аналіз соціальної напруги як показника реакції суспільства на оточуючу ситуацію є вельми актуальним у сьогоднішній час значних економічних змін, євроінтеграції та глобалізації національної економіки.

Питанням дослідження сутності поняття «соціальна напруга» у ринковій економіці присвячені праці багатьох вітчизняних вчених, серед яких слід виділити В. Воловича, А. Зайцева, Р. Мертона, М. Слюсаревського, П. Сорокіна, Д. Шмоніна, В. Узунова, О. Чернявської та ін.

О. Чернявська подає таке трактування: «Соціальна напруга - особливий стан соціальної системи (групи, спільноти, суспільства), що знаходиться в процесі соціальних змін, в основі якого лежить стійке почуття соціальної незадоволеності, як наслідок виникнення і розвитку соціальних протиріч, що відбиваються на стані суспільної свідомості і поведінки соціальних суб'єктів» [1, с. 29].

Як об'єкт економічного аналізу, соціальна напруга представляє собою характеристику рівня соціальної безпеки підприємства і

становить її якісну сторону, що базується на діагностиці його працевитрат та відзначається взаємозв'язком та взаємозалежністю темпів зростання критеріїв оцінки її рівня.

Оцінка рівня соціальної напруги базується на оцінці результативності ефективності працевитрат підприємства. Антонюк П.П. виділяє три етапи оцінки рівня соціальної напруги:

1. Підготовчий, базовий етап: оцінка результативності діяльності підприємства за означеними критеріями діагностики ефективності працевитрат та визначення їх тенденцій;

2. Дослідницький етап: оцінка інтенсивності динаміки (темпів зростання) характеристик соціальної напруги (ефективності працевитрат);

3. Результативний етап: оцінка взаємозв'язку та взаємозалежності темпів зростання критеріїв оцінки соціальної напруги [2, с. 112–113].

Соціальна напруга відображає результативність діяльності підприємства, досліджує динаміку її характеристик через взаємозв'язок та взаємозалежність інтенсивності динаміки показників рівня витрат на одну гривню заробітної плати працюючого (pCB^{zn}), рівня чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на одну гривню заробітної плати працюючого ($pЧД^{zn}$), та рівня чистого прибутку на одну гривню заробітної плати працюючого ($pЧП^{zn}$). Тому третій етап аналізу соціальної напруги передбачає визначення взаємозв'язків та взаємозалежностей інтенсивності динаміки цих показників.

Ідеальним є такий взаємозв'язок та взаємозалежність критеріїв соціальної напруги, коли виконується нерівність:

$$pCB^{zn} < pЧД^{zn} < pЧП^{zn}. \quad (1)$$

Для зниження рівня соціальної напруги на підприємстві необхідно впроваджувати різноманітні соціальні заходи для підвищення рівня соціального розвитку працівників, який стає повноцінним джерелом економічного розвитку. Тому можна стверджувати, що формується цикл: економічний розвиток – соціальний розвиток – зростання соціальної активності працівників – економічний розвиток на новому більш високому рівні [3, с. 168].

Але не зважаючи на позитивні результати впровадження заходів щодо підвищення рівня соціального розвитку, вони потребують значних фінансових вкладень, а тому їх результати надзви-

чайно цікавлять управлінський персонал. Тому щоб оцінити економічні результати соціального розвитку у грошовому еквіваленті використовують показник «чистої приведеної вартості ефекту від заходів соціального розвитку», що визначається як різниця між приведеним майбутнім доходом від заходів соціального розвитку (зростання продуктивності праці, зниження браку тощо) і приведеними витратами на соціальний розвиток (включаючи можливу вартість передбачуваних доходів від альтернативного використання ресурсів):

$$ЧВП = \sum_{i=1}^n \frac{Дохід}{(1+r)^i} - \sum_{i=1}^m \frac{Витрати}{(1+r)^i} \quad (2)$$

ЧВП показує і витрати, що можуть здійснюватися упродовж m років, так і доходи, що будуть отримані упродовж n років, r - процентна ставка (обліковий відсоток) [4, с. 216]. Якщо ЧПВ більше нуля, то соціальний розвиток підприємства має значний позитивний вплив на економічні результати діяльності. Тому необхідною умовою оптимізації мінімального рівня соціальної напруги на підприємстві є створення позитивного соціально-психологічного клімату у колективі, широких соціальних гарантій та інших заходів, що в результаті впливають на економічне зростання підприємства.

Література

1. Белаї С.В. Дослідження соціальної напруженості як передумови виникнення кризових явищ / С.В. Белаї // Теорія та практика державного управління. – 2014. – Вип. 3 – С. 27-34.
2. Антонюк П.П. Соціальна безпека машинобудівних підприємств та економічний механізм її підтримки / П.П. Антонюк // Дисертація. – Хмельницький. – 2015. – 245 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.khnu.km.ua/root/res/2-21-2-10.pdf>
3. Корниенко Е.Л. Тенденции и возможности инновационного развития экономики. Социально-ориентированная экономика: монография / [Абдурахимов Ю. В. и др. ; редкол.: Н. Ю. Коротина, Е. Л. Корниенко] ; Федер. гос. бюджет. образов. учрежд. Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте РФ, Чел. фил. – Челябинск : Челябинский дом печати, 2012. Кн. 1. – 2012. – 276 с., С. 162 – 177.
4. Литвиненко А.В., Островерхова Г.В. Заходи соціального розвитку підприємства: оцінка ефективності та управління // Бізнес Інформ. – 2014. – №5. – С. 215–219.

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ

Важливе значення у процесі зовнішньоекономічної діяльності займають операції з експорту, здійснення яких формує експортний потенціал країни на мікро, мезо та макроекономічному рівнях, що забезпечує генерування стійкого розвитку національної економіки у довгостроковій перспективі. Тому, актуальності набуває питання забезпечення ефективного здійснення експортних операцій, що характеризує адаптацію вітчизняних підприємств до умов жорсткої міжнародної конкуренції, є необхідною умовою їх успішного функціонування в ринковому середовищі та визначає рівень інтегрованості українських суб'єктів бізнесу в світову економіку.

Серед ряду ключових завдань бухгалтерського обліку експортних операцій підприємств необхідно виділити наступні:

- 1) формування достовірної інформації про реалізацію експортованих товарів;
- 2) своєчасне та правильне визначення фінансових результатів від здійснення експортних операцій;
- 3) формування достовірної інформації про стан розрахунків з іноземними покупцями і посередниками;
- 4) формування достовірної інформації про курсові різниці [1, с. 95].

Основою для бухгалтерських записів з обліку експорту товарів є належним чином оформлені первинні документи, які фіксують рух товарів у процесі здійснення операцій з експорту:

- акцептовані рахунки підприємства-постачальника з додатком специфікацій, накладних вантажного залізничного сполучення, коносаментів, авіа-накладних, поштових квитанцій, що свідчать про відвантаження експортних товарів на відповідні адреси покупців-нерезидентів;
- приймальні акти, які підтверджують надходження товарів в порти чи на склади;
- рахунки іноземним покупцям, які виписані на основі митних декларацій;
- комерційні та інші акти, які свідчать про нестачі, залишки та псування товарів;

– приймальні акти іноземних експедиторів, складські свідоцтва, приймальні акти покупців-нерезидентів та інші документи, що підтверджують рух експортних товарів за кордоном [1, с. 96; 5].

Процедури експорту товарів (робіт, послуг) на умовах післяплати регламентуються П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» [3]. При здійсненні операцій з експорту товарів (робіт, послуг) на умовах надходження післяплати дата визнання доходу (дата передачі покупцю права власності на товар, складання акта, який підтверджує виконання робіт або надання послуг), передуватиме даті надходження оплати від покупця-нерезидента. Тому, відповідно до положень Податкового кодексу України [2], дохід експортера в іноземній валюті перераховується в гривні за курсом НБУ на дату його одержання відповідно до п. 5 П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» [3].

Зауважимо, що подальше отримання оплати від покупця-нерезидента за реалізовані експортні товари (виконані роботи, надані послуги) не вплине на суму доходу від реалізації. У той же час, такі подальші розрахунки між сторонами експортної операції слугуватимуть для обчислення курсових різниць по дебіторській заборгованості за відвантажені товари (виконані роботи, надані послуги), яка є монетарною статтею. Так, продавець-експортер, що реалізував (відвантажив) товари іноземному покупцю, відображає на рахунках бухгалтерського обліку наступні записи [4]:

1) Відвантажено експортні товари покупцю-нерезиденту. Визнано дохід

Дт 362 «Розрахунки з іноземними покупцями»;

Кт 702 «Дохід від реалізації товарів»;

2) Списано собівартість реалізованого товару:

Дт 902 «Собівартість реалізованих товарів»;

Кт 28 «Товари»;

3) Отримано оплату від покупця-нерезидента за відвантажені товари (виконані роботи, надані послуги):

Дт 312 «Поточні рахунки в іноземній валюті»;

Кт 362 «Розрахунки з іноземними покупцями».

Особливість процедур бухгалтерського обліку та оподаткування операцій з експорту підприємств-резидентів визначається моментом здійснення розрахунків між сторонами експортного контракту, тобто чи це є передплата (часткова, повна) чи післяплата. Слід зазначити, що діюча нормативно-правова база, яка регламентує процес здійснення експортних операцій, потребує свого

подальшого удосконалення з позицій гармонізації вимог бухгалтерського обліку та податкового законодавства щодо регулювання експортних операцій вітчизняних підприємств.

Література

1. Довжик О. О. Особливості обліку експортних операцій вітчизняних підприємств / О. О. Довжик // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2012. – Випуск 4 (52). – С. 94-99.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00>
4. Торшин Є. О. Особливості обліку експортних операцій в Україні / Є. О. Торшин // Європейські перспективи. – 2014. - № 7. – С. 36-41.
5. Циган Р. М. Особливості обліку експортних операцій вітчизняних підприємств / Р. М. Циган // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2009. – № 1. – С. 282-288.

УДК 336.6:3311.42

Л.В. СКОРОБОГАТА, О.І. РУСИН
Хмельницький національний університет, Україна

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ПОКАЗНИКАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

В умовах ринкової економіки, коли підприємства прагнуть підвищити ефективність своєї діяльності, а необхідною умовою розвитку держави є стає зростання доходів господарюючих суб'єктів, важливе значення має постійне статистичне дослідження діяльності підприємств.

Метою статистичного аналізу діяльності підприємств є визначення системи статистичних показників, які об'єктивно і повно характеризують фінансовий стан підприємства, його прибутки та збитки, зміни в структурі активів і пасивів, розрахунки з дебіторами і кредиторами тощо. За допомогою даних показників мож-

ливо оцінити фінансовий стан підприємства у поточному періоді та спрогнозувати його на перспективу.

Метою складання фінансової звітності є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства для прийняття ними рішень щодо придбання, продажу та володіння цінними паперами, участі в капіталі підприємства, оцінки якості управління та здатності своєчасно виконувати свої зобов'язання, забезпеченості зобов'язань підприємства, визначення суми дивідендів для розподілу, регулювання діяльності підприємства тощо. На основі фінансової звітності формується система статистичних показників, тобто це перелік показників характеристик фінансового стану підприємств за результатами їх господарської діяльності, поданих респондентами у вигляді звітів, які регулярно формують єдиний комплекс [3, с. 505].

Слід зауважити, що розробка системи статистичних показників фінансової звітності дає змогу:

- охарактеризувати склад та структуру основних параметрів діяльності підприємств;
- провести фінансовий аналіз різних підприємств на основі співставних показників;
- проаналізувати діяльність підприємств за окремими видами: операційна, фінансова, звичайна та викликана надзвичайними подіями діяльність;
- порівняти розвиток підприємств різних адміністративно-територіальних одиниць;
- охарактеризувати підприємства за видами економічної діяльності;
- здійснити фінансовий аналіз розвитку підприємств різних форм власності, організаційно-правових форм господарювання;
- проаналізувати основні показники фінансового стану підприємства.

На виконання розпорядження Кабінету Міністрів України від 12.10.2007 р. «Про схвалення Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні» розпочато роботу з удосконалення системи показників статистики підприємств та методології їх формування у зв'язку з приведенням національних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності у відповідність з міжнародними.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (далі – МСФЗ) виступають на даний момент ефективним інструментом підвищення прозорості і зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання, створює достовірну базу для визначення доходів і витрат, оцінки активів і зобов'язань, яка надає можливість об'єктивно розкривати і віддзеркалювати існуючі фінансові ризики у господарюючих суб'єктів, а також порівнювати результати їх діяльності з метою забезпечення адекватної оцінки їх потенціалу та ухвалення відповідних управлінських рішень [2, с. 94].

У суб'єктів, які складають звітність за МСФЗ, значно зростає можливість залучити додаткові джерела капіталу та партнерів по бізнесу, які допоможуть забезпечити сталий економічний розвиток і процвітання. Оскільки статистична звітність підприємств, яка містить інформацію у грошовому вимірі, базується на даних фінансової звітності, перехід на МСФЗ сприятиме удосконаленню методології складання статистичних показників у відповідності до змін в системі бухгалтерського обліку та фінансової звітності з урахуванням вимог міжнародних стандартів і законодавства ЄС [1, с. 415].

Фінансова звітність у вузькому розумінні є частиною бухгалтерської звітності, в широкому розумінні являє собою перелік фінансових звітів та приміток до них, які завіряються аудитором. Саме фінансова звітність у вузькому розумінні є предметом регламентації міжнародних стандартів

У широкому розумінні фінансова звітність є основним, але не єдиним джерелом інформації для прийняття економічних рішень зацікавленими користувачами.

Тому, на наш погляд, для формування системи статистичних показників фінансової звітності підприємств потрібно враховувати дані фінансової звітності підприємств як у вузькому, так і широкому розумінні, що відповідає МСФЗ. Тільки такий підхід забезпечить формування якісних фактичних і прогнозних статистичних показників і дасть можливість реально оцінювати ефективність господарської діяльності.

Література

1. Осауленко О.Г. Національна статистична система: стратегічне планування, методологія та організація:[монографія] / О.Г. Осауленко – К.: ДП «Інформ.аналіт. агентство», 2008. – 415 с.
2. Парфенов К.Г. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ): [план конспект] / К.Г. Парфенов. – М.: «Парфенов ред.», 2014. –т 94 с.

3. Цал-Цалко Ю.С. Статистичний аналіз фінансової звітності: теорія, практика та інтерпретація: [монографія] / Ю.С. Цал-Цалко. – Ж.: ЖДТУ, 2004. – 505 с.

УДК 657.372

І.Ю. ФЕСУН

Хмельницький національний університет, Україна

АЛЬТЕРНАТИВНІ КОНЦЕПЦІЇ БАЛАНСУ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА

В нинішніх умовах діяльність кожного економічного суб'єкта виступає предметом уваги широкого кола зацікавлених осіб, які на основі доступної обліково-звітної інформації намагаються оцінити фінансовий стан та ефективність підприємства. Основним джерелом інформації при цьому виступає бухгалтерський баланс, що містить узагальнені та відповідним чином структуровані дані про активи, зобов'язання та капітал суб'єкта господарювання. Попри це традиційному балансу властиві чимало обмежень [1, с. 144–147], які визначають його аналітичні можливості. Намагання подолати ці обмеження лягли в основу розвитку самостійного напрямку теорії бухгалтерського обліку – балансоведення.

Центральне місце в сучасному балансознавстві належить обґрунтованим ще на початку XX століття концепціям статичного та динамічного балансу (термінологія за Е. Шмаленбахом [3]).

В основі концепції статичного балансу лежить балансове право, започатковане Г. Сімоном та розвинуте у вченнях І. Шерра та Г. Нікліша, і вона ґрунтується на принципі «фіктивної ліквідації». Останній передбачає, що в заданому тимчасовому інтервалі періодично проводиться інвентаризація активів власника, оцінка яких здійснюється за поточними ринковими цінами, виходячи з припущення про одномоментний продаж усіх цих активів в поточному періоді.

Оскільки ключовими користувачами звітності в межах цієї концепції вважаються кредитори, її головною метою виступає відображення кредитоспроможності підприємства, його можливості погасити свої борги. Такий підхід обумовлює розгляд активу балансу як майна, що є забезпеченням боргів підприємства, а пасиву – як переліку таких боргів перед власниками та іншими кредиторами. Головною характеристикою активу визначається його

ліквідність, що пояснює групування статей активу за ознакою зростання ступеня їх ліквідності. Частина пасиву балансу, що представляє власний капітал підприємства, трактується як борг перед власникам. Відповідно, чим вищий цей борг, тим більшим є прибуток компанії. Одночасно з огляду на умовності оцінки балансових активів за цінами продажу (ринковими цінами) прибуток також трактується як приріст цін можливого продажу майна, тоді як збиток відповідає зниженню цих цін.

Таким чином статичний баланс забезпечує максимальну об'єктивність результатів аналізу платоспроможності підприємства, оскільки оперує актуалізованими на звітну дату оцінками забезпечення боргів. Однак він має низьку аналітичну цінність для оцінки діяльності підприємства, адже оперує спотвореним показником фінансового результату, сформованим не як результат реальних господарських операцій підприємства, а як результат зміни цін його майна.

Концепція динамічного балансу розвинулась практично одночасно із статичною, а завершеної форми набула завдяки працям Е. Шмаленбаха. Вона відображає примат фінансового результату, отриманого за період, над оцінкою фінансового становища на певну дату, що складається в динамічних категоріях – доходи і витрати [2, с. 144–145]. Тобто цільовою спрямованістю динамічного балансу є розкриття у фінансовій звітності ефективності діяльності підприємства та фінансових результатів цієї діяльності, оскільки основними користувачами виступають власники підприємства. При цьому динамічний баланс показує кругообіг капіталу підприємства, а його елементами є стадії руху доходів і витрат.

Відтак, актив динамічного балансу трактується як комплекс витрат майбутніх періодів, які повинні принести підприємству доходи в майбутніх звітних періодах, тобто актив показує напрямки вкладення підприємством грошових коштів з метою одержання прибутку. Статті активу групуються за термінами окупності понесених витрат, звідки впливає їхній розподіл на необоротні й оборотні. Вони оцінюються за собівартістю, тобто в сумі фактичних витрат на їхнє придбання (створення). Будь-які переоцінки неможливі, адже прибуток визначається як результат зіставлення отриманих доходів саме із сумами коштів, вкладених у активи, що трактуються як понесені витрати. За аналогією зобов'язання в динамічному балансі трактуються як доходи, які ще не стали витратами.

Спробою компромісу між статистичною та динамічною концепціями є органічна, розробником якої став Ф. Шмідт. Хоча зга-

дана концепція так і не знайшла широкого визнання в науково-практичних колах, однак саме в її межах уперше було обґрунтовано відмінність між фінансовим результатом як динамічною та прибутком (збитком) як статичною величиною.

В сучасній господарській практиці має місце повна еклектика ідей статичної і динамічної концепцій, причому не тільки в площині практичної бухгалтерії, але й в площині нормотворення у галузі бухгалтерського обліку. Відтак, статико-динамічний баланс, з яким сьогодні доводиться працювати всім зацікавленим особам, не забезпечує ні формування об'єктивної картини платоспроможності підприємства, ні достовірних даних про його фінансові результати.

Література

1. Єфіменко В.І. Балансові обмеження та їх вплив на розкриття корпоративних операцій в бухгалтерському балансі / В.І. Єфіменко, І.Ю. Ковтун // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – Т. 3, № 5. – С. 213–217.
2. Плиса З.П. Балансові конструкції: економічна природа, зміст та історія розвитку / З.П. Плиса // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія: Економіка. – 2014. – Вип. 2(2). – С. 143–148.
3. Шмаленбах Е. Счетные планы (опыт унифицированной классификации счетов) / Е. Шмаленбах / Пер. с нем. и предисловие Д.И. Копылова. – М. : Экономическое образование, 1928. – 94 с.

УДК 657.1.014

І.Ю. ФЕСУН, В.О. ВАКУЛОВА

Хмельницький національний університет, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Інвестиції є запорукою поступального розвитку будь-якого економічного суб'єкта як на макро-, так і на мікроекономічному рівні. Саме тому актуальними є питання належного облікового забезпечення в цілому інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств та фінансових інвестицій зокрема.

У даному напрямку свої дослідження проводять такі науковці, як Р. Адамс, І. Бланк, Ф. Бутинець, С. Голов, Г. Кірейцев, Дж. Лоб-

бек, В. Пархоменко, Дж. Робертсон, В. Рудницький та інші. Проте низка питань щодо облікової оцінки фінансових інвестицій потребує більш глибокого вивчення та обґрунтування.

Питання оцінки фінансових інвестицій належить до найбільш складних в бухгалтерському обліку, оскільки П(с)БО 12 «Фінансові інвестиції» встановлює лише загальні правила, тоді як їх практичне втілення потребує врахування ряду специфічних рис фінансових інвестицій: 1) неоднорідність структури фінансових інвестицій; 2) розгалуженість каналів фінансового інвестування, що впливає на структуру їх вартості; 3) зміна вартості фінансових інвестицій під впливом макроекономічних факторів та ефективності об'єкта інвестицій, що обумовлює необхідність їх періодичної переоцінки; 4) вид фінансових інвестицій, що визначає вибір методики облікової оцінки [1, с. 138].

Загалом оцінка фінансових інвестицій в обліку здійснюється окремо за кожною фінансовою інвестицією первісно при її визнанні та на кожную подальшу дату складання фінансової звітності [2].

Базис оцінки фінансових інвестицій при первісному визнанні складає собівартість, структура якої залежить від:

- способу фінансового інвестування (придбання за кошти, шляхом обміну на цінні папери власної емісії або на інші активи);
- власне виду фінансових інвестицій;
- обґрунтованості вибору виду оцінки (номінальна (бланкова), емісійна, курсова (ринкова), ліквідаційна, викупна, балансова вартість).

Уніфікований підхід до оцінки придбаних фінансових інвестицій встановлює П(с)БО 13 «Фінансові інструменти», що зобов'язує до оцінки за собівартістю на рівні справедливої вартості активів, зобов'язань або інструментів капіталу, переданих в обмін, збільшеної на суму витрат, безпосередньо пов'язаних з придбанням такої фінансової інвестиції (комісійні, обов'язкові збори та платежі тощо) [3].

Видова різноманітність фінансових інвестицій обумовлює оцінку, наприклад, пайових інструментів у розмірі, встановленому засновницькими або аналогічними документами. Надані позики та грошові кошти, передані на банківський депозит, оцінюються у розмірі фактичної вартості сплачених коштів. Якщо фінансова інвестиція має форму цінних паперів, то вона оцінюється в розмірі фактичних витрат для інвестора.

Зовсім іншим є порядок оцінки фінансових інвестицій на дату балансу, що визначається:

- метою фінансового інвестування;
- ступенем впливу інвестора на об'єкт інвестування;
- видом фінансових інвестицій [1, с. 139].

Якщо метою фінансового інвестування є утримання інвестицій для перепродажу, то такі фінансові інвестиції належить переоцінювати за справедливою вартістю. У разі неможливості визначення справедливої вартості фінансові інвестиції належить відображати за їх собівартістю з урахуванням зменшення корисності інвестиції. Якщо вони утримуються інвестором до погашення, оцінка проводиться за амортизованою собівартістю (по суті, це собівартість фінансової інвестиції з урахуванням її часткового списання в результаті зменшення корисності, збільшена (зменшена) на суму накопиченої амортизації дисконту/премії). Водночас П(с)БО 12 обмежує використання перелічених методів виключно фінансовими інвестиціями непов'язаним сторонам.

Фінансові інвестиції пов'язаним сторонам (в асоційовані і дочірні підприємства, в спільну діяльність зі створенням юридичної особи) на дату балансу відображаються за вартістю, що визначена за методом участі в капіталі. Проте існують випадки, коли фінансові інвестиції в асоційовані й дочірні підприємства обліковуються за справедливою вартістю та собівартістю з урахуванням зменшення корисності інвестиції, а саме: фінансові інвестиції придбані та утримуються виключно для продажу протягом дванадцяти місяців з дати придбання; асоційоване або дочірнє підприємство ведуть діяльність в умовах, які обмежують його здатність передавати кошти інвестору протягом періоду, що перевищує 12 місяців [2].

Отже, особливості облікової оцінки фінансових, встановлені національними стандартами бухгалтерського обліку, передбачають їх первісну оцінку за собівартістю на момент придбання та переоцінку на дату складання балансу відповідним методом, який залежить від виду фінансових інвестицій.

Література

1. Махота А. В. Дослідження методології облікової оцінки фінансових інвестицій приватних підприємств / А. В. Махота // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. - 2015. – Вип. 1. – С. 136-147

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» [Електронний ресурс] : Наказ Мін-ва фінансів України № 91 від 26.04.2000. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс] : Наказ Мін-ва фінансів України № 559 від 30.11.2001. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

УДК 657

А.В. ХМЕЛЕВСЬКА, К.Л. СЕМЕНОВ
Хмельницький національний університет, Україна

КЛАСИФІКАЦІЯ ЗДІЙСНЕНИХ ТА ВІДКЛАДЕНИХ ВИТРАТ У ІНФОРМАЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Витрати є широко поширеним та важливим об'єктом досліджень завдяки їх вирішальній ролі у інформаційному забезпеченні інноваційної діяльності. Актуальність дослідження полягає у спробі вивчення витрат інноваційної діяльності на основі їх розмежування на ті, що уже спричинили зменшення економічних вигод, тобто, є витратами, що уже здійснені, та такі, які не викликали зменшення економічних вигод і є відкладеними до наступних періодів щодо такого впливу на інноваційну діяльність підприємства. Такий підхід орієнтує на їх чітке розмежування у інформаційному забезпеченні інноваційної діяльності.

Щодо здійснених витрат, на основі опрацювання нормативно-правової та економічної літератури подано систематизований огляд теоретичних досліджень поняття «витрати періоду» стосовно інноваційної діяльності, та, зокрема, виділено класифікацію витрат періоду для цілей інформаційного забезпечення інноваційної діяльності. Однак, найпоширенішою є класифікація витрат залежно від цілей управління інноваційною діяльністю.

Відкладені витрати різноманітні за своїм складом та проявами, зокрема, під витратами майбутніх періодів розуміють витрати, які здійснені у звітному періоді, але підлягають віднесенню на витрати в майбутніх звітних періодах. Існують інші визначення таких витрат.

Склад витрат майбутніх періодів досить різноманітний і має особливості облікового відображення. Тому необхідно не лише

здійснити їх чіткий перелік, але й вміло використовувати його в інформаційному забезпеченні інноваційної діяльності.

При дослідженні існуючих схем обліку витрат на інноваційні процеси промислових підприємств встановлено неадекватність інформаційного забезпечення інноваційної діяльності сучасним потребам управління і аналізу, яка полягає у: відсутності методичних рекомендацій з відображення на рахунках бухгалтерського обліку витрат на інноваційні процеси; розпорошеності інформації стосовно витрат на інноваційні процеси на різних рахунках бухгалтерського обліку; відсутності внутрішньої звітності, яка б надавала в систематизованому вигляді інформацію для оперативного управління такими витратами; існуванні потреб опрацювання значної кількості інформації при складанні статистичних форм звітності стосовно витрат щодо інновацій. Часткове вирішення цих проблем можливе за рахунок використання в обліку рахунку «Витрати на інновації». Це сприятиме швидкому пошуку необхідних даних та оперативному використанню інформації для управління витратами на інноваційні процеси.

Для конкретизації інноваційних витрат пропонується їх класифікація за зв'язком між класифікаційними ознаками.

Проблеми аудиту інформаційного забезпечення інноваційної діяльності пов'язані з недостатністю уваги у вітчизняній економічній літературі розкриттю поняття управлінського аудиту щодо його застосування. Рекомендації базуються на вивченні продукції конкурентів, розгляду рівня виробничих потужностей (зокрема, щодо автоматизації); безпосередньо процесу виробництва і його організації; часу на здійснення однієї операції або їх сукупності; рівня комплексності витрат та інших чинників зниження витрат при виробництві інноваційної продукції; їх впровадження підвищить якість інформаційного забезпечення інноваційної діяльності.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] – [Режим доступу: <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/one-manuals/35131>]

4. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

УДК 339.9

Н.М. БЄЛЯКОВА

Хмельницька торгово-промислова палата, Україна

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ДІЯЛЬНОСТІ МИТНОЇ СЛУЖБИ РЕСПУБЛІКИ ТАДЖИКИСТАН

Митні органи Республіки Таджикистан відносяться до категорії правоохоронних і покликані забезпечувати захист суверенітету та економічної безпеки держави, дотримання прав та обов'язків фізичних і юридичних осіб при переміщенні товарів та транспортних засобів через митний кордон Таджикистану. Митна служба є виконавчим органом державної влади, який забезпечують безпосередню реалізацію завдань у сфері митної справи [1].

В систему митних органів республіки входять: уповноважений орган з питань митної справи; регіональні митні управління; митниці; митні пости. Центральний апарат служби складається із Керівництва, 10 управлінь (Організаційно-інспекторського, Організації митного контролю, Організації боротьби з митними правопорушеннями, Міжнародного митного співробітництва, Кадрів, роботи з особовим складом та спеціальних робіт, Аналізу та митної статистики, Митно-тарифного регулювання і валютного контролю, Фінансово-господарське, Правового забезпечення, Постмитного контролю і аудиту, Внутрішньої безпеки), 2 відділів (Інформаційного та Оперативного чергування), Адміністрації Єдиної автоматизованої інформаційної системи.

У підпорядкуванню Центрального апарату перебувають: Інститут підвищення кваліфікації, Центральна митна лабораторія, п'ять Регіональних митних управлінь (по Гірсько-Бадахшанській автономній області, по Согдійській області, по Хатлонській області, по місту Душанбе, по місту Турсунзаде), митниці, митні пости, Державна установа «Центр управління регіональними проектами по модернізації митниці та розвитку інфраструктури», Представництва митної служби в іноземних державах, Редакція журналу «Митниця», Державне унітарне підприємство «Типографія», Державне унітарне підприємство «Центр Єдиного вікна» [3].

Загальне керівництво діяльністю митної служби здійснює уряд Республіки Таджикистан. Безпосереднє керівництво службою покладено на її Начальника, який призначається і звільняється з посади урядом та має трьох заступників (одного із них – першого).

Митні органи розміщуються в пунктах пропуску через Державний кордон республіки, їх розміщення у інших місцях визначається уповноваженим органом з питань митної справи, виходячи із обсягів пасажиро- та товаропотоків, інтенсивності розвитку зовнішньоекономічних зв'язків окремих регіонів, потреби транспортних організацій, експортерів, імпортерів, інших учасників зовнішньоекономічної діяльності.

Відповідно до митного законодавства на митницю покладено виконання наступних функцій: участь у розробці та реалізації державної митної політики; забезпечення (в межах своєї компетенції) захисту суверенітету та економічної безпеки республіки; забезпечення дотримання митного та іншого законодавства держави, контроль за виконанням якого покладено на митні органи; забезпечення дотримання встановлених законодавчо заборон і обмежень по відношенню до товарів, які переміщуються через митний кордон; захист прав та інтересів держави і учасників зовнішньоекономічної діяльності у сфері митної справи; митне оформлення та митний контроль товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон; повне і своєчасне внесення в державний бюджет податків та зборів, утримання яких покладено на митні органи; контроль за порядком переміщення товарів та транспортних засобів через митний кордон держави, захист права інтелектуальної власності; здійснення боротьби з контрабандою та іншими злочинами і порушеннями у сфері митної справи, розробка та реалізація системи заходів по запобіганню незаконному обігу через митний кордон наркотичних засобів і психотропних речовин, зброї, предметів художнього, історичного і археологічного надбання, видів тварин та рослин, що знаходяться під загрозою знищення, їх частин та дериватів, об'єктів інтелектуальної власності, а також сприяють у боротьбі з міжнародним тероризмом в аеропортах держави; забезпечують заходи по захисту національної безпеки, життя і здоров'я людини, охорони навколишнього середовища і культурних цінностей, прав інтелектуальної власності; ведення митної статистики зовнішньої торгівлі та товарну номенклатуру ЗЕД; здійснення інформаційно-роз'яснювальної та консультаційної роботи у сфері

митної справи; розвиток своєї матеріально-технічної та соціальної бази [2].

Служба в митних органах є спеціальним видом служби громадян, які здійснюють свою професійну діяльність по реалізації завдань, прав та обов'язків митних органів відповідно до законодавства країни. Співробітниками митних органів можуть бути дієздатні громадяни республіки у віці від 20 до 35 років із середньою спеціальною або вищою освітою, здатні за своїми особистими, моральними, діловими, професійними якостями та станом здоров'я виконувати покладені на них обов'язки. Вимоги до стану здоров'я громадян, що вступають на службу до митних органів, визначаються у відповідності до критеріїв, встановлених для військово-службовців. При прийомі на роботу та проходженні служби в митних органах кожен громадян повинен пройти державну дактилоскопічну реєстрацію [1].

Література

1. Закон Республики Таджикистан «О принятии Таможенного кодекса Республики Таджикистан и введении его в действие» от 3 декабря 2004 г. №62 – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.customs.tj/rus/index.php?option=com_content&task=view&id=39&Itemid=38
2. Постановление Правительства Республики Таджикистан «О Таможенной службе при Правительстве Республики Таджикистан» в редакции от 3.10.2012г. № 557 – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.customs.tj/rus/index.php?option=com_content&task=view&id=1&Itemid=3
3. Таможенная служба при Правительстве Республики Таджикистан. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.tj/rus/index.php>

УДК 336.22:658

Л.А. БОГАТЧИК

Хмельницький національний університет, Україна

АНАЛІЗ ПЕРЕВАГ ЗАСТОСУВАННЯ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ДЛЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ-ПІДПРИЄМЦІВ

Статус фізичної особи-підприємця є найбільш поширеною та доступною організаційною формою ведення підприємницької діяль-

ності, що обумовлене, перш за все, простотою її організації та здійснення облікових процедур, а також відсутністю установчих документів і стартового капіталу при організації бізнесу. Аналіз вітчизняного законодавства показує, що спеціального нормативного акту, який би встановлював правовий статус фізичної особи-підприємця, сьогодні не існує, проте відповідні положення щодо прав фізичної особи на зайняття підприємницькою діяльністю викладені у главі 13 Господарського кодексу України та главі 5 Цивільного кодексу України. Зокрема, ст. 50 Цивільного кодексу України встановлено, що підприємцем може бути лише фізична особа з повною цивільною дієздатністю [1]. Обираючи відповідну організаційну форму підприємницької діяльності, потрібно також пам'ятати, що відповідно до ст. 128 Господарського кодексу України громадянин-підприємець відповідає за своїми зобов'язаннями усім своїм майном, на яке відповідно до закону може бути звернено стягнення [2].

Державна реєстрація фізичних осіб-підприємців проводиться відповідно до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань». Зокрема, ст. 18 нормативного документу встановлено, що для державної реєстрації фізичної особи підприємцем необхідно подати лише такі документи:

- 1) заяву про державну реєстрацію фізичної особи підприємцем;
- 2) заяву про обрання фізичною особою спрощеної системи оподаткування та/або реєстраційну заяву про добровільну реєстрацію як платника податку на додану вартість [3].

Тобто суб'єкт господарювання у випадку прийняття рішення про набуття статусу фізичної особи-підприємця отримує, перш за все, більш спрощені вимоги до державної реєстрації. Наступною перевагою обрання даної організаційної форми є можливість застосування за певних умов спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності – особливого механізму справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів на сплату єдиного, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності.

Порядок застосування фізичними особами-підприємцями спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності визначені розділом XIV Податкового кодексу України (далі – ПКУ) [4]. Зокрема, п. 4 ст. 291 ПКУ встановлено три групи платників єдиного податку для фізичних осіб-підприємців та визначено види діяльності, в яких вони можуть бути зайняті:

1) фізичні особи-підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 300 тис. грн;

2) фізичні особи-підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства, за умови, що протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв:

– не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб;

– обсяг доходу не перевищує 1,5 млн грн;

3) фізичні особи-підприємці, які не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, не обмежена, та обсяг доходу у яких протягом календарного року не перевищує 5,0 млн грн [4].

Фіксовані ставки єдиного податку для фізичних осіб-підприємців встановлюються сільськими, селищними та міськими радами з розрахунку на календарний місяць:

1) для першої групи платників єдиного податку – у межах до 10 відсотків розміру мінімальної заробітної плати;

2) для другої групи платників єдиного податку – у межах до 20 відсотків розміру мінімальної заробітної плати;

3) відсоткова ставка єдиного податку для платників третьої групи встановлюється у розмірі:

– 3 % доходу – у разі сплати податку на додану вартість;

– 5 % доходу – у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку.

При цьому відповідно до п. 297.1 Податкового кодексу України фізичні особи-підприємці – платники єдиного податку звільняються від обов'язкового нарахування, сплати та подання податкової звітності з таких податків і зборів:

1) податку на прибуток підприємств;

2) податку на доходи фізичних осіб;

3) податку на додану вартість з операцій з постачання товарів, робіт та послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України;

4) податку на майно (в частині земельного податку), крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються платниками єдиного податку першої - третьої груп для провадження господарської діяльності.

Що стосується особливостей ведення обліку фізичними особами-підприємцями, зазначимо, що платники єдиного податку першої і другої груп та платники єдиного податку третьої групи, які не є платниками ПДВ, ведуть Книгу обліку доходів шляхом щоденного, за підсумками робочого дня, відображення отриманих доходів. Для підприємців третьої групи, які є платниками ПДВ, передбачено ведення Книги обліку доходів та витрат.

В цілому, проведені дослідження показують, що в Україні створено доволі ліберальні умови для організації діяльності, обліку та оподаткування фізичних осіб-підприємців. Зміни, які відбулись в податковому законодавстві протягом 2015-2016 років, були спрямовані на зменшення організаційного та документального навантаження на суб'єктів підприємницької діяльності, і відповідно стимулювали збільшення кількості фізичних осіб-підприємців, які обрали спрощену систему оподаткування, обліку і звітності.

Література

1. Цивільний кодекс України : кодекс [Електронний ресурс] : [прийнято Верховною Радою України 16.01.2003 р. № 435-IV] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
2. Господарський кодекс України : кодекс [Електронний ресурс] : [прийнято Верховною Радою України 16.01.2003 р. № 436-IV] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
3. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань : закон [Електронний ресурс] : [прийнято Верховною Радою України 15.05.2003 р. № 755-IV] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/755-15>
4. Податковий кодекс України : кодекс [Електронний ресурс] : [прийнято Верховною Радою України 02.12.2010 р. № 2755-VI] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

**ЕЛЕКТРОННЕ АДМІНІСТРУВАННЯ ПДВ:
ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВПРОВАДЖЕННЯ**

Проблеми пов'язані з адмініструванням податку на додану вартість в Україні, завжди були найбільш значущими і актуальними у сфері взаємовідносин держави і платників податків. Від моменту запровадження ПДВ і до теперішнього часу відбуваються численні дискусії з приводу як доцільності запровадження даного податку, так й щодо вдосконалення методів, інструментів його адміністрування. Реалізація податкової реформи відбувається задля стимулювання вільного підприємництва та економічного розвитку. Зміни проводяться з метою прозорості та зрозумілості процедури адміністрування.

Система електронного адміністрування ПДВ, що організована на центральному рівні ДФС, забезпечує автоматичний облік у розрізі платників податку: сум податку, що містяться у виданих та отриманих податкових накладних, зареєстрованих в Єдиному реєстрі податкових накладних (далі – ЄРПН), та розрахунках коригування до них; сум податку, сплачених платниками при ввезенні товарів на митну територію України; сум поповнення та залишку коштів на рахунках у системі електронного адміністрування ПДВ; суми податку, на яку платники мають право зареєструвати податкові накладні в ЄРПН.

Система електронного адміністрування ПДВ не вносить кардинальних змін до загальних принципів справляння ПДВ, затверджених Кодексом. Норми Кодексу, які визначають коло платників ПДВ, об'єкт оподаткування, принципи формування податкових зобов'язань та податкового кредиту, залишаються незмінними.

В зв'язку з реформою ПДВ – адміністрування з'явилося нове поняття, досі не використовуване в українському законодавстві, сума, на яку платник податку на додану вартість має право зареєструвати податкові накладні. Недостатня кількість коштів на рахунку платника зобов'язує його у визначені Кодексом строки перерахувати на електронний рахунок кошти з власного поточного рахунку в сумі недостачі. Надмірно сплачені кошти за накладною платника ПДВ не повертаються, а зараховуються на наступний період сплати.

Перевагами електронного адміністрування ПДВ є:

- зростання надходжень з ПДВ до державного бюджету;
- підвищення прозорості адміністрування податку;
- спрощення процедури контролю;
- підвищення ефективності адміністрування ПДВ;
- зниження неправомірних вимог щодо відшкодування ПДВ;
- не витрачається час на доставку та підписування паперових документів до контрагента;
- паперові документи не можуть пошкодитись, адже з електронних документів можна зробити скільки завгодно копій;
- електронні документи зберігаються на жорсткому диску і не займають стільки місця, як паперові документи, що зберігаються у величезній кількості шаф та стелажів, для яких треба знайти місце в офісі;
- перехід на електронний документообіг дозволяє скоротити витрати підприємства.

Основною проблемою введення електронного адміністрування ПДВ є вимивання коштів, яке в умовах економічної кризи призводить до закриття підприємств. Крім прямого вимивання коштів для підприємств стала проблемою відмова органів ДФС в поверненні платникам податків раніше сплачених сум податку з бюджету та з електронного рахунку.

Введення електронного адміністрування ПДВ провокувало зменшення рівня тіньової економіки країни та зменшило можливість використання схем ухилення від оподаткування. Разом з тим, залишаються невирішеними деякі питання, пов'язані із відкриттям рахунків в системі електронного адміністрування ПДВ та їх функціонуванням.

УДК 336

САЛАХОВ ФАРИЗ РАФИГ ОГЛЫ

Институт экономики Национальной академии
наук Азербайджана, Азербайджан

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ СТИМУЛИРУЮЩЕЙ ФУНКЦИИ НАЛОГОВ НА РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ АЗЕРБАЙДЖАНА

Экономика страны, как динамическая система функционирует свойственным ей механизмом, на основе принципов само-

организации и саморегулирование. Под механизмом функционирования экономической системы понимается совокупность существующих правил связей и отношений между элементами системы. Государство, изучая механизм функционирования экономической системы страны, в целях достижения поставленной цели и решения определенных задач, вмешивается в механизм функционирования экономической системы, вводя в систему новые правила отношений, или изменяя существующие правила отношений, в законодательном порядке. Совокупность мер осуществляемые государством, направленное на изменение механизма функционирования экономической системы страны в законодательном порядке, мы называем государственным регулированием экономики.

Одним из множеств функций государственного регулирования функционирования экономики страны, является проводимая политика по налоговому законодательству. Сущность налогов проявляется в их функциях. Среди функций налогов можно выделить: 1) фискальную функцию проводимой государством, в целях обеспечения государственного бюджета финансовыми средствами; 2) регулирующую функцию, используемой государством, в целях обеспечение устойчивого функционирования и сбалансированного развития экономики страны и ее отраслей; 3) социальную функцию, используемой государством, в целях сохранение справедливого баланса уровней жизни граждан страны, а также поддержание минимального уровня жизни малоимущей части населения страны, путем перераспределение доходов через государственный бюджет. На ряду этими, также выделяется симулирующая функция налогов [1].

Одним из регулирующих функций государство экономикой страны является получение части доходов экономических субъектов (население, домашние хозяйство, предприятия и организации, предприниматели и пр.) в государственный бюджет, путем процесса налогообложение. Государство, используя регулирующей функции налогообложение, стремится обеспечить устойчивого функционирования и сбалансированного развития экономики страны и ее отраслей. Для достижения данной цели государством создается стимулирующая система налогообложения, путем назначение льгот на некоторые виды налогов, а также, освобождение от некоторых видов налогов [2]. Ясно, что при применении стимулирующей системы налогообложения, сумма налогов поступающие в госбюджет уменьшается. В экономической литературе нет однозначного мнения применении стимулирующей системы налогообложения. По

нашему мнению, не только применение системы льгот и освобождение от налогов является стимулирующей функцией налогообложения. Считаем, что увеличение некоторых налоговых ставок, так же может выполнить стимулирующую функцию.

Литература

1. Kəlbəyev Y.A. Fiskal siyasət və milli iqtisadiyyatın tənzimlənməsi problemləri. Monoqrafiya. Bakı, Elm, 2005, səh. 8, 171, 175-191
2. Məmmədov F.Ə., Musayev A.F., Sadiqov M.M, Kəlbəyev Y.A., Rzayev Z.H. Vergilər və Vergitutma. Dərslik. Bakı-2006. səh. 79.

УДК 336.2

І.Ю. ФЕСУН, О.Я. ПОДОКОПНА

Хмельницький національний університет, Україна

ОПОДАТКУВАННЯ БАГАТСТВА В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

На сучасному етапі розвитку української економіки все більш гостро проявляється проблема розшарування населення на багатих та бідних. Однак тенденція зростання доходів багатших верств населення та одночасного зубожіння бідних загалом властива для країн з перехідною економікою, а також країн, що розвиваються або переживають кризові та посткризові періоди. Тому актуальною є проблема ідентифікації багатства та визначення основних тенденцій і форм його оподаткування.

Теоретичні засади оподаткування багатства висвітлюються в працях В.Л. Андрущенка, А.М. Соколовської, В.М. Федосова, А.І. Крисоватого, П. Кругман, Р.Л. Хейлбронет та ін. Також дослідження проблем розшарування суспільства представлені в матеріалах провідних міжнародних організацій: Міжнародна система національних рахунків, Організація економічного співробітництва та розвитку та ін.

Згідно з Міжнародною системою національних рахунків багатство домашніх господарств може бути представлено у формі чистої вартості таких активів: земельні ділянки та будинки, накопичені пенсійні рахунки та інвестиції у фінансові активи та права вимог до суб'єктів господарювання [4, с. 90]. Відповідно до цього можна виділити такі основні напрями оподаткування багатства, а

саме оподаткування: нерухомого майна, власне чистого багатства, спадщини та дарування, всіх видів транспортних засобів.

Податки на нерухоме майно стягуються на постійній основі (найчастіше щорічно) із його власників або користувачів. Базою оподаткування може слугувати оціночна вартість майна, розрахована на основі його ринкової вартості або орендної плати, або інших характеристик (розміру, розташування тощо).

Так, в Австрії власники нерухомості площею 500–600 м² повинні платити державі близько 10–15 тис. євро в рік [3, с. 658]. Британцям доводиться платити 40% від розміру прибутку, якщо будинок не є їх основним місцем проживання та здається в оренду [3, с. 658]. В сусідній з Україною, Польщі податок на нерухоме майно диференційований та коливається від 0,73 до 7,66 злотих за м² [2], при чому в базу оподаткування не входять господарські прибудови та будівлі, що особливо актуально для жителів сільської місцевості, а будинки, що входять до фермерських, риболовних домогосподарств та лісництва не оподатковуються цим податком.

Деякі країни використовують податки на чисту вартість майна (чисте багатство), які стягуються з нагромадженого майна особи: нерухомості, цінних паперів, банківських депозитів і заощаджень, інвестицій у реальний капітал підприємств та корпорацій, зважаючи на чисту вартість активів цієї особи.

Єдиною країною в Європейському союзі, яка використовує класичну модель податку на чисте багатство, є Франція. Тут базою оподаткування є чиста вартість активів, що перебувають у Франції та за її межами, до них належать: нерухоме майно, транспортні засоби, коні, меблі (крім антикваріату), ювелірні вироби, акції та облігації та викупна вартість сертифіката страхування майна. Згідно з Податковим кодексом Франції резиденти та нерезиденти – власники активів, сплачують податок на багатство за ставками від 0,5 % до 1,5 %, якщо вартість активів перевищує 800 тис. євро [1].

Ще одним видом податків на багатство в Євросоюзі є податки на спадщину та дарування. У Франції ставки для майна, що переходить у власність як спадщина чи дарування, єдині, а саме майно оцінюється за ринковою вартістю. Ставки податку в діапазоні від 5 до 60% [1] диференційовані за двома ознаками: залежно від вартості майна та за трьома ступенями споріднення спадкоємців, за цими ж ознаками визначається неоподаткований мінімум. У Великобританії податок на спадщину становить 40% вартості майна, що перевищує 150 тис. фунтів стерлінгів, і стягується з суми активів за вирахуванням особистих зобов'язань покійного. В

Польщі, як і в Франції ставки податків на спадщину та дарування та неоподатковані мінімуми диференціюються за трьома ступенем спорідненості спадкоємців та вартістю майна. Загалом ставка податку коливається від 3 % до 20 % від вартості майна [2].

В Європі існують податки, які застосовуються до власників дорогих яхт і приватних літаків. Так, кожен зліт або посадка приватного літака на італійських курортах може коштувати власнику від 200 до 1000 євро залежно від типу авіалайнера [3, с. 658]. У Німеччині таким податком регулюються відношення у сфері автомобільного транспорту, де ставка податку залежить від об'єму двигуна, а в Польщі від габаритів автомобіля.

Отже, розглянуті вище податки на багатство можуть слугувати важливими інструментами поповнення дохідної частини бюджету та підвищення соціальності справедливості податкової системи шляхом перерозподілу податкового навантаження на найбільш заможні верстви населення. Тому, необхідно досліджувати досвід оподаткування багатства інших країн та впроваджувати найефективніші його форми в податкову систему України.

Література

1. Code général des impôts (Податковий кодекс Франції) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?cidTexte=LEGITEXT000006069577>.
2. Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych : <http://www.archbip.mf.gov.pl/bip/8538.html>.
3. Біла Л. М. Спільні і відмінні риси податкових систем країн Європейського союзу та України / Л. М. Біла // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 6. – С. 656–660.
4. Яренко Г. М. Сутність багатства та його оподаткування в країнах Євросоюзу / Г. М. Яренко // БізнесІнформ. – 2013. – № 12. – С. 88–92.

УДК 339

О.А. ФРАДИНСЬКИЙ

Хмельницький національний університет, Україна

ВИЗНАЧЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПОНЯТТЯ «МИТНА ВАРТІСТЬ ТОВАРУ» В ЗАКОНОДАВСТВІ ОКРЕМИХ КРАЇН КОЛИШНЬОГО СРСР

Вітчизняний Митний кодекс визначає зазначене поняття як вартість товарів, що використовується для митних цілей, яка базу-

ється на ціні, що фактично сплачена або підлягає сплаті за ці товари. Цілями використання відомостей про митну вартість товарів є [2]:

- нарахування митних платежів;
- застосування інших заходів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України;
- ведення митної статистики;
- розрахунку податкового зобов'язання, визначеного за результатами документальної перевірки.

Законодавство Євразійського Економічного Союзу під митною вартістю товарів розуміє вартість товарів, визначену відповідно до Угоди між урядами Російської Федерації, Республіки Білорусь та Республікою Казахстан від 25.01.2008 р. «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза» та використовується з наступною метою: оподаткування товарів митом; зовнішньоекономічної і митної статистики; застосування інших заходів державного регулювання торгово-економічних відносин, пов'язаних із вартістю товарів, включаючи здійснення валютного контролю зовнішньоторговельних угод та розрахунків банків за ними [5].

Митна вартість товарів, які переміщуються через митний кордон Вірменії, визначається з метою розрахунку вартісних (адвалорних) митних платежів, застосування заходів нетарифного регулювання, встановлених у вартісній формі і ведення митної статистики [4].

У митному праві Молдови митну вартість товару визначають як вартість товару, що ввозиться на митну територію чи вивозиться із неї, що визначається з метою збору ввізним мит [7].

Митна вартість товарів в Киргизстані – вартість товарів, яка визначається відповідно до законодавства республіки для обчислення мита, податків та митних зборів за адвалорними ставками [6].

У Таджикистані митна вартість товару – вартість товару, що переміщається через митний кордон республіки, яка визначається відповідно до законодавства і використовується з метою: обкладення товарів митними платежами і митними зборами; застосування інших заходів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності Республіки Таджикистан [1].

Митна вартість товарів в Азербайджані – вартість товарів, визначена у відповідності до закону «Про митний тариф» та базується на загальних принципах митної оцінки, прийнятих в міжнародній практиці і поширюється як на експортні так і на імпорتنі товари [3].

В Узбекистані під митною вартістю товарів розуміють вартість товару, який ввозиться на митну територію, яка визначена на основі одного із методів визначення митної вартості товарів та використовується для нарахування митних платежів [8].

Таким чином, аналіз визначення та призначення поняття «митна вартість товарів» дає змогу віднести його до основних (ключових) термінів у митній справі. В основу визначення митної вартості покладено цінову інформацію про товар, що переміщується через митний кордон держави. Призначення митної вартості можна трактувати у 2 значеннях: вузькому – використання для визначення сум митних податків та зборів, які визначаються виходячи із відсоткової величини від вартості товару та у широкому, який окрім фіскального значення включає у себе обліково-статистичну функцію, або (та) застосування заходів (в першу чергу - нетарифних) державного регулювання економіки.

Література

1. Закон Республики Таджикистан «О принятии Таможенного кодекса Республики Таджикистан и введении его в действие» от 03 декабря 2004 года №62 – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.customs.tj/rus/index.php?option=com_content&task=view&id=39&Itemid=38
2. Митний кодекс України від 13 березня 2012 року № 4495- IV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua>
3. Таможенный кодекс Азербайджанской Республики [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://customs.gov.az/uploads/customs%20code.pdf>
4. Таможенный кодекс Республики Армения – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: [http://yandex.ua/click/jsredir?from=yandex.ua%3Byandsearch%](http://yandex.ua/click/jsredir?from=yandex.ua%3Byandsearch%3)
5. Таможенный кодекс ЕАЭС – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.lex.uz/pages/GetAct.aspx?lact_id=184744
6. Таможенный кодекс Кыргызской Республики – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30295394&sublink=2990000
7. Таможенный кодекс Республики Молдова № 1149-XIV от 20.07.2000 – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.gov.md/index.php?id=452>
8. Таможенный кодекс Республики Узбекистан – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.lex.uz/pages/GetAct.aspx?lact_id=184744

ПОДАТКОВІ НАСЛІДКИ НАРАХУВАННЯ РЕЗЕРВУ СУМНІВНИХ БОРГІВ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Резерв сумнівних боргів створюється для дотримання принципу обачності при веденні бухгалтерського обліку і складанні фінансової звітності.

Формування резерву сумнівних боргів, а також інших резервів і забезпечень передбачено нормами чинного законодавства, а саме, згідно п. 7 П(С)БО 10 дебіторська заборгованість відображається в балансі за чистою реалізаційною вартістю [1]. В той же час, згідно п. 8 розд. І П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» від обов'язкового формування резервів і забезпечень звільняються суб'єкти малого підприємництва.

На практиці, переважна більшість підприємств – платників податку на прибуток уникають від створення резерву сумнівних боргів, оскільки вважають, що створення резерву сумнівних боргів трудомістким процесом; витрати на його формування носять оцінний характер і включати їх до складу витрат при визначенні об'єкта оподаткування податком на прибуток небезпечно; відповідальність за неформування резерву сумнівних боргів незначна – адміністративна відповідальність за неправильне ведення бухгалтерського і податкового обліку.

При цьому керівництво суб'єктів господарювання не враховують можливі вигоди чи втрати від створення резерву сумнівних боргів через зменшення чи збільшення податку на прибуток у періоді його формування. Отримає вигоди підприємство від створення резерву сумнівних боргів чи ні залежить від річного чистого доходу.

Підприємства-платники податку на прибуток з чистим доходом до 20 млн грн мають право не застосовувати податкові різниці. Але в той же час, для цих підприємств створення резерву сумнівних боргів є вигідним.

Підприємства з річним обсягом доходу більше 20 млн грн, тобто ті, що зобов'язані застосовувати податкові різниці згідно вимог Податкового кодексу України, втрачають податкові витрати під час формування резерву сумнівних боргів і подальшому списанні безнадійної заборгованості за рахунок створеного резерву.

За логікою формування податкових різниць згідно норм Податкового кодексу України, такі різниці повинні мати тимчасовий характер. Необхідно погодитися з думкою І.Єгорової, що якщо в періоді формування сума резерву вилучається з витрат, то вона повинна повернутися до витрат у періоді зменшення резерву або в періоді його фактичного використання [2, с. 47].

Отже, якщо підприємство формує резерв сумнівних боргів і списує безнадійну заборгованість за рахунок резерву, то такі суми не включаються до податкових витрат підприємства. З іншого боку, якщо підприємство резерв сумнівних боргів не створює, то списана безнадійна дебіторська заборгованість вважається списаною понад резерв. Це означає, що вона відповідатиме ознакам пп. 14.1.11 Податкового кодексу України щодо безнадійної заборгованості. Ситуація, що склалася на сьогоднішній день спонукає підприємства порушувати норми П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» і не формувати резерв сумнівних боргів.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» // Баланс. – 2014. - №37-38. – С.47-51.
2. Єгорова І. Підприємства з чистим доходом понад 20 млн. грн.: формуєш резерв сумнівних боргів – утрачаєш податкові витрати // Баланс. – 2016. – №29-30. – С.46-48.

УДК 336.226

В.О. ШЕВЧУК

Національна академія статистики, обліку та аудиту, Україна

ДО ПИТАННЯ СТАНОВЛЕННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Верховною Радою УРСР 25 червня 1991 року було прийнято закон «Про систему оподаткування» – епохальний нормативно-правовий акт, який заклав підвалини економічної незалежності та майбутнього державного суверенітету нашої країни. Таким чином, в червні цього року в Україні відзначатиметься 25 річчя від дати створення власної податкової системи.

Закон структурно складався із 3 розділів і 25 статей та вступав в силу з 1 жовтня 1991 року. Він визначив принципи побудови

системи оподаткування, види податків, зборів і обов'язкових платежів, напрями їх зарахування, платників податків і об'єкти оподаткування, а також відповідальність за порушення законодавства про податки.

Податкова політика проголошувалася виключною прерогативою України, яка на той час ще входила до складу СРСР, і проводилася в республіці самостійно. Усі податки, збори і обов'язкові платежі, що справлялися на території республіки зараховувалися до республіканського і місцевих бюджетів та позабюджетних фондів.

Система оподаткування базувалася на принципах стабільності, рівнонапруженості, обов'язковості, соціальної справедливості при визначенні й справлянні податків, зборів та обов'язкових платежів і забезпечує концентрацію в республіканському і місцевих бюджетах коштів, необхідних для розв'язання завдань економічного і соціального розвитку, створення дійових стимулів підвищення ефективності виробництва, економічного використання ресурсів і охорони навколишнього середовища.

Особливості справляння на території України загальнодержавних податків відносилися до компетенції Верховної Ради УРСР. Запровадження місцевого оподаткування здійснювалося місцевими радами у межах граничного рівня податкових ставок.

До загальнореспубліканських податків, зборів та обов'язкових платежів було віднесено 16 платежів:

- податок на прибуток;
- податок на прибуток іноземних юридичних осіб від діяльності в Українській РСР;
- податок з обороту;
- акцизний збір;
- податок на добавлену вартість;
- податок на експорт і імпорт;
- податок на доходи;
- податок на фонд оплати праці колгоспників;
- прибутковий податок з громадян;
- плата за природні ресурси;
- плата за землю;
- лісовий дохід;
- екологічний податок;
- державне мито;
- податок з власників транспортних засобів;
- мито.

Як бачимо вже на самому початку свого існування податкова система України включала у себе прямі податки (податок на прибуток, податок на доходи, прибутковий податок з громадян тощо), непрямі податки (2 універсальних акцизи – податок з обороту та податок на добавлену вартість і 2 специфічних акцизи – акцизний збір та мито), ресурсні і майнові податки (плата за природні ресурси, плата за землю, податок з власників транспортних засобів).

Залежно від виду обов'язкового платежу порядок його обчислення об'єкта оподаткування, розміри ставок, порядок визначення і строки сплати, зарахування податку, пільги щодо податку визначався або Верховною Радою УРСР, або ж Кабінетом Міністрів. Податок зараховувався або виключно до республіканського бюджету (акцизний збір) або виключно до місцевого (податок на фонд оплати праці колгоспників), або ж розподілявся за визначеною пропорцією між ними (податок з обороту). Окремі платежів йшли на формування фінансових ресурсів позабюджетних фондів (екологічний податок).

Якщо міжнародним договором УРСР було встановлено інші правила оподаткування іноземних юридичних осіб та громадян, ніж ті, що містилися в прийнятому законі, то у такому випадку застосовуються правила міжнародного договору.

Законом було передбачено і усунення подвійного оподаткування – один і той же об'єкт, з якого відповідно законодавства УРСР було встановлено справляння податку, не підлягав оподаткуванню іншим видом податку.

Контроль за додержанням законодавства про податки здійснювався органами, на які ці функції покладено законодавством УРСР. За порушення законодавства про податки платники – підприємства, об'єднання і організації та їх службові особи, а також громадяни притягаються до відповідальності відповідно до чинного законодавства.

Література

1. Закон України «Про систему оподаткування» від 25 червня 1991 року № 1251-ХІІ – [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1251-12/ed19910625>

5. СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АУДИТУ І ТЕХНОЛОГІЇ ЇХ ПРАКТИЧНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

УДК 657

В.Г. ЛОПАТОВСЬКИЙ, О.І. ЛОЇК
Хмельницький національний університет, Україна

ВИКОРИСТАННЯ КАТЕГОРІЇ «РИЗИК» В ОБЛІКУ ТА АУДИТІ

Діяльність суб'єктів господарювання за ринкових умов відбувається під впливом комплексу різних видів ризиків, що може призвести до негативних наслідків у вигляді додаткових витрат, втрати частини доходу і навіть до банкрутства підприємства. Це свідчить про необхідність формування ефективної системи управління на підприємстві, ключовим елементом якої є створення підсистеми обліково-аналітичного забезпечення управління ризиками.

На сьогодні актуальним залишається питання оцінки ризику як об'єкта обліку та аудиту, що є майже недослідженою ланкою облікової науки. Для цього необхідно здійснити термінологічне дослідження поняття «ризик» з позиції обліку та аудиту.

Відповідно до Податкового кодексу України, ризик – це ймовірність недекларування (неповного декларування) платником податків податкових зобов'язань, невиконання платником податків інших законодавчих актів, що контролюють органи державної податкової служби [1].

Відповідно до Міжнародних стандартів аудиту, аудиторський ризик – це ризик або небезпека того, що аудитор зробить неправильний висновок щодо фінансової звітності після виконання ним аудиторських процедур, тобто за неправильно складеною фінансовою звітністю буде представлений аудиторський висновок без застережень і навпаки [2]. Відповідно до загальновідомої теорії ризиків в аудиті існують такі види ризиків:

1. Ризик професійної здібності аудитора. Він визначається суворим підходом до вибору фірми, яку потрібно перевірити. Під час прийняття рішення щодо проведення перевірки аудиторська фірма звертає увагу на репутацію фірми-клієнта. Іншими словами, перевірка фірми-клієнта повинна нанести втрат аудиторській компанії та її клієнтам.

2. Ризик очікування клієнта – це ризик незадоволення клієнтом основними положеннями аудиторського висновку. У випадках, коли клієнта не влаштовує аудиторський висновок або хід проведення аудиторської перевірки, він у подальшому може відмовитись від послуг даної аудиторської фірми.

Намагаючись об'єднати різні погляди вчених, розглядаючи ризик як об'єкт обліку та аудиту, можна стверджувати, що господарська операція в умовах невизначеності, щодо якої є ймовірність одержання іншого фінансового результату, ніж очікувалося, є ризикованою. Отже, з точки зору відображення в обліку, ризик – це ймовірність недоотримання бажаного фінансового результату, а з точки зору аудиту, ризик – це ймовірність невірної інтерпретації аудитором інформації наявної у обліку та звітності підприємства.

Умовами виникнення та визнання ризику в обліку є:

- висока питома вага окремого виду активів у структурі усіх активів суб'єкта господарювання;
- різка змін у бік збільшення або зменшення залишків на рахунках оборотних активів підприємства;
- уповільнення оборотності оборотних активів;
- наявність безнадійної дебіторської заборгованості та зростання її величини;
- збиток як результат господарської діяльності підприємства;
- негативні грошові потоки за усіма видами діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна);
- низький рівень придатності основних засобів підприємства без спроб їх оновлення на підприємстві;
- значна сума кредиторської заборгованості на підприємстві або різке збільшення її розміру;
- значне зниження власного капіталу підприємства або його від'ємне значення.

Визначення таких умов дозволить виявити ризики та оцінити ризикованість ситуації, і, відповідно, допоможе своєчасно прийняти ефективне управлінське рішення.

Щоб знизити втрати від ризиків та не допустити кризи на підприємстві, необхідно проводити контроль ризиків на основі аналізу існуючого стану та перспективного розвитку підприємства, що припускає наявність або відсутність ризиків; застосування системи показників щодо виявлення неефективних активів і пасивів, доходів та витрат з метою пошуку та обґрунтування резервів їх

відновлення або виключення; розробки та вибору варіантів рішень з управління ризиками.

Для ефективного управління ризиками необхідна вичерпна інформаційна база. Тільки наявність максимально точної, оперативної і достовірної інформації дає можливість приймати рішення зі зниження ризиків і передбачати поведінку контрагентів у майбутньому. При цьому необхідне поєднання зовнішніх і внутрішніх інформаційних потоків, що акумулюються в системі обліку та звітності підприємства. Звітність підприємства, у тому числі управлінська, є важливим джерелом інформації при проведенні якісної та кількісної оцінки ризиків, пошуку шляхів їх мінімізації або запобігання. З метою запобігання ризиків бухгалтерам підприємств пропонується складати управлінський звіт «Оцінка рівня ризику» в розрізі господарських операцій (всередині підприємства, пов'язаних із зовнішніми контрагентами), видів ризику та ступеню їх впливу на результати діяльності. Запропонований звіт у вигляді шахової відомості також доцільно складати з метою оцінки ризиків у динаміці та співвідношення показників рівня ризику зі встановленими лімітами для прийняття рішення щодо доцільності проведення окремих операцій на підприємстві.

Література

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Міжнародні Стандарти Аудиту, надання впевненості та етики: видання 2006 р. / Переклад з англ. Мови О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Тик, Л.Й. Юрківська. – К.: ТОВ «ІАМЦАУ «Статус»», 2006. – 1152с.

УДК 336

В.В. ПУХАЛЬСЬКИЙ

Хмельницький національний університет, Україна

СУТЬ ПОДАТКОВОГО АУДИТУ

Останнім часом дефініція «податковий аудит» досить часто вживається в економічній літературі та в переліку послуг, які надають аудиторські фірми чи окремі аудитори. Питаннями аудиту

податків як аудиторської послуги, аспектам його здійснення з боку органів Державної фіскальної служби, методологічними та організаційними аспектами податкового аудиту займалися українські дослідники М. Войнаренко, Г. Пухальська [1], В. Онищенко, А. Чугасєв [2], О. Петрик [3], О. Малишкін [4], Т. Меліхова [5], Т. Рева [6] та ін.

Автори [1] розглядають податковий аудит як перевірку працівниками податкових органів повноти нарахування та своєчасної сплати податків і зборів платниками податків до бюджетів усіх рівнів.

На думку авторів [2], податковий аудит виступає як процесуальні дії контролюючих органів щодо контролю за правильністю обчислення, своєчасністю і повнотою сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів, а також дотримання законності операцій, пов'язаних з одержанням доходів і здійсненням розрахунків. Процесуальні дії мають досить широкий спектр, які включають проведення перевірок, оглядів, експертиз тощо. Звідси, що процесуальні дії проводять державні органи контролю, а не незалежні органи.

О. Петрик вважає податковий аудит однією із форм податкового контролю, який визначається як система заходів, що вживають органи контролю (до яких можна зарахувати і незалежні аудиторські фірми) з метою контролю нарахування та сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та інших видів перевірок, визначених законодавством [3]. Податковий аудит не може бути формою податкового контролю так, як форма – це зовнішній прояв змісту контролю тобто виступають конкретні способи організації та здійснення контрольних процедур.

О. Малишкін розглядає аудит оподаткування з двох точок зору як: податковий, який здійснюється органами державної податкової служби та аудит податків, який проводиться незалежними аудиторами або підрозділом внутрішнього аудиту. На його думку, аудит податків – це незалежна перевірка даних податкового обліку і показників податкової звітності платника податків з метою висловлення думки аудитора про її повноту і достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України про оподаткування, нормативним документам центрального податкового органу щодо правил оподаткування [4]. Автор розглядає окремо державний податковий аудит та детально характеризує незалежний аудит податків.

Т. Меліхова трактує податковий аудит як процес контролю над формуванням інформаційної бази з нарахування та сплати податків, ведення податкового обліку та складання податкової звітності з метою висловлення незалежної думки експерта аудитора про її достовірність, законність, правильність, точність в усіх суттєвих аспектах а також розроблення пропозицій щодо оптимізації податкового обліку та ефективного податкового планування на підприємстві [5]. Процес контролю (англ. the control proces) – це діяльність об'єднаних у певну структуру суб'єктів контролю, спрямованих на досягнення найбільш ефективним способом поставлених цілей шляхом реалізації певних завдань і застосування відповідних принципів, типів, методів, технічних засобів і технології контролю. Такою структурою може бути аудиторська фірма.

Т. Рева під податковим аудитом розуміє логічну послідовність завдань Державної податкової адміністрації України щодо перевірки правильності, повноти та своєчасності виконання клієнтами – платниками своїх податкових зобов'язань [6]. Автор розглядає податковий аудит як державний контроль податків.

З наведеного можна зробити висновок, що автори [1–3, 6] розглядають податковий аудит з точки зору державного контролю, трактуючи його як перевірку, процесуальну дію, форму контролю, послідовність вирішення завдань. В той же самий час автори [4, 5] асоціюють податковий аудит з професійною діяльністю незалежних аудиторів.

Аналіз літератури показав, що сьогодні не вироблено єдиної позиції відносно визначення терміну «податковий аудит». На нашу думку, податковий аудит – це послуга аудиторської фірми чи аудитора з незалежної перевірки правильності нарахування та своєчасної сплати податків і зборів, складання та подання податкової звітності та формування думки щодо їх достовірності а також податкове консультування діючих і новостворених підприємств.

Таким чином, податковий аудит – важлива складова аудиту підприємства і виступає важливим інструментом контролю правильності, законності та обґрунтованості здійснення операцій у сфері оподаткування.

Література

1. Войнаренко М.П. Податковий облік і аудит : підручник / М.П. Войнаренко, Г.В. Пухальська. – К. : ЦУЛ, 2009. – 375 с.

2. Онищенко В.А., Чугаєв А.О. Податковий аудит : навч. посібник / За заг. ред. В.А. Онищенка, А.О. Чугаєва. – Ірпінь : Академія ДПС України, 2003 -398 с.

3. Петрик О.А. Сутність аудиту оподаткування підприємств згідно з нормами Податкового кодексу України та порядок його організації / О.А. Петрик // Вісник НУ «Львів. політехніка». – 2012. – № 722. – С. 190–196.

4. Малишкін О.І. Облік і аудит податків в Україні: теорія, методологія, практика : монографія / О.І. Малишкін ; Міжгалуз. акад. упр. – К. : Центр навч. л-ри, 2013. – 375 с.

5. Меліхова Т. О. Концептуальний підхід щодо розвитку сучасної теорії аудиту податків / Т. О. Меліхова // Збірник наукових праць МІДМУ «КПУ». – Мелітополь : Вид. КПУ, 2009. – Вип. 2 (1). – С. 185–196.

УДК 336

І.В. СТАШЕНКО, В.С. ЧЕНАШ, М.О. ШЕВЧУК

Хмельницький національний університет, Україна

АУДИТОРСЬКА ВИБІРКА: СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИКА СКЛАДАННЯ

В процесі збору аудиторських доказів аудитор повинен прийняти рішення про те, яку кількість інформації необхідно отримати для досягнення поставленої перед ним мети. На такому етапі необхідно здійснити аудиторську вибірку, основним принципом якої є вибір «больових точок» у веденні обліку клієнтом. Від того, яким чином буде проведена вибірка аудиторського елемента і наскільки точно вибраний елемент відповідати цілям і завданням, що містяться у програмі аудиту, буде залежати правильність та адекватність застосування незалежних аудиторських процедур, від яких, в свою чергу, буде залежати виконання або невиконання завдань і цілей аудиту.

Загалом, аудиторська вибірка являє собою застосування аудиторських процедур до менш, ніж 100 % елементів в межах сукупності, яка стосується аудиту, таким чином, щоб усі одиниці вибірки мали шанс бути відібраними для того, щоб забезпечити аудитора обґрунтованою основою, завдяки якій будуть зроблені висновки про всю сукупність [1].

Перш за все, під час складання вибірки, аудитор повинен розглянути конкретні цілі, яких необхідно досягти, і поєднання

аудиторських процедур, яке найкраще сприятиме досягненню таких цілей. Розгляд характеру знайдених аудиторських доказів та можливе відхилення або умови викривлення чи інші характеристики допоможуть аудитору визначити, що складає відхилення або викривлення і яку сукупність слід використовувати для вибірки.

Беручи до уваги характеристики сукупності для тестів контролю, аудитор виконує оцінку очікуваного рівня відхилення, що базується на розумінні аудитором відповідних процедур контролю або на дослідженні невеликої кількості елементів із сукупності. Ця оцінка виконується для того, щоб скласти аудиторську вибірку та визначити розмір вибірки. Наприклад, якщо очікуваний рівень відхилення є неприйнятно високим, аудитор зазвичай вирішує не виконувати тести контролю. Подібно до цього, для детального тестування, аудитор виконує оцінку очікуваного викривлення у сукупності. Якщо очікуване викривлення є високим, 100 % дослідження або використання великого розміру вибірки може бути доречним при виконанні детальних тестів.

Беручи до уваги характеристики сукупності, з якої буде складено вибірку, аудитор може визначити, що належним рішенням буде стратифікація, метою якої є зменшення мінливості елементів у кожній групі, а отже мати змогу зменшити розмір вибірки, не підвищуючи ризик вибірки.

Виконуючи детальні тести, сукупність часто стратифікується грошовою цінністю. Це дозволяє зосередити більші аудиторські зусилля на елементах вищої вартості, адже ці елементи можуть включати більшу ймовірність викривлення. Подібно до цього, сукупність може стратифікуватися відповідно до певної риси, яка ідентифікує вищий ризик викривлення, наприклад, при перевірці резервів сумнівних боргів, залишки на рахунках можуть стратифікуватися за часом. Якщо клас операцій або залишки на рахунках поділені на страти, виконується прогнозна оцінка викривлення окремо по кожній страті. Прогнозні викривлення за кожною стратою потім комбінуються, коли розглядається можливий ефект викривлень щодо усього класу операцій або залишку на рахунках. Рішення про те, чи використовувати статистичний чи нестатистичний підхід до вибірки приймається за судженням аудитора.

Вибір аудиторського елемента здійснюється з використанням відповідної техніки вибіркового методу відповідно до певної сукупності. Елементи повинні бути відібрані таким чином, щоб елемент міг бути оцінений як частина сукупності. При цьому всі

елементи сукупності повинні мати рівну ймовірність бути обраними. В якості вибірки можуть бути розглянуті залишки за рахунками або певний клас операцій [2].

Аудитор робить прогнозну оцінку викривлень у сукупності для того, щоб отримати межі обсягів викривлення та порівняти з допустимим викривленням. Коли викривлення було встановлене як аномальне, його можна виключити при проведенні прогнозної оцінки викривлень у сукупності. Однак, вплив будь-якого з таких викривлень все одно потребує додаткового розгляду.

Аудитор повинен оцінити: результати вибірки; чи використання вибірки забезпечило обґрунтовану основу для висновків про сукупність, яка перевірялася. Якщо аудитор робить висновок про те, що вибіркова перевірка не надала обґрунтованої основи для висновків про сукупність, яка перевірялася, то аудитор може: подати запит управлінському персоналу про дослідження викривлень, які були ідентифіковані та оцінити подальшу вірогідність виникнення викривлень, а також зробити всі необхідні виправлення, або модифікувати характер, час і обсяг подальших аудиторських процедур.

Література

1. Міжнародний стандарт аудиту 530 «Аудиторська вибірка» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_1_all.pdf
2. Сопко, В. В. Організація і методика проведення аудиту: навч. посібник / В.В. Сопко, Н.І. Верхоглядова, В.П. Шило та інші. – К. : Професіонал, 2004. – 624 с.

УДК 336

О.В. ТАРАШЕВСЬКА, В.С. ЧЕНАШ, В.І. НАГУЛЯК

Хмельницький національний університет, Україна

МЕТОДОЛОГІЯ АУДИТУ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ

На сьогодні актуальним стало питання визначення підходів та принципів аудиту з електронними грошима, які набувають все більшої популярності й, на нашу думку, з часом можуть замінити паперові. Таке наше судження знаходить підтвердження у праці Шалімової Н.С., яка зазначає про специфіку проведення аудиту банківських та інших фінансових установ [9, с. 323]. Зазначимо, що

об'єктом аудиту електронних грошей в банку, на нашу думку, є організаційно-правовий механізм їх обігу. А предметом – сукупність об'єктів аудиторського контролю:

- система емісії електронних грошей;
- система обліку операцій з електронними грошима;
- нормативно-правове забезпечення роботи банку з електронними грошима;
- інформаційна система та система інформаційної безпеки тощо.

Беручи до уваги визначення мети аудиту різних науковців [8, с. 4–10; 3, с. 14–19], визначимо мету аудиту електронних грошей в банках, яка полягає у перевірці організаційно-правового та економічного змісту роботи банку з даним платіжним засобом відповідності чинному законодавству, у тому числі нормативно-правовим актам Національного банку України, незалежними фахівцями, які володіють достатніми знаннями у бухгалтерському обліку, юриспруденції, інформаційній безпеці тощо.

При цьому значення аудиту електронних грошей в банках та його роль обумовлюється підвищенням цінності інформації, згенерованої в процесі обліку операцій, оскільки аудитор критично оцінює її, зменшує інформаційний ризик та сприяє посиленню контролю над нею в інтересах суспільства – користувачів даного платіжного засобу. Така діяльність аудиторів визначена у Міжнародних Концептуальних основах завдань з надання впевненості [2, с. 17] як завдання з надання впевненості, коли фахівець-практик надає висновок, призначений підвищити ступінь довіри щодо результату оцінки або визначення предмета перевірки за належними критеріями.

Головними функціями аудиту електронних грошей в банківських установах є:

1. Контроль за виконанням вимог чинного законодавства щодо емісії та організації обігу електронних грошей.
2. Забезпечення ліквідності банку.

Особливість зазначених функцій полягає у тому, що нехтування принципами роботи з електронними грошима ставить під загрозу економічну та фінансову безпеку банку, банківську систему та суспільно-економічний лад держави, а також у тому, що банки є об'єктом суспільного інтересу в будь-якій державі.

Серед напрямів аудиту електронних грошей особливу увагу, вважаємо, слід приділити такому:

1) перевірці системи електронних грошей, як сукупності відносин між емітентом, оператором, агентами, торговцями та користувачами щодо здійснення випуску, обігу та погашення електронних грошей [5];

2) проведенню аудиту в банках – емітентах електронних грошей;

3) контролю за роботою агентів банків – осіб, які на підставі договору, укладеного з емітентом, забезпечують розповсюдження електронних грошей (агенти з розповсюдження), надають засоби поповнення електронними грошима електронних пристроїв (агенти з поповнення), здійснюють обмінні операції з електронними грошима (агент з обмінних операцій) та приймання електронних грошей в обмін на готівкові чи безготівкові кошти (агенти з розрахунків);

4) перевірка суб'єктів господарювання, які здійснюють операції з електронними грошима.

Основними та найважливішими елементами методології аудиту є його методи, прийоми та процедури, за допомогою яких досліджуються об'єкт і предмети аудиту. Досліджуючи наукову літературу, присвячену аудиту, Проскуріна Н.М. підтримує думку російських авторів [4] щодо поділу підходів до створення методик аудиту на чотири типи: бухгалтерський, юридичний, спеціальний та галузевий [7, с. 133]. Виходячи із сформульованої нами мети аудиту електронних грошей в банках та специфіки їх функціонування, ми вважаємо, що лише комплексне та органічне поєднання зазначених підходів у створенні та використанні методики аудиту електронних грошей в банківських установах може забезпечити дотримання постулатів, принципів аудиту та його суті, на відміну від інших господарюючих суб'єктів та сфер економічної діяльності.

Література

1. Мельниченко О.В. Аудит електронних грошей у банках України / О.В. Мельниченко // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 3. – С. 41–45.
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг / пер. з англ. О.Л. Ольховікова, О.В. Селезньов. – ч. 1. – К. : Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2014. – 985 с.
3. Петрик О.А. Аудит: методологія і організація: монографія / О.А. Петрик. – К. : КНЕУ, 2003. – 260 с.

4. Аудит : учебник для вузов / В.И. Подольский, Г.Б. Поляк, А.А. Савин и др. ; под ред. проф. В.И. Подольского. – 2-е изд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 655 с.

5. Положення про електронні гроші в Україні, затверджене постановою Правління Національного банку України від 04.11.2010 № 481 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1336-10>.

6. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо функціонування платіжних систем та розвитку безготівкових розрахунків. Закон України від 18.09.2012 р. № 5284-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5284-17>.

7. Проскуріна Н.М. Процедурне забезпечення аудиту. Теорія та практика : монографія / Н.М. Проскуріна. – К. : ДП “Інформ.-аналіт. агентство”, 2011. – 739 с.

8. Рудницький В.С. Методологія і організація аудиту / В.С. Рудницький. – Тернопіль : “Економічна думка”, 1998. – 196 с.

9. Шалімова Н.С. Соціально-економічні аспекти аудиту: теорія і практика : монографія / Н.С. Шалімова. – Кіровоград : Імекс-ЛТД, 2012. – 672 с.

УДК 657.63(477)

Р.Л. ЦЕБЕНЬ, М.О. ШЕВЧУК

Хмельницький національний університет, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН АУДИТУ В УКРАЇНІ

Аудит є одним із видів фінансового контролю. У статті 4 Закону України «Про аудиторську діяльність» аудит визначено як перевірку обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів [1].

Проте, якщо розглядати розвиток аудиту в Україні, то слід зазначити, що він не набув значного розквіту, оскільки існують певні проблематичні питання щодо його функціонування.

Суттєвими проблемами сучасного професійного аудиту є розробка та впровадження економічного механізму регулювання аудиту, що включає в себе великі штрафні санкції за неякісні ауди-

торські перевірки, страхування аудиторської відповідальності, розвиток цивілізованої конкуренції на ринку аудиторських послуг [2].

Крім того, на сьогодні існує ще багато причин, які стримують процес ефективного розвитку аудиту в Україні. Серед них можна виділити наступні: незначний період функціонування ринкових механізмів регулювання та відповідних механізмів державного фінансового контролю в Україні; наявність великої кількості фінансових порушень, нецільового та неефективного використання державних ресурсів; обмеження на законодавчому рівні ефективності результатів аудиту та ін. [2].

Однією з проблем здійснення аудиту в Україні є також неврегульовані питання фінансування робіт зі створення адекватної системи аудиту в Україні та страхування аудиторської діяльності.

З узагальнюючого аналізу офіційних звітів аудиторських фірм видно, що деякі з них взагалі не займаються аудитом, а надають тільки консалтингові та інші послуги. В той час як світові тенденції розвитку аудиторських послуг свідчать про скорочення аудиторськими фірмами обсягів консалтингових послуг або виділення з них суб'єктів, що надають консалтингові послуги в окремі структури. Причинами цього є бажання утримати клієнта різноманітністю послуг, що надаються, шукаючи альтернативні джерела доходів. Українські підприємства все частіше хочуть отримувати від української аудиторської фірми комплекс послуг. Такий клієнт для аудитора є вигідним. Однак широта послуг призводить до виникнення загроз незалежності і, як наслідок, до погіршення їх якості.

Дослідивши основні проблеми розвитку, пропонуємо такі шляхи вирішення, зокрема: страхування відповідальності страхових компаній за неякісно виконаний аудиторський контроль; встановлення єдиних цін щодо надання послуг аудиторськими компаніями, що змусить їх звернути увагу на якісне надання послуг, від чого буде залежати попит на їхні послуги; розроблення єдиних стандартів функціонування аудиторської діяльності в Україні, в яких безпосередньо слід визначити що належить до сфери аудиторської діяльності, оскільки як було вище зазначено, українські аудиторські фірми займаються і консалтинговими послугами, тобто поєднують декілька видів діяльності.

Література

1. Закон України «Про аудиторську діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.

2. Бутинець Ф. Ф. Проблеми аудиту в Україні / Ф. Ф. Бутинець // Реформування обліку, звітності та аудиту в системі АПК України: стан та перспективи : зб. тез та виступів на 2-й міжнар. наук.-практ. конф. – К. : ННЦ Інститут аграрної економіки, 2006. – С.184–186.

УДК 657

В.С. ЧЕНАШ

Хмельницький національний університет, Україна

ЕКСПЕРТНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЯК ПРОЦЕС ПІЗНАВАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУДОВОГО ЕКСПЕРТА

Експертне дослідження – процес пізнавальної діяльності судового експерта з метою встановлення на підставі спеціальних знань фактичних даних та обставин поза межами судового провадження результати якого викладаються у висновку експертного дослідження.

Результати експертних досліджень викладаються у висновку. Експертний висновок – це письмовий виклад експертом відомостей про обставини, що мають значення для справи, встановлені експертом на підставі його спеціальних знань і отриманих у результаті проведеного дослідження матеріалів справи, яке ґрунтується на сформульованому в ухвалі суду про призначення експертизи завданні.

Висновок складається в письмовій формі та підписується експертом, якщо експертиза проводилась одноособово, або експертами, якщо експертиза проводилась комісією експертів. Окрім того, відповідно до п. 4.17 Інструкції про призначення та проведення судових експертиз та експертних досліджень, затвердженої наказом Міністерства юстиції України від 8 жовтня 1998 р. № 53/5 (у редакції наказу Міністерства юстиції України від 26.12.2012 № 1950/5), висновок експерта (експертів) оформлюється на бланку експертної установи і підписується експертом (експертами), який (які) проводив(ли) дослідження.

У дослідницькій частині висновку експерта описуються процес дослідження та його результати, а також дається обґрунтування висновків з поставлених питань.

Дослідницька частина повинна включати:

– відомості про стан об'єктів дослідження, застосовані методи (методики) дослідження, умови їх застосовування;

– посилання на ілюстрації, додатки та необхідні роз'яснення до них;

– експертну оцінку результатів дослідження.

Опис процесу застосовування інструментальних методів дослідження та проведення експертних експериментів можуть обмежуватись викладенням кінцевих результатів. У зазначених випадках графіки, діаграми, таблиці, матеріали експертних експериментів мають зберігатись у наглядових експертних провадженнях і на вимогу органу (особи), який (яка) призначив(ла) експертизу (залучив(ла) експерта), можуть надаватись їм для ознайомлення.

За наявності в документі про призначення експертизи (залучення експерта) питань, які не належать до предмета експертизи або не входять до компетенції експерта, указуються причини, з яких ці питання не можуть бути вирішені.

Узагальнення та оцінка результатів окремих досліджень, які є підставою для формулювання висновків, можуть викладатися у синтезуючому розділі дослідницької частини висновку експерта.

У дослідницькій частині висновку експерта при проведенні повторної експертизи вказуються причини розбіжностей з висновками попередніх експертиз, якщо такі розбіжності мали місце.

У заключній частині викладаються висновки за результатами дослідження у вигляді відповідей на поставлені питання в послідовності, що визначена у вступній частині.

На кожне з поставлених питань має бути дано відповідь по суті або вказано, з яких причин неможливо його вирішити.

Якщо заключний висновок не може бути сформульований у стислій формі, допускається посилання на результати досліджень, викладені у дослідницькій частині.

Існують різні види висновків експерта:

1) категоричний (позитивний чи негативний висновок);

2) ймовірний висновок;

3) висновок експерта про неможливість відповісти на поставлене питання при вихідних даних, що надані (умовний та безумовний).

Під умовним висновком розуміється такий висновок експерта, в якому формулюються різні категоричні висновки залежно від того, які з фактичних даних, що покладені в обґрунтування висновків, буде доведено в судовому засіданні.

У процесі проведення експертизи експерт може встановити факти, що мають значення для справи, але щодо яких в ухвалі суду

не було поставлено запитань. У цьому випадку експерт може висловити свою думку з цих питань в експертному висновку.

Висновок експерта повинен бути оголошений у судовому засіданні та досліджений разом з іншими доказами. Дослідження висновку експерта – це процесуальна дія, спрямована на одержання з висновку експерта відомостей про факти судом і доведення їх до сприйняття учасників процесу. Суд зобов'язаний особисто сприйняти наданий йому висновок експерта з метою його правильної оцінки при винесенні рішення. Досліджуючи висновок експерта, суд повинен перевірити дотримання прав осіб, які беруть участь у справі, під час призначення та проведення експертизи, а також чи було їм надано можливість ознайомитися з висновком експертизи.

Дослідження висновку експерта може викликати сумніви в його правильності. Це може виражатися в необґрунтованості висновку, в його суперечності іншим матеріалам справи тощо. У такому випадку суд може призначити повторну експертизу. Проведення повторної експертизи доручається комісії експертів, які не брали участі у складанні первинного висновку.

Пунктом 4.14 Інструкції про призначення та проведення судових експертиз передбачено, що в дослідницькій частині висновку експерта при проведенні повторної експертизи вказуються причини розбіжностей з висновками попередніх експертиз, якщо такі розбіжності мали місце.

Висновок експерта є рівноцінним з іншими видами доказів. Висновок експерта не є обов'язковим для суду, оскільки жоден доказ не має заздалегідь установленної сили. Експертний висновок оцінюється судом сукупно з іншими доказами.

Метою оцінки є з'ясування можливості використання даного висновку як джерела фактів, на яких ґрунтується вирішення справи по суті, і водночас самих цих фактів як доказів. Як будь-які інші докази, висновок експерта оцінюється на предмет його допустимості, належності, достовірності і в сукупності – достатності для вирішення справи. Належність висновку експерта визначається наявністю зв'язків встановлених ним фактів і предмета доказування. Для визнання висновку експерта допустимим необхідно, щоб висновок ґрунтувався на результатах дослідження об'єктів, зібраних з дотриманням відповідних процесуальних вимог. Оцінка достовірності висновку експерта розглядається з формального і змістового боку. Формальний бік оцінки полягає в аналізі поданого на дослідження матеріалу; вихідних даних, одержаних особами, які

призначали експертизу; відповідності за кількістю і повнотою відповідей експерта поставленим питанням; береться до уваги стаж роботи експерта, його науковий ступінь тощо. Змістовий бік оцінки достовірності висновку експерта містить вивчення (констатацію) компетентності експерта; наукової обґрунтованості застосованих засобів і методів дослідження; рівня застосованих методик дослідження з точки зору сучасних досягнень науки і техніки; логічності умовиводів експерта; повноти і ґрунтовності проведеного дослідження; правильності виявлених експертом ознак; відповідності даних, одержаних під час дослідження і описаних у дослідницькій частині висновку, підсумковому висновку.

Дослідження експертного висновку здійснюється під час судового засідання різними методами.

Якщо суд не погоджується з висновком експерта, він має право відхилити висновок судового експерта. Мотиви такого відхилення суд повинен викласти в судовому рішенні.

УДК 336

В.С. ЧЕНАШ, В.М. ДАРМОРОЗ

Хмельницький національний університет, Україна

ОЦІНКА АУДИТОРСЬКОГО РИЗИКУ ЗА УМОВ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Ризик у загальному розумінні – це можлива небезпека втрат, зумовлених специфікою тих чи інших явищ природи і видів діяльності суспільства. Як економічна категорія ризик являє собою подію, яка може статися або ні. У разі здійснення цієї події можливі такі економічні результати: позитивні (прибуток, виграш), негативні (втрати, програш) та нульовий [1, с. 163].

Проведення аудиту завжди супроводжується певним ризиком. Аудитор повинен чітко розуміти, у чому полягає аудиторський ризик, його суть, складові, як його визначити і його максимально допустимий рівень. Це дуже важлива проблема, оскільки від розв'язання її залежить: згода аудитора на проведення перевірки фінансової звітності або відмова від неї; складання плану перевірки фінансової звітності та визначення її строків; вибір напрямів, підходів, методів і прийомів аудиторської перевірки [4, с. 219]. Аудиторський ризик на сучасному етапі розвитку незалежного аудиту в

повній мірі не адаптований до потреб користувачів виконавців та користувачів аудиторських звітів, саме тому це питання є важливим та актуальним на даний момент.

Аудиторський ризик становить ризик того, що аудитор може позитивно оцінити баланс та інші форми фінансової звітності при наявності в ній суттєвих помилок і пропусків. До того ж відсутнє єдине розуміння видів аудиторського ризику. У МСА визначено три складові аудиторського ризику, а саме: властивий ризик; ризик, пов'язаний із невідповідністю внутрішнього контролю (або ризик контролю); ризик невиявлення помилок та викривлень [2, с. 117]. Розглянемо кожен з них докладніше.

Властивий ризик – це здатність залишку по певному бухгалтерському рахунку або певній категорії операцій до суттєвих перекирчувань показників фінансової звітності підприємства, або здатність до перекирчувань за цими показниками у комплексі з перекирчуваннями на інших рахунках чи операціях, з припущенням, що до них не застосовувались заходи внутрішнього контролю підприємства. Властивий ризик – це всі ризики, пов'язані з діяльністю підприємства, тобто це всі помилки та некоректності, які можуть бути допущені внаслідок функціонування як підприємства в цілому, так і окремих його систем [3, с. 348]. Ризик виникнення таких помилок зумовлюється дією різноманітних факторів, як внутрішніх, так і зовнішніх, які досить часто не пов'язані із підприємством-замовником. До цих факторів можна віднести інфляцію, конкуренцію, безробіття та інші. Також на діяльність підприємства можуть мати значний вплив такі обставини, як: ринок збуту продукції, загальна організація та структура підприємства, політика управління та господарювання, кадрова політика, кваліфікація працівників і неналежне виконання ними своїх обов'язків. Прикладом цього виду ризиків може бути несвоєчасно застраховане майно підприємства, яке було знищене внаслідок стихійного лиха; втрата підприємством основного постійного клієнта.

Оцінка властивого ризику здійснюється аудитором ще на підготовчій стадії аудиту, коли аудитор починає ознайомлюватись з діяльністю підприємства, умовами його роботи, структурою та організацією управління та іншими питаннями. Для цього аудитор застосовує як інформацію надану самим клієнтом, так і інформацію отриману із зовнішніх джерел [3, с. 348].

Наступною складовою аудиторського ризику є ризик контролю. Ризиком контролю є побоювання того, що недостовірна ін-

формація, яка може виникнути і бути суттєвою окремо або разом з іншою недостовірною інформацією, не буде виявлена або своєчасно застережена системою внутрішнього контролю [4, с. 219]. Сутність ризику системи бухгалтерського обліку полягає в тому, що неможливо своєчасно виявити помилки, припущені внаслідок документування господарських операцій, неправильного відображення їх реєстрах бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, що може означати неефективність та ненадійність системи бухгалтерського обліку. Отже оцінка цієї складової ризику є особливо важливою для аудитора [3, с. 349].

Ризик невиявлення – це ризик того, що аудиторські процедури по суті не виявлять викривлення залишку на рахунок (або класу операцій), які можуть бути суттєвими, окремо або разом із викривленнями залишків на інших рахунках (або класів операцій) [5, с. 118]. Оцінюючи ризик невиявлення, аудитор повинен урахувати, що помилки є завжди, навіть коли аудитор перевірить 100 % залишків на рахунках або всі види операцій, тому що більша частина аудиторських доказів має скоріше аргументаційний, а не підсумковий характер [2, с. 118].

Отже проведення аудиту завжди супроводжується певним аудиторським ризиком, тому аудитор повинен чітко усвідомлювати суть аудиторського ризику, його складові, механізм його визначення та максимально допустимий рівень [3, с. 349].

Література

1. Бенцак М. Місце аудиторського ризику в системі економічних ризиків / М. Бенцак // Науковий вісник. – 2010. – Вип. 17.3. – С. 163–165.
2. Кібанова А. Я. Процедура здійснення аудиту персоналу на основі врахування можливих ризиків / Г. В. Назарова, О. С. Лебединська // Бізнес-Інформ. – 2012. – № 8.
3. Назаренко Я. Я. Сутність виникнення ризиків аудиторської діяльності / Я. Я. Назаренко // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2012. – Вип. 9. – С. 346–350.
4. Спиридонова Ю. Аудиторський ризик та методика його визначення / Ю. Спиридонова, Т. М. Королук. – Природничі та гуманітарні науки. Актуальні питання: Друга всеукраїнська студентська науково-технічна конференція. – Тернопіль: Тернопільський державний технічний університет ім. І. Пуля, 2009. – Т. 1. – 321 с.
5. Шестюк О. Діагностика аудиторського ризику / О. Шерстюк // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету : наук.-практ. журнал. – 2013/1. – № 1. – С. 117–127.

6. РЕАЛІЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ І ТЕХНОЛОГІЙ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

УДК 339.137.2:334.02

О.Б. ВАЛЬКОВ

Хмельницький національний університет, Україна

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В АНАЛІЗІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В економічній науці показник конкурентоспроможності досліджується у динаміці. В зв'язку з цим використовуються різні методики, які дозволяють оцінити конкурентоспроможність підприємства у часі, прогнозувати діяльність підприємства на найближчу перспективу та будувати стратегію подальшого розвитку.

Для здійснення аналізу конкурентоспроможності та конкурентних переваг підприємства використовуються різні джерела інформації. Деякі методи аналізу використовують інформацію фінансової та статистичної звітності підприємств, інші базуються на оцінках експертів, третя група використовує інформацію, яка одержується шляхом моніторингу ринкової ситуації, та четверта група методів, які використовують інформацію, зібрану шляхом анкетування. Нами пропонується для здійснення аналізу конкурентоспроможності та конкурентних переваг поряд із класичними джерелами використовувати інформацію з мережі Інтернет. Особливо це стосується здійснення аналізу інформаційної конкурентної переваги підприємства, значення якої є недооціненим в умовах розвитку електронного бізнесу та інформаційної економіки.

До найпоширеніших недоліків методик аналізу та оцінки конкурентних переваг підприємства, включають суб'єктивність оцінок, недостатню кількість показників, надмірну кількість показників та складність розрахунків, статичність, відсутність причинно-наслідкових зв'язків. Оскільки рівень автоматизації управлінських систем підприємств дозволяє здійснювати обробку будь-яких масивів показників, надмірна кількість та складність розрахунків показників вже не є недоліком. Чим більша кількість показників аналізується, тим точнішим є аналіз. Деталізація аналітичних даних дозволяє виявити резерви та недоліки роботи підприємства в цілому, і зокрема конкурентних переваг.

На основі моніторингу інформації для визначення інформаційних конкурентних переваг в електронному середовищі, підприємства одночасно можуть здійснити SWOT аналіз конкурентних переваг та визначити ключові фактори успіху в умовах електронного бізнес-середовища, та скористатися методом бенчмаркінгу для покращення власних конкурентних позицій.

Залежно від цілей, що ставить перед собою підприємство, та їх масштабів, повинна обиратися модель формування конкурентних переваг підприємства, яка орієнтується на певний ринок збуту, при цьому використовуються відповідні заходи щодо управління конкурентними перевагами.

Таким чином, інформаційна конкурентна перевага підприємства в електронному середовищі має відповідати таким критеріям як: повнота, якість, достовірність, актуальність, оперативність, різноманітність ресурсів представлення, доступність, динамічність, стратегічність. Забезпечення визначених критеріїв здійснюється засобами електронної логістики інформаційних потоків. Отже, постає завдання організації логістики з метою забезпечення підприємства конкурентними перевагами.

Отже, перспективи дослідження інформаційних конкурентних переваг підприємств повинні забезпечуватися по таких напрямках: власний веб-сайт, е-магазини, е-аукціони, е-каталоги, е-дошки об'яв, соціальні мережі, форуми, е-ЗМІ, е-реклама, е-біржі праці. Велика кількість ресурсів в е-середовищі вимагає вибору такого, який має кращі конкурентні переваги, тому важливим є аналіз та управління конкурентними перевагами е-ресурсів. Аналіз конкурентних переваг зовнішніх е-ресурсів, необхідний для вибору партнерів з метою подальшої співпраці, аналіз власного ресурсу, необхідний для управління його інформаційними конкурентними перевагами та конкурентоспроможністю підприємства в цілому.

УДК 331.2

О.М. КОСТЮК, М.В. КОСТЮК
Хмельницький національний університет, Україна

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ У ФОРМУВАННІ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Інноваційна політика підприємства має за мету підвищення конкурентних переваг з метою більш повного та швидкого задо-

волення потреб споживачів та отримання більшої прибутковості. Виклики конкурентного середовища спрямовані на здатність підприємств, які впроваджують інновації, до ефективного використання всіх видів ресурсів для задоволення потреб суспільства.

Серед усіх видів ресурсів особливе значення займають інформаційні, як найбільш доступні, прості в обробці та зберіганні, і які займають вагомe місце в координації діяльності підприємств з підприємствами-партнерами, у виявленні особливостей потреб окремих споживачів, необхідності в у вибіркового та адресного підході, а також прогнозуванні та раціональному використанні всіх видів ресурсів.

Теорія і практика інноваційної політики держави в цілому та підприємств зокрема знайшли відображення у багатьох наукових дослідженнях таких вчених як Гесць В.М., Варналій З.С., Федулова Л.І. [1–3] та ін. Також питання ефективності використання всіх видів ресурсів для впровадження інноваційних проєктів були досліджені такими вченими як Йохна М.А., Семиноженко В.П.

Діяльність підприємств України протягом багатьох років характеризується низькою інноваційною активністю, про що свідчать дані про наукову та інноваційну діяльність Державного комітету статистики [4].

Питома вага підприємств, які займалися інноваціями з 2000 до 2014 року коливалася від 11,2 до 18,0, практично не показуючи динамічного зростання. Загальна сума витрат на інноваційну діяльність за даний період зросла з 1760,1 млн грн. у 2000 році сягала до 11994,2 млн грн. у 2008 році і до 14333,9 млн грн у 2011 році. Але, враховуючи, економіка країни за даний період пережила декілька стрибків інфляції, суттєвим збільшенням витрат на інноваційну діяльність цей показник характеризувати немає підстав. Питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації, за даний період коливалася з 8,2 до 14,8 відсотків, показник питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової в жодному з років не перейшов 10 відсотків, більш того з 2006 року спостерігається постійне зменшення питомої ваги інноваційної продукції, а з 2000 року цей показник зменшився більш ніж в три рази.

В країнах Євросоюзу показники впровадження інновації суттєво відрізняються. На промислових підприємствах успішно впроваджуються інновації у виробництво, сервіс та бізнес-моделі. За даними рейтингу інноваційності країн ЄС, близько 79 відсотків

компаній, які з 2011 року застосували принаймі одну інновацію, наростили свій оборот на 25 відсотків до 2014 року [5].

В складних умовах обмеженості матеріальних та фінансових ресурсів, великих витрат на утримання кваліфікованого персоналу та проведення досліджень, необхідно шукати і застосовувати більш доступні засоби ведення бізнесу, просування продукції і навчання персоналу.

Таким засобом є інформаційні ресурси в широкому сенсі, і в більш вузькому – інтернет-ресурси.

В наш час Інтернет відіграє важливе значення у створенні інформаційного простору, глобальних та регіональних економічних зв'язків, створенні загальнодоступних баз даних, слугує фізичною основою доступу до веб-сайтів і багатьох систем передачі даних.

Підприємства, суб'єкти підприємницької діяльності, державні установи, фізичні особи є водночас користувачами інтернет-ресурсів і активними учасниками у створенні інтернет-ресурсів, сприяють поширенню, обміну і накопиченню інформації.

Інтернет-ресурс – це сукупність інтегрованих засобів технічного та програмно-апаратного характеру, а також інформації, яка призначена для публікації в мережі Інтернет. Інтернет-ресурс може містити інформацію в текстовій, графічній чи мультимедійній формі, має унікальну адресу, яка дозволяє знайти його в мережі [6].

Кожному інтернет-ресурсу притаманна своя цінність і функція, яка дозволяє задіяти його для успішного розвитку бізнесу.

З точки зору використання у комерційній діяльності інтернет-ресурси можна класифікувати наступним чином:

1) для забезпечення окремих сфер діяльності підприємства (фінансових операцій, маркетингової діяльності та іміджу підприємства, кадрової політики тощо);

2) за правовим статусом (офіційні документи, об'єкти інтелектуальної власності, інформаційні документи державних установ та вищестоящих установ);

3) за доступністю (архівні документи загальнодоступного характеру та обмеженої доступності, загальнодоступні документи, документи користування в локальній мережі);

4) для забезпечення функціонування програмних продуктів, що використовуються на підприємстві (інтернет-підтримка, супроводження, оновлення, консультації через Інтернет);

5) для спілкування і обміну інформацією, комерційними та фінансовими документами.

Інтернет-ресурси як різновид інформаційних ресурсів, мають вагомі переваги і особливості порівняно з іншими ресурсами, які необхідні для розвитку підприємств, галузей та економіки в цілому.

По-перше їм характерна не тільки невичерпність, але й постійне накопичення і зростання. Інтернет-ресурси постійно збільшуються у своїй кількості, у своїх масштабах, причому існуючі ресурси не зникають, а можуть зберігатися необмежену кількість часу.

По-друге, інтернет-ресурси використовуються для формування нових знань, які в свою чергу сприяють появі нових інтернет-ресурсів.

По-третє, на відміну від інших ресурсів, вони доступні і інформацію з них можна швидко отримати, не задіявши значних матеріальних, людських чи фінансових ресурсів.

Сучасні методи провадження підприємницької діяльності, ведення бізнесу, здійснення промислового та сільськогосподарського виробництва неможливі без закріплення конкурентних переваг суб'єктів господарювання. Конкурентні переваги проявляються не лише у можливостях охоплення більшої частки ринку та збільшення обсягів виробництва продукції та послуг, але й в ефективному використанні всіх доступних видів ресурсів: матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних.

Забезпечення конкурентних переваг повинна здійснювати інноваційна політика підприємства, яка створює та розвиває базу для ефективних перетворень на підприємстві та в економіці країни в цілому.

Література

1. Варналій З.С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення / З.С. Варналій, О.П. Гармашова. – К.: Знання України, 2013. – С.141.
2. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
3. Федулова Л.І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України / Л.І. Федулова, А.А. Мазаракі: Київ. Нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2012. – 603 с.
4. Наука, технології та інновації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
5. Рейтинг інноваційності країн ЄС – Innovation Union Scoreboard 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/>
6. <http://glossary-internet.ru/terms/%C8/4696/>

МОДЕЛІ РЕАЛІЗАЦІЇ НОВІТНІХ КОНЦЕПЦІЙ УПРАВЛІННЯ В ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМАХ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасна практика управління підприємством вимагає від менеджерів застосування новітніх технологій управління, що зумовлено глобалізацією світової економіки, підвищенням динамічності ринкового середовища і посиленням конкуренції.

В умовах ринкових трансформацій зростає науковий інтерес до розробки моделей безпечного, стабільного та ефективного управління підприємствами. Сучасні інформаційні технології базуються на досконалому використанні інформаційних ресурсів, дають змогу управлінням підприємств ефективно діяти, мінімізуючи ризик, та сприяють конкурентоспроможності підприємства під час здійснення будь-якої діяльності [1].

При застосуванні інформаційних технологій підприємства повинні дотримуватись наступних принципів систематизації інформаційних потоків:

- забезпечення повноти і достовірності обліку всіх сторін господарської діяльності;
- мінімізація інформаційного шуму та обмеження інформаційного надлишку тільки вимогами надійності;
- забезпечення безперервного зв'язку між зовнішньою та внутрішньою інформацією, а також прийняття рішень на всіх рівнях ієрархії управління.

Важливо зазначити, що сучасна автоматизована система не може вберегти підприємство від несприятливих зовнішніх чинників, таких як: зміни законодавства, фінансова криза, заборгованість постачальників і покупців. Але при цьому інформаційні технології є незамінним елементом в певних аспектах структури управління підприємством.

Завдяки запровадженню інформаційних технологій в управлінні підприємство може реалізувати найбільш сучасні і прогресивні управлінські концепції, головна риса яких – ощадливе використання ресурсів та орієнтація на як інтереси клієнтів, так і на інтереси самого підприємства.

В сучасних умовах розвитку підприємств України все більшого поширення і застосування отримують новітні концепції управління, найбільш яскравими є концепція Business Performance Management (BPM) та Balanced Scorecard (BSC). Основним призначенням даних систем є забезпечення функцій збору, систематизації та аналізу інформації для прийняття стратегічних управлінських рішень.

Business Performance Management (BPM) – відносно нова концепція управління, що позначає цілісний, процесно-орієнтовний підхід до прийняття управлінських рішень, спрямований на підвищення спроможності підприємства оцінювати свій фінансово-майновий стан і управляти своєю господарською діяльністю на всіх рівнях, шляхом об'єднання власників, менеджерів, персоналу, а також зовнішніх контрагентів у рамках загального інтегрованого середовища управління [2].

Концепція Balanced Scorecard (BSC) – система стратегічного управління підприємством на основі виміру й оцінки її ефективності по набору показників, підбраному таким чином, щоб урахувати всі істотні аспекти діяльності підприємства.

BSC будується на наступних принципах: причинно-наслідковий зв'язок усіх показників; зв'язок результатних показників, зв'язок усіх показників з фінансовими результатами діяльності.

Успішна реалізація методології BSC значно полегшується при встановленні програмного продукту «ІС-ВІП Анатех-ВДГБ: ABIS.BSC. Збалансована система показників», який розроблено на платформі «ІС:Підприємство 8.0» і реалізує метод Balanced Scorecard для оперативного управління підприємством. Дана система дозволяє вибрати оптимальний набір показників для оцінки роботи підприємства з урахуванням поставлених цілей. Вбудований графічний редактор дозволяє створювати різні діаграми та графіки, розміщувати на них стратегічні цілі, ключові показники, заходи і виконавців, а також визначити зв'язки між ними.

Сучасний погляд на корпоративне управління істотно відрізняється від традиційного. Якщо раніше зона управління відповідала зоні підприємства, тобто все, що було за кордоном підприємства вважалось зовнішнім середовищем, то на сьогодні, в основному, говорять про управління цілими ланцюгами, впродовж яких формується додана вартість. Тож можна сміливо визнати, що сучасні інформаційні системи і технології здатні підтримувати прогресивні управлінські принципи.

Література

1. Коробков А. The Balanced Scorecard – нове возможности для эффективного управления / А. Коробков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bsc.com.ua>.
2. Каплан Роберт С. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / С. Каплан Роберт, П. Нортон Дейвид. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 354 с.

УДК 657.1

А.М. ОГНЕВА

Хмельницький національний університет, Україна

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ В ОБЛІКУ

На підприємствах, в установах та організаціях практично всі документи створюються в електронному вигляді з використанням ІТ-технологій. Дослідження процесів пов'язані з удосконаленням діяльності підприємства, з формуванням та обробкою фінансової документації, які дозволяють скоротити витрати часу, матеріалів і фінансів на кожній ділянці обліку, виключити людський фактор є досить актуальними.

Системи електронного документообігу стають обов'язковим елементом ІТ-інфраструктури підприємства, підвищують ефективність діяльності комерційних та промислових підприємств, в державних установах на їх базі вирішуються завдання внутрішнього управління, міжвідомчої взаємодії та взаємодії з населенням України. Організація документообігу за допомогою електронних технологій дозволяє оптимізувати всі процеси, пов'язані з фінансовими паперами підприємства і зробити такий документообіг безпаперовим.

За умов комп'ютеризації управління і з переходом до зберігання інформації на електронних носіях документообіг розглядають як створення інформаційної бази документів на різноманітних машиночитаних носіях для використання управлінським апаратом у процесі реалізації його функцій.

За умов комп'ютеризації управління і з переходом до зберігання інформації на електронних носіях документообіг розглядають як створення інформаційної бази документів на різнома-

нітних носіях для використання її управлінським апаратом у процесі господарювання. Під рухом документів у комп'ютерній бухгалтерії розуміють не фізичне переміщення електронних документів, тому що вони зберігаються в базі даних, а передачу прав на їх використання із повідомленням користувачів і контролем за виконанням.

Системи електронного документообігу (СЕД), з'явившись відносно недавно, в даний час міцно зайняли своє місце в інформаційній структурі підприємства. Системою електронного документообігу називають будь-яку інформаційну систему, що забезпечує роботу з електронними документами.

Підсистема електронного документообігу в бухгалтерському обліку може бути вбудована в інформаційну систему управління, керування електронною документацією підприємства, управління корпоративною інформацією, управління бізнес-процесами, управління взаємодіями підрозділів підприємства тощо. Незалежно від застосовуваної СЕД для передачі сформованих документів бухгалтерського обліку в іншу програму використовують сервіс обміну даними, який дозволяє користувачам працювати з традиційним інтерфейсом.

Бухгалтерська звітність також може формуватися в електронному вигляді і представлятися в податкові органи, органи державної статистики, розміщуватися в мережі Internet, направлятися іншим зовнішнім користувачам. Бухгалтерська звітність представлена в електронному вигляді, завіряється електронним підписом керівника організації. На документи, що формуються в електронному вигляді, для їх ідентифікації та підтвердження цілісності мають бути обов'язково нанесений електронний цифровий підпис (ЕЦП), що є аналогом фізичних підписів керівника, бухгалтера та печатки підприємства.

Дистанційний спосіб подання звітності до Державної фіскальної служби України, Державної служби статистики України тощо, альтернативний паперовому, довів свою ефективність та набув широкого розповсюдження.

Широке поширення електронного документообігу в бухгалтерській практиці підвищує актуальність його організації, дає можливість оптимізувати взаємозв'язок та взаємодію між структурними підрозділами підприємства, посилити контроль за рухом документів на всіх стадіях їх формування та використання, полегшити та раціоналізувати роботу бухгалтерської служби.

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ПРОЦЕСНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Стратегія розвитку сучасного підприємства передбачає органічне зростання як за рахунок внутрішніх резервів, так і за рахунок розширення бізнесу.

Реалізація заданої стратегії можлива лише за впровадження сучасних підходів, тобто автоматизації бізнес-процесів підприємства. При цьому до системи висуваються суттєві вимоги: керіваність, мобільність, інтегрованість і адаптивність.

Сучасні інформаційні технології дозволяють радикально змінити бізнес-процеси і значно покращити основні показники діяльності підприємства, що дозволяє випередити конкурентів. Тому питання щодо розвитку інформаційних систем управління в сучасних умовах є досить актуальним.

Інформаційні технології, що базуються на професійному використанні інформаційного ресурсу, дають змогу менеджерам ефективно діяти, мінімізуючи ризик [1].

На сучасному етапі розвитку вітчизняних підприємств найбільш розповсюдженими проблемами впровадження інформаційних технологій є наступні:

- безперервне збільшення обсягу технологічних пропозицій, що потребують великих інвестицій, і, відповідно, – посилення залежності від зовнішніх послуг;

- зміна ролі інформаційних технологій у господарській діяльності багатьох підприємств; під час виконання внутрішньо фірмових процесів функція інформаційних технологій перестала бути допоміжною, а перетворилась у важливу складову продукту чи виробничих потужностей;

- зростання витрат у сфері інформаційних технологій [2].

Одним з ефективних підходів до вирішення вище наведених проблем є застосування сучасних інформаційних технологій в бізнес-процесах підприємства. Використання сучасних інформаційних технологій з одного боку прискорюють зв'язки учасників бізнес-процесів, а з іншого – підвищують якість прийнятих рішень в ході виконання бізнес-процесів.

Стратегічні мета інформаційних технологій – сприяти управлінню, реагувати на динаміку ринку, створювати, підтримувати та поглиблювати конкурентну перевагу.

Як показує практика, основні проблеми виникають при неадекватній оцінці потужностей інформаційних технологій. Це найчастіше відбувається, коли замість впровадження сучасних систем управління відбувається перехід до простої комп'ютеризації управлінських процесів та функцій без їхньої раціоналізації до підключення всієї потужності інформаційних технологій.

Проте тотальна комп'ютеризація діяльності підприємства не здатна вирішити всі проблеми. Більшість вітчизняних підприємств вкладають фінансові ресурси в нераціональну автоматизацію організаційно-технологічного процесу замість використання інформаційних технологій для зміни характеру самого бізнес-процесу на базі удосконалення інформаційних потоків [3].

Роль, важливість та обсяг застосування інформаційних технологій на підприємствах різна і залежить від галузі використання. Однак останнім часом спостерігається чітко виражена тенденція до стрімкої інформаційної інтенсифікації у всіх сферах господарювання. Можливості широкого використання інформаційних технологій з розвитком інформаційного суспільства і перехід на процесне управління, що поступово замінює управління на основі ієрархічних структур, дозволяє зробити підприємства більш гнучкими та керованими. Незважаючи на здобутки сучасної наукової думки, потреба у подальших дослідженнях з питань розвитку та підвищення якості управління загалом та процесного управління зокрема не зникає. Необхідно враховувати можливості моделювання, що дасть змогу сформувати й організувати систему бізнес-процесів підприємства, встановити раціональні взаємозв'язки між усіма елементами бізнес-системи, а також забезпечити високий ступінь керованості. Можливості інформаційних технологій забезпечити високий рівень управління не обмежується описом існуючих бізнес-процесів і створенням широкої інформаційної мережі, а проявляються також у вивченні й оцінці елементів складних систем на основі дослідження їх функціонування та розвитку через подальше удосконалення. Цьому може сприяти імітаційне моделювання. Один із способів удосконалення бізнес-процесів, що підлягають моделюванню – побудова логічних моделей вихідної («як є») та удосконаленої («як повинно бути») систем управління – відкриває багато шляхів у подальших дослідженнях. Так, для формалізованих

процесів легше створювати системи контролю на основі розробки критеріїв їх оцінювання, що можливо зробити, наприклад, використовуючи систему збалансованих показників. І це тільки невелика частина можливостей, що розкриваються перед підприємствами, які хочуть підвищити ефективність своєї роботи та зміцнити конкурентні позиції.

Література

1. Мехович С.А., Розпутько Ю.М. Розвиток інформаційних технологій управління підприємством при реалізації принципів реінжинірингу бізнес-процесів // Вісник НТУ «ХП». – 2013. – № 66 (1039). – С. 122–128.
2. Информационные технологии в бизнесе / Под ред. М. Желены. – СПб: Питер. – 2009. – С. 16.
3. Усова Г.В. Інформаційне забезпечення реінжинірингу виробничих процесів промислового підприємства / Г.В. Усова // Матеріали за VII междунар. науч.-практ. конф. «Будущето въпроси от света на наука та-2011» (17-25 дек. 2011 г.). – Том 9. Икономики. – София: «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2011. – С. 47-48.

УДК 656.615:658.8.03

А.М. ХОЛОДЕНКО, К.А. КОНДЕЛЬЧУК

Одеський національний морський університет, Україна

ОПТИМІЗАЦІЯ КОЕФІЦІЄНТІВ ЗНИЖОК З ПОРТОВИХ ТАРИФІВ

Перехід до ринкових відносин в економіці країни актуалізував проблематику конкурентної боротьби підприємств. Її особлива важливість для морських портів обумовлена втратою (з розривом сформованих господарських зв'язків) колишніх вантажопотоків, перевищенням виробничими потужностями портів попиту на портові послуги. Тож оптимізація маркетингової діяльності морських портів набуває великого значення на сучасному етапі економічного розвитку.

Проблемам управління діяльністю портів у конкурентному середовищі присвячений цілий ряд публікацій. Однак всі вони зосереджені переважно на узагальненні практичного досвіду, методом з'ясування теоретичних питань часто виступає анкетування фа-

хівців морської галузі, виклад ведеться на описовому (найчастіше декларативному) рівні.

На нашу думку, за змістовним освоєнням даної проблематики має слідувати побудова і аналіз відповідних математичних моделей якісного характеру з метою отримання науково обґрунтованих висновків про закономірності функціонування морського порту в конкурентному середовищі.

Так, ставиться питання про оптимізацію розміру знижки з установлених портових тарифів відповідно до собівартості вантажно-розвантажувальних робіт. З нашої точки зору, становить інтерес оптимізація не конкретної величини знижки з встановленого тарифу, а самого механізму надання такої знижки – залежно від обсягу послуг, що замовляються даним клієнтом порту (вантажовласником).

Такі постановки задач вже розглядалися у [1, 2] за умови, що відомі характеристики ринку, на який поставляється продукція, що перевантажується у порту. Проте насправді порт рідко володіє такою інформацією, він може лише відслідковувати залежність отриманого вантажопотоку від власного тарифу. Тож становить інтерес дослідження саме такої більш реальної ситуації.

Залежність вантажопотоку від тарифу на перевантаження прийнята лінійною, та уведена залежність (також для простоти та наочності – лінійна) знижки з базового тарифу від величини вантажопотоку. З аналізу такої економіко-математичної моделі визначені оптимальні значення кута нахилу цієї лінії, тобто коефіцієнта знижки з тарифу морського порту – при різних співвідношеннях параметрів системи.

З'ясовано, що надання знижки вигідне, якщо вантажопотік при базовому тарифі становить менше половини від вантажопотоку при тарифі, що дорівнював би собівартості; якщо ж становить більше половини (тобто еластичність вантажопотоку за тарифом не дуже висока) – надання знижки вже невигідне.

Встановлено, що оптимальний коефіцієнт знижки збільшується із зростанням базового тарифу (більше базовий тариф – більше можливостей надання знижки) та скорочується із зростанням максимально можливого вантажопотоку (коли вантажопотік і так великий – знижка менш актуальна), підвищується із зростанням показника еластичності вантажопотоку по тарифу (знижка стає більш впливовою на вантажопотік) і зниженням собівартості перевантаження (що розширює можливість надання знижки).

Проведені за даними перевантаження олеїну на Одеському портовому виробничо-перевалочному комплексі порівняльні розрахунки прибутку зі знижкою та без неї показали, що за різних можливих значень собівартості оптимальний розмір знижки складає 10–20 % від базового тарифу, при цьому вантажопотік зростає на 40–95 %, а сумарний прибуток збільшується на 10–25 %, тобто запропонований механізм надання знижок є дієвим та вельми ефективним.

Таким чином, встановлені оптимальні значення коефіцієнту знижок в залежності від параметрів системи, а також умови, коли надання знижки є вигідним чи ні. Знижки мають бути не дуже великими, щоб порт не почав отримувати збитки, і не зовсім малими, щоб не втратити зацікавленість клієнтів до пропонованих портових послуг. Тож знаходимо певну “золоту середину”, за якої порт, зменшуючи питомий прибуток на кожній перевантаженій тонні, збільшує сумарний прибуток за рахунок випереджаючого зростання вантажопотоку.

Література

1. Сударев В.А. Оптимизация системы скидок с портовых тарифов // Методи та засоби управління розвитком транспортних систем: Зб.наук.праць.– Одеса: ОНМУ, 2005. – Вип.10. – С.162-170.
2. Горб А.С. Оптимизация системы скидок транспортных компаний на контейнерные перевозки / А.С. Горб // Методи та засоби управління розвитком транспортних систем: зб. наук. праць. – Одеса : ОНМУ. – 2010. – № 16. – С. 90–111.

УДК 336

В.С. ЧЕНАШ, М.В. ДУДНИК

Хмельницький національний університет, Україна

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В АУДИТІ

На сьогодні в умовах науково-технічного прогресу в усьому світі та в Україні є досить актуальним питання комп'ютеризації та впровадження новітніх технологій в систему аудиту, оскільки застосування спеціалізованого програмного забезпечення дозволить якісніше спланувати роботу аудитора з врахуванням спе-

цифіки діяльності підприємства-клієнта, ефективніше її виконати, зменшити затрати часу на проведення аудиту.

В таких умовах складно переоцінити значимість проблеми автоматизації в аудиті, оскільки вона охоплює весь комплекс складних прикладних проблем, пов'язаних із застосуванням інформаційних та комп'ютерних технологій в організації роботи аудиторських фірм в сучасних умовах.

Складність розробки програмного забезпечення для аудиту полягає в тому, що:

1. Підбір інформації має проводитися фахівцями-методологами і безперервно актуалізуватися.

2. Необхідно забезпечити єдиний підхід різних фахівців до перевірки.

3. Програма повинна бути проста у використанні і підходити різним аудиторськими компаніями і аудиторам [1].

На ринку представлені програмні засоби різних типів, що використовуються в роботі аудиторів, які можна поділити на дві групи: 1) пакети прикладних програм загального і проблемно-орієнтованого призначення, а також 2) програми автоматизації управління аудитом.

В Україні серед спеціалізованого аудиторського програмного забезпечення можна назвати такі програмні продукти: «Асистент Аудитора» (розробник фірма «Сервіс-аудит»), програмний продукт «Помощник аудитора» (фірма «Гольдберг-аудит»), програмний продукт «Abacus Professional», програмний комплекс «Експресс-Аудит: ПРОФ» та програмний продукт «IT Audit: Аудитор» (КСБ «Мастер-Софт») [2].

Для прикладу, як дозволяє підвищити ефективність аудиту, розглянемо програмний комплекс «Експресс-Аудит: ПРОФ». Зокрема, за допомогою програмного комплексу можливо:

- розробити загальний план і програму аудиту;
- створити робочу документацію аудиту;
- провести вивчення й оцінку систем бухгалтерського обліку й внутрішнього контролю;
- одержати достовірну інформацію про дотримання економічним суб'єктом вимог нормативних актів;
- організувати внутрішньо-фірмовий контроль якості аудиту [3].

Даний комплекс дозволяє забезпечувати внутрішній контроль якості аудиту за допомогою складання спеціальних документів і зведень результатів. Він демонструє які процедури підтвердження

вірогідності ефективності й надійності системи бухгалтерського обліку й внутрішнього контролю проводилися в ході аудиту.

Отже, комп'ютеризація аудиту є об'єктивно необхідним процесом, однак, перш ніж цей процес буде закінчено необхідно розв'язати ряд проблем, які стоять на перешкоді його здійсненню.

Література

1. Бондаренко О.В. Вдосконалення методики проведення аудиту страховика із застосуванням комп'ютерних технологій / О.В. Бондаренко // Національний лісотехнічний університет України : зб. наук.-техн. праць. – Науковий вісник 2007р. – вип. 17.8. – С. 290-301.
2. Зоріна О.А. Автоматизація аудиту в Україні: проблеми та перспективи розвитку / О.А. Зоріна // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит : проблеми теорії, методології, організації. – 2008. – № 2 – С. 25–30.
3. ПРОФ АУДИТ ЕКСПЕРТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://profauditexpert.com/ekspress-audit/>

UDC 336.22:465

L.V. YEMCHUK

Khmelnytsky National University, Ukraine

INFORMATION SYSTEMS' DEVELOPMENT AND INTRODUCTION IN THE ACTIVITIES OF THE NATIONAL TAX SERVICE

The management process of the state economy is associated with the state influence in the various spheres of economic life. The main objectives of the state effect is to achieve sustainable economic growth in the country, to ensure the stability of prices of goods and services, the employment of the working population, ensuring a high standard of living, etc. These goals are interrelated and simultaneously achieve them is practically impossible. The balance achieving in the management of the economy is the foundation of economic policy. One of the main instruments of state regulation is tax policy.

The main goal of the Ukraine tax authorities is the fullest levy of tax payments under current tax legislation. Successful achievement of this goal is closely connected with the improvement of the analytical and monitoring activities of the territorial tax authorities. Currently, the following tasks are relevant: identification of potential tax evaders;

analysis of the dynamics of tax payments and forecasting; analysis of the economic activity of the enterprises of the region; the development of quality of normative documents and its rapid introduction into practice of the tax authorities; analysis of the completeness and consistency of current legislation and make recommendations for its improvement [2]. The success of any measures to improve tax enforcement activity ultimately depends on how completely and accurately they will solve the above problems. The tax system informatization is very important here.

The main feature of tax system informatization of Ukraine is the instability of tax legislation and methodical base of activity of tax authorities. In addition, permanent structural changes taking place in the system. The instability of automation object has very strict requirements to adaptive possibilities and support of the automated information system (AIS) developed for a change the functions and adding new ones. The automated information system of taxation is a form of organizational management by the tax authorities on the basis of new means and methods of data processing and the use of new information technologies. The main objective of the development and the subsequent improvement of the automated information system of the the tax authorities is the construction of functionally complete information system that combines all entities of the tax system [1]. AIS development is based on a single computer network with gradual integration into a single information space of the administration of the federal, regional and territorial levels, as well as other interested organizations (police, courts, customs, banks, etc.). Achieving this goal involves the following tasks solving: Information Association of the tax authorities by telecommunication networks and providing access to information resources of each of them; equip tax authorities for computer software and hardware complex with a developed object-oriented peripherals (specialized scanners, postal automation systems, specialized printers, etc.); design, development and maintenance of specialized databases systems and electronic data storage; development of application software that covering completely the entire range of functional tasks of tax inspection. Solution of these problems is complicated by the fact that information systems that operate in the territorial tax authorities are implemented on different platforms [3]. The term "platform" is a combination of hardware and operating system used. The use of different systems to perform similar functions in the various territorial tax authorities leads to the following problems:

- inability to ensure the reliability and accuracy of data processing at the level of the region and the country due data processing autonomy by tax inspections with disparate software applications using;
- complexity of the horizontal and vertical information exchange organization;
- lack of common procedures that would be used for the treatment of all inspections of tax returns and payment documents for collection, monitoring compliance with fiscal discipline, selection of taxpayers for inspection, etc.;
- insufficiently reporting standards;
- inability to provide training on a common program of tax authorities work with applications specialists;
- the impossibility of organizing a single, centralized administration and maintenance of systems without the constant involvement of firms-developers;
- the high cost of maintenance and modernization of the applied systems.

The complexity of the development process of automated information systems in this class caused by: instability of tax legislation and methodological framework for the activities of tax authorities; multilevel structure of automation objects, their spatial distribution and the complex relationships between them; complex operation technology; database high-volume and high complexity; using the developed information system is already functioning parts; the need for confidentiality and data protection.

Each level has its own tax system functions and thus its composition of functional software. The strategy of the Ukraine tax system is determined at the state level. The methodological and conceptual issues of taxation of legal and physical persons are solved at this level. In addition, the departments of the Ministry of Ukraine for Taxes and Duties involved checking the operation of downstream levels in planning and financing costs of the tax authorities, led by staging book-keeping and statistical accounting and reporting by tax authorities, are working on the introduction of automated technologies with the tax authorities, etc [2]. The following key functional subsystems could be selected:

- preparation of standard reporting forms;
- control activities;
- methodological, legal and auditing activities;
- analytical activities of the territorial inspections Ukrainian Ministry of Taxes and Duties;
- interdepartmental task.

Preparation of model reporting forms subsystem related to the formation of pivot tables of statistical indicators. They characterize the activities departments of the Ministry of Taxes and Duties of the regional level in terms of the collection of tax payments various types and control of the process [1]. Control activities primarily include maintenance of the state register of enterprises and physical persons. State register of enterprises contains the official registration information about companies (legal entities), and in the registry of individuals stored information about taxpayers who are obliged to submit a declaration of income, as well as to pay individual taxes.

Analytical work includes analysis of the dynamics of tax payments by all categories of taxpayers, predicting the value of the collection of certain types of taxes, economic and statistical analysis of business enterprises in the region, the definition of enterprises subject to a documentary check, an analysis of tax legislation and making recommendations on how to improve the analysis of the territorial tax inspections and other.

An important task of the automation of the tax service are computer monitor tasks, processing and storage of information on calculation and payment of various taxes, keeping the legal framework under the tax laws, the formation of statements by the tax authorities, the creation of an automated interface with the banks, customs agencies and other external entities.

References

1. Телемтаев М.М. Информационные системы / М.М. Телемтаев. – М : МСТ, 2010. – 60 с.
2. Alter Steven. Information Systems. A Management Perspective. Second Edition. The Benjamin / Steven Alter. // Cummings Publishing Company, Inc., 1996. – 728 p.
3. Laudon Jane Price. Management Information Systems. / Kenneth C. Laudon. – 2002. – 287 p.

ЗМІСТ

1. Проблеми і стратегії формування регіональних інноваційних систем

Войнаренко М.П.

Роль кластерів у формуванні бренду
інноваційного розвитку соціально-економічних систем3

Асланова Ильхама Эйбулла Гызы

Использование экологического воздействия
для обеспечения макроэкономического равновесия5

Балтака Бригита

Особенности развития информационного общества6

Гейдарова О.В., Черняк Є.А.

Ключові фактори успіху діяльності на ринку послуг
з навчання танцям9

Данілко́ва А.Ю.

Аналітичний огляд викликів
та перспектив розвитку промисловості у світі та в Україні11

Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю.

Перспективи використання сучасних форм фінансування
інноваційної діяльності14

Ковальчук В.В.

Управління змінами
в органах державної влади в умовах децентралізації16

Кулинич О.І., Кулинич Р.О.

Статистичне моделювання соціально-економічного розвитку
(на регіональному/районному рівні)18

Ладюк О.Д.

Тенденції розвитку банківської системи України в період кризи20

Міракін В.В.

Формування соціально-економічної інфраструктури підприємництва
та її розвиток в сучасних ринкових умовах22

Мороз С.В., Русин О.І.

Сучасні проблеми ринку праці України24

Поліщук Т.А.

Інноваційно-технологічний розвиток підприємства:
сутність і завдання27

Сидорчук І.П.	
Стимулювання інноваційного розвитку промислових підприємств: стратегічні рішення та фінансові ініціативи	29
Скалюк Р.В., Русин О.І.	
Перспективи розвитку банківської системи України	31
Стадник В.В.	
Інвестиційні пріоритети інноваційного розвитку вітчизняного машинобудування	34
Ткачук А.Ю.	
Укрепление экономической безопасности продовольственного комплекса Украины в условиях системного кризиса	36
Хмелевський О.В., Семенов К.Л.	
Теоретичні підходи до визначення сутності світового фінансового ринку	38
Череп А.В., Кайнара Д.О.	
Методи зниження торговельних бар'єрів між підприємствами України та ЄС	40
Ayyubov Mazaddin R.	
The state program of sustainable development strategy of Azerbaijan	44
Musayev V.H.	
Foreign trade in crisis period in Azerbaijan	45
2. Інструменти й технології управління соціально-економічними системами в контексті становлення інформаційного суспільства	
Асаул А.Н.	
Особенности формирования предпринимательских сетей в мировой экономике	48
Антонюк П.П.	
Соціальна безпека підприємства як фактор підтримки стану страхування населення	50
Брохун Н.С.	
Координація контролінгу з іншими складовими системи управління підприємством	52
Бушовська Л.Б.	
Система формування критеріїв інвестиційної діяльності підприємства	54
Валькова Н.В., Романюк К.В.	
Характеристика сучасних методів оптимізації витрат	56

Васильківський Д.М. Прийняття управлінських рішень з використанням сукупності критеріїв	58
Вешко О.В. Сучасні тенденції розвитку спільних машинобудівних підприємств	59
Гончар М.В. Забезпечення результативності управління ресурсним потенціалом підприємства	60
Гук О.В. Контролінг у системі антикризового управління підприємством	64
Драч О.І. Основи формування конкурентного потенціалу підприємства в умовах розвитку сучасних економічних відносин	66
Капінос Г. І., Якобчук І. В. Нематеріальна мотивація праці як інструмент підвищення її ефективності....	67
Кобець Д.Л. Проблеми впровадження автоматизованих систем управління бізнес-процесами підприємства.....	70
Ковальчук С.В. Маркетинговий підхід до управління діяльністю машинобудівних підприємств	72
Костюк О.М. Дослідження бізнес-процесів підприємства для прийняття інвестиційного рішення	73
Лень Т.В., Забурмеха Є.М. Маркетинг взаємин у забезпеченні інноваційної діяльності підприємств.....	77
Лопатовський В.Г., Пастушок В.М. Проблеми та перспективи використання бухгалтерської інформації для прийняття управлінських рішень	78
Панькова К.В. Маркетинг як сучасна концепція управління підприємством	81
Рзасв Г.І., Подокопна О.Я. Фактори впливу на інвестиційну привабливість підприємства.....	82
Скалюк Р.В., Лоїк О.І. Забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у сучасному бізнес-середовищі	85
Скоморохов К.В. Конкурентні переваги: стратегічний погляд на бізнес-системи	88

Скоробогата Л.В.	
Вартість як ключова категорія механізму капіталізації бізнесу	91
Сокирник І.В., Атаманчук А.В.	
Реалізація стратегічних альтернатив розвитку закладів ресторанного бізнесу в умовах кризи	93
Сокирник І.В., Тимчур Н.О.	
Планування стратегічного розвитку організації	96
Сташенко І.В.	
Злиття і поглинання як процес створення додаткової вартості	98
Тарашевська О.В.	
Додана вартість як драйвер зростання вартості підприємства	100
Троц І.В.	
Концепція узгодженості критеріїв оцінки ймовірності банкрутства підприємств	103
Тюріна Н.М, Карвацка Н.С, Назарчук Т.В.	
Антикризове управління організацією: технології та інструменти.....	105
Хмелевський О.В.	
Формування експортоорієнтованої політики вітчизняних підприємств	108
Черномазюк А.Г.	
Підходи до оптимізації структури ресурсного потенціалу машинобудівного підприємства	110
Яценко О.В.	
Особливості фінансового менеджменту результативності функціонування підприємств, як системного процесу.....	112
Trichkovski Tadeusz	
Warunki i bariery rozwoju przedsiębiorczości innowacyjnej w Polsce i wybranych krajach unii Europejskiej	115
Tseruyova T., Voynarenko S.M.	
Scientific methodological support of the innovative products planning sales in the Microsoft Corporation case	120
3. Розвиток теорії і методики обліку та аналізу за умов впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності	
Білорусець Л.М.	
Сучасні особливості використання статистичної інформації	125
Білорусець Л.М., Русин О.І.	
Розвиток методики аналізу результатів діяльності установ фінансово-кредитної системи України	127

Бобровник В.М. Інформаційне забезпечення управління підприємством: обліковий аспект ..	129
Бобровник В.М., Никифорчин Т.Р. Витрати на ремонт основних засобів: обліково-аналітичний аспект.....	132
Богатчик Л.А., Драгочинська Д.О. Оцінка методів формування фінансових результатів підприємства	135
Валькова Н.В. Облік безоплатно одержаних активів: проблемні аспекти оцінки	137
Гуменюк А.Ф. Технологія формування вартості основних засобів.....	138
Джулій Л.В. Особливості формування облікової політики банківських установ.....	140
Джулій Л.В., Лоїк О.І. Купівля та продаж банківських металів з фізичною поставкою: облікова сторона здійснення.....	143
Ємчук Л.В., Демчук Ю.А. Особливості організації та обліку лізингових послуг банків.....	145
Кладницька Т.А. Вдосконалення бухгалтерського обліку бюджетних установ в умовах дії національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку у державному секторі	148
Кладницька Т.А., Русин О.І. Особливості формування облікової політики бюджетних установ.....	150
Коротаєв С.Л. Проблемы и перспективы внедрения МСФО в учетную систему Республики Беларусь	152
Кругляк Б.С. Облікові аспекти поліпшень основних засобів	156
Лопатовський В.Г. Гармонізація інформації про доходи, витрати та фінансові результати у фінансовому і податковому обліку та звітності	157
Лопатовський В.Г., Гаврилюк Д.О. Особливості застосування принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності на практиці	160
Міщук М.Ю. Облікові виміри конкурентних стратегій	163

Овод Л.В.	
Вартісний вплив елементів амортизаційної політики на розмір амортизаційних відрахувань.....	164
Петрицька О.С.	
Сучасні тенденції розвитку економічного аналізу	167
Пономарьова Н.А.	
Облікова інтерпретація клієнтської бази як складової інтелектуального капіталу підприємств	169
Пономарьова Н.А., Кальмук О.Т.	
Індексація зарплати: суть, особливості та відповідальність	171
Рзасв Г.І.	
Показники аналізу результатів покращення дозвільної системи малого бізнесу	173
Рзасв Г.І., Вакулова В.О.	
Перспективи використання міжнародних методик оцінки інвестиційної привабливості в економічному аналізі	176
Рзасва Т.Г.	
Оцінка проблем та аналіз результатів функціонування малих підприємств.....	178
Рзасва Т.Г., Грицаюк М.В.	
Методики оцінки інвестиційної привабливості та їх використання в аналізі	180
Рзасва Т.Г., Кальмук О.Т.	
Аналіз соціальної напруги як фактора підвищення ефективності соціального розвитку.....	183
Скалюк Р.В.	
Особливості бухгалтерського обліку експортних операцій підприємств	186
Скоробогата Л.В., Русин О.І.	
Статистичний аналіз діяльності підприємств за показниками фінансової звітності	188
Фесун І.Ю.	
Альтернативні концепції балансу: теорія та практика	191
Фесун І.Ю., Вакулова В.О.	
Особливості облікової оцінки фінансових інвестицій	193
Хмелевська А.В., Семенов К.Л.	
Класифікація здійснених та відкладених витрат у інформаційному забезпеченні інноваційної діяльності.....	196

4. Актуальні проблеми оподаткування: теоретичні та практичні аспекти

Белякова Н.М.

Організаційні засади діяльності митної служби
Республіки Таджикистан 198

Богатчик Л.А.

Аналіз переваг застосування спрощеної системи оподаткування
для фізичних осіб-підприємців 200

Валькова Н.В., Дорошук Т.В.

Електронне адміністрування ПДВ: переваги та недоліки впровадження ... 204

Салахов Фариз Рафиг оглы.

Оценка влияния стимулирующей функции налогов
на развитие промышленности Азербайджана 205

Фесун І.Ю., Подокопна О.Я.

Оподаткування багатства в країнах Європейського союзу 207

Фрадинський О.А.

Визначення та використання поняття «митна вартість товару»
в законодавстві окремих країн колишнього СРСР 209

Цебень Р.Л.

Податкові наслідки нарахування резерву сумнівних боргів
у бухгалтерському обліку 212

Шевчук В.О.

До питання становлення системи оподаткування в Україні 213

5. Стратегії розвитку аудиту і технології їх практичної реалізації в Україні

Лопатовський В.Г., Лоїк О.І.

Використання категорії «ризик» в обліку та аудиті 216

Пухальський В.В.

Суть податкового аудиту 218

Сташенко І.В., Ченаш В.С., Шевчук М.О.

Аудиторська вибірка: сутність та методика складання 221

Тарашевська О.В., Ченаш В.С., Нагуляк В.І.

Методологія аудиту електронних грошей 223

Цебень Р.Л., Шевчук М.О.

Сучасний стан аудиту в Україні 226

Ченаш В.С.	
Експертне дослідження	
як процес пізнавальної діяльності судового експерта	228
Ченаш В.С., Дармороз В.М.	
Оцінка аудиторського ризику за умов аудиту фінансової звітності	231

6. Реалізація інформаційних систем і технологій у національній економіці

Вальков О.Б.	
Інформаційні технології	
в аналізі конкурентоспроможності підприємств	234
Костюк О.М., Костюк М.В.	
Інформаційні ресурси	
у формуванні інноваційної політики підприємства	235
Нікіпчук О.О.	
Моделі реалізації новітніх концепцій управління	
в інформаційних системах підприємства	239
Огнева А.М.	
Організація електронного документообігу в обліку	241
Стрижаченко Ю.С., Кобець Д.Л.	
Інформаційні технології процесного управління підприємством	243
Холоденко А.М., Кондельчук К.А.	
Оптимізація коефіцієнтів знижок з портових тарифів	245
Ченаш В.С., Дудник М.В.	
Інформаційні технології в аудиті	247
Yemchuk L.V.	
Information systems' development and introduction	
in the activities of the national tax service	249

Наукове видання

**Управління економічними
системами: концепції, стратегії
та інновації розвитку**

Матеріали
X Міжнародної науково-практичної конференції,
2–4 червня 2016 р., Хмельницький

Відповідальний за випуск: *Войнаренко М. П., Скоробогата Л. В.*

Технічний редактор: *Яремчук В. С.*

Художнє оформлення обкладинки: *Кобець Д. Л., Гуцуляк О. В.*

Комп'ютерна верстка: *Кобець Д. Л., Чопенко О. В.*

Підписано до друку 16.05.2016. Формат 30×42/4.

Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.

Друк різнографією. Ум. друк. арк. – 15,28. Обл.-вид. арк. – 13,54.

Тираж 120. Зам. № 95/16

Віддруковано в редакційно-видавничому центрі ХНУ.

29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1.

Свідцтво про внесення в Державний реєстр,

серія ДК № 4489 від 18.02.2013 р.

brak srodkow

sp

specyfika pr

К 327:339.92
ББК 66.4
У69

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Хмельницького національного університету,
протокол № 10 від 28.04.2016*

Включені матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції “Управління економічними системами: концепції, стратегії та інновації розвитку”, проведеної 2–4 червня 2016 р. (Хмельницький).

Збережена авторська редакція. Відповідальність за грамотність, автентичність цитат, правильність посилань несуть автори поданих матеріалів.

Редакційна колегія:

Войнаренко М. П., д.е.н., проф.; *Кругляк Б. С.*, д.е.н., проф.;
Бобровник В. М., к.е.н., доц.; *Валькова Н. В.*, к.е.н., доц.;
Джулій Л. В., к.е.н., доц.; *Лопатовський В. Г.*, к.е.н., доц.;
Огнєва А. М., к.т.н., доц.; *Рзаєва Т. Г.*, к.е.н., доц.;
Скоробогата Л. В., к.е.н., доц.; *Хмелевська А. В.*, к.е.н., доц.

У69 Управління економічними системами: концепції, стратегії та інновації розвитку : матеріали X Міжнар. наук.-практ. конференції 2–4 черв. 2016 р. (Хмельницький). – Хмельницький : ХНУ, 2016. – 260 с. (укр., англ., рос., пол.).

Наведено матеріали, що стосуються актуальних питань концепцій і стратегій розвитку економічних систем та управління ними. Розглянуто проблеми формування регіональних інноваційних систем. Визначено інструменти й технології управління соціально-економічними системами в контексті становлення інформаційного суспільства. Оцінені тенденції розвитку фінансових інститутів України.

Для керівників підприємств, викладачів, фахівців з маркетингу, слухачів системи підвищення кваліфікації, студентів ВНЗ.

**УДК 327:339.92
ББК 66.4**

© Автори статей, 2016
© ХНУ, оригінал-макет, 2016