

**Міністерство освіти і науки України
Мукачівський державний університет
Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України
Державна вища техніко-економічна школа
ім. Броніслава Маркевича в Ярославі (Польща)
Вища школа економіки і менеджменту в публічному
адмініструванні у Братиславі (Словаччина)
ВПГО «Спілки аудиторів України»
Аудиторська компанія ТОВ «Варіанта»**



**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО - АНАЛІТИЧНОГО
ПРОЦЕСУ В УПРАВЛІННІ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ»**

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

**23 листопада 2017 року
Мукачево**

Ministry of Education and Science of Ukraine
Mukachevo State University
The Federation of Professional Book-keepers and Auditors of Ukraine
High state technical and economic school of Bronislav Markevych in
Yaroslav (Poland)
High school economics and management in public management in
Bratyslava (Slovakia)
Ukrainian professional public organization «Union of Auditors of Ukraine»
Public accountant company LTD. «Variant»



**“URGENT PROBLEMS OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL PROCESS
IN THE MANAGEMENT OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY “**

**OF THE V INTERNATIONAL
SCIENTIFIC AND PRACTICAL INTERNET - CONFERENCE**

23 November 2017
Mukachevo

УДК 657:658
A43

Актуальні проблеми обліково – аналітичного процесу в управлінні підприємницькою діяльністю: Матеріали V Міжнародної науково-практичної інтернет - конференції, 23 листопада 2017 р., м. Мукачево. – 321 с.

Збірник містить матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет - конференції «Актуальні проблеми обліково – аналітичного процесу в управлінні підприємницькою діяльністю», в яких розглядаються методологічні, методичні та практичні засади обліку, аналізу та аудиту в контексті розвитку економічної науки та практики. Окреслено коло проблем і запропоновані пропозиції щодо покращення змісту і якості обліково-аналітичного процесу в управлінні підприємницькою діяльністю будуть цікавими і корисними для науковців і практиків усіх галузей економіки.

Матеріали друкуються в авторській редакції. Редакційна колегія не несе відповідальності за достовірність статистичної та іншої інформації, що надана в рукописах, та залишає за собою право не розділяти поглядів деяких авторів на ті чи інші питання, розглянуті на конференції.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Інтернет Науково-технічною радою Мукачівського державного університету (протокол № 9 від 22 грудня 2017 р.)

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Інтернет Вченою радою Мукачівського державного університету (протокол № 6 від 28 грудня 2017 р.)

Науковий комітет:

Проф. М. Реслер	Мукачівський державний університет, Україна
Асист. проф. Ж. Пристром	Університет в Білостоку, Польща
Проф. Р. Пукало	Державна вища техніко-економічна школа ім. Броніслава Маркевича в Ярославі, Польща
Проф. В. Гозора	Вища школа економіки і менеджменту в публічному адмініструванні у Братиславі, Словаччина
Проф. Є. Спігарська	Вища школа в Сопоті, Польща
Доц. Н. Ліба	Мукачівський державний університет, Україна
Доц. Д. Максименко	Мукачівський державний університет, Україна

Scientific Committee

Prof. M. Resler	Mukachevo State University, Ukraine
Assoc. prof. J. Prystrom	University of Białystok, Poland
Prof. R. Pukalo	High state technical and economic school of Bronislaw Markevych in Yaroslav, Poland
Prof. V. Gozora	High school economics and management in public management in Bratislava, Slovakia
Prof. E. Spigarska	Sopot University of Applied Science, Poland
Assoc. prof. H. Liba	Mukachevo State University, Ukraine
Assoc. prof. D. Maksymenko	Mukachevo State University, Ukraine

Організаційний комітет:

Ю. Кілару	уповноважений представник АПУ в Закарпатській області, директор ПП "Аудит", Україна
Я. Голубка	директор аудиторської компанії ТОВ «Варіанта», Україна
В. Легка	виконавчий директор Федерації професійних бухгалтерів і аудиторів, України

Organising Committee

Y. Kilaru	authorized representative UBA in the Transcarpathian region, director of emergency "Audit", Ukraine
J. Golybka	director of audit company "Option" Ukraine
V. Legka	executive Director of the Federation of Professional Accountants and Auditors, Ukraine

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1.

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ ТЕОРІЙ У ПОДОЛАННІ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ ТА РОЛЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Pukala Ryszard	10
UBEZPIECZENIE, JAKO NARZĘDZIE ZMNIEJSZENIA RYZYKA GOSPODARCZEGO PRZEDSIĘBIORSTWA	
Vladimír Gozora	14
VPLYV MALÉHO A STREDNÉHO PODNIKANIA NA EKONOMICKÝ A SOCIÁLNY ROZVOJ SLOVENSKEJ REPUBLIKY	
Joanna Prystrom	18
CROWDFUNDING AS A METHOD OF FINANCING INNOVATIVE ACTIVITY	
Michal Levický, František Vojtech	19
ÚLOHY KONTROLINGU V PREDREALIZAČNEJ FÁZE INVESTIČNÝCH PROJEKTOV	
Кучінка Т.В.	21
МЕХАНІЗМ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ	
Ліба Н.С., Ліба О.М., Габовда А.М.	23
ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ З ОБЛІКУ І АУДИТУ	
Турок К.М.	26
ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК НАУКИ	

СЕКЦІЯ 2.

ОБЛІКОВО – АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Małgorzata Ciecziura	30
RACHUNKOWOŚĆ JAKO SYSTEM INFORMACYJNY W OBLICZU BADAŃ PSYCHOLOGII NAD NATURĄ CZŁOWIEKA	
Judita Táncsová, Silvia Švecová	35
NEZAMESTNANOSŤ A REGIONÁLNE DISPARITY	
Агафонова В.В.	38
ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ДОХОДІВ І ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА	
Брич С.С.	42
УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ АНАЛІЗУ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	
Глеба Е.М.	45
ОСНОВНІ ЗАСАДИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	
Головачко В.М.	49
ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ	
Далекорей О.І.	52
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОКУМЕНТУВАННЯ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	
Даниш Н.І.	55
ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІЗУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА	
Кіш Б.К.	58
ОБЛІК КУРСОВИХ РІЗНИЦЬ	
Кіш Б.К.	62
ОРГАНІЗАЦІЯ МЕТОДИКИ НАРАХУВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ	

Ленюська О.В.	67
ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ У ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ	
Мотринець К.К.	70
ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПЕРАТИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	
Перевузник Т.М.	73
ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІЗУ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ	
Пігош В.А.	76
ОБЛІКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ЗА НП(С)БО В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ	
Пігош В.А., Гогерчак Х.М.	81
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ ДЛЯ ЦІЛЕЙ КАЛЬКУЛЮВАННЯ	
Пігош В.А., Кепич Т.М.	87
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ ТОВАРНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ	
Пігош В.А., Плешинець А.М.	91
РОЛЬ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	
Пігош В. А., Сміхайлюк М. В.	96
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ УСТАНОВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ	
Полянська В.Е.	100
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА	
Русин А.М.	104
ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ НАДХОДЖЕННЯ ТА ВИБУТТЯ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ	
Русин О.О.	106
АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ЗАСІБ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
Турок М.М.	109
АНАЛІЗ ОБСЯГІВ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ	
Шевченко О.О.	112
ОРГАНІЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯМ	
Штаєр М.М.	117
ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	
Шулевка О.Ю.	122
ВИМОГИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	
Щока Н.І.	127
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСІВ КОМАНДИТНИХ ТА ПОВНИХ ТОВАРИСТВ	
СЕКЦІЯ 3.	
УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ПІДСИСТЕМА	
СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ	
Szczyra Piotr	132
WYZWANIA RACHUNKOWOŚCI ZARZĄDCZEJ JAKO ŹRÓDŁA INFORMACJI FINANSOWYCH I NIEFINANSOWYCH W GOSPODARCE LEŚNEJ	
Бартош О.М.	136
УПРАВЛІНСЬКА ЗВІТНІСТЬ БАНКІВ	

Бідзіля І.В.	140
УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Голод Є.В.	142
ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК ВАЖЛИВА ФУНКЦІЯ УПРАВЛІННЯ	
Жмуркович Д.І.	146
ОБЛІК ВИТРАТ ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ	
Лизанець А.Г.	149
КАТЕГОРІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК СУЧАСНА ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМ АСОРТИМЕНТОМ	
Максименко Д.В.	153
БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ	
Пугачевська К.Й.	156
СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ	
Стойка Б.Б.	159
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	
Тарлавіна К.А.	164
СИСТЕМА УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	

СЕКЦІЯ 4. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКОВО- АНАЛІТИЧНОГО ПРОЦЕСУ ПІДПРИЄМСТВА

Бобалік К.О.	168
ВИКОРИСТАННЯ АВТОМАТИЗОВАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ПІД ЧАС ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ	
Зозуляк М.М.	171
«ІС: ПІДПРИЄМСТВО 8» ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ БІЗНЕСУ	
Зозуляк М.М., Сочка Л.І.	175
РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В АВТОМАТИЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	

СЕКЦІЯ 5. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУДИТУ В УМОВАХ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ЗАКОНОДАВСТВА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Голубка Я.В.	179
ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
Голубка Я.В., Кельман В.Д.	183
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУДИТУ В УКРАЇНІ	
Голубка Я.В., Ленюська В.І.	187
ІНТЕГРАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА МІЖНАРОДНОЇ СИСТЕМИ АУДИТУ	

СЕКЦІЯ 6. ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Katarzyna Wierzbicka	190
CAPITAL MARKET IN POLAND AND DEVELOPMENT OF INNOVATION	
Бошинда І.М.	191
ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ПРОБЛЕМ ЯКІ ПОВ'ЯЗАНІ З РОЗВИТКОМ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ НА ДОСВІДІ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН	

Бурдюх Л.Ю. УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ В ПІДПРИЄМСТВАХ АПК	195
Власова А.М. АНАЛІЗ СИЛЬНИХ І СЛАБКИХ МІСЦЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ	199
Гладинець Н.Ю., Далекорей Т.М. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ	201
Ігнатишин М.В., Ковач Я.М. СУБСИДІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ АДРЕСНОЇ ДОПОМОГИ НАСЕЛЕННЮ	206
Ігнатишин М.В., Масалович Л.П. ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ПЛЬГОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ	209
Кузьма Н.М. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ І БЮДЖЕТУВАННЯ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ТА ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	212
Михальчинець Г.Т. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ДЕПОЗИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ	217
Пугачевська К.Й., Химич В.В. РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИКО-ЕКОНОМІЧНИЙ ОГЛЯД	221
Черничко Т.В., Шітев І.І. БАНКІВСЬКЕ СТРАХУВАННЯ ЯК ФОРМА ІНТЕГРАЦІЇ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ТА СТРАХОВИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ (НА ПРИКЛАДІ АТ «ОЩАДБАНК»)	224
Ярмолюк М.С. САНАЦІЯ БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА	229

СЕКЦІЯ 7.

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ НА ОСНОВІ АКТИВІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Zimny Artur FUNCTIONING OF LOCAL ACTION GROUPS AS A FORM OF ECONOMIC ACTIVATION OF RURAL AREAS IN POLAND	232
Monika Hudáková RIZIKÁ PODNIKANIA MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV V OBLASTI POĽNOHOSPODÁRSTVA A POTRAVINOVÁ BEZPEČNOSŤ	236
Ewa Kuzionko – Ochrymiuk FINANSOWANIE MIKRO I MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTW A ROZWÓJ LOKALNY	239
Братюк В.П. ЕКОЛОГІЧНЕ СТРАХУВАННЯ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ ВЕКТОР СТРАХОВОГО РИНКУ	245
Максютова О.В. РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ	251
Микуланинець С.І. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ЗА РАХУНОК ОПТИМАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ	254
Пугачевська К.С. ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	257
Росола У.В. ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	261
Рубіш М.А., Молнар-Бабіля Д.І. РИНОК САНАТОРНО-КУРОРТНИХ ПОСЛУГ ЗАКАРПАТТЯ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	263

Стегней М.І., Лінтур І.В., Кампов Н.С.	267
ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУНА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕГІОНУ	
Стегней М.І., Архангельська А-М.І., Касинець О.В.	272
ЗБЕРЕЖЕННЯ ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА І ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ПЕРІОД ПЕРЕХОДУ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ	
Феєр О.В., Бегені В.П.	275
ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	
Феєр О.В., Нагорнюк С.Ю.	277
ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ ЕКСПРЕС – ДОСТАВКИ	
Феєр О.В., Савчин О.І.	278
АСОРТИМЕНТНА ПОЛІТИКА - ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТОМ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ	
Черничко Т.В., Черничко С.Ф.	280
ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ЩОДО РЕГУЛЮВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ	
Черничко Т.В.	285
ЕФЕКТИВНІСТЬ АНТИІНФЛЯЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ ТА КОЛИШНІХ РЕСПУБЛІКАХ РАДЯНСЬКОГО СОЮЗУ	
Черничко Т.В., Цубера Я.В.	290
УПРАВЛІННЯ ЗА ЦІЛЯМИ (МВО) ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	
Черничко С.Ф., Черничко С.С., Пелехач І.І.	294
БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ОГЛЯД ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ І ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ	

СЕКЦІЯ 8.

РОЛЬ І МІСЦЕ ІНТЕРАКТИВНОГО МАРКЕТИНГУ У ВДОСКОНАЛЕННІ МЕХАНІЗМУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Бора Н.Ю., Бундзяк Л.В.	299
ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ЗАХОДІВ ПОКРАЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	
Бора Н.Ю., Фекете Т.А.	302
РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ В ПРОЦЕСІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	
Бора Н.Ю., Ярема А.В.	305
РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОГО АУДИТУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Гаврилець О.В., Югас Д.Ю.	308
ВПЛИВ ДЕМОГРАФІЧНИХ ЗМІН НА РОЗВИТОК РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ	
Маляр Д.М.	310
ЗАГАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ЕТАПІВ ЕКОЛОГІЧНОГО ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ВИРОБІВ ТА МОЖЛИВІ ІНСТРУМЕНТИ ВПЛИВУ НА НИХ	
Чекан Є.М., Федорів О.І.	314
ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	
Чучка І.М., Гегедош К.В.	317
ЕТАПИ ПОБУДОВИ ІНТЕРАКТИВНОГО ТРАНСКОРДОННОГО ПОРТАЛУ НА МАРКЕТИНГОВИХ ЗАСАДАХ	

СЕКЦІЯ 1.
РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ ТЕОРІЙ У ПОДОЛАННІ СВІТОВОЇ
ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ ТА РОЛЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Pukała Ryszard,

Dr inż., Państwowa Wyższa Szkoła Techniczno-Ekonomiczna
im.ks.B.Markiewicza w Jarosławiu

UBEZPIECZENIE, JAKO NARZĘDZIE ZMNIEJSZENIA RYZYKA
GOSPODARCZEGO PRZEDSIĘBIORSTWA

W opracowaniu przedstawiono zagadnienia dotyczące wykorzystania ubezpieczeń, jako narzędzia zmniejszenia ryzyka gospodarczego przedsiębiorstwa, które funkcjonując w zmieniających się uwarunkowaniach rynkowych narażone jest na szerokie spektrum zagrożeń, mogących zdestabilizować jego bieżącą działalność. Przedsiębiorstwa, mogą wykorzystywać ubezpieczenia, jako narzędzie zmniejszającym ryzyko. Konstrukcja programu ubezpieczeniowego powinna być poprzedzona analizą ryzyka oraz być dostosowana do specyfiki i stanu rozwoju przedsiębiorstwa.

Współczesne przedsiębiorstwa, prowadzą działalność w zmieniającym się otoczeniu rynkowym, poddawane są szerokiemu spektrum czynników mogących zakłócić ich proces gospodarowania, czyli działają w warunkach ryzyka. W głównej mierze jest to ryzyko gospodarcze, któremu poddane jest przedsiębiorstwo w całym procesie funkcjonowania. Najprostsza definicja ryzyka gospodarczego mówi, iż jest to możliwość wystąpienia zdarzeń, mających w konsekwencji negatywny wpływ na wynik działalności, czyli niebezpieczeństwo poniesienia straty. Poziom i charakter ryzyka gospodarczego zależą od wielu różnorodnych czynników. Jak wskazuje L. Szyszko, można je podzielić na dwie grupy [1, s.29]:

- czynniki makroekonomiczne niezależne od przedsiębiorstwa, takie jak: niekorzystna koniunktura w kraju, wysoka inflacja, gwałtowne zmiany sytuacji rynkowej, zmiany w polityce fiskalnej i monetarnej, zmiana ogólnej sytuacji ekonomicznej i społecznej w kraju, ograniczone skłonności do inwestowania, zmiany w

stosunkach z zagranicą, polityka prowadzona przez banki, wzrost stóp oprocentowania kapitałów obcych (kredytów, pożyczek), niestabilny lub nieskuteczny system prawny,

- czynniki mikroekonomiczne związane z sektorem, w którym funkcjonuje przedsiębiorstwo jak również te, które dotyczą bezpośrednio samego przedsiębiorstwa, a mianowicie: zmiany w strukturach organizacyjnych i własnościowych, źródła finansowania przedsiębiorstwa i ich struktura, struktura majątku firmy, stan wyposażenia technicznego przedsiębiorstwa, natężenie konkurencji, dyferencjacja w poziomie zmian technologicznych i innowacjach, system zarządzania przedsiębiorstwem.

Ryzyko jest więc nieodłącznym elementem każdej działalności. Jak zauważają J. Czekaj i Z. Dresler [2, s.35], ryzyko oznacza taką sytuację, w której przyszłych warunków gospodarowania nie można przewidzieć z całkowitą pewnością, znany jest natomiast rozkład prawdopodobieństwa przyszłych warunków gospodarowania.

Każde przedsiębiorstwo posiada swoją specyfikę, stopień rozwoju oraz funkcjonuje w zmieniającym się otoczeniu rynkowym. Powoduje to, iż jest narażone na sparametryzowane dla własnej aktywności spektrum czynników, a ich liczba i siła oddziaływania nie jest jednakowa dla wszystkich typów podmiotów. Obejmuje nie tylko wewnętrzne działania operacyjne, ukierunkowane na tworzenie produktu, ale także szeroko rozumianą działalność marketingową [3, s.212] oraz kwestie związane ze społeczną odpowiedzialnością biznesu.

Optymalnym z punktu widzenia przedsiębiorcy sposobem transferu ryzyka jest ubezpieczenie ryzyka jego działalności. Należy zaznaczyć, iż ubezpieczenia bazując na mechanizmie rozproszenia ryzyka i odnosząc się do zdarzeń przyszłych, wykorzystywane są do zapewnienia ochrony w przypadku ryzyka czystego. Konkurencyjność ubezpieczenia w stosunku do innych metod zarządzania ryzykiem można oceniać poprzez pryzmat kryteriów istotnych dla oceny i wyboru metod zarządzania ryzykiem. Z praktycznego punktu widzenia można wskazać następujące kryteria:

1. Skuteczność - ubezpieczenie należy do metod kompensacyjnych, czyli tych, które mają na celu finansowe wyrównanie straty powstałej w efekcie realizacji ryzyka.

2. Koszt – ubezpieczenie należy do bardzo atrakcyjnych cenowo narzędzi zapewnienia sobie ochrony związanej z transferem ryzyka prowadzenia działalności gospodarczej.

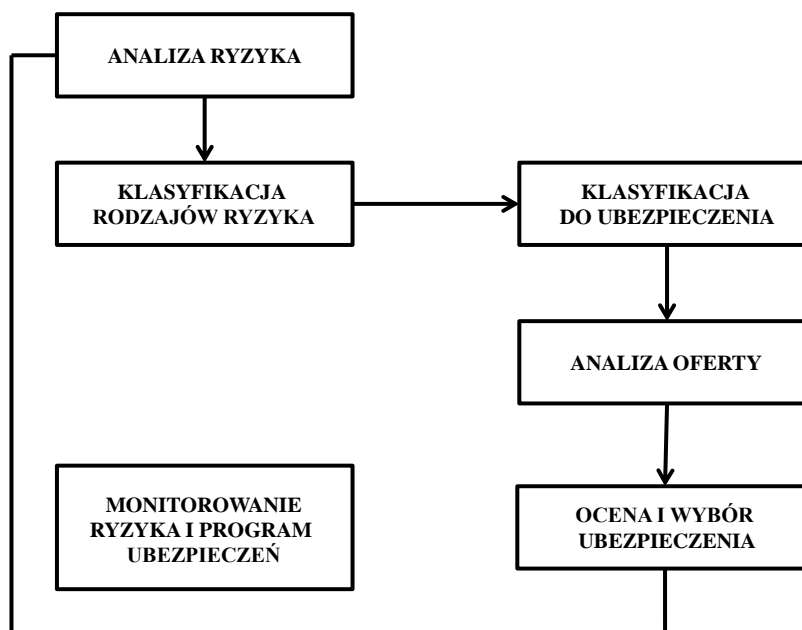
3. Dodatkowe korzyści – ubezpieczenia oprócz metody transferu ryzyka mogą zapewniać dodatkowe korzyści dla przedsiębiorcy rozpatrywane w dwóch płaszczyznach:

- dodatkowe (poza kompensacyjne) świadczenia ubezpieczyciela, które mogą być pomocne w prowadzeniu przedsiębiorstwa,
- korzyści będące pochodną posiadania ubezpieczenia, inne niż prawo otrzymania odszkodowania lub świadczenia.

Warto tutaj zaznaczyć, iż decyzje dotyczące ubezpieczenia majątku i interesów przedsiębiorstwa są także pochodną potencjalnych strat będących konsekwencją wystąpienia zdarzenia, co jest oczywiście pochodną przyjętych założeń w procesie zarządzania ciągłością działania przedsiębiorstwa.

Projektowanie programu ubezpieczeń dla ochrony interesów majątkowych przedsiębiorstwa należy do bardzo ważnych metod zarządzania ryzykiem. Opiera się na wykorzystaniu narzędzi transferu ryzyka na ubezpieczyciela w celu optymalizacji działalności podmiotu gospodarczego. Schemat procesu projektowania programu dostosowanego do potrzeb przedsiębiorstwa, z uwzględnieniem jego specyfiki, został przedstawiony na poniższym rysunku nr 1 [4, s.168].

Rys. 1. Schemat procesu projektowania programu ubezpieczeń



Źródło: I. Kwiecień, *Ubezpieczenia w zarządzaniu ryzykiem działalności gospodarczej*. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa, 2010, str. 168.

Ważnym aspektem działalności przedsiębiorstwa jest dbanie o optymalne rozwiązania w zakresie istniejących zagrożeń. Decyzje w tym zakresie podejmowane powinny być w efekcie przeprowadzenia procesu zarządzania ryzykiem, w którym bardzo ważnym punktem wyjścia staje się zlokalizowanie i uświadomienie sobie wagi ryzyka zagrażającego przedsiębiorstwu. Należy jednocześnie zaznaczyć, iż powinien to być proces ciągły, uzależniony od warunków działania podmiotu w zmieniających się uwarunkowaniach rynkowych. Przedsiębiorstwo powinno uwzględniać w swojej aktywności mechanizmy zapewnienia bezpieczeństwa swojej działalności, ze szczególnym uwzględnieniem ubezpieczeń, które pozwalają na transfer ryzyka do ubezpieczyciela i zapewnienie sobie możliwości rekompensaty potencjalnych strat w przypadku materializacji ryzyka [5, s.140]. Kompleksowość podejmowanych w tym zakresie działań niewątpliwie przyczynia się do zwiększenia bezpieczeństwa funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Bibliografia:

1. Szyszko L., *Finanse przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2017, s. 29.
2. Czekaj J., Dresler Z., *Zarządzania finansami przedsiębiorstw. Podstawy teorii*, Polskie Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 2001.
3. Resler M., *Classification of marketing researches on innovation product*, Збірник наукових праць ДВНЗ «УБС» Харківський навчально-науковий інститут «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики». Наукові видання. Випуск 1(22)/2017. – Харків. – 2017.
4. Kwiecień I., *Ubezpieczenia w zarządzaniu ryzykiem działalności gospodarczej*. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa, 2010.
5. Pukała R., „Ubezpieczenie jako element wsparcia ciągłości działania przedsiębiorstw”, w Pukała R., [red.], „Zarządzanie podmiotami gospodarczymi i instytucjami. Wybrane zagadnienia”, Wydawnictwo PWSTE w Jarosławiu, Jarosław 2012.

Vladimír GOZORA

Dr.h.c. prof mpx. h.c., prof. Ing., PhD. MBA,
director of institut economic and managment,
Vysoká škola ekonómie a manažmentu verejnej správy v Bratislave

VPLYV MALÉHO A STREDNÉHO PODNIKANIA NA EKONOMICKÝ A SOCIÁLNY ROZVOJ SLOVENSKEJ REPUBLIKY

INFLUENCE OF THE SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP ON ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT OF SLOVAKIA

Abstract

The article analyzes the business structure with emphasis on small and medium-sized enterprises. The focus is on the development and structure of small and medium sized enterprises, the ratio of women and the age structure of entrepreneurs, regional

arrangement and employment in small and medium-sized enterprises. Last but not least, it focuses on the economic and social effects of small and medium-sized businesses and on the participation of businesses in foreign trade.

Úvod. Divizionalvacia podnikovo-hospodárskej základne podľa veľkostných skupín podnikov bola prvým krokom k podpore malého a stredného podnikania na Slovensku. Druhým krokom bolo naštartovanie podporného a regulačného systému malého a stredného podnikania. Z údajov informatívnych správ a verifikačného prieskumu však vyplynuli ekonomické a finančné nerovnováhy podnikateľských subjektov. S týmto názorom sa stotožnili viacerí autori [1]; [2] ktorí vo svojich prácach analyzovali obmedzujúce faktory ekonomickej činnosti malých a stredných podnikov.

Napriek tejto skutočnosti sa malé a stredné podnikanie stalo hybnou silou slovenskej ekonomiky. Preto cieľom príspevku je zhodnotiť podiel malého a stredného podnikania na ekonomickom a sociálnom rozvoji Slovenskej republiky.

1. Dosiahnuté výsledky a diskusia.

Podnikateľská štruktúra v hospodárstve SR prešla významnými kvantitatívnymi a kvalitatívnymi zmenami, ktoré determinovali ekonomický a sociálny rozvoj krajiny. Najaktuálnejšie údaje o vzniknutých a zaniknutých subjektoch podľa metodiky pre demografiu podnikov Štatistického úradu SR a SLOVAK BUSINESS AGENCY boli publikované za roky 2013-2015. Podľa týchto údajov dosiahol podiel novovzniknutých subjektov na celkovom počte aktívnych subjektov 9,9%. Miera prežitia po dvoch rokoch dosiahla 64,6%, čo predstavovalo 12 miesto v rámci porovnávania 20 krajín EÚ. Podľa predbežných údajov ŠUSR vzniklo v roku 2015 celkom 45657 a zaniklo 29431 malých a stredných podnikov. V porovnaní s údajmi z predchádzajúcich rokov došlo k zvýšeniu miery prežitia subjektov po prvom, druhom a treťom roku od vzniku, naopak miera prežitia subjektov po štvrtom a piatom roku sa mierne znížila. Príčinami uvedeného stavu bola rastúca konkurencieschopnosť podnikateľského prostredia, brzdené peňažné toky, zvyšovanie dane z pridanej hodnoty a ďalšie obmedzenia.

Z regionálneho hľadiska každý piaty (21,5%) aktívny malý a stredný podnik (MSP) vrátane fyzických osôb pôsobí na území Bratislavského kraja. Ostatné kraje

majú zastúpenie na celkovom počte MSP v intervale od 9,8% do 13,6%. Podobná situácia bola v regionálnom rozmiestnení MSP – právnických osôb, keď viac ako jedna tretina (33,5%) bola evidovaná v Bratislavskom kraji tab. 1.

Tab. 1: Počet podnikateľských subjektov v jednotlivých krajoch SR v roku 2015

Kraj SR	Fyzické osoby - podnikatelia			Podniky			MSP	Spolu	%
	Živnostníci	Slobodné povolania	SHR	Malé (0-49)	Stredné (50-249)	Veľké (250 a viac)			
Bratislavský kraj	45 507	4 105	185	63 656	785	214	114238	114 452	21,5
Trnavský kraj	33 950	1 534	508	16 705	274	61	52 971	53 032	10,0
Trenčiansky kraj	34 619	1 661	234	15 121	303	85	51 938	52 023	9,8
Nitriansky kraj	40 571	2 139	771	20 749	339	62	64 569	64 631	12,1
Žilinský kraj	49 842	1 889	556	19 740	338	70	72 365	72 435	13,6
Banskobystrický kraj	33 883	2 172	825	16 834	238	49	53 952	54 001	10,2
Prešovský kraj	46 586	1 891	611	17 409	269	62	66 766	66 828	12,6
Košický kraj	31 501	2 299	608	19 571	230	57	54 209	54 266	10,2
Spolu SR	316 459	17 690	4 298	189 785	2 776	660	531 008	531 668	100,0

Zdroj: ŠÚ SR, spracované SBA

Hlavné ekonomické ukazovatele vývoja malého a stredného podnikania medziročne vzrástli. V absolutnej hodnote sa MSP medziročne zvýšila hrubá produkcia a zisk pred zdanením. Z odvetvového hľadiska MSP zaznamenali v najvýznamnejších odvetviach hospodárstva medziročný nárast tržieb pričom najlepší vývoj sa dosiahol v stavebníctve, kde vzrástla stavebná produkcia o viac ako 10 percent.

Podiel malých a stredných podnikov na celkovom objeme tržieb vo vybraných odvetviach v roku 2015 dosiahol od 33,9% v priemysle do 84,8% vo vybraných trhových službách tab.2.

Tab. 2: Vývoj tržieb za vlastné výkony a tovar vo vybraných sektoroch národného hospodárstva v roku 2015 (v mil. Eur,-)

Kategória podnikateľských subjektov	Sektor									
	1.		2.		3.		4.		5.	
	Tž	%	P	%	Tž	%	Tž	%	Tž	%
Živnostníci	5587,7	6,4	1479,0	27,6	4900,4	10,6	403,9	13	2622,4	17,3
MP (0-49)	9047,8	10,4	1614,8	30,1	21236,4	46,0	1295,3	41,7	7510,7	49,5
SP (50-249)	14846,0	17,0	946,7	17,6	9427,6	20,4	823,4	26,5	2729,4	18,0
VP (250 a viac)	57609,1	66,1	1326,0	24,7	10636,6	23,0	581,8	18,7	2314,3	15,2
MSP spolu	29481,6	33,9	4040,5	75,3	35564,4	77,0	2522,6	81,3	12862,5	84,8
Spolu	87090,7	100,0	5366,5	100,0	46201,0	100,0	3104,4	100,0	15176,8	100,0

Vysvetlivky: 1 - vývoj tržieb za vlastné výkony a tovar v priemysle

- 2 – vývoj stavebnej produkcie
- 3 – vývoj tržieb za vlastné výkony a tovar v obchode
- 4 - vývoj tržieb za vlastné výkony a tovar v cestnej doprave
- 5 - vývoj tržieb za vlastné výkony a tovar vo vybraných trhových službách

MP – malé podniky, SP- stredné podniky, VP – veľké podniky

MSP – malé a stredné podniky, Tž – tržby, P – produkcia,

Zdroj: na základe údajovŠÚ SR, spracoval autor

Dosiahnutý rast pridanej hodnoty MSP (4,4%) bol najvyšší za posledných 5 rokov. Viac ako polovica vytvorenej pridanej hodnoty je výsledkom činnosti MSP v priemysle a obchode. V plyvome nárastu pridanej hodnoty veľkých podnikov však podiel MSP na celkovej vytvorenej pridanej hodnote poklesol na 52,8% (tab.3).

Tab. 3: Podiel MSP – právnických osôb na tvorbe pridanej hodnoty a zisku pred zdanením v mil. Eur,-

Kategória podnikateľských subjektov	ukazovateľ			
	Pridaná hodnota v Eur	%	Zisk	%
Mikropodniky	5 744,4	15,8	1 213,6	11,8
Malé podniky	5 815,8	16,0	1 682,1	16,3
Stredné podniky	7 581,5	20,9	1 582,8	15,4
Veľké podniky	17 118,0	47,2	5 816,5	56,5
MSP spolu	19 141,7	52,8	4 478,5	43,5
Spolu	36 259,7	100,0	10 295,0	100,0

Zdroj: na základe údajovŠÚ SR, spracované autorom

V zahranično-obchodnej výmene tovaru si dominantné postavenie udržujú veľké podniky.

Z výsledkov prieskumu hospodárskej situácie vyplýva , že na rastúcej ekonomickej výkonnosti slovenského hospodárstva sa podieľajú malé a stredné podniky a že dynamický rozvoj malého a stredného podnikania je jedným zo základných predpokladov zdravého ekonomického vývoja krajiny. Oproti predchádzajúcim rokom sa v sektore MSP zvýšila zamestnanosť obyvateľstva, pridaná hodnota, vytvorený zisk, či vývoz tovaru. V porovnaní s rokom 2008 však malé a stredné podniky zaostávajú v tvorbe pracovných miest. Naďalej pretrvávajú ekonomická diferenciacia medzi malými a strednými podnikmi. Preto úlohou výskumu bude monitorovať prostredie MSP,

analyzovať príčiny ekonomickej diferenciacie podnikateľských subjektov a pravidelne hodnotiť ekonomické a sociálne efekty malého a stredného podnikania.

Literatúra

1. Gozora, V. (2014) Prispôsobovanie malých a stredných podnikov špecifickému prostrediu. In. Gozora, V. , Hudáková, M. , Gozorová, Z., Cesta životom, Merkury s.r.o., Bratislava, 2014, str. 106-112, ISBN 978-80-89458-35-6
2. Hudáková, M., Kohuťar, M., Fabuš, M.- Storoška, M. (2013) Význam ľudského činiteľa pri rozvoji malého a stredného podnikania v regionálnych podmienkach. In. Gozora, V. a kolektív Regionálne disparity v malom a strednom podnikaní. Riešenie regionálnych disparít. VŠEMvs Bratislava, 2013, vydalo Merkury s.r.o Bratislava, str. 47-84, ISBN 978-80-89458-29-5
3. Gecíková, J. – Belajová, A – Papcunová, V. (2014) Diferenciácia v rozvojovej úrovni regiónov na Slovensku. In. Gozora, V., Hudáková, M.- Gozorová, Z., Cesta životom, Merkury s.r.o, Bratislava, 2014, str. 95-105, ISBN 978-80-89458-35-6
4. Slovak Business Agency – Malé a stredné podnikania v číslach v roku 2015 Bratislava, 2016, str. 73
5. Štatistická ročenka, ŠÚ SR 2016.

Joanna Prystrom,

PhD, ass. prof., Faculty of Economics and Management,
University of Bialystok

CROWDFUNDING AS A METHOD OF FINANCING INNOVATIVE ACTIVITY

Today innovation are the basis for the development of national economies and their business structures. Innovative activity can be a type of modern goods and services, methods of production, organizations or social initiatives. Everyone knows that one of the most common limitations of implementing innovative ideas is financial

barriers. Among the funding opportunities are the care of business angels, venture capitalists, leasing, franchising and various programs, such as European funds, Norwegian grants or V4 grants. Also, one of the most popular methods of financing this type of activity in those days is crowdfunding, or social financing.

The aim of the article is to present the essence of crowdfunding and the current situation in the global arena and in the Polish economy, together with the presentation of the main players in this area.

Michal LEVICKÝ,

PhD., Vysoká škola ekonómie a manažmentu verejnej správy v Bratislave, Ústav ekonómie a manažmentu, Katedra malého a stredného podnikania

František VOJTECH,

PhD., Vysoká škola ekonómie a manažmentu verejnej správy v Bratislave, Ústav ekonómie a manažmentu, Katedra malého a stredného podnikania,

ÚLOHY KONTROLINGU V PREDREALIZAČNEJ FÁZE INVESTIČNÝCH PROJEKTOV¹

CONTROLLING TASKS IN THE PRE-REALIZATION PART OF INVESTMENT PROJECTS

The paper deals with selected issues of investment controlling as a modern tool of enterprise management. From the general definition of controlling, we go to the essence of investment controlling and how it is organized in enterprises with an emphasis on small and medium-sized enterprises. Then we will specify its role in the pre-realization phase of investment projects, which are in particular identifying the investment needs and assessing the economic efficiency of the investment project.

Keywords: controlling, investment projects, methods of investment evaluation

Úvod. Význam kontroingu, ako moderného nástroja podnikového manažmentu, spočíva predovšetkým v informačnej podpore riadenia. S vykonávaním manažérskej práce sú spojené rozhodovania, pričom správne informácie sú kľúčom k správne rozhodnutiu. Je možné povedať, že v investičnom manažmente to platí ešte vo väčšej

¹ Príspevok je publikovaný v rámci výskumného projektu IGA 2/2017 „Využitie výsledkov finančnej analýzy pri plnení informačnej funkcie vnútropodnikového kontroingu“.

miere, nakoľko rozhodovanie, ktoré vykonáva, ovplyvňujú rôzne oblasti podniku na dlhú dobu. Rozhodovanie v oblasti investičných projektov je zároveň spojené s väčšími sumami peňazí, náročné na množstvo a kvalitu informácií a ovplyvňuje ho vyššia miera rizika, ktoré vychádza z dlhodobých účinkov investícií. Investičný proces v podniku je tvorený viacerými etapami. Vzhľadom na to, o ktorú etapu sa jedná, poskytuje investičný kontroling nástroje, ktorých implementácia má za cieľ, aby investičný proces v podniku v každej jeho časti prebehol tak, aby sa naplňal vrcholový cieľ podniku – maximalizácia jeho trhovej hodnoty.

Záver. Príspevok sa zaoberal vybranými otázkami investičného kontrolingu ako moderného nástroja riadenia podniku. Kontroling ho definovať ako integračný nástroj riadenia, ktorý podporuje rozhodovanie podnikového manažmentu. V rámci realizácie jeho informačnej funkcie poskytuje údaje pre jednotlivé organizačné jednotky podniku potrebné pre vykonávanie ich činnosti. Jednou z podstatných častí podnikového kontrolingu je investičný kontroling, ktorého úlohami je hodnotenie a riadenie investičného procesu v súlade s vytýčenými cieľmi a kritériami investičného rozhodovania.

Predrealizačná fáza investičných projektov pozostáva z dvoch nosných častí, a to z identifikácie investičnej príležitosti a z hodnotenia ekonomickej efektívnosti alternatív investičných projektov. Investičný kontroling sa v prvej etape predrealizačnej fázy zameriava predovšetkým na odhaľovanie podnikových investičných potrieb a ich technicko-ekonomické vyhodnotenie. Výsledkom by v tomto prípade mal byť investičný plán. V rámci neho má dôležité postavenie plán kapitálových výdajov, pod ktorým rozumieme analýzu a plánovanie kapitálových výdajov, čo sú vlastne plánované rozhodnutia o dlhodobých projektoch (investíciách), od ktorých sa očakáva prílev hotovosti za čas dlhší ako jeden rok. Súbežne s analýzou investičných možností je potrebné plánovať finančné zdroje použiteľné v budúcich rokoch. Neposlednou úlohou kontrolingu v tejto etape je adresné prehodnotenie takzvaných kritických veličín, ktoré sme konkretizovali v príspevku. Druhou časťou predrealizačnej fázy investičného procesu je zhodnotenie ekonomickej efektívnosti investičného projektu. Na hodnotenie efektívnosti investičných projektov existuje viacero metód, ktoré

možno klasifikovať na základe rôznych hľadísk. Najčastejšie hľadisko súvisí s tým, či konkrétna metóda akceptuje faktor času. Všeobecne vládne konsenzus, že najvhodnejšou metódou hodnotenia ekonomickej efektívnosti investičných projektov je čistá súčasná metóda, prípadne metódy, ktoré sú od nej odvodené. Jej podstatnou výhodou je, že patrí k dynamickým metódam, avšak výsledok z nej plynúci je ovplyvnený kvalitou predikcie peňažných príjmov z projektu a schopnosťou manažérov správne určiť diskontný faktor, čiže mieru alternatívneho nákladu kapitálu.

Je zrejmé, že investičný proces musí vznikáť v každom podniku bez ohľadu na jeho veľkosť, nakoľko investovanie predstavuje pre podnik zdroj budúceho rastu a výkonnosti. Z hľadiska malých a stredných podnikov sa však možno stretnúť s problémom, že známe nástroje investičného kontroľingu sa sústreďujú predovšetkým na potreby veľkých podnikov a mnohé z nich nie sú pre malé a stredné podniky použiteľné. Je preto nevyhnutné existujúce nástroje prispôbiť špecifikám tejto skupiny podnikov. Investičný proces má zároveň pomerne vysoké nároky na metodické postupy i na informácie o okolí podniku. Aby sa malé a stredné podniky vyhli riziku zlého rozhodnutia vychádzajúceho z nesprávnych informácií, je na mieste odporúčanie zvážiť v tejto oblasti využitie služieb poradenských spoločností.

Кучінка Тетяна Василівна,
аспірант кафедри фінансів,
Мукачівського державного університету

МЕХАНІЗМ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

В умовах соціально-економічної диференціації розвитку регіонів одним з вагомих елементів антикризового регулювання є формування ефективного механізму державного управління [1]. Питаннями розробки окремих елементів державного управління та підвищення рівня ефективності державного регуляторного впливу приділяють значну увагу провідні наукові установи

України: Національний інститут стратегічних досліджень, Міжнародний центр перспективних досліджень, Інститут еволюційної економіки, Інститут економіки та прогнозування НАН України. Теоретичні засади державного управління економічними кризами досліджено А. Бабич, Т. Пахомовою, Н. Сапою, Ю. Шаровим, В. Шарієм.

Оскільки врахуванню специфіки соціально-економічного окремих структурних елементів (регіонів, районів, окремих територій) повинно передувати формування загальнонаціональної стратегії антикризового управління, то саме з визначення специфіки та складових загальнонаціонального механізму.

Держава виступає регулятором, який забезпечує необхідне управління під час економічної кризи. Всі інструменти та методи держави спрямовані на забезпечення мінімізації наслідків кризи та забезпечення найшвидшого виходу з кризових умов [2].

Для комплексного та системного підходу до управління економічною кризою в умовах соціально-економічної диференціації розвитку регіонів необхідною умовою є уточнення основних складових механізму державного антикризового управління та врахування підходів щодо визначення специфіки розвитку регіонів (рис. 1).

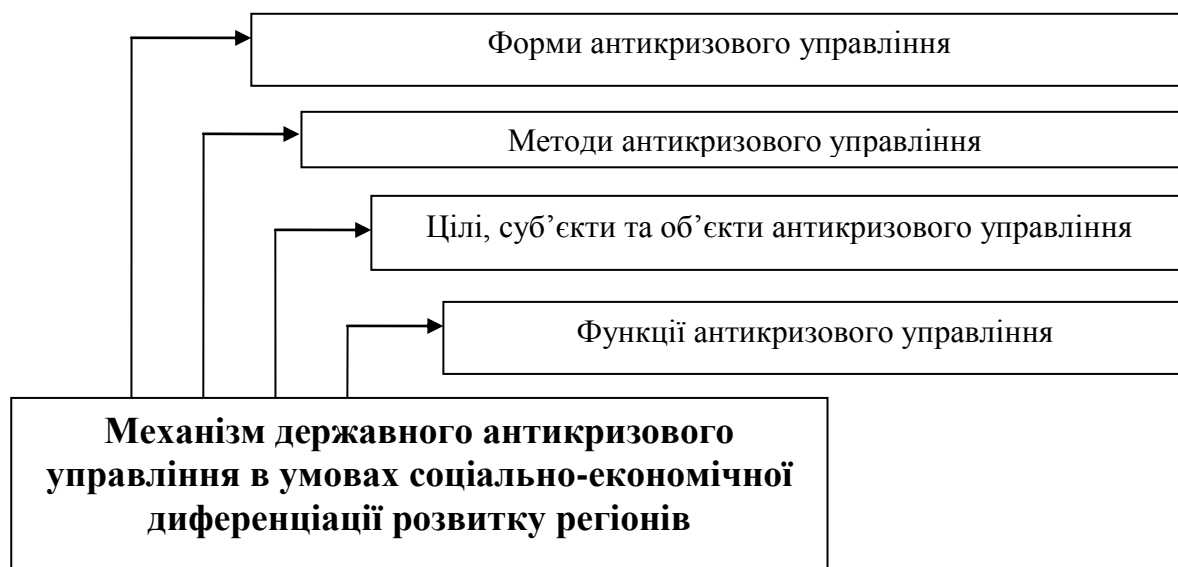


Рис. 1. Основні складові механізму державного антикризового управління в умовах соціально-економічної диференціації розвитку регіонів

*Складено автором

Державне антикризове управління в умовах соціально-економічної диференціації регіонів передбачає визначення:

- функцій управління: планування, організація, регулювання, мотивація та контроль;
- цілей, суб'єктів та об'єктів антикризового управління;
- методів антикризового управління: організаційні, донорські, адміністративні та правові;
- форм антикризового управління: структурне регулювання, регулювання ринку праці, соціальне регулювання, регулювання зовнішньоекономічної діяльності, регулювання інвестиційного клімату, регулювання природоохоронної діяльності, регулювання підприємницької діяльності.

Список використаної літератури:

1. Михасюк І. Р. Державне регулювання економіки: Підруч. для вищ. навч. закл. / І. Р. Михасюк, А. Ф. Мельник, М. І. Крупка, З. М. Залога; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Атіка: Ельга-Н, 2000. – 592 с.

2. Карпенко О. А. Основи антикризового управління : навч.-метод. посіб. / О. А. Карпенко. – К. : Вид-во НАДУ, 2006. – 208 с.

Ліба Наталія Степанівна,

к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,

Ліба Оксана Миколаївна,

к.пед.н., ст. викладач кафедри теорії та методики початкової освіти,

Габовда Анжеліка Міланівна,

ст. викладач кафедри англійської філології та

методики викладання іноземних мов,

Мукачівського державного університет

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ З ОБЛІКУ І АУДИТУ

В епоху інформаційного суспільства сфера діяльності представників облікової професії значно розширилася. Тому збільшився перелік вимог до рівня

спеціальних знань і вмінь, а отже, й професійної компетентності. У багатьох країнах з розвинутою ринковою інфраструктурою всі суб'єкти підприємницької діяльності мають обов'язково знати бухгалтерський облік.

У зв'язку із підвищенням ролі і значення бухгалтера у ринковій економіці на перший план висувається якісна його підготовка. Тому саме на виконання цього завдання мають бути спрямовані зусилля вищих навчальних закладів, які здійснюють підготовку фахівців за спеціальністю «Облік і оподаткування». Для цього необхідним вважаємо поєднати кращі традиції вітчизняних вишів і провідні ідеї зарубіжного досвіду для розбудови національної вищої школи і системи бухгалтерської освіти України [3].

Світова практика свідчить, що за останнє десятиріччя фахівців з обліку та аудиту готують найбільше в університетах і вишах Англії, Німеччини і США. Підготовка бухгалтерів у США орієнтує їх на управлінську діяльність, тому що ведення бухгалтерського обліку зумовлюється необхідністю надання інформації власникам з метою прийняття управлінських рішень.

У Великобританії професійна підготовка бухгалтерів з управлінського обліку зорієнтована на формування вміння прогнозувати та працювати у всіх сферах бізнесу. Адже нині такий фахівець є не просто бухгалтером, а насамперед – ініціативним менеджером з бухгалтерського обліку. У вищих навчальних закладах США навчальним планом з оподаткування, в якому є присутнім і бухгалтерський компонент, передбачено використання методів навчання, що включають (але ними не обмежуються): лекції, аудиторні дискусії, презентації, кейс- методи, моделювання, рольові ігри, діяльність, спрямовану на навчання обслуговування клієнтів [5].

У США особа, яка закінчила коледж або університет за обліковим фахом, після двох років практики, як правило, складає іспити до Американського інституту присяжних бухгалтерів для одержання диплому (сертифікату) присяжного бухгалтера [1]. Вищі школи Куби, які здійснюють підготовку бухгалтерів, поглибили професійну підготовку шляхом переходу на новий навчальний план. Кількість дисциплін збільшилася з 29 до 37. Також введено

ускладнений курс бухгалтерського обліку, вивчаються актуальні проблеми його організації. У Бельгії професії аудитора і бухгалтера суворо розмежовані і в подальшому змінити обраний фах практично неможливо. В Італії існують два види бухгалтерської кваліфікації: бухгалтер і комерційний оцінщик, доктор комерції. Для цього обов'язковим є навчання в школі бізнесу та відповідна практика [2].

Найвідоміші у світі університети Англії, Шотландії мають достатньо потужний науковий потенціал, що безпосередньо позитивно впливає на якість навчального процесу. В аграрному університеті штату Айова студентам бакалаврату з економіки підприємства викладають всесвітньовідомі викладачі. Підхід Кейптаунського університету полягає в тому, щоб залучати до викладання не окремих тем, а цілих курсів практиків, які мають певний хист до педагогічної роботи і досвід викладацької діяльності. Як зазначає Л. Отрощенко у своєму дисертаційному дослідженні, для кожного структурного компонента професійної компетентності майбутнього економіста-міжнародника характерним є використання під час навчального процесу певних інноваційних методів: метод проектів, метод «керуючого тексту», використання презентацій, групова робота, ділові, рольові ігри, метод модерації, кейс-методи, «мозковий штурм», навчальні бюро, тренінги, використання технічних засобів навчання, створення «ситуації успіху» [4].

Для того, щоб на підготовлених фахівці був попит на ринку праці, необхідно, щоб ринок праці та ринок освітніх послуг були збалансованими. Збалансування може бути досягнуто за рахунок процесу прогнозування та планування підготовки фахівців та потреби в них.

Список використаної літератури:

1. Бондарева Т. Г. Особливості бухгалтерської професії в США [Електронний ресурс] / Т. Г. Бондарева, О. В. Давидюк. – с. 55 – 61. –Режим доступу до статті: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vnuvgp/ekon/2009_3_1/v47ek008.pdf;
2. Введення в спеціальність – для бакалаврів з обліку та аудиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bookbrains.com/book_81.html.

3. Наконечна О.В. Досвід формування професійної компетентності майбутніх фахівців з обліку та аудиту/Наконечна О.В.- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/Admin/Downloads/Sitimn_2013_34_88%20(4).pdf.

4. Отрощенко Л. С. Формування професійної компетентності майбутніх фахівців зовнішньоекономічного профілю у вищій освіті Німеччини : [Текст] / Л. С. Отрощенко : монографія. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 169 с.

5. Пілюгіна Т. Стандарт змісту підготовки майбутніх працівників податкової служби у вищих навчальних закладах США /Т. Пілюгіна// Порівняльно-педагогічні студії. – 2011. – № 3-4. – С. 27–32.

Турок Крістіна Михайлівна

Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу **Ліба Н.С.**
Мукачівського державного університету

ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК НАУКИ

«Бухгалтерський облік стоїть вище за всі науки і мистецтва, бо всі мають в ньому потребу, а він ні в кому не має потреби, без бухгалтерського обліку світ був би некерованим і люди не змогли б розуміти один одного» (Бартоломео де Солозано – іспанський вчений, теоретик бухгалтерського обліку XVIII ст.). Історію та значимість тієї чи іншої науки неможливо описати повністю та з великою достовірністю. Не ставили це собі на мету і автори. Однак є низка завдань, які вчені вирішили дослідити: насамперед оцінити авторитет практичної бухгалтерії та бухгалтерського обліку як народної науки протягом тривалого шляху їх розвитку, належно оцінити та винести урок з інтелектуальних пошуків наших вчених-економістів, практиків з метою вдосконалення їх доробок на основі багатовікових досягнень, традицій і перспективних наукових праць. Поставити бухгалтерську науку на передові позиції серед економічних наук. Подальший розвиток обліку в напрямі формування саме бухгалтерського обліку сприяв розвитку виробничих відносин і продуктивних сил. Бухгалтерський облік, який сформувався в цей історичний період, розвивався на різних територіях різними

народами, а потім різними державами. Сьогодні, маючи єдину історично відпрацьовану методологічну основу обліку, яка ґрунтується на подвійному записі, рахунках та балансі в різних регіонах та континентах, присутній свій національний колорит облікової культури. Навіть стандартизація облікових процесів не може цьому завадити. Це ще раз підтверджує, що розвиток і вдосконалення бухгалтерського обліку відбувалися поступово, можливо стихійно, в різних країнах. Що стосується Європи, то тут, безперечно, основне місце належить Італії, як історичному методологічному центру облікової культури, але в жодному разі не винахіднику сучасної бухгалтерії (балансу, рахунків, подвійного запису). В подальшому в розвиток бухгалтерського обліку та бухгалтерської науки свій значний внесок зробили такі країни, як Франція, Німеччина, Голландія (тепер Нідерланди), Англія, а згодом і США [2].

Аналіз останніх досліджень засвідчує достатньо підвищений інтерес науковців до історичних періодів розвитку обліку, узагальнення існуючих знань і приведення їх у впорядковану систему. Так, наприклад, Ф. Бутинець підвищений інтерес науковців аргументує тим, що «періодизація розвитку бухгалтерського обліку дозволяє прослідкувати історичну логіку, підійти до усвідомлення процесу зміни епох [1, с. 13]. Т. Пасько відзначає, що «вивчення періодизації розвитку обліку заслуговує надзвичайної уваги, тому що дозволяє зрозуміти сучасний розвиток і оптимальні напрямки прогнозування його 38 еволюції в майбутньому» [4, с. 16]. Я. Соколов потребу дослідження періодизації обліку пов'язує з «поліпшенням покращеного викладу предмета паралельно із з'ясуванням паралельних подій», спираючись на тезу Е. Стевелінка про те, що «узагальнене дослідження бухгалтерського обліку тільки зароджується», а всі «спроби узагальнення пов'язуються з класифікацією етапів розвитку обліку [5, с. 11]. Висновки переважної більшості досліджень обґрунтовано доводять актуальність науково-дослідних розробок за цим спрямуванням, містять низку аргументацій про їх потребу для сучасного вивчення історії бухгалтерського обліку.

Відомо, що історія будь-якої науки характеризується співіснуванням та зміною її парадигм, що можуть існувати послідовно та паралельно водночас. Під

час вивчення історії розвитку господарського обліку ми спостерігаємо єдину парадигму практично до 13-го століття, яка характерна схоластичністю, простою статикою.

Зокрема, Я.В. Соколов у нарисах історії бухгалтерського обліку пропонує таку періодизацію етапів розвитку системи обліку (Рис.1).



Рис. 1. Періодизація етапів розвитку бухгалтерського обліку [3].

Відомий швейцарський вчений, теоретик бухгалтерського обліку початку ХХ століття Йоган Шер писав у своїх працях: «Бухгалтерський облік – безпомилковий суддя минулого, неодмінний керівник теперішнього і постійний консультант майбутнього кожного підприємства».

Список використаної літератури:

1. Бутинець Ф.Ф. Історія бухгалтерського обліку: в 2-х частинах. Ч.1. Навчальний посібник / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – 512 с.
2. Даньків Й.Я. Бухгалтерський облік як споконвічна народна наука і підгрунття економіки (до 520-річчя публікації першої книги по бухгалтерському обліку)/ Даньків Й.Я., Остап'юк М.Я. Панасюк В.М.// Електронний ресурс. – Режим доступу:<http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/10-2015/61.pdf>
3. Кундря-Висоцька О.П. Ретроспектива становлення обліку як абстрактної категорії наукознавства /Кундря-Висоцька О.П.// Електронний ресурс. – Режим доступу: <file:///C:/Users/Admin/Desktop/28846-53229-1-PB.pdf>
4. Пасько, Т.О. Історія бухгалтерського обліку: навч.-метод.посібник для самост. вивч. дисципліни / Пасько Т. О. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2009. – 141 с.
5. Соколов Я.В. История бухгалтерского учета: учебник / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов – М.:Финансы и статистика, 2004. – 272 с.

СЕКЦІЯ 2.

ОБЛІКОВО – АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Małgorzata Cieciora,

Dr inż. Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w
Koninie Wydział Społeczno-Techniczny,
Katedra Finansów, Rachunkowości i Logistyki

RACHUNKOWOŚĆ JAKO SYSTEM INFORMACYJNY W OBLICZU BADAŃ PSYCHOLOGII NAD NATURĄ CZŁOWIEKA

Celem przedstawionych rozważań jest zwrócenie uwagi na psychologiczną perspektywę systemu informacji ekonomicznej jakim jest rachunkowość¹². W istocie chodzi o podkreślenie konieczności uwzględnienia człowieka jako „bytu” psychologicznego w tworzeniu, funkcjonowaniu i wykorzystaniu tego systemu. Kontekstem dla prowadzonych rozważań jest tocząca się w ostatnich latach, w obrębie różnych dziedzin nauki, dyskusja na temat racjonalności człowieka w procesie podejmowania decyzji oraz najnowsze osiągnięcia psychologii społecznej i poznawczej. Bez wątplenia można stwierdzić, że współczesna rachunkowość tworzy zintegrowany, holistyczny system identyfikowania, zapisywania i prezentowania informacji ekonomicznych. Informacje te są wykorzystywane zarówno na potrzeby zarządzania jak i dla kształtowania relacji z szeroko rozumianym, globalnym otoczeniem. Zmienność i złożoność współczesnej gospodarki determinuje potrzebę bardzo szybkiego rozwoju rachunkowości, co powoduje, że podlega ona ciągłym przeobrażeniom i staje przed wieloma dylematami. Rangę rachunkowości we współczesnej gospodarce podkreśla również to, że jest ona postrzegana obecnie jako jedno z najistotniejszych ogniw systemu informacyjnego jednostki gospodarczej [4, s.13-36].

Jednym z kluczowych dylematów współczesnej rachunkowości jest wiarygodne, wierne i rzetelne odwzorowanie rzeczywistości gospodarczej podmiotu, czyli zachowanie jej naczelnej funkcji określanej w języku angielskim zwrotem True and fair

²Autorka prowadzi rozważania o bazie analizy obligatoryjnego systemu rachunkowości finansowej.

view. Wydaje się, że zasadnicze znaczenie w tym kontekście mają dwie kwestie: przyjęcie odpowiednich parametrów wyceny, zarówno wstępnej jak i bilansowej (jako, że system rachunkowości odzwierciedla zjawiska i procesy w mierniku pieniężnym) oraz określenie zakresu i kształtu raportowania (szczególnie w kontekście ujawniania danych niefinansowych. Jest to bardzo ważne ponieważ odbiorcy informacji pochodzących z systemu rachunkowości, chcąc je wykorzystać w procesie podejmowania decyzji, oczekują, żeby były one użyteczne. Z drugiej strony przedsiębiorstwa, które przedstawiają obraz prowadzonej działalności w sprawozdaniu finansowym, wpisują rachunkowość, poprzez kształtowanie polityki bilansowej, w strategię działania. O rachunkowości mówi się zatem, że jest to swoisty język biznesu. Porównując komunikację między przedsiębiorstwami do komunikacji interpersonalnej można przyjąć, że rachunkowość daje możliwość stworzenia języka za pomocą którego nadawca komunikatu (przedsiębiorstwo sporządzające sprawozdanie finansowe) „porozumiewa” się z odbiorcą komunikatu, czyli szeroko rozumianym otoczeniem gospodarczym. W tak przedstawionym procesie komunikacji między przedsiębiorstwami jest ważne, żeby nadawca i odbiorca byli świadomi treści komunikatu i formy przekazu. Komunikat bowiem musi być odpowiednio nadany i odpowiednio odczytany. Pojawia się pytanie - na ile istotne dla przejrzystości przekazu są zakłócenia, które pojawiają się w każdym procesie komunikacji i czy owe zakłócenia (nazywane w komunikacji interpersonalnej szumami informacyjnymi) mogą wynikać z niedoskonałości funkcjonowania ludzkiego umysłu. Wydaje się, że w erze ogromnej złożoności procesów gospodarczych, na które (co istotne z punktu widzenia prowadzonych rozważań) nakładają się różnego rodzaju kryzysy wartości związane z funkcjonowaniem człowieka, na rachunkowość trzeba spojrzeć nie tylko w perspektywie ilościowej i wartościowej, ale również w perspektywie psychologicznej i socjologicznej. Truizmem jest stwierdzenie, że za tworzenie zasad, szukanie niestandardowych rozwiązań, sporządzanie sprawozdań finansowych, itp., odpowiedzialny jest człowiek. Paradoksalnie jednak (pomijając kwestię etyki o której w ostatnich latach mówi się dużo) człowiek jako byt psychologiczny jest uwzględniany w systemie rachunkowości w stopniu marginalnym. Oczywiście nie należy bagatelizować

rozwijającego się nurtu tzw. rachunkowości behawioralnej, ale trzeba podkreślić, że odnosi się ona w głównej mierze do zarządczych aspektów rachunkowości i wciąż w niewielkim stopniu uwzględnia procesy myślowe (kognitywne), ograniczając się raczej do analizy reakcji człowieka na bodźce zewnętrzne. Włączenie perspektywy psychologicznej (w rozumieniu procesów poznawczych) do analizy i odwzorowania procesów gospodarczych w systemie rachunkowości ułatwia, umożliwia, a być może determinuje fakt, że psychologia jako nauka, pozostaje obecnie w rozkwicie, a najnowsze jej ustalenia rzucają nowe światło na naturę funkcjonowania człowieka, szczególnie w kontekście podejmowania decyzji (również decyzji ekonomicznych). Na potwierdzenie rosnącego znaczenia psychologii można przytoczyć wiele argumentów. Z punktu widzenia prowadzonych rozważań istotne są trzy: po pierwsze - na przestrzeni ostatnich stu lat, psychologia zrealizowała szereg badań zmierzających do poznania mechanizmów funkcjonowania ludzi w aspektach: poznawczym, emocjonalnym, motywacyjnym, osobowościowym i społecznym. Po drugie – dorobek psychologii zaczęły uwzględniać inne dziedziny nauki takie jak: ekonomia, finanse, zarządzanie, prawo. Analizuje się bowiem obecnie zagadnienia w ramach ekonomii behawioralnej, finansów behawioralnych, uwzględnia się psychologiczne aspekty w zarządzaniu. I wreszcie po trzecie (co należy uznać za niewątpliwie spektakularne) - badania prowadzone na styku psychologii i ekonomii zostały nagrodzone dwukrotnie na przestrzeni ostatnich 15 lat prestiżową Nagrodą Banku Szwecji im. Alfreda Nobla³. Przy czym należy podkreślić, że badania te w obszarze psychologii dotyczyły w dużej mierze analizy procesów myślowych zachodzących w ludzkim umyśle. W odniesieniu do natury ludzkiej, współczesny dorobek psychologii ma swoje odzwierciedlenie w kilku promowanych obecnie kierunkach. Należy jednak mieć świadomość, że w zasadzie żadne z tych podejść samodzielnie nie wyczerpuje wyjaśniania złożoności procesów kierujących postępowaniem i zachowaniem człowieka, ale każde z nich „przyczynia się do lepszego rozumienia całości ludzkich doświadczeń”[2, s.13]. W

³ Chodzi o dorobek Daniela Kahnemana i Amosa Twesky'go oraz Richarda Thalera. Daniel Kahneman za stosowanie narzędzi z psychologii w badaniach ekonomicznych, ze szczególnym uwzględnieniem opracowanej wspólnie z Amosem Tversky'm teorii perspektywy, otrzymał w 2002 roku Nagrodę Nobla w dziedzinie ekonomii (Amos Tversky zmarł 2 czerwca 1996 roku). Richard Thaler został nagrodzony za badania dotyczące psychologii podejmowania decyzji ekonomicznych Nagrodą Nobla w 2017 r.

prezentowanych rozważaniach autorka chce zwrócić uwagę na ustalenia psychologii odnoszące się do pewnych aspektów funkcjonowania ludzkiego umysłu, co, jak wspomniano wyżej, daje możliwość zastosowania nowej optyki dla rozumienia procesu podejmowania decyzji. Generalnie rzecz ujmując, jeszcze do niedawna, w naukach ekonomicznych panował pogląd o naturze człowieka determinowany paradygmatem homo oeconomicus. Zakładano, że homo oeconomicus jest w stanie podejmować decyzje w warunkach pełnej racjonalności, co oznacza, że człowiek racjonalny ma doskonałą, pełną informację, nieograniczone możliwości jej przetwarzania, „...posługuje się intelektem, a nie uczuciami, jest w swym postępowaniu egoistyczny, a otoczenie postrzega jako instrument umożliwiający osiągnięcie wyznaczonych celów” [1, s.7-23]. W świetle teraźniejszych ustaleń psychologii (szczególnie psychologii społecznej i poznawczej) nie sposób jednak nie zauważyć, że neoklasyczna teoria podejmowania decyzji reprezentowała raczej założenia oczekiwanej użyteczności niż rzeczywiste zachowania jednostek w sytuacji wyboru. Okazuje się bowiem, że w procesie wnioskowania i podejmowania decyzji umysł ludzki jest podatny na systemowe błędy poznawcze, co oznacza, że działanie intuicyjne regularnie łamie zasady racjonalnego wyboru [3, s.19]. Innymi słowy – mimo, że decydenci starają się być racjonalni, owa racjonalność ma swoje wyraźne granice. Z ustaleń psychologii poznawczej wynika również, że człowiek przetwarza informacje w sposób analityczny (systematycznie, powolnie i świadomie) i heurystyczny (wybiórczo, szybko, automatycznie i często nieświadomie), gdzie ten ostatni prowadzi co prawda do wspomnianych wyżej błędów poznawczych, ale jest jednocześnie niezbędny. Heurystyczne przetwarzanie informacji jest charakterystyczne dla działania pod presją czasu. Co ciekawe, posługiwanie się w praktyce gospodarczej heurystykami dotyczy zarówno osób, które są laikami w danej dziedzinie, jak też ekspertów dysponujących bogatą wiedzą i doświadczeniem³⁴. Okazuje się, że człowiek (tym bardziej człowiek współczesny) żyjąc w zmieniającym się niezwykle szybko otoczeniu, nie jest w stanie

³⁴ 3 W 1974 r. A. Tversky i D. Kahneman opublikowali w tygodniku „Science” artykuł na temat heurystyk i błędów poznawczych. Opisali w nim skróty i uproszczenia, którymi posługują się ludzie w myśleniu intuicyjnym i wyjaśnili naturę około dwudziestu błędów poznawczych będących przejawem omówionych w artykule heurystyk. Artykuł Kahnemana i Tversky’ego jest cytowany po dziś dzień w wielu pracach naukowych.

funkcjonować korzystając wyłącznie z myślenia analitycznego (wolnego). Chcąc, a w zasadzie będąc w sytuacji przymusu podejmowania decyzji pod presją czasu, współczesny człowiek musi korzystać z myślenia szybkiego, intuicyjnego, w którym nieoczekiwanie dużą rolę pełnią emocje. Przekładając powyższy wywód na rachunkowość jako system informacyjny, należy stwierdzić, że procesu funkcjonowania ludzkiego umysłu nie sposób nie brać pod uwagę w tworzeniu teoretycznych ram rozwiązań tego systemu (zarówno na poziomie problemów szczegółowych, jak i założeń konceptualnych). Przecież rachunkowość jest tworzona, stosowana i wykorzystywana przez ludzi. O ile przy konstruowaniu nowych rozwiązań można starać się wyłącznie (pytanie na ile skutecznie) o myślenie racjonalne, o tyle w praktyce gospodarczej nie sposób ustrzec się przed myśleniem heurystycznym. Teoria rachunkowości, choć dająca solidne podwaliny, określony kierunek działań i ramy funkcjonowania, nie jest przecież w stanie podać gotowego rozwiązania dla wszystkich, często bardzo złożonych sytuacji, występujących w praktyce gospodarczej. W tym kontekście pojawia się fundamentalne pytanie – czy w obecnej, złożonej, szybko zmieniającej się rzeczywistości gospodarczej człowiek jako realizator zasad rachunkowości jest w stanie przedstawić jasny, rzetelny, wiarygodny obraz jednostki gospodarczej? A więc realizować jej naczelną funkcję?

Literatura:

1. Artienwicz N., Rachunkowość behawioralna jako interdyscyplinarny nurt rachunkowości i społecznych nauk o zachowaniu, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, t. 71 (127), Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2013.
2. Gerrig R., Zimbardo P., Psychologia i życie, PWN, Warszawa 2011.
3. Kahneman D., Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym, Media Rodzina, Poznań 2012.
4. Karmańska A., Wartość ekonomiczna w systemie informacyjnym rachunkowości finansowej, Difin, Warszawa 2009.

Judita TÁNCOŠOVÁ,
prof., CSc., Vysoká škola ekonómie a manažmentu verejnej správy v Bratislave,
Ústav ekonómie a manažmentu, Katedra ekonómie a financií,
Silvia ŠVECOVÁ
PhD., Vysoká škola ekonómie a manažmentu verejnej správy v Bratislave,
Ústav ekonómie a manažmentu, Katedra ekonómie a financií

NEZAMESTNANOSŤ A REGIONÁLNE DISPARITY⁵ UNEMPLOYMENT AND REGIONAL DISPARITIES

Abstract

The issue, which we cover in this post is unemployment as a macroeconomic issue that touches each of the economy of each region, but also of individuals. The top rate of unemployment in the period of recession and periods of expansion to decline. The problem is its regional distribution, which is uneven, and in the more backward regions unemployment is difficult to solve for various reasons. Our intention is to compare the development of the unemployment rate in the individual regions of Slovakia and to point out the causes of this situation.

Keywords: labour force, employment, unemployment, unemployment rate, regional distribution of unemployment

Úvod. Nezamestnanosť ako makroekonomický problém sa na Slovensku stal vážnym hneď po vzniku samostatnej republiky v roku 1993. Hlavnými príčinami boli, proces transformácie ekonomiky a proces reštrukturalizácie hospodárstva, ktoré vyžadovali nové prístupy. Došlo k útlmu viacerých odvetví, prepúšťaniu pracovníkov, mnohým chybám v privatizácii a viedlo to k nárastu miery nezamestnanosti až na úroveň 13,7 % v roku 1993.

V priebehu celého obdobia sa vývoj miery nezamestnanosti vyvíja cyklicky a historicky najnižšia úroveň bola dosiahnutá v roku 2008, keď dosiahla hodnotu 9,6 %, potom začala (ako dôsledok celosvetovej recesie) postupne rásť. V ďalšom období v roku 2009 sa miera nezamestnanosti zvýšila na 12,1 %, čo bol už jednoznačný dôsledok recesie. V nasledujúcom období sa vývoj nezamestnanosti niesol v znamení

⁵ Príspevok je publikovaný v rámci výskumného projektu IGA 1/2017 „Vývoj medzinárodného podnikania a medzinárodného manažmentu v podmienkach globalizácie“.

rastu až na úroveň 14,2 % v roku 2013, potom poklesu až do roku 2016 na úroveň 9,6 %. V súčasnosti je úroveň evidovanej miery nezamestnanosti historicky najnižšia a v októbri 2017 dosiahla hodnotu 6,14 %.

Záver. Príspevok sa zaoberal problematikou nezamestnanosti, jej regionálnou nerovnomernosťou a sledovaným obdobím boli roky 2010 až do roku 2017 (ak boli dostupné definitívne údaje). Vo všeobecnosti sa nezamestnanosť najčastejšie definuje ako taký stav v ekonomike, kde nie všetko práceschopné obyvateľstvo, ktoré si želá pracovať, prácu v skutočnosti aj nájde. Z toho vyplýva, že ekonomika nevyužíva naplno svoje zdroje a neprodukuje toľko, koľko by mohla, čo vedie k ekonomickým stratám a k sociálnym dôsledkom.

Problémom Slovenska je nerovnomerný vývoj nezamestnanosti a k existencii regiónov, ktoré výrazne zaostávajú. Najlepšia situácia vývoja miery nezamestnanosti je v Bratislavskom kraji, ktorý mal najlepšiu východiskovú situáciu, relatívne najlepšie podmienky a v sledovanom období dosiahol „najvyššiu“ mieru v roku 2013 na úrovni 6,17 % a k októbru 2017 je to len 3,33 %. Druhým najlepším krajom bol Trnavský kraj, potom Trenčiansky a ďalšie a najhoršie vyvíjajúce sa boli Banskobystrický, Prešovský a Košický kraj, v ktorých bola dosiahnutá úroveň miery nezamestnanosti v sledovanom období vyššia ako 17 %.

Príčiny týchto výrazných rozdielov spočívajú vo východiskovom postavení krajov, v nižšej schopnosti využívať svoj ekonomický potenciál ako aj v ďalších faktoroch, napr. nevhodnej kvalifikovanosti a štruktúry pracovnej sily a pod. Tieto podmienky sú nevýhodné práve pre kraje smerom od stredu na východ Slovenska. Ďalej okrem kvalifikovanosti práceschopného obyvateľstva, vzdelanostnej úrovne je to vývoj infraštruktúry a množstvo podnikateľských subjektov. Práve štruktúra nezamestnaných je v týchto krajoch dosahovaná s najnižším stupňom vzdelania a nemožnosťou nájsť vhodne kvalifikovanú pracovnú silu.

Príčiny nerovnomerného regionálneho vývoja sú determinované východiskovými podmienkami v krajoch, ktoré sa odzrkadľujú vo vývoji regionálneho HDP, HDP/1 obyvateľa, v raste produktivity práce a raste reálnej mzdy a pod.

Reálna produktivita práce je vyjadrená ako podiel HDP na zamestnaných a zohľadňuje miesto výkonu práce. Je preto jasné, že najvyššia produktivita práce, k priemeru v SR, je v Bratislavskom kraji, ktorá tvorí viac ako 130 %, potom v Trnavskom kraji približne 120 % a na úrovni priemeru SR sú ešte Nitriansky a Košický kraj. Určitý posun nastal v Žilinskom kraji okolo 90 % a najnižšia produktivita je v Prešovskom kraji, ktorý sa nachádza na úrovni 70 % priemeru SR.

Vývoj HDP v jednotlivých krajoch Slovenska je taktiež veľmi nerovnomerný a je ovplyvnený rovnakými faktormi ako vývoj miery nezamestnanosti, resp. nezamestnanosť je determinovaná práve výškou regionálneho HDP a schopnosťou kraja využívať ekonomický potenciál v regióne. Tvorba HDP je ovplyvnená s počtom zamestnaných v regióne a je sústredená do najväčších podnikov v rámci krajov. Najvyšší HDP je preto dosahovaný v celom sledovanom období v Bratislavskom kraji a predstavuje viac ako 200 % priemeru SR; ďalej je to Trnavský kraj (120 % priemer SR) a nasledujú ďalšie. Opäť najslabšími kraji sú Banskobystrický (okolo 75 % priemeru SR) a Prešovský, ktorý má veľký počet obyvateľov v pomere k počtu pracujúcich a dosahuje iba cca 55 % priemeru SR.

Dá sa očakávať, že ani v budúcnosti sa ekonomický vývoj v krajoch SR výrazne meniť nebude a zostane nerovnomerný. Najlepšie výsledky bude dosahovať Bratislavský kraj a kraje od stredú na západ a najhoršie na tom budú kraje ležiace v strede a smerom na východ. Najlepšie výsledky budú aj z hľadiska prognózovania do roku 2020 v najsilnejších regiónoch, hlavne v Bratislavskom, ale aj v Trnavskom. K relatívne najslabším krajom na západe SR zatiaľ patril Nitriansky kraj, aj keď je predpoklad, že vstupom strategického investora sa situácia zlepší a dokonca hrozí problém nedostatku vhodne kvalifikovanej pracovnej sily.

Na strednom Slovensku je vývoj viac diferencovaný a k najrozvinutejším patrí Žilinský kraj a z Banskobystrického kraja je to hlavne mikroregión Banská Bystrica a Zvolen. Tu vidíme, že diferenciáciu je vidieť aj v rámci jednotlivých krajov a práve v tomto kraji výrazne zaostáva jeho južná časť, pretože je najmenej rozvinutá a predpokladá sa, že miera nezamestnanosti bude pretrvávajúť na vysokej úrovni aj naďalej.

Dospeli sme k poznaniu, že pri hodnotení aktuálneho vývoja miery nezamestnanosti je vidieť, že ekonomika v súčasnosti je síce vo fáze rastu, ale regionálne nerovnomernosti naďalej pretrvávajú. Nie je možné ani predpokladať, že sa v dohľadnej dobe situácia zmení k lepšiemu. Konštatujeme, že najhoršie výsledky sú zaznamenávané v Prešovskom, Košickom a Banskobystrickom kraji, v ktorých pretrvávajú problémy nízkej rozvinutosti kraja, nedostatku vnútorných impulzov na rozvoj, nepriaznivú štruktúru nezamestnaných, nízku vzdelanostnú úroveň, najmenej rozvinutú infraštruktúru a mnoho podnikov, ktoré síce produkujú, ale s nízkou pridanou hodnotou. To spôsobuje stav a úroveň miery nezamestnanosti stále na dvojciferej hodnote.

Агафонова Вікторія Вікторівна,
магістр зі спеціальності «Облік і оподаткування»,
Науковий керівник: д.е.н., професор,
зав. кафедри обліку і оподаткування та маркетингу **Реслер М.В.,**
Мукачівського державного університету

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ДОХОДІВ І ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

Ключове місце при перевірці стану бухгалтерського обліку та звітності підприємства займає аудит доходів і витрат, ціллю якого є встановлення повноти й достовірності даних первинних документів, щодо визнання та оцінки доходів і витрат, своєчасності їх відображення в обліку і звітності підприємства та відповідності вимогам чинного законодавства.

Мета аудиту доходів і витрат, полягає у висловленні аудитором незалежної професійної думки, щодо правильності відображення у звітності підприємства інформації про отримані доходи та понесені витрати підприємства [1, с.160].

При здійсненні аудиту за доходами і витратами доцільно застосовувати такі види перевірок:

- нормативні перевірки, які являють собою вивчення вмісту відображеної в документі операції з точки зору її відповідності до чинних норм, правил та інструкцій;
- арифметичну перевірку, яка полягає в контролі за правильністю підрахунків, зроблених при складанні конкретного документа.

Аудиторську перевірку доходів і витрат необхідно проводити у певній послідовності, а саме [2, с.480]:

- організація підготовчої роботи аудитора;
- оцінювання стану бухгалтерського обліку, внутрішнього контролю та системи контролю по об'єктах обліку;
- перевірка правильності оцінки доходів та витрат, їх відображення в обліку та фінансових результатах;
- перевірка правильності визначення доходів, витрат та фінансових результатів;
- перевірка відповідності даних синтетичного та аналітичного обліків доходів та витрат показникам фінансової звітності;
- підготовка аудиторського висновку;
- ознайомлення керівництва клієнта з аудиторським висновком та передача документації, яка передбачена договором.

В процесі перевірки доходів і витрат аудитор повинен:

- оцінити виконання показників фінансового плану;
- визначати відхилення фактичної суми доходів від планової і від суми доходів відповідного періоду минулого року;
- аналізувати зміни в їх структурі та визначати їх причини;
- проводити кількісний вимір факторів, що вплинули на зміну суми доходів;
- виявляти невикористані підприємством резерви за збільшення суми доходів;
- аналізувати зміни в структурі витрат;
- аналізувати динаміку витрат у цілому, за складом та структурою;
- оцінювати вплив факторів на утворення витрат у цілому та за видами витрат;

- оцінювати співвідношення доходів та витрат через порівняння показників доходності та витратності;
- оцінювати виконання кошторису витрат;
- для порівняльного аналізу визначити динаміку відносних показників доходності та оцінити їх рівень по підрозділам підприємства.

Основними завданнями при перевірці доходів та витрат підприємства є:

- перевірити дотримання положень облікової політики в частині обліку доходів і витрат;
- перевірити свідоцтва платника податку (платника єдиного податку, платника ПДВ тощо);
- визначити види діяльності, що здійснюються на підприємстві, та наявність дозволів на їх здійснення;
- перевірити наявність доходів від здійснення господарської діяльності;
- перевірити дотримання договірних зобов'язань перед покупцями (замовниками);
- аудитор повинен оцінювати зміни суми витрат порівняно з планом та витратами відповідного періоду минулого року;
- аналізувати зміни у структурі витрат;
- визначати причини, що викликали зміни в сумах витрат підприємства;
- визначати кількісний вимір впливу чинників на розмір витрат;
- розробляти заходи для скорочення витрат.
- встановити відповідність відображення сум доходів та витрат на рахунках бухгалтерського обліку, в облікових регістрах та звітності відповідно до наявних первинних документів;
- перевірити правильність оцінки доходів та витрат відповідно до вимог П(С)БО та ПКУ;
- перевірити легітимність отримання пільг в оподаткуванні;
- встановити повноту та своєчасність відображення інформації в податковій звітності та узгодження з фінансовою.

Джерелами інформації для аудиторських послуг з перевірки доходів та

витрат є [3, с.293]:

- наказ про облікову політику підприємства;
- первинні документи з обліку доходів (договори купівлі-продажу, рахунки-фактури, товарно-транспортні накладні, платіжні вимоги, акти переоцінки, довідки (розрахунки), щодо руху активів та зміни зобов'язань тощо);
- первинні документи з обліку витрат (накладні на відпуск у виробництво, відомості по заробітній платі, лімітно-забірні картки);
- облікові регістри з аналітичного і поточного синтетичного бухгалтерського обліку, що використовуються для відображення господарських операцій з обліку доходів і витрат (картки аналітичного обліку, журнали ордери, головна книга за рахунками доходів та витрат);
- акти та довідки попередніх перевірок, аудиторські висновки та інша документація, що узагальнює результати контролю;
- податкова звітність.

Отже, проведення аудиту доходів та витрат на підприємстві допоможе виявити всі недоліки і слабкі місця ведення обліку доходів і витрат та відображення результатів у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності, що забезпечує не тільки перевірку достовірності інформації, а й розробку пропозицій за допомогою яких, створюється можливість оптимізувати господарську діяльність підприємства.

Список використаної літератури:

1. Іванова Н. А., Ролінський О. В. Організація і методика аудиту. навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 216 с.
2. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту: навч. посібник / Л.П. Кулаковська. – К.:Каравела, 2012. - 568с.
3. Утенкова К. О. Аудит: навчальний посібник. – К.: Алерта, 2011. – 408 с.

Брич Сергій Сергійович,
студент спеціальності «Облік і аудит»,
Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу **Максименко Д.В.,**
Мукачівського державного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ АНАЛІЗУ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Удосконалення системи організації оплати праці підприємства в контексті створення ефективного мотиваційного механізму повинно базуватися на дотриманні конституційних прав і свобод людини на працю, що дозволить заробітній платі відігравати ту роль, яку вона повинна виконувати в реалізації соціальних прав людини і, перед усім, його права на працю. Трансформуючи систему оплати праці необхідно викликати довіру співробітників компанії, оскільки будь-яке нововведення завжди викликає настороженість.

Роль мотиваційного механізму оплати праці в системі підвищення його продуктивності велика, але постійне підвищення рівня оплати праці не сприяє як підтриманню трудової активності на належному рівні, так і зростанню продуктивності праці. Застосування цього методу може бути корисним для досягнення її короткочасного підйому. У кінцевому підсумку відбувається певне звикання до цього виду впливу. Одностороннє вплив на робітників лише грошовими методами не може привести до довговічному зростанню продуктивності праці. Тому мотиваційний механізм оплати праці повинен включати в ролі елементів вдосконалення системи заробітної плати, надання можливості персоналу брати участь у власності і розподіл прибутку підприємства [7].

До нової системи оплати праці слід насамперед закласти таку мотивацію, яка б орієнтувала співробітників на задоволення у клієнтів компанії. При впровадженні нової системи оплати праці необхідно:

– провести навчання керівників підприємства конкретній системі оплати праці, яку підприємство збирається впровадити з метою подальшого пояснення іншим принципів нової системи оплати праці;

– організувати постійну консультаційну підтримку співробітників щодо інтерпретації політики оплати праці.

Отже, основними проблемами організації оплати праці на сучасних підприємствах є:

– відсутність зв'язку оплати праці із результатами роботи та професійними характеристиками працівників;

– невиконання зарплатою всіх притаманних їй функцій (відтворювальної, мотиваційної, соціальної тощо);

– відсутність чіткості визначення стратегії формування системи оплати праці;

– відсутність на деяких підприємствах нормування праці, що є причиною диспаритету між витратами праці та винагородженням за неї;

– низький рівень оплати праці окремих категорій працівників, що не відповідає мінімальній заробітній платі.

Соціально-економічними наслідками нераціональної організації оплати праці є:

– зниження якості життя працівників;

– падіння мотивації праці працівників;

– незадоволеність умовами праці;

– зниження прибутку.

З огляду на кризовий характер сучасної економіки України процес реформування та удосконалення організації оплати праці повинен охоплювати всі економічні та інституційні структури, пов'язані зі сферою формування і розподілу доходів.

На основі цього можна запропонувати наступні пропозиції щодо покращення елементів системи організації праці, основними з яких є:

– здійснення стратегічного планування діяльності підприємства;

– підвищення ефективності використання витрат на заробітну плату;

– вдосконалення мотиваційного механізму;

– підвищення ефективності використання робочого часу;

- відновлення технічного нормування праці;
- проведення атестації працівників та робочих місць;
- планування підготовки на підвищення кваліфікації працівників та організація кадрового просування (планування кар'єри) та ін.

Напрями вдосконалення організації праці на підприємстві передбачають оптимізацію всіх її елементів, забезпечення їх відповідності технічним параметрам виробництва, цілям діяльності, критеріям її ефективності.

Визначаючим фактором співвідношення заробітної плати найвищого і найнижчого окладів на підприємстві є специфіка конкретного підприємства і організації, кількісний і якісний склад працівників, який входить у відповідні кваліфікаційні групи, і інші якісні характеристики працівників, але не фінансовий стан підприємства, в залежності від якого лише коректується встановлена диференціація заробітної плати [5].

Головним чинником стабільного розвитку суспільства є посилення матеріальної зацікавленості працівників в підвищенні результативності діяльності на основі забезпечення тісного взаємозв'язку розмірів доходів трудящих з кількістю і якістю витраченої ними праці.

Найважливішим напрямом удосконалення організації оплати праці на мою думку, є підвищення її гнучкості. Розмір заробітної плати працівника має бути тісно пов'язаний з індивідуальними трудовими досягненнями, результатами діяльності підрозділу, підприємства в цілому.

Список використаної літератури:

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теорія економічного аналізу/ Баканов М.И., Шеремет А.Д. – М.: Фінанси і статистика, 2010. – 416с.
2. Бойчик І.М., Харів П.С., Хопчан М.І. Економіка підприємств. – Львів: В-во «Сполом», 2016. – 212с.
3. Бутинець Ф.Ф., Мних Є.В., Олійник О.В. Економічний аналіз. Практикум. Навчальний посібник для студентів ВУЗів. – Житомир: ТУТУ, 2014. – 416с.
4. Баканів М.І. Фінансовий аналіз: навч. посіб. [Текст] / М.І. Баканів. - К.: Кондор, 2013 . - 296 с.

5. Білик М. Д. Фінансовий аналіз: навч. посіб. [Текст] / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. - К.: КНЕУ, 2011. - 592 с.
6. Булатів А.С. Економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посіб. [Текст] / А.С. Булатів. - К.: Знання, 2007. - 408с.
7. Ващенко Л. О. Інформаційне та методичне забезпечення аналізу фінансового стану підприємств: автореф. дис.. канд. екон. наук: 08.06.04 [Текст] / Л. О. Ващенко; Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. - К., 2011. - 20с.: іл.
8. Гадзевич О. І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств: навч. посіб. [Текст] / О. І. Гадзевич. - К.: Кондор, 2012. -180 с.
9. Законом України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" від 9.07.03 р. №1058-ІУ (зі змінами).
10. Закон України "Про оплату праці" від 24.03.1995р.
11. Постанова від 8 лютого 1995 року № 100 «Про затвердження Порядку обчислення середньої заробітної плати» зі змінами, внесеними згідно з постановою Кабінету Міністрів України № 348 від 16.05.95.

Глеба Еріка Михайлівна,
магістр зі спеціальності «Облік і оподаткування»,
Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу **Ліба Н.С.,**
Мукачівського державного університету

ОСНОВНІ ЗАСАДИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні реалії функціонування суб'єктів господарської діяльності вимагають більш широкого наукового обґрунтування нагальних питань організації і ведення бухгалтерського обліку та формування цілісного наукового підходу щодо організації облікової політики в підприємствах. Питання формування облікової політики підприємства дедалі набуває актуальності з

огляду світових інтеграційних процесів в цілому та постійну перебудову економічної системи держави зокрема.

Питання визначення поняття «облікова політика» та нормативного регулювання діяльності облікового апарату висвітлено у наукових працях Ф. Бутинця, В. Гурочкіної, П. Житного, М. Карпущенко, Я. Соколова, П. Сук, Н. Цветкової, ін.

Облікова політика визначає ідеологію економіки підприємства на тривалий період сприяє посиленню обліково-аналітичної функції управління підприємством, дає змогу оперативно регулювати зміну, що відбувається у виробничому процесі ефективно пристосовувати виробничу систему до умов зовнішнього середовища, знизити економічний ризик і добитися успіхів у конкурентній боротьбі. Облікова політика підприємства має враховувати такі важливі фактори: форму власності та організаційно-правову структуру підприємства; вид економічної діяльності, що зумовлює особливості та умови облікової роботи; параметри підприємства за обсягами діяльності, номенклатури продукції, чисельності працюючих тощо; відносини з податковою системою, наявність пільг та умови їх отримання; умови забезпечення підприємства ресурсами та умови реалізації готової продукції; матеріально-технічне забезпечення обліково-аналітичної роботи підприємства та рівень забезпеченості кваліфікованими обліковими працівниками; умови організації та стимулювання праці, відповідальності тощо. Спроможність підприємства функціонувати в жорстких умовах ринку, його можливість залучати вітчизняний і іноземний капітал визначається отриманими протягом року фінансовими результатами. В зв'язку з чим управління процесом формування фінансових результатів для підприємств є найважливішим питанням. Зарубіжний досвід свідчить, що одним з найбільш вагомих інструментів впливу на процес управління формуванням фінансових результатів є впроваджена на підприємстві сформована з урахуванням його індивідуальних особливостей облікова політика. Сучасному підприємству чинним законодавством надана самостійність вибору облікової політики.

По-перше, підприємство самостійно впроваджує «сукупність принципів, методів та процедур, які використовуються ним для складання та подання фінансової звітності» (Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»).

По-друге, активна участь у розробці облікової політики стимулює підприємство формувати раціональну структуру доходів та витрат.

По-третє, ефективність обраної облікової політики підприємство буде відчувати не один рік, тому що облік активів та зобов'язань встановлюється на декілька років. І останнє, результатом вдалої облікової політики повинно бути зростання чистого - прибутку та рівня рентабельності за рахунок усіх напрямків його діяльності. Облікова політика визначає ідеологію економіки підприємства на тривалий період, сприяє посиленню обліково-аналітичних функцій в управлінні підприємством, дає змогу оперативно реагувати на зміни, що відбуваються у виробничому процесі [1].

Облікова політика передбачає: упорядкування облікових процедур на підприємстві; методологічне та методичне відображення майна підприємства, господарських операцій та результатів його діяльності; надання бухгалтерському обліку планомірності та цілеспрямованості; забезпечення ефективності обліку та ін. Відповідно до призначення, основною метою облікової політики на підприємстві є формування: повної об'єктивної та достовірної інформації, яка максимально адекватно розкриває його діяльність для зацікавлених осіб; правил використання прийомів первинного обліку; положень з обліку майна, зобов'язань, основних засобів, фінансових інвестицій, запасів; обліку витрат та обчислення собівартості продукції і обсягів незавершеного виробництва, витрат майбутніх періодів і джерел забезпечення наступних витрат; доходів від продажу продукції, робіт, послуг та ін. [2].

Загальновідомо, що облікова політика за своєю управлінською сутністю є довгостроковим (стратегічним) планом функціонування бухгалтерського обліку господарюючого суб'єкта. Тому, при формуванні облікової політики необхідно максимально креативно розробити її на основі виважених, компетентних

управлінських рішень на довгострокову перспективу. В такому випадку слід застосовувати методи стратегічного планування діяльності суб'єктів господарювання, зокрема метод експертних оцінок. Працівники бухгалтерської служби мають керуватися при розробці облікової політики не лише рядом внутрішніх та зовнішніх факторів, які впливають на неї, але й доповненнями та уточненнями керівників центрів відповідальності щодо ступеня відповідності прийнятих рішень технологічним процесам. Як наслідок, до етапів формування облікової політики слід додати принципово важливий етап – визначення методів формування облікової політики підприємства, – який забезпечить максимально гармонійний, гнучкий, науково-обґрунтований та практично-виважений підхід до формування облікової політики з використанням системного підходу та стратегічного аналізу.

В контексті стратегічного планування у формуванні облікової політики важливо виявити ризики прийняття управлінських рішень щодо альтернативних елементів облікової політики. Робоча група з питань розробки облікової політики має встановити максимально доступну кількість ризиків, які можуть перешкодити впровадженню тих чи інших елементів облікової політики, та розробити альтернативні шляхи їх усунення чи уникнення [3].

Отже, облікова політика є важливим чинником організації та вдосконалення фінансового, управлінського та податкового обліку на підприємстві. Її вимоги є обов'язковими для використання в роботі, як обліковим персоналом, так і іншими категоріями керівних працівників.

Список використаної літератури:

1. Бровко В.М. Облікова політика як інструмент державного регулювання бухгалтерського обліку /Бровко В.М.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Documents%20and%20Settings/kvn/Downloads/piprp_2012_1_20%20(1).pdf
2. Ганяйло О. М. Особливості формування облікової політики підприємства при переході на міжнародні стандарти фінансової звітності [Текст] / О. М. Ганяйло // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології організації. – 2008. – №2. – С. 13-15.

3. Поливана Л. Організація облікової політики підприємства / Л. Поливана, А. Губар // Бухгалтерський облік і аудит. - 2015. - № 5. - С. 45-53. - Режим доступу:http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2015_5_8.

Головачко Василь Михайлович
к.е.н., доцент кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу,
Мукачівського державного університету

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ

В умовах ринкової економіки існує потреба у нових підходах до здійснення господарської діяльності підприємства. Основою для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень є повна, правдива та всебічна інформація про економічний стан підприємства, джерелом якої виступають дані бухгалтерського обліку та звітності. Проте, внаслідок існування як об'єктивних, так і суб'єктивних причин, виникають розбіжності між даними обліку і фактичною господарською діяльністю, і, як наслідок, відбувається викривлення показників звітності підприємства.

Забезпечити достовірність показників обліку і запобігти можливим відхиленням покликана інвентаризація – один із головних методів обліку і контролю. Її проведення дає змогу з'ясувати розходження між даними бухгалтерського обліку та фактичною наявністю, станом і оцінкою активів, власного капіталу і зобов'язань підприємства, перевірити повноту документального оформлення і відображення в обліку господарських операцій, підтвердити реальність показників звітності підприємства.

Питання інвентаризації біологічних активів досліджували такі вчені як: С.В. Бардаш, М.Т. Белов, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Н.І. Калюга, В.Г. Лінник, Я.В. Соколов та інші вчені.

Інвентаризація – це перевірка і документальне підтвердження наявності та стану матеріальних та інших цінностей, основних засобів та вкладень

підприємства, розрахунків і зобов'язань, звірка фактичної наявності з даними бухгалтерського обліку, врегулювання виявлених різниць та відображення результатів інвентаризації в обліку.

Метою проведення інвентаризацій є встановлення відхилень облікових даних від фактичної наявності господарських засобів, що може бути спричинено помилками в обліку, природними втратами або псуванням матеріальних цінностей, зловживанням матеріально відповідальних осіб тощо.

Серед завдань інвентаризації слід відзначити:

- забезпечення контролю за наявністю і станом майна, його рухом, використанням матеріальних, фінансових, нематеріальних, природних та енергоресурсів відповідно до затверджених норм, плану тощо;
- виявлення майна, що втратило свої споживчі властивості, зіпсованого, невикористаного і непотрібного у господарстві, а також того, що знаходиться поза обліком;
- виявлення стану розрахунків, встановлення фактичної наявності або підтвердження розмірів дебіторської заборгованості;
- виявлення понаднормово використаних та невикористаних матеріальних цінностей;
- перевірку дотримання правил і умов збереження майна;
- контроль за станом обліку і звітності матеріально відповідальних осіб;
- перевірку дотримання діючих положень про матеріальну відповідальність.

При проведенні інвентаризації коли виявлені нестачі і втрати або інші недоліки спектр завдань інвентаризації суттєво розширюється. Відображення нестач і витрат біологічних активів див. табл. 1.

Таблиця 1

№ п/п	Зміст операцій	Дт	Кт
1	Установлені нестачі й втрати ПБА рослинництва, оцінюваних за справедливою вартістю.	947	211
2	Установленні нестачі й втрати ПБА тваринництва, оцінюваних за справедливою вартістю.	947	212

3	Установленні нестачі й втрати ПБА тваринництва, оцінюваних за первісною вартістю.	947	213
4	Установленні нестачі й втрати ДБА рослинництва, оцінюваних за справедливою вартістю.	947	161
5	Установленні нестачі й втрати ДБА тваринництва, оцінюваних за справедливою вартістю.	947	163
6	Установленні нестачі й втрати незрілих ДБА, оцінюваних за справедливою вартістю.	947	165
7	Відображено збільшення сум нестач і втрат у складі інших витрат операційної діяльності.	072	
8	Відображено зменшення сум нестач і втрат від псування цінностей		072
9	Відшкодування суми винуватцям.	375	716

При здійсненні інвентаризації на підприємстві, можуть виявитися надлишки біологічних активів, які повинні оприбуткуватися на баланс сільськогосподарського підприємства. Дані операції по оприбуткуванні біологічних активів відображено в табл. 2

Таблиця 2

№ п/п	Зміст операцій	Дт	Кт
1	Оприбутковані надлишки ПБА, установлені під час інвентаризації	21	719
2	Оприбутковані надлишки ДБА, оцінюваних за справедливою вартістю	161, 163, 165	719
3	Оприбутковані надлишки ДБА, оцінюваних за первісною вартістю.	162, 164, 166	746

Відображення результатів інвентаризації проводиться на рахунках бухгалтерського обліку в тому місяці, в якому закінчена інвентаризація.

Таким чином, проведення інвентаризації дозволяє вчасно і ефективно вирішити багато проблем в діяльності сільськогосподарських підприємств і забезпечує одержання повної, достовірної та неупередженої інформації про наявність і стан активів. Інвентаризація виступає важливим елементом методики визначення фінансових результатів діяльності фермерських господарств (у частині визначення витрат), що розширює зміст інвентаризації як методу обліку.

Список використаної літератури:

1. Богданюк О. В. Обліково-аналітичне забезпечення управління біологічними активами садівництва: бухгалтерський облік, аналіз та аудит: / О. В. Богданюк / – К. : НУБПУ, 2011. – 21 с.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 01.01. 2007р. № 790. [Електронний ресурс]– Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

3. Свіріденко А. Інвентаризація-2016 у запитаннях та відповідях[Електронний ресурс] / А. Свіріденко, Н. Білова // Податки та бухгалтерський облік. Листопад, 2016/№ 90. – Режим доступу: <https://i.factor.ua/ukr/journals /nibu/2016/november/ issue-90/article-22908.html>

Далекорей Оксана Іванівна,
магістр з спеціальності «Облік і оподаткування»,
Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу **Ліба Н.С.,**
Мукачівського державного університету

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОКУМЕНТУВАННЯ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Початковим кроком здійснення бухгалтерських записів є реєстрація фактів господарського життя, а саме складання первинних документів. Так, Я.В. Соколов зазначав, що ще “у 1549 р. баварський “майстер бухгалтерії” В. Швайкер вважав наявність документів неодмінною умовою правильності бухгалтерських записів. Від нього йде твердження: немає бухгалтерських записів без первинних документів, немає записів у систематичних реєстрах, не виправданих записами у журналі (хронологічному реєстрі)”. Слід додати, що первинні документи є головною складовою не тільки у системі бухгалтерського обліку, але й в процесі здійснення економічного аналізу діяльності суб’єкта господарювання, при прийнятті управлінських рішень, проведенні ревізій, податкових та аудиторських перевірок тощо. Інформація для усіх цілей формується на основі даних, які містяться у первинних документах, і в результаті процесів збору, групування та обробки вона задовольняє потреби користувачів бухгалтерського обліку [1].

Питання організації та контролю документування на підприємстві розглядалися у працях наступних вітчизняних вчених та науковців як М.І. Бондар, Ф.Ф. Бутинець, З.В. Гуцайлюк, В.А. Дерій, В.В. Євдокимов, В.М. Жук, З.-М.В. Задорожний, С.В. Івахненко, С.А. Кузнецова, П.О. Куцик, О.А. Лаговська, С.О. Левицька, С.Ф. Легенчук, Н.С. Макарова, В.Ф. Палій, О.М. Петрук, Н.І. Пилипів, Л.В. Самохід, С.В. Свірко, Я.В. Соколов та ін.

Спостерігається плутанина у навчальній літературі, яка повинна містити усталену інформацію щодо визначення та використання таких понять як “документація”, “документооборот” та “документування”. Це пов’язано із різними поглядами науковців, які виступали науковими редакторами тих чи інших підручників і навчальних посібників з бухгалтерського обліку. Щодо поняття документації, то його часто плутають із документуванням. Так, М.Ф. Огійчук зазначає, що “сукупність бухгалтерських документів, що складаються на всі господарські операції, називаються документацією, яка є важливим елементом методу бухгалтерського обліку і ґрунтується на певних принципах бухгалтерського обліку” (підкреслено – К.О.) [3, с. 289]. Проте елементом методу бухгалтерського обліку є документування, а не документація. Тому що під документацією розуміють “сукупність документів, які складаються на всі господарські операції, всі види засобів підприємства та їх джерел”. Білуха М.Т. зазначає, що “основними носіями економічної інформації про діяльність підприємства є документація – первинна, накопичувальна, планова, звітна, довідково-інформаційна” (підкреслено – К.О.). У економічному словнику Ю.Б. Агеєвої та А.Б. Агеєва документація визначається як “спосіб первинної реєстрації господарських операцій за допомогою документів в момент і у місцях їх здійснення, дозволяє здійснювати суцільне спостереження за господарськими процесами на підприємстві”. Але із таким визначенням важко погодитися, адже документація охоплює не лише первинні документи підприємства, але й облікові реєстри, різного роду звіти, форми звітності тощо. Польський дослідник Т. Наумюк визначає документацію як “збір матеріалів як джерел тобто первинних доказів (документів), які є підтвердженням фактів, а також описом здійснених

подій”. В свою чергу, під документуванням розуміють процес первинної реєстрації фактів господарського життя, які здійснюються на підприємстві.

Таке визначення наводиться і в словниках, і в наукових працях [1]. В економічній енциклопедії 1964 р. наводиться навіть визначення “первинного документування”, яке трактується як “сукупність облікових документів, які складаються для отримання відомостей про господарські явища; охоплює явища, які спостерігаються, в момент їх здійснення та представляє собою початкову стадію обліку, так як фіксує їх вперше. В бухгалтерському обліку служить юридичним доказом здійснення господарських операцій та основою облікових записів”. Отже, більш правильним визначенням документування буде не процес первинної реєстрації ФГЖ, а в цілому процес складання будь-яких облікових документів на підприємстві. Також не слід плутати документування із документооборотом [1].

Так, Т.П. Сокольчик під документообігом розуміє “рух документів з моменту їх складання або отримання від інших підприємств до моменту передачі в архів”. Інші дослідники В.І. Подольський та Н.С. Макарова визначають документообіг як “рух документів з моменту їх отримання або створення до завершення виконання, відправки адресату або здачі на зберігання”. Слід також звернути увагу на те, що ряд українських вчених, зокрема, В.Г. Швець, О.П. Войналович замість терміну “документообіг” використовують “документооборот”. Для обґрунтування використання правильного кореня досліджуваного поняття проаналізуємо ці два терміни – “обіг” та “оборот”. При перекладі цих слів на російську чітко бачимо різницю: “обіг” – обращение, а “оборот” – оборот. Так, у лінгвістиці ці два слова розмежовуються наступним чином: оборот позначає “кругооборот капіталу, узятий не як одноразовий акт, а як процес, що періодично відновлюється і повторюється. В усіх інших випадках доцільно вживати термін обіг, який називає процес перетворення товарів у гроші і зворотне перетворення грошей у товари”.

В словниках також існує наступна позиція щодо визначення досліджуваних термінів: “обіг” – 1. Використання, вжиток. Пустити в обіг, вилучити з обігу;

“оберт” – повне коло руху чогось довкіл власної осі, повний цикл тощо. Оберт колеса; “оборот” – 1. Те саме, що оберт. 2. Повний повторюваний цикл у якомусь процесі. Оборот капіталу. 3. Поворот, новий напрям у ході, перебігу, розвитку чогось. Вважаємо, що більш доцільно використовувати усталене в українській практиці поняття “документообіг”, адже даний процес не є круговим, кожен документ створюється, проходить відповідні етапи обробки і спрямовується або в архів на зберігання, або ж зовнішнім контрагентам підприємства [2].

Список використаної літератури:

1. Дударєва К.О. Обґрунтування ключових понять процесу документування /Дударєва К.О.- .– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/51808/48040>.

2. Легенчук, С.Ф. Документування в бухгалтерському обліку: процесний підхід/Легенчук, С.Ф.; Вольська, К.О.; Вақун, О.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/handle/123456789/2567>

3. Огійчук М.Ф. Первинні документи – основа для прийняття управлінських рішень і контролю їх виконання // Збірник наукових праць “Фінанси, облік і аудит” / Відп. ред. В.Г. Лінник. – К.: КНЕУ, 2006. – 412 с. – С. 288-294.

Даниш Надія Іванівна,
студентка спеціальності «Професійна освіта. Економіка»
Науковий керівник к.е.н., доцент кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу **Максименко Д.В.**
Мукачівського державного університету

ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІЗУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

Економічний аналіз доходів підприємства є основним напрямком аналізу майбутнього, тому що його методика дозволяє при наявності стислого обсягу інформації про результати діяльності господарюючого суб'єкта визначити його потенційні можливості, внутрішні резерви, використання яких дозволить досягти

позитивних змін фінансових результатів діяльності. Особливого значення це набуває в сучасний період, коли більшість інформації про господарську діяльність підприємці відносять до категорії комерційної таємниці, та у розпорядження аналітика надходить в основному офіційна фінансова звітність.

Дохід підприємства являє собою один з головних узагальнюючих показників фінансово – господарської діяльності підприємства. Згідно з Законом України «Про підприємства в Україні» всі суб'єкти ринку здійснюють свою діяльність з метою отримання відповідного доходу (прибутку).

Отримання доходів – виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) – свідчить про те, що продукція підприємства знайшла свого споживача, що вона відповідає вимогам та попиту ринку за ціною, якістю, іншими технічними функціональними характеристиками та властивостями.

Поняття «дохід» інтерпретується таким чином: «Доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходжень активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання власного капіталу за рахунок внесків учасників (власників) за звітний період)».

Доходи – це джерело розвитку його діяльності, що забезпечує:

- фінансування усіх поточних витрат, що пов'язані зі здійсненням господарської діяльності;

- виплату усіх необхідних податкових платежів;

- формування прибутку як джерела розширення діяльності.

Необхідно розрізняти поняття валового та чистого доходів.

Валовий дохід – це загальна сума доходу, що отримує підприємство від всіх видів діяльності за певний проміжок часу.

Чистий дохід – це різниця між доходами від реалізації продукції та обов'язковими платежами, що входять до ціни продукції.

Дохід класифікується по таким групам: дохід від реалізації; інші операційні доходи; дохід від участі в капіталі; інші фінансові доходи; інші доходи; надзвичайні доходи [1].

Аналіз доходів – це частина економічної стратегії торгового підприємства. Він спрямований на створення економічних умов, що забезпечують відшкодування постійних витрат підприємства, покриття змінних витрат, які залежать від обсягу реалізації продукції, повної і своєчасної оплати всіх видів податків, обов'язкових платежів та забезпечення отримання прибутку.

При аналізі доходів використовують інформацію за попередній рік, у звітному році виділяють план і факт, а потім звітні дані порівнюються з планом і з попереднім роком.

Метою аналізу доходів є оцінка кінцевих результатів діяльності підприємства, вивчення основних причин, їх зміни у динаміці і порівняння з аналогічними підприємствами в регіоні, з показниками підприємств–конкурентів. Важливо також при аналізі виявити резерви збільшення прибутків (покриття збитковості), підвищення рентабельності й визначити конкретні заходи на перспективу [2].

Отже, з практичного погляду показник «дохід» визначається тим, що він характеризує загальну суму коштів, що надходить на підприємство за певний період (за вирахуванням податків) і може бути використана на споживання та інвестування. Отримання доходу свідчить про те, що продукція підприємства знайшла свого споживача, вона відповідає вимогам та попиту ринку за ціною та якістю. Дохідність підприємства є одним з найголовніших показників його фінансового стану.

Список використаної літератури

1. Болюх М.А., Бурчевський В.З., Горбатюк М.І. та ін. Економічний аналіз : Навч. Посібник. / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатюк. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.

2. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства / Н.В. Тарасенко. – Львів ЛБІ НБУ, 2000. – 485 с.

Кіш Біанка Карлівна,
магістр зі спеціальності «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу **Ліба Н.С.**
Мукачівського державного університету

ОБЛІК КУРСОВИХ РІЗНИЦЬ

Операції у іноземній валюті підприємства відображають у своїй фінансовій звітності, яка відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» подається у національній грошовій одиниці – гривні. Для підприємств, які орієнтовані на зовнішні ринки, особливо важливим є правильне відображення валютних операцій для аналітичного забезпечення діяльності компанії. Операції в іноземній валюті відображуються в бухгалтерському обліку в іноземній та національній грошових одиницях. Унаслідок зміни валютного курсу, виникають курсові різниці, які є важливим елементом при відображенні валютних операцій.

Різні аспекти визначення та відображення в бухгалтерському обліку операцій з валютою, у тому числі курсових різниць досліджувала досить значна кількість зарубіжних вчених, а саме: Беті В., Веріга Г. В., Вігуру Ж., Волкова І. А., Кадуріна Л. О., Касон П., Малет Д., Немчінов В. К., Парфьонов К. Г., Піраер М., Чирка Д. М., Шірінська З. Г., та вітчизняні науковці, серед яких: Жиглей І. В., Литвин Н. Б., Максименко А. В., Степаненко О. І., Гальчинський А. С., Дзюблюк О. В., Єпіфанов А. О. і ін.

П (С)БО 21 "Вплив змін валютних курсів" визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про операції іноземній валюті. Згідно з П(С)БО 21, курсова різниця – це різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти при різних валютних курсах [7]. Курсові різниці визначаються тільки за монетарними статтями, тобто статтями балансу про грошові кошти, а також про такі активи та зобов'язання, які будуть отримані або оплачені у фіксованій (визначеній) сумі грошей або їх еквівалентів.

Згідно принципу єдиного грошового вимірника, вимірювання і узагальнення всіх господарських операцій здійснюється в єдиній грошовій одиниці - гривні.

У момент первинного визнання операції в іноземній валюті відображаються в бухгалтерському обліку у гривнях шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу, що діяв на дату здійснення операції.

Згодом валютний курс змінюється, що вимагає відповідного відображення статей балансу в іноземній валюті [2].

Монетарні статті – це статті балансу про грошові кошти, а також про такі активи і зобов'язання, які будуть одержані або сплачені у фіксованій (або визначеній) сумі грошей або їх еквівалентів.

Немонетарні статті – це всі інші статті, які відображають активи чи зобов'язання, які не будуть сплачені у фіксованій сумі грошей або їх еквівалентів [8].

Принцип єдиного грошового вимірника обумовлює перерахунок всіх операцій, відображених в іноземній валюті, в єдиний грошовий вимірник - гривню.

Для перерахунку використовується валютний курс, встановлений НБУ курс грошової одиниці України до грошової одиниці іншої країни [4].

Операції, що здійснюються в іноземній валюті, під час первісного визнання відображаються у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу на дату здійснення операції (дата визнання активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів і витрат). У певних випадках після первісного визнання об'єктів обліку підприємство має визначити курсові різниці.

Визначення курсових різниць за монетарними статтями в іноземній валюті проводиться: на дату здійснення розрахунків; на дату балансу.

Операційні курсові різниці – виникають внаслідок перерахунку статей балансу, відображення яких обумовлено здійсненням операційної діяльності (субрахунок 714 "Дохід від операційної курсової різниці", 945 "Втрати від операційної курсової різниці").

Неопераційні - курсові різниці, що виникають внаслідок перерахунку статей балансу, відображення яких обумовлено здійсненням інвестиційної фінансової діяльності (744 "Дохід від неопераційної курсової різниці", 974 "Втрати від неопераційної курсової різниці") [3].

Виходячи з поняття "курсова різниця", можна виділити чотири періоди, за які здійснюється перерахунок заборгованості в іноземній валюті для визначення курсових різниць. Це періоди між:

- датою відображення операції в бухгалтерському обліку і датою фактичного здійснення розрахунків;
- датою відображення операції в бухгалтерському обліку і датою складання бухгалтерської звітності за звітний період;
- датою складання бухгалтерської звітності за попередній звітний період і датою фактичного здійснення розрахунку;
- датою складання бухгалтерської звітності за попередній звітний період і датою складання бухгалтерського звіту за звітний період [1].

Отже, специфічність банківських валютних операцій визначається низкою їх класифікаційних ознак, затребуваністю в сучасному економічному середовищі, своєю визначальністю та, безпосередньо, підвищеною ризикованістю їх проведення. Виконання зазначених операцій, безумовно, направлене на одержання прибутків, тому даний процес має базуватися на чітких та ґрунтовних аналітичних дослідженнях.

Список використаної літератури:

1. Волкова І. А. Розрахунки іноземною валютою та їх облік в зовнішньоекономічній діяльності підприємств України / І. А. Волкова, Б. І. Іванюк // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 7. – С.184–187.

2. Гальчинський А. С. Сучасна валютна система / А. С. Гальчинський. – К. : LIBRA, 2013. – 96 с.

3. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.1991 р. №959-ХІІ.

4. Закон України "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті" від 23.09.1994 р. №185-94/ВР
5. Кадуріна Л. О. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Навчальний посібник. – К.:Видавничий дім «Слово», 2004. – 52-59 с.
6. Левицька С. О. Облік і аудит операцій в іноземній валюті : автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит " / С. О. Левицька. – Тернопіль, 2010. – 20с.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 "Вплив змін валютних курсів" від 10.08.2000 р. №193.
8. Про банки і банківську діяльність : [Електронний ресурс] / Закон України від 07.12.2000р. № 2121-III – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
9. Про затвердження Положення про порядок надання банкам і філіям іноземних банків генеральних ліцензій на здійснення валютних операцій : [Електронний ресурс] / Постанова Правління Національного банку України від 15 серпня 2011 року № 281 – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=81643>.
10. Про систему валютного регулювання і валютного контролю : [Електронний ресурс] / Декрет Кабінету Міністрів України від 19 лютого 1993 р. № 15-93. – Режим доступу до журн. : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4205-17>.

Кіш Біанка Карлівна,
магістр зі спеціальності «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу **Головачко В.М.,**
Мукачівського державного університету

ОРГАНІЗАЦІЯ МЕТОДИКИ НАРАХУВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

Організація та облік праці на підприємстві сприяє підвищенню продуктивності праці, зміцненню трудової дисципліни, підвищенню якості виробництва продукції.

Організація обліку праці та її оплати – одна з найбільш складних ділянок роботи, що потребує точних і оперативних даних і здійснення контролю за використанням трудових ресурсів [5].

Дослідженню питання нарахування заробітної плати присвячені численні праці багатьох вчених: В.Т. Александрова, П.Й. Атамаса, Ф.Ф. Бутинця, Р.Т. Джоги, І.О. Кондратюк, С.В. Левицької, В.І. Лемішовського, О.О. Лондаренка, С.В. Свірка, В.В. Петруніної, Л.М. Сінельник, І.Т. Ткаченко та інших.

Основою організації оплати праці на підприємстві є тарифна система, яка включає: тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники) [1].

Тарифна сітка – це інструмент диференціації оплати праці залежно від його складності для різних груп працівників - включає кількість розрядів і відповідні їм тарифні коефіцієнти в абсолютному або відносному виразі.

Тарифна ставка – елемент тарифної сітки, який визначає годинний (денний або місячний) розмір праці працівника залежно від складності виконуваних робіт або його кваліфікації (присвоєного йому тарифного розряду).

Схеми посадових окладів – це повний перелік найменувань посад, необхідних для нормального функціонування підприємства, з кожної із яких визначено розміри посадових окладів [7].

Посадові оклади (тарифні ставки) за розрядами Єдиної тарифної сітки визначаються шляхом множення окладу (ставки) працівника 1 тарифного розряду

на відповідний тарифний коефіцієнт. Посадові оклади на 2017 рік показані в табл. 2.1 [3].

Таблиця 1

Посадові оклади на 2017 рік [3]

Розряди	Коефіцієнт підвищення окладу	з 01.01.2017р. по 30.04.2017р.	з 01.01.2017р. по 30.04.2017р.	з 01.01.2017р. по 30.04.2017р.
		Оклад (тарифна ставка) згідно розряду	Оклад (тарифна ставка) згідно розряду	Оклад (тарифна ставка) згідно розряду
Мінімальний посадовий оклад (тарифна ставка), грн.		1600	1684	1762
1	1,00	1600	1684	1762
2	1,09	1744	1836	1921
3	1,18	1888	1987	2079
4	1,27	2032	2139	2238
5	1,36	2176	2290	2396
6	1,45	2320	2442	2555
7	1,54	2464	2593	2713
8	1,64	2624	2762	2890
9	1,73	2768	2913	3048
10	1,82	2912	3065	3207
11	1,97	3152	3317	3471
12	2,12	3392	3570	3735
13	2,27	3632	3823	4000
14	2,42	3872	4075	4264
15	2,58	4128	4345	4546
16	2,79	4464	4698	4916
17	3,00	4800	5052	5286
18	3,21	5136	5406	5656
19	3,42	5472	5759	6026
20	3,64	5824	6130	6414
21	3,85	6160	6483	6784
22	4,06	6496	6837	7154
23	4,27	6832	7191	7524
24	4,36	6976	7342	7682
25	4,51	7216	7595	7947

Для робітників, спільних для всіх бюджетних установ та організацій, встановлено місячні оклади залежно від рівня кваліфікації роботи:

- проста некваліфікована або допоміжна робота (1 - 2 розряд);
- малокваліфікована робота (1 - 3 розряд);

- кваліфікована (складна робота) (2 - 5 розряд);
- висококваліфікована (особливо складна та відповідальна) робота (3 - 8 розряд) [5].

Тарифно-кваліфікаційні характеристики містять виробничі характеристики робіт, що виконуються на підприємствах, і перелік всіх професій і кваліфікацій, що зустрічаються в галузях виробництва, а також вимоги, що пред'являються до робочих даної кваліфікації у відношенні професійних знань і виробничих навичок. Прості роботи віднесені до низьких, складні - до високих розрядів.

Для нарахування заробітної плати використовують рахунок № 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», який має такі субрахунки:

- 661 «Розрахунки за заробітною платою»,
- 662 «Розрахунки з депонентами»,
- 663 «Розрахунки за іншими виплатами».

За дебетом субрахунку 661 відображають утримання із заробітної плати та виплату заробітної плати, за кредитом — нарахування заробітної плати.

Поняття мінімальної зарплати в Україні регулюється ст. 95 Кодексу законів про працю України [4] та ст. 3 Закону України «Про оплату праці» [6]. Відповідно до цих статей, мінімальна заробітна плата - це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, а також погодинну норму праці (обсяг робіт). Розмір мінімальної заробітної плати визначається Законом України про Державний бюджет на поточний рік. Мінімальна заробітна плата в Україні за 2017 рік становить 3200 грн. [6]. Мінімальна заробітна плата може включати більшість доплат, надбавок, інших компенсаційних та заохочувальних виплат. При нарахуванні заробітної плати потрібно також керуватися положеннями Закону України «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР, Постановою КМУ «Про затвердження порядку обчислення середньої заробітної плати» від 08.02. 1995 р. № 100 та окремими статтями Кодексу законів про працю України.

Основні бухгалтерські проведення щодо нарахування заробітної плати наведено в таблиці 2.2.

Таблиця 2

Основні проведення по нарахуванню заробітної плати

№ п/п	Найменування господарської операції	Бухгалтерська кореспонденція рахунків	
		Дт	Кт
1.	Нарахована заробітна плата за ремонт основних засобів робітникам основного й допоміжного виробництв.	23	661
2.	Нарахована заробітна плата інженерно-технічним працівникам і адміністративному персоналу.	91, 92	661
3.	Нарахована заробітна плата за роботи, що належать до витрат майбутніх періодів.	39	661
4.	Нарахована заробітна плата працівникам, зайнятим збутом і реалізацією продукції.	93	661
5.	Нарахована оплата, пов'язана з виправленням браку продукції.	24	661
6.	Нарахована заробітна плата торговим працівникам, працівникам посередницьких підприємств.	92, 93, 94	661
7.	Нараховані суми оплати праці, пов'язані з операціями по вибуттю (реалізації) основних засобів.	972	661
8.	Нараховані суми за рахунок відрахувань на соціальне страхування (за лікарняними листками та ін.).	652	661
9.	Нестачі, раніше віднесені за рахунок винних осіб, списані за рахунок підприємства.	92	661
10.	Нараховані суми оплати праці робітникам основного виробництва.	23	661

Нараховуючи заробітну плату у 2017 р. потрібно брати до уваги наступні критерії [4]:

1. Якщо працівник виконав місячну норму праці, роботодавець зобов'язаний нарахувати зарплату не менше 3200 грн. Якщо ж зарплату нараховано в меншому розмірі (у т. ч. через періодичність виплат), потрібно здійснити доплату до 3200 грн.

2. Відпускні, лікарняні, декретні, як і оплату за середнім заробітком в інших випадках, не ураховуємо при забезпеченні гарантованого мінімального розміру зарплати, оскільки це виплати за невідпрацьований час.

3. Не враховують до зарплати для забезпечення її мінімального розміру:
 - доплати за роботу в несприятливих умовах праці та підвищеного ризику для здоров'я;

- доплати за роботу в нічний та надурочний час;
- виплати за роз'їзний характер робіт;
- премії до святкових і ювілейних дат.

Підставою для нарахування заробітної плати є таблиць обліку робочого часу. Облік відпрацьованого часу, в залежності від умов праці, може вестись в годинах або в днях [2]. Відповідно, й місячні норми робочого часу в Україні встановлюються в годинах та в днях [4].

Отже, нарахування заробітної плати найбільш складна та трудомістка. Помилка у нарахуванні заробітної плати, призводить до цілої серії помилок і порушень, які є найважчими за своїми наслідками. Є тільки один спосіб уникнути таких помилок - абсолютно точно знати, як проводити будь-які розрахунки, які пов'язані із заробітною платою. Питання нарахування заробітної плати займає особливе місце в роботі бухгалтерії кожного підприємства.

Список використаної літератури:

1. Волкова І. А. Фінансовий облік - 2 (CD) : Реком. МОНУ як навч. посібник для студ. ВНЗ / І. А. Волкова. – К: ЦУЛ, 2012. С. 122-136.
2. Економіка підприємства : Підручник / Швиданенко Г.О., Васильков В. Г., Гончарова Н.П. [та ін.] ; за заг. ред. Г.О. Швиданенко. – К. : КНЕУ, 2013. – С. 201.
3. Журнал «Головбух». [Електронний ресурс]// Режим доступу: <http://www.golovbukh.ua/article/6008-qqq-17-m1-03-01-2017-diniy-sotsalnyi-vnesok-u-2017-rots>.
4. Кодекс законів про працю України. [Електронний ресурс] // Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08.
5. Основи економічної теорії / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л.С. Шевченко. – Харків : Право, 2013. – С. 86-93.
6. Про оплату праці : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 719-VII[Електронний ресурс]. // Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/108>.
7. Розрахунки з персоналом з оплати праці // Дебет-Кредит. – 2015. – №48. – [Електронний ресурс]. // Режим доступу: <http://www.dtk.com.ua>.

Ленюська Олена Василівна,
магістр зі спеціальності «Облік і оподаткування»,
Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу **Ліба Н.С.,**
Мукачівського державного університету

ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ У ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ

Готельне господарство є важливою складовою туристичної діяльності. Розвиток вітчизняного та міжнародного туризму значною мірою пов'язано з рівнем матеріально-технічної бази, розгалуженістю та різноманітністю мережі, якістю обслуговування, що надається в готельному господарстві. Саме готельні підприємства виконують одну з основних функцій у сфері обслуговування туристів – забезпечують їх сучасним житлом і побутовими послугами.

Діяльність підприємств готельного господарства та економічні механізми їх функціонування в ринковому середовищі, а також окремі операції готельного господарства, що підлягають обліковому відображенню, є об'єктом дослідження багатьох вчених та дослідників, зокрема, таких як: І.Б. Андренко, Л.А. Бовш, М.В. Босовська, М.К. Ільєсова, М.В. Кириленко, С.Я. Король, К.І. Ладиченко, А.В. Магалецький, Л.М. Максимова, Т.П. Марущак, О.П. Мельник, І.М. Мініч, А.В. Овчаренко, Л.В. Овчаренко, Ю.Я. Опанащук, І.Г. Павленко, І.В. Поплавська, В.І. Попович.

Діяльність готельних господарств за своєю суттю відноситься до сфери послуг та пов'язана з наданням послуг з розміщення. Готель – підприємство будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, яке складається з шести і більше номерів і надає готельні послуги з тимчасового проживання з обов'язковим обслуговуванням. Аналогічні засоби розміщення – підприємства будь-якої організаційно-правової форми власності, які складаються з номерів і надають обмежені готельні послуги, включаючи щоденну заправку ліжок, прибирання кімнат і санвузлів.

Готельна послуга – дії (операції) підприємства з розміщення споживача шляхом надання номера (місця) для тимчасового проживання в готелі, а також

інша діяльність, пов'язана з розміщенням та тимчасовим проживанням. Готельна послуга складається з основних і додаткових послуг, які надаються споживачу відповідно з категорією готелю.

Отже, послуга – результат безпосередньої взаємодії виконавця та споживача, тобто це універсальне поняття. При придбанні готельної послуги з розміщення розуміється вільний доступ та користування номером на певний час. Особливостями готельних послуг є: одночасність їх надання і споживання; неможливість зберігання та накопичення послуг; наявність певної залежності від сезонів; вплив особливостей економіки та культури територій розміщення готелів; переважна нематеріальність послуг; потреба швидкого і якісного обслуговування; врахування особливостей споживачів послуг (клієнтів готелю); обмеженість ресурсів місткості готелю [1].

Менеджменту готелів слід при прийнятті рішень враховувати означені особливості, оскільки вони впливають на побудову обліку, в середовищі якого формується інформація для управління.

Впродовж останніх років розвиток готельного бізнесу супроводжується зростанням кількості наявних готелів з одночасною модернізацією діючих і побудовою нових, збільшенням ефективності використання місткості готельних номерів та площ, підвищенням якості послуг, що надаються на основі підвищення вимог споживачів, входження на готельний ринок світових брендів, що впливає на завантаженість готелів принаймні за сезонами та туристичними маршрутами (історичні місця, курортні зони, місця проведення спортивних змагань та культурних видовищ). За таких умов вітчизняним готельним господарствам слід враховувати ці тенденції при прийнятті рішень щодо підвищення ефективності діяльності. Основними для готелів є послуги з розміщення (проживання) гостей. Разом з тим, до складу готельних послуг може бути включене: харчування (сніданок, сніданок-обід, сніданок-обід-вечеря, сніданок-вечеря), відвідування медичного центру, відвідування басейну тощо. Розширення спектра послуг, що надаються готелем, прямо впливає на збільшення його доходів. Однак для надання додаткових послуг готель повинен мати відповідне оснащення центрів

доходів (медичний центр, фітнес-зал, басейн, СПА-салон). Такий підхід цілком відповідає вимогам сучасного готелю. Наявність додаткових підрозділів безумовна для функціонування готелю у туристичних зонах, лікувально-рекреаційних територіях, що нівелює сезонність їх завантаження. Тому виникає потреба в організації обліку витрат як для надання основних послуг, так і для надання додаткових послуг з метою оптимізації та управління [2].

Особливостями побудови систем бухгалтерського обліку на готельних підприємствах є:

1) кооперація підприємствами готельного господарства різних видів діяльності для забезпечення комплексності надання готельних послуг, тобто готельному господарству притаманна концентрація обслуговуючих служб (більшість готелів устаткована басейнами, саунами, пральнями, автостоянками, барами, кафе, ресторанами), що під час побудови систем бухгалтерського обліку і контролю вимагає розвитку багатовекторності даних систем в напрямі врахування галузевих особливостей та специфіки кожного виду діяльності під час обрання порядку застосування елементів методу бухгалтерського обліку, а також охоплення контролем всіх видів господарської діяльності;

2) придбання підприємствами готельного господарства ліцензії на провадження турагентської діяльності та сертифікація готельної діяльності, що, в свою чергу, спричиняє появу ліцензії як об'єкта в складі нематеріальних активів, а також статті витрат у вигляді амортизаційних відрахувань по ній;

3) використання в діяльності підприємств готельного господарства елементів електронної комерції, зокрема, у частині бронювання номерів у готелі та використання розрахункових інструментів за придбання пакетів готельних послуг, що призводить до необхідності забезпечення належного документального оформлення операцій з отримання грошових коштів та їх реєстрації для цілей оподаткування податком на додану вартість та врахування відповідних доходів для оподаткування прибутку;

4) диференціація витрат та доходів за типами та складовими пакетів готельних послуг для встановлення окупності окремих пакетів та визначення

можливості зміни складових пакетів для підвищення рентабельності діяльності підприємства готельного господарства. Це вимагає на основі отримання своєчасної облікової інформації про величину доходів і витрат, проведення контрольних процедур щодо визначення рівня рентабельності як окремих пакетів готельних послуг, так і діяльності підприємства готельного господарства в цілому [3].

Список використаної літератури:

1. Куцик П. О. Концептуальні основи управління витратами підприємств санаторно-курортної сфери / П.О.Куцик // Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол. Башнянин Г.І., Дайновський Ю.А., Єлейко В.І. та ін.]. – Серія: Економічна. – Вип. 24– Львів: вид-во Львівської комерційної академії, 2007. – С. 411–416
2. Чабанюк О.М. Особливості обліку витрат та калькулювання собівартості готельних послуг/Чабанюк О.М.// Електронний ресурс]. – Режим доступу : [file:///C:/Users/Admin/Downloads/ecnof_2012_9\(3\)__61%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Admin/Downloads/ecnof_2012_9(3)__61%20(1).pdf).
3. Шиманська К.В. Стан діяльності підприємств готельного господарства в Україні та особливості: обліково-контрольний аспект /Шиманська К.В., Остапенко Я.О.// [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <file:///C:/Users/Admin/Downloads/36513-80044-1-PB.pdf>.

Мотринець Корнилій Корнилійович,
студент спеціальності «Облік і аудит»,
Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу **Максименко Д.В.,**
Мукачівського державного університету

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПЕРАТИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Якість управлінських рішень залежить від правильної організації його інформаційного забезпечення.

Інформаційне забезпечення – це динамічна система одержання, оцінки, зберігання та переробки даних, створена з метою вироблення управлінських рішень. Інформаційне забезпечення можна розглядати і як процес забезпечення інформацією, так і сукупність форм документів, нормативної бази реалізованих рішень щодо обсягів, розміщення та форм існування інформації, яка використовується в інформаційній системі [1].

З цього випливає, що формування інформаційного забезпечення оперативного аналізу включає як визначення джерел надходження інформації, так і інтерпретацію змісту інформації, її класифікацію. При його проектуванні потрібно враховувати основні вимоги, що висувуються до інформації з огляду на потреби оперативного управління.

Інформаційне забезпечення повинно бути ефективним. Результативність вироблених рішень має бути значно більшою, ніж витрати на його створення (прибуток від використання інформації має бути більшим, ніж витрати на її збирання та опрацювання). Показник ефективності інформації кількісно виміряти (визначити) дуже важко тому, що основна частина витрат на одержання інформації здійснюється її виробником, а результати одержують і виробник, і споживач. Однак це не свідчить про нехтування цією вимогою [2].

Головним критерієм ефективності інформації є дієвість управлінських рішень та забезпечення можливостей всебічного прояву методу оперативного економічного аналізу.

Оперативний аналіз не обмежується лише економічною інформацією. Він широко використовує технічну, технологічну, суспільно-політичну, природно-біологічну, нормативно-правову та екологічну інформацію.

У процесі оперативного економічного аналізу використовується також аналітична інформація, яка є результатом перетворення вищезазначених її видів. Одержана в результаті аналізу якісно нова інформація синтезує реальні результати діяльності керованого об'єкта і дає узагальнююче уявлення про всі відхилення від запланованих параметрів, дозволяє розробити ряд альтернативних рішень і вибрати оптимальне в конкретних умовах, місці і часі, визначити

напрями та шляхи вдосконалення інформаційної бази оперативного планування обліку на підприємстві, привести їх у відповідність з вимогами.

Основними джерелами інформації оперативного аналізу є дані бухгалтерського й оперативного обліку, оперативної внутрішньогосподарської звітності, планові та проектні дані, норми і нормативи. Це головним чином дані, які характеризують внутрішні господарські процеси, однак кожна господарська одиниця як відкрита система не може обмежуватися тільки цією інформацією. Тут широко використовується нормативно-правова, технічна, технологічна та соціальна, природно-біологічна, екологічна, а також позаоблікова інформація, що потребує значного розширення джерел оперативного аналізу [3].

Важливою складовою частиною інформаційного забезпечення оперативного економічного аналізу є планова інформація. Її джерелом є оперативні плани – це тактичні плани, які безпосередньо пов'язані з досягненням цілей організації. Вони регламентують як господарську діяльність, так і межі здійснення кожної окремої господарської операції з метою досягнення стратегічної мети та зменшення частки господарського ризику, тобто узгоджують процес досягнення мети з часом і місцем, дають змогу оптимально розподіляти ресурси між підрозділами, визначають кількісні та якісні характеристики ресурсів для досягнення накресленої мети, створюють сприятливі умови для реалізації визначених завдань і попереджують виникнення кризової ситуації. В оперативних планах генеральна довгострокова мета господарської одиниці структурується за часовою ознакою (довгострокова мета ділиться на короткострокові) [4].

Інформаційне забезпечення оперативного економічного аналізу господарської діяльності – це система даних і способи їх обробки, що дають змогу виявити реальну діяльність керівного об'єкта, дію факторів, що його визначають, а також можливості здійснення необхідних управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Гнатишин А.В. Становлення та розвиток оперативного економічного аналізу/ Гнатишин А.В. // Економічний аналіз, 2009. - № 4.- С.34.

2. Гнатишин А.В. Комп'ютеризація оперативного економічного аналізу/ Гнатишин А.В.// Вісник Університету банківської справи НБУ, 2011 - № 2 (11).
3. Попович П.Я. Організація оперативного економічного аналізу на переробних підприємствах/ Попович П.Я. – Тернопіль: Екон.думка, 2001.—190 с.
4. Купалова Г.І. Удосконалення методології економічного аналізу в системі управління/ Купалова Г. І.// Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №7.- С.35-39.

Перевузник Таміла Михайлівна,
студентка спеціальності «Професійна освіта. Економіка»
Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу **Максименко Д.В.**
Мукачівського державного університету

ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІЗУ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Найважливіший показник економічної діяльності будь-якого підприємства – прибуток, який залежить, в основному, від ціни продукції і витрат на її виробництво. На сьогоднішній день кожне підприємство намагається не тільки вижити на ринку, але й бути процвітаючим і отримувати високі прибутки. Найкращий спосіб збільшити прибутки - це знизити витрати на виробництво продукції (робіт, послуг).

Дослідженню проблем аналізу витрат підприємства присвячені праці провідних вітчизняних та зарубіжних економістів, таких як Ф.Ф. Бутинець, Н. О. Гура, Г. М. Давидов, М. А. Болюх, А. Г. Загородній, Л. О. Кадуріна, М. А. Нашкерська, М. С. Пушкар, В. В. Сопко, Ю.С. Цал-Цалко та інші.

За економічною сутністю витрати на виробництво продукції підприємства являють собою сукупність затрат живої та уречевленої праці на здійснення поточної виробничої діяльності підприємства; а за натурально-речовим складом - спожиту частину матеріальних, трудових та фінансових ресурсів [2].

Аналіз витрат на виробництво продукції припускає вивчення витрат на виробництво всієї товарної продукції в розрізі економічних елементів. Елементи витрат – це однорідні за економічним змістом витрати.

Мета аналізу витрат діяльності підприємства полягає у всебічній оцінці рівня, динаміки та структури витрат, у обґрунтуванні управлінських рішень щодо подальшої оптимізації витрат. Для досягнення цієї мети здійснюється аналіз на основі принципів системного та комплексного і підходів [1].

В основі системного підходу лежить дослідження об'єктів як системи, виявлення типів зв'язків, зведення елементів в єдину аналітичну систему.

Системний підхід до аналізу витрат передбачає:

- виявлення місця і ролі показників витрат в оцінці досягнутої ефективності виробництва;
- розробку схеми аналізу на основі класифікації факторів і резервів раціоналізації витрат;
- вимірювання факторів і резервів оптимізації витрат;
- встановлення основних напрямів мобілізації виявлених резервів, раціонального використання виробничих ресурсів у поточному і перспективному плануванні собівартості.

Комплексний підхід означає вивчення об'єктів як системи з точки зору формування інформації для прийняття управлінських рішень. Комплексний підхід виступає як принцип системного підходу. Він означає узгодження і од-ночасне дослідження у взаємозв'язку різних аспектів господарської діяльності на основі вивчення системи показників з метою отримання кінцевих результатів, визначення і вимірювання факторів, що їх зумовлюють, виявлення резервів підвищення ефективності виробництва, отримання інформації для обґрунтування управлінських рішень [3].

Аналіз витрат проводиться в наступній послідовності:

- на першому етапі дається загальна оцінка виконання кошторису витрат в розрізі економічних елементів;
- на другому - оцінка прямих витрат та їх відхилень від плану;

- на третьому – аналіз виконання бюджету (кошторису) накладних витрат;
- на четвертому – аналіз собівартості (калькуляції) окремих виробів;
- на п'ятому етапі необхідно дати оцінку впливу зміни витрат на кінцеві виробничо-фінансові результати діяльності підприємства [1].

До пропозицій, щодо зниження витрат підприємства можна віднести:

- зниження витрат сировини, матеріалів, палива і енергії на одиницю продукції;
- зменшення розміру амортизаційних відрахувань, що припадають на одиницю продукції;
- зниження витрат заробітної плати на одиницю продукції;
- скорочення адміністративних витрат та накладних витрат при експорті та імпорті товарів

Список використаної літератури:

1. Костенко Т.Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства. / Костенко Т.Д., Підгора Є.О., Рижигов В.С., Панков В.А., Герасимов А.А., Ровенськ В. В. : Навч. посібник — К.: Центр учбової літератури, 2007 — 400 с
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене приказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999р. №318. – Режим доступу: <http://zakon.golovbukh.ua/regulations/1521/8199/8200/461624/>
3. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз [Електронний ресурс] : навч. посібник / Н. В. Тарасенко. - Львів : Новий Світ-2006. - 344 с

Пігош Василь Августинович
к.е.н., доцент кафедри обліку та
оподаткування і маркетингу,
Мукачівського державного університету

ОБЛІКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ЗА НП(С)БО В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ

В умовах євроінтеграції економічних процесів бюджетні установи займають чільне місце у сучасному суспільстві. Виплати працівникам займають переважну частину всіх витрат бюджетних установ, при цьому облікове відображення зазначених виплат є одним з найважливіших та найскладніших аспектів облікового процесу.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про виплати (у грошовій і негрошовій формах) за роботи, виконані працівниками, та її розкриття у фінансовій звітності визначає НП(С)БОДС 132 «Виплати працівникам», затверджене наказом Мінфіну від 29.12.11 р. № 1798 [1].

Відповідно до цього Положення виплати працівникам включають: поточні виплати; виплати при звільненні; інші виплати.

Поточні виплати працівникові - це суми (крім виплат у разі звільнення), які підлягають виплаті в повному обсязі протягом 12 місяців після закінчення місяця, в якому працівник виконував відповідну роботу.

Зокрема, згідно з п. 1 розд. II НП(С)БОДС 132 поточні виплати працівникам включають [1]: заробітну плату за окладами та тарифами, інші нарахування з оплати праці; виплати за невідпрацьований час (відпустки та інший оплачуваний невідпрацьований час); премії та інші заохочувальні виплати тощо.

Виплати при звільненні - це виплати працівникові відповідно до законодавства у зв'язку з досягненням ним пенсійного віку або до досягнення ним пенсійного віку.

До інших виплат належать ті, що не включено до поточних виплат та до виплат у разі звільнення, зокрема матеріальна допомога тощо.

Порядок визнання в обліку витрат на оплату праці визначено розд. II НП(С)БОДС 132, зокрема:

- нарахована сума виплати працівникам за роботу, виконану ними протягом звітного періоду, та нарахована сума ЄСВ визнаються поточними зобов'язаннями та витратами звітного періоду, в якому виникли такі зобов'язання, якщо інші НП(С)БОДС не вимагають включення таких витрат до собівартості активу;

- виплати за невідпрацьований час визнаються зобов'язанням в тому періоді, в якому настає подія щодо виплати таких зобов'язань. Наприклад, працівник після періоду тимчасової непрацездатності подав до установи листок непрацездатності. У такому разі зобов'язання в бухобліку визнаються після надходження до бухгалтерії оформлених належним чином документів (листок непрацездатності, протокол засідання комісії із соцстрахування);

- інші виплати працівникам, зокрема матеріальна допомога, визнаються зобов'язанням у звітному періоді, якщо робота, виконана працівниками у цьому періоді, дає їм право на отримання таких виплат. Тобто матеріальна допомога для вирішення соціально-побутових питань може визнаватися зобов'язанням за умови, що на момент її нарахування особа, на користь якої здійснюється нарахування, обіймає посаду, що дає право на зазначену виплату. Що стосується грошової допомоги до відпустки, то головною вимогою для її визнання зобов'язанням є факт оформлення працівником щорічної відпустки та надходження до бухгалтерії відповідного документа [1].

Виплати у разі звільнення згідно НП(С)БОДС 132 виділяються в окрему категорію. Це пов'язано з тим, що, на відміну від інших видів виплат, зобов'язання щодо їх здійснення виникають через факт звільнення працівника, а не з виконанням посадових обов'язків.

Виплати у разі звільнення визнаються витратами того періоду, у якому виникають зобов'язання за такими витратами. Умовою визнання цих витрат є невідомне зобов'язання установи звільнити працівника, яке має бути

підтверджене детальним офіційним планом звільнення, та відсутність реальної можливості його скасувати.

Заробітна плата - це винагорода, обчислена, зазвичай, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу (ст. 1 Закону від 24.03.95 р. № 108/95-ВР «Про оплату праці») [2].

Організація зарплати в Україні поєднує державне й договірне регулювання та алгоритм визначення індивідуальної зарплати у конкретного роботодавця.

Сфера державного та договірного регулювання зарплати регламентується українським законодавством: КЗпП [3], Законом № 108 [2], Законом від 01.07.93 р. № 3356-ХІІ «Про колективні договори і угоди» [4] тощо.

Основним напрямом державного регулювання зарплати є визначення та гарантування її мінімального рівня. МЗП - це встановлений законом мінімальний розмір оплати праці за виконану працівником місячну (годинну) норму праці (ст. 95 КЗпП) [3].

Оплата праці працівників установ, що фінансуються з бюджету, здійснюється на підставі нормативно-правових актів КМУ, зокрема: постанова КМУ від 09.03.06 р. № 268 «Про упорядкування структури та умов оплати праці працівників апарату органів виконавчої влади, органів прокуратури, судів та інших органів»; постанова КМУ від 06.04.16 р. № 292 «Деякі питання оплати праці державних службовців»; постанова КМУ від 30.08.02 р. № 1298 «Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери» [5].

Правові засади напруцювання, укладення та виконання колективних договорів і угод визначено в Законі № 3357 [4]. Відповідно до ст. 2 цього Закону колективний договір укладається на підприємствах будь-якої форми власності та господарювання, які використовують найману працю і мають право юридичної особи. Колективний договір може укладатися в структурних підрозділах підприємства в межах компетенції цих підрозділів.

Колективний договір - це основний нормативний акт на підприємстві, в якому закріплено умови та розміри оплати праці (ст. 97 КЗпП, ст. 15 Закону № 108) [2; 3]. Якщо колективний договір на підприємстві не укладено, роботодавець зобов'язаний погодити ці питання з виборним органом первинної профспілкової організації (профспілковим представником), що представляє інтереси більшості працівників, а якщо його немає - з іншим уповноваженим на представництво трудовим колективом органом.

Крім загальнодержавних нормативно-правових актів, питання оплати праці працівників бюджетної сфери регулюються галузевими нормативними документами, а також локальними документами, затвердженими підприємствами, установами, організаціями. Зокрема, саме згідно з положенням про преміювання, затвердженим установою, здійснюється нарахування й виплата премій. У цьому Положенні також передбачаються види та розміри премій, критерії для збільшення їх розміру або позбавлення.

Зазначені локальні положення розробляються за методичними рекомендаціями чи типовими положеннями відповідних галузевих міністерств або органом управління. Аналогічно розробляються положення про виплату матеріальної чи вихідної допомоги тощо.

Вимоги щодо кількості таких локальних документів не встановлено. Тому це може бути як одне положення, що охоплює всі види виплат в установі, так і окремі - для кожного виду виплат.

Зважаючи, що НП(С)БОДС 132 надає визначення лише використовуваних у ньому термінів, наводить класифікацію виплат, які можуть здійснюватись працівнику, та поверхові норми щодо обліку та відображення у звітності розрахунків із працівниками, установи повинні розробити на основі чинного законодавства внутрішні інструктивні та рекомендаційні нормативні акти, які будуть ураховувати галузеву специфіку та на типових ситуаціях розкриватимуть особливості обліку розрахунків за виплатами працівникам.

Таким чином, оплата праці є найбільш суперечливою категорією в системі економічних показників, так як вона віддзеркалює різноманітні інтереси сторін

суспільно-трудова відносин. Механізм оплати праці в сучасному державному секторі економіки суттєво трансформується. Його основна мета – стимулювання продуктивності праці відповідно до трудового внеску працівників у суспільне виробництво. Великий обсяг первинних і зведених документів з оплати праці в роботі бухгалтера та систематична зміна нормативно-правової бази потребує їх перегляду та удосконалення з приведенням у відповідність до вимог часу.

Список використаної літератури:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 132 “Виплати працівникам” [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/zO121-12>

2. Про оплату праці: Закон України від 24.03.95 р. № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>

3. Кодекс законів про працю від 10 грудня 1971 р. № 322-VIII [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/322%D0%B0-08>

4. Про колективні договори і угоди: Закон України від 01.07.93 р. № 3357-XII [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3356-12>

5. Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери: Закон України від 30 серпня 2002 р. № 1298 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1298-2002-%D0%BF>

Пігош Василь Августинович,
к.е.н., доцент кафедри обліку та
оподаткування і маркетингу
Гогерчак Христина Михайлівна
магістр зі спеціальності “Облік і оподаткування”
Мукачівського державного університету

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ ДЛЯ ЦІЛЕЙ КАЛЬКУЛЮВАННЯ

Формування інформаційних даних про понесені витрати підприємства здійснюється в системі бухгалтерського обліку. Облікові дані використовуються для аналізу виконання запланованих показників, визначення результатів діяльності структурних підрозділів і підприємства в цілому, в тому числі розрахунку ефективності організаційно-технічних заходів, спрямованих на розвиток та удосконалення виробництва. Цим обумовлена необхідність організації бухгалтерського обліку витрат, яка б забезпечувала узагальнення облікових даних за окремими групами, в межах відповідної класифікації витрат.

Класифікація витрат на виробництво має значний вплив на формування собівартості продукції. По-перше, вона є необхідною для визначення витрат, які понесло підприємство при виготовленні певного виду продукції. По-друге, якщо витрати виробництва будуть неправильно класифіковані, то це призведе до необґрунтованого включення окремих витрат до собівартості продукції, а отже, викривлення показника собівартості та недостовірного ціноутворення.

Економічна природа витрат на виробництво є традиційною проблемою економічної теорії, починаючи від трудової теорії вартості (А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс), теорії “трьох чинників” (Ж. Сей), теорії витрат виробництва (Т. Мальтус, А. Маршалл, Дж. Кларк, Дж. Кейнс).

Відстеження руху активів в процесі господарювання у вартісному вираженні через системи планування, обліку та економічного аналізу, контролю повинно бути інтегрованим інформаційним процесом. Відсутність достатнього методологічного зв'язку між плануванням, обліком і аналізом нерідко призводить одночасно до нестачі чи надлишку інформації, яка надається користувачам, нераціональних витрат праці,

пов'язаних з доведення цієї інформації у співставний вигляд, ускладнення контролю та інших негативних явищ, які знижують продуктивність праці та якість рішень, що приймаються управлінським персоналом.

Відповідно, класифікація витрат виробництва є важливою для будь-якого суб'єкта господарювання та потребує окремого дослідження задля встановлення найоптимальнішого її варіанту, який би забезпечував відповідне інформаційне забезпечення управління за рахунок здійснення калькулювання собівартості продукції. Взаємозв'язок калькулювання з підсистемами управління розкрито в дисертації С.В. Бойко [1].

Як свідчать численні публікації (Боднарюк І.Л., Відоменко І.О., Іщенко Я.П., Кузнецова С.А., Нападовська Л.В., Олійник О.В., Реслер М.В., Сабліна Н.В., Стендер С.В.), класифікація витрат на вітчизняних підприємствах переважно обмежується лише законодавчо встановленим переліком, тобто на практиці вітчизняні підприємства використовують лише дві класифікації витрат: за елементами та за статтями витрат (згідно П(С)БО 16 "Витрати" та методичних рекомендацій з формування собівартості продукції відповідно до галузі економічної діяльності).

Оскільки результати калькулювання складають основу інформаційної бази для управління, витрати, що формують собівартість продукції (робіт, послуг), як показує досвід вітчизняних підприємств, групуються за статтями калькуляції. В Україні перелік статей калькуляції не є законодавчо затвердженим і відповідно до П(С)БО 16 підприємство самостійно формує їх перелік, керуючись нормами П(С)БО.

Як науковий прийом класифікація повинна забезпечувати логічний поділ об'єкта, що дозволяє розкрити раніше невідомі його закономірності. Таким чином, для побудови наукової класифікації необхідно використовувати не простий поділ, а логічний, який є основним її принципом. Однією з умов створення науково обґрунтованої класифікації є віднесення кожного елемента множини тільки до однієї класифікаційної групи. Саме ця обставина сприяє можливості раціональної організації аналітичного обліку відповідного об'єкта обліку [6, с. 412].

Кожне підприємство в сучасних умовах господарювання самостійно повинно

класифікувати витрати за ознаками, що найбільшою мірою є зручними у використанні та відповідають різним потребам управління. Як справедливо зазначає Л.В. Нападовська [5, с. 34], “ознак класифікації має бути рівно стільки, щоб можна було з їх допомогою отримати найбільш повну інформацію з метою задоволення потреб різних груп споживачів”.

Розглядаючи підходи до класифікації витрат, слід визначити завдання, що виникають перед управлінням та виділити об’єкти для їх реалізації. Основні об’єкти можна віднести до двох груп: права та обов’язки осіб, зайнятих у господарських процесах, що безпосередньо відповідають за величину витрат; види витрат. Відповідно, класифікація витрат за певним напрямом і ознакою знаходить своє відображення в практиці.

Повнота й наукова обґрунтованість класифікації витрат на рівні теорії бухгалтерського обліку має не лише теоретичне, а й практичне значення. Вона визначає напрями формування економічних показників про витрати, що забезпечують поточне управління виробництвом, аналіз і контроль за його технологією, а також калькулювання собівартості продукції.

Для забезпечення корисності інформації про витрати, що надається користувачам за допомогою класифікації, повинні враховуватися якісні характеристики інформації: доречність, зрозумілість, достовірність та повнота.

Основною характеристикою класифікації витрат є її доречність, що передбачає доцільність інформації, що пропонується користувачам, для прийняття рішень. Доречність класифікації визначається її характером і суттєвістю. Характер класифікації дозволяє реально оцінити попередні, поточні і майбутні події. Відповідно, доречність наданої інформації про витрати забезпечує інформаційну базу для ефективного управління підприємством.

Наступна характеристика класифікації – зрозумілість, що обумовлює однозначне тлумачення наданої користувачам інформації за умови достатності знань. Дотримання принципу зрозумілості для формування класифікації витрат дозволяє використовувати відповідні аналітичні дані різними користувачами для цілей обліку,

контролю, аналізу та планування.

Достовірність інформації передбачає виключення викривлень за результатами класифікації об'єктів. Класифікація витрат повинна забезпечувати правдивість і нейтральність інформації для прийняття управлінських рішень [3, с. 32].

На переконання Н.В. Кожарської [2], ціль класифікації витрат – виділити із загальної маси ту релевантну частину, на яку можна вплинути в даний момент.

Однак така класифікація не полегшує управління, оскільки не деталізує витрати, що мають входити до певної групи. Тому суттєвими слід вважати більш деталізовані критерії класифікації витрат на виробництво, запропоновані І.Є. Мізіковським [4, с. 59-61]: виробнича діяльність з виготовлення виробів; контроль якості продукції, що випускається; утилізація і очистка промислових відходів; організація і управління виробництвом; зміст і експлуатація основних виробничих фондів; інші види виробничої діяльності.

На думку вченого, така класифікація дозволяє підготувати якісну інформаційну базу прийняття рішень щодо забезпечення збалансованого розподілу ресурсів між видами виробничої діяльності. Традиційно пріоритетність розподілу виробничих ресурсів відбувається за схемою: “виробництво виробів – обслуговування обладнання – управління”. Однак така схема змінюється в умовах комп'ютеризації: “виробництво – управління – контроль якості”. Тобто, при класифікації витрат виробництва варто звертати увагу на те, яким чином здійснюється виробничий процес.

Класифікація витрат виробництва має базуватися на різноманітних ознаках витрат відповідно до їх призначення. Тому необхідно використовувати перехресну класифікацію, що забезпечує адміністрацію підприємства необхідною інформацією для управління, зокрема для податкових розрахунків (рис. 1).

Огляд літератури показав, що існують класифікації витрат, спрямовані виключно на прийняття управлінських рішень. Так, вчені К. Друрі, Л.В. Нападовська, С.Ф. Голов класифікують витрати для визначення собівартості продукції, організації контролю й прийняття управлінських рішень. У праці проф. Л.В. Нападовської [5, с. 12] наведена детальна класифікація витрат для аналізу і прийняття управлінських

рішень (постійні та змінні; дійсні та альтернативні; релевантні та нерелевантні; планові та фактичні; продуктивні та непродуктивні та ін.).



Рис. 1. Класифікація витрат виробництва за І. Гавриленко [6, с. 186-190]

Найбільш економічно доцільним підходом до класифікації витрат в управлінському обліку, на думку С.А. Кузнецової [3, с. 31], є виділення типових завдань, для вирішення яких потрібна відповідна облікова інформація: формування собівартості продукції (робіт, послуг) та визначення валового прибутку; планування і прийняття управлінських рішень; здійснення процесу контролю і регулювання, в тому числі центрів відповідальності.

Таким чином, класифікація витрат в межах цілей управління повинна бути адаптована як до внутрішньофірмових чинників впливу, так і до зовнішньоекономічних факторів – до вимог, що встановлює постіндустріальна економіка. Так, сьогодні важливо окремо виділяти при класифікації витрат витрати на інновації, якість продукції, інтелектуальний капітал, трансакційні й соціальні витрати.

Належна та доречна класифікація витрат забезпечує ефективність і оперативність процесу управління витратами. Для управлінського персоналу класифікація витрат має свої особливості та відрізняється відповідно до напрямів її застосування.

Список використаної літератури:

1. Бойко С.В. Облік і калькулювання на промислових підприємствах: організація і методика: дис.... канд.екон.наук : 08.06.04 / С.В. Бойко. – Житомир, 2005. – 208 с.
2. Кожарская Н.В. Учет затрат организаций общественного питания / Н.В. Кожарская, В.В. Кожарский. – Минск : Современ. Шк., 2007. – 240 с.
3. Кузнецова С.А. Аспекти класифікації витрат в управлінському обліку : матер. Всеукр. научно-методич. конфер. / С.А. Кузнецова // Проблемы теории и практики учета, аудита, анализа и пути их решения. – Севастополь. – 2003. – С. 31–35.
4. Мизиковский И.Е. Генезис управленческого учета на отечественных предприятиях / И.Е. Мизиковский. – М.: Экономика, 2006. – 199 с.
5. Нападівська Л.В. Управлінський облік: підручник / Л.В. Нападівська. – К.: Книга, 2004. – 544 с.
6. Нечитайло А.И. Концептуальные интерпретации бухгалтерського учета и отчетности: доклады международной научной конференции / А.И. Нечитайло // Соколовские чтения “Взгляд из прошлого в будущее” (10-11 февраля 2010 г.). – Том 1. – Спб.: Нестор-История, 2011. – 472 с.

Пігош Василь Августинович,
к.е.н., доцент кафедри обліку та
оподаткування і маркетингу,
Кепич Тетяна Михайлівна,
магістр зі спеціальності “Облік і оподаткування”,
Мукачівського державного університету

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ ТОВАРНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Рівень розвитку і фінансова стійкість національної економіки, місце України в світовій економічній системі значною мірою залежить від розвитку торговельної галузі, формування її якісних переваг і підвищення прибутковості. Перед торгівлею, як галуззю господарства, стоїть завдання розподілу і просування матеріальних ресурсів зі сфери виробництва в сферу споживання, таким чином, щоб була забезпечена своєчасна пропозиція товарів в потрібному місці, в достатній кількості, необхідного асортименту і належної якості. Сприяючи, з одного боку, зростанню виробництва, а з іншого – зростанню потреб споживачів, торгівля виконує регулятивно-контрольну та стимулюючу функції в економіці країни. В свою чергу, рівень розвитку економіки, масштаби виробництва і його галузева структура визначають обсяг, зміст і методи роботи підприємств торгівлі.

Необхідно констатувати важливу роль торгівлі як галузі господарства в його глобальній трансформації до ринкової економіки. У цьому русі торгівля виконує роль випереджувального структурного елемента, який не лише підготовлений до реформування, а й виступає стимулюючим чинником у реформуванні інших, більш інерційних структурних елементів економіки [3, с. 21-27]. Формування інноваційної моделі економічного зростання та стійкого соціально-орієнтованого розвитку вітчизняної економіки потребують суттєвого піднесення ролі та значення торгівлі як дієвого чинника підтримки національного капіталу, задоволення платоспроможного попиту населення та реалізації економічних інтересів товаровиробників.

На сучасному етапі торгівля складається з трьох функціональних секторів: роздрібна торгівля, оптова торгівля та торговельне посередництво. Основне місце

в матеріально-технічній базі торгівлі займає роздрібна торгівля, яка є кінцевою ланкою в процесі просування товарів від виробників до споживачів. Саме від її стану і розвитку в більшості випадків залежить ступінь задоволення потреб населення в товарах та послугах і культура торговельного обслуговування загалом.

Класична політична економія трактує товар, передусім, як : «зовнішній предмет, річ, яка, завдяки її властивостям, задовольняє які-небудь людські потреби. При цьому корисність речі наділяє її споживчою вартістю, але наявність у речі споживчої вартості не робить річ товаром» [2, с. 43-44]. Іншою властивістю, обов'язково притаманною товару, є його мінова вартість, тобто, здатність обмінюватися на інші товари в певних кількісних співвідношеннях.

Всесвітньо відомий класик маркетингу Ф. Котлер, дає більш широке визначення товару: «все те, що задовольняє бажання чи потребу і пропонується ринком для привернення уваги, придбання, споживання або використання»[1, с. 35].

В бухгалтерському обліку будь-який товар, доки він знаходиться у торговельному підприємстві, утворює елемент товарного запасу. В Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку запасів товари визначено як: «матеріальні цінності, що придбані (отримані) та утримуються підприємством з метою подальшого продажу».

У цивільному законодавстві під товаром розуміють предмет купівлі-продажу, згідно з яким одна сторона (продавець) зобов'язується передати товар у власність іншій стороні (покупцю), а покупець прийняти цей товар і сплатити за нього певну грошову суму [5]. Інше визначення поняття «товар» надає податкове законодавство. Так, згідно з п. 1.244 ст. 14 Податкового кодексу України для цілей оподаткування товари визначаються як матеріальні та нематеріальні активи, в тому числі земельні ділянки, земельні частки (паї), а також цінні папери й деривативи, що використовуються у будь-яких операціях, крім операцій з їх випуску (емісії) і погашення [4].

Визначення дефініції «товар» у цивільному, бухгалтерському та податковому законодавстві майже співпадають. Але, все ж таки, існують певні розбіжності. По-перше в цивільному законодавстві, щоб об'єкт продажу був визнаний товаром, йому необхідно бути предметом укладеного договору купівлі-продажу. Тоді як у бухгалтерському та податковому законодавстві матеріальні цінності, які визнаються товаром, мають лише бути призначеним підприємством для продажу. По-друге, податкове законодавство розширює мету створення та зберігання товарів й дозволяє їх використовувати у будь-яких операціях, що є неприпустимим з позицій цивільного та бухгалтерського законодавства.

Оскільки товарні операції – це факти господарського життя торговельного підприємства з безпосередньою участю товарів, товарні операції класифікують за ознаками, які сприяють раціональній організації управління та відображення їх в обліку (табл. 1.).

Таблиця 1

Класифікація товарних операцій

Критерій класифікації	Види товарних операцій
1	2
1. За відношенням до видів торговельної діяльності	- у підприємствах роздрібної торгівлі - у підприємствах оптової торгівлі - у підприємствах електронної торгівлі - експортно-імпортні
2. За видами товарів	- з продовольчими товарами - з непродовольчими товарами - з товарами виробничого призначення - з споживчими товарами
3. За етапом товароруку	- пов'язані з надходженням товарів - пов'язані з внутрішнім переміщенням товарів - пов'язані зі зберіганням товарів - пов'язані з реалізацією товарів - пов'язані з післяпродажним обслуговуванням - пов'язані з ліквідацією та іншим вибуттям товарів
4. За відношенням до виду обліку	- у бухгалтерському обліку - в управлінському обліку - у податковому обліку
5. За періодичністю виникнення	- постійні - сезонні - періодичні - одноразові
6. За доцільністю витрат	- продуктивні - непродуктивні
7. За видом діяльності	виникають в основній діяльності - виникають в результаті надзвичайних подій

Зазначена класифікація є основою розробки методики формування інформаційних ресурсів управління товарними операціями в системі бухгалтерського обліку, що дозволить уникнути перекручування обліково-інформаційних ресурсів і підвищити ефективність управління процесом товароруху.

Отже, бухгалтерський облік в роздрібній торгівлі повинен забезпечити: формування облікової політики, яка повною мірою враховує особливості формування інформації про товарні операції; створення інформаційної системи бухгалтерського обліку підприємств роздрібною торгівлі; безперервний, повний облік товарних операцій на всіх етапах товароруху; документальне оформлення і своєчасне відображення в облікових регістрах надходження, вибуття та переміщення товарів у підприємстві; дотримання правил прийому, відпуску і проведення інвентаризації товарів; надання інформації про стан товарних операцій для організації перевірок відділом внутрішнього аудиту та проведення стратегічного аналізу.

Тому, перш ніж перейти до розгляду дискусійних питань відображення в обліку операцій з товарами, необхідно проаналізувати погляди вітчизняних та зарубіжних вчених щодо підготовки інформаційних ресурсів управління товарними операціями підприємств роздрібною торгівлі в системі бухгалтерського обліку і організації внутрішнього аудиту товарних операцій.

Таким чином, аналіз літературних джерел та специфіка діяльності сучасних підприємств роздрібною торгівлі дозволяє визначити інформаційну систему торговельного підприємства як сукупність механізмів організаційної взаємодії, що дозволяють на основі систематичного аналізу зовнішнього й внутрішнього середовища одержувати необхідний обсяг інформації про поточний стан і передбачувані зміни й забезпечувати її цілеспрямований рух між структурними підрозділами підприємства за допомогою інформаційної системи бухгалтерського обліку. Основою діяльності інформаційної системи бухгалтерського обліку підприємств роздрібною торгівлі є масиви інформаційних ресурсів про рух товарів,

що можуть бути одержаними лише за умов ефективно організованої системи документування товарних операцій.

Список використаної літератури:

1. Котлер Ф. Основи маркетинга / Ф. Котлер ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1990. – 736 с.
2. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии : у 4 т. / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1988. – Т. 1. Кн. 1. Процесс производства капитала – 891 с.
3. Марцин В. С. Особливості сталого розвитку торгівлі / В. С. Марцин // Науковий вісник Національної академії ДПС України. – 2005. – №3 (30). – С. 21-27.
4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

Пігош Василь Августинович

к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування і маркетингу,

Плешинець Аліна Михайлівна

магістр зі спеціальності “Облік і оподаткування”,

Мукачівського державного університету

РОЛЬ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку економіки, в умовах переходу України на світові засади торгівлі та формування ринкових відносин відповідно до світового досвіду, становлення ринку сприяє розширенню прав та підвищенні відповідальності за свою роботу підприємств. Найголовнішим стратегічним завданням будь-якого підприємства є отримання максимально можливого

прибутку та підтримання фінансової стабільності підприємства. Для досягнення цих цілей необхідно визначити та оптимізувати фінансовий стан підприємства.

На жаль, більшість вітчизняних підприємств «інтуїтивно» приймають рішення щодо утворення та погашення заборгованості і стаються випадки, коли на підприємстві відсутня постійна та обґрунтована політика з цього питання. Це може привести до фінансових втрат або недоотримання частини прибутку. Найбільшу частину у складі дебіторської заборгованості займає заборгованість покупців за відвантажені їм товари та надані послуги, а у складі кредиторської – розрахунки з постачальниками та підрядниками. Саме тому політика управління розрахунками перш за все повинна бути спрямована на оптимізацію розміру та розширення обсягів реалізації продукції та послуг і своєчасне її погашення.

Автори М.Р. Лучко та І.Д. Бенько виділяють п'ять основних моментів в управлінні дебіторською заборгованістю [4]: визначення умов надання кредиту при продажу товарів (термін, система скидок); визначення гарантій, під які надається кредит, визначення надійності покупця та вірогідності сплати товарів (здійснюється на основі рейтингів компаній, проведеного аналізу фінансової діяльності покупця), визначення суми кредиту проводиться на підставі розрахунків можливості повторних замовлень, визначення політики стягнення дебіторської заборгованості. Тобто за визначену плату компанія може передати право на отримання дебіторської заборгованості третій особі. Ця особа (як правило, спеціальна фірма) або забезпечить отримання дебіторської заборгованості, або надасть допомогу у страхуванні сумнівних боргів.

На думку І.А. Бланка, формування алгоритмів управління дебіторською заборгованістю, здійснюється за такими етапами [1]: аналіз дебіторської заборгованості підприємства; вибір виду кредитної політики підприємства відносно до покупців продукції; визначення можливої суми обігового капіталу, яка спрямована на дебіторську заборгованість за комерційними та споживчими кредитами; формування системи кредитних умов; формування стандартів оцінки покупців та диференціація умов надання кредиту; формування процедури інкасації дебіторської заборгованості; забезпечення використання на підприємстві

сучасних форм рефінансування заборгованості; побудова ефективних систем контролю руху і своєчасної інкасації заборгованості.

Сьогодні велика кількість учених, крім зазначених вище, приділяє увагу пошуку напрямків та способів підвищення ефективності управління розрахунками як в Україні так і за кордоном: Є. Брігхем, Дж. К. Ван Хорн, Н.В.Дембінський, Л.А. Дробозіна, І.І. Пилипенко, О.Ю. Редько та інші. Проте незважаючи на те, що багато вчених займається питаннями вдосконалення обліку та управління оборотними активами, проте управлінню дебіторською та кредиторською заборгованістю саме в торгівлі не приділяється значної уваги.

Світовий досвід свідчить про те, що політика управління дебіторською заборгованістю – це частина загальної політики управління оборотними активами та маркетингової політики підприємства, направленої на розширення обсягів реалізації продукції і полягає в оптимізації загального обсягу цієї заборгованості та забезпеченні своєчасності її інкасації.

Проте рекомендації зарубіжних вчених не завжди відповідають українським реаліям, що викликано кількома основними причинами, найголовнішою з яких є низький рівень ринкових відносин, значна кількість українських підприємств, особливо в умовах фінансової кризи, мають дуже низький рівень платоспроможності. Ще однією суттєвою перешкодою є відсутність чіткої правової та законодавчої бази для стягнення боргів в разі несплати за відвантажену продукцію та надані послуги.

Проаналізувавши дані Державної служби статистики України за 2014 – 2016 рр., можна дійти висновку, що на підприємствах України дебіторська заборгованість складає від 40% до 70% загальної суми оборотних активів. Щодо галузі торгівлі, то цей показник є 66-68% за всі три роки. Зобов'язання складають не менше ніж 40% від загальної суми пасивів (виняток – галузь освіти – 25-30%). В торгівлі поточні та довгострокові зобов'язання складають близько 90% від валюти Балансу за весь період.

Взагалі підходи до проблем управління дебіторською заборгованістю дуже різні. Наприклад, закордонні вчені (Є.Брігхем, Ф. Ченг та Дж. Фіннерті)

стверджують, що управління дебіторською заборгованістю – це, перш за все, розробка оптимальної кредитної політики, яка полягає у виборі найкращого для даного підприємства строку кредитування покупців, кредитних інструментів, розмірів та строків дії знижок [2, 139; 5].

Н.В. Дембінський [3] вважав, що підприємства повинні вести рішучу боротьбу за максимальне скорочення дебіторської заборгованості.

Основними завданнями управління дебіторською заборгованістю є обмеження прийняттого рівня дебіторської заборгованості; вибір умов продажу, які б забезпечували гарантоване надходження грошових коштів; визначення знижок або націнок для різних груп покупців з точки зору дотримання ними платіжної дисципліни; прискорення стягнення боргу; зменшення бюджетних боргів; оцінка потенційних витрат, пов'язаних з дебіторською заборгованістю, тобто втраченої вигоди від невикористання коштів, заморожених в дебіторській заборгованості.

Стосовно українських реалій, провідні спеціалісти в галузі управління фінансами пропонують такі заходи із вдосконалення системи управління дебіторською заборгованістю: виключення з числа партнерів з високим ступенем ризику; використання можливості оплати дебіторської заборгованості векселями, цінними паперами; формування принципів розрахунків підприємства з контрагентами за наступний період; виявлення фінансових можливостей надання підприємством товарного (комерційного кредиту); визначення можливої суми оборотних активів, які відволікаються в дебіторську заборгованість за товарним кредитом, а також за виданими авансами; періодичний перегляд граничної суми кредиту; формування умов забезпечення стягнення заборгованості; формування системи штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань контрагентами; використання сучасних форм рефінансування заборгованості; диверсифікація клієнтів з метою зменшення ризику несплати монопольним замовником.

Враховуючи вищенаведене, пропонуємо таку стратегію управління розрахунками з дебіторами та кредиторами на підприємствах торгівлі для досягнення максимальної ефективності діяльності (рис. 1).

СКЛАДОВІ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РОЗРАХУНКАМИ НА

- *Визначення основних принципів здійснення розрахунків.*
- *Аналіз складу і динаміки дебіторської та кредиторської заборгованостей.*
- *Організація управлінського обліку та поточного моніторингу стану розрахунків, а також контролю за своєчасним обліком, аналізом та інкасацією дебіторської заборгованості, формування ефективного відділу внутрішнього аудиту.*
 - *Визначення суми коштів, яку можливо інвестувати в дебіторську заборгованість за товарним (споживчим) кредитом, а також визначення «безпечного» розміру кредиторської заборгованості*
- *Визначення кредитоспроможності та надійності покупця, створення дієвої методики швидкого або «експрес»-аналізу дебіторської заборгованості клієнтів.*
- *Виявлення можливостей надання дисконтів, знижок покупцям.*
- *Визначення критичних строків сплати боргів.*
- *Використання сучасних форм рефінансування заборгованості.*
- *Використання правових механізмів для ефективного управління борговими зобов'язаннями.*
- *Формування системи стягнення простроченої заборгованості з клієнтів та введення штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань клієнтами.*
- *Оцінка ефективності управління розрахунками.*

Рис. 1. Схема механізму управління розрахунками з дебіторами та кредиторами на підприємстві

Дотримання даного механізму управління дебіторською та кредиторською заборгованістю допоможе оптимізувати їх розмір та використання, поліпшити якість контролю за станом розрахунків на підприємствах торгівлі України. Розглянемо деякі, на наш погляд, найважливіші елементи запропонованої стратегії.

Таким чином, вивчення існуючих підходів до управління дебіторською та кредиторською заборгованостями та їх критичний аналіз дозволили удосконалити механізм управління розрахунками з дебіторами та кредиторами на підприємствах торгівлі. Результатом цього є оптимізація розмірів дебіторської та кредиторської заборгованостей, поліпшення якості контролю за станом розрахунків та, як наслідок, підвищення ефективності та покращення фінансового результату діяльності підприємств.

Список використаної літератури:

1. Бланк И. А. «Финансовый менеджмент : учебный курс» / И. А. Бланк – Киев : Эльга, «Ника-Центр», 2007. – 521 с.

2. Брігхем Євхен. Основи фінансового менеджменту : пер. з англ. /Євхен Брігхем – Київ : Молодь, 1997.- 1000 с
3. Дембинский Н. В. Теория советского бухгалтерского учета : [учебное пособие] / Н. В. Дембинский. – Минск : Гос. изд-во БССР, 1957. – 83 с.
4. Лучко М. Р. Бухгалтерський облік в зарубіжних країнах [Навчальний посібник] / М. Р. Лучко, І. Д. Бенько. – Тернопіль:Економічна думка, 2009. – 236 с.
5. Пилипенко І. І. Аудит. Методика документування [Навчальний посібник] / За заг. ред. І. І.Пилипенка. – К ., 2008. – 457 с.

Пігош Василь Августинович
к.е.н., доцент кафедри обліку та
оподаткування і маркетингу,
Сміхайлюк Максим Володимирович
магістр зі спеціальності “Облік і оподаткування”
Мукачівського державного університету

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ УСТАНОВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Діюча система бухгалтерського обліку і звітності суб'єктів державного сектору характеризуються наявністю ряду проблемних питань, дія яких нівелює такі його важливі характеристик. як прозорість і зрозумілість. Актуальним завданням є адаптація законодавства України до законодавства Європейського Союзу.

Відповідно до сучасних тенденцій розвитку світової економіки багато країн прийняли шлях розвитку бухгалтерського обліку, спрямованого на його уніфікацію та дотримання єдиних принципів ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. Однією з умов адаптації є приведення методики та методології системи бухгалтерського обліку у відповідність до вимог за Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку у державному секторі

(МСБОДС). Перехід на МСБОДС уможливило підвищення прозорості використання бюджетних коштів, якості та достовірності бухгалтерського обліку суб'єктів державного сектору, забезпечення повного відображення фінансових операцій, покращення умов аналізу рівня і динаміки бюджетних зобов'язань.

Реформування бухгалтерського обліку та фінансової звітності установ державного сектору України є основною вимогою євроінтеграційних процесів в Україні, метою яких є зміцнення управління державними фінансами, підвищення його функціональної ефективності та посилення прозорості. Процес реформування національної системи бухгалтерського обліку у відповідності з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку державного сектору розпочато прийняттям до Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України, затвердженої Постановою Кабінету міністрів України від 16 січня 2007 р. № 34 [4].

У приватному секторі цей процес суттєво випереджає аналогічні процеси у державному секторі. Більшість науковців і фахівців у сфері обліку погоджуються з думкою про те, що сформована в Україні облікова система в державному секторі потребує вдосконалення, модернізації, переходу на єдині уніфіковані методологічні засади [1].

Основним шляхом реалізації Стратегії стало розроблення та впровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі. Національні стандарти бухгалтерського обліку в державному секторі України затверджені наказами Міністерства фінансів України від 28.12.09 № 1541, від 12.10.10 № 1202, від 24.12.10 № 1629 і вступили в дію з 1 січня 2017 року.

Стандарт 101 «Подання фінансової звітності» визначає зміст і форми фінансової звітності в державному секторі, загальні вимоги до визнання і розкриття її елементів. Він містить положення, нові для бюджетного законодавства України. На сучасному етапі склад фінансової звітності бюджетних установ в Україні регламентується Порядком складання фінансової звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів затвердженим Наказом

Міністерства фінансів України від 24.01.2012 № 44 «Про затвердження Порядку складання фінансової та бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів» [3].

Відповідно до П(С)БОДС №101 фінансова звітність складається з: балансу (форма № 1-дс), звіту про фінансові результати (форма № 2-дс), звіту про власний капітал (форма № 4-дс), звіту про рух грошових коштів (форма № 3-дс) і приміток до звітів [2]. Основною відмінністю у складі фінансової звітності установ державного сектору, що максимально наближує її до вимог МСБОДС є поява нової форми звітності: Звіт про власний капітал (за формою № 4-дс), який розкриває інформацію про зміни у складі власного капіталу.

Звіт про власний капітал (за формою № 4-дс згідно з додатком 4 до Національного положення (стандарту) в державному секторі №101 розкриває інформацію про зміни у складі власного капіталу.

У звіті про власний капітал наводиться інформація про суми власного капіталу відповідно на початок і кінець звітного періоду, а також наводяться дані, які відображають збільшення або зменшення залишку власного капіталу на початок року в результаті зміни облікової політики, виправлення помилок та інших змін у порядку, передбаченому відповідними національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку в державному секторі [2].

У звіті про власний капітал розкривається інформація про зміни у складі і сумі власного капіталу, пов'язані з наданням або вилученням активів за рішенням власника. У звіті про власний капітал окремо наводяться дані, які відображають збільшення або зменшення власного капіталу в результаті переоцінки основних засобів та інших активів у порядку, передбаченому відповідними національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку в державному секторі.

У звіті про власний капітал відображається профіцит/дефіцит, що склався у звітному періоді в результаті діяльності суб'єкта державного сектору.

Розкриття статей звіту про власний капітал здійснюється згідно з порядком заповнення форм фінансової звітності в державному секторі, встановленим відповідно до законодавства [2].

Таким чином, реформування системи бухгалтерського обліку та звітності в державному секторі, в тому числі й щодо власного капіталу, сприяють вдосконаленню управління державними фінансами; у тому числі вдосконаленню планування та контролю бюджетних коштів, прозорості управління державними фінансами.

Список використаної літератури:

1. Мащенко К.С. Проблеми стандартизації фінансової звітності суб'єктів господарювання державного сектора / К.С. Мащенко // Науковий вісник : фінанси, банки, інвестиції. 2011. – № 2. — С. 37—40.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності». [Електронний ресурс]: – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0095-11>.

3. Про затвердження Порядку складання фінансової звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів: Наказ Міністерства фінансів України від 24.01.2012 р. № 44. [Електронний ресурс]: – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0196-12>.

4. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007—2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів від 16 січня 2007 р. № 34. [Електронний ресурс]: – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF>.

Полянська Вікторія Едуардівна,
студентка спеціальності «Менеджмент»,
Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу **Максименко Д.В.,**
Мукачівського державного університету

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Організація ефективного управління будь-яким підприємством вимагає систематичної інформації про наявність та використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, а також про формування витрат, доходів і фінансових результатів діяльності. Саме таку інформацію забезпечує бухгалтерський облік.

У процесі управління підприємством опрацьовуються значні обсяги економічної інформації. Провідна роль в загальній її сукупності належить обліково-аналітичній економічній інформації, що обумовлено специфікою бухгалтерського обліку, який охоплюючи процеси виробництва, обігу та розподілу продукту, формує повну інформацію про кругообіг засобів [2, с. 409]. При цьому варто зауважити, що під обліково-аналітичним забезпеченням управління підприємства розуміють систему накопичення, узагальнення та передавання інформації, яка допомагає керівникам приймати рішення, здійснювати планування та контролювати діяльність суб'єкта господарювання.

Обліково-інформаційне забезпечення управління на підприємстві має забезпечувати комплексне дослідження всіх об'єктів обліку та узагальнення даних, що надаються керівництву суб'єкта господарювання для прийняття узгоджених рішень. Саме такий підхід дозволить сформувати обліково-інформаційне середовище, що сприятиме перспективному розвитку і уникненню банкрутства підприємства, оскільки дана інформація може розглядатися в різних напрямках, під різним кутом зору і за різними оцінками.

Теорія і практика господарювання в ринкових умовах свідчать, що витрати є найважливішим об'єктом управління. У практичній діяльності витрати слугують

за каталізатор, обмежуючий фактор прибутковості, тому їм слід приділяти найбільше уваги в системі управління діяльністю підприємства.

Недосконалість, неузгодженість нормативної бази щодо рівня виробничих витрат становить під сумнів достовірність інформації, на базі якої приймаються рішення і здійснюється регулювання економічних відносин. При цьому слід зазначити, що обґрунтованість, виваженість управлінських рішень стосовно оптимізації витрат у значній мірі обумовлюється якістю інформаційного забезпечення користувачів, а також рівнем їх знань, умінь та досвіду використання облікової інформації в управлінській діяльності [1, с. 56]. Отже, виникає проблема створення інформаційної інфраструктури, яка б задовольняла потреби в інформації користувачів з різними інтересами.

Вирішення проблеми відповідності інформаційного забезпечення потребам управління витратами суб'єкта господарювання потребує суттєвого удосконалення організаційних та методологічних засад обліково-аналітичної складової системи управління. За цих умов особливої актуальності набуває проблема посилення контрольних функцій обліку, підвищення аналітичності, оперативності облікової інформації, своєчасного забезпечення користувачів об'єктивною, достовірною, неупередженою інформацією, а також розробки методик використання інформаційних потоків для прийняття виважених управлінських рішень стосовно зниження витрат та підвищення доходності підприємств, посилення їх ділової активності [5, с. 57].

До основних елементів системи обліково-аналітичного забезпечення, як єдиного систематизованого інформаційного ресурсу відносять первинні і зведені бухгалтерські документи, облікові реєстри, внутрішню звітність, фінансову звітність. Так, на рівні суб'єкта господарювання прийняття управлінських рішень стосовно оптимізації витрат базується на інформації, що міститься в первинних та зведених бухгалтерських документах, облікових реєстрах, а також в фінансовій та внутрішній звітності [3, с.128].

При цьому слід зауважити, що суттєве значення у процесах управління витратами відіграє формування на рівні суб'єкта господарювання

госпрозрахункових відокремлених підрозділів. Виявлення доходів, витрат та фінансових результатів, що знаходяться в сфері відповідальності госпрозрахункових відокремлених підрозділів, створює можливості для підвищення ефективності управління ними, посилення дієвості контролю за доходами, витратами та формуванням прибутку, як з боку працівників апарату управління, так і керівників підприємства, їх структурних підрозділів, трудових колективів, а також окремих матеріально-відповідальних осіб.

Передача певних управлінських повноважень структурним підрозділам передбачає децентралізацію обліку, яка може відбуватися за напрямками: ведення первинного і зведеного обліку в структурних підрозділах, а синтетичного та аналітичного обліку та складання звітності – у центральній бухгалтерії підприємства; весь цикл облікових робіт аж до складання балансу – у структурних підрозділах, а зведений облік по господарству, формування звітності – в бухгалтерії підприємства; ведення обліку в повному обсязі в структурних підрозділах.

До організаційних складових підвищення рівня управління витратами належать внутрішній контроль за діяльністю підрозділів підприємства на основі організації системи бюджетування [4, с. 173].

Суттєве значення в системі обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємства відіграє облікова політика. До формування облікової політики треба підходити комплексно, оскільки всі її елементи тісно взаємопов'язані, впливають на витрати, доходи, фінансові результати. Детальна розробка облікової політики повинна забезпечити поєднання інтересів власників і найманих працівників, адміністрації та трудових колективів [1, с. 57].

Визначено додаткові елементи облікової політики щодо обліку витрат, які слід відображати в наказі про облікову політику суб'єкта господарювання, зокрема: доцільний перелік об'єктів обліку витрат в окремих галузях та видах виробництва; методи обліку витрат, методи та способи калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), види собівартості продукції, які планує визначати підприємство для забезпечення ефективного процесу його управління.

Слід враховувати, що крім елементів облікової політики щодо безпосередньо обліку витрат, основними її складовими є ще й такі, які визначають систему обліку витрат. Це методи нарахування амортизації необоротних активів, порядок обліку і фінансування ремонту основних виробничих засобів, відпуску запасів у виробництво, визначення витрат майбутніх періодів та ін. Крім того, облікова політика повинна передбачати необхідну деталізацію обліку витрат і доходів, що вимагає відповідного налаштування робочого плану рахунків на деталізацію та аналітику, яка була б достатньою для створення ефективної системи управлінського обліку та внутрішньогосподарської звітності.

Отже, система обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю суб'єкта господарювання спрямована на задоволення потреб менеджменту підприємства щодо своєчасного отримання повної, достовірної і релевантної інформації з метою прийняття виважених управлінських рішень.

Список використаної літератури:

1. Гаврильченко О. Формування облікової політики підприємства щодо обліку витрат виробництва та калькулювання собівартості продукції / О. Гаврильченко//Вісник ХНТУСГ:Економічні науки.– 2008.– Вип. 71.– С. 54 – 61.
2. Голячук Н. Обліково-аналітичне забезпечення як важлива складова управління підприємством / Н.Голячук // Економічний аналіз. – 2010. –С. 408-410.
3. Обліково-аналітичне забезпечення управління: вітчизняний і міжнародний досвід: [Монографія] / за заг. ред. проф. Білопольського М.Г., Сизоненко О. А. :Макіївський економ.-гуманіт.ін-т. – Донецьк, 2014. – 352 с.
4. Партин Г. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій/ Г. Партин// Монографія – К.: УБС НБУ, 2008. – 219с.
5. Подолянчук О. Сутність обліково-аналітичної інформації та її роль у системі контролю сільськогосподарського підприємства/ О. Подолянчук // Економіка АПК. – 2010. – №3. – С.54-57.

Русин Ангеліна Михайлівна,
магістр зі спеціальності «Облік і оподаткування»,
Науковий керівник: д.е.н, професор, зав. кафедрою обліку і
оподаткування та маркетингу **Реслер М.В.,**
Мукачівського державного університету

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ НАДХОДЖЕННЯ ТА ВИБУТТЯ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Товари – це матеріальні цінності, що придбані (отримані) та утримуються підприємством з метою подальшого продажу. Товари належать до запасів підприємства і обліковуються згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 “Запаси”.

Питання організації обліку товарів на підприємстві розглядалося в працях українських науковців: Ф.Ф. Бутинець, Н.П. Безруких, В.В. Сопка, М.Г. Чумаченька та ін. Проте залишилось не вирішеним належне забезпечення чіткого надходження і вибуття товарів, можливості для змішування кількості та вартості різних номенклатур, що не створює умови для пересортування та нестач одних матеріалів за рахунок покриття надлишками інших.

Товари можуть надходити на підприємство внаслідок їх придбання у постачальника або підзвітної особи, внеску до статутного капіталу, безоплатного надходження, виявлення внаслідок інвентаризації тощо.

Як і будь-які запаси, товари в момент їх оприбуткування обліковуються за первісною вартістю, яка включає всі витрати, пов'язані з придбанням товарів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні до продажу. На збільшення вартості товарів належать, зокрема, транспортні витрати, комісійні винагороди, вартість послуг товарних бірж, митні збори, витрати на зберігання і доставку, здійснені сторонніми організаціями, витрати на заготівлю, вантажно-розвантажувальні роботи, включаючи прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати підприємства на доопрацювання та підвищення якості технічних характеристик товарів [1].

Придбання товарів підприємство оптової торгівлі здійснює на підставі договорів постачання (купівлі-продажу) між підприємством-виробником товару або оптовим постачальником і підприємством торгівлі (покупцем товару). Кожна партія відвантаженого товару, як правило, оформлюється супровідними документами постачальника: накладними, товарно-транспортними накладними, вантажними митними деклараціями і т. ін. Для отримання товару безпосередньо зі складу постачальника або від транспортної організації (перевізника товару) матеріально відповідальній особі видають “Довіреність”, яка є документом суворого обліку. Її підписують керівник і головний бухгалтер підприємства, завіряють печаткою, реєструють у спеціальному “Журналі обліку виданих довіреностей” та контролюють використання.

Якщо товари надходять на підприємство від закупівлі у населення за готівку, то їх оприбутковують на підставі закупівельного акту довільної форми, який складають із заповненням деяких обов’язкових реквізитів: прізвище, ім’я та по-батькові продавця, його місце проживання, ідентифікаційний код, паспортні дані тощо. Товари, придбані у приватного підприємця, оприбутковують на підставі накладної або рахунка-фактури, виписаних таким підприємцем [2].

Придбані товари оприбутковують у день їх надходження за фактичною кількістю і якістю. Якщо при прийманні товару виявлено невідповідність між фактично одержаним товаром (за кількістю, асортиментом або якістю) та даними супровідних документів постачальника, складають “Акт про приймання матеріалів” [3].

Таким чином, даючи оцінку повноті та якості організації та ведення обліку надходження та вибуття товарів на підприємстві, можна сказати, що застосована форма бухгалтерського обліку є раціональною, проте необхідним є повне і безперервне відображення усіх господарських операцій, які відбулися за звітний період: складання установленої фінансової (бухгалтерської) звітності; постачання необхідною та достовірною інформацією користувачів.

Список використаної літератури:

1. Аудит і ревізія підприємницької діяльності : [навч. посібн. [для студ. ВНЗ] спеціальності 7.050106 "Облік і аудит"] / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. - Житомир : ПП "Рута", 2010. - 416 с.

2. Бухгалтерський облік та фінансова звітність в Україні : навч.-практ. посібн. / за ред. С. Ф. Голова. - Дніпропетровськ : ТОВ "Баланс-Клуб", 2008. – 768 с.

3. Литвина Ю.Я. Організація ведення бухгалтерського обліку на підприємстві / Ю. Я. Литвина // Науковий вісник. - 2009 р. - №1.– С. 1-8.

Русин Оксана Олексіївна,
студентка спеціальності «Облік і аудит»
Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу **Максименко Д.В.,**
Мукачівського державного університету

АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ЗАСІБ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Економічний аналіз необхідний як база ефективного управління діяльністю підприємства задля удосконалення організації виробництва, праці і як критерій правильної оцінки результатів діяльності.

Кожна наука має свій предмет дослідження, який вивчає властивими їй методами. Предметом економічного аналізу підприємств є їх господарська діяльність, що відображається в різних джерелах інформації.

Об'єктами аналізу є окремі напрямки і господарські процеси, що становлять у своїй сукупності діяльність підприємств. Усі об'єкти аналізу мають числове вираження, що знаходить відображення у звітних показниках. Зміст показників виражає економічну суть об'єктів, що вивчаються, а числове - їх конкретне значення.

Показники для аналізу беруться безпосередньо з даних обліку і звітності, в яких відображено обсяг і якість діяльності підприємства, що надає можливість визначити економічну ефективність роботи та існуючі резерви її підвищення.

У процесі аналізу з'ясовуються також питання забезпечення підприємств сировиною і енергетичними ресурсами, наявності трудових ресурсів, необхідності економічного розвитку, можливостей і умов збуту продукції та ін.

Основне завдання економічного аналізу діючих підприємств - об'єктивна оцінка результатів діяльності як підприємств загалом, так і його структурних підрозділів, здійснення контролю, виявлення й усунення недоліків, пошук внутрішньогосподарських резервів і шляхів їх використання.

Економічний аналіз господарської діяльності, який здійснюється безпосередньо підприємством, крім дотримання цих принципів, має охоплювати всі ланки і чинники роботи, проводитися регулярно, систематично, а його дані повинні практично використовуватися під час управління підприємством. Адже основною метою діяльності підприємства є максимальне виявлення господарських резервів, розробка заходів щодо їх оптимального використання для можливості щонайбільшого підвищення ефективності діяльності підприємств на основі використання досягнень науки і практики.

Ефективним аналіз є лише в тому випадку, коли він спирається на глибоке знання економіки підприємства або галузі господарства, що аналізується. Діяльність сучасного підприємства багатогранна, і результати його роботи залежать від багатьох чинників. Під чинниками розуміють умови, необхідні для здійснення господарських процесів, а також причини, що впливають на результати цих процесів. Кожен чинник, що впливає на ті чи інші результати діяльності підприємства, складається з численних причин, які, у свою чергу, також виступають як самостійні (з певною мірою впливу на результати діяльності підприємства). Чим детальніше досліджується склад причин, які впливають на господарську діяльність підприємства, тим глибшим є аналіз, повніше виявляються внутрішньогосподарські резерви, та об'єктивнішою є оцінка якості роботи підприємства.

Так як результат діяльності підприємства складається під впливом численних і різноманітних чинників, то вони найчастіше діють взаємопов'язано, і негативна дія хоча б одного з них може звести нанівець позитивну дію всіх інших. З цієї точки зору чинники поділяються на основні і другорядні. До основних належать ті, що чинять вирішальний вплив на результати роботи при певних умовах, усі інші чинники належать до другорядних.

Узагальнюючи результати аналізу, необхідно з усієї маси фактів виділити типові, вибрати основні економічні результати господарської діяльності. Формулюючи висновки за результатами аналізу, слід враховувати, що одні чинники можуть впливати на всі сторони господарської діяльності одночасно і паралельно або в різних напрямках з іншими чинниками, а інші діють автономно.

Якість узагальнення і висновків, а також пропозицій за результатами аналізу залежить від того, якою мірою розкриті чинники, причини їх виникнення, а також встановлено їх взаємозв'язки і взаємозалежність та наскільки правильно оцінено їх вплив на підсумки господарської діяльності. Рішення ґрунтуються на розрахунках, знанні реальних можливостей підприємства, умінні за допомогою економічного аналізу визначити перспективи діяльності.

Економічний аналіз не задовольняють загальні міркування, розпливчасті оцінки. Лише тоді він є корисним і виконує своє призначення, коли містить в собі точні характеристики, висновки й пропозиції.

Таким чином, економічний аналіз є комплексним, органічно взаємопов'язаним вивченням діяльності підприємства з метою об'єктивної оцінки результатів його діяльності, виявлення і мобілізації внутрішньогосподарських резервів, забезпечення максимальної ефективності використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів.

Список використаної літератури:

1. Багров, В. П. Економічний аналіз: навчальний посібник / В.П.Багров, І.В.Багорова. - К: Центр учбової літератури, 2006. - 160 с.
2. Мних, Є. В. Економічний аналіз: підручник. Затверджено МОНУ /Є.В. Мних. - К.: Знання, 2011. - 630 с. - ("Вища освіта ХХІ століття").

3. Бутинець, Ф. Ф. Економічний аналіз. Практикум: навчальний посібник для студентів ВНЗ. Реком. МОНУ /Ф.Ф.Бутинець, Є.В.Мних, О.В.Олійник. - Житомир: ПП "Рута", 2009.- 416 с.

4. Іващенко, В. І. Економічний аналіз господарської діяльності: навч. посібник для студентів економ. спец. /В.І. Іващенко, М.А. Болюх. - К: Нічлава, 1999, 2011. - 204 с.

Турок Мар'яна Михайлівна,
студентка спеціальності «Професійна освіта. Економіка»
Науковий керівник к.е.н., доцент кафедра обліку і
оподаткування та маркетингу **Максименко Д.В.**
Мукачівського державного університету

АНАЛІЗ ОБСЯГІВ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

Сучасні умови господарювання надають підприємствам повну самостійність з питань виробництва та реалізації продукції: планування і організація технологічного процесу, обсяги виробництва, структура продукції, контрагенти та напрями реалізації тощо. Правильно обрана стратегія виробництва та відповідні обсяги випуску продукції забезпечують бажаний обсяг реалізації та фінансові результати – прибутки, що відповідають масштабам цієї діяльності. При цьому необхідно враховувати, що виробнича діяльність підприємства зумовлена загальною економічною ситуацією, галузевими пропорціями та платоспроможним попитом населення[2].

Обсяг виробництва й обсяг реалізації продукції є взаємозалежними показниками. В умовах обмежених виробничих можливостей і необмеженого попиту на перше місце виходить обсяг виробництва продукції. Але в міру насичення ринку і посилення конкуренції не виробництво визначає обсяг продажів, а навпаки, можливий обсяг продажів є основою розробки виробничої

програми. Підприємство має виробляти тільки ті товари і в такому обсязі, які воно може реально реалізувати [1].

Темпи зростання обсягу виробництва і реалізації продукції, поліпшення її якості безпосередньо впливають на обсяг витрат, на прибуток і рентабельність підприємства. Тому аналіз цих показників має важливе значення. Його основні завдання:

- оцінювання ступеня виконання плану і динаміки виробництва та реалізації продукції;
- визначення впливу факторів на зміну величини цих показників;
- виявлення внутрігосподарських резервів збільшення випуску і реалізації продукції;
- розробка рекомендацій із освоєння виявлених резервів.

Об'єкти аналізу:

- обсяг виробництва і реалізації продукції в цілому і за асортиментом;
- якість і конкурентоспроможність продукції;
- структура виробництва і реалізації продукції;
- ритмічність виробництва і реалізації продукції[3].

Обсяг виробництва та реалізації промислової продукції може виражатися в натуральних, умовно-натуральних, трудових і вартісних вимірниках.

Основними показниками обсягу виробництва і реалізації продукції є валова продукція промислового підприємства. Вона являє собою загальний обсяг продуктів основної діяльності підприємства за певний період часу в грошовому вираженні.

Валова продукція підприємства може розраховуватися двома способами:

- виходячи з валового обороту;
- на основі поелементного підрахунку.

В даний час валова продукція не є показником, за яким оцінюється діяльність підприємства. Однак він оцінюється підприємствами, так як дані про виробленої валової продукції необхідні для обчислення чистої продукції та для з'ясування динаміки виробництва [2]. Товарна продукція, або, як її називають в

даний час, обсяг продукції являє собою показник, що характеризує обсяг продукції, виробленої для реалізації на сторону.

Таким чином, товарна продукція відрізняється від валової тим, що в неї не входять ті результати виробничої діяльності, які залишаються на самому підприємстві і не призначені до відпустки за його межі [3].

Аналіз виробництва і реалізації є першочерговим при проведенні оцінки рентабельності продукції. Саме ці показники одночасно з показниками собівартості готової продукції визначають фактичне значення та є факторами зміни рентабельності готової продукції.

Аналіз показників виробництва і реалізації готової продукції здійснюється на наступними напрямками:

- аналіз обсягу і динаміки випуску та реалізації продукції;
- оцінка асортименту і структури виробництва та реалізації продукції;
- аналіз рівномірності та ритмічності виробництва і реалізації готової продукції;
- оцінка якості та браку готової продукції[1].

Оцінюючи якість продукції на підприємстві, перш за все аналізують зміну загальних показників якості продукції. Належну точність визначення стану якості продукції забезпечують показники сортності продукції. Сортність використовують щодо продукції, в якій допускаються певні, несуттєві відхилення деяких ознак і якостей від чинних стандартів і технічних вимог. Зважаючи на кількість передбачених сортів і співвідношення їх у загальному обсязі виробництва, визначають середній показник сортності як за планом, так і фактично [2].

Отже, за умов ринкових перетворень надзвичайно важливо мати об'єктивну і стислу аналітичну інформацію про підприємство, яка б задовольнила всіх її користувачів – як зовнішніх, так і внутрішніх. Насамперед це стосується аналітичної інформації про фінансовий стан підприємства, його платоспроможність. Така інформація використовується як власниками підприємств для підвищення дохідності капіталу, забезпечення стабільної роботи

підприємницьких структур, так і кредиторами та потенційними інвесторами для мінімізації ризику за позиками і внесками. Вона має свідчити про конкурентоспроможність підприємства, його потенційні можливості.

Для підприємства дуже важливо проводити аналіз реалізованої продукції, аналізувати виконання плану по реалізації та інші плани, щоб виявити недоліки і усувати їх, поки вони не призвели до негативних результатів.

Список використаної літератури:

1. Болюх М.А., Бурчевський В.З., М.І. Горбатюк та ін.; Економічний аналіз: Навч. Посібник / За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
2. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: Навчальний посібник. – К.: Знання-Прес, 2000. – 207 с.
3. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства. – Львів: ЛБІ НБУ, 2000. – 485 с.

Шевченко Олег Олександрович,

директор Проектного офісу,

Київський національний університет технологій та дизайну

ОРГАНІЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯМ

Організацію інформаційно-аналітичного забезпечення управління енергозбереженням здійснюють Кабінет Міністрів України, НКРЕКП, Держенергоефективності.

НКРЕКП здійснює моніторинг дотримання встановлених мінімальних стандартів та вимог до якості обслуговування споживачів та постачання природного газу, електричної і теплової енергії, забезпечує відповідно до законодавства доступ споживачів до інформації про ціни/тарифи у сферах постачання електричної енергії, природного газу, а також у сферах

теплопостачання, централізованого водопостачання та водовідведення; проводить консультації з Секретаріатом Енергетичного Співтовариства з метою отримання висновків щодо застосування європейського енергетичного права; здійснює державний контроль за дотриманням суб'єктами господарювання, що провадять діяльність у сферах енергетики та комунальних послуг, законодавства у відповідних сферах та ліцензійних умов шляхом проведення планових та позапланових виїзних, а також невиїзних перевірок відповідно до затверджених ним порядків контролю; здійснює моніторинг оптових та роздрібних цін на товари (послуги) на ринках у сферах енергетики та комунальних послуг; моніторинг відсутності проявів перехресного субсидіювання між різними видами діяльності, категоріями споживачів (замовників) на ринках у сферах енергетики та комунальних послуг; оцінку розроблення та реалізації інвестиційних програм і заходів з інвестиційного планування щодо операторів систем передачі, газотранспортної системи у коротко- і довгостроковій перспективі; моніторинг інвестицій у генеруючі потужності з метою забезпечення безпеки постачання тощо [1].

Державна інспекція з енергетичного нагляду України здійснює контроль за відповідністю нових та реконструйованих електричних і теплових установок та мереж технічним умовам, нормам, правилам і стандартам, а також підтвердження їх готовності до роботи; приймає участь у роботі комісій з прийняття в промислову експлуатацію автоматизованих систем комерційного обліку енергії на установках суб'єктів електроенергетики та об'єктів у сфері теплопостачання; залучається до проведення експертизи електро- та теплотехнічної частин проектів будівництва і реконструкції об'єктів замовників на їх відповідність вимогам; нагляд за забезпеченням належного оперативно-диспетчерського управління енергогосподарством споживачів енергії тощо [2].

Діяльність Держенергоефективності у сфері енергозбереження, як центрального органу виконавчої влади, визначається та скоординовується через Віце-прем'єр-міністра України – Міністра регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства Кабінетом Міністрів України і спрямована

на реалізацію державної політики щодо забезпечення ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів, енергозбереження, розширення використання відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива.

Інформаційно-технічне забезпечення управління енергозбереженням є процесом збору, опрацювання, передавання й приймання інформації й даних для обґрунтування енергозберігаючих заходів, їх реалізації та оцінювання ефективності в процесі управління енергозбереженням. Воно забезпечує поінформованість суб'єкта управління – керуючої підсистеми. Складовими інформаційно-технічного забезпечення традиційно виступають: 1) інформаційна база (сукупність даних звітів необхідних для ухвалення раціональних управлінських рішень, обсяг і якість якої обумовлюють засоби, джерела та завдання формування); 2) адаптовані спеціальні методи й прийоми інформаційного забезпечення та відображення інформації (табличний, графічний, схеми документообігу, опитувальники, експертні оцінки, систематизація, історичний тощо); 3) на основі результатів аналізування інформаційного забезпечення проводиться планування, економічний аналіз ефективності заходів та прогнозування їх результативності [3]; 4) технологічне забезпечення збору даних (програмні продукти та інформаційно-цифрові системи збору, обробки та представлення інформації). На основі зазначеного, у складі інформаційно-технічного забезпечення пропонуємо виділяти чотири базові складових: інформаційні ресурси, інформаційні технології, програмне забезпечення й технічні засоби [4].

Держенергоефективності формує базу інформаційних ресурсів для потреб енергозбереження і висвітлює на офіційному сайті, оновлюючи інформацію щотижня, серед яких: а) Центр досліджень енергетики, що є галузевим інтернет-порталом України і містить аналітичні матеріали, інфографіку, блоги експертів, інтерв'ю провідних спеціалістів енергетичної сфери; б) Портал zhytlo.in.ua про реформування житло-комунальної сфери, аналітичні дані та корисні поради щодо енергозбереження; в) Портал “Своє тепло” містить поради для громадян про енергозбереження в побуті й відповіді на найбільш поширені запитання; г) Портал

"Україна комунальна" містить дані про енергозбереження в житлово-комунальній сфері; д) Energy Evolution UA відображає практичні поради та факти щодо використання й збереження тепло- та електроенергетики; е) Екоклуб Рівне забезпечує обговорення питань охорони довкілля та енергетики; є) Eco town інформує про енергозбереження та енергоефективність, про найсвіжіші новини ринку та приклади реалізованих проектів; ж) Сайт Асоціації енергоаудиторів наводить Каталог типових енергоефективних рішень для проектів з термомодернізації будівель; з) сайти органів місцевого самоврядування містять інформацію про виконання заходів програм енергетичного сталого розвитку та енергоефективності й енергозбереження ; і) умови надання «теплих» кредитів уповноваженими банками; й) база вітчизняних виробників енергозберігаючих сировини та матеріалів тощо.

Інформаційні технології: Інтерактивна карта місцевих програм здешевлення «теплих» кредитів; Дорожня карта розвитку відновлюваної енергетики України на період до 2020 року; Список ЕСКО-компаній 2016-2017 рр.; Перші укладені в Україні ЕСКО-договори; Інформаційна база потенційних об'єктів енергосервісу; Перелік підприємств, що здійснюють послуги з енергетичного аудиту, енергосервісу, впроваджують системи енергоменеджменту; Перелік сертифікованих фахівців; Перелік інвестиційних проектів/пропозицій у сфері відновлюваної енергетики; Державний реєстр підприємств, установ, організацій, які займаються розробкою, впровадженням та використанням енергозберігаючих заходів та енергоефективних проектів [5]; Форма з основною інформацією щодо енергоспоживання будівель бюджетних установ для висвітлення доступних об'єктів для енергосервісних компаній; Форма подання інвестиційного проекту українською мовою; Перелік когенераційних установок, що відповідають кваліфікаційним показникам; Реєстр альтернативних видів палива Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України тощо.

Технічні засоби включають: Call-центр Держенергоефективності за тел.: (044) 296-71-60, 292-32-57; електронна пошта (e-mail): energoeffect@sae.gov.ua, energoeffect2@sae.gov.ua, energoeffect3@sae.gov.ua;

безкоштовна «гаряча» лінія: 0-800-210-611 за підтримки Проекту USAID «Муніципальна енергетична реформа в Україні» спільно з Держенергоефективності та КМДА тощо.

Програмне забезпечення утворюють: Еко-калькулятор; Енергоефективний калькулятор для ОСББ; Калькулятор для розрахунку вартості та державної компенсації при заміні котла; Калькулятор розрахунку субсидії тощо.

Формування інформаційно-технічного забезпечення покликане стимулювати ефективність МУЕСЗВО через створення інформаційних систем для обґрунтування даними управлінських рішень, узгодження дій суб'єктів управління та енергозбереження різних ієрархічних рівнів, забезпечення ідентифікації впливу й взаємодії із зовнішнім середовищем.

Особливості реалізації організаційно-правового підмеханізму в Україні детально розглянуто у наступному розділі.

Список використаної літератури:

1. Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг: Закон України // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2016, № 51, ст.833. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1540-19>.
2. Завдання та функції [Електронний ресурс] / Держенергонагляд. – Режим доступу: <https://den.energy.gov.ua/home/zavdannya-ta-funktsiji>.
3. Кузьмін О.Є. Формування і використання інформаційної системи управління економічним розвитком підприємства: Монографія / Кузьмін О.Є., Георгіаді Н.Г. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту “Львівська політехніка”, 2006. – 368 с., с. 143.
4. Томашевский О.М. Информационные технологии и моделирование бизнес-процессов / О.М. Томашевский [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://uchebnikonline.com/informatika/informatsiyuni_tehnologiyi_ta_modelyuvannya_biznes-protsesiv_-_tomashevskiy_om/.
5. Про затвердження Порядку включення до Державного реєстру підприємств, установ, організацій, які займаються розробкою, впровадженням та

використанням енергозберігаючих заходів та енергоефективних проектів: Наказ НАЕР від 01.04.2008 р. № 49 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0318-08>

Штаєр Марина Михайлівна,
студентка спеціальності «Професійна освіта. Економіка»,
Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу **Головачко В.М.**
Мукачівського державного університету

ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Здійснення ефективних заходів щодо стабілізації економіки України і перехід до ринкових відносин потребують принципово нових підходів до управління основними засобами. Якісний стан останніх, ступінь їх розвитку, відповідність новим умовам господарювання і досягнення науково-технічного прогресу визначають рівень продуктивних сил суспільства, здатність його виробничого апарату вирішувати намічені завдання управління. Це зумовлює необхідність удосконалення організації та методики аналізу основних засобів та приведення їх у відповідність до вимог ринкової інфраструктури. З його допомогою розробляються стратегія і тактика розвитку підприємства, обґрунтовуються плани й управлінські рішення, здійснюється контроль за їхнім виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюються результати діяльності підприємства, його підрозділів і працівників. Кваліфікований економіст, фінансист, бухгалтер, аудитор повинен добре знати не тільки загальні закономірності та тенденції розвитку економіки в умовах міжнародних і національних стандартів, але і тонко розуміти прояви загальних, специфічних і часткових економічних законів у практиці свого підприємства, вчасно помічати тенденції та можливості підвищення ефективності виробництва. Він має володіти сучасними методами економічних досліджень, методикою

системного, комплексного економічного аналізу, майстерністю точного, своєчасного, всебічного аналізу результатів господарської діяльності, застосувати положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО], а також Міжнародні стандарти аудиту (МСА) в аудиторській практиці України.

Питання організації аналізу основних засобів, їх використання та контролю розглядали українські та зарубіжні вчені: О.С. Бородкін, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, А.М. Герасимович, М.В. Кужельний, В.Г. Линник, Ю.І. Осадчий, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко, М.І. Баканов, В.Ф. Мец, І.А. Бланк, Є.В. Мних, Л.В. Нападовська, Савицька та ін.

Однак ряд проблем організації та методики аналізу основних засобів в умовах переходу до ринкових відносин потребують подальших досліджень та наукових розробок.

Джерелами інформації для аналізу основних засобів є форми фінансової та статистичної звітності, а також дані аналітичного обліку. За результатами року складається фінансова та статистична звітність. Інформацію про необоротні активи містять баланс (форма № 1], примітки до фінансової звітності (форма № 5), форми № 11-03, 1 – амортизація. Перераховані джерела інформації використовуються для проведення ретроспективного аналізу. Оперативний аналіз проводиться за даними первинного бухгалтерського обліку. Прогнозний аналіз ефективності використання основних засобів застосовується при оцінці відповідних альтернативних управлінських рішень. [3].

Методика аналізу використання основних засобів повинна врахувати ряд принципових положень:

- функціональна корисність основних засобів зберігається протягом декількох років, тому витрати з їх придбанням і експлуатацією розподілені в часі;
- момент фізичної заміни основних засобів не співпадає з моментом їх вартісного заміщення, у результаті чого можуть виникнути втрати і збитки, що зменшують фінансові результати діяльності підприємства;

– ефективність використання основних засобів оцінюється по різному залежно від їх виду, належності, характеру участі у виробничому процесі, а також призначення.

Оскільки основні засоби обслуговують не тільки виробничу сферу діяльності підприємства, а й соціально-побутову, культурну тощо, ефективність їх використання визначається не лише економічними, а й соціальними, екологічними та іншими факторами. У процесі аналізу, перш за все, необхідно дослідити наявність та динаміку основних засобів у складі майна підприємства. Фонди підприємства поділяються на промислово-виробничі та непромислові (соціальна сфера). [2]. Виробничу потужність підприємства визначають промислово-виробничі фонди. На подальших етапах аналітичного дослідження основні засоби оцінюють з точки зору їх практичного застосування та мобільності, тобто структурують їх на активну та пасивну частину. Під час проведення аналізу складу та динаміки основних засобів важливо правильно дослідити показники, що характеризують технічну доцільність використання основних засобів, тобто показники фондооснащеності виробництва та праці. У ході аналізу вивчають оптимальність рівня промислового виробництва. Це важливо, оскільки переоснащеність організації технікою послаблює увагу до її раціонального використання, що призводить до підвищення собівартості та падіння фондовіддачі, зниження експлуатаційної продуктивності устаткування, а брак високоефективного устаткування в інших підприємствах – до невиконання основних техніко-економічних показників. Детальнішого розгляду в процесі аналізу потребує оцінка наявності та руху основних засобів, як перспективного дослідження майбутньої виробничої потужності підприємств. Коефіцієнт оновлення основних засобів обчислюють як відношення вартості основних засобів, що надійшли, до балансової вартості основних засобів на кінець звітного періоду. Коефіцієнт вибуття основних засобів розраховується як відношення вартості основних засобів, що вибули протягом аналізованого періоду, до їх вартості на початок періоду. Важливою характеристикою технічного рівня основних виробничих засобів є віковий склад машин та устаткування. [1]. Така

техніко-економічна інформація необхідна для розробки планів модернізації машин і впровадження нової техніки та контролю за їх виконанням. За даними інвентарних карток (книг), машини і устаткування кожного виду групують за віком, виходячи з фактичних термінів дії з інтервалом у S років: до 5 років, від 5 до 10 років, від 10 до 15 років і т. д. Далі аналіз поглиблюють за допомогою обчислення аналогічних показників для тих видів машин і устаткування, які потім зіставляють між собою та з середнім рівнем. Отже, вивчення вікового складу активної частини основних засобів дає змогу виявити кількість машин і устаткування, придатних для експлуатації, таких, що потребують капітального ремонту, і таких, що мають бути списані та замінені. Визначаючи економічну ефективність використання основних засобів, використовують систему натуральних і вартісних показників, а також співвідносні оцінки темпів зростання випуску продукції і темпів зростання обсягу; фондоозброєності праці та її продуктивності. Для узагальнюючої характеристики ефективності використання основних засобів служать показники фондівдачі, фондомісткість, рентабельність. У процесі дослідження вивчається динаміка перерахованих показників, проводиться порівняльний аналіз за різними напрямками, визначаються фактори зміни їх величини. Аналіз фондівдачі проводиться за двома напрямками: вивчення впливу факторів на зміну фондівдачі, вивчення впливу фондівдачі на обсяг виробництва. На зміну рівня фондівдачі впливає низка факторів. Факторами першого рівня, що впливають на фондівдачу основних засобів, є: зміни частки активної частини засобів у загальній їхній сумі; зміна фондівдачі активної частини основних засобів. Для розрахунку впливу факторів другого порядку на рівень фондівдачі необхідно знати, як змінився обсяг виробництва продукції у зв'язку з заміною устаткування або його модернізації. З цією метою порівнюють випуск продукції на новому та старому устаткуванні за період часу після його заміни й отриманий результат ділять на фактичну середньорічну вартість технологічного устаткування. [1].

Підвищенню фондівдачі сприяють:

- збільшення питомої ваги активної частини основних засобів;

- збільшення часу роботи устаткування;
- механізація автоматизація виробництва, використання прогресивної технології, модернізація діючого устаткування та інші.

Зниження фондovіддачі призводить до збільшення суми амортизаційних відрахувань і відповідно сприяє зменшенню частки прибутку в ціні товару, що призводить до збитків. Фондовіддача включає поняття ефективності відтворення й інтенсифікації використання необоротних активів. При обчисленні та порівняльному аналізі цього показника за групою промислових підприємств слід дотримуватися правильного методичного підходу. Однакові за профілем і потужністю підприємства можуть мати різний рівень фондovіддачі. Для виявлення невикористаних резервів в експлуатації машин і устаткування слід визначати фондovіддачу не лише із загального розміру основних виробничих засобів, але й з їх активної частини. Зростання цін на обладнання дуже часто випереджує зростання їх експлуатаційної продуктивності, що спричиняє підвищення вартості одиниці потужності та падіння фондovіддачі. Оптова ціна на певне обладнання може бути підвищена, але меншою мірою, ніж її продуктивність. Нова техніка забезпечує збільшення фондovіддачі лише тоді, коли продуктивність зростає швидше, ніж її вартість, за кращих (рівних) умов. Це положення слід враховувати при розробці нової техніки, яка забезпечить максимальну ефективність, у тому числі підвищення фондovіддачі. Вихідним моментом для аналізу резервів зростання фондovіддачі є класифікація факторів, які впливають на її рівень. В економічній літературі пропонуються різні кількості та набори факторів для обчислення впливу на фондovіддачу. [3].

Отже, основними завданнями аналізу необоротних матеріальних активів є:

- оцінка забезпеченості основними засобами та інших необоротних матеріальних активів підприємств, складу та структури основних засобів, ступеня оновлення та вибуття, технічного стану засобів;
- визначення рівня фондovіддачі, її динаміки, вивчення впливу зміни розміру основних засобів і фондovіддачі на обсяг робіт;

- виявлення резервів підвищення фондівддачі, поліпшення використання техніки; визначення шляхів зниження витрат на утримання та експлуатацію машин і механізмів.

Особливість аналізу основних засобів – його багаторівневий характер. Важливо виділити рівень впливу факторів і відповідно до цього вибрати моделі і способи аналізу. Кінцевою метою аналізу використання основних засобів незалежно від галузі діяльності підприємства є можливість розширення обсягів випуску і реалізації без додаткового залучення ресурсів або визначення потреби у відновленні або розширенні виробничого потенціалу.

Список використаної літератури:

1. Андреева Г. І. Економічний аналіз: Навч.-метод. посіб. – К.: Знання, 2008. – 263 с.

2. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз: Навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. проф. Ф. Ф. Бутиця. — Житомир: ПП Рута, 2003. — 680 с.

3. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз: Навч. посібник / За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченко. – 2-е вид., доп. і перер. — К.: КНЕУ, 2003. — 556 с.

Шулевка Оксана Юріївна,
студентка спеціальності «Професійна освіта. Економіка»
Науковий керівник к.е.н., доцент кафедра обліку і
оподаткування та маркетингу **Максименко Д.В.,**
Мукачівського державного університету

ВИМОГИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Ефективність роботи аналітичної служби чи окремого аналітика залежить від її організації. Під організацією економічного аналізу розуміють систему заходів із забезпечення ефективності, організованості, планомірності, обдуманого упорядкування дослідження об'єкта, а також дотримання внутрішньої дисципліни.

Аналітична робота на підприємстві є важливим елементом корпоративного планового процесу.

Кожен менеджер, управлінець, керівник незалежно від своїх функціональних інтересів, повинен бути знайомий з механікою і сенсом складання, виконання та контролю планів, принаймні настільки, наскільки це стосується його діяльності.

Головне завдання організації економічного аналізу – досягнення поставленої мети (пошук резервів підвищення ефективності господарювання) в найкоротші строки при найкращому використанні наявних ресурсів [1].

Це вимагає чіткого розуміння суті, мети, завдань, об'єкта, предмета аналізу, дотримання його принципів, знання видів, умінь використовувати на практиці аналітичні методи і способи, збирати необхідну інформацію, робити відповідні розрахунки та висновки. Отже, для раціонального проведення аналітичного дослідження слід дотримуватися низки умов щодо науково-методичного, організаційного, ресурсного, кадрового, інформаційного забезпечення тощо [2].

Проблеми організації аналізу на підприємстві досліджувалися у працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених як: С.Б. Барнгольц, Н.В. Гавришко, І.П. Житна, Л.М. Кіндрацька, В.В. Ковальов, Т.М. Ковальчук, М.Д. Корінько, І.Д. Лазаришина, Л.А. Лахтіонова, Є.В. Мних, О.Е. Ніколаєва, Г.В. Савицька, В.К. Савчук, В.І. Самборський, В.І. Стражев, В. Тарнавський, М.Г. Чумаченко, А.Д. Шеремет, С.І. Шкарабан та інших.

У процесі підготовки до проведення аналізу виникає низка питань, які потребують вирішення. Тому необхідною і першочерговою умовою здійснення аналітичного дослідження є плановість, яка дає змогу зосереджувати зусилля аналітиків та інших фахівців на вирішенні актуальних економічних проблем, концентрувати фінансові і матеріально-технічні ресурси на головних напрямках пошуку резервів підвищення ефективності господарювання. Для дотримання вимоги плановості необхідно скласти план і програму аналізу, які тісно пов'язані між собою [3].

Так, план аналізу – це заздалегідь намічена система методологічних та організаційних заходів, яка передбачає порядок, послідовність і строки

проведення аналітичного дослідження. Програма аналізу є переліком чітко сформульованих конкретних питань з проведення аналітичних процедур. І план, і програма займають надзвичайно важливе місце в організації аналітичних досліджень, яка включає два блоки:

1) програмно-методичні питання (мета, завдання, об'єкт, предмет, програма аналізу);

2) організаційні питання – організаційний план (місце аналізу, виконавці, час і строки проведення, матеріально-технічне та інформаційне забезпечення, контроль, користувачі тощо)

Науковість є іншою, проте не менш значимою вимогою до проведення економічного аналізу. Вона означає, що аналіз повинен базуватися на науковій основі, тобто враховувати досягнення науки і передової практики, наприклад нові форми організації виробництва і праці, види сировини і матеріалів, сучасні енергозберігаючі виробничі й інформаційні технології тощо. Важливо при цьому використовувати не тільки вітчизняні науково-методичні розробки, а й загальновізані зарубіжні, наприклад методики аналізу робочої сили Міжнародної організації праці, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку тощо.

Економічність аналізу – вимога, що впливає з однойменного принципу економічності або ефективності. Зміст її полягає в бережному витрачанні ресурсів, сприянні економії витрат при проведенні аналізу. Здійснення аналітичного до слідження доцільне лише тоді, коли економічний ефект від цього буде значно більшим, ніж затрати. Економії витрат сприяє чітка організація роботи аналітиків, дотримання встановлених строків їх роботи, залучення до аналізу кваліфікованих досвідчених працівників, використання науково-обґрунтованих методів і методик, сучасних інформаційних технологій.

Динамічність і гнучкість форм економічного аналізу полягає в передбаченні у плані, програмі аналітичної роботи можливості оперативного внесення змін (у разі необхідності) щодо виду, методики, інформаційної бази аналізу. Причиною цих змін може бути зміна об'єктів аналізу, наприклад умов виробництва.

Забезпеченість кваліфікованими кадрами означає залучення до аналітичної роботи професіоналів з відповідною освітою, різнобічним рівнем знань і досвідом практичної економічної роботи. Сучасний економіст повинен розбиратися не тільки в економіці, а і в організації виробництва, маркетингу, менеджменту, фінансах, бухгалтерському обліку, аудиту, технології, комп'ютерних інформаційних системах, знати іноземну мову тощо. Крім того, він повинен мати теоретичні знання і практичні навички з використання як простих, відомих, традиційних методів і способів аналізу (порівняння, групування, середні величини, графічний), так і більш складних – стохастичного, факторного, маржинального, функціонально-вартісного аналізу та ін.

Методичне та інформаційне забезпечення аналізу – це вимога, без дотримання якої взагалі неможливо зробити аналіз. Проведення розрахунків, формулювання висновків аналітичного дослідження потребують використання науково-обґрунтованих, апробованих на практиці методичних рекомендацій, методик, вказівок з визначення, оцінювання і прогнозування найважливіших економічних показників, наприклад продуктивності праці, собівартості продукції, прибутку, рентабельності виробництва, платоспроможності підприємства [4].

Інформаційне забезпечення аналізу полягає у необхідності надання виконавцям аналізу необхідних даних, які характеризують діяльність досліджуваного об'єкта в динаміці за ряд років, в цілому і за складовими, в абсолютних і відносних показниках. Бажано також мати інформацію не тільки по об'єкту, що аналізується, а й по інших, наприклад, по конкурентах, середні показники по підприємствах цього виду економічної діяльності, регіону тощо.

Організація робочого місця аналітика передбачає створення належних умов для його продуктивної праці із дотриманням ергономічних, санітарно-гігієнічних, соціально-економічних, трудових, технічних, юридичних та інших, як правило, законодавчо встановлених норм. Вимогою сьогодення є також забезпечення працівників сучасними засобами обробки, оформлення та передачі інформації – комп'ютерами, калькуляторами, принтерами, факсами, телефонами тощо.

Отже, результати економічного аналізу повинні задовольняти потреби користувачів і відповідати певним вимогам, які впливають із принципів організації і планування економічної роботи, аналізу, документообігу, менеджменту підприємства тощо. Поки що не створено ефективної системи управління підприємством, що спричинено дією низки факторів. Тому нині необхідно переходити до управління фінансами на основі аналізу фінансово-економічного стану з урахуванням постановки стратегічних цілей діяльності підприємства, адекватних ринковим умовам, та до пошуку шляхів їх досягнення.

Список використаної літератури:

1. Чумаченко, М.Г. Економічний аналіз [Текст]: навч. посібник / М. А. Болюх [та ін.]; ред. М. Г. Чумаченко; Київський національний економічний ун-т. - 2.вид., перероб. і доп. - К.: КНЕУ, 2016. - 555 с. - ISBN 966-574-416-X.
2. Купалова, ГЛ. Теорія економічного аналізу [Текст]: навч. посібник / Г. І. Купалова. - К: Знання, 2011. - 639 с. - ISBN 978966-346-497-8.
3. Петряєва, З. Ф. Організація і методика економічного аналізу [Текст]: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни/ З. Ф. Петряєва, Г. Г. Хмеленко; Харківський національний економічний унт. - Х. : ХНЕУ, 2009. - 236 с. - ISBN 978-966-676-304-7.
4. Ковальчук, Т.М. Теорія економічного аналізу [Текст]: навч.-метод. посіб. / уклад. Т. М. Ковальчук; Чернівецький національний ун-т ім. Юрія Федьковича. - Чернівці : Рута, 2015. - 392 с. - ISBN 978-966-568-948-5.

Щока Наталія Іванівна,
студентка спеціальності «Фінанси і кредит»,
Науковий керівник: ст. викладач кафедри фінансів
Михальчинець Г.Т.,
Мукачівського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСІВ КОМАНДИТНИХ ТА ПОВНИХ ТОВАРИСТВ

Під час створення суб'єкта господарювання перед власниками постає питання щодо вибору ефективної з погляду оптимізації фінансової та інвестиційної діяльності організаційно-правової форми ведення бізнесу. На сьогодні питання щодо видів та організаційних форм підприємств регулюється Господарським та Цивільним кодексами України та Законом України «Про господарські товариства». Відповідно до цього кодексу діють такі види товариств: акціонерне, з обмеженою відповідальністю, з додатковою відповідальністю, повні та командитні товариства.

Поряд з товариствами які несуть обмежену відповідальність існують товариства які несуть необмежену відповідальність. До таких товариств відносять повні і командитні товариства. Такі товариства діють на основі установчого договору.

Повним визнається таке товариство, всі учасники якого займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном. Учасник повного товариства не може бути учасником іншого товариства[2].

Фінансові відносини у повних товариствах визначаються на підставі установчого договору. Особливістю такого договору є те, що учасник товариства несе солідарну відповідальність за зобов'язаннями усім майном, яке є у розпорядженні товариства незалежно від того який вклад він зробив у статутний капітал. Такий вид товариства немає статуту. Тому він не потребує від учасників акумуляції значних капіталів при створенні товариства, виражає одну з основних переваг повного товариства.

Відносини учасників повного товариства мають довірчий характер, що і обумовлює солідарну відповідальність товариства.

Справи повного товариства можуть вести як усі учасники, так і один або декілька з них, які виступають від імені товариства та яким доручено ведення таких справ. Такі учасники зобов'язані надавати іншим учасникам на їх вимогу інформацію про те, що вони виконували від імені та в інтересах товариства.

У повному товаристві фінансування діяльності здійснюється за рахунок зовнішніх і внутрішніх джерел. Внутрішніми джерелами є тезаврація прибутку, амортизаційні відрахування, забезпечення наступних витрат та платежів. До зовнішніх джерел формування фінансових ресурсів відносять фінансові кредити (банківські кредити), емісію облігацій, комерційні кредити.

Прибуток у товариства формується внаслідок надходжень від господарської діяльності після покриття матеріальних, також прирівняних до них витрат та витрат на оплату праці. З прибутку товариства сплачуються проценти за кредитами банків та по облігаціях, а також передбачені законодавством податки та інші платежі до бюджету. Чистий прибуток залишається у повному розпорядженні товариства, яке самостійно визначає напрямки його використання. Прибутки товариства розподіляються між його учасниками у відповідності до їх частки в статутному капіталі.

Повне товариство може змінювати розмір статутного фонду. Його збільшення може здійснюватися тільки після внесення повністю всіма учасниками своїх вкладів. Зменшення статутного фонду при запереченні кредиторів товариства не допускається.

Законодавство України визначило, що порядок виходу учасника з повного товариства має певні особливості. Коли товариство створене на невизначений строк, його учасник може в будь-який час вийти з товариства, попередивши інших учасників про це не пізніше ніж за 3 місяці. Коли повне товариство створюється на визначений строк, вихід з товариства можливий з поважних причин та з попередженням не пізніше ніж за 6 місяців. Учаснику, який вийшов з

товариства, сплачується вартість його внеску та належна йому частина прибутку, одержана товариством у поточному році.

На сьогодні в Україні діє 1378 повних товариств. На протязі останніх чотирьох років кількість повних товариств зменшилася на 684 товариств. На протязі 2013-2016 рр. кількість таких товариств коливалася (Рис. 1.).

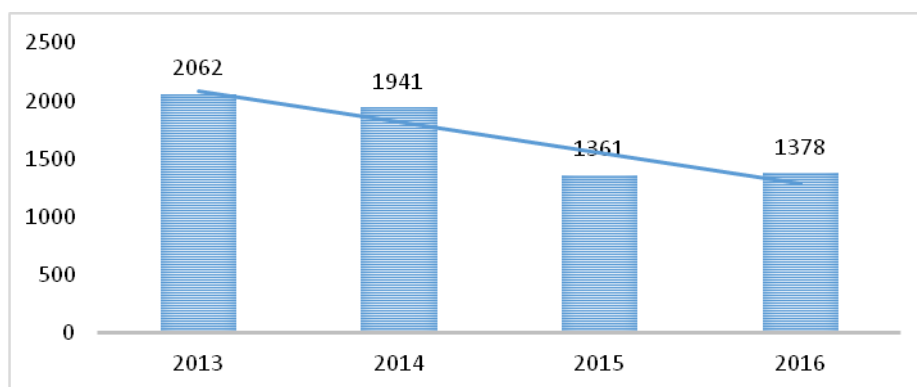


Рис. 1 – Динаміка кількості зареєстрованих в Україні повних товариств у 2013-2016 рр. [4]

Командитне товариство можна вважати товариством змішаного типу, в якому поєднуються риси повного товариства і товариства з обмеженою відповідальністю, тобто це модифікована форма повного товариства.

Командитним товариством визнається товариство, в якому разом з одним або більше учасниками, які здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном, є один або більше учасників, відповідальність яких обмежується вкладом у майні товариства (вкладників), та які не беруть участі в діяльності товариства.[2] Так як і в повному товаристві у командитному товаристві особа може бути повним учасником лише в одному такому товаристві. Не дозволяється, щоб повний учасник командитного товариства був учасником повного товариства.

Учасники, які ризикують лише в межах свого внеску, є зовнішніми учасниками і їх називають командистами. Вони не приймають участі в здійсненні товариством підприємницької діяльності.

До командитного товариства може вступити вкладник, який зробив грошовий або матеріальний вклад. Розмір часток вкладників не повинен перевищувати 50 % майна товариства, передбаченого засновницьким договором.

Вкладник товариства має право:

- одержувати частину прибутку товариства відповідно до його частки у складеному капіталі товариства в порядку, встановленому засновницьким договором (меморандумом);

- діяти від імені товариства в разі видачі йому довіреності та відповідно до неї;

- переважно перед третіми особами набувати відчужувану частку (її частину) в складеному капіталі товариства. [2]

Управління справами командитного товариства здійснюється тільки учасниками, які мають повну відповідальність.

На сьогодні в Україні діє 384 командитних товариств. На протязі останніх чотирьох років їх кількість зменшилася майже в два рази. Особливо помітним є їх зменшення в 2015 році порівняно з 2014 роком. Впродовж останніх років їх кількість залишається майже на одному рівні (Рис. 2).

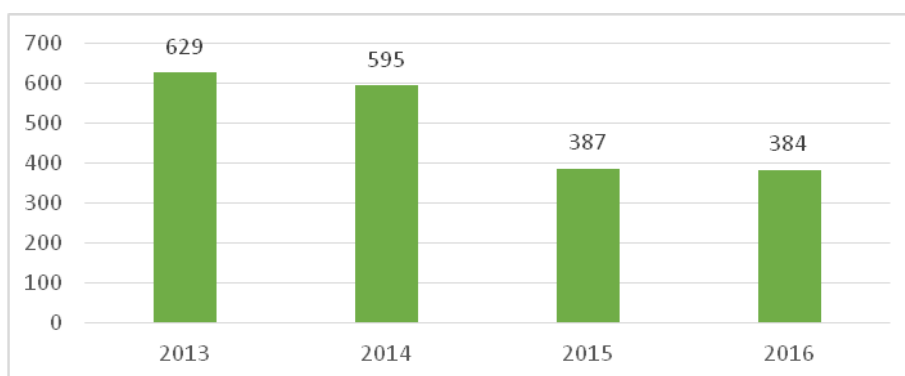


Рис. 2 – Динаміка кількості зареєстрованих в Україні командитних товариств 2013-2016 рр. [4]

Командитне товариство припиняє свою діяльність на підставах передбачених законодавством, а також у випадку вибуття усіх учасників з повною відповідальністю. У випадку, якщо вибули усі вкладники з повною

відповідальністю, учасники, які залишилися, мають право замість ліквідації товариства перетворити його у повне товариство.

Отже, організація фінансів у повних і командитних товариствах відрізняється, кожен з них має свої особливості в процесі організації і функціонування фінансів. Основною відмінністю повного товариства від командитного товариства є те, що в діяльності першого не передбачена участь вкладників або командитистів: всі засновники або нові (повні) члени товариства несуть повну відповідальність за результати в бізнесі. На відміну від повних товариств в командитному товаристві поряд з повними членами є вкладники, які відповідають за збитки фірми тільки в межах вкладених сум. Все інше в обох типах розглянутих товариств збігається.

Ситуація в Україні щодо функціонування повних та командитних товариств має тенденцію до зменшення, що на нашу думку є негативним явищем у бізнесі, адже, якщо бізнес працює прозоро, сплачує всі податки, то і від відповідальності він убезпечений. Наявність можливостей створення інших організаційно-правових форм підприємництва без прив'язки до додаткової відповідальності і породжує схильність бізнесменів до відкриття все нових підприємств, нажалі деколи недіючих.

Список використаної літератури:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (із змінами та доповненнями)// Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, N 18, № 19-20, № 21-22, ст.144 [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

2. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 № 1576-ХІІ / Верховна Рада України [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>

3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. / Верховна Рада України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

4. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

5. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: [Навчальний посібник] – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.

СЕКЦІЯ 3.

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ПІДСИСТЕМА СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

Szczypa Piotr,

Dr hab. prof. nadzw.

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie

Wydział Społeczno-Techniczny, Katedra Finansów, Rachunkowości i Logistyki

WYZWANIA RACHUNKOWOŚCI ZARZĄDCZEJ JAKO ŹRÓDŁA INFORMACJI FINANSOWYCH I NIEFINANSOWYCH W GOSPODARCE LEŚNEJ

Gospodarka leśna powinna być prowadzona w sposób zrównoważony. Zapewnia to trwałą zdolność lasu do wypełniania teraz i w przyszłości wszystkich ważnych funkcji ochronnych, gospodarczych i społecznych bez szkody dla innych ekosystemów zarówno na poziomie lokalnym (gmina, powiat, województwo), jak i narodowym, a w konsekwencji na poziomie globalnym. Gospodarka leśna w Polsce prowadzona jest przede wszystkim przez Państwowe Gospodarstwo Leśne Lasy Państwowe (PGL LP) oraz przez właścicieli lasów prywatnych.

Najczęściej w literaturze wskazuje się na trzy zasadnicze funkcje jakie pełnią lasy, a mianowicie: ekologiczne (ochronne), społeczne i produkcyjne [2, s. 69], [5, s. 45]. Funkcja produkcyjna związana jest z produkcją na pniu i przy pniu, czyli z wytwarzaniem drewna, czemu towarzyszą tak zwane użytki uboczne (owoce runa leśnego, grzyby, zioła, zwierzyna). W ramach funkcji społecznej las to miejsce wypoczynku i rekreacji ale także edukacji, przeżyć duchowych, estetycznych, kulturowych oraz wydarzeń historycznych.

Polskie prawo definiuje zarówno pojęcie samej gospodarki leśnej, jak i trwale zrównoważonej gospodarki leśnej [6, art. 6.1.]. Gospodarka leśna to działalność leśna w zakresie urządzania, ochrony i zagospodarowania lasu, utrzymania i powiększania zasobów i upraw leśnych, gospodarowania zwierzyną, pozyskiwania – z wyjątkiem skupu – drewna, żywicy, choinek, karpiny, kory, igliwia, zwierzyny oraz płodów runa

leśnego, a także sprzedaż tych produktów oraz realizację pozaprodukcyjnych funkcji lasu.

Natomiast trwale zrównoważona gospodarka leśna to działalność zmierzającą do ukształtowania struktury lasów i ich wykorzystania w sposób i tempie zapewniającym trwałe zachowanie ich bogactwa biologicznego, wysokiej produktywności oraz potencjału regeneracyjnego, żywotności i zdolności do wypełniania, teraz i w przyszłości, wszystkich ważnych ochronnych, gospodarczych i socjalnych funkcji na poziomie lokalnym, narodowym i globalnym, bez szkody dla innych ekosystemów.

Rachunkowość w PGL LP realizowana jest przede wszystkim na poziomie nadleśnictw. Specyficzne uwarunkowania gospodarki leśnej, w tym swoisty monopol na produkcję i sprzedaż drewna w Polsce miały i mają wpływ na rozwiązania z zakresu rachunkowości realizowanej w nadleśnictwach. Aktualnie rachunkowość prowadzona w nadleśnictwach w zdecydowanej większości ogranicza się do systemu rachunkowości finansowej. Nadleśnictwa nie mają doświadczenia w systematycznym stosowaniu rozwiązań z zakresu rachunkowości zarządczej. Karda menedżerska na poziomie nadleśnictw oraz dyrekcji regionalnych sygnalizuje zapotrzebowanie na informacje wykraczające poza dotychczasowy model systemu rachunkowości nadleśnictw.

Rachunkowość najczęściej rozpatrywana jest jako system informacyjny jednostek gospodarczych. Informacje generowane przez system rachunkowości, muszą być wiarygodne, rzetelne, kompletne i dostarczane na czas [3, s. 222-233]. Należy jednak zgodzić się z M. Gmytrasiewicz, A. Karmańską i J. Turyną, że zacierają się granice między rachunkowością a innymi systemami informacyjnymi jednostek [1, s. 27], [4, s. 92]. W przypadku PGL LP system informatyczny SILP, to nie tylko klasyczny system finansowo-księgowy. System ten wspomaga zarządzanie przy wykorzystaniu rachunkowości oraz innych systemów informacyjnych, tworząc kompleksowy zbiór danych i informacji możliwych do wykorzystania na różnym stopniu zarządzania (dyrekcja generalna, dyrekcje regionalne, nadleśnictwa, leśnictwa).

System rachunkowości PGL LP bazuje przede wszystkim na rozwiązaniach typowych dla podsystemu rachunkowości finansowej (księgi rachunkowe z kontami syntetycznymi i analitycznymi, inwentaryzacja, rachunek kosztów pełnych,

sprawozdawczość finansowa). Jednak w przekonaniu autora w najbliższych latach należy się spodziewać systemowego wdrażania rozwiązań z zakresu rachunkowości zarządczej, które obok danych ilościowych i wartościowych uwzględniają także te jakościowe. Produkcja drewna jest podstawowym zadaniem prowadzonym w ramach gospodarki leśnej ale nie jedynym. W zależności od grupy interesariuszy można wskazać na inne cele gospodarki leśnej prowadzonej przez PGL LP. Cele te związane są tak zwanymi pozaprodukcyjnymi funkcjami lasu, a mianowicie funkcjami ekologicznymi i społecznymi, które dla większości ludzi stawiane są na pierwszym miejscu. Stąd dochodzi do niezrozumienia przez społeczeństwo zasad prowadzonej gospodarki leśnej. Rachunkowość zarządcza w ramach swojego instrumentarium może uwzględnić nie tylko czynniki ekonomiczne ale także te ekologiczne i społeczne. Jednak w pierwszej kolejności należy dokonać wstępnej oceny możliwości implementacji rozwiązań z zakresu rachunkowości zarządczej wypracowanych w jednostkach z poza sektora leśnego na jego grunt przy uwzględnieniu podstawowych kategorii ekonomicznych, stanowiących podstawę w procesach decyzyjnych, a mianowicie kosztów i przychodów. W tym zakresie można dojść do następujących wniosków:

1. Instrumenty rachunkowości zarządczej w formule stosowanej w jednostkach produkcyjnych, w tym produkcji rolnej jako tej najbardziej zbliżonej do produkcji drewna nie powinny być w sposób bezpośredni adoptowane na grunt jednostek zajmujących się produkcją drewna.

2. Narzędzia rachunkowości zarządczej w jednostkach prowadzących produkcję drewna powinny zostać opracowane od podstaw, jako nowe rozwiązania nie mające swoich odpowiedników w polskiej praktyce jednostek nie prowadzących gospodarki leśnej lub w sposób ewolucyjny poddać je procesowi implementacji (znaczącej implementacji) bazując na doświadczeniach rozwiązań z polskiej praktyki gospodarczej oraz jednostek produkujących drewno z innych krajów.

Ponadto przy konstruowaniu w przyszłości instrumentów rachunkowości zarządczej w PGL LP należy uwzględnić zapotrzebowania na informacje, zarówno te finansowe jak i niefinansowe dotyczące gospodarki leśnej. Do podstawowych wyzwań w tym zakresie dla rachunkowości zarządczej można wskazać:

1. W ramach informacji finansowych:
 - prognozowanie rentowności produkcji drewna;
 - rozliczanie kosztów pośrednich na działalność z zakresu ochrony środowiska, turystyki itd.;
 - wycena ryzyka klimatycznego produkcji leśnej;
 - wyceny drzewostanów dla potrzeb interesariuszy zewnętrznych (np. organizacji ekologicznych);
 - wyceny pozaprodukcyjnych funkcji lasów.
2. W ramach informacji niefinansowych:
 - jakość produkcji (drzewostanów) i w konsekwencji drewna;
 - satysfakcja społeczeństwa jako korzystających z zasobów leśnych, w tym walorów kulturowych i zdrowotnych;
 - zadowolenie i zaangażowanie pracowników PGL LP;
 - oddziaływanie lasów na ochronę środowiska (absorpcja CO₂, przeciwdziałanie powodziom itd.).

Wskazane wyzwania rachunkowości zarządczej jako źródła informacji finansowych i niefinansowych w gospodarce leśnej nie stanowią katalogu zamkniętego. Wskazują one na rosnącą świadomość ekologiczną społeczeństwa i rosnącą wagę uwarunkowań środowiskowych w życiu społecznym i gospodarczym. Należy oczekiwać intensyfikacji badań naukowych o charakterze interdyscyplinarnym, łączącym wiedzę z zakresu rachunkowości, leśnictwa, ekonomiki i organizacji przedsiębiorstw oraz psychologii.

Literatura:

1. Gmytrasiewicz M., Karmańska, A., 2006, Rachunkowość finansowa, Difin, Warszawa, s. 27.
2. Kusiak W., Jaszczak R. (2015). Propedeutyka leśnictwa. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu.
3. Sadowska, B., 2015, Rachunkowość w Państwowym Gospodarstwie Leśnym Lasy Państwowe. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 390, Wrocław, s. 222-233.

4. Turyna J., 1997, System informacyjny rachunkowości w podejmowaniu decyzji zarządczych, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa, s. 92.

5. Ważyński B. (2014). Funkcje lasu. B. Ważyński (Red.), Podstawy gospodarki leśnej, Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu.

6. Ustawa o lasach z dnia 28 września 1991 roku (Tj. Dz. U. z 2015 r. poz. 2100, z 2016 r. poz. 422, 586, 903, 1020).

Бартош Ольга Михайлівна,

старший викладач кафедри фінансів та банківської справи,
Черкаського навчально-наукового ДВНЗ Університету банківської справи

УПРАВЛІНСЬКА ЗВІТНІСТЬ БАНКІВ

Сучасні умови діяльності банку унеможливають прийняття рішень на підставі лише фінансової звітності, тому необхідно отримувати інформацію про реальний стан справ у режимі реального часу. Це може забезпечити управлінський облік. В економічній літературі часто зазначається що управлінський облік не є самостійним бухгалтерським обліком, а визнається як підсистема що дає поглиблення, деталізацію даних фінансового обліку в частині витрат та доходів. Управлінська звітність є результатом не тільки обліку та контролю, але і результатом аналізу. Тому основним призначенням системи управлінської звітності є забезпечення:

- необхідною інформацією керівництва банку, колегіальних органів, відповідальних співробітників для прийняття управлінських рішень;
- контролю керівництва банку за його діяльністю.

Основними об'єктами управління банку є: види діяльності; центри відповідальності; продукти та їх групи; клієнти та їх групи [1].

Управлінська звітність містить фінансові, операційні та інші нефінансові показники діяльності банку за різними об'єктами управління. Формування

управлінської звітності ґрунтується на даних управлінського обліку, ризик-менеджменту та інших служб [2].

Так як управлінський облік не регламентується і його організація та методологія залежить від потреб системи управління, тому система управлінської звітності в кожному банку встановлюється самостійно, оскільки враховує специфіку його діяльності і дає можливість підвищити контрольованість і керованість управління, що сприятиме досягненню поставлених стратегічних, тактичних та оперативних цілей (Таблиця 1).

Таблиця 1

Організаційні основи побудови управлінської звітності

Основи звітності	Пояснення
мета	Надання користувачам інформації щодо діяльності банку, ефективності різних об'єктів управління для оцінки, контролю та прийняття відповідних управлінських рішень
Принципи складання управлінської звітності:	
- сутєвість	При підготовці форм управлінської звітності працівники відповідальних підрозділів оцінюють сутєвість різних показників, виходячи зі свого професійного судження про можливість впливу оцінюваних величин на управлінські рішення
- комплексність	Передбачає разову фіксацію даних у первинних документах та реєстрах бухгалтерського обліку та багаторазове використання в усіх видах управлінської діяльності
- об'єктивність (нейтральність)	Відповідальними підрозділами за організацію підготовки управлінської звітності є підрозділи, які не беруть безпосередньої участі в бізнесовій роботі банку і не мають зацікавленості у викривленні даних звітності
- раціональність	Даний принцип ґрунтується на відповідності затрат на складання фінансової звітності (витрати робочого часу і його вартість) та її економічної доцільності. При складанні управлінської звітності враховується можливість автоматизації відповідних звітів для мінімізації витрат на їх складання
- конфіденційність інформації	Управлінські звіти вважаються з обмеженим доступом відповідного кола осіб і направляються тільки за адресою відповідному отримувачу (керівництву, правлінню банку, наглядовій раді, відділу казначейства, департаменту управління ризиками, бізнес-підрозділам тощо) для прийняття рішень. Банк вживає заходів щодо захисту комерційної та банківської таємниці, забезпечує її зберігання і встановлює відповідний режим роботи з такою інформацією[3].
- своєчасність формування та подання	Банки самостійно встановлюють строки надання звітності: щоденно, щотижнево, щомісячно, щоквартально, щорічно, та на вимогу або за запитом керівництва. Якщо звітність щоденна то визначається час до котрої години здати звітність, місячна та квартальна звітність число наступного періоду тощо.

Розглянуті основи складають організаційно-методичну основу і є комплексними з відповідним інформаційним наповненням і служать базою для узагальнення даних та підготовки звітності. Ефективне управління банком прямо залежить від прогнозування та своєчасного передбачення можливих змін в його діяльності. Особливістю управлінської звітності є забезпечення потреб користувачів у такій інформації, яка носить адресний характер, а також орієнтація на детальний облік з метою пошуків резервів для оптимізації витрат та збільшення результативності. Основними завданнями управлінської звітності є:

- аналіз та оцінка діяльності банку;
- оцінка рівня виконання стратегічних та оперативних цілей;
- оцінка ефективності реалізації проектів, роботи з клієнтською базою.

Формування управлінської звітності базується на даних аналітичного обліку та даних відповідних підрозділів банку (при необхідності деталізації окремих статей). При формуванні управлінської звітності можуть використовуватися додаткові параметри рахунків аналітичного обліку.

Періодичність і рівень деталізації управлінської інформації залежать від внутрішньої організації банку та вимог менеджменту. Зміст звітів може змінюватися залежно від призначення та потреб користувачів.

Управлінська звітність повинна відображати: фактичний фінансовий результат (доходи, витрати, прибуток); фінансовий стан (активи, зобов'язання) та показники ефективності; результати управління активами; планові показники за об'єктами управління, а також відхилення фактичних результатів діяльності від планових показників, аналіз причин значних відхилень та надання оновлених прогнозів очікуваних результатів; результати моніторингу стратегічних ключових показників за об'єктами управління; інші показники та результати діяльності, пов'язані з продажем банківських продуктів та послуг за відповідними об'єктами управління; динаміку обсягів активів та пасивів банку, зміни переліку видів продуктів, що створюються банком, та динаміку обсягу їх продажу, аналіз клієнтської бази результати та ефективність управління матеріальними та трудовими ресурсами банку та їх аналіз.

Особлива увага приділяється аналізу ризиків, який повинен охоплювати всі продукти, послуги та процеси банку і передбачати як якісну оцінку відповідних ризиків, так і оцінку їх кількісних параметрів.

Керівництво банку має знати результати аналізу ризиків та враховувати їх у своїй роботі. Аналіз ризиків - це безперервний процес, який повинен враховувати:

- зміни внутрішніх та зовнішніх умов діяльності;
- нові продукти, послуги, процеси;
- плани на майбутнє [4].

Отже управлінська звітність банку представляється за бізнес-процесами та напрямками діяльності банку. На підставі такого розподілу, банки формують перелік управлінської звітності до складу якого входить: інформація про форми управлінської звітності банку, періодичність їх подання користувачам, а також перелік структурних підрозділів, що відповідають за підготовку управлінської звітності тощо. Звітність використовується різними рівнями управління, які є учасниками планування та контролю.

Список використаної літератури:

1. Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України, затвердженого постановою Правління Національного банку України від 20.12.1998 № 566.

2. Методичні рекомендації щодо організації процесу формування управлінської звітності в банках України, затверджених постановою Правління Національного банку України від 06.09.2007 № 324.

3. Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України, затверджених постановою Правління Національного банку України від 28.03.2007 № 98.

4. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України, затвердженого постановою Правління Національного банку України від 02.08.2004 №361.

Бідзіля Ірина Василівна,
магістр зі спеціальності «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу **Максименко Д.В.**

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Для забезпечення сучасної системи управління необхідна ефективна інформаційна система, яка задовольнить потреби всіх рівнів керівництва підприємством в обґрунтованій, корисній, своєчасній інформації. Формування та надання такої інформації забезпечує система управлінського обліку.

Управлінський облік є інструментом управління, який за допомогою специфічних методів обробки інформації надає керівництву релевантні інформаційні ресурси, що сприяють ефективному прийняттю рішень, плануванню, організації, контролю та наступному регулюванню господарської діяльності [1].

Управлінський облік – це система підтримки прийняття управлінських рішень, яка органічно поєднує як власне облікові методи і прийоми, так і методи планування, аналізу і контролю; це система, яка дозволяє деталізувати і розширити інформаційну базу та часовий горизонт управління господарським суб'єктом.

Розвиток двох складових частин управлінського обліку – систематичної і проблемної – дозволяє вирішувати низку важливих завдань управління підприємством, пов'язаних не тільки з поглибленим обліком витрат та результатів за центрами відповідальності, а також із політикою ціноутворення, планування і бюджетування діяльності підрозділів, забезпеченням оперативного аналізу і контролю на всіх рівнях управління.

Система управлінського обліку дає змогу спеціалістам вільно обирати форми, методи, прийоми обліку, аналізу та контролю, що забезпечать найбільш правильне визначення суті економічних процесів і тенденцій, що відбуваються на підприємстві, та своєчасно в зручній формі надавати цю інформацію керівництву підприємства.

Основною функцією управлінського обліку є облік виробничих витрат. Сучасний внутрішньогосподарський (управлінський) облік генерує необхідну інформацію про витрати підприємства не тільки для потреб поточного й оперативного, але й для потреб стратегічного управління [2].

Однак для різних рівнів управління необхідна інформація про витрати в дещо іншому ракурсі, тобто витрати повинні класифікуватися по-різному. Оскільки для потреб управління реальне значення мають лише релевантні (істотні) витрати, які стосуються майбутнього і можуть змінюватися внаслідок прийняття управлінських рішень, необхідно визначити, які витрати є релевантними: 1) для підготовки рішень, що знаходять відображення у стратегічному плані на період від 1 до 5-10 років; 2) для підготовки рішень, пов'язаних з розробкою і контролем виконання поточних планів (бюджетів) на період до 1 року; 3) для оперативного обліку, контролю, аналізу та прийняття рішень у режимі реального часу.

Управлінський облік бере участь у таких функціях управління, як планування, організація та контроль, виконуючи роль:

- у процесі планування - засобу комунікації, координації та узагальнення роботи підрозділів при складанні бюджетів та допомоги у проведенні планових розрахунків;
- у процесі організації - джерела інформації про заплановані дані як підпорядкованого, так і інших внутрішніх підрозділів;
- у процесі контролю - джерела інформації про дані бюджетів та фактичні дані й обсяги відхилень [3].

Для керівництва управлінський облік є базою економічної інформації про дані минулих періодів та теперішні результати діяльності, інструментом накопичення та узагальнення інформації про планові (бюджетні) періоди.

Список використаної літератури:

1. Білобловський С. Складові елементи управлінського обліку/ Білобловський С. // Економіка, фінанси, право. – 2002. – № 8. – С. 20-25.

2. Валебникова Н.В., Василевич И.П. Современные тенденции управленческого учета/ Валебникова Н.В.// Бухгалтерский учет. – 2010. – № 18. – С. 53-58.

3. Онищенко С.В. Управлінський облік на вітчизняних підприємствах/ Онищенко С.В. // Фінанси України. – 2012. – № 4. – С. 45-50.

Голод Євгенія Василівна,
студентка спеціальності «Облік і аудит»,
Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу **Ліба Н.С.,**
Мукачівського державного університету

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК ВАЖЛИВА ФУНКЦІЯ УПРАВЛІННЯ

В ринкових умовах управлінські рішення повинні базуватися на точних економічних розрахунках, глибокому та всебічному економічному аналізі. Перед тим, як прийняти те чи інше рішення, потрібно дати об'єктивну оцінку результатам господарської діяльності, визначити вплив різних чинників на розмір результативних показників, виявити всі недоліки та прорахунки, “ціну помилки”, невикористані резерви, перспективи подальшого розвитку. Керівник, який прагне досягнути успіху в підприємницькій діяльності, не здійснить жодного організаційного, технічного або технологічного заходу доти, доки не буде обґрунтована його економічна доцільність.

Питання місця економічного аналізу в системі управління підприємством досліджується у працях багатьох видатних вчених: М.І. Баканова, С.Б. Барнгольц, М.В. Дембінського, І.П. Житної, І.І. Каракоза, М.З. Кауфмана, В.В. Ковальова, І.Д. Лазаришиної, Л.А. Лахтіонової, М.В. Мельник, С.В. Мниха, Г.В. Савицької, С.К. Татура, А.Д. Шеремета та ін.

Ефективність діяльності кожного підприємства, його конкурентоспроможність залежать передусім від того, наскільки управлінські

рішення, якими підприємство керується для досягнення успіху на ринку, відповідають його вимогам. Вибір найкращого варіанту розвитку підприємства тісно пов'язаний з поточним і перспективним економічним аналізом. Прийняття оптимальних управлінських рішень потребує постійного аналізу різних варіантів економічних параметрів.

Рішення, прийняті з урахуванням результатів економічного аналізу, сприяють економічному використанню ресурсів, запобіганню зайвим витратам, уникненню прорахунків, вирішенню проблемних ситуацій. Через виявлення та реалізацію наявних можливостей збільшення і здешевлення виробництва продукції аналіз сприятиме підвищенню економічної ефективності підприємницької діяльності. За допомогою економічного аналізу досягається швидка адаптація до змін ринкової кон'юнктури, передбачення можливих змін поведінки партнерів, уникнення невиправданого економічного ризику. Отже, аналітичний напрям в економічних науках є, ймовірно, одним з найбільш затребуваних, оскільки ніяке дослідження в принципі не може обійтись без аналізу; разом з тим, це і один з найбільш суперечливих і неоднозначно трактованих розділів економіки. В контексті діяльності суб'єктів господарювання аналіз, виступаючи загальною функцією управління, як і бухгалтерський облік, має виключно важливе значення для будь-якого підприємства. У суспільному виробництві економічний аналіз передує прийняттю рішень та забезпечує їх обґрунтування на основі отриманої інформації [2].

З позиції С.Б. Барнгольц та Г.М. Тація, економічний аналіз є важливим проміжним етапом процесу управління, мета якого: дати правильну оцінку стану об'єкта та показати, наскільки цей стан відрізняється від бажаного; виявити можливості та шляхи переведу об'єкта з фактичного стану в бажаний; підготувати матеріали для вибору оптимального рішення [1, с. 3].

Необхідно розрізняти «економічний аналіз» як функцію управління і «економічний аналіз» як науку. Ця відмінність полягає в тому, що завдання функції управління – організація і використання такої системи економічного аналізу, яка б забезпечувала наукове управління виробництвом, а завдання науки

– розробка методології і методики його проведення. Економічний аналіз тісно пов'язаний зі всіма функціями управління і забезпечує їх виконання, а тому є всезагальною функцією управління. Так, реалізація функції планування неможлива без економічного аналізу. Кожне підприємство в умовах ринкових відносин повинно починати свою діяльність з науково обґрунтованого бізнес-плану. Без нього неможливо привернути акціонерів, інвесторів, нереальним є отримання кредитів. Тому виконання функції планування вимагає вивчення ринку, оцінки незадоволених потреб споживачів, виявлення їх смаків і вподобань, отримання відомостей про головних конкурентів, про якісну характеристику запропонованої ними продукції, вивчення каналів збуту продукції і т.д. На основі цих даних планують обсяг продукції, розраховують її орієнтовну ціну, очікувану величину прибутку, а відтак і всі основні показники діяльності. Здійснення функції обліку передбачає застосування економічного аналізу з метою його вдосконалення, підвищення аналітичності.

Вимоги аналізу враховуються при розробці плану рахунків, форм звітності, дозволяють раціоналізувати схеми документообігу. З допомогою аналізу реалізується контрольна функція обліку. У процесі здійснення контролю використовуються методи і прийоми економічного аналізу. Це дозволяє виявити неочікувану динаміку показників діяльності, несподівані співвідношення між ними, і тим самим з'ясувати зони можливих навмисних і ненавмисних помилок в обліку і звітності, своєчасно запобігти можливим розкраданням і втратам матеріальних і грошових ресурсів. Крім того, об'єктивна оцінка стану, динаміки, тенденцій розвитку підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів, їх місця в діловому світі дозволить аудиторам краще зрозуміти бізнес клієнта, виявити сфери потенційного ризику можливих помилок, скласти ефективну програму перевірки і зекономити час на її проведенні.

Економічний аналіз бере участь у всіх етапах процесу прийняття управлінського рішення і сприяє покращенню управлінської діяльності. Теорія ж прийняття управлінських рішень розвивається в основному в абстрактно-теоретичній (математичній) формі. А це перешкоджає її широкому використанню

в практиці управління. Проблема поєднання теорії прийняття управлінських рішень з економічним аналізом розглядається з точки зору необхідності застосування математичних методів з аналітичною метою. Вже існує галузь науки, яка претендує на подібний синтез, – це дослідження операцій.

Вищевикладений підхід виключає трактування процесу управління як вольового акту керівників. Звичайно, велике значення має досвід практичної роботи і ерудиція керівників, що дозволяє їм прийняти грамотне управлінське рішення. Але це швидше окремі випадки, аніж закономірності. Для прийняття правильного управлінського рішення необхідне його аналітичне обґрунтування.

Отже, економічний аналіз – це вид управлінської діяльності, всезагальна функція управління, що передуює прийняттю управлінських рішень і зводиться до їх обґрунтування на основі наявної інформації [3, с. 11].

Список використаної літератури:

1. Барнгольц С.Б., Ветчинин В.Г., Ламькин И.А., Таций Г.М. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений / Под ред. С.Б. Барнгольц и Г.М. Тация. – М.: Финансы, 1975. – 518 с.
2. Райковська І.Т. Економічний аналіз в системі управління суб'єкта господарювання/Райковська І.Т. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <file:///C:/Documents%20and%20Settings/kvn/Downloads/95334-203463-1-PB.pdf>
3. Серединська В.М. Економічний аналіз. Навчальний посібник / В.М. Серединська, О.М.Загородна, Р.В.Федорович. – Тернопіль: Видавництво Астон, 2010.-624с.

Жмуркович Діана Іванівна,
магістр зі спеціальності «Облік і оподаткування»,
Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу **Максименко Д.В.,**
Мукачівського державного університету

ОБЛІК ВИТРАТ ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Підрозділи підприємства виконують різні функції і можуть мати різну назву: цехи, відділи, служби, департаменти, секції, відділення тощо. Їх очолюють керівники (менеджери, завідувачі), які відповідають за роботу даних підрозділів.

На невеликих підприємствах, як правило, одна й та ж особа (власник або менеджер) здійснює управління господарською діяльністю і приймає важливі рішення. Але здатність людини керувати має певні обмеження. Тому в разі зростання масштабів підприємства та ускладнення його структури виникає необхідність розподілити повноваження з прийняття рішень між різними рівнями управління.

В практиці підприємств, що працюють в умовах ринку, виділимо наступні підходи до побудови аналітичних рахунків управлінського обліку:

- за місцями виникнення витрат;
- за центрами виникнення витрат;
- за центрами відповідальності [1].

Дуже важливим в управлінському обліку є організація обліку за центрами відповідальності за витратами і центрами відповідальності.

Систему обліку, в якій передбачається складання звітів за даними порівняння кошторисних показників з фактичними, називають обліком за центрами відповідальності.

Вперше облік витрат за центрами відповідальності був організований Джоном А.Хігінсом. це був важливий етап і новий напрямок у розвитку управлінського обліку [2]. Основна ідея обліку витрат за центрами відповідальності полягала у визначенні ступеня відповідальності конкретних осіб

за результати фінансово-господарської діяльності підприємства. Кожен підрозділ, який очолюється менеджером, є центром відповідальності.

Облік за центрами відповідальності – це певне вчення, направлене на наукову організацію поведінки адміністраторів. Його метою є не тільки контроль, але й допомога адміністраторам в організації самоконтролю.

Отже, центр відповідальності – це сегмент діяльності підприємства, в якому встановлено персональну відповідальність керівника за показники діяльності, які він повинен контролювати.

Центр відповідальності представляє собою частину системи управління підприємством і як будь-яка система має свій вхід та вихід. На вході ми спостерігаємо формування витрат сировини, матеріалів, напівфабрикатів, робочого часу та різних видів послуг. Центр відповідальності виконує задану йому роботу з цими ресурсами. На виході формується продукція (роботи, послуги), яка переходить в інший центр відповідальності або реалізується на сторону.

Керівниками центрів відповідальності можуть бути: бригадир (майстер), начальник цеху (дільниці), начальник (завідуючий) служби, головний механік, головний інженер, адміністрація підприємства в цілому.

Система обліку за центрами відповідальності на підприємстві функціонує на задоволення інформаційних потреб внутрішньофірмового управління; дозволяє оперативно контролювати витрати і результати на різних рівнях організації і оцінювати діяльність окремих менеджерів і підрозділів на підставі проведення первинного аналізу; відіграє роль сигнальної системи в механізмі управління. специфіка інструментів і методів, які застосовуються в системі обліку за центрами відповідальності до окремого підрозділу, залежить від того, яким статусом володіє даний центр відповідальності.

Основними передумовами раціональної організації обліку витрат за центрами відповідальності на підприємстві є:

1) виділення, виходячи із організаційної і технологічної структури підприємства, всіх можливих центрів відповідальності, збалансоване делегування повноважень і відповідальності;

2) обґрунтування параметрів, за які несе відповідальність кожен центр відповідальності та їх бюджетування (персоніфікована розробка кошторисів);

3) правильне і своєчасне вимірювання результатів діяльності центру відповідальності на виході;

4) складання звітів про виконання бюджету у чітко встановлений час;

5) відображення у просторі і часі зв'язків з іншими центрами відповідальності, ліній відповідальності [3].

Встановлення відповідальності є непростим завданням. Особливо важко визначити відповідальність в таких сферах, як експлуатація і технічне обслуговування устаткування, контроль якості, календарне планування тощо.

Діяльність кожного центру відповідальності може бути оцінена з точки зору ефективності. Ефективна діяльність – виробництво заданого обсягу продукції при мінімальному використанні виробничих ресурсів, або максимальне виробництво обсягу продукції при заданому розмірі виробничих ресурсів.

Список використаної літератури:

1. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебн. для вузов/ Ивашкевич В.Б. - М.: Экономистъ, 2003. – 618 с.

2. Нападівська Л. Управлінський облік: суть, значення та рекомендації щодо його використання в практичній діяльності вітчизняних підприємств / Нападівська Л. // Бухгалтерський облік і аудит – 2005. – №8-9. – С. 50-62.

3. Чибісов Ю.В. Управлінський облік як інформаційно-аналітична база бюджетного управління/Чибісов Ю.В.// Вісник Житомирського державного технологічного університету / Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – № 2 (32). – С. 202-207.

Лизанець Анжела Гейзівна,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
та управління економічними процесами,
Мукачівського державного університету

КАТЕГОРІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК СУЧАСНА ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМ АСОРТИМЕНТОМ

Необхідність підтримки доходності бізнесу, постійне розширення асортименту продукції, варіація цінової політики виробників спонукає роздрібні торговельні підприємства застосовувати конкурентні технології та сучасні системи управління. З огляду на це великі перспективи у даній сфері має категорійний менеджмент.

Для виробників продукції широкого вжитку категорійний менеджмент виступає вищою сходинкою товарної політики і є інструментом максимального задоволення потреб споживачів, інтересів дистриб'юторів, роздрібних мереж. Для ритейлера товарів широкого вжитку категорійний менеджмент є альтернативним підходом до управління асортиментом, що дозволяє максимізувати прибутковість і оборотність категорій, а також лояльність споживача до конкретного магазину чи торгової точки.

У сучасній фаховій літературі досі немає єдиного визначення поняття «категорійний менеджмент». Найбільш поширеним [1] є варіант, згідно з яким «це процес управління асортиментом, за яким кожна товарна категорія розглядається як самостійна бізнес-одиноця». Дане визначення акцентує увагу на важливості асортиментної категорії як бізнес-одиноці, що є новітньою позицією щодо попередніх методів управління асортиментом.

Згідно визначення від ECR Board (США, 1995 р) «категорійний менеджмент – це процес, що відбувається між блоками логістичного ланцюжка, де категорії управляються як стратегічні бізнес-одиноці та забезпечують поліпшені фінансові результати завдяки зосередженню на задоволенні потреб споживача» [2, с. 94]. У цьому визначенні термін «логістичний ланцюжок» дає розуміння, що категорійний менеджмент є концепцією не окремого підприємства, а партнерською програмою.

До юридичних суб'єктів, задіяних у партнерстві, належать: виробниче підприємство, посередник (логістична компанія), торговельне підприємство (оптової або роздрібної торгівлі).

Узагальнюючи різні трактування категорійного менеджменту, вважаємо за доцільне розглядати його як сучасну технологію управління потоками товарних категорій та оптимізації роботи всього ланцюга поставки, за яким товарні категорії виступають як самостійні бізнес-одиниці, менеджер категорії ритейлу має всі можливості, повноваження й відповідальність, як особистий підприємець, а асортимент оптимальних товарних запасів ритейлу в реальному часі за обсягами й структурою задовольняє потреби споживачів.

В основі категорійного менеджменту лежать поняття життєвого циклу товарів, типів споживчої поведінки, мерчандайзингу й технологій просування товарів [3, с. 11-12]. Схожість і розходження споживчих характеристик товарів допомагають групувати товарні асортименти магазину за категоріями, що дає можливість управляти останніми як окремими бізнес-одиницями.

Етапами реалізації категорійного менеджменту є:

- виділення категорій;
- визначення ролі кожної з категорій;
- оцінювання категорій;
- встановлення цілей для категорій;
- вибір категорійних стратегій та визначення відповідних тактик;
- реалізація запланованих дій та аналіз результатів.

Вихідною базою для здійснення управління категоріями є чітке встановлення позиціонування підприємства та його конкурентної стратегії.

Для кожної виділеної категорії визначається її роль на основі крос-категоріального аналізу з урахуванням позиціонування та стратегії підприємства. Згідно з ролями категорій для підприємства реалізовується балансування асортименту по ширині.

Оцінка категорій, як правило, здійснюється на основі ABC та XYZ аналізу. Таким чином визначається, які категорії потребують доопрацювання та в якому

напрямі. Відповідно, формуються цілі по кожній категорії. Встановивши певні цілі перед кожною категорією, можна збалансувати асортимент за глибиною: в категорії залишають тільки ті товари, що задовольняють поставленим цілям.

Наступним етапом є побудова стратегії для досягнення поставлених цілей. Вона передбачає визначення стратегічних рішень за елементами маркетингового комплексу щодо всіх категорій.

При роботі над асортиментом із застосуванням концепції категорійного менеджменту у роздрібній торговій мережі особливу увагу слід приділити аналізу власних продаж, що може бути здійснене з допомогою ABC та XYZ аналізу.

ABC-аналіз як інструмент формування асортиментної політики на засадах категорійного менеджменту полягає у виявленні та оцінці незначного числа кількісних величин, які є найціннішими та мають найбільшу питому вагу у загальній сукупності вартісних показників [4]. В основі методу лежить принцип Парето: 20 % усіх товарів дають 80 % обігу. Для класифікації товарів за методом ABC використовується обсяг продаж. Категорія «А» включає товари, обсяг продаж яких становить 80% загального обсягу. Як правило, у цю категорію потрапляє від 5 до 20% номенклатури. У категорії «В» знаходиться 1/3 найменувань товарів з 15-%им обсягом продаж. До категорії «С» належать усі інші позиції номенклатури.

На практиці доцільним є комбінування ABC-аналізу з XYZ-аналізом, в основі якого лежить розрахунок коефіцієнта варіації продажу для кожного товару за визначений період часу [5]. За значенням коефіцієнта варіації товари групують у три категорії. До категорії «Х» відносяться товари, що характеризуються стабільною величиною споживання і високою точністю прогнозу ($K_{\text{варіації}}$ в межах 0 — 10%). Категорія «У» — це запаси, споживання яких характеризується відомими тенденціями (наприклад, сезонними коливаннями попиту) і середніми можливостями прогнозування ($K_{\text{варіації}}$ в межах 10 — 20%). Запаси категорії «Z» споживаються нерегулярно і характеризуються невисокою точністю прогнозування ($K_{\text{варіації}}$ вище 20%).

Таким чином, АВС-аналіз дозволяє виділити товари, які користуються найбільшим та найнижчим попитом, а ХУZ-аналіз – дати оцінку стабільності прогнозування продаж з тієї чи іншої групи товарів. Об'єднання цих двох методик дозволяє дати досить повну характеристику ефективності асортиментної політики підприємства, а також оптимізувати її.

Відповідно до теорії категорійного менеджменту, у будь-якій товарній категорії повинні бути наявні товари усіх ролей без винятку. Якщо категорія містить у складі надто велику кількість товарів, тоді рольовий аналіз можна проводити на нижчих рівнях ієрархії – для підкатегорій, груп тощо.

Ще одним методом, з допомогою якого може бути здійснений рольовий аналіз категорій при управлінні товарним асортиментом на підприємстві роздрібною торгівлі, є кластерний аналіз, а саме метод k-середніх [6]. При цьому важливо зауважити, що оскільки параметри націнки та обсягів продаж вимірюються в різних одиницях, для коректного визначення відстаней між точками необхідно нормалізувати ці параметри, що може бути виконане за допомогою методу відносної нормалізації.

Упровадження категорійного менеджменту передбачає зміну системи управління, організаційної структури господарського суб'єкту та прописування нових бізнес-процесів. Ці заходи потребують часу і зусиль з боку керівництва, проте ефект від застосування даної технології є суттєвим. Він знаходить своє відображення у нарощуванні кінцевих фінансово-економічних показників господарської діяльності, формуванні позитивного іміджу підприємства, привернення уваги споживачів і підвищення рівня задоволення їх попиту на товари різних груп і категорій.

Список використаної літератури:

1. Крещенко О. Методологічні засади концепції категорійного менеджменту [Текст] / О. Крещенко // Економіка. - № 4 (124) липень-серпень 2013 р. – с. 39-44.

2. Ковалев К. Ю. Логистика в розничной торговле: как построить эффективную сеть / К. Ю. Ковалев, С. А. Уваров, П. Е. Щеглов. - СПб. : Питер, 2007. - 272 с.
3. Сысоева, С. В. Категорийный менеджмент. Курс управления ассортиментом в рознице [Текст] / С. В. Сысоева, Е. А. Бузукова. - СПб.: Питер, 2011. - 288 с.
4. Сирош В. ABC-анализ: методика проведения / Виталий Сирош - [Электронне джерело]. – Режим доступу до джерела: www.marketing-ua.com.
5. Стернюк О.Б. Аналіз методів формування товарної політики підприємства / О.Б. Стернюк // Збірник наукових праць Львівського політехнічного НУ, 2004. -[Електронне джерело]. – Режим доступу до джерела: <http://ena.lp.edu.ua>.
6. Ткаченко, О. М. Метод кластеризації на основі послідовного запуску k-середніх з обчисленням відстаней до активних центроїдів / О. М. Ткаченко, Н. О. Біліченко, О. Ф. Грійо-Тукало, О. В. Дзись // Реєстрація, зберігання і обробка даних. – 2012. – Т.14. – №1. – С. 25-34.

Максименко Діана Вікторівна,
к.е.н., доцент кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу,
Мукачівського державного університету

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ

У сучасних умовах довгостроковий розвиток підприємства має особливе значення. Основними факторами, що впливають на результати діяльності у перспективі здійснює професійне стратегічне планування, ефективність бізнес-процесів, знання та кваліфікація працівників, корпоративна культура, інновації та організаційні покращення.

Стратегічні завдання, як правило, виражені у нечіткому форматі: розширити ринки збуту, підвищити конкурентоздатність і т.д. Щоб стратегічні цілі стали досяжними, їх необхідно чітко сформулювати, описати та розподілити по роках. Результат, який планує досягти підприємство, має бути не лише формалізованим, але і зрозумілим усім, хто долучається до досягнення поставлених завдань. Крім того, результат повинен мати конкретний вимірник.

Ефективним засобом вдосконалення системи управління підприємством за центрами відповідальності є планування його діяльності. Планування являє собою основу для прийняття управлінських рішень, дозволяє структурувати цілі підприємства та засоби їх досягнення, досягнути ефективного використання ресурсів. Одним із найефективніших інструментів сучасного планування є бюджетування діяльності господарюючих суб'єктів.

За результатами аналізу теорії та практики бюджетування узагальнений процес постановки бюджетування включає такі основні етапи:

1. Розробка нормативно-методичної бази бюджетування.
2. Створення за наказом директора відділу, відповідального за організацію бюджетного процесу на належному рівні.
3. Формування основного бюджету підприємства шляхом збору та узагальнення фінансово-економічних показників діяльності організації.
4. Здійснення бюджетного аналізу з метою виявлення відхилень фактичних показників від запланованих.

Загалом, бюджетування організації можливе виходячи з двох основних характеристик ведення бізнесу: функціональний та процесний. Функціональний підхід узгоджується з ієрархічною структурою підприємства, окремі функції діяльності об'єднуються у підрозділи: відділ постачання, транспортний відділ, бухгалтерія і т.д. Попроцесний підхід об'єднує окремі підрозділи за бізнес напрямками підприємства (напрям постачання, реалізації, обслуговування і т.д.). Попроцесний підхід, з точки зору Немировського І.Б. та Старожукової І.А., змінює логіку управління підприємством, дає можливість координувати дії на рівні центрів та зосередитися керівництву підприємства на стратегічних

завданнях [1]. Власне, попроцесне бюджетування має бути в основі бюджетування підприємства. Важливим при складанні бюджету на рік для підприємства є застосування певних припущень, а саме:

- величина доходів від реалізації за рік дорівнює сумі грошових надходжень від реалізації (за виключенням непрямих податків);
- величина витрат (крім амортизаційних відрахувань) дорівнює виплатам грошових коштів (за виключенням непрямих податків) за придбання ресурсів.

В процесі бюджетування важливе місце посідає нормування витрат та використання ресурсів підприємства. Нормування витрат і ресурсів пов'язане з вартісною і кількісною оцінкою ресурсів, що використовуються в діяльності підприємства [2]. Зазначимо, що до ресурсів відносять не лише матеріальні запаси, але і працю людей, використання основних засобів та інших активів, що є у розпорядженні центру відповідальності. Для встановлення норм важливо чітко виділити усі об'єкти обліку і аналізу для центрів відповідальності у розрізі облікових сегментів.

При встановленні норм витрат у бюджетуванні доцільно визначити функцію витрат. Для цього потрібно виділити змінні та постійні витрати кожного центру. Для розподілу витрат на постійні і змінні використовують різні методи [3].

Процес управління на основі бюджетів є результативним при умові добре налагодженої системи перевірки виконання бюджетів. При формуванні бюджетів необхідно враховувати критерії максимізації кінцевих виробничо-фінансових результатів та збереження фінансової стійкості підприємства на необхідному рівні у довгостроковій перспективі.

Список використаної літератури:

1. Раменов А.Х. Управленческий учет по сегментам деятельности предприятия по сегментам деятельности предприятия/Раменов А.Х.// Бухгалтерский учет. – 2007. – № 20. – С. 58-59.

2. Валебникова Н.В., Василевич И.П. Современные тенденции управленческого учета/ Валебникова Н.В.// Бухгалтерский учет. – 2010. – № 18. – С. 53-58.

3. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика: Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой – М.: Финансы и статистика, 2002. – 952 с.

Пугачевська Катерина Йозефівна,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту та
управління економічними процесами,
Мукачівського державного університету

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ

Кожне підприємство на етапі активного розвитку та стабільної ділової активності починає розширювати горизонт господарських зв'язків і має ціль збільшення власної присутності на існуючих ринках. Тому для збільшення обсягу продажу продукції та більш ефективного використання виробничих потужностей підприємствам потрібно закріплювати позиції на освоєних ринках, а також шукати нові потенційні ринки збуту і за рахунок цього оптимізувати власну діяльність.

Стратегія розвитку посідає важливе місце в стратегічній діяльності підприємства та забезпечує його стратегічну конкурентоспроможність. В умовах загострення кризових явищ, посилення невизначеності зовнішнього середовища, зростання конкуренції, зниження стійкості і ефективності функціонування підприємств, застосування стратегічного планування є необхідною складовою для утримання існуючих позицій, а також виходу підприємства на нові ринки.

Погляди науковців на поняття стратегій змінювалися у міру ускладнення господарських зв'язків між підприємствами. Становлення теорій стратегій розвитку пройшло у своєму розвитку три етапи, кожен з яких характеризується притаманними лише йому особливостями, поглядами науковців та результатами досліджень. На особливості розвитку на кожному з зазначених етапів також значною мірою впливали економічні та політичні події у світі.

За специфічних умов розвитку України із заявленою та здійснюваною ринковою орієнтацією трансформації соціально-економічної системи процеси сприйняття, осмислення, впровадження та підвищення культури стратегічного менеджменту в теоретичному аспекті, і в плані практичного застосування відбувається за трьома, не обов'язково строго послідовними етапами [1, с.86]:

1. Ознайомлення з матеріалами й здобутками науковців з економічно розвинених країн, оцінка рівня ефективності теорії і практики стратегічного управління в цих країнах, накопичення власного первісного досвіду; загалом це етап представлення та оцінки існуючої загальної позитивної моделі стратегічного управління підприємством. Вибірково-випадкове використання тих чи інших методів і прийомів стратегічного аналізу без враховування, з одного боку, особливостей та чинників їх появи на Заході, та з іншого боку – без зважання на наявність чи відсутність необхідних передумов для ефективного впровадження в Україні приносить тільки шкоду і зумовлює появу розчарувань в досягненнях західної менеджментської наукової та практичної діяльності;

2. Активні теоретичні дослідження зі створення та формування умов для поширеного застосування адаптованої до існуючих економічних потреб позитивної моделі розробки та впровадження стратегії підприємства; така модель повинна мати більш якісну теоретичну базу в аспекті зменшення її залежності від емпіричних чи ретроспективних підходів;

3. За результатами глибоких та всебічних науково-теоретичних досліджень економіки перехідного періоду в цілому і функціонуючих конкретних підприємств, процесу входження й участі у світогосподарських зв'язках, визнання та осмислення «правил гри» у глобалізованій економічній системі здійснення

розробки та використання разом з позитивною і нормативною моделі, що дозволило б ефективно підвищити передбачувальні та випереджаючі якості стратегічного управління підприємством.

На підставі результатів аналізу досягнень теорії стратегії підприємств за її змістом та структурною розвиненістю та намагаючись накреслити шляхи її подальшого розвитку, М. Портер вважає за необхідне розмежувати теорію стратегії на два напрямки: так звану горизонтальну стратегію, яка розглядає домінуючу конкурентну позицію через ринковий успіх за певний період, та вертикальну стратегію як певний динамічний процес, що приводить до створення певної конкурентної позиції [2]. І якщо у напрямку розуміння та узагальнення горизонтальної стратегії має місце значний прогрес, то в осмисленні, теоретичному та практичному опануванні динамічного розвитку підприємства, внаслідок якого підприємство досягає переважної ринкової позиції, тобто в опануванні вертикальної стратегії просування вперед, він майже відсутній.

У зазначеній праці М. Портер значну увагу зосередив на теоретико-методологічних основах формування стратегій. На його думку, з урахуванням природи й сутності економічної конкуренції, можна визначити чотири вихідні положення побудови теорії стратегії підприємства, зокрема вибір підходу до побудови теоретичного підґрунтя; вибудова ланцюга причинності; визначення часового горизонту; доведення правильності теорії через емпіричні докази.

Кожне підприємство, створене для досягнення певного успіху, із самого початку своєї діяльності цільовими орієнтирами обирає розвиток і зростання. Однак реальне життя коригує ці основні настанови, оскільки нерідко створюються умови, за яких дотримання високих темпів зростання є не найкращим рішенням. Об'єктивні та суб'єктивні причини спонукають підприємство збільшувати або зменшувати темпи зростання продажу, інших кількісних та якісних показників, а отже, обсягів прибутку і можливостей реінвестування їх у виробництво для подальшого розвитку.

Список використаної літератури:

1. Наливайко А.П. Теоретичні засади стратегії підприємства: дис... д-ра екон. наук: 08.06.01 / Київський національний економічний ун-т. - К., 2002. – 373с.
2. Porter M. E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance, The Free Press, New York, 2005. – 557 p.
3. Минцберг Г., Кунин Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2001. – 688 с.

Стойка Богдана Богданівна,
магістр зі спеціальності «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу **Максименко Д.В.**
Мукачівського державного університету

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Розвиток підприємства в ринкових умовах визначають стратегічними цілями та завданнями. На сьогодні у зв'язку зі змінами, які відбуваються як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищах, підприємству для реалізації стратегії необхідно постійно коригувати свою поведінку на ринку та створити гнучку, адаптивну систему управління, що є одним із вирішальних факторів прибутковості та конкурентоспроможності. Очевидно, що традиційних методів бухгалтерського обліку вже недостатньо. Сучасні методи управління вимагають більш детальної облікової інформації, насамперед підвищення її гнучкості, аналітичності, об'єктивності та оперативності. Саме управлінський облік призначений для надання достовірної, повної інформації для прийняття

ефективних управлінських рішень. Але в практичній діяльності переважної більшості підприємств України управлінський облік ще не сформувався як цілісна система збирання, аналізу, інтерпретації та надання корисної інформації з метою прийняття на її основі оперативних, тактичних та стратегічних рішень. Керівники підприємств не мають чіткого розуміння цього виду обліку [1].

За офіційним визначенням, яке дає міжнародна федерація бухгалтерів, «управлінський облік» – це процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації, що використовується управлінською ланкою для планування, оцінки і контролю всередині підприємства та забезпечення відповідного підзвітного використання ресурсів.

Управлінський облік – процес, який, прибавляючи цінність, безперервно вдосконалює планування, проектування, вимірювання і функціонування систем фінансової і нефінансової інформації, який направляє дії менеджменту, мотивує поведінку, підтримує і створює культурні цінності, необхідні для досягнення стратегічних, тактичних і оперативних цілей підприємства. Сутність управлінського обліку, його призначення можна коротко передати визначенням: «виробництво» інформації для здійснення ефективного управління [2].

Організація управлінського обліку є внутрішньою справою самого підприємства. Ведення управлінського обліку не є обов'язковим для підприємства, але його наявність забезпечує ефективність управління діяльністю. Тому рішення про доцільність ведення управлінського обліку керівник ухвалює виходячи з оцінки витрат і вигоди від його функціонування. Вирішальне значення при цьому мають відігравати розміри підприємства, потреби щодо забезпечення інформацією всіх рівнів управління та методики збору й опрацювання даних. Упровадження управлінського обліку на підприємствах потребує вирішення таких основних питань:

– відсутність чіткого уявлення про сутність і принципи управлінського обліку серед економістів та перспектив упровадження і організації системи управлінського обліку на підприємствах;

- поділ підприємства на окремі структурні підрозділи (центри відповідальності), закріплення за ними конкретних завдань і впровадження конкретних фінансових показників для створення ефективної системи внутрішнього контролю їх виконання;
- широке делегування повноважень і відповідальності на місцях;
- формування і розвиток системи комплексного планування і бюджетування на підприємстві;
- упровадження системи якості продукції (робіт, послуг), а також діяльності підприємства в цілому;
- організація обліку витрат не тільки за окремими видами продукції, а й за технологічними процесами, фазами виробництва, регіонами збуту;
- розроблення та впровадження системи мотивації до збільшення внеску кожного структурного підрозділу і кожного виконавця в загальний результат діяльності підприємства;
- стимулювання працівників до навчання та підвищення кваліфікації; – упровадження інформаційних технологій не тільки для оперативної обробки інформації, а й для створення єдиного інформаційного простору з метою комунікації зв'язків між окремими структурними підрозділами та виконавцями, для оптимального і своєчасного прийняття рішень і досягнення єдиної стратегічної мети [3].

Вирішення цих питань дасть змогу ефективно управляти діяльністю підприємства, а в перспективі – моделювати як поточний, так і перспективний фінансово-економічний стан підприємства. Інформацію про те, який вид продукції користується попитом на ринку, які необхідно понести затрати для налагодження її випуску, який дохід принесе її реалізація в майбутньому, а також наскільки ефективно здійснюються процеси, пов'язані з випуском та реалізацією, тією чи іншою мірою відображають майже всі підприємства, використовуючи різні методи та підходи. Але оптимальним способом для цього є впровадження чіткої і ґрунтовної системи управлінського обліку, яка дозволить автоматизувати

збір даних і надасть можливість у будь-який момент отримати цілісну картину фінансово-господарської діяльності підприємства.

Для успішної організації системи управлінського обліку на підприємствах за другим варіантом необхідні такі невід'ємні складові:

1. Проаналізувати взаємодію бухгалтерського та управлінського обліку. Виявити всі невраховані дані як одного, так й іншого обліку. Вивчити, які дані бухгалтерського обліку піддаються коригуванню в планово-економічному аналізі (наприклад, вартість робіт і послуг, інфляційні процеси тощо). Вивчити процес узагальнення облікових даних бухгалтерського обліку в бізнес-планах та аналітичної звітності за всіма видами господарської діяльності.

2. Вибір методики. При встановленні системи управлінського обліку варто зробити вибір методики управлінського обліку, найбільш відповідний для конкретного підприємства, ґрунтуючись на цілях і завданнях підприємства, у вигляді цільових значень оціночних показників, виражених у кількісному або якісному значенні. У залежності від складності та багатофункціональності конкретного бізнесу кожен керівник обирає, яку з методик управлінського обліку йому використовувати, яка методика допоможе йому найбільш ефективно управляти виробництвом, маючи на озброєнні необхідний обсяг планової, фактичної і прогнозної інформації за всіма напрямками діяльності. Використання оціночних показників дозволяє орієнтувати весь колектив підприємства на досягнення поставлених стратегічних завдань.

3. Метод обліку витрат. Перед створенням Положення про облікову політику підприємства і розробкою Робочого плану рахунків необхідно вибрати найбільш зручний для цілей і завдань підприємства метод обліку витрат.

4. Робочий план рахунків. Для того щоб система управлінського обліку вбудувалася в існуючу облікову систему, необхідно створити синтетичні облікові класифікатори та кодифікатори, що включають у себе кодування як бухгалтерського обліку, так і управлінського.

5. Автоматизація. Необхідно вивчити ринок програмних продуктів і вибрати комп'ютерну програму, що дозволяє впровадити управлінський облік на

підприємстві. Кращий варіант – коли програма підтримує всі види обліку (управлінський, бухгалтерський, податковий, фінансовий).

6. Кадрове питання. Обов'язки організації і ведення управлінського обліку на підприємстві можуть виконувати за рішенням керівництва.

7. Управлінська звітність. Підсумком створення системи управлінського обліку повинні стати форми звітності, в яких будуть відображені основні напрямки діяльності підприємства та їх стан у порівнянні з плановими і прогнозними даними [4].

Управлінський облік є однією з основних функцій у системі управління підприємством, що формує економічну інформацію для аналізу господарської діяльності, складання бізнес-планів, прийняття управлінських рішень. На практиці окремі елементи управлінського обліку, як правило, використовують на підприємствах. Важливо, щоб ці елементи були об'єднані в загальну структуру, орієнтовану на досягнення визначеного результату.

Список використаної літератури:

1. Безверхня Ю.В. Об'єктивна необхідність управлінського обліку у системі керування підприємством / Ю.В. Безверхня // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2010. – № 2. – С. 86–90.

2. Безкоровайна Л.В. Організаційне забезпечення системи управлінського обліку на підприємстві / Л.В. Безкоровайна, Н.С. Панасенко // Економічний вісник НГУ. – 2009. – № 1. – С. 56–61.

3. Голов С.Ф. Проблеми та перспективи реформування бухгалтерського обліку в Україні / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 11. – С. 15–23.

4. Довжик О.О. Роль управлінського обліку та проблеми його впровадження на підприємствах / О.О. Довжик // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 2. – С. 174–149.

5. Євдокимов В.В. Адаптивна модель інтегрованої системи бухгалтерського обліку : [монографія] / В.В. Євдокимов. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 516 с.

Тарлавіна Катерина Андріївна,
студентка спеціальності «Менеджмент»,
Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу **Ліба Н.С.,**
Мукачівського державного університету

СИСТЕМА УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сьогодні українським підприємствам надається право самостійно розробляти власні виробничі програми, плани виробничого і соціального розвитку, визначати стратегії цінової політики, отже, суттєво зростає відповідальність керівників за прийняті ними управлінські рішення.

Для прийняття оперативних і ефективних рішень керівникам необхідна достовірна інформація про фінансово-господарську діяльність підприємства.

Основними факторами, що сприяють зростанню ролі управлінського обліку, є: посилення конкуренції; розвиток автоматизації виробничих процесів, а також нових методів управління; використання комп'ютерної техніки для управління та автоматизація облікових робіт.

Управлінський облік - це процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації, що використовується управлінською ланкою для планування, оцінки та контролю всередині підприємства.

Цей вид обліку забезпечить:

- досягнення прозорості під час формування собівартості продукції та оптимізації асортименту продукції, що дасть змогу поступово збільшити частку найвигідніших видів продукції в продуктовому портфелі;
- реальну можливість формування гнучкої цінової політики, вигідної не лише підприємству, а й покупцям;
- появу можливості оцінювання ефективності витрат за всіма видами продукції, процесами, проектами, відповідальними особами, що сприятиме підвищенню ефективності управління ними, зокрема їх контролю [1];

- формування альтернативних управлінських рішень для подальшого вибору оптимального з них;
- надання інформації про результати роботи окремих підрозділів, що дасть змогу швидше виявити відхилення і за допомогою інструментів аналізу визначити їх причини;
- надання інформації про фінансовий стан підприємства, його сильні та слабкі аспекти;
- розрахунок прогнозованих показників витрат на здійснення нововведень, досягнення конкретних цілей;
- створення управлінської звітності з запланованою періодичністю, а також на вимогу керівника.

Проте варто зазначити, що система управлінського обліку також залежить від якості тієї інформації, яка була надана іншими службами. Тобто проблема постає в забезпеченні достовірності отриманої інформації та реальному врахуванні ризиків можливої зміни зовнішнього середовища, обґрунтованості розрахунків, пов'язаних з невизначеністю майбутнього економічного результату. Отже, під час організації системи управлінського обліку необхідно враховувати такі його аспекти:

- залежить від компетентності фахівців з управлінського обліку і якості їх праці;
- залежить від достовірності інформації служби бухгалтерського обліку;
- залежить від релевантності та повноти не облікової, зовнішньої інформації;
- не достатньо враховує ризики можливої зміни зовнішнього середовища;
- залежить від рівня автоматизації бухгалтерського обліку.

Впровадження управлінського обліку передбачає вирішення організаційних, методологічних і технічних питань. Відповідно, в процесі вирішення організаційних питань потрібно визначити, ким і як (якими структурними одиницями і в який спосіб) здійснюватиметься ведення управлінського обліку.

Для забезпечення ефективної роботи відділу управлінського обліку на

підприємстві необхідно передбачити можливість оперативного отримання інформації від різних підрозділів та ланок управління. Зробити це можливо за ефективно створеної та налагодженої інформаційної системи підприємства, а також вмілого використання комп'ютерної техніки. Також велике значення має гнучкість реагування відділу на проблему, яка виникла. Окрім цього, за потреби, залежно від масштабу і серйозності проблем, потрібно залучати для вирішення завдань фахівців інших відділів [2].

Ефективність функціонування відділу управлінського обліку залежить від точного визначення його завдань, правильного планування роботи, постійного узагальнення досвіду виконання завдань та вдосконалення методології управлінського обліку.

Отже, управлінський облік є підсистемою обліку, яка пов'язана з деталізацією витрат на виробництво та калькулюванням собівартості продукції в такому розрізі, який задовольняє систему управління. Дані управлінського обліку використовуються для прогнозування собівартості продукції, пошуку шляхів зниження норм витрат і ціни продукції. Управлінський облік на відміну від фінансового не регламентується і методика його ведення залежить від потреб системи управління конкретного підприємства.

Управлінський облік є невід'ємною складовою частиною фінансової системи. Ефективне управління, особливо великими підприємствами, установами чи організаціями неможливе без кваліфікованого підходу до організації фінансового управління.

Правильний розрахунок витрат веде до оптимізації виробництва, а швидке опрацювання звітної фінансової документації до належного контролю ситуації.

Розвиток ринкових відносин, децентралізація управління економікою зумовили зростання потреби керівництва підприємства в своєчасній інформації для прийняття короткострокових і стратегічних управлінських рішень. Таку інформацію неможливо отримати в системі традиційного бухгалтерського обліку, що й призвело до неминучої потреби в розвитку управлінського обліку в Україні.

Список використаної літератури:

1. Давидюк Т.В., Канурна З.Ф., Малюга Н.М., Чижевська Л.В. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник для студентів спеціальності “Облік і аудит” вищих навчальних закладів. / За ред. Проф. Ф.Ф. Бутинця. – 3-тє вид., доп. І перероб. – Житомир: 2009. – С.67.
2. Терещенко О.О. Теоретичні засади управлінського обліку на підприємстві/ Терещенко О.О.// Фінанси України. – 2011. – № 11. – С. 17-23.
3. Чибісов Ю.В. Управлінський облік як інформаційно-аналітична база бюджетного управління/ Чибісов Ю.В.// Вісник Житомирського державного технологічного університету / Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2014. – № 2 (32). – С. 202-207.

СЕКЦІЯ 4.

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ПРОЦЕСУ ПІДПРИЄМСТВА

Бобалік Катерина Олегівна
студентка спеціальності «Облік і аудит»,
Науковий керівник: к.е.н., ст. викладач кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу **Голубка Я.В.**,
Мукачівського державного університету

ВИКОРИСТАННЯ АВТОМАТИЗОВАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ПІД ЧАС ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ

В час інтенсивного розвитку автоматизованих інформаційних систем вже неможливо уявити сучасного аудитора, який не володіє основними програмним забезпеченням. Значне полегшення в роботі аудитора може бути досягнуте за рахунок використання комп'ютерної техніки, що забезпечує велику швидкість обробки даних та зменшення помилок в процесі обробки. Використання спеціальних програм для аудиту вимагає розробку методик, які дозволяють краще визначати стан підприємства, для найбільш ефективної роботи аудиторської служби.

Проблеми використання автоматизованих інформаційних систем під час проведення аудиту розглядають у своїх роботах вітчизняні і зарубіжні вчені. Значне місце посідають дослідження таких наукових діячів: В. Брага, Ф. Бутинець, В. Голиков, С. Івахненко та інші.

Необхідність розроблення науково обґрунтованих рекомендацій з удосконалення методики аудиту в умовах автоматизованої обробки інформації визначили актуальність теми дослідження.

Комп'ютеризація суттєво не змінює методи бухгалтерського обліку. Найбільші зміни відбуваються в технології обробки облікової інформації, що виражається в порядку побудови комп'ютерних форм бухгалтерського обліку. Натомість методика аудиту підприємств, на яких використовуються комп'ютерні

інформаційні системи, котрі мають значний вплив на ведення бізнесу та бухгалтерського обліку, зазнає значних суттєвих змін, хоча загальна мета й обсяг аудиту не змінюються. Зберігаються його завдання, діють основні елементи його методології.

Автоматизація бухгалтерського обліку та інших управлінських функцій підприємства тягне за собою автоматизацію аудиту, докорінно змінюють проведення аудиту на конкретному економічному об'єкті. У цих умовах суттєво змінюється організація і методика проведення аудиту, тому здійснення аудиту за звичайною технологією викривляє дані.

Аудитору належить добре орієнтуватися в діючих автоматизованих системах обліку, контролю й аналізу, знати принципи розподілу функцій взаємного контролю серед працівників, котрі беруть участь у процесі обробки облікової інформації. Для проведення аудиту в комп'ютерному середовищі аудитор повинен:

- мати додаткові знання в галузі систем обробки економічної інформації;
- мати уявлення про технічний, програмний, математичний та інші види забезпечення;
- володіти термінологією; чітко уявляти особливості технології і послідовність процедур комп'ютерної обробки інформації;
- уміти працювати на комп'ютері з основними офісними програмами;
- мати практичний досвід роботи з різними системами бухгалтерського обліку та ін.

За допомогою спеціальних програмних засобів здійснюється перевірка, й аналіз облікових даних з метою визначення їх якості, достовірності та здійснюється контроль правильності вхідних даних.

Програмні засоби системи, що використовує аудитор під час проведення аудиту, повинні забезпечувати аналіз вмісту бази бухгалтерських даних, контроль показників, що містяться в регістрах бухгалтерського обліку підприємства; тестування алгоритмів, контроль відповідності показників, що містяться у формах

бухгалтерської звітності, даних бухгалтерських реєстрів або бази даних, що формується в бухгалтерії під час оброблення первинних документів.

У практиці аудиту можна запропонувати три підходи до використання обчислювальної техніки:

1. Перевірка даних за допомогою програмних засобів підприємства, що перевіряється, шляхом імітації облікових даних. Шляхом зіставлення даних перевіряється правильність проведених розрахунків і отриманих результатів.

2. Перевірка даних за допомогою спеціальних аудиторських програм, підготовлених працівниками підприємства, що перевіряється. Використовуються спеціальні аудиторські програмні засоби, розроблені персоналом підприємства.

3. Перевірка даних за допомогою спеціальних аудиторських програм, підготовлених аудиторською фірмою. Отримані вихідні дані порівнюються з реальними даними, за результатами порівняння виявляються відхилення, що фіксуються в протоколі перевірки.

Отже, впровадження обчислювальної техніки в процес аудиту дозволяє значно скоротити трудомісткість його проведення і створює нові можливості в організації та методиці проведення аудиту.

Список використаної літератури:

1. Брага В. В. Комп'ютеризація бухгалтерського обліку / В. В. Брага. – М. : Фінстатінформ, 2006. – 214 с.

2. Бутинець Ф. Ф. Інформаційні системи бухгалтерського обліку / Ф. Ф. Бутинець, С. В. Іваненко. – Житомир : ЖІТІ, 2007.

3. Голиков В. И. Организация информационных систем учета, контроля и аудита : конспект лекций / В. И. Голиков, Н. В. Фатеев. – Николаев : УГМТУ, 2001. – 241 с.

4. Загородний В. П. Автоматизация бухгалтерського учета, контроля, анализа и аудита / В. П. Загородний. – К. : АСК, 2008. – 768 с.

5. Івахненко С. В. Комп'ютерний аудит : контрольні методики і технології / С. В. Івахненко. – К. : Знання, 2015. – 286 с.

6. Ситник В. Ф. Основи інформаційних систем / В. Ф. Ситник, Т. А. Писаревська, Н. В. Єршоміна, О. С. Краєва. – К. : КНЕУ, 2007. – 245 с.

Зозуляк Марта Михайлівна,
старший викладач кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу,
Мукачівського державного університету

«1С: ПІДПРИЄМСТВО 8» ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ БІЗНЕСУ

Сучасні процеси в економіці вимагають від адміністративно - управлінського персоналу суб'єктів господарювання динамічних професійних здібностей – інтегральної здатності самостійно організувати і планувати свою діяльність, приймати рішення, обґрунтовувати їх, нести відповідальність за свої дії. За таких умов саме бухгалтерський облік є тим інструментом управління, що забезпечує і власників, і управлінський персонал інформацією про економічні процеси і явища, ресурси та ефективність їх використання в усіх секторах економіки. Варто зазначити, що сучасний фахівець з бухгалтерського обліку, який працює в умовах стрімких змін інформаційних потоків та постійних законодавчих новацій, не може обійтися без автоматизації обліково – аналітичних процедур. Сучасний ринок інформаційних технологій пропонує на допомогу бухгалтеру та керівнику чимало програмних продуктів, серед яких широкого застосування на вітчизняних підприємствах набули програми з підтримки бізнесу на основі технологічної платформи «1С». Кількість таких програмних продуктів постійно збільшується, а сегмент програм, адаптованих до вітчизняного ринку, продовжує розвиватися. Все це створює передумови для того, щоб продукти компанії «1С» набули ознак відповідного стандарту інформаційної підтримки бізнесу та використовувалися не тільки у практиці ведення підприємницької діяльності, а й у процесі підготовки майбутніх фахівців з обліку та підвищенні кваліфікації менеджерів і керівників підприємств, організацій, установ.

Огляд поточної версії системи «1С: Підприємство 8» показав, що гнучкість даної платформи дозволяє застосовувати її у найрізноманітніших сферах, зокрема:

- для автоматизації виробничих і торгових підприємств, бюджетних і фінансових організацій, підприємств обслуговуючої сфери;
- для оперативного управління підприємством;
- для автоматизації організаційної та господарської діяльності;
- для ведення бухгалтерського обліку з декількома планами рахунків і довільними вимірниками обліку;
- для складання регламентованої звітності;
- для ведення управлінського обліку та побудови аналітичної звітності, підтримки багатовалютного обліку;
- для вирішення завдань планування, бюджетування, фінансового аналізу;
- для розрахунку заробітної плати та управління персоналом тощо [1; 2].

Платформа «1С: Підприємство 8» була створена з урахуванням досвіду застосування системи програм «1С: Підприємство 7.7» і з 2003 року характеризується активним розвитком, продуктивністю, ергономікою, функціональністю. Тиражні прикладні рішення призначені для автоматизації типових завдань обліку та управління в комерційних підприємствах і бюджетних організаціях. Галузеві і регіональні прикладні рішення використовуються для автоматизації окремих напрямків діяльності підприємства. У кожному програмному продукті поєднується використання стандартних рішень і максимальне врахування специфіки завдань конкретної галузі чи виду діяльності підприємства [3; 4].

До типових продуктів «1С: Підприємство 8» відносять:

- «1С: Бухгалтерія 8 для України»
- «1С: Зарплата та управління персоналом для України»
- «1С: Управління торгівлею для України»
- «1С: Управління торговим підприємством для України»

- «1С: Управління виробничим підприємством для України»
- «1С: Управління невеликою фірмою для України»
- «1С: Роздрібна торгівля для України»
- «1С: Комплексний облік для бюджетних установ України»
- «1С: Документообіг КОРП для України» [6].

Універсальною програмою масового призначення для автоматизації бухгалтерського і податкового обліку, включаючи підготовку обов'язкової звітності, вважається «1С: Бухгалтерія 8 для України». Це готовий продукт для ведення обліку в організаціях, що здійснюють різні види комерційної діяльності: оптову та роздрібну торгівлю, комісійну торгівлю, надання послуг, виробництво та ін. «1С: Бухгалтерія 8» забезпечує вирішення всіх завдань, що постають перед бухгалтерською службою підприємства. Програма являє собою сукупність платформи «1С: Підприємство 8» і конфігурації «Бухгалтерія для України». В «1С: Бухгалтерії 8» закладена можливість спільного використання з прикладними рішеннями «Управління торгівлею для України», «Зарплата», «Управління персоналом для України», також створеними на платформі «1С: Підприємство 8» [5].

Програма «1С: Бухгалтерія 8» характеризується такими перевагами, порівняно з іншими програмними продуктами, як: можливість ведення обліку для декількох організацій, підприємств та приватних підприємців в єдиній інформаційній базі; підтримка різних систем оподаткування; здійснення обліку різних видів фінансово – господарської діяльності підприємства залежно від галузі; можливість роботи фахівців бухгалтерії з інформаційною базою за допомогою мережі Інтернет, перебуваючи при цьому в будь-якому віддаленому місці. В «1С: Бухгалтерії 8» зберігається вся необхідна інформація про контрагентів (банківські рахунки, реєстраційні коди, контактна інформація), про співробітників підприємства (інформація про розмір окладу, посада співробітника, індивідуальні коди та паспортні дані). Програма «1С: Бухгалтерія 8» може автоматично формувати різні форми податкової та бухгалтерської звітності, а також передбачена можливість роздрукувати дані звіти, зберегти їх у

файл для передачі відповідним контролюючим органам чи переслати документи у відповідні структури безпосередньо з програми.

«1С: Бухгалтерія» - найбільш відома програма «1С: Підприємство 8», яка уособлює певний знак якості компанії «1С» в Україні та за її межами. Найчастіше, необхідність купити «1С» зводиться саме до придбання «1С: Бухгалтерії», що зумовлено абсолютною перевагою конфігурації у плані технологічності, стабільності, доступності та багатьох інших факторів над усіма іншими пропозиціями в даному сегменті ринку. Дане прикладне рішення дозволяє організувати повноцінну, автоматизовану систему бухгалтерського і податкового обліку для підприємств будь – яких форм власності, які здійснюють будь – які види комерційної або некомерційної діяльності [3; 4]. Саме тому завдання, які постають перед вищою школою, вимагають нових підходів до вдосконалення практичної підготовки студентів у процесі навчання сучасним інформаційним технологіям. У свою чергу, розробникам програм потрібно активно пропонувати не тільки інформаційні програми з управління підприємством та ведення обліку, але й спеціальні навчальні продукти з підвищення фахового рівня науково – педагогічних працівників, які займаються викладанням дисциплін обліково – аналітичного спрямування з використанням інформаційних технологій, а також управлінських здібностей менеджерів та керівників підприємств і організацій.

Список використаної літератури:

1. 1С: Бухгалтерія 8 для України -[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://business-soft.net/uk/1c-accounting.html>.
2. 1С: Підприємство 8. Конфігурація Бухгалтерія для України. Редакція 2.0. Посібник з ведення обліку. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://its.1c.ua/db/accuaa#content:186:hdoc>.
3. Банщиков П. Модель тренінгу з 1С: інструмент підготовки студентів і підвищення кваліфікації менеджменту компаній / П. Банщиков // Бухгалтерський облік і аудит. - №7-8.-2016. – Київ: КНЕУ ім. Вадима Гетьмана. – С. 4-11.

4. Воронкова В.Г. Основи підприємництва: теорія та практикум: навч. посіб. / В.Г. Воронкова . – К.: Ліра-К, 2014. – 455с.
5. Сипкин П. Развитие «1С: Бухгалтерии 8». - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.myshared.ru/slide/480015/>.
6. Що таке програма 1С? - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://aktiv.ua/materials/articles/prohrama-1s-bukhhalteriia-dlia-ukrainy-1s-pidpriemstvo>.

Зозуляк Марта Михайлівна,
старший викладач кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу,
Сочка Леся Іванівна,
студентка спеціальності «Облік і аудит»
Мукачівського державного університету

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В АВТОМАТИЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Інформаційне забезпечення на сьогодні є запорукою успіху і конкурентоспроможності будь – якого підприємства. Управлінські потреби підприємства своєчасно забезпечує необхідною та достовірною інформацією чітко налагоджений бухгалтерський облік. Крім того, бухгалтерський облік підприємства будь-якої форми власності є основною інформаційною базою аналізу господарської діяльності, контролю та обґрунтування відповідних управлінських рішень щодо фінансово - господарської діяльності. Організація бухгалтерського обліку на підприємстві сьогодні неможлива без застосування інформаційних технологій та їх ефективного використання, що зумовлює необхідність дослідження даного питання.

Дослідження у сфері застосування інформаційних технологій в обліку та його автоматизації, проведені вітчизняними науковцями, такими як: М.М. Бенько, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, В.Г. Горелкін, В.М. Гужва, В.П. Завгородний, С.В. Івахненко, О.В. Клименко, С.О. Левицька, М.Р. Лучко, І. Поглод,

М.С. Пушкар, В.Д. Шквір та ін., свідчать про актуальність такої проблематики та потребу у вдосконаленні існуючих концепцій і впровадженню та адаптації на практиці нових.

В умовах стрімкого розвитку ринку саме бухгалтерія виступає основним органом формування масивів управлінської інформації, а облікова бухгалтерська система охоплює весь процес формування, опрацювання й передавання для потреб управління технічної та економічної інформації [1]. Тому застосування комп'ютерних технологій в бухгалтерському обліку значно підвищує продуктивність праці не тільки бухгалтерів, але й інших працівників апарату управління підприємством. Обчислювальна техніка суттєво підвищує якість обробки облікової інформації, змінює зміст та організацію праці облікового персоналу: зменшується кількість ручних операцій з обробки первинних документів, систематизації облікових показників, заповнення реєстрів та звітних форм. Праця обліковця стає більш творчою, спрямованою на організацію й удосконалення системи обліку.

Інформаційні технології забезпечують автоматизацію бухгалтерського обліку та інших функцій управління в інформаційних системах [2, с. 171]. Новітні інформаційні технології в бухгалтерському обліку – це сукупність принципово нових засобів і методів обробки обліково - економічної інформації та передавання, зберігання і відображення інформаційних даних з найменшими витратами [3, с. 15-24]. Вони дозволяють: розподіляти використання комп'ютерних ресурсів; опрацьовувати різноманітну облікову інформацію, що зберігається на різних носіях; здійснювати безпосередній доступ користувача інформації до ЕОМ за допомогою програмного забезпечення; здійснювати роботу користувача (облікового працівника) в режимі маніпулювання даними бухгалтерського обліку; надавати інформаційну підтримку на всіх етапах проходження облікової інформації на основі інтегрованої бази даних бухгалтерського обліку; організувати безпаперовий процес підготовки первинного, поточного, звітного документа із фіксацією на папері лише його кінцевого варіанту [4, с. 96].

Варто зауважити, що на використання інформаційних технологій та ресурсів в бухгалтерському обліку і управлінні впливають чимало факторів, які можна класифікувати за певними ознаками, а саме: за ступенем централізації технологічного процесу виробництва; за типом предметної області застосування інформаційних технологій; за ступенем охоплення завдань бухгалтерського обліку і управління; за класом технологічних операцій, які реалізуються; за типом інтерфейсу користувача; за способом побудови мережі; за типами носіїв інформації; за типами операцій [2, с. 184]. Хоча у практиці діяльності суб'єктів господарювання впровадження новацій в організації обліку може потребувати значних фінансових ресурсів, проте кінцевий результат застосування інформаційних технологій у роботі облікового апарату – автоматизація бухгалтерського обліку – забезпечує покриття більшості понесених для цього витрат.

Отже, інформаційні технології в обліковому процесі сприяють удосконаленню бухгалтерського обліку та науковому обґрунтуванню його даних в процесі оцінки фінансово - господарської діяльності підприємства. Одним із напрямків удосконалення інформаційних технологій бухгалтерського обліку є розширення можливостей оперування електронними інформаційними ресурсами в системі оперативного та бухгалтерського обліку.

Список використаної літератури:

1. Андрущенко Н. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / Н. Андрущенко. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2012_12_11_12_kampodilsk/sekcija_4_2012_12_11_12/informacijni_tekhnologiji_v_organizaciji_bukhgalterskogo_obliku/14-1-0-339.
2. Бенько М.М. Інформаційні системи і технології в бухгалтерському обліку : монографія. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 336 с.
3. Білуха М.Т. Теоретичні та методологічні засади електронного обліку господарської діяльності / М.Т. Білуха // Бух. облік і аудит. – 2004. – № 12. – С. 15–24.

4. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту : навч. посіб. [для студ. вищ. учб. закл.] – К. : Знання-Прес, 2003. – 349 с.

5. Терещенко Л.О., Матієнко-Зубенко І. І., Інформаційні системи і технології в обліку: Навч. посіб. - К.: КНЕУ, 2005. - 187 с.

СЕКЦІЯ 5.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУДИТУ В УМОВАХ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ЗАКОНОДАВСТВА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Голубка Ярослав Володимирович,
к.е.н., старший викладач кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу,
Мукачівського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Трансформаційні зміни, притаманні сучасному етапу розвитку економічних відносин в Україні, характеризуються посиленням інноваційної діяльності окремих підприємств, організацій та установ, а також галузей економіки загалом. Запровадження Стратегії інноваційного розвитку України вимагає від керівників таких підприємств, організацій та установ, перш за все, переосмислення стратегії розвитку кожного суб'єкта господарювання окремо, коригування його місії відповідно до напрямків розвитку держави, а також удосконалення механізмів управління шляхом координації та регулювання управлінських функцій в межах конкретних суб'єктів господарювання.

Важливим важелем, що дозволяє адекватно оцінювати та на основі такої оцінної інформації впливати на подальші напрямки удосконалення та оптимізації інноваційної діяльності, виступає аудит. Аудит інноваційної діяльності не є новим явищем для України, однак існують певні проблеми щодо формування теоретичних та методичних засад здійснення такого виду діяльності. Подолання та вирішення зазначених проблем дозволить створити наукове підґрунтя для проведення аудиту щодо інноваційної діяльності, а також створити інформаційну базу, використання даних якої дозволить керівникам підприємств, організацій та установ приймати зважені управлінські рішення щодо напрямків та шляхів покращення інноваційної діяльності окремих суб'єктів господарювання, а також галузей економіки в цілому [3].

Перехід до інноваційної моделі розвитку є для України пріоритетним стратегічним напрямком і невід'ємною умовою входження у світову економічну

систему. Для цього необхідно: здійснити на державному рівні систему цілеспрямованих заходів, які здатні створити економічні можливості для формування стимулюючих інноваційний процес механізмів; виробити механізм взаємодії суб'єктів господарювання, що забезпечував би досягнення конкурентних переваг завдяки активній інноваційній практиці та ефективним інноваційним рішенням. Серед багатьох підходів до тлумачення інновацій та інноваційного процесу переважним є законодавчий, в якому інновації – це наново створені (побудовані) або удосконалені конкурентоздатні технології, продукція чи послуги, а також організаційно - технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, котрі суттєво покращують структуру і якість виробництва (або) соціальної сфери [1].

Стратегія розвитку інноваційної діяльності полягає в накопиченні і систематизації ідей, інформації і знань, вибір пріоритетних, перспективних ідей, аналіз конкурентоспроможності та економічної ефективності нового продукту на стадії прийняття рішення, його створення, опанування ринку нової продукції.

За цих умов цілеспрямованість і ефективність інноваційних процесів, що відбуваються на підприємстві, визначається трьома основними факторами:

- станом зовнішнього середовища (політичною та економічною ситуацією, типом ринку і характером конкурентної боротьби, орієнтацією владних структур та інших інституцій на цілі інноваційного розвитку підприємств);

- станом внутрішнього середовища підприємства (здатністю лідера та його команди творчо сприймати позитивний вплив структур зовнішнього середовища, що сприяє досягненню цілей розвитку);

- специфікою самого інноваційного процесу як об'єкта управління [3].

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність», інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [1].

Аналізуючи наукові дослідження щодо управління інноваційною діяльністю на предмет взаємозв'язку функцій менеджменту у процесі управління нею, варто зазначити, що аудит інноваційної діяльності – це системна оцінка показників розвитку організації в галузі розробок та комерціалізації нововведень, а також визначення внутрішніх та зовнішніх перешкод на їх шляху. Така системна оцінка має здійснюватися комплексно, з урахуванням особливостей діяльності конкретного суб'єкта господарювання, а також безпосередньо особливостей його інноваційної діяльності. Крім того, при проведенні аудиту інноваційної діяльності доцільно аналізувати координованість реалізації усіх функцій менеджменту у процесі управління інноваційною діяльністю. Узагальнюючи сутність понять «інноваційна діяльність» та «аудит», а також виходячи з нормативного трактування загалом поняття «аудит», сутність аудиту інноваційної діяльності можна сформулювати так: це перевірка звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо інноваційної діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам. Аналізуючи складові інноваційного процесу будь-якого суб'єкта господарювання, можна зазначити, що аудит інноваційної діяльності включає оцінку інноваційних можливостей інноватора, а саме: інноваційного потенціалу, інноваційного середовища, інноваційної позиції та інноваційної активності організації. Практична реалізація усіх зазначених інноваційних можливостей інноватора тісно пов'язана між собою та неможлива у разі відсутності хоча б однієї з них. Отже, й аудит інноваційних можливостей має здійснюватись комплексно.

Особливо важливого значення аудит інноваційної діяльності набуває за умов проведення експертизи наукомістких інвестиційних проектів та включає у себе такий комплекс робіт:

- проведення оцінки економічної складової проекту (обираються конкретні економічні показники, використання яких дозволить здійснити оцінку економічної доцільності та ефективності здійснення інноваційного проекту; відбір

таких економічних показників має враховувати специфіку діяльності суб'єкта господарювання, а також його інноваційної діяльності);

– оцінку відповідності маркетингових досліджень вимогам, що характерні для інноваційних продуктів та нових технологій (така оцінка необхідна для визначення потреб у результатах конкретного інноваційного проекту; появи нового або модернізованого продукту та товару; зіставлення якісних та кількісних характеристик конкретних інноваційних продуктів і характеристик, які існують на ринку конкретних продуктів);

– аналіз ефективності обраної бізнес - схеми та економічної моделі (здійснюється оцінка та аналіз ефективності організаційної та технологічної складової інноваційного процесу); розрахунок економічних та фінансових показників (відбір конкретних економічних і фінансових показників для оцінювання усіх складових інноваційного процесу та усіх його стадій, а також розрахунок таких показників з метою визначення доцільності здійснення конкретного інноваційного проекту та обґрунтованості витрат на його реалізацію);

– аналіз стійкості проекту та плану реалізації (проведення комплексного стратегічного аналізу щодо майбутніх наслідків та очікуваних ризиків, що можуть виникнути у суб'єкта господарювання у разі реалізації конкретного інноваційного проекту) [3].

Узагальнюючи результати досліджень щодо аспектів аудиту інноваційної діяльності, доцільно зазначити, що технологічний аспект аудиту інноваційної діяльності передбачає виявлення належного виконання технологічних вимог до виробництва конкретного інноваційного продукту, а також перевірку дотримання усіх норм технічної документації на кожній стадії виготовлення такого продукту.

Список використаної літератури:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 26.12.2002 № 380-IV, зі змін. та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

2. Кантаєва О. В. Проблеми аудиту інноваційної діяльності підприємств та напрямки їх вирішення / О.В. Кантаєва, Є.В. Казьмин // Вісник ЖДТУ. – Житомир : ЖДТУ, 2011. – № 3(57). – С. 58–61. – (Серія : Економічні науки).

3. Куцинська М. Аудит інноваційної діяльності: організаційний, технологічний та економічний аспекти / М. Куцинська // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки. - 2013. - Вип. 34(1). - С. 39-42. -
Режимдоступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2013_34%281%29__10.

Голубка Ярослав Володимирович,
к.е.н., ст. викладач кафедри обліку
і оподаткування та маркетингу,
Кельман Віталій Дмитрович,
студент спеціальності «Облік і аудит»,
Мукачівського державного університету

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУДИТУ В УКРАЇНІ

Аудит як вид фінансового контролю є порівняно новим видом діяльності в Україні і процес його розвитку характеризується виникненням ряду проблем та недоліків, які обумовлені незначним практичним та міжнародним досвідом, а також недосконалістю вітчизняного законодавства.

На сьогодні питанням щодо проблематики та перспектив розвитку аудиту присвячені праці багатьох вітчизняних учених, зокрема: В. Боднара, О. Кудирко, Б.Ф. Усача, В. Вишневецького, Н. Дороша, В. Кравченка, О. Василика, В. Опаріна, М. Федосова, О. Редька, Н. Рубана та інших. Одним із основних напрямків досліджень вітчизняних науковців і надалі залишається визначення проблем розвитку аудиту як виду незалежного фінансового контролю в Україні та пошук шляхів їх вирішення.

Розвиток аудиту в Україні розпочався після прийняття Закону України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993 р. Національні стандарти аудиту

призначені для використання в Україні як посібник для аудиторів, бухгалтерів, керівників фінансових установ та підрозділів. Однак міжнародні стандарти аудиту перекладені з англійської мови на українську без урахування національного досвіду та специфіки ведення бухгалтерського обліку в Україні [1].

Напрями розвитку аудиту - актуальне питання, оскільки ця діяльність має широкий спектр, а значить, і потребує всебічного удосконалення загальної системи проведення. Першочергово це стосується забезпеченості методологічних засад даної сфери, через відсутність якої має місце недостатність вітчизняної спеціальної літератури, а тим більш докладних науково обґрунтованих теоретичних розробок з проведення аудиту. До цієї проблеми додається, зокрема, і те, що досі немає стандартів, які регулюють функціонування внутрішнього аудиту в Україні (за винятком нормативних документів НБУ з регламентації внутрішнього аудиту в комерційних банках України), а це зменшує поширення передового досвіду даної сфери діяльності на інших підприємствах [2].

Дослідження аспектів розвитку та функціонування аудиту як незалежної професійної діяльності дозволяють виділити такі основні проблеми розвитку сучасного аудиту:

- негативний вплив «тіньового» бізнесу;
- недостатній досвід аудиторської діяльності порівняно з іншими країнами;
- послідовне копіювання та прийняття закордонних стандартів і концепцій без урахування особливостей стану ринку в Україні;
- недостатня кількість кваліфікованих кадрів та низький рівень їх підготовки, що не відповідає сучасним вимогам практики;
- відсутність методичних рекомендацій з комп'ютеризації аудиту;
- відсутність масових професійних організацій аудиторів, що ускладнює процес обговорення та вирішення проблемних питань практики обліку та аудиту;
- відсутність на ринку єдиної, загальноприйнятої, економічно обґрунтованої методики розрахунку цін за аудиторські послуги [4].

На сьогодні аудиторські фірми України можуть надавати достатньо широкий спектр послуг. Тому окреслення кола безпосередньо аудиторських послуг – це одна з найважливіших сучасних проблем теорії аудиту. Однією з проблем здійснення аудиту в Україні є також неврегульовані питання фінансування робіт зі створення адекватної системи аудиту в Україні та страхування аудиторської діяльності.

Покращення ефективності роботи аудитора неможливе без використання комп'ютерної техніки. Однак зважаючи на те, що комп'ютеризація охопила всі сфери бізнесу в Україні, вітчизняні аудитори застосовують комп'ютерні технології та аудиторське програмне забезпечення україн недостатньо, порівняно із зарубіжними партнерами.

На ринку аудиторських послуг останнім часом посилюється контроль над аудиторською діяльністю, що є позитивним результатом, оскільки забезпечує більш достовірні результати аудиторських перевірок, які спонукають великі компанії до набуття бездоганної ділової репутації.

Впровадження незалежного і якісного аудиту в країні має істотні переваги не тільки для суб'єктів господарювання, а й для держави. Належний аудит забезпечує надходження додаткових коштів до бюджету за рахунок сплати аудиторами - підприємцями податків, а конкурентна боротьба між аудиторськими фірмами сприяє підвищенню професіоналізму аудиторів. Тому можна виділити такі шляхи вирішення вищезгаданих проблем:

- детінізація економіки країни, що призведе до збільшення попиту на якісні аудиторські послуги;
- створення механізмів ціноутворення на аудиторські послуги з використанням досвіду закордонних країн; тісна співпраця з міжнародними бухгалтерськими асоціаціями;
- розроблення нових методик аудиту, робочої документації;
- скасування штучно впроваджених елементів закордонної теорії та практики, які не мають обґрунтованого змісту і суперечать реальним потребам обліковців - практиків [3].

Узагальнюючи викладений матеріал, можна дійти висновку, що проблеми, які виникають в аудиторській діяльності, впливають як на діяльність суб'єктів господарювання зокрема, так і на економічну ситуацію держави загалом. Вони потребують якнайшвидшого вирішення, адже Україна має потужний потенціал та перспективи розвитку незалежного аудиту. Приведення в дію запланованих заходів з покращення якості аудиторських послуг дозволить створити оптимальне середовище для ефективного розвитку аудиту на вітчизняному ринку послуг, зокрема: підвищить конкурентоспроможність національних компаній, налагодить процес складання та перевірки звітності підприємств, забезпечить прозорість і доступність інформаційного забезпечення, підвищить ефективність сфери організації та здійснення бухгалтерського обліку. Незалежний аудит є необхідним елементом функціонування ринкової економіки та запорукою ефективної діяльності будь-якого суб'єкта господарювання.

Список використаної літератури:

1. Бондар В. Удосконалення системи організації аудиторської діяльності в Україні // Формування ринкових відносин в Україні. - 2008. - № 9. - с. 16-19.
2. Кудирко О. Внутрішній аудит в Україні: сутність, проблеми розвитку та шляхи їх усунення / О. М. Кудирко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 5, т. 1. – С. 186–189.
3. Усач Б. Ф. Проблеми розвитку аудиту в Україні // Регіональна економіка. - 2007. - № 4. - С. 217 - 222.
4. Всеукраїнська професійна громадська організація «Спілка аудиторів України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://spilka-audit.org.ua/про-організацію/історія.html>.

Голубка Ярослав Володимирович,
к.е.н., ст. викладач кафедри обліку
і оподаткування та маркетингу,
Ленюська Вікторія Іванівна,
студентка спеціальності «Облік і аудит»,
Мукачівського державного університету

ІНТЕГРАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА МІЖНАРОДНОЇ СИСТЕМИ АУДИТУ

У сучасному світі розвиваються процеси глобалізації, інтеграції, інформатизації та екологізації. Вони зумовлюють посилення конкуренції між виробниками різних країн. Саме тому однією з найважливіших проблем кожної держави є забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності своїх товарів і послуг на міжнародному ринку.

Протягом останніх років Україна активно розвиває свою діяльність у напрямі поглиблення економічного співробітництва з Європейським Союзом (ЄС). Тому інтеграція України до Європейського союзу є актуальним питанням. Однією з умов для досягнення бажаної інтеграції з ЄС є трансформація законодавства в цілому і, зокрема, у сфері аудиту. Останнім часом особливого занепокоєння на міжнародному рівні викликають питання посилення контролю за аудиторською діяльністю з метою повернення довіри до фінансової звітності, підтвердженої аудитом, а отже - і до аудиту.

Питання аудиторської діяльності постійно перебувають в центрі уваги науковців. Дослідженням даної теми займалися такі вчені, як О. Петрик, В. Сопко, Ф. Бутинець, Г. Давідов, М. Кужельний, А. Кузьмінський, В. Рудницький, В. Савченко, В. Лисина, В. Чая, О. Тараній, Н. Беренда та інші.

Законодавчі та нормативні акти ЄС в сукупності називають “acquis communautaire” (здобутки європейської спільноти), які охоплюють прямі законодавчі акти (угоди), підзаконні акти, а також прецедентне право [3]. До підзаконних актів належать регламенти, директиви, рішення та рекомендації. Для успішної імплементації Угоди про асоціацію з ЄС щодо бухгалтерського обліку і

аудиту необхідно здійснити комплекс заходів методологічного та організаційного характеру, які охоплюють, зокрема:

- перегляд відповідних нормативно - правових актів;
- перегляд порядку формування статистичної фінансової інформації;
- чіткий розподіл функцій щодо контролю та забезпечення дотримання МСФЗ і НП(С)БО;
- кадрові зміни, спрямовані на залучення до проведення зазначених вище заходів високопрофесійних і патріотично налаштованих працівників;
- перегляд механізму формування та функціонування Методологічної ради з бухгалтерського обліку [3].

Основними напрямками розвитку аудиторської діяльності в Україні можуть стати:

- запровадження механізму практичного застосування МСА в Україні, створення до них чітких коментарів;
- внесення необхідних змін і доповнень до Закону України “Про аудиторську діяльність” з метою приведення його у відповідність до інших законодавчих актів України, які прямо чи опосередковано впливають на регулювання аудиторської діяльності та розширення переліку підприємств, для яких обов’язковою має бути щорічна аудиторська перевірка, що, своєю чергою, збільшить ринок аудиторських послуг та чітко унормує взаємовідносини аудитора та клієнта;
- розроблення Типових методик аудиторської перевірки фінансової звітності підприємств із використанням практичного досвіду роботи міжнародних і вітчизняних аудиторських фірм у розрізі галузей їх діяльності (банківської, торговельної, страхової, хімічної, металургійної, харчової, легкої промисловості);
- поглиблення співпраці професійних аудиторських організацій України з міжнародними та європейськими професійними організаціями бухгалтерів і аудиторів;
- розроблення механізму ціноутворення аудиторських послуг на основі вивчення міжнародного досвіду;

– створення ефективної системи застосування санкцій до аудиторів й аудиторських компаній, які допускають порушення стандартів аудиту та вимог законодавства при його проведенні [2].

Водночас, враховуючи особливості побудови національних систем аудиту країн - членів Європейського Союзу, необхідним є:

– підготовка вітчизняного ринку аудиторських послуг до імплементації з ринком ЄС;

– орієнтація державної політики на підвищення конкурентоспроможності, організаційної та фінансової незалежності українських аудиторів, недопущення монополізації ринку аудиту іноземними компаніями;

– розширення застосування електронних технологій, спрямованих на автоматизацію і спрощення взаємодії між аудиторами і об'єктом перевірки, прискорення введення системи електронного обміну документами між органами влади.

Отже, для ефективної інтеграції національної та міжнародної системи аудиту виникає необхідність широкого використання передового зарубіжного досвіду з урахуванням діючої практики аудиту в Україні.

Список використаної літератури:

1. Гуцаленко, Л.В. Аудит в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення / Л.В. Гуцаленко, Н.В. Пришляк // Інноваційна економіка [Текст]. — 2011. — № 20. — С. 97—101.

2. Кравченко, В.В. Проблеми та перспективи розвитку внутрішнього аудиту в сучасних умовах господарювання / В.В. Кравченко // Наукові праці КНТУ [Текст]. — 2010. — №17.—С.98—101.—(Серія “Економічні науки”).

3. Кузіна, Р. В. Перспективи впровадження облікової директиви ЄС в Україні [Текст] / Р.В. Кузіна // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; ред.кол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 19. – № 2. – С. 214-219.

СЕКЦІЯ 6.

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Katarzyna Wierzbicka, PhD.

University of Białystok, Faculty of Economics and Management

CAPITAL MARKET IN POLAND AND DEVELOPMENT OF INNOVATION

Abstract:

The average growth of gross domestic product in the years 1990-2015 was 3.2%, which means that Poland was at that time one of the fastest growing countries in Europe. This situation was caused by an increase in the incomes of citizens and an ever stronger integration of the Polish economy into the world markets. This integration is reflected not only in the inflow of foreign investments into Poland, but also in the rapid development of Polish companies, more and more of which are present and recognizable on the European markets. In order to continue to grow, companies must increase their presence in the global economy, and they will be able to pursue long-term investment and innovation policies that enhance their competitiveness.

Such rapid economic growth would not have been possible without the dynamic development of the capital market, the heart of the financial market. Numerous studies confirm that the fast-growing capital market positively influenced the growth of the economy, providing an efficient and transparent institutional environment for ownership transformation processes and for financing the development of Polish private companies. A strong capital market is the foundation of economic development based on knowledge and new technologies. It is mainly capital markets that finance innovative projects, and also support the construction of large companies, providing capital for acquisitions.

Meeting the needs of Polish companies and local governments comes the capital market, providing a full range of available instruments. Companies can raise funds for development by issuing shares on the WSE Main Market or on the NewConnect alternative market. The Catalyst market offers the possibility of debt financing through

bond issues. The Exchange offers solutions designed for both large and small businesses operating in all industries.

With the increasing demand and the growing expectations of the market, entrepreneurs are striving for growth by seeking increasingly better, modern, risky solutions to meet the expectations created by the market and the environment. Ubiquitous competition forces actors to continually look for sources of competitive advantage to boost innovation. As a result, companies are constantly looking for new opportunities that generate high financial costs. Undertakings may be financed from various sources. One of them is the thriving capital market.

The aim of the presentation is to show the potential of the capital market in the context of supporting innovation in Poland.

Бошинда Ігор Михайлович,

аспірант,

Мукачівського державного університету

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ПРОБЛЕМ ЯКІ ПОВ'ЯЗАНІ З РОЗВИТКОМ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ НА ДОСВІДІ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Розвинений малий бізнес - це ознака прогресивної економіки. Саме так вважають у провідних країнах світу. Доволі тривалий час в економіці України істотно домінував великий бізнес, що логічно, з огляду на наше радянське минуле. Тільки в останні десять років малий і середній бізнес почав потроху ставати драйвером нашої економіки. Що не менш важливо, малий і середній бізнес забезпечує зайнятість – на нього припадає майже 80% робочих місць для населення. В Україні формування державної політики підтримки малого підприємництва, визначення шляхів її реалізації має стати невід'ємною частиною загальнодержавної доктрини соціально-економічних трансформацій. Це

сприятиме формуванню чисельного середнього класу суспільства, який є основою ринкових перетворень та гарантом незворотності економічних процесів.

Аналіз сучасного стану та проблем розвитку малого підприємництва в Україні свідчить про те, що подальший розвиток ситуації без активного та позитивного втручання держави може привести до згорання даного сектора економіки з відповідним загостренням економічних проблем та посиленням соціальної напруги. Саме тому виникає необхідність окреслення існуючих проблем та перспектив з метою розширення його ролі та місця в економічному процесі, тобто забезпечення протягом найближчих років у структурах зазначеного сектора зайнятості на рівні виробництва до 25 % ВВП.

До основних причин гальмування розвитку малого підприємництва в Україні та її регіонах слід віднести такі:

- доволі громіздка система бухгалтерського обліку та фінансової звітності, що спричиняють додаткові витрати для підприємств;
- загроза виникнення кризи неплатежів та проблеми з формуванням нових взаємозв'язків, каналів збуту;
- складність пошуку фінансових ресурсів для інвестиційного розвитку, а значить і сповільнення розвитку інвестиційних процесів, які є рушійною силою економічного зростання
- обмежені можливості конкурентної боротьби з представниками середнього і великого бізнесу, необхідність захисту від протиправних посягань тощо.

Головна проблема малих підприємств - недостатня ресурсна база як матеріально-технічна, так і фінансова. Малому бізнесу залишається сподіватися на кредитні ресурси. Але й вони в нашій країні не найкращий варіант для залучення коштів у малий бізнес, тим паче, при постійній інфляції, що посилюється [3]. В Україні кредити під бізнес надають приблизно під 20% річних, при тому, що у передових країнах світу цей показник складає від 0,5% до 4%.

Наша держава не надто сприяє тому, щоб український малий бізнес отримував кредити під низькі відсотки. Це зумовлено тим, що в нашій країні

частка комерційних банків до недавнього часу переважала державні і тому державі важче було на них впливати. В майбутньому держава має всі шанси цю ситуацію змінити. Комерційні банки оминали стороною сектор малого бізнесу, вважаючи його не надто привабливим для масштабної співпраці і тому не йшло їм на поступки у кредитуванні [1]. Саме ця ситуація сприяла тіньовому розвитку малого бізнесу країни для менших втрат на сплаті податків. Це стало причиною втрати коштів українською економікою і почало пригальмовувати економічний розвиток країни.

Країни, які розуміють важливість малого і середнього бізнесу для економіки, сприяють його якісного розвитку. Наприклад, Німеччина запустила 200 програм підтримки малого і середнього бізнесу під загальною назвою Mittelstand, які передбачають виділення на кредитування таких підприємств 15,5 млрд євро щорічно. Чимало уваги малому і середньому підприємництву приділяється і в США. Бізнесу сприяють зниження податків і ряд організацій на кшталт U. S. Small Business Administration (SBA), яка понад 60 років займається підтримкою бізнесу і надає підприємствам фінансову та консультативну підтримку. Також організація виступає гарантом компанії перед кредиторами і надає позики до \$ 2 млн самостійно. Цікава практика розвитку малого і середнього бізнесу, яку згодом може перейняти і Україна, є в Ізраїлі та Польщі. Уряд створює державні венчурні фонди, які інвестують в різні стартапи. Зараз в Польщі держбанк 60% всіх кредитів надає саме малому і середньому бізнесу. Максимальна сума такої гарантії складає до 1 мільйона євро, а вартість - перший рік безкоштовно, другий - 0,5%. Японці вже 15 років мають можливість відкривати власну справу без стартового капіталу, всього з однієї ієною. Тільки за 2014-2016 роки кількість середніх підприємств в країні зросла на 47 тис.

Сьогодні не можна не враховувати той факт, що на тенденції розвитку малого підприємництва в Україні безпосередньо впливає й негативна динаміка основних макроекономічних показників. Зокрема, спад ВВП призвів до зменшення внутрішніх фінансових ресурсів держави, обігових коштів у суб'єктів підприємницької діяльності, зниження купівельної спроможності населення

тощо. До основних макроекономічних чинників, які впливають на розвиток малого підприємництва, слід віднести, передусім, обмеженість внутрішнього попиту та наявність кризи збуту на внутрішньому ринку у зв'язку з браком вільних фінансових коштів підприємств, зниженням реальних доходів населення, незначну інвестиційну активність, відсутність переливу коштів з фінансового в реальний сектор економіки [2].

Щоб сформувати стійку фінансову систему в країні і створити середній клас, державі треба рятувати малий і середній бізнес. Надто з огляду на те, що внаслідок багатьох економічних, політичних та військових обставин рух фінпотоків дещо затримався. Хоча, на мою думку, те зростання доходів домогосподарств, яке почався 2016 року, триватиме й навіть посилиться у 2017 р., що має створити попит на товари та послуги, зокрема, малого і середнього бізнесу.

Отже, не зважаючи на те, що формування державної політики розвитку малого підприємництва, створення цілісної системи його державно-громадської підтримки досить складний і тривалий процес, вже сьогодні можливо і необхідно удосконалювати організаційно-правові та економічні засади відповідної державної політики. Адже виконання заходів щодо забезпечення розвитку малого підприємництва допоможе розв'язанню соціально-політичних завдань; формуванню широкого прошарку середнього класу, який є основою соціально-економічних реформ, гарантом політичної стабільності та демократичного розвитку суспільства, і, відповідно, послаблення тенденції до соціальної диференціації населення.

Вирішення існуючих проблем розвитку малого підприємства в Україні, створення відповідного середовища потребують докорінної перебудови державної політики щодо сприяння цьому сектору економіки. Зокрема, йдеться про створення відповідної правової бази розвитку малого підприємництва, фінансово-кредитну та матеріально-технічну підтримку, науково-методичне, інформаційно-консультативне та кадрове забезпечення малого підприємництва.

Список використаної літератури:

1. Збарський В. К. Менеджмент малого та середнього бізнесу: навчальний посібник / В. К. Збарський – К.: ДАКККіМ, 2006. – 361 с.
2. Власенко І. В. Функціонування малих підприємств в економіці України: Автореферат дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / І. В. Власенко; Хмельницький національний університет – Хмельницький, 2006. – 20 с. – укр.
3. Васильєва Д. В. Актуальні проблеми розвитку малого бізнесу в Україні / Д. В. Васильєва // Механізм регулювання економіки, 2011. – №3. – С. 188-196.

Бурдюх Людмила Юріївна
студентка спеціальності «Фінанси і кредит»,
Науковий керівник: ст. викладач кафедри
фінанси **Михальчинець Г.Т.**,
Мукачівського державного університету

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ В ПІДПРИЄМСТВАХ АПК

Для кожного підприємства, особливо в умовах кризи, важливими питаннями виступають скорочення чи розширення виробництва продукції, зростання норми прибутковості підприємства, складності податкового та бухгалтерського обліку, що викликають потребу їх дослідження. Необхідність вирішення даних проблем та розробка заходів для поліпшення управління прибутком підприємства зумовили актуальність цього дослідження.

Проблеми функціонування системи управління прибутком підприємств АПК досліджуються різними вченими, основні теоретичні засади управління прибутком підприємств викладені в працях: Березівський П.С., Костенко О.М., Кошкалда І.В., Жмайлов В.М. та інших.

Галузь АПК є однією з провідних галузей економіки України, від якої залежить рівень забезпечення населення безпечним, доступним і якісним продовольством. Найкращі умови для свого розвитку має тваринництво. Розвиток м'ясного, м'ясомолочного і молочного скотарства, м'ясного, м'ясо-сального і

беконного свинарства, вівчарства і птахівництва та м'ясомолочної промисловості розкриває досить великі можливості наповнення зовнішнього і внутрішнього ринків досить великою кількістю продовольчих товарів [2].

У 2016 р. рівень рентабельності виробництва підприємствами продукції сільського господарства у цілому склав 37,3% (у 2015р. – 45,6%), у тому числі виробництва продукції рослинництва – 44,3% (у 2015р. – 50,6%), продукції тваринництва – 7,7% (у 2015р. – 22,1%). Бачимо, що рентабельність виробництва у порівнянні з 2015 р. значно скоротилася, особливо з виробництва продукції тваринництва аж на 14,4% або майже у 3 рази. Саме тому результативність такого виробництва є вкрай важливою, як для господарюючого суб'єкта, так і для економіки країни в цілому [5].

Показником результативності роботи підприємства АПК є прибуток, який воно отримує за звітний період. Цей фінансовий результат виступає основним джерелом поповнення активів суб'єкта господарювання. В ринкових умовах підприємство прагне отримувати великі обсяги прибутку, які дозволяють закріпити свої позиції на ринку та забезпечити конкурентоспроможність продукції, тому необхідною умовою ефективного розвитку виробництва є раціональне управління прибутком.

Управління прибутком розглядають як систему функцій, методів, важелів, інструментів, пов'язаних із формуванням, розподілом і використанням прибутку, що застосовуються з метою досягнення тактичних і стратегічних цілей підприємства [4].

Оскільки у процесі управління на величину прибутку впливають багато факторів, доцільно поділити їх на зовнішні та внутрішні. Сільське господарство, відрізняється від інших галузей господарства тим, що воно пов'язане з певними ризиками, які значно впливають на отримання прибутку. В підприємствах АПК фінансовий результат залежить від особливостей галузі, оскільки процес виробництва пов'язаний з біологічними особливостями тварин і рослин, метеорологічними умовами, типом клімату, що здійснюють істотний вплив на

кінцеві результати господарювання. Тому основу формування прибутку складає взаємодія економічних і природних факторів.

Окрім природних факторів та ринкової невизначеності існує також політична, науково-технічна, демографічна, соціальна, та інші складові макросередовища, на які підприємство не може впливати. Всі вони виступають зовнішніми, адже їх величина не залежить від діяльності підприємства.

Також надзвичайний вплив на отримання прибутку мають внутрішні фактори, які безпосередньо залежать від системи управління, яка склалася на підприємстві. На жаль, суб'єкти господарювання не повністю розуміють наскільки важливим для перспективної діяльності підприємства є управління прибутком. Саме воно дає можливість проявляти свої переваги в умовах конкуренції, налагоджувати партнерські взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання. Воно дає можливість виявити як і куди потрібно спрямувати зусилля працівників для підвищення продуктивності, також сприяє формуванню такого мікроклімату у колективі, при якому працівники почувають себе максимально комфортно.

Недосконалість системи управління породжує багато проблем, що безпосередньо впливають як на діяльність в цілому аграрного сектора держави, так і окремого суб'єкта господарювання. Фінансові результати діяльності підприємства в умовах ринкової невизначеності все більше залежать від системи управління, оскільки правильно налагоджена система управління дозволяє суб'єктам отримувати позитивні результати та бути більш стійкими до впливу зовнішніх факторів [3].

Для ефективного управління прибутком підприємства використовують різні методи. Одним із них є бюджетування, тобто визначення обсягу і складу витрат, які пов'язані з діяльністю підприємства. Контролювання витрат виробництва є основним важелем впливу на підвищення прибутковості.

Для підприємств АПК основними резервами зниження витрат можуть виступати автоматизація та комп'ютеризація виробничих процесів. Вони дозволять:

- зменшити рівень матеріальних витрат та витрат на оплату праці;
- підвищити якість продукції;
- раціонально використовувати наявні ресурси;
- нарощувати обсяги виробництва;
- визначити технологію планування, обліку, контролю й аналізу отриманих фінансових результатів [1].

Метод бюджетування на підприємствах АПК визначає технологію планування, контролю, обліку та аналізу інформаційних, матеріальних та фінансових результатів діяльності отриманих підприємством за звітний період. Бюджетування передбачає приєднання до процесу планування прибутку різних фахівців підприємства, оскільки воно пов'язане з усіма сферами діяльності суб'єкта господарювання: виробництвом, маркетингом, управлінням персоналом, контролем якості тощо. Основною метою бюджетування є аналіз витрат та розробка плану щодо подальшої роботи підприємства.

Основним елементом планування виступає фінансовий аналіз, результатом якого є оцінка стану та перспектив розвитку підприємства. Для проведення фінансового аналізу необхідні знання з бухгалтерського обліку, фінансів, економіки, які дозволять раціонально перевірити інформацію, та зробити необхідні висновки.

Зміст фінансового аналізу полягає в можливості оцінити фінансовий стан підприємства, зміни в активах і пасивах і розробити заходи для покращення фінансового результату суб'єкта підприємництва.

Отже, можна сказати, що підприємство є платоспроможним та займає стійкі позиції на конкурентному ринку лише тоді, коли воно є прибутковим. Прибуток виступає запорукою інвестиційної привабливості, тому дуже важливим елементом системи управління підприємством є управління прибутком.

Список використаної літератури:

1. Жмайлов В. М. Організаційно-економічні основи управління прибутком сільськогосподарських підприємств: монографія / В.М. Жмайлов, О.Г. Жмайлова,

О.О. Бабицька, Ю. І. Данько, Л.В. Слюсарєва – Суми: СНАУ, 2014. – 408 с. ISBN 978-617-593-029-8

2. Іванух Р. А. Аграрна економіка і ринок Іванух Р. А., Дусановський С. Л., Білан Є. М. - Тернопіль: "Збруч", 2003. - 305 с.

3. Кошкалда І.В. Управління прибутком сільськогосподарських підприємств/ Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва. с. 23-26.

4. Скибенко С. Т. Формування стратегії управління прибутком підприємства /С. Т. Скибенко Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 6 (51), ч. 2. – 2011.- 152-160.

5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Власова Андріана Михайлівна
студентка спеціальності «Фінанси і кредит»,
Науковий керівник:ст. викладач кафедри
фінансів **Михальчинець Г.Т.**,
Мукачівського державного університету

АНАЛІЗ СИЛЬНИХ І СЛАБКИХ МІСЦЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Актуальність дослідження сильних та слабких місць визначається великим впливом цього аналізу на розвиток та функціонування підприємства, його конкурентоспроможність та ефективність за рахунок збільшення сильних та зменшення слабких сторін.

В умовах ринкової трансформації економіки України розвиток підприємств має стати одним із найважливіших чинників соціально-економічного зростання[1].

Під сильними сторонами підприємства розуміють певні його особливості, те в чому підприємство досягло успіху, має додаткові можливості, є кращим за конкурентів. Наприклад, наявність передових технологій, висока кваліфікація працівників, унікальні ресурси, ефективна організація праці, висока якість продукції, досвід та сучасне устаткування і обладнання[2].

В свою чергу, слабкими сторонами підприємства є те, що поки не вдається на достатньому рівні в порівнянні з іншими підприємствами, або відсутність чогось важливого, що негативно впливає на розвиток підприємства. Прикладом слабких місць може бути низька конкурентоспроможність, вузький асортимент товарів, недостатнє фінансування, погана репутація компанії на ринку, недостатній рівень сервісу, низька обізнаність персоналу[3].

У процесі економічного аналізу сильні та слабкі місця підприємства потрібно оцінювати з урахуванням основних змін у зовнішньому середовищі, просторі, часі та їх перспективи в подальшому майбутньому. Адже, те що сьогодні сильне місце підприємства вже через дуже короткий термін може стати слабким і навпаки.

Аналіз сильних та слабких місць на підприємстві в економічних доктринах позначають як SWOT-аналіз. На основі результатів та висновків цього аналізу розробляються певні рекомендації та пропозиції щодо усунення вже наявних слабких місць, або ефективного використання існуючого потенціалу, тобто сильних сторін[4].

Аналіз можна здійснювати як в цілому по підприємству, так і по окремих підрозділах. Наприклад, дослідити маркетингову, виробничу, фінансову зону, зробити детальний аналіз по кожному підрозділу, а вже потім звести все в одне ціле, щоб побачити загальний вигляд.

Оскільки сильні і слабкі місця на підприємстві, як правило, є досить відносними величинами, то в процесі аналізу їх потрібно порівнювати з аналогами на підприємствах-конкурентах[5].

Отже, можна відмітити, що аналіз сильних і слабких місць на підприємстві є важливим компонентом, що значною мірою впливає на розвиток підприємства,

його ефективного функціонування. Цей аналіз дає реальну змогу побачити, що потрібно робити для того, щоб покращити існуюче становище на підприємстві, як сприяти розвитку підприємства та водночас збільшувати сильні і зменшувати слабкі сторони.

Список використаної літератури:

1. Бойчик І. М. Економіка підприємства: Навч. посібник. — К.: Атіка, 2004.—480 с.
2. Гриньов А. В. Організація та управління на підприємстві. — Харків: Вид. дім "ІНЖЕК", 2004. — 329 с.
3. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов; За ред. акад. НАНУ, проф. Чумаченка М. Г.— К.: КНЕУ, 2001. — 540 с.
4. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства – Навч. посібник — К., 2004.
5. Тарасюк Г. М., Шваб Л. І. Планування діяльності підприємства: Навч. посібник. — Житомир: ЖДТУ, 2003. — 580 с.

Гладинець Наталія Юрївна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
Далекорей Тетяна Михайлівна,
магістр зі спеціальності «Фінанси,
банківська справа та страхування»,
Мукачівського державного університету

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Банківська система України впродовж останніх десятиліть розвивалася досить стрімко: зростала як кількість банків та обсяги їхніх активів, так і зростав попит з боку населення на різні види банківських послуг. Проте, вплив зовнішніх чинників, зокрема світової фінансово-економічної кризи, економічна та політична ситуація, яка склалася всередині країни, події на Сході країни негативно вплинули на діяльність банківського сектору України. Це призвело до зменшення кількості

банків на території України, збільшення частки простроченої кредиторської заборгованості, скорочення вкладів на депозитних рахунках банків, від'ємних фінансових результатів діяльності більшої частини банків.

Стан банківського сектору України та перспективи його розвитку досліджувався багатьма науковцями, серед яких можна виділити праці Ю. О. Заруби, С. В. Леонова, А. М. Мороза, Т.М. Болгар, С.А. Кузнецова, В.І. Міщенко, П. Буряка, О. Лисенка та інших. Віддаючи належне науковому і практичному значенню розробок і пропозицій зазначених авторів, необхідно зауважити, що діяльність банківського сектору України в сучасних умовах потребує подальших досліджень та вироблення рекомендацій, які сприятимуть стабілізації діяльності як банківської системи, так і економіки в цілому.

Метою дослідження є аналіз діяльності сучасного банківського сектору України та обґрунтування подальших перспектив розвитку банківської діяльності.

Згідно Закону «Про банки і банківську діяльність» банківська система України – це складова кредитної системи держави, що включає в себе Національний банк України, інші банки, а також філії іноземних банків, зареєстровані у встановленому законодавством порядку на території України [1]. Банківська система є чи не основною складовою фінансової системи та економіки країни в цілому. Через банківську систему відбувається розподіл фінансових ресурсів та грошових коштів, відбувається їх накопичення та залучення в економіку України.

Останні зміни, які відбулися в банківській діяльності України у 2015-2016 рр. показали, що більшість платоспроможних банків зуміли пристосуватися до нестабільних умов функціонування економіки в умовах глобальної економічної кризи. Станом на 1 січня 2017 року в Україні функціонували 96 банківських установ, з них з іноземним капіталом – 38 (див. рис. 1).

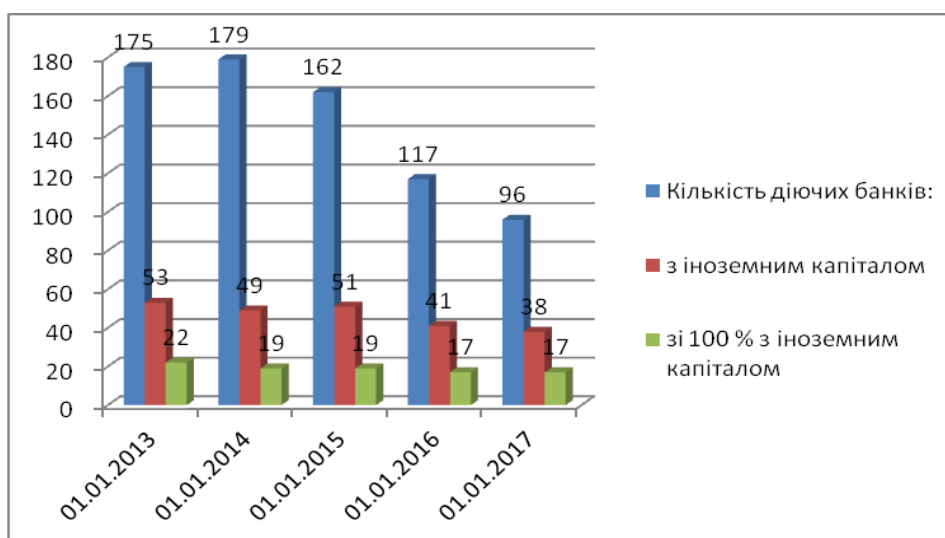


Рис. 1. Динаміка кількості банківських установ на території України у 2013-2016 роках

Джерело: побудовано за даними [2]

За підсумками 2016 року чисті активи банківської системи України збільшилися несуттєво. Їх обсяг станом на 01.01.2017 р. відповідав 1,256 млрд. грн. проти 1,254 млрд. грн. на початок 2016 року. Як видно з таблиці 1, в структурі активів банківської системи України переважають кредитні вкладення, частка яких становить 80%. Згідно зі статистичними даними НБУ, протягом 2016 року середня відсоткова ставка за кредитами в національній валюті знизилася до 17,7%. А для кредитів в іноземній валюті на початок 2017 року аналогічний показник навпаки підвищився до 8,2%.

Таблиця 1

Динаміка активів банків України, млрд. грн

Показник	Станом на:			
	01.01.2014 р.	01.01.2015 р.	01.01.2016 р.	01.01.2017 р.
Чисті активи	1278,0	1316,85	1254,39	1256,30
Кредитний портфель	911,40	1006,36	965,09	1005,92
Вкладення в цінні папери	138,29	168,93	198,84	332,27
в т.ч. ОВДП	91,05	93,43	81,58	255,47
Високоліквідні активи	152,90	155,64	191,26	199,50
Офіційний валютний курс UAH/USD, грн.	7,99	15,77	24,00	27,19
Середня відсоткова ставка за кредитами в нац. валюті, %	17,20	18,80	21,47	17,70
Середня відсоткова ставка за кредитами в ін. валюті, %	8,20	8,30	6,88	8,20

Джерело: побудовано за даними [3]

В Україні за досліджуваний період спостерігається зростання ціни на кредитні ресурси, зокрема це вплинуло на погіршення якості кредитного портфеля та призвело до того, що зросла частка простроченої кредиторської заборгованості у кредитному портфелі (див. таблицю 2).

За висновками Національного Інституту стратегічних досліджень України, погіршення якості кредитного портфеля призводить одразу до двох негативних наслідків. По-перше, позичальники припиняють своєчасно сплачувати відсотки по проблемних кредитах. Отже, банківські доходи зменшуються. По-друге, погіршення категорії позичальників змушує банки формувати під проблемні кредити додаткові страхові резерви за рахунок витрат. Таким чином, одночасно зі зменшенням доходів зростають банківські витрати [4].

Таблиця 2

Кредитний портфель комерційних банків України у 2014-2016 рр., млрд.грн.

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Кредитний портфель	911,4	1006,4	965,1
- Кредити юридичним особам	698,8	802,6	785,9
- кредити фізичним особам	167,8	179,0	152,4
- частка проблемних кредитів в кредитному портфелі, %	7,7	13,5	22,1

Джерело: побудовано за даними [5]

За досліджуваний період (з 2014 р. по 2016 роки) обсяг кредитного портфеля збільшився на 53,7 млрд. грн. або в 1,06 разів. Кредити, надані юридичним особам, збільшилися на 87,1 млрд. грн. або в 1,12 рази, а фізичним особам – зменшилися на 15,4 млрд. грн. Отже, кредити надаються переважно юридичним особам, питома вага цих кредитів в загальному кредитному портфелі становить 84 %.

Банківський сектор України відновлюється після глибокої кризи, хоча і досить повільними темпами. Вже зараз помітні перші позитивні тенденції – спостерігається нарощення обсягів депозитів у банках, відбулася докапіталізація державних банків і банків з іноземним капіталом, проводиться зважена кредитна політика. Одним з факторів ризику, які ще існують для банків, є погіршення якості їх кредитних портфелів і, як наслідок, високі збитки в результаті формування резервів.

Для стабілізації діяльності банківського сектора перш за все необхідно:

- поступово скасовувати валютні обмеження, що призведе до лібералізації валютного ринку і припинить відтік валютних депозитів;
- докапіталізувати банки;
- знизити облікову ставку для здешевлення кредитних ресурсів. Також для відновлення кредитування НБУ необхідно «відпустити» гривневу ліквідність банків, яка акумульована через депозитні сертифікати;
- відновити довіру населення до банківського сектору України через стабілізацію ситуації на валютному ринку. А виведення банків з ринку повинно стати прозорим.

Вихід економіки України зі стану стагнації, запуск кредитування і ефективний ризик-менеджмент також сприятимуть виведенню банківського сектору з кризи.

Список використаної літератури:

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 року N 2121–III із змінами та доповненнями. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://consultant.parus.ua/?doc=>

2. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] / Національний банк України (офіційне Інтернет представництво). – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798

3. Аналітичний огляд банківської системи України за результатами 2016 року [Електронний ресурс] / Національне рейтингове агентство «Рюрік». – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2016.pdf

4. Проект стабілізації банківської системи шляхом підвищення довіри до банків» [Електронний ресурс] / Національний Інститут стратегічних досліджень України. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/dovira_do_bankiv-8d9b8.pdf

5. Динаміка кількості банків – учасників ФГВФО» [Електронний ресурс] / Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. – Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua/statystyka>

Ігнатишин Марія Василівна,
к.е.н, доцент кафедри фінансів,
Ковач Ярина Михайлівна,
магістр зі спеціальності «Фінанси,
банківська справа та страхування»,
Мукачівського державного університету

СУБСИДІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ АДРЕСНОЇ ДОПОМОГИ НАСЕЛЕННЮ

Субсидії – це ефективний інструмент для безкоштовної адресної допомоги населенню від держави, який дозволяє спрямувати її тим українським сім'ям, які дійсно потребують допомогу[1]. Аналізуючи соціальний захист населення в частині субсидування населення Закарпатської області таб.1 можна побачити значну тенденцію зростання кількості сімей, які за своїми доходами не можуть забезпечити собі і членів сім'ї гідним життям, завдяки заробленим коштам.

Щодо кількості сімей які отримали субсидії зі житлово-комунальних послуг за 2015-2016 рр. в районах та містах Закарпатської області наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Кількість сімей які отримали субсидії з житлово-комунальних послуг у 2015-2016 рр.

	Назва району, міста	ЖКП 2015р.	ЖКП 2016р.	Відхилення 2015/2016 (абс.)	Відхилення 2015/2016 (%)
		(X _i)	(X _i)	(X _i)	(X _i)
1	м.Ужгород	5840	3 220	-2 620	-45
2	м.Берегово	1463	3 235	1 772	121
3	м.Мукачево	7487	8 721	1 234	16
4	м.Хуст	2450	4 835	2 385	97
5	м.Чоп	637	1 089	452	71
6	Берегівський	1559	6 184	4 625	297
7	Великобerezнянський	1190	1 927	737	62
8	Виноградівський	7079	8 998	1 919	27
9	Воловецький	2105	4 044	1 939	92
10	Іршавський	3188	8 396	5 208	163
11	Міжгірський	3409	7 504	4 095	120
12	Мукачівський	3302	10 948	7 646	232
13	Перечинський	2751	3 666	915	33
14	Рахівський	1874	2 521	647	35
15	Свалявський	4759	10 054	5 295	111
16	Тячівський	8467	17 592	9 125	108
17	Ужгородський	4886	4 042	-844	-17
18	Хустський	2732	9 354	6 622	242

Всього:	65178	116 330	52190	78
Max:	8 467	17 592		
Min:	637	1 089		
Середнє значення (\bar{X}):	3 621	6 463		
Стандартне відхилення (ΔX):	2308	4129		

Розраховано на основі джерела [2].

На основі наведених показників в таб.1 можна побачити тенденцію до збільшення сімей у 2016 році на 52190 що в цілому по області складає 78 %.

В таблиці 1 також розраховано за формулами середні значення формула (1) та стандартні відхилення формула (2)

$$\bar{X} = \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{n} \quad (1)$$

$$\Delta X = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2}{n-1}} \quad (2)$$

На основі вивчення механізму надання адресної допомоги населенню з низькими доходами, нами виокремлено основні критерії щодо перешкоджання впровадження програм адресності, які наведено на рис.1., а також сформовано шляхи і напрямки підвищення ефективності управління соціальними послугами в регіонах України.

Щодо напрямків підвищення ефективності управління соціальними послугами в регіонах України нами пропонуються наступні шляхи:

- підвищення конкурентоспроможності на ринку праці та поєднання матеріальної допомоги бідним із заходами щодо соціальної інтеграції;
- підвищення ефективності механізмів соціального замовлення та контролю за якістю надання соціальних послуг;
- удосконалення, розроблення та впровадження державних стандартів соціальних послуг.



Рис.1. Основні критерії перешкодження впровадженню програм адресності

Підсумовуючи ми дійшли висновку, що на сьогодні головним важелем стимулювання переважної більшості населення України має бути перш за все створення робочих місць і гідна оплата праці, яка давала б можливість забезпечити собі і членів сім'ї гідним життям, завдяки заробленим коштам, а не отриманій від держави адресної соціальної допомоги, бо це є ненормальна ситуація якщо ціна на газ зросте, то кількість отримувачів субсидій може збільшитися до 90%[3].

Список використаної літератури:

1. Стойка Л. В. Соціальні зобов'язання держави: проблеми і шляхи вирішення / Л. В. Стойка // Економіка та держава. — 2010. — № 8. — С. 115–118.
2. Статистичний бюлетень [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/press/2013/expr_v306.pdf.
3. Економічна правда [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2017/10/11/630000/>

Ігнатишин Марія Василівна,
к.е.н, доцент кафедри фінансів,
Масалович Людмила Павлівна,
магістр зі спеціальності «Фінанси,
банківська справа та страхування»,
Мукачівського державного університету

ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ПІЛЬГОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ

На сьогодні перелік податкових пільг визначається Податковим кодексом України та законами України про порядок нарахування і сплати тих чи інших податків і міститься у Довідниках пільг. Застосування податкових пільг має свої специфічні особливості. Платнику податків необхідно враховувати, що пільга — це звільнення саме від сплати, а не від податкового обов'язку, який має три складові: податковий облік, податкову звітність та сплату податку. Якщо платника може бути звільнено від сплати податку, то обов'язок з обліку і звітності в нього залишиться.

На сьогодні Державною фіскальною службою України затверджено нові Довідники пільг які набули чинності з 01.10.2017 року[2]:

- Довідник №84/1 податкових пільг, що є втратами доходів бюджету;
- Довідник №84/2 інших податкових пільг.

У Довідниках надано перелік пільг із податку на прибуток, ПДВ, плати на землю, акцизного податку, місцевих податків та зборів, оподаткування неприбуткових установ і організацій, а також початок та кінець дії пільг.

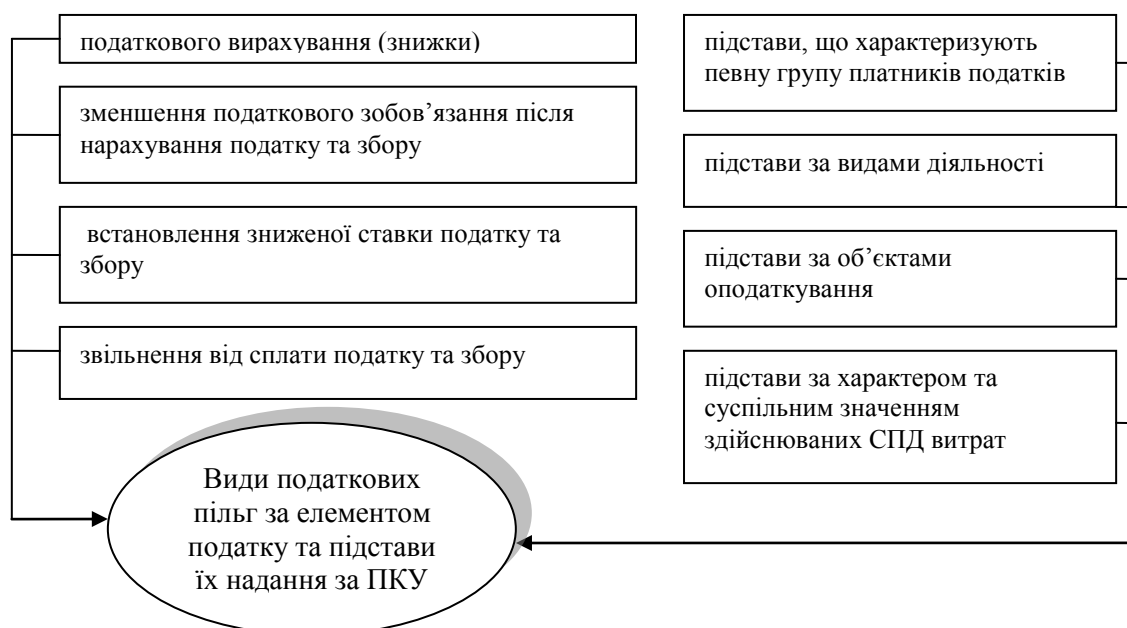
У відповідності до чинного законодавства визначено класифікацію податкових пільг відповідно до бюджетних втрат за певними категоріями, яку наведено в таблиці 1.:

Класифікація категорій податкових пільг відповідно до бюджетних втрат

Категорія податкових пільг відповідно до бюджетних втрат	Значення категорії податкових пільг за класифікаційними ознаками
A	Пільги, що не зумовлюють втрат бюджету
B	Пільги, що зумовлюють втрати бюджету
H	Переваги в оподаткуванні, що за економічною сутністю не є фінансовою підтримкою платника
Z	Пільги, що зменшують надходження бюджету

На наш погляд така класифікація є суперечливою оскільки пільги які підпадають під класифікаційні ознаки B і Z є фактично втратами бюджету так як надані податкові пільгові преференції зменшують суму податкових надходжень до бюджету.

За Податковим кодексом України податкова пільга надається шляхом[3]:



Складено за ПКУ[1]

Рис.1. Види податкових пільг та підстави їх надання за Податковим кодексом України

Незважаючи на аргументацію фахівців щодо втрат бюджету від пільгового оподаткування, за Податковим кодексом, який було введено у дію з 1 січня 2011 року перелік кількості податкових пільг зріс. За прямими податками відбувся ріст з податку на прибуток на 14-ть пільг та на 7 пільг збільшились пільги з плати за

землю. Щодо місцевих та інших видів прямих податків, то тут навпаки починаючи з 2011 зменшено пільгове оподаткування від 5-ти до 3-ох пільг.

В таблиці 2 наведено динаміку втрат зведеного бюджету України внаслідок надання пільг за прямими податками у 2011-2015 рр.

Таблиця 2.

Динаміка втрат зведеного бюджету України внаслідок надання пільг за прямими податками у 2011-2015 роках (млн. грн.)

Роки	Втрати зведеного бюджету України	у тому числі за рахунок пільг з:			
		податку на прибуток підприємств	плати за землю	місцевих податків і зборів	інших податків і зборів
2011	15665,7	15409,6	255,2	0,0	0,9
2012	15468,1	15108,8	359,2	0,0	0,1
2013	6204,4	5533,2	671,1	0,0	0,1
2014	5277,8	4623,0	654,8	0,0	0,1
2015	6033,9	5286,1	747,7	0,0	0,1

Джерело: [3]

Вищезазначені зміни негативно вплинули на формування бюджетних доходів, збільшивши втрати зведеного бюджету у 2011- 2012 рр. майже у 5 разів, порівнюючи з попередніми роками (табл.2).

Підсумовуючи наше дослідження необхідно констатувати, що податкова пільга має бути орієнтована на підтримку підприємств, які в силу об'єктивних чинників опинилися в скрутному фінансовому становищі, проте їх банкрутство матиме значно більш негативні наслідки для економіки та бюджету, ніж втрати держави, пов'язані з тимчасовим наданням податкової пільги. В цілому податкова пільга не повинна виступає в ролі соціальної допомоги, а мати економічний характер, що в свою чергу призведе до збільшення податкових надходжень до бюджету.

Список використаної літератури:

1.Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-1>.

2. Довідник № 84/1 податкових пільг, що є втратами доходів бюджету, станом на 01.10.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/ST001386.html.

3. Офіційний веб-сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Текст. і граф. дані. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/>. – Назва з екрану.

Кузьма Наталія Михайлівна,
студентка спеціальності «Фінанси і кредит»,
Науковий керівник: ст. викладач кафедри
фінансів **Михальчинець Г. Т.**
Мукачівського державного університету

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ І БЮДЖЕТУВАННЯ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ТА ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У сьогоднішніх ринкових умовах на всіх рівнях управління є необхідністю розробка стратегій і планів, формування бюджетів та оптимізація діяльності суб'єкта підприємництва. Планування і бюджетування грошових потоків – основна складова системи ефективного управління господарською діяльністю підприємства будь-якої галузі економіки України, в тому числі і сільськогосподарської. Планування є водночас важливим та не легким процесом, оскільки виконується в умовах непередбачуваності ринкової економіки і вимагає від керівництва гнучкого реагування на тенденції ринку та зміни зовнішнього конкурентного середовища. Не менш значущим у системі управління діяльності підприємства є бюджетування, яке є технологією фінансового планування, обліку і контролю доходів і витрат, що дозволяє здійснити аналіз прогнозованих і отриманих фінансових показників.

Досягнення ефективних результатів діяльності сільськогосподарських підприємств неможливе без створення добре налагодженої системи управління економічно-фінансовою безпекою. Важливими і невід'ємними складовими елементами цієї системи є фінансове планування та бюджетування, як основні функції загальної системи управління підприємствами.

Функція планування є головною для прийняття управлінських рішень і визначає управлінську діяльність, яка передбачає досягнення цілей та виконання завдань управління організацією. Фінансове планування та бюджетування належать до проблемних сфер теорії економіки підприємства, які тривалий час інтенсивно досліджуються іноземними та вітчизняними авторами. Однак залишається ряд питань, які є мало вивченими або носять дискусійний характер.

Фінансове планування дає змогу менеджерам орієнтуватись в обсягах коштів, які може отримати підприємство у своє розпорядження, джерелах надходження, достатності фінансових ресурсів для здійснення операційної та інвестиційної діяльності, суми коштів, які мають бути перераховані в бюджет, державні цільові фонди, сплачений за позиками банків та інших кредиторів, напрями розподілу і використання прибутку на підприємстві, рівень забезпечення реальної збалансованості планових витрат і доходів підприємства на принципах самоокупності та самофінансування. Тобто планування у сільськогосподарських підприємствах сприяє більш повному виявленню внутрішніх резервів, забезпечує необхідний попередній контроль за створенням і використанням фінансових ресурсів [1].

У сьогоднішніх економічних умовах функціонування сільськогосподарських підприємств особливе значення має запровадження новітньої системи бюджетування, яка є важливою та невід'ємною складовою фінансового планування.

На сучасному етапі бюджетування застосовується для контролювання певних показників фінансових результатів компаній, підприємств, організацій. Однак бюджетування – це не просто інструмент управління, а насамперед – це технологія менеджменту, що показує якість управлінських рішень всередині компанії.

На наш погляд, на більшості сільськогосподарських підприємств існує проблема розвитку спеціалізованих методичних підходів і практичних рекомендацій щодо становлення бюджетування, які враховуватимуть досягнення сучасності.

Застосування на аграрних підприємствах України ефективних бюджетних систем вимагає формування певних передумов, врахування специфіки функціонування організацій у період реформування національної економіки та сприяє вирішенню низки існуючих проблем з метою забезпечення раціонального управління ресурсами підприємства та їх цільового використання, вдосконалення управління грошовими потоками для підтримання необхідного рівня платоспроможності, прийняття більш обґрунтованих управлінських рішень тощо.

Існуючий стан проблеми потребує подальшого дослідження різними визначними науковцями, удосконалення діючої системи бюджетування, яка б узгодила стратегічні та тактичні цілі управління на рівні бюджетів задля підвищення ефективності діяльності підприємств аграрного сектору.

Організація бюджетного планування для сільськогосподарських підприємств – це специфічний процес, тому що виробництво сільськогосподарської продукції є відмінним від інших видів виробництва. Він характерний тим, що сільськогосподарська діяльність багатогранна, тут діють і взаємодіють фактори, які властиві саме сільському господарству (природно-кліматичні, технічні та соціальні), які особливо впливають на порядок та форму бюджетів (підживлення, утримання вологи, сівба). Тому, для досягнення ефективного бюджетного планування на сільськогосподарських підприємствах повинна бути встановлена процедура розробки і прийняття бюджетів та визначена послідовність їх складання [3].

Значна кількість підприємств починають використовувати фінансове планування в той період своєї діяльності, коли пройшов етап початкового розвитку і постає необхідність закріплення досягнутого успіху, позицій на ринку, забезпечення стабільності [5].

Для того щоб діяльність сільськогосподарських підприємств призводила до прибутковості, при складанні фінансових планів (бюджетів) необхідно дотримуватись послідовності виконання наступних етапів планування:

- збір та аналіз первинної аналітичної інформації;
- розробка, економічне обґрунтування та затвердження бюджетів;

- перевірка та діагностика виконання бюджетів;
- коригування бюджетів на основі запропонованих виправлень.

Для найкращого проходження кожного етапу на шляху до отримання належних фінансових планів, невід'ємною складовою є фінансовий контроль, який забезпечує ефективність функціонування фінансової системи як окремого підприємства, так і держави в цілому.

Система внутрішнього контролю виконання бюджету - це логічна структура формальних і (або) неформальних процедур, призначена для аналізу і оцінки ефективності управління ресурсами, витратами, зобов'язаннями організації протягом бюджетного періоду (періодичний моніторинг поточної діяльності, порівняння обсягів і витрат з бюджетними нормативами, для запобігання надмірних витрат)[2].

Реалізація бюджетного планування в сільськогосподарських підприємствах повинно здійснюватися з урахуванням його теоретичних основ і специфіки їхньої виробничої діяльності, а також історичних надбань, сучасних досягнень і зарубіжної практики у даній галузі.

Нами було проаналізовано пріоритетність вирощування товарних культур залежності від фінансово-кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств у розрахунку на 200 га.

Дослідження свідчить, що при базовій стратегії вирощування товарних культур в умовах обмеженого доступу до фінансово-кредитного забезпечення велика перевага вирощування товарних культур проявляється при забезпеченні обіговими коштами на 90% і більше. Так оптимальний план розвитку галузей при 100% забезпеченості фінансово-кредитними ресурсами характеризується наступними показниками (га): картопля – 50, озима пшениця – 50, ярий ячмінь – 50, горох – 50. Така насиченість товарними культурами дає змогу господарству одержати 314 180 грн. прибутку, з яких картопля – 132 070 грн., озима пшениця – 57 210 грн., ярий ячмінь – 60 800 грн., горох – 64 100 грн.[4].

При 90% забезпеченості фінансово-кредитними ресурсами площі під озимою пшеницею, ярим ячменем та горохом залишаються незмінними, однак,

площа під картоплею скорочується до 42 га. Прибуток від такого плану розвитку галузей становитиме 291 941 грн.

Спостерігається, що із скороченням частки фінансово-кредитного забезпечення, за рахунок великої частки витрат по даній культурі, вирощування картоплі стає менш доцільним, однак, саме від вирощування цієї товарної культури можна отримати прибуток в 109 831 грн.

Узагальнюючи особливості фінансового планування на сільськогосподарських підприємствах можна виокремити основні напрями підвищення якості планування:

– вдосконалення методичної основи, яка полягає у підвищенні точності порівняння витрат і результатів майбутньої господарської діяльності (прибуток або збиток);

– підвищення рівня кваліфікації фахівців та інформаційно-технологічного забезпечення;

– розвитку нормативно-правової бази.

Таким чином, належно організована, якісно реалізована та постійно контрольована система бюджетування підприємства виступає базовим, центральним елементом ефективного менеджменту його фінансової діяльності. Вона сприяє реалізації стратегічної мети підприємства та розв'язанню його тактичних завдань. Отже, можна з впевненістю стверджувати, що створення ефективної політики формування й використання фінансових ресурсів неможливе без сучасної системи бюджетування, яка, врешті решт, має стати однією з основних складових загальної системи управління.

Список використаної літератури:

1. Гвоздей Н.І. Фінансове планування в сільськогосподарських підприємствах / Н.І. Гвоздей // Агроінком. – 2007. - №9-10.

2. Заглада Р. Контролінг як система ефективного управління підприємством / Роман Заглада, Катерина Дерев'яно // Схід. – 2009. - №4(95).

3. Куліш, Д. В. Розробка спеціалізованої системи бюджетування для агропромислових підприємств / Д. В. Куліш – 2013. – № 12.

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України / Новини: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

5. Стецюк П.А. Теорія і практика фінансового планування сільськогосподарських підприємств / П.А. Стецюк // Агроінком.– 2007.

Михальчинець Галина Томівна,
старший викладач кафедри фінансів,
Мукачівського державного університету

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ДЕПОЗИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

На сьогоднішній день, під впливом економічної та політичної ситуації в країні, рівень довіри населення до банківської системи суттєво знизився. Ефективність діяльності банку та обсяг його можливостей напряму залежать від ресурсної бази. Враховуючи те, що основну частину ресурсів банків формують залучені кошти, левову частку яких становлять депозити, сьогодні в Україні між банками ведеться боротьба за вільні кошти населення. Тому актуальність дослідження тенденцій розвитку депозитного ринку не викликає сумнівів.

За даними Національного банку України, населення у 2013 р. мало 116 млрд. грн. заощаджень, які могли перетворитися на депозитні внески у банках України. Враховуючи, що депозитні внески відіграють важливу роль у формуванні ресурсної бази банку, а станом на 01.10.2014 розмір коштів фізичних осіб у банках становив 411 млрд грн, необхідно відмітити значний потенціал для банківського ринку України [2]

Лева частка в розбудові ринкової економіки та розвитку кредитного ринку належить саме депозитним ресурсам залученим фінансовими установами у різний спосіб. Депозитний ринок і, зокрема, депозити фізичних осіб відіграють важливу роль в насиченні економіки фінансовими ресурсами.

Будь-який банківський стратегічний менеджмент побудований на цілі долучення та зростання депозитних вкладів населення.

Останні зрушення в доларовій політиці НБУ та загальна тенденція розвитку економіки суттєво знизила довіру до депозитних вкладів, що спричинило значний розрив між кредитними та депозитними ставками (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка вартості строкових депозитів та вартості кредитів за даними статистичної звітності банків України за період серпень 2011- серпень 2017 рр., (середньозважена за день вартість в процентах річних, %) [4]

Станом на	гривня		іноземна валюта	
	вартість депозитів	вартість кредитів	вартість депозитів	вартість кредитів
01.09.2011	14,2	20	6,8	14
01.09.2012	19,5	23,8	7,9	15
01.09.2013	16,6	23,6	6,4	12
01.09.2014	20,1	25,7	8,8	17
01.09.2015	21,4	29,7	8,7	13
01.09.2016	17,1	31,6	5,4	-
01.09.2017	13,8	28,4	4	-

Значний темп приросту вартості кредитних ресурсів у національній валюті за період 2011-2017 рр. у розмірі 42 % у порівнянні з темпом падіння вартості депозитів у національній валюті за той же період у 2,89%, підтверджує незбалансованість дій НБУ та уряду щодо стабілізації грошово-кредитної політики.

Підвищення курсу долара США спричинило відмову банківських установ від доларових кредитів, при цьому ставка за депозитами у іноземній валюті впала на 7% у 2017р. порівняно з 2011р. (рис 1.)

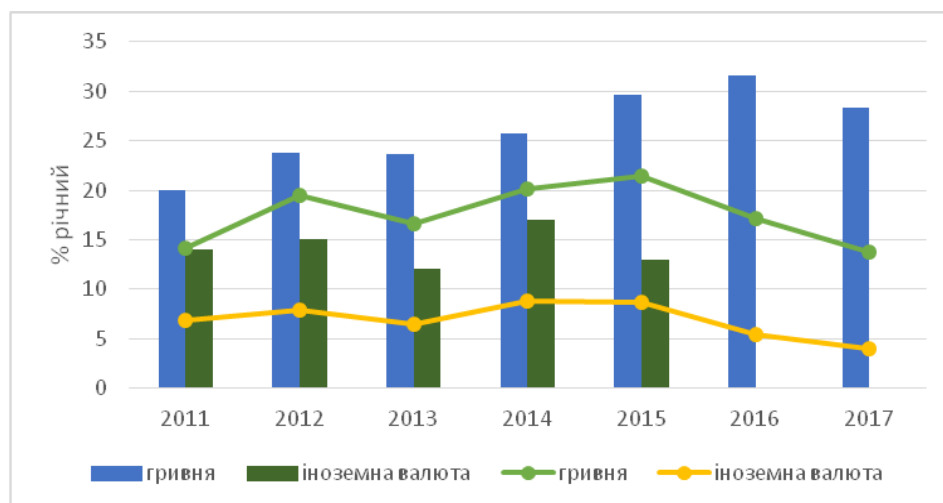


Рис. 1. Динаміка вартості депозитно-кредитних ресурсів на фінансовому ринку України зв період вересень 2011-вересень 2017рр. [4]

Основними трендами депозитного ринку є виникнення вперше на ринку депозитів пропозиції 0% або 0,01% річних за залишок на ощадному рахунку. Так підтримує австрійські традиції «Райффайзен банк аваль». Кілька банків дають за ощадні рахунки 0,01%, а окремі «іноземці» пропонують стільки ж за доларовими строковими вкладками [1].

На депозитному ринку спостерігаються також негативні зміни в асортименті послуг, зокрема зникнення і спрощення асортименту пропозицій. Так, зникають депозити з можливістю розірвання – десять банків з 25 найбільших гравців ринку відмовилися від таких продуктів. Лише кілька банків пропонують цю опцію і лише для однорічних договорів. Звісно, ставки там нижчі. Це спричинило хвилю проблеми з накопичувальними депозитами в іноземних банках. Зникають пропозиції щодо розміщення валютних ощадних вкладів з можливістю вільного зняття.

Важливу роль для розвитку депозитного ринку відіграє динаміка українського індексу ставок за депозитами фізичних осіб.

Український індекс ставок за депозитами фізичних осіб (англ. Ukrainian Index of Retail Deposit Rates, скор. UIRD) – індикативні ставки, розраховані компанією Thomson Reuters за методикою, розробленою разом з НБУ. Розрахунок проводиться на основі номінальних ставок за депозитами фізичних осіб, що оголошені основними учасниками українського ринку банківських депозитів – 20 лідерами – комерційними банками України.

Таблиця 2

**Індекс ставок по депозитам фізичних осіб (UIRD) станом на 01.09.2017 р.[2],
%, річних**

Строки депозитів	Індекс ставок по депозитам фізичних осіб (UIRD) в українській гривні	Індекс ставок по депозитам фізичних осіб (UIRD) в дол. США	Індекс ставок по депозитам фізичних осіб (UIRD) в євро
12 місяців	15,03	4,07	2,86
9 місяців	14,64	3,55	2,56
6 місяців	14,74	3,44	2,25
3 місяці	13,89	2,83	1,58

Станом на 01.09.2017 р. індекс UIRD складає за 12 місяців 15,03% у гривні, 4,07% у доларах, що свідчить про «особливий» підхід до курсоутворення в Україні (табл. 2)

Динаміка українського індексу ставок за депозитами фізичних осіб також доводить невідповідність зміни курсу НБУ гривні до долара США та українського індексу ставок за депозитами фізичних осіб (Таблиця 3).

Таблиця 3

Динаміка українського індексу ставок за депозитами фізичних осіб за період вересень 2011-вересень 2017рр.

(за даними агентства «Thomson Reuters») [2], % річних

Показники	01.09.2011	01.09.2012	01.09.2013	01.09.2014	01.09.2015	01.09.2016	01.09.2017
Індекс UIRD, гривня	13,28	18,45	17,31	20,47	21,34	18,33	15,03
Індекс UIRD, долар США	7,1	8,07	7,04	9,06	8,79	6,15	4,07
Індекс UIRD, євро	5,21	6,49	5,95	7,87	7,95	5,3	2,86
Курс НБУ гривня /долар США	7,9712	7,993	7,993	13,1141	21,8054	26,0812	25,6939
Курс НБУ гривня /євро	11,5183	10,0264	10,6035	17,2948	24,4547	29,0336	30,3831

Аналізуючи структуру обсягів депозитних коштів банківського сектору України станом на 01.01.2017 р, відмітимо, що співвідношення строкових коштів між фізичними особами та суб'єктами господарювання зросло в порівнянні з 01.01.2016 р. на 7,41%, проте наявність строкових коштів інших фінансових установ в структурі капіталу банку скоротився на 46,98%, що свідчить про кардинальну зміну в банківській політиці управління капіталом [4].

Отже, основними тенденціями розвитку депозитного ринку України є, нажаль, різке сорочення його обсягів, зокрема в сегментів міжбанківських операцій, падіння відсоткових ставок та стриманість фізичних осіб в довірі банківським депозитним операціям. Для стабілізації даної ситуації важливо зміна

державної політики у сфері фінансово-кредитного регулювання, зростання ВВП та економіки в цілому, а також фінансова підтримка підприємницької діяльності в політиці НБУ та комерційних банках.

Список використаної літератури:

1. Корнилюк Р. Депозитний «ставкопад» [Електронний ресурс] / Р. Корнилюк // Економічна правда. лютий. 2017. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2017/02/6/619927/>.

2. Корнилюк Р. Присутність іноземних банків в Україні 2014-2016 рр. [Електронний ресурс] / Р. Корнилюк // Аналіз банків України: огляди, графіки, факти. – Режим доступу: <http://bankografo.com/prisutnist-inozemnih-bankiv-v-ukrayini-2014-2016.html>.

3. Надійні банка України – рейтинг листопад 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://finsee.com/депозити/надійні-банки/>

4. Показники фінансового ринку [Електронний ресурс] / Офіційний сайт НБУ. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/allinfo>.

Пугачевська Катерина Йозефівна,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами,
Химич Вікторія Василівна,
студентка спеціальності «Менеджмент»,
Мукачівського державного університету

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИКО-ЕКОНОМІЧНИЙ ОГЛЯД

Сьогодні банківська система України – це один із найрозвинутіших елементів господарського механізму, оскільки її реформування було розпочате раніше за інші сектори економіки, що визначалося ключовою роллю банків при вирішенні завдань переходу до ринку. Саме банки відіграють основну роль в утворенні оптимального середовища для мобілізації й вільного «переливання»

капіталів, нагромадженні коштів для структурної перебудови економіки, приватизації й розвитку підприємництва.

Банківська система відіграє важливу роль, адже являє собою єдину систему, підпорядковану головній меті – забезпечувати ефективний обіг фінансових ресурсів у державі. Від того, наскільки раціонально організована банківська система, наскільки вона відповідає економічній політиці держави, етапу розвитку економіки, залежить ефективність руху фінансових ресурсів та розвиток економіки в цілому. Банківська система України – це один із найрозвинутіших елементів господарського механізму, оскільки її реформування було розпочате раніше за інші сектори економіки, що визначалося ключовою роллю банків при вирішенні завдань переходу до ринку. Саме банки відіграють основну роль в утворенні оптимального середовища для мобілізації й вільного «переливання» капіталів, нагромадженні коштів для структурної перебудови економіки.

Банківська система бере участь у виконанні основних функцій фінансової системи, зокрема, шляхом [1, с. 48].:

- забезпечення способів переміщення фінансових ресурсів у часі;
- розроблення та забезпечення способів управління ризиками;
- забезпечення механізму об'єднання фінансових ресурсів та їх розподілу між окремими суб'єктами господарювання;
- забезпечення безперебійного функціонування платіжних систем;
- забезпечення насичення ринку ціновою інформацією.

Протягом останніх років розпочався активний процес інтеграції банківської системи України у світову фінансову систему на основі її адаптації до міжнародних вимог функціонування та регулювання банківських систем. Тому в нинішніх умовах стратегічним завданням Національного банку України є розбудова стійкої, ефективною, конкурентоспроможною банківської системи, яка б сприяла довгостроковому економічному зростанню країни, її фінансовій безпеці. Вирішення такого завдання може бути забезпечено шляхом поєднання трьох взаємопов'язаних напрямів: забезпечення стійкості банківської системи, її прозорості та високого рівня конкурентоспроможності. Вирішення цих завдань

вимагає комплексного підходу на основі розроблення певного стратегічного документа, який би передбачав розробку та реалізацію системи узгоджених заходів правового, економічного та організаційного характеру [2, с. 128].

Серед основних проблем системного характеру, з якими стикається національна банківська система, є низький державний кредитний та інвестиційний рейтинг, відсутність довіри до національної грошової одиниці, імідж корупційної та сировинної економіки, нестабільної в політичному плані держави з недосконалим і недостатньо адаптованим законодавством. Усі ці проблеми негативно відбиваються на роботі як Національного банку, так і комерційних банків України.

Поступовий розвиток економічних процесів вимагає подальшого вдосконалення функціонування банківської системи України. Отже, розвиток вітчизняної банківської системи має бути спрямований, перш за все на:

- підвищення рівня капіталізації банків та забезпечення їх надійними джерелами ресурсів, збалансованими за обсягами, ціною і термінами;
- розширення спектра та підвищення якості надання банківських послуг;
- забезпечення діяльності вітчизняних банків відповідно до міжнародних стандартів корпоративного управління;
- розвиток ефективних систем ризик-менеджменту та вдосконалення управління ризиками;
- забезпечення захисту прав кредиторів і вкладників банків на високому рівні.

Список використаної літератури:

1. Смовженко Т. С. Новий етап розвитку банківської системи України: зростання участі іноземних інвесторів : монографія / Т. С. Смовженко, О. І. Кіреєв, А. Я. Кузнєцова, О. О. Другов. – К. : УБС НБУ, 2008. – 231 с.
2. Базель II: проблеми та перспективи використання в національних банківських системах : монографія / за ред. А. О. Єпіфанова, І. О. Школьник ; [А. О. Єпіфанов, І. О. Школьник, П. Райхлінг та ін.]. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – 261 с.

3. Карчева Г. Т. Оцінка ефективності розвитку банківської системи України та шляхи її підвищення / Г. Т. Карчева, О. О. Затварська // Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. – Суми : ВВП «Мрія – 1» ЛТД, УАБС, 2004. – Т. 9. – С. 34–39.

4. Особливості розвитку банківської системи України на сучасному етапі /file:///C:/Users/Win10/Downloads/VUbsNbU_2013_1_29%20(1).pdf

Черничко Тетяна Володимирівна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів,
Шітев Іван Іванович,
магістр зі спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»
Мукачівського державного університету

БАНКІВСЬКЕ СТРАХУВАННЯ ЯК ФОРМА ІНТЕГРАЦІЇ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ТА СТРАХОВИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ (НА ПРИКЛАДІ АТ «ОЩАДБАНК»)

Поглиблення рівня інтеграційних процесів з метою виробництва конкурентоспроможних продуктів і більш якісного задоволення потреб клієнтів у фінансових послуг сприяє розвитку співпраці між банківськими установами та страховими компаніями.

До найбільш поширених форм співпраці банків і страхових компаній можна віднести:

- традиційна форма співпраці, яка обмежується наданням страховою компанією послуг клієнтам банку і самому банку на договірних основах;
- форма агентських відносин, яка припускає розповсюдження страхових послуг з угоди з банком через його агентську мережу;
- форма кооперації, при якій партнери утворюють договірний альянс, створюючи на договірній основі режим найбільшого сприяння у всіх галузях співпраці;

- форма контролю припускає застосування механізму контролю аж до злиття і поглинання, за допомогою якого банк або страховик має намір досягти своїх стратегічних цілей. Поглинання шляхом придбання пакету акцій достатнього для участі в управлінні страховою компанією або банком дозволяє ефективно використати канали продажів, розширити і диверсифікувати продуктивний ряд і клієнтську базу, що є найбільш поширеною і ефективною стратегією реалізації банківського страхування, що реалізовується світовими лідерами ринків фінансових послуг;

- форма фінансового супермаркету є вищою фазою інтеграції банку і страхової компанії. При цьому структури банку і страхової компанії повинні бути тісно інтегровані між собою не тільки на рівні фронт-офісних структурних підрозділів, що забезпечують спільне використання каналів продажів фінансових послуг, але і на рівні загального бек-офісу.

Російський практик Яцентюк О. виділяє 3 моделі з яких банки і страхові компанії, в залежності від економічної ситуації в країні, особливостей місцевого законодавства та інших факторів обирають спосіб входження у консолідований банкостраховий бізнес [1]:

1. Банк та страхова компанія підписують договір, згідно якого згідно якого банківська установа зобов'язується виступати в якості офіційного представника страховика при реалізації його продуктів.

2. Банківська установа і страхова компанія домовляється про взаємне володіння акціями.

3. Банк повністю або частково купує страхову компанію.

Французька наукова школа пропонує 4 основні моделі [3]:

– договір банку з страховою компанією про дистрибуцію страхових послуг у відділеннях банку;

– об'єднання банківсько-страхових інституцій із переважною часткою банку;

– об'єднання банківсько-страхових інституцій із незначною часткою банку;

- повний контроль страхової компанії банком.

АТ «Ощадбанк» як інноваційно-орієнтований банк не залишається осторонь від зазначених тенденцій. Загальні кваліфікаційні вимоги до страхових компаній, які мають намір співпрацювати з АТ «Ощадбанк» у галузі страхування [4]:

- провадити діяльність на ринку страхування не менше 3 років;
- мати відокремлені підрозділи (філії, представництва, точки продажу) в областях України та в місті Києві та цілодобову лінію підтримки клієнтів;
- виконувати приписи Нацкомфінпослуг;
- виконувати в повному обсязі свої зобов'язання перед страхувальниками, перестраховальниками;
- мати перестраховочне покриття (договору облігаторного перестраховання з фінансово стабільним та надійним перестраховиком);
- питома вага чистих страхових платежів (валові надходження страхових платежів, що зменшені на частку страхових платежів, які повертаються страхувальникам та які сплачуються перестраховикам), отриманих від страхування кредитів (у т.ч. відповідальності позичальника за непогашення кредиту) та страхування фінансових ризиків, не перевищує 40% у загальному обсягу чистих страхових премій страховика на останню звітну дату та за попередній календарний рік згідно зі звітністю страховика;
- питома вага чистих страхових платежів (валові надходження страхових платежів, що зменшені на частку страхових платежів, які повертаються страхувальникам та які сплачуються перестраховикам), отриманих від страхування наземного транспорту (крім залізничного), обов'язкового та добровільного страхування цивільної-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів не перевищує 60% загального обсягу чистих страхових платежів страховика на останню звітну дату та за попередній календарний рік згідно зі звітністю страховика;
- сума чистих активів страхової компанії повинна бути більшою за його статутний капітал на останню звітну дату;

– загальний обсяг чистих страхових платежів, переданих у перестраховання, має становити не більше 60% на останню звітну дату та за попередній календарний рік згідно зі звітністю страховика;

– провадження по позовах у суді на суму, яка перевищує 10% чистих активів, та прострочена і неврегульована заборгованість перед бюджетом та загальнообов'язковими державними фондами у страхової компанії мають бути відсутні;

– показник андеррайтингу (співвідношення витрат, пов'язаних з урегулюванням страхових випадків, і страхових виплат та суми чистих зароблених премій) за останній звітний календарний рік має знаходитись у межах від 10% до 80%;

– керівник та головний бухгалтер страхової компанії мають відповідати професійним вимогам, затвердженим розпорядженням Нацкомфінпослуг;

– розмір статутного капіталу на останню звітну дату є більшим ніж мінімальне значення цього показника, встановлене Законом України «Про страхування» для відповідного типу страхових компаній;

– сума збитку за попередній звітний календарний рік та в поточному звітному календарному році станом на останню звітну дату не повинна бути більшою 10% від власного капіталу на останню звітну дату);

– сума прийнятих активів, що використовуються у формуванні страхових резервів, має бути не заставленою;

– в історії страхової компанії (враховується також інформація щодо керівників та власників компанії) не повинно бути випадків, що можуть негативним чином характеризувати її ділову репутацію.

Одним з основних видів страхування до якого долучається АТ «Ощадбанк» є страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів.

Закон України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» [5] спрямований на забезпечення відшкодування шкоди, заподіяної життю, здоров'ю та майну

потерпілих внаслідок експлуатації наземних транспортних засобів на території України.

У разі скоєння водієм транспортного засобу (ТЗ) дорожньо-транспортної пригоди (ДТП) відшкодування отримує інший учасник ДТП, якому нанесено шкоду. Водій та власник транспортного засобу, які спричинили ДТП, не отримують відшкодування, але їх обов'язок перед потерпілими із відшкодування шкоди у частині, визначеній умовами договору, приймає на себе страхова компанія, яка зазначена у полісі.

Переваги оформлення поліса обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів в АТ «Ощадбанк»:

- швидке оформлення полісу;
- розмір франшизи складає 0%;
- комісія за послугу (оформлення полісу) не стягується;
- розгалуженість мережі установ;
- зручність та комфорт;
- у разі оформлення поліса на другий рік надається знижка відповідно до Закону України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів»;
- оформлення полісів провідних страхових компаній України.

Список використаної літератури:

1. Яцентюк О. Особенности банковского страхования: мировой опыт и российские реали / О. Яцентюк // Страховое дело. – 2006. – №2. – С. 9-16.
2. Краевая А. Когда банк гораздо больше, чем просто банк / А. Краевая // Банковская практика за рубежом. – 2006. – №2(86). – С. 94-96.
3. Кожевникова И. Н. Взаимоотношения страховых организаций и банков / И. Н. Кожевникова. – М.: Анкил, 2005. – 265 с.
4. Офіційний сайт Ощадбанку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oschadbank.ua/ua/pressservice/news/4336627/>

5. Закон України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1961-15>.

Ярмолюк Марина Сергіївна
студентка спеціальності «Фінанси і кредит»,
Науковий керівник: ст. викладач кафедри
фінансів **Михальчинець Г.Т.**,
Мукачівського державного університету

САНАЦІЯ БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА

Ринкові засади та економічні відносини що існують на ринку супроводжуються існуванням нестійких та збиткових підприємств. Але, найважливішим питанням яке існує є те, щоб запобігти банкрутству, відновити платоспроможність, ліквідність та забезпечити сталий розвиток підприємств. Вивчення проблем банкрутства та ефективного використання санаційного механізму є доволі актуальною проблемою на сьогодні для того щоб забезпечити життєдіяльність підприємств [1].

Якщо підприємство зазнає збитків, то воно не зацікавлено показувати це у балансі. Зокрема, це стосується акціонерних товариств, адже їх звітність оприлюднюється у засобах масової інформації. Якщо у підприємства є наявні збитки, то суб'єктам підприємницької діяльності важко розраховувати на залучення фінансових ресурсів, оскільки як для кредиторів та і для потенційних інвесторів збиткове підприємство є непривабливим для вкладення фінансових коштів. Тоді, збиткові підприємства можуть вдаватись до санації балансу підприємства.

Санація балансу (чиста санація) – це покриття відображених в балансі збитків та створенні необхідних резервів за рахунок санаційного прибутку. Збитки підприємства можуть списуватись за рахунок резервних фондів,

спеціальних фондів і цільового фінансування або зарахунок санаційного прибутку. В результаті санації балансу структура активів, ліквідність та платоспроможність підприємств не змінюється, оскільки додаткові фінансові кошти на підприємство не залучаються [1].

Санаційний прибуток – це прибуток, який виникає, коли підприємство викупує власні корпоративні права за курсом, нижчим від їх номінальної вартості. Основною метою санаційного прибутку є: приведення статутного капіталу підприємства у відповідність із чистими активами, які йому відповідають [2].

У результаті санації балансу досягається не тільки покриття збитків, але і рівновага або перевищення номінальної вартості акцій з їх ринковою ціною. У процесі санації балансу головним питанням є розрахунок вартості чистих активів господарського товариства, розмір яким має вирішальну роль у визначенні шляхів подолання кризового стану підприємства. Санування балансу повинно бути першим етапом антикризової програми, який повинен забезпечити підприємство від банкрутства протягом певного періоду та забезпечити впровадження заходів, які передбачатимуть інвестування, відновлення та розвиток підприємства.

Санація балансу може проводитись декількома способами [2]: перший спосіб: це безоплатна передача акціонерами акцій для анулювання; другий спосіб: це викуп акцій у акціонерів за вартістю, яка є нижчою від номінальної; третій спосіб: це викуп акцій у акціонерів за номінальною вартістю; четвертий спосіб: це викуп акцій за ціною, що є вищою за номінальну.

Безоплатна передача акцій може бути вигідна акціонерам і у фінансовому аспекті. Адже, коли діяльність підприємства зазнає збитків, то курс акцій підприємства падає, і вартість цінних паперів є невеликою. Якщо зменшити статутний капітал і порести санацію, то ринковий курс, що залишиться у акціонерів, зросте. І тоді розмір реального капіталу що їм належить, може не змінитись. Тоді фінансовий стан самого підприємства і окремого акціонера підвищується внаслідок санації балансу.

Таким чином окремі акціонери можуть відмовитись продавати свої акції, віддавати їх на анулювання чи обмінювати на корпоративні права з меншою номінальною вартістю. Якщо акціонери не погоджуються передавати свої акції безкоштовно, то підприємство може їх викупити. Але для цього підприємство повинно мати в своєму розпорядженні певну суму ліквідаційних коштів [1].

Якщо під час санації балансу акціонери не хочуть продавати свої акції, то в деяких країнах така проблема вирішується на законних підставах, тоді акції акціонерного товариства визнаються недійсними. Також на деяких підприємствах санаційний прибуток може бути внаслідок безповоротної фінансової допомоги від кредиторів та власників.

Безповоротна фінансова допомога – це певна сума коштів, яка передається підприємству на умовах, які не передбачають компенсації чи повернення таких коштів. За рахунок санаційного прибутку, санація балансу можлива тоді, якщо немає інших можливостей для покриття балансових збитків (після спрямування на це всіх відкритих та прихованих резервів). Цей прибуток утворюється в результаті зменшення статутного фонду підприємства [1].

До прихованих резервів входить частина капіталу підприємства, яка не відображається в балансі, тоді частина власного капіталу в результаті формування прихованих резервів буде меншою, ніж є насправді. Існує декілька способів формування прихованих резервів: передбачається списання окремих активів; застосовується прискорена амортизація; передбачають недооцінку активів; переоцінюють зобов'язання та використовують відповідні методи.

Таким чином у висновку можна сказати, що проведення даних заходів дасть можливість визначити обсяги офіційних і прихованих резервів, методи їх мобілізації для покриття збитків підприємства.

Список використаної літератури:

1. Зеліско І.М. Управління фінансовою санацією підприємства: Навчальний посібник. / І.М. Зеліско, 2016. – с. 355.
2. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 200. – с. 412.

СЕКЦІЯ 7.

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ НА ОСНОВІ АКТИВІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ZimnyArtur,

Doctor of Economic Sciences

Senior Lecturer of the Department of Finances, Accounting and Logistics

State University of Applied Sciences in Konin

FUNCTIONING OF LOCAL ACTION GROUPS AS A FORM OF ECONOMIC ACTIVATION OF RURAL AREAS IN POLAND

The idea of co-operation between local government units and partnerships with other organizations in the implementation of specific projects has been exhibited in the policy of the European Union for many years. This policy translates into the specific guidelines and criteria that make the acquisition of EU funds by local governments dependent on the ability to create local networks. In recent years Local Action Groups (LAGs) have been created as a result of commune cooperation and a perfect example of the local government integration towards challenges they face in social, economic, cultural and ecological area, created by a very dynamic environment.

The purpose of this paper is to prove that Local Action Groups (LAGs), which were established in great measure thanks to the implementation of the “Pilot Programme Leader+”, are the form of economic activation of rural areas in the light of the provisions contained in their internal documents. This thesis has been verified by analyzing the content of statutes and local development strategies prepared by seven LAGs which in the legal form associations operate in Konin subregion (Poland), i.e.: “Między Ludźmi i Jeziorami”, “Solidarni w Partnerstwie”, “Solna Dolina”, “Unia Nadwarciańska”, “Wielkopolska Wschodnia”, Company Social–Economic “Dwa Mosty” and „Turkowska Unia Rozwoju – T.U.R.”. Fragments of statutes concerning the aims and missions of associations, general and specific objectives included in local development strategies were analyzed in particular. Attention has been focused

primarily on those rules that are directly or indirectly related to the economic activation of rural areas.

The objectives of LAGs operating in Konin subregion are very similar, despite the formal differences in the way they are formulated. Undoubtedly, the overriding objective of all LAGs is sustainable and multifunctional development of rural areas, which clearly and positively verifies the thesis formulated at the beginning of this paper. In addition, the statutes of all seven associations include the following objectives:

- preparing and implementing a local development strategy,
- promoting rural areas,
- activating and mobilizing the local community to participate in the process of rural development,
- building a civil society and human capital,
- cultivating local traditions and customs and popularizing regional products.

In addition to the objectives mentioned above, the statutes of majority of LAGs have highlighted the need for the dissemination and exchange of information on initiatives related to activation of the population, and the necessity to protect and promote the environment, landscape and historical and cultural resources. Besides, some associations aim to develop tourism and recreation, create new jobs outside agriculture and construction, modernize and equip public facilities [1-7].

Missions of LAGs operating in Konin subregion are different in terms of how they are formulated. Associations “Unia Nadwarciańska” [8, p. 55] and “Solidarni w Partnerstwie” [9, p. 50] have included very extensive declarations in the strategies whereas associations “Między Ludźmi i Jeziorami” [10, p. 66] and “Solna Dolina” [11, p. 49] have had brief declarations in their documents. Nevertheless, the issues highlighted in the missions usually focus on two main aspects, namely socio-economic development of rural areas and improvement of quality of rural residents lives. In addition, missions of two LAGs, i.e. “Unia Nadwarciańska” [8, p. 55] and “Turkowska Unia Rozwoju – T.U.R.” [12, p. 49] directly relate to the promotion of areas where they operate.

The activation of residents, social inclusion and strengthening of social capital have been highlighted among the most important objectives of the local development strategies (LDS) drawn up by LAGs. These issues have been formulated directly in five out of seven strategies of associations: “Między Ludźmi i Jeziorami”, “Solna Dolina”, “Unia Nadwarciańska”, “Wielkopolska Wschodnia” and “Dwa Mosty”. The second most frequently mentioned objective is to preserve the cultural and environmental heritage. The term “cultural and environmental heritage” has been directly used in four out of seven strategies (“Solidarni w Partnerstwie”, “Solna Dolina”, “Unia Nadwarciańska”, “Wielkopolska Wschodnia”). Other objectives quite frequently exhibited in the strategies have included development of tourism and recreation and quality of life. When it comes to issues related to economic development, they have been embodied in the LDS of two associations at the level of general/strategic objectives. The objectives included in the statutes of LAGs operating in Konin subregion are reflected in the missions and general/strategic objectives formulated in the LDS.

Referring to the thesis formulated at the beginning of the paper which states that LAGs are a form of economic activation of rural areas, it should be noted that LAGs do possess development strategies which outline the hierarchy of objectives and ways to achieve them. This fact should certainly be considered as an expression of strategic planning and thus a part of the economic activation of rural areas. Possessing a development strategy by LAGs has evidenced efforts to improve the management of areas where these groups are located. This thesis is directly confirmed by the local development strategy of LAG’s “Wielkopolska Wschodnia”, in which one of the general objectives is “improving the management of local resources and their valorization” [13, p. 55].

The results of the analysis of statutes of local action groups and local development strategies allow to state clearly that LAGs are an important form of economic activation of rural areas. It is evidenced by two facts. Firstly, the statutes of all LAGs have underlined the need to promote sustainable and multifunctional development of rural areas among the objectives of their functioning. Secondly, the

hierarchy of objectives and ways of their implementation has been outlined in the local development strategies which should be regarded as an expression of strategic planning, and thus an element of the local development management. In addition, it should be emphasized that the mere fact that LAGs have had a development strategy is a testimony to improvement of the management in the areas where these groups are located.

These observations are confirmed by opinions of mayors of communes operating in Konin subregion who are members of LAGs covered by the analysis. In their opinion, membership in the association of communes allows to raise funds for the implementation of a number of investment and non-investment projects. However, the most important advantage of functioning of LAGs is activating and integrating local communities according to common objectives, creating grassroots initiatives and therefore involving residents in the management of rural areas.

References:

1. Statut Stowarzyszenia „Między Ludźmi i Jeziorami”, <http://www.ludzieijeziora.pl>
2. Statut Stowarzyszenia „Solidarni w Partnerstwie”, <http://www.sswp.com.pl>
3. Statut Stowarzyszenia „Solna Dolina”, <http://www.solnadolina.eu>
4. Statut Stowarzyszenia „Turkowska Unia Rozwoju – T.U.R.”, <http://www.lgd-tur.org.pl>
5. Statut Stowarzyszenia „Unia Nadwarciańska”, <http://www.lgd-tur.org.pl>
6. Statut Stowarzyszenia „Wielkopolska Wschodnia”, www.wielkopolskawschodnia.pl
7. Statut Towarzystwa Społeczno-Gospodarczego „Dwa Mosty”, <http://www.dwamosty.pl>
8. Lokalna Strategia Rozwoju LGD „Unia Nadwarciańska” (2011), Słupca.
9. Lokalna Strategia Rozwoju LGD „Solidarni w Partnerstwie” (2009), Golina-Grodziec-Rychwał-Rzgów-Stare Miasto-Tulizzków.
10. Lokalna Strategia Rozwoju LGD „Między Ludźmi i Jeziorami” (2011), Kazimierz Biskupi.

11. Lokalna Strategia Rozwoju LGD „Solna Dolina” (2010), Kłodawa.
12. Lokalna Strategia Rozwoju LGD „Turkowska Unia Rozwoju – T.U.R.” (2011), Turek.
13. Lokalna Strategia Rozwoju LGD „Wielkopolska Wschodnia” (2009), Koło.
14. Lokalna Strategia Rozwoju LGD „Dwa Mosty” (2008), Ślesin.

Monika Hudáková,
prof.h.c. doc. Ing. Monika Hudáková, PhD., MBA,
Vysoká škola ekonómie a manažmentu verejnej správy v Bratislave,
Ústav ekonómie a manažmentu, Katedra malého a stredného podnikania

**RIZIKÁ PODNIKANIA MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV V OBLASTI
POĽNOHOSPODÁRSTVA A POTRAVINOVÁ BEZPEČNOSŤ
RISKS OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN THE FIELD OF
AGRICULTURE AND FOOD SECURITY**

Abstract. Poľnohospodárstvo je odvetvie, kde výrobný proces je úzko spojený s prírodou a priamo závisí od klimatických podmienok, ktoré podmieňujú rizikovosť výroby. Takže aj všetky poľnohospodárske činnosti, ktoré podnikateľský subjekt vykonáva súvisia s určitou mierou rizika. Preto cieľom príspevku je identifikovať, rozčleniť a zhodnotiť riziká podnikania malých a stredných podnikov v oblasti poľnohospodárstva a potravinovej bezpečnosti a zároveň navrhnúť preventívne opatrenia na ich eliminovanie.

Abstract. Agriculture is a sector where the production process is closely linked to the nature and depends directly from climatic conditions, which undermine the risk of production. Also all the agricultural activities carried out by an entrepreneur are related to a certain degree of risk. The aim of the article is to identify, divide and evaluate the risks of business of small and medium-sized enterprises in the field of agriculture and food security and to propose preventive measures to eliminate them.

Kľúčové slová: ohrozenie, riziko, poistenie rizík, preventívne opatrenia, poľnohospodárstvo, potravinová bezpečnosť

Keywords: threat, risk, risk insurance, preventive measures, agriculture, food security

Úvod. Riziko v poľnohospodárstve je veľmi vysoké, pretože poľnohospodári, vzhľadom na biologický charakter výroby, čelia nepredvídateľným prírodným vplyvom počasia počas celého roka. Riziko podnikania malých a stredných podnikov je potrebné definovať, rozčleniť, analyzovať a eliminovať. Vo všeobecnosti je riziko nejaká odchýlka od očakávaného vývoja, ktorú spôsobujú zmeny vonkajších a vnútorných faktorov ovplyvňujúcich podnikanie a môže mať na výsledok hospodárenia buď pozitívny alebo negatívny vplyv. Hodnoty očakávaného javu sa pohybujú v určitom intervale a jednotlivé hodnoty môžu byť očakávané s určitou pravdepodobnosťou. Vplyv jednotlivých faktorov, ktoré ovplyvňujú výsledky poľnohospodárskej výroby malých a stredných podnikov je často takmer nepredvídateľný, neustálený a neurčitý v dôsledku čoho vzniká rizikovosť poľnohospodárskej výroby, ktorá je podstatne väčšia ako v iných odvetviach národného hospodárstva. Malé a stredné podniky podnikajúce v poľnohospodárstve sa môžu rozhodovať v podmienkach istoty, rizika, neistoty a neurčitosti.

Existujú riziká, ktoré majú malé a stredné podniky podnikajúce v poľnohospodárstve spoločné s inými sektormi ekonomiky, no niektoré sú unikátne pre poľnohospodárstvo. Niektoré riziká musia byť brané do úvahy viac a niektoré menej. Závisí to od potenciálnych strát. Ak sú potenciálne straty veľké, musí sa klásť väčší dôraz na výber dostupných alternatív znižujúcich riziko, pretože rozdiely medzi výstupmi môžu byť značné. Riziká možno klasifikovať podľa rôznych charakteristík, napríklad charakteru, vzťahu k pôvodcovi alebo nositeľovi.

Pre nebezpečenstvo a riziko existujú rôzne metódy identifikácie, hodnotenia a riešenia týchto javov. Výsledkom je portfólio všeobecne používaných metód a modelov. Viacerí autori vidia zhodu v tom, že aj v poľnohospodárstve existuje určitý stav neistoty vyvolaný rôznymi podnetmi/javmi, ktorý má nepriaznivý dopad najmä na ekonomické faktory ďalšieho rozvoja spoločnosti.

Oblasť rizík vzťahujúcich sa k poľnohospodárskemu poisteniu vymedzuje každá komerčná poisťovňa, ktorá toto poistenie ponúka v rámci svojich poisťných podmienok zvlášť. Existuje však skupina rizík, s ktorými sa stretávame vo všetkých poisťovniach. Poistenie poľnohospodárskych rizík je výhodný komplexný produkt pre poľnohospodárov, ktorý zahŕňa ochranu majetku, úrody, ale aj zvierat a pomáha udržať poľnohospodársky podnik v prevádzke aj pri nepredvídateľných udalostiach a jednotlivých druhov rizík. Ponúkajú ho viaceré poisťovne na Slovensku. Poľnohospodári si poisťujú svoj hnutel'ný a nehnuteľný majetok, stroje, vozidlá a zodpovednosť za škodu rovnako ako iní podnikatelia. Vzhľadom na špecifický charakter svojej činnosti si môžu poisťovať aj riziká, spojené s rastlinnou a živočíšnou výrobou. Nie všetky následky rizík sú kryté poistením.

V oblasti rozvoja poľnohospodárstva na Slovensku sa čoraz viac aktuálnou problematikou stáva potravinová bezpečnosť a uplatňovanie všeobecných zásad manažmentu rizika pri jej udržiavaní. Je potrebné prijať opatrenia na zabezpečenie ochrany pred rizikami, ktoré môžu vzniknú nielen pri výrobe potravín, ale aj v poľnohospodárstve.

Potravinová bezpečnosť úzko súvisí s poľnohospodárskou problematikou, ktorá patrí v trhovej ekonomike k dôležitým a zložitým politickým a ekonomickým otázkam. Riziká, ktoré sprevádzajú poľnohospodársku činnosť, môžu dosiahnuť až katastrofických rozmerov. Pre poľnohospodárske podniky znamenajú následky škôd, spôsobené realizáciou poľnohospodárskych rizík značné existenčné problémy. Pre štát môžu škody v poľnohospodárstve znamenať ohrozenie jeho potravinovej bezpečnosti, výkyvy v oblasti zamestnanosti, alebo straty zahraničnej a politickej pozície štátu z dôvodu jeho nedostatočnosti.

Záver. Slovensko sa snaží presadzovať rovnaké podmienky a nástroje spoločnej poľnohospodárskej politiky a zrovnoprávňovať úroveň poskytovania priamych platieb v rámci EÚ-28, ale zatiaľ sa mu to nedarí v dostatočnej miere. V roku 2013 mali byť podľa podpísaných dohôd s EÚ podmienky v EÚ vyrovnané, no zatiaľ ani v roku 2017 vyrovnané nie sú. Ak štát nedokáže úplne tieto podmienky zabezpečiť, vláda by mala

vyčleniť z prostriedkov štátneho rozpočtu takú čiastku, ktorá by tieto podmienky vyrovnala.

Poľnohospodárske poistenie je ovplyvňované rizikami, ktoré nie je možné meniť ľudskou činnosťou a miera rizikovosti tejto poistnej oblasti je oveľa vyššia. Z tohto dôvodu je poľnohospodárske poistenie zahrnuté v ponukách poisťovní skôr okrajove a nie je hlavným predmetom ich podnikania. V SR z 37 poisťovní a pobočiek zahraničných poisťovní, ktoré pôsobia na poistnom trhu na Slovensku sa aktívne týmto druhom poistenia zaoberá len nepatrná ich časť.

Vývoj trhu poľnohospodárskeho poistenia sa za posledné roky v SR nevyvíja priaznivo. Existuje tu tendencia k neustálemu poklesu predpísaného poistného v poistení plodín i poistení zvierat.

Ewa Kuzionko – Ochrymiuk, mgr
Uniwersytet w Białymstoku
Wydział Ekonomii i Zarządzania

FINANSOWANIE MIKRO I MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTW A ROZWÓJ LOKALNY

Małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) mają generalnie lokalny charakter. Istnieją dwie interakcje pomiędzy przedsiębiorstwami z sektora MSP, a lokalnym rynkiem. Przedsiębiorstwo na lokalnym rynku nie tylko zaopatruje się w materiały produkcyjne, korzysta z lokalnych zasobów pracy, lecz sprzedaje swoje produkty i usługi. Przedsiębiorstwa ponadto łatwo dostosowują się do miejscowego otoczenia, ponieważ znajdują tam bardziej sprzyjające warunki rozwoju. Lokalny charakter małych i średnich firm powoduje, że istnieje ścisła zależność pomiędzy rozwojem tego sektora, a rozwojem lokalnym i regionalnym. Wyższy poziom rozwoju gospodarczego zwiększa konkurencyjność układu lokalnego, co staje się czynnikiem dalszego rozwoju gospodarczego. Poza tym rozwój gospodarczy przyczynia się do zwiększenia liczby miejsc pracy i – co się z tym wiąże – do zmniejszenia bezrobocia, do większego zasilania budżetów lokalnych, zaspokajają bytowe potrzeby mieszkańców, stanowi o

konkurencyjności całego regionu i wpływa na poziom życia ludności [Strużycki, 2004, s. 239-241]. Doświadczenia krajów wysoko rozwiniętych potwierdzają, że mała i średnioprzedsiębiorczość odgrywa dużą rolę w gospodarce, wpływając na wzrost gospodarczy, nasycenie rynku towarami odpowiedniej jakości, a także na wzrost zatrudnienia. Małe i średnie przedsiębiorstwa są więc jednym z głównych czynników wzrostu społeczno-gospodarczego państwa. Są one swoistym stymulatorem rozwoju gospodarki. Ich liczba oraz potencjał jest często uważany za znacznik rozwoju gospodarczego. Ich funkcjonowanie odzwierciedla przedsiębiorczość społeczeństwa. Literatura naukowa stwierdza, że „głównym sprawcą przedsiębiorczości jest człowiek i jego stosunki z innymi ludźmi oraz otoczeniem. Chociaż przedsiębiorczość ma wymiar ogólnospołeczny i ogólnogospodarczy, to jej losy rozstrzygają się na poziomie pojedynczego przedsiębiorstwa i w osobowości pojedynczych ludzi. Sukcesy indywidualnych osób współtworzą sukces zbiorowy” [Koźmiński, 2004, s. 163].

Analiza tworzonych w Polsce małych i średnich przedsiębiorstw wykazuje, że powstają one w zdecydowanej większości w oparciu o zakumulowany kapitał własny właścicieli. Jest to kapitał finansowy i zasoby materialne rodziny lub wspólników. Istotą kapitału własnego jest to, że jest on wnoszony długoterminowo, na czas nieokreślony a zakładane przedsiębiorstwo otrzymuje go bez wynagrodzenia (oprocentowania). Właściciele angażując swoje środki kapitałowe, świadomie podejmują określoną decyzję działalności gospodarczej, licząc się z tym, że w rezultacie tej działalności osiągną satysfakcjonujący zwrot z zainwestowanego kapitału. Kapitał własny przedsiębiorstwa umożliwia z reguły uruchomienie firmy oraz określony zakres jej działalności gospodarczej. Jego ważną rolą jest również to, że stanowi on gwarancję dla wierzycieli spłaty zaciągniętych zobowiązań. W warunkach gospodarki rynkowej i funkcjonowania rynków konkurencyjnych, utrzymanie się na rynku przedsiębiorstwa i zapewnianie jego rozwoju, wymaga od firmy nie tylko finansowania bieżącej działalności, ale również inwestycji rozwojowych. Sytuacja ta skłania przedsiębiorstwa do powiększania zasobów kapitałowych własnych jak również do pozyskiwania kapitałów obcych. Fundamentalnymi sposobami zwiększenia kapitału własnego jest osiągnięty zysk zatrzymany, odpisy amortyzacyjne, wzrost udziałów właścicieli,

ewentualnie emisja papierów wartościowych a także sprzedaż majątku. Współcześnie duże możliwości pozyskania kapitału stwarzają rynki finansowe. Są to różne źródła zewnętrzne umożliwiające zdobycie kapitału obcego przez przedsiębiorstwo. Chociaż możliwości jest wiele, przedsiębiorstwo, aby uzyskać ten kapitał musi spełnić szereg warunków, gwarantujących przede wszystkim jego spłatę oraz liczyć się z wynagrodzeniem za korzystanie z kapitału obcego [Chojnacka E., 2012, s. 66]. Małe i średnie przedsiębiorstwa mają ograniczone możliwości w dostępie do kapitału obcego na rynkach finansowych. Często jest im trudno spełnić warunki stawiane przez kredytodawców a w szczególności zapewnić wymagane zabezpieczenie majątkowe. W poniższej tabeli przedstawiono źródła finansowania przedsiębiorstw z kapitału obcego.

Źródła finansowania przedsiębiorstw kapitałem obcym

Rodzaj źródła	Cechy kapitału obcego
Kredyty bankowe	Kredyty obrotowe, inwestycyjne udzielane przez banki na określone cele, oprocentowane, z gwarancją zabezpieczenia majątkowego
Pożyczki	Pożyczki pieniężne udzielane odpłatnie bez określania celu przeznaczenia
Leasing	Dostarczanie leasingobiorcy przedmiotów w użytkowanie za opłatą
Faktoring	Operacja finansowa polegająca na wcześniejszej realizacji faktur przez faktora za wynagrodzeniem
Emisja papierów wartościowych	Obligacji korporacyjnych, akcji – przez spółki akcyjne, krótkoterminowych papierów dłużnych
Fundusze Unii Europejskiej	Dofinansowanie określonej działalności gospodarczej
Franczyza	Znana na rynku finansowym firma udziela pomocy i upoważnia do prowadzenia działalności gospodarczej pod jej znakiem firmowym
Inwestor strategiczny	Przejęcie większościowych udziałów w firmie i dofinansowanie
Forfaiting	Jest formą finansowania przedsiębiorstwa polegającą na sprzedaży wierzytelności
Vanture capital	Fundusze prywatne wysokiego ryzyka dofinansujące czasowo firmy rozwojowe
Aniołowie biznesu	Inwestor (zamożna osoba fizyczna) finansujący firmę w okresie rozruchu (start up)
Ubezpieczenie kredytów	Forma pomocy w postaci zapewnieni ubezpieczenia kredytów bankowych (udzielają banki państwowe)
Dotacje budżetowe	Wspieranie finansowe określonej działalności firm ze środków publicznych

Źródło: opracowanie na podstawie literatury

W 2016 r. działalność gospodarczą w Polsce prowadziło 2004,0 tys. przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób (mikroprzedsiębiorstw), co oznacza wzrost o 5,2% w skali roku oraz o 16,8% w stosunku do roku 2010. Przychody zwiększyły się o 7,1% r/r (w latach 2010-2016 wzrosły o 37,4%), a liczba pracujących

wzrosła o 5,1% r/r (w latach 2010-2016 o 13,7%), tj. o 193,0 tys. osób. Wynik finansowy w 2016 r. ukształtował się na tym samym poziomie co w roku poprzednim – 124,9 mld zł i był o 34,7% wyższy niż w roku 2010. W 2016 r. wskaźnik poziomu kosztów dla mikroprzedsiębiorstw wyniósł 88,1%, wobec 87,2% w 2015 r. i 87,8% w 2010 r [www. stat.gov.pl].

W 2016 roku, podobnie jak w latach poprzednich, w grupie mikroprzedsiębiorstw dominowały jednostki należące do osób fizycznych (90,5%, tj. 1814,4 tys. podmiotów), a osoby prawne i jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej stanowiły 9,5% (189,7 tys. podmiotów). Od 2010 r. obserwowany jest spadek udziału liczby przedsiębiorstw osób fizycznych. W 2010 roku stanowiły one 94,8% ogółu mikroprzedsiębiorstw.

Ze względu na rodzaj prowadzonej działalności największy odsetek pomimo spadku o 1,1 p. proc. r/r, stanowiły jednostki z sekcji handel i naprawa pojazdów samochodowych (24,0%) oraz działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (13,2%). Po obserwowanym w latach 2011-2014 zmniejszeniu udziału jednostek budowlanych wśród mikroprzedsiębiorstw, w ostatnich dwóch latach zanotowano wzrost udziału tych podmiotów – w 2015 roku odsetek ten wyniósł 12,3%, a w 2016 roku – 12,7% [www. stat.gov.pl].

W 2016 r. przedsiębiorstwa o liczbie pracujących do 9 osób uzyskały 1045,8 mld zł przychodów (co oznacza 7,1% wzrostu w skali roku). Najwyższy udział w przychodach miały przedsiębiorstwa prowadzące działalność handlową i naprawę pojazdów samochodowych (41,3%), przy czym w stosunku do roku 2010 zaobserwowano spadek tego udziału o 3,8 p. proc. W tym samym okresie zmniejszył się również udział przedsiębiorstw budowlanych w generowaniu przychodów podmiotów najmniejszych – o 1,6 p. proc., do 10,5% w roku 2016.

Miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego w 2016 r. ukształtowało się na poziomie 2577,2 zł (wobec 2397,4 zł rok wcześniej). W podmiotach osób fizycznych wyniosło 2172,0 zł, a osób prawnych i jednostek organizacyjnych niemających osobowości prawnej 3612,7 zł. Najwyższe wynagrodzenia odnotowano w jednostkach prowadzących działalność z zakresu informacja i komunikacja (3899,5 zł) oraz obsługa

rynku nieruchomości (3318,1 zł), natomiast najniższe – w jednostkach zajmujących się leśnictwem i rybactwem (2100,4 zł) oraz w zakwaterowaniu i gastronomii (2130,6 zł) [www.stat.gov.pl].

Przedsiębiorstwa średnie i małe w Polsce pomimo dostępnych źródeł finansowania powstają i prowadzą działalność gospodarczą w zdecydowanej większości w oparciu o zgromadzony kapitał własny, wniesiony przez właścicieli. W poszukiwaniu kapitału obcego sektor ten korzysta głównie z kredytu bankowego i leasingu. Inne formy pozyskiwania kapitału obcego są wykorzystywane w niewielkim zakresie, przez nieliczne przedsiębiorstwa, bardziej prężne, podejmujące działania innowacyjne. Wiele małych przedsiębiorstw, prowadzących działalność handlową i usługową dla ludności, cechuje postawa zachowawcza w kreowaniu rozwoju firmy. Mają one obawy przed nie możliwością spłaty zobowiązań, a nawet wskazują na brak potrzeby zaciągania kredytów czy pożyczek. W części tych przedsiębiorstw zauważa się awersję do ryzyka i zewnętrznych źródeł finansowania. Mikroprzedsiębiorstwa, których jest najwięcej, prowadzą działalność gospodarczą wykorzystując posiadane własne środki. Mają bardzo utrudnioną dostępność do kredytów bankowych, ze względu na niską wartość zabezpieczeń majątkowych. Jako alternatywne rozwiązanie korzystają z usług leasingowych w zakresie bezinwestycyjnego pozyskiwania środków transportu, maszyn budowlanych i innych środków produkcji. Przedsiębiorstwa większe, prowadzące działalność wytwórczą bądź specjalistyczne usługi, poza korzystaniem z kredytów i leasingu przystępują do konkursów i uzyskują wsparcie finansowe z funduszy Unii Europejskiej. Działania w tym zakresie podejmowane są selektywne przez najlepsze firmy, korzystające z doradztwa wyspecjalizowanych agencji konsultingowych. W ramach funduszy strukturalnych Unii Europejskiej przedsiębiorstwa MŚP mogą korzystać z Programów Operacyjnych, takich jak Innowacyjna Gospodarka, Infrastruktura i Środowisko, Kapitał Ludzki, Rozwój Polski Wschodniej oraz z 16 Regionalnych Programów Operacyjnych. Wsparcie finansowe MŚP oferowane jest również w ramach Europejskiego Funduszu Rolnego Rozwoju Obszarów Wiejskich, głównie w zakresie rozwoju nowoczesnego sektora rolno-spożywczego. Badanie podmiotów, które skorzystały z funduszy strukturalnych w ramach perspektywy

finansowej 2007-2013, przeprowadzone przez PARP wykazały, że udział średnich przedsiębiorstw stanowił 48%, udział małych 44%, z tym, że mikroprzedsiębiorstwa stanowiły tylko 8%. Dużym utrudnieniem przy ubieganiu się o fundusze strukturalne jest wysoki stopień skomplikowania dokumentacji związanej z wypełnieniem wniosku i wymaga dużo czasu oraz korzystania ze specjalistów, co szczególnie staje się mało dostępne dla mikroprzedsiębiorstw. W ostatnim okresie zwiększa się zainteresowanie sektorem MŚP organów państwowych. Ważnym przedsięwzięciem jest system poręczania kredytów bankowych dla firm tego sektora, przez Bank Gospodarstwa Krajowego. Należy zaznaczyć, że wiele małych i średnich przedsiębiorstw dobrze prosperujących i mających potencjał rozwojowy oraz nowoczesne produkty, dotychczas nie mogło zaciągnąć kredytu inwestycyjnego, gdyż nie dysponowało odpowiednim majątkiem satysfakcjonującym banki. Była to poważna bariera w rozwoju tego sektora. Szansa na gwarantowane poręczenia kredytów przez BGK jest inicjatywą rządu w dobrym kierunku.

Bibliografia:

1. Chojnacka E., Struktura kapitału spółek akcyjnych w Polsce w świetle teorii hierarchii źródeł finansowania, CeDeWu, Warszawa 2012 s. 66
2. A. Koźmiński, Zarządzanie w warunkach niepewności, PWN, Warszawa 2004, s. 163.
3. M Strużycki, Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce regionu, PWE, Warszawa 2004, s. 239-241.
4. <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/>

Братюк Віра Петрівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
Мукачівського державного університету

ЕКОЛОГІЧНЕ СТРАХУВАННЯ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ ВЕКТОР СТРАХОВОГО РИНКУ

На початку третього тисячоліття страхування стало невід'ємним атрибутом становлення ринкової економіки в Україні стало одним із стратегічних секторів економіки, що забезпечує стабільність у суспільстві, гарантує власникам відшкодування збитків у разі втрати майна, здоров'я, а також життя. Проте в Україні існуюча система відшкодування збитків є малоефективною, хоча з кожним роком під час господарської діяльності виникає щоразу більше суперечностей між природою і людиною, між окремими суб'єктами суспільних відносин, що приводить до виникнення непередбачуваних, надзвичайних ситуацій з негативними наслідками. Це зумовлює наростання в суспільстві проблем соціально-економічного характеру. Виникає потреба у формуванні системи заходів щодо попередження, локалізації та ліквідації надзвичайних подій шляхом удосконалення економічного механізму відшкодування збитків, серед складових якого найефективнішим є страхування, яке дозволяє регулювати і компенсувати збитки.

В сучасному суспільстві майже у всіх розвинених країнах світу охорона навколишнього природного середовища та раціональне використання природних ресурсів стали пріоритетами напрямами стратегії держави. Ринок екологічно чистих продуктів, технологій та обладнання, переробки та ліквідації відходів, екологічних робіт і послуг розширюється. Підприємства, які не здатні задовольняти вимоги суспільства в екологічно чистих продуктах, технологіях, екологічних послугах, втрачають конкурентоспроможність на світовому ринку.

Досвід найбільш економічно розвинених країн довів важливу роль сфери **екологічних послуг** у забезпеченні високих темпів економічного зростання, що вимагає перегляду її місця в структурі національної економіки. При переході до

ринкових відносин необхідне введення економічного механізму у сферу взаємодії «суспільство – природа».

Дослідження ринку екологічних послуг дає змогу розробити основні підходи до формування нових та вдосконалення діючих економічних механізмів. Розвиток будь-якого ринку ґрунтується на сприянні створенню конкуренції на ньому, формуванні та розвитку інфраструктури.

В умовах всезагальної конкуренції на світовому ринку розвиток і функціонування ринкової системи пред'являє все зростаючі вимоги до організації відповідної ринкової інфраструктури. Високорозвинута, вдосконалена інфраструктура є умовою підвищення темпів економічного розвитку всього господарства країни.

З огляду на сучасний рівень формування і розвитку ринку екологічних послуг, держава повинна приділяти значну увагу інфраструктурному забезпеченню цього нового ринку, але, як показує практика, вона більше декларує, ніж ефективно діє.

Неможливо не помітити, що процес формування ринкових відносин супроводжується зниженням відповідальності суб'єктів господарювання за аварійне забруднення навколишнього середовища, частка якого в загальному об'ємі забруднення складає від 20 до 30%. В той самий час приватизація господарських об'єктів здійснюється без урахування вартості попередженого та фактичного забруднення повітря, землі, водних, лісових і інших видів природних ресурсів, що, з одного боку, істотно перевищує ступінь екологічного ризику в країні (з погляду подальшого погіршення якості навколишнього середовища) а, з іншого, – фактично робить неможливим забезпечення соціальної захищеності і рівних прав громадян у процесі приватизації, які зафіксовані в ст. 2 Закону України „Про приватизацію майна державних підприємств”.

Особливу тривогу викликає відсутність екологічної експертизи приватизаційних проектів, що за відсутності обліку екологічних витрат виробництва у внутрішньонаціональному обороті і в зовнішньоекономічній діяльності призводить до зниження вартості об'єктів, що приватизуються, і

створює умови для експорту до України екологічно небезпечних виробництв, технологій, екологічно брудної продукції. У цих умовах формування довгострокової структурної політики і механізму її реалізації неможливе без урахування екологічної ситуації, що реально склалася, а також екологічно небезпечних тенденцій в розвитку приватнопідприємницької діяльності.

Одним з елементів механізму структурної перебудови економіки України повинне стати **екологічне страхування**, яке представляє систему відносин, що виникають у процесі антропогенної (виробничої) діяльності, між страховиком і страхувальником щодо попередження збитку і його відшкодування у разі аварійного забруднення навколишнього середовища.

Екологічне страхування є складовою системи раціонального управління охороною довкілля та у зв'язку з відсутністю відповідної системи компенсації збитків, завданих надзвичайними подіями, то особливої актуальності набуває проблема розвитку ринку екологічного страхування, загалом, та поділ його на нові сегменти.

Мета екологічного страхування – утворення страхових фондів для попередження екологічних аварій і катастроф; відшкодування збитків, заподіяних юридичним і фізичним особам в наслідок забруднення навколишнього середовища; забезпечення умов проживання населення і функціонування підприємств усіх форм власності в зонах надзвичайних екологічних ситуацій [1].

Складність цього механізму полягає саме у його меті, спрямованій на захист довкілля разом із людиною. Справа охорони довкілля сьогодні передбачає разом із вирішенням технологічних та соціально-екологічних задач, комплексного підходу, який охоплює широкий спектр галузей, та першочергово – права.

Тільки при інтеграції всіх напрямків інститутів економіки та права можливо створити систему необхідних умов, при яких можна досягти оптимального рівня впровадження екологічних вимог.

Суб'єктами екологічного страхування можуть бути фізичні і юридичні особи, а як об'єкт екологічного страхування можна розглядати будь-який екологічний ризик забруднення навколишнього середовища і потенційного

економічного збитку, заподіяваного забрудненням виробничими, побутовими та іншими відходами, транспортними засобами, а також забрудненням при:

- розміщенні, проектуванні, будівництві, реконструкції, введенні в дію і експлуатації підприємств, споруд та інших об'єктів;
- застосуванні засобів захисту рослин, мінеральних добрив, токсичних хімічних речовин та інших препаратів;
- дії акустичних, електромагнітних, іонізуючих та інших шкідливих фізичних чинників;
- викидах радіоактивних речовин;
- транзитному транспортуванні і розміщенні на території України екологічно небезпечних матеріалів як вітчизняного, так і імпортного виробництва.

Відмінності в **об'єктах екологічного страхування** є основою його розподілу на види. Відповідно до цього критерію всю сукупність страхових відносин можна поділити на такі види:

- страхування відповідальності на випадок аварійного забруднення навколишнього середовища;
- майнове страхування фінансових збитків, обумовлених аварійним забрудненням навколишнього середовища;
- особисте страхування життя, здоров'я, працездатності і пенсійного забезпечення громадян на випадок настання аварійного забруднення навколишнього середовища.

Виходячи з цільової установки екологічного страхування, можна визначити такі його основні функції:

- 1) формування екологічної відповідальності фізичних і юридичних осіб за результати антропогенної діяльності як найважливішої складової екологічної культури населення;
- 2) стимулювання протиаварійних заходів за рахунок диференціації страхових тарифів і грошових виплат підприємствами за безаварійну роботу;

3) забезпечення компенсаційних гарантій потерпілим (третім особам та працівникам підприємств – страховика) незалежно від фінансового стану підприємства – винуватця аварійного забруднення навколишнього середовища;

4) забезпечення стійкості фінансового положення підприємства за необхідності відшкодування збитку потерпілим від аварійного забруднення навколишнього середовища і витрат на відновлення власного виробництва;

5) забезпечення реалізації правових гарантій екологічного захисту фізичних і юридичних осіб за рахунок сформованих страхових фондів [2].

Розглядаючи екологічне страхування як один з економіко-правових важелів забезпечення безпеки економіки України (інші необхідні заходи включають зміну податкової політики, значне посилення штрафних санкцій за забруднення навколишнього середовища, створення самими підприємствами фондів для виплат компенсацій і відшкодування витрат за очищення від забруднень, пов'язаних з їх діяльністю, створення системи регіональних і загальногалузевих екологічних фондів як умови забезпечення екологічної безпеки об'єктів і населення у разі крупних аварій і катастроф), необхідно чітко визначити і обмежити його місце.

Головною методологічною проблемою екологічного страхування є визначення початкової бази для розрахунку страхових тарифів (розміри збитків, заподіюваних майну і фізичним особам, методика їх обчислення, визначення системи нормативів для розрахунку).

Специфіка формування екологічного страхування в Україні (недосконала правова база, відсутність висококваліфікованих експертів і юристів, а також спеціальних методик щодо розрахунку тарифних ставок і резервних фондів) повинна бути врахована при визначенні термінів страхування. Тому, на наш погляд, доцільно починати екологічне страхування з короткострокового з поступовим переходом до довгострокового.

Створення ринку екологічних послуг вимагає формування страхових фондів. У систему страхових екологічних фондів необхідно включити:

- страховий екологічний фонд на рівні держави;

- екологічні фонди страховиків.

Слід зазначити, що зарубіжні страховики відносять екологічне страхування до найскладніших видів страхових операцій. В Україні процес формування ринку екологічних страхових послуг почався не так давно, і тому страховики поки що не мають достатнього досвіду, як зі страхування відповідальності, так і зі страхування ризиків, пов'язаних з діяльністю промислових підприємств [3].

Страховий ринок в Україні до цього часу розвинений дуже фрагментарно. Питання страхування екологічних і катастрофічних ризиків, навіть в умовах сформованої ринкової системи, є проблематичними. В умовах України на все це ще накладаються труднощі економіки перехідного періоду.

Розвиток системи страхування екологічних і катастрофічних ризиків дозволяє:

- зменшити витрати підприємств із задоволення претензій третіх осіб у зв'язку зі збитком, нанесеним їм забрудненням навколишнього середовища;

- дати гарантію постраждалим в одержанні належних їм за законом сум відшкодування незалежно від фінансового положення підприємства-забруднювача;

- виконувати функції контролю за здійсненням підприємствами засобів безпеки;

- бути одним із джерел фінансування заходів щодо забезпечення безпеки і таке інше.

При подальшому розвитку системи страхування екологічних і катастрофічних ризиків можуть бути прийняті різні стратегічні напрямки:

- страхування даних ризиків у рамках наявних традиційних видів страхування;

- формування самостійних видів страхування даних ризиків;

- комбінація перших двох напрямків [4].

При застосуванні страхового механізму досягається декілька цілей. По-перше, концентруються кошти безпосередньо на переоснащення безпечного виробництва, реалізацію заходів з охорони здоров'я працюючих, а також на

компенсацію збитків щодо відновлення здоров'я осіб, які постраждали. По-друге, при страхуванні значно зростають вимоги та посилюється контроль за потенційно небезпечними видами діяльності. Все це дозволяє підвищити суспільну довіру до екологічного страхування і відповідно покращити соціальний клімат в державі.

Список використаної літератури:

1. Моткин Г.А. Основы экологического страхования. – М.: Наука, 1996. – 192 с.
2. Вертелецький Д.Б. Екологічне страхування в Україні: <http://uainsur.com/public/03/08/15/6>.
3. Сердюк А.М., Буравльов Е.П., Черниченко І.О. Визначення медико-екологічних ризиків у проблемі екологічного страхування. <http://uainsur.com/public/03/08/21/13>.
4. Залізник Г.М. Екологічний чинник у системі соціальних пріоритетів киян. <http://uainsur.com/public/03/08/23/14>.

Максютова Олена Володимирівна,
аспірант,
Мукачівського державного університету

РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ

Туристично-рекреаційний комплекс дедалі більше набуває впливу на розвиток економіки та соціальну сферу регіону. Використання географічного положення регіону є одним із пріоритетних напрямків розвитку регіональної політики у туристично-рекреаційній сфері, що істотно розширює поле діяльності в економіці регіону. Розглядаючи питання розвитку туристично-рекреаційного комплексу регіону можна визначити тенденцію до збільшення ролі державних органів у туристично-рекреаційному розвитку регіону.

Закарпатська область розташована на крайньому заході України. На північному сході, сході і південному сході межує зі Львівською та Івано-

Франківською областями, а на північному заході, заході і півдні кордони області співпадають з державним кордоном України загальною протяжністю 467,3 км, у т.ч. з Польщею – 33,4 км, Словаччиною – 98,5 км, Угорщиною – 130,0 км та Румунією – 205,4 км. Унікальне геополітичне розташування області на перехресті міжнародних транспортних, економічних, торговельних, культурних шляхів сприяє розвитку і подальшому поглибленню всебічного міждержавного співробітництва, відводить важливу роль регіону в інтеграції України в європейські структури.

М'який помірно-континентальний клімат, мальовнича природа з багатою і різноманітною рослинністю, наявність мінеральних вод, багатотисячлітні традиції і самобутня культура населення краю складають унікальний рекреаційний і соціальний потенціал, на основі якого сформувалися бальнеологічні й кліматичні курорти з санаторно-оздоровчими закладами державного та місцевого значення. Згідно з шкалою оцінки клімату рекреаційних районів територія Закарпатської області отримала оцінку «найкраща» за сумарною тривалістю сприятливих для відпочинку періодів[1].

Аналіз статистичних даних показав, що кількість суб'єктів туристичної діяльності падає з року у рік, якщо у 2013 році налічувалося 82 одиниці, то у 2015 році вже є лише 67 таких суб'єктів. Дохід від надання туристичних послуг також зменшується з 10015,3 тис. грн. у 2013 році до 9441,4 тис. грн. у 2015 році. Хоча вартість проданих туристичних путівок за цей же період зросла з 45753,1 тис. грн. до 63225,1 тис. грн., що говорить про те, що зацікавленість населення у відпочинку не зменшується.

Але негативною тенденцією на рівні регіону є те, що кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності області, в цілому по Закарпатській області у 2015 році знизилася по відношенню до 2010 року на 41,4 тис. осіб або на 20,5 %. Якщо у 2010 році загальна кількість обслугованих туристів складала 52,1 тис. осіб, то у 2015 році цей показник склав лише 10,7 тис. осіб. Щодо розподілу туристів за категоріями, то у 2010 році кількість громадян України, які виїжджали за кордон, складала 11,4 тис. осіб, у 2015 році маємо лише

7,6 тис. осіб, а кількість обслужених туристів, охоплених внутрішнім туризмом, зменшилася з 32,2 тис. осіб (2010 рік) до 3,0 тис. осіб (2015 рік), що складає лише 21 % від загальної кількості обслужених туристів [2].

Закарпатська область традиційно славилася своїми можливостями по проведенню різноманітних наукових, ділових та культурних зустрічей. Зручне географічне розташування на перетині європейських транспортних магістралей, близькість кордонів ряду країн, наявність великої кількості зручних конференц-залів, можливість організації різноманітної культурної програми для учасників заходів. Все це створює умови для активного розвитку в регіоні конгресового туризму, тобто розвитку туристичного напрямку по обслуговуванню різного роду конгресів, семінарів, нарад і конференцій як державного, так і міжнародного значення. Щодо музейного та дозвілєвого туризму, то Закарпаття забезпечено безмежними можливостями щодо популяризації потенціалу туристично-рекреаційного комплексу регіону.

Список використаної літератури:

1. Закарпаття – санаторії та туризм [Текст]: Статистичний збірник / Держ. ком. статистики України, Головне упр. статистики у Закарпатській обл. / О. А. Рябцева (відп. за вип.). – Ужгород, 2015. – 99 с.
2. Статистичний щорічник Закарпаття за 2015 рік / Держкомстат України : За ред. Г.Д. Гриник – К. : Техніка, 2015. – 480 с.

Микуланинець Світлана Іванівна,
аспірант кафедри менеджменту та
управління економічними процесами,
Мукачівського державного університету

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ЗА РАХУНОК ОПТИМАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Нестабільність процесу структурної перебудови економіки країни особливо гостро проявляється на регіональному рівні, зумовлюючи виснаження природних, економічних та соціальних ресурсів окремих територій та виникнення диспропорцій у розвитку регіонів. Практично реалізувати принципи сталого розвитку регіонів можливо за рахунок удосконалення наявних механізмів державної політики розвитку регіонів з використанням інноваційних методів управління.

Регіон є комплексною категорією та об'єктом вивчення різних наук. Залежно від напрямку та цілей досліджень науковці при визначенні даного поняття акцентують увагу на тих чи інших аспектах та характеристиках об'єкта дослідження.

Державна регіональна політика розглядає регіон як територію області, що зазначено в Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів» [2]. Дане трактування поняття «регіон» зосереджене на територіальній характеристиці об'єкта дослідження та його керованості, як суб'єкта соціально-економічних відносин, а процес управління регіоном здійснюється органами державної влади на рівні області. Особливістю територіального аспекту дослідження регіону є те, що територія являє собою певну основу, на якій формується середовище життя людей, здійснюється господарська діяльність, а також території притаманні природно-географічні, історико-культурні та соціально-економічні особливості. Ці аспекти відображені у визначенні, яке наводить В. Волошин в роботі [3], де зазначено, що регіон являє собою територію, яка володіє сукупністю притаманних їй взаємозалежних елементів та є відмінною від інших територій.

Згідно визначення, яке наводить Є.В. Мішенін в своїй роботі [4], регіон розглядається як виокремлена ділянка земної поверхні, а також просторова основа здійснення господарської діяльності, з притаманними їй виробничою та соціальною інфраструктурами. В даному визначенні виділяється і просторова характеристика регіону, що дає можливість досліджувати різні об'єкти регіону у просторі та часі.

Важливі характеристики регіону було відзначено в роботі Р.Р. Ларіної, яка визначає регіон як соціально-економічну просторову цілісність, що носить комплексний, спеціалізований характер та регулюється адміністративними органами управління [1, с. 71].

Таким чином, узагальнивши наведені підходи можна виділити такі основні характеристики регіону: багатофакторність; комплексність; цілісність; керованість; організованість у просторі і часі; взаємозалежність економічного, соціального та екологічного розвитку.

Рівень регіонального розвитку досліджується в трьох аспектах життєдіяльності людей: економічний, соціальний та екологічний. Економічний рівень регіонального розвитку характеризує приріст таких показників: валовий внутрішній продукт, прибуток та величина дохідної частини регіонального бюджету. Соціальний аспект залежить від рівня матеріального забезпечення та якості життя населення. Екологічний аспект залежить від рівня забрудненості навколишнього середовища, стану здоров'я та тривалості життя населення.

Розвиток регіону базується на економічному, соціальному та екологічному аспектах розвитку певних територій та розміщених там населених пунктів, та досягається за рахунок ефективного використання та відтворення наявних ресурсів. Сталий розвиток регіону, можливий через забезпечення таких умов: задоволення споживчих і духовних потреб громадян та підвищення рівня та якості життя населення; забезпечення раціонального та екологічно безпечного використання природних ресурсів в процесі господарської діяльності; захист навколишнього середовища.

Негативні явища та процеси, що порушують екологічну рівновагу та якість навколишнього середовища переважно виникають на рівні регіону, саме тому вирішення проблем охорони навколишнього середовища та ефективного використання природних ресурсів необхідно вирішувати за рахунок використання інноваційних заходів по збереженню та відтворенню ресурсного потенціалу регіону.

Оптимальне використання регіонального потенціалу ґрунтується на застосуванні потокового процесу. Перевагою застосування потокового процесу використання ресурсів на рівні регіону є узгодженість соціальних, екологічних та економічних протиріч, та як наслідок побудова моделі всебічного розвитку регіону. Дана модель повинна ґрунтуватися на всебічному дослідженні змісту та характеру потоків, які виникають під час взаємодії економічних, соціальних та екологічних факторів.

Список використаної літератури:

1. Ларіна Р.Р. Теоретико-методологічні основи формування регіональних логістичних систем : дис. ... д-ра екон. наук : 08.10.01 / Р.Р.Ларіна ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. - Х. :, 2006. - 490 с.
2. Про стимулювання розвитку регіонів : Закон України від 08.09.2005 № 2850-IV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2850-15>
3. Волошин В. Концептуальні засади сталого розвитку регіонів України / Волошин В., Трегобчук В. // Регіо- нальна економіка. – 2002. – №1. – С. 8 – 9.
4. Мішенін Є.В. Логістичне управління промисловим виробництвом у контексті розвитку «зеленої» економіки в Україні / Мішенін Є. В., Коблянська І. І. // Економіст. – 2012. – №1. – С. 8 – 12.

Пугачевська Катерина Сергіївна,
к.е.н., старший викладач кафедри
міжнародних економічних відносин,
Київського національного торговельно-економічного університету

ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У нинішніх умовах підприємницький сектор виступає гарантом стабільності суспільства й підвищення рівня життя його громадян. Досвід країн світу свідчить про те, що малий та середній бізнес (МСБ) є одним із драйверів економічного розвитку, ефективним інструментом структурної перебудови, мінімізації диспропорцій окремих сегментів ринку. МСБ стимулює конкуренцію, послаблюючи при цьому прояви монополізму, позитивно впливає на структуру господарства й якісну характеристику ВВП.

Формування в Україні дієвої системи підтримки розвитку підприємництва, і малого бізнесу зокрема, залишається одним із ключових завдань державної економічної політики, спрямованої на зростання національної конкурентоспроможності й покращення бізнес-середовища. Значущість забезпечення системної підтримки створення і функціонування вітчизняних малих і середніх підприємств обумовлена також посиленням ролі підприємницького сектора у розвитку загального конкурентного поля економіки та підвищення мобільності його гравців, вирішенні проблем зайнятості та зростання доходів населення, а також забезпечення сталої макроекономічної динаміки [1, с.386].

Вищезазначене зумовлює значущість українського підприємництва для вирішення завдань економічного розвитку та зростання національної конкурентоспроможності. З огляду на це, механізм формування державної підтримки підприємництва повинен бути науково обґрунтованим, комплексним і враховувати як орієнтири державної економічної стратегії, так і українські реалії.

За даними Держстату, в Україні в 2015 р. діяло 343 тис. малих та середніх підприємств. Проте темпи зростання кількості таких підприємств мають нестійку

тенденцію до нарощення, зокрема у 2014 р. спостерігалось суттєве зменшення кількості малих та середніх підприємств на 13,18%, що пов'язане з погіршенням економічної політичної ситуації, окупацією частини території України (табл. 1).

Таблиця 1

**Основні показники розвитку малого та середнього бізнесу в Україні
у 2010-2015 рр.**

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість малих та середніх підприємств, тис. од	379	375	365	393	341	343
<i>у % до загальної кількості підприємств</i>	99,85	99,82	99,81	99,83	99,85	99,88
Обсяг реалізованої продукції малими та середніми підприємствами, млрд грн.	1984,13	2226,63	2455,10	2353,60	2440,89	3121,49
<i>у % до загального обсягу реалізованої продукції</i>	58,60	61,37	63,66	62,68	63,52	69,01
Середньорічна кількість зайнятих на малих та середніх підприємствах, млн осіб	5,58	5,37	5,24	5,06	4,45	4,21
<i>у % до загальної кількості зайнятих</i>	69,92	68,66	67,84	68,00	69,93	71,13

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України (за відповідні роки) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Частка реалізованої продукції МСБ у 2015 р. склала 69,01%, що є найвищим показником для аналізованого періоду. При цьому, порівняно з 2010 р. обсяг реалізації зріс у 1,57 рази та досягнув 3,1 трлн грн. Показники зайнятості у МСБ в цілому, починаючи з 2010 р., мають стабільну тенденцію до спаду. За досліджуваний період кількість зайнятих у цьому секторі зменшилась на 1,37 млн осіб та у 2015 р. склала 4,21 млн осіб.

Мале і середнє підприємництво є важливою компонентою економік країн ЄС, що підтверджується статистичними даними щодо питомої ваги суб'єктів

МСП у загальній кількості суб'єктів підприємництва, яка досягає понад 98%. На значимість МСП вказує також його вплив на ВВП країн-членів ЄС, оскільки більше половини ВВП створюється малими та середніми підприємствами (найбільший показник в Італії – 68%). Крім того, малі та середні підприємства Євросоюзу забезпечують робочими місцями понад 70 млн осіб, що становить майже 70% від усіх робочих місць у приватному секторі [3, с.73].

Відповідно до ст. 4 Закону України “Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва” [2] до основних напрямів державної у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні є:

1) удосконалення та спрощення порядку ведення обліку в цілях оподаткування;

2) запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва, що відповідають критеріям, встановленим у податковому законодавстві;

3) залучення суб'єктів малого підприємництва до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм, здійснення постачання продукції (робіт, послуг) для державних та регіональних потреб;

4) забезпечення фінансової державної підтримки малих і середніх підприємств шляхом запровадження державних програм кредитування, надання гарантій для отримання кредитів, часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами тощо;

5) сприяння розвитку інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва;

6) гарантування прав суб'єктів малого і середнього підприємництва під час здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності;

7) сприяння спрощенню дозвільних процедур та процедур здійснення державного нагляду (контролю), отримання документів дозвільного характеру для суб'єктів малого і середнього підприємництва та скороченню строку проведення таких процедур;

8) організація підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого і середнього підприємництва;

9) впровадження механізмів сприяння та стимулювання до використання у виробництві суб'єктами малого і середнього підприємництва новітніх технологій, а також технологій, які забезпечують підвищення якості товарів (робіт, послуг).

Про успішні зміни у сфері підприємництва свідчать результати рейтингу Doing Business-2017, відповідно до якого Україна піднялась до 80-ї позиції (для порівняння у 2015 р. – 83 позиція), причому в сфері оподаткування зростання позицій було найбільш помітне – з 107 до 84 місця у рейтингу. За рік було проведено масштабні зміни, наслідком яких стало зменшення часу, необхідного для реєстрації платників ПДВ, було скасовано збір за реєстрацію бізнесу. За підрахунками експертів Всесвітнього банку, один пункт у рейтингу Doing Business приносить країні до 600 млн дол США інвестицій [4].

Таким чином, протягом усього періоду соціально-економічної трансформації в Україні приділялась недостатня увага до розв'язання проблем вітчизняного підприємництва та формування ефективної системи сприяння його розвитку. Невирішеність цього завдання є підставою для ретельного вивчення та адаптації відповідного європейського досвіду з огляду на підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Список використаної літератури:

1. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / за ред. І.В. Крючкової. – К.: Основа, 2007. – 488 с.

2. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва Закон України №4618-VI від 22.03.2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>

3. Щегель С.М. Інноваційні підходи до розвитку підприємницької інфраструктури та покращення бізнес-клімату// Підприємництво як рушійна сила суспільного прогресу : матеріали круглого столу (Київ, 1 грудня 2016 р.) / НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». – К., 2016. – 84 с. – С.72-74

4. Doing Business/ The World Bank. - <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017>

Росола Уляна Василівна,
старший викладач кафедри фінансів,
Мукачівського державного університету

ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

На сучасному етапі розвиток конкурентних відносин та виробництва сільськогосподарської продукції у відповідності до потреб населення та інших споживачів обумовлює необхідність формування механізму, який би забезпечував би адекватні вимоги ринку. В цілому таким вимогам відповідає агромаркетинг.

Американські економісти Р. Л. Колз та Дж. Н. Юл агромаркетинг трактують як сукупність всіх видів діяльності, що входять до процесу просування харчових продуктів і послуг, починаючи з сільськогосподарського виробництва і до того моменту, коли вони опиняться в руках споживачів [1, с.19].

При реформуванні української економіки виникли ряд проблем, одною з найважливіших яких є підвищення рівня агропромислового комплексу як стратегічної сфери, що визначає рівень життя населення країни в цілому та регіону зокрема.

Досліджуючи інформацію в регіоні, можна сказати, що агропромислові підприємства функціонують в умовах нестабільності через недосконалість господарського механізму, недостатньої кількості маркетингової інформації, необхідної для прийняття рішень, незначного аналізу зовнішнього середовища щодо поведінки споживачів, появи нових конкурентів на ринку, нових товарів, зміни ринкової кон'юнктури.

Маркетингові заходи дозволяють підприємствам гнучко приймати певні рішення, маневрувати фінансовими, трудовими, матеріальними ресурсами. Зміни, що відбуваються в ринковій економіці перетворюють маркетинг у базу чи фундамент планування та організації всієї виробничо-господарської діяльності, а управління маркетингом – у важливий елемент керування нею.

Необхідність створення маркетингових служб розуміється і на вищому рівні. Міністерством аграрної політики та продовольства України №525 від 06.12.2016 було передбачено створення відділу маркетингу на районному, обласному та національному рівнях.

Саме специфіка господарювання на різних рівнях (область, регіон, сільськогосподарське підприємство) і визначає особливості розвитку маркетингової діяльності.

Можна виділити наступні фактори, що впливають на процес організації та розвитку агромаркетингу:

- смаки, уподобання, потреби споживачів;
- стратегії виробників сільськогосподарської продукції та підприємств агробізнесу;
- маркетингове макросередовище функціонування, в якому здійснюють свою діяльність сільськогосподарські виробники;
- світові та вітчизняні ринки продукції АПК;
- розвиток науки та технології у сфері АПК.

Проведені дослідження засвідчують, що становлення та розвиток аграрного ринку України передбачає основні дві умови. Перша – активний розвиток підприємницької діяльності сільськогосподарських підприємств, друга – формування гнучкої ринкової інфраструктури. Слід зазначити, що ці умови є залежні між собою. Реалізація цих важливих напрямків є можливою за умови більш активного впровадження маркетингу.

Отже, впровадження маркетингу в сфері АПК має носити комплексний характер. Підприємствам потрібно не лише створити відділи чи служби маркетингу, але і забезпечити всі умови для їх ефективного функціонування.

Список використаної літератури:

1. Колз, Р. Л. Маркетинг сельскохозяйственной продукции [Текст] / Р. Л. Колз, Дж. Н. Ул. – М.: Колос, 2000. – 512 с.

Рубіш Марина Андріївна
к.е.н., ст. викладач кафедри готельно-ресторанної справи,
Молнар-Бабіля Джосія Імреївна
к.х.н., доцент кафедри готельно-ресторанної справи,
Мукачівського державного університету

РИНОК САНАТОРНО-КУРОРТНИХ ПОСЛУГ ЗАКАРПАТТЯ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Природно-кліматичні умови та вигідне геополітичне розташування Закарпатської області створюють умови для прискореного розвитку ринку санаторно-курортних послуг, що в свою чергу забезпечує економічне зростання як окремих суб'єктів бізнесу так і регіону (держави) в цілому. Закарпаття має значний потенціал, щоб стати осередком лікувально-оздоровчої рекреаційної діяльності світового рівня, оскільки є однією з чотирьох областей Західної України, яка входить до головного центральнолікування в Україні - Карпатського регіону.

Одним з найважливіших факторів для розвитку курортології в регіоні є наявність мінеральних вод. Попит на існуючі санаторно-курортні послуги є постійним це, в свою чергу, спонукає виробників послуг враховувати нові потреби і як наслідок розширювати і вдосконалювати пропоновані послуги, основними є послуги, направлені на оздоровлення людини. Поряд з цим, санаторно-курортними закладами регіону сформовано ряд додаткових послуг, які реалізуються паралельно з оздоровленням, а саме: задоволення побутових потреб споживачів, культурно-розважальні заходи, послуги з надання якісного харчування тощо.

Важливою є структура доходів спеціалізованих закладів галузі, яка залежить від спектру наданих ними послуг. Доходи від реалізації путівок складають 78,9 % загальних доходів санаторно-курортних закладів, доходи від продажу номерів 2,3%, а доходи від наданих додаткових послуг у 2016 році спеціалізованими закладами краю склали 63022,5 тис. грн., що становлять 18,8% сукупного доходу (таблиця 1). Таким чином, можна зробити висновки, що

заклади санаторно-курортної сфери в першу чергу залежні від реалізації путівок, слабо розвивають додаткові послуги по розміщенню відпочивальників, та їх лікувально-діагностичному обслуговуванню, що могло б значно покращити економічний стан як окремо взятого закладу так і туристично-рекреаційної галузі регіону.

Таблиця 1.1

**Доходи спеціалізованих засобів розміщування Закарпатської області,
за 2016 рік, тис. грн.[1]**

Типи закладів	Дохід	від наданих послуг	від продажу номерів	від реалізації путівок	від надання додаткових послуг
Всього, з них:		335400,5	7595,5	264782,5	63022,5
- санаторії		306987,5	6163,5	242339,5	58484,5
- дитячі санаторії		-	-	-	-
- пансіонати з лікуванням		13844,1	-	13433,7	410,4
- дитячі заклади оздоровлення цілорічної дії, дитячі центри		7838,7	-	-	-
- будинки відпочинку		24,6	24,6		-
- пансіонати відпочинку		805,5		805,5	-
- бази відпочинку, інші заклади відпочинку(крім турбаз)		1325,6	960,3	365,1	0,2
- оздоровчі заклади 1-2 денного перебування		4574,5	447,1	-	4127,4

В 2016 році на території Закарпатської області працювало 45 спеціалізованих закладів розміщування з них: 16 санаторіїв, 2 дитячі санаторії, 1 пансіонат з лікуванням, 3 дитячі заклади оздоровлення цілорічної дії, дитячі центри, 3 будинки відпочинку, один пансіонат відпочинку, 17 баз відпочинку та інших закладів відпочинку (крім турбаз), а також 2 оздоровчі заклади одно-двох денного перебування. Протягом 2016 року в колективних засобах розміщення Закарпатської області кількість розміщених осіб склала 269250 осіб з них у спеціалізованих закладах розміщування - 64900 (24,1%), що становить відповідно 4,11% та 4,3% загально українського показника [1].

**Санаторно-курортні та оздоровчі заклади Закарпатської області,
за період 2010-2016 роки [2]**

роки	Кількість закладів, од.					Кількість місці, тис.				
	2010	2013	2014	2015	2016	2010	2013	2014	2015	2016
Всього	56	56	58	55	45	6,2	7,3	7,8	7,5	5,2
Санаторії та пансіонати з лікуванням	19	22	22	21	19	3,9	5,1	5,3	5,3	4,0
Санаторії-профілакторії	7	4	4	2	-	0,4	0,3	0,3	0,2	-
Будинки і пансіонати відпочинку	1	4	5	4	4	0,1	0,3	0,3	0,2	0,2
Бази та інші заклади відпочинку	29	26	27	28	22	1,8	1,6	1,9	1,8	1,0

Протягом останніх трьох років спостерігається негативна тенденція щодо кількості санаторно-курортних та оздоровчих закладів регіону(таблиця 2), зокрема відбулося загальне скорочення закладів на 22,4% у 2016 році у порівнянні до 2014 року, як наслідок ці процеси зумовили зменшення кількості місць в закладах галузі до 5,2 тис. з 7,8 тис. у 2014 році, разом з цими негативними процесами в туристично-рекреаційній галузі регіону також відбулося скорочення кількості працюючих, як висококваліфікованого так і середнього медичного персоналу, що здійснював обслуговування споживачів санаторно-курортних послуг.

Сучасний етап розвитку санаторно-курортної господарства регіону характеризується різким падінням попиту на санаторно-курортні послуги, що в свою чергу призводить до зниження показників заповнюваності санаторно-курортних закладів, а також значного зниження рівня їх економічної ефективності.

Основними причинами такого стану є [3, с.24]:

- неспроможність населення оплачувати відпочинок у санаторно-курортних закладах внаслідок зменшення реальних доходів в умовах високої інфляції та зростання вартості путівок;

- зменшення державного фінансування соціально-лікувальних путівок Фондом соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності

для застрахованих осіб, учасників бойових дій та інвалідів війни з числа учасників антитерористичної операції, громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи;

- невідповідність високих цін якості санаторно-курортних послуг;

- відсутність ефективної державної політики, як в сфері соціальної підтримки населення, так і в напрямі економічного та податкового сприяння діяльності закладів даного сектору.

На сьогоднішній день, основними факторами, які стимулюватимуть розвиток ринку санаторно-курортних послуг Закарпатської області є: удосконалення системи управління в закладах санаторно-курортної сфери; належне інформаційно-рекламне забезпечення діяльності регіональних курортів та їх послуг на міжнародному ринку туристичних послуг; розвинена інфраструктура, яка б змогла в повній мірі задовольняти сучасні потреби споживачів та сприяти підвищенню конкурентоспроможності санаторно-курортного господарства на ринку послуг; удосконалення якості послуг та якості обслуговування в санаторно-курортних закладах; зростання ролі держави в інвестиційному процесі санаторно-курортної сфери, а також удосконалення фіскальної політики з метою залучення інвестицій в тому числі іноземних в рекреаційну інфраструктуру та санаторно-курортний комплекс не тільки окремого регіону, а й держави в цілому.

Список використаної літератури:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Колективні засоби розміщування в Україні у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publtur_u.htm

2. Офіційний сайт Головного управління статистики у Закарпатській області. Санаторно-курортні та оздоровчі заклади [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/turism/sanatorij.pdf>

3. Коваленко Н.О. Аналіз ринку санаторно-курортних послуг України / Н.О. Коваленко // Економіка харчової промисловості. – 2015. - Том 7, Випуск 4. - С.21-27.

Стегней Маріанна Іванівна,
декан факультету економіки, управління та інженерії,
д.е.н., доцент кафедри фінансів,
Лінтур Інна Володимирівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
Кампов Надія Семенівна,
ст. викладач кафедри туризму і рекреації
Мукачівського державного університету

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕГІОНУ

В умовах становлення і розвитку в Україні ринкових відносин та стрімкої активізації децентралізаційних процесів, особливу значущість набуває дослідження проблем інвестиційної привабливості регіонів, забезпечення переходу до більш якісного, інвестиційно-інноваційного типу зростання, в основі якого лежать масштабні інвестиції.

На нашу думку, у найближчій перспективі роль інвестицій, особливо інноваційного характеру, різко зростатиме, оскільки вони є основою стабільного й стійкого економічного розвитку регіонів, який в свою чергу дозволить скоротити розрив в основних макроекономічних показниках між Україною і розвиненими країнами та створить передумови для гідного входження в Європейський Союз.

Інвестиційна політика держави має безпосередній та безумовний вплив на інвестиційний клімат регіонів, адже перехід до стійкого економічного зростання є завданням номер один на найближчу перспективу розвитку нашої країни.

Слід зазначити, що забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні та регіонах залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежать соціально-економічна динаміка, ефективність залучення у світовий поділ праці, можливості модернізації на цій основі національної та регіональної економіки.

З розвитком економічної теорії відбулася зміна акцентів на факторах впливу на інвестиційну привабливість та активність країни та регіонів, а саме: деякі, що вважалися пріоритетними, перемістилися на задній план, з'явилися нові.

Наприклад, домінуючу позицію у всіх теоріях займають такі фактори-стимулятори інвестиційної привабливості: висока рентабельність; стимулююча фіскальна та бюджетна політика; розвинена грошово-кредитна система; стабільне правове середовище; конкурентоспроможність та конкурентні переваги (природні, економічні, інтелектуальні тощо) як економіки в цілому, так і окремих суб'єктів; якість людського капіталу, в т.ч. знання, навички, досвід, підприємливість, культура праці, вміння використовувати знання, здатність до інноваційної діяльності, готовність до ризику, хист до передбачення; винахідництво, інновації, новітні технології, науково-технічний прогрес та науковий потенціал; високий рівень розвитку економіки та її структури, високі темпи економічного зростання, а також фактор-дестимулятор - високий інвестиційний ризик [5].

В сучасних умовах активних реформ виникає чітка необхідність у формуванні сприятливих умов для залучення інвестицій в регіони. Наразі регіони потребують інвестицій, оскільки здійснення фінансової через районні бюджети територіальних громад з використанням системи дотацій вирівнювання є обтяжливим для державного бюджету та стримує розвиток адміністративно-територіальних одиниць в регіонах.

Зокрема, як прописано в Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади, держава очікує та сприятиме фінансуванню заходів з її реалізації за рахунок міжнародної технічної та фінансової допомоги [4].

У цьому зв'язку росте актуальність дослідження фактору впливу на інвестиційну привабливість країни та регіонів - реформи бюджетної системи. Особливу увагу слід приділити оцінці проведення бюджетної політики з метою аналізу її результативності та ефективності як індикатору інвестиційної привабливості регіону.

У сучасній практиці діяльності фінансових органів постійно проводиться аналітична робота за результатами виконання бюджетів. Проте у чинному

законодавстві та серед науковців не існує єдиних підходів до методики оцінки проведення бюджетної політики.

У науковій літературі дослідження “ефективності бюджетної політики” обмежуються аналізом ефективності окремих її напрямів і компонентів. На думку Г. В. Атаманчук, ефективність управління діяльністю досягається умовами двох компонентів системи: держави, її органів і службовців, суспільства, його керованих об’єктів і самоуправлінських структур. Ця ефективність має сукупний характер і не дає чіткого конкретного уявлення про кожний компонент [1].

Традиційним підходом до оцінки ефективності діяльності (у тому числі у сфері бюджету) є розрахунок співвідношення між ресурсним забезпеченням (витратами) і досягнутими результатами, тобто для підвищення ефективності діяльності необхідно зменшити витрати. Проте, як показує досвід, не завжди зниження витрат приводить до підвищення ефективності. Відповідно, необхідно регулювати витрати в допустимих межах, у яких буде зберігатися достатня оперативність і якість будь-якої діяльності. Якщо обсяг витрат перевищує допустимі межі, то оперативність і якість діяльності, а значить і його результат, будуть знижуватися, відповідно, буде знижуватись і ефективність.

На думку Т. М. Ковальнової та С. В. Баруліна, головним критерієм ефективності бюджетної політики, є забезпечення виконання умови бюджетної рівноваги та ефективності виконання бюджетом своїх функцій, а саме: оптимальності доходів, видатків і контрольно-регулюючого ефекту [3]. Важливе місце у дослідженні ефективності бюджетної політики посідає пошук критеріїв і розробка методики оцінки ефективності діяльності. Ефективну бюджетну політику не можна ототожнювати з поняттям результативної бюджетної політики, поняття “ефект” і “результат” – не рівнозначні. Саме таку позицію займає В. М. Родіонова, яка пише: “Чи буде ефективною бюджетна політика, яка спрямована на реалізацію неправильно визначених цілей?” [6]. Отже, ефективність бюджетної політики визначається досягнутим результатом, основним критерієм якого є рівень добробуту населення.

У Бюджетному кодексі принцип ефективності та результативності означає, що під час складання та виконання бюджетів усі учасники бюджетного процесу мають прагнути досягнення цілей, запланованих на основі національної системи цінностей і завдань інноваційного розвитку економіки, шляхом забезпечення якісного надання послуг, гарантованих державою, місцевим самоврядуванням при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів та досягнення максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів [2].

Серед пропонованих підходів оцінки ефективності слід виділити одноаспектні та комплексні методики. Одноаспектні методики, а відповідно й критерії їх оцінки, націлені на продуктивність, ступінь досягнення мети, керованість, ритмічність роботи, зростання якісних показників діяльності, задоволеність результатами діяльності, економію часу в процесі управління та ін. Одноаспектні методики, як правило, ґрунтуються на одному комплексному (інтегральному) показнику, за допомогою якого можна виявити стан того або іншого процесу, явища.

Підсумовуючи проведе дослідження можна стверджувати, що системою спроможною забезпечувати формування інформації щодо результативності фінансової діяльності місцевих органів влади є комплексний аналіз фінансової стійкості місцевих бюджетів, який надає уявлення щодо збалансованості їх загальних доходів і видатків, незалежності від державного бюджету та ефективності регіональної бюджетної політики. Якісна інтерпретація значень інтегрального показника, отриманого із застосуванням дослідженої методики комплексного аналізу фінансової стійкості місцевого бюджету, дозволяє проаналізувати фінансову стійкість місцевого бюджету, виявити вплив факторів на її зміни та оцінити фінансову стійкість місцевих бюджетів на майбутнє, а також обґрунтувати вибір регіону для здійснення інвестування. Досліджений методичний підхід є підґрунтям для попередньої оцінки бюджетної політики регіону, як фактору впливу на інвестиційну привабливість, шляхом комплексного аналізу регіонального бюджету та обґрунтування заходів щодо забезпечення його стійкості з урахуванням ризику.

На основі наведених результатів досліджень ми дійшли висновків, що для формування сприятливого інвестиційного клімату слід розробити програму інвестиційного розвитку області на основі комплексного аналізу фінансової стійкості місцевих бюджетів. Поліпшення інвестиційного клімату забезпечить не тільки нормальні умови роботи інвесторів, а й перспективний розвиток області. Іншого шляху для стабільного розвитку економіки і підвищення добробуту населення немає.

Перспективи подальшого дослідження вбачаються в області пошуку дієвих підходів подолання чинників стримування притоку інвестицій, становлення ефективного інвестиційного механізму для розвитку пріоритетних галузей і структурної перебудови економіки Закарпатської області.

Список використаної літератури:

1. Атаманчук Г. В. Теория государственного управления / Г. В. Атаманчук. – М. : Юрид. лит., 1997. – 400 с.
2. Бюджетный кодекс Украины від 08.07.2010 № 2456-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pravo.in.ua/lib.html#rz2456>.
3. Ковальова Т. М. Бюджет и бюджетная политика в Российской Федерации : учеб. пособие / Т. М. Ковальова , С. В. Барулин. – [2-е изд.]. – М.: КНОРУС, 2006. – 208 с.
4. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 р. № 333
5. Москвін С. Характеристика інвестиційного клімату в Україні та перспективи його покращення / С. Москвін // Пріоритети. – 2004. – № 2. – С. 15.
6. Родионова В. М. Совершенствование бюджетного законодательства – необходимое условие осуществления преобразований в бюджетной сфере России / В. М. Родионова // Финансы и кредит. – 2015. – №2 (206). – С. 2-9.

Стегней Мар'яна Іванівна,
декан факультету економіки, управління та інженерії,
д.е.н., доцент кафедри фінансів
Мукачівський державний університет
Архангельська Анна-Марія Ігорівна,
студентка,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
Касинець Отокар Вікторович,
старший викладач кафедри туризму і рекреації,
Мукачівського державного університету

ЗБЕРЕЖЕННЯ ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА І ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ПЕРІОД ПЕРЕХОДУ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Безперервне поглиблення екологічної кризи, а точніше кризи стосунків суспільства і природи, у кінці ХХ століття викликало необхідність радикальних заходів відносно цілей і пріоритетів розвитку. На цьому шляху особливе місце належить «Загальнопланетарному саміту» — Конференції ООН з природного середовища і розвитку (РІО - 92), що відбулася в Ріо-де-Жанейро в червні 1992 року. На цьому саміті задекларовані принципи стійкого екологічно безпечного розвитку і прийнято два історичні документи: «Декларацію в справі природного середовища і розвитку» і «Глобальну програму дій — Порядок денний ХХІ» (Agenda - 21).

Керівники 179 країн — членів ООН закликали уряди усіх країн світу і громадян Землі до впровадження принципів сталого екологічно безпечного розвитку у сфері соціальної, економічної і екологічної політики. Конференція ООН РІО - 92 розробила принципи і рекомендації відносно збалансованого рішення соціально-економічних завдань і збереження природного середовища і природно-ресурсного потенціалу в період переходу до сталого розвитку.

Привертає увагу загальна гуманітарна спрямованість цих принципів, засобів і цілей сталого розвитку. Зокрема, було введено нове поняття якості життя, що має як матеріальні, так і нематеріальні виміри.

Основною турботою кожного суспільства проголошено забезпечення нормального психічного розвитку і збереження здоров'я людини. Це пов'язано з прогресуючим погіршенням якості природного середовища, з одного боку, і стресогенним і імунознижуючим впливом екологічно зміненого середовища на організм людини, з іншою. Чинники, що формують здоров'я сучасної людини (поле здоров'я), розподіляються так: спосіб життя — 53%, екологія — 21%, біологія (спадковість) — 16%, система охорони здоров'я — 10%. В Україні несприятливий екологічний стан довкілля обумовлює ріст екологічною складеною здоров'я до 60-70%.

Для сталого розвитку важливе визнання розумної (достатньої) межі задоволення власних потреб, тобто обмеження споживчих інстинктів. Це вимагає іншої філософії життя і швидкого поширення її серед усіх шарів суспільства.

Реалізація принципів сталого розвитку можлива в іншій, чим була і є, економічній системі. Діюча світова економічна система налаштована на максимальну вигоду, отриману за всяку ціну, будучи механізмом збагачення багатих і зубожіння бідних. Критерію вигоди в екологічну епоху повинні протистояти поняття партнерства, паритетності і справедливості. Одиниця результатів в цій системі повинна забезпечуватися мінімумом ресурсів.

Слід зазначити, що сталий розвиток — це тривалий, нелегкий еволюційний процес, а не чергова кампанія, це не лише завдання, — це надія на те, що ми зможемо гордитися світом, переданим в спадок наступним поколінням.

Отже, динаміка світових тенденцій спонукає Україну до вироблення відповідної політики екологічно сталого розвитку, без якої неможливий поступальний розвиток економіки держави. Позитивні зрушення, які відбулися за останні роки у сільськогосподарському виробництві, не дали змогу розв'язати проблеми соціально-економічного розвитку сільських територій, найгострішими з яких залишаються безробіття, трудова міграція селян та руйнування соціальної інфраструктури в сільській місцевості.

Відтак, розвиток сільських територій і розв'язання економічних, соціальних та екологічних проблем на селі визначено як стратегічну мету державної аграрної

політики, для досягнення якої необхідно затвердити перелік завдань на державному та місцевому рівні.

Насамперед, це стосується трансформації монофункціонального та екстенсивного господарського механізму економіки сільських територій, незбалансоване функціонування якого виступає суттєвим бар'єром на шляху їх сталого розвитку, оскільки, з одного боку, не дозволяє використовувати багатого природно-ресурсного потенціалу, не пов'язаного з веденням сільськогосподарського виробництва (туристично-рекреаційного, торговельно-транзитного, транспортно-логістичного тощо), а з іншого – спричиняє до посилення рівня безробіття, загострення соціальних проблем, погіршення якості людського капіталу, що, у свою чергу є джерелом зростання екологічних ризиків, позаяк бідність змушує селян знаходити альтернативні джерела заробітку, в тому числі, на основі неконтрольованого вирубування лісів, нищення річок, забруднення повітря промисловими та побутовими відходами тощо.

Список використаної літератури:

1. Дробноход Н. Устойчивое экологически безопасное развитие: украинский контекст / Николай Дробноход // Зеркало недели. Украина. - №21. - 1 июня 2001.

2. Концепція Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року: [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.uniflor.biz/law/kontseptsiya-do-2020-roku.html>.

Феєр Оксана Валеріївна,
к.е.н., доцент кафедри
менеджменту та управління економічними процесами
Бегені Вадим Петрович,
магістр зі спеціальності «Менеджмент»,
Мукачівський державний університет

ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Все частіше перед менеджментом вітчизняних підприємств постає питання щодо напрямку та можливостей подальшої діяльності, що зумовлено динамічним розвитком зовнішнього середовища. Необхідно швидко приймати і реалізовувати вчасні, раціональні та ефективні управлінські рішення, які б забезпечили підприємству конкурентні переваги і як наслідок забезпечили отримання ефекту. Керівники в процесі управління у швидкозмінних умовах повинні використовувати всі наявні можливості (потенціал).

Потенціал (англ. potential, нім. potential, лат. potentia - сила) - можливості, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані [1]. В свою чергу потенціал підприємства ми можемо розглядати як сукупність можливостей (складових), якими володіє підприємство і може ефективно використовувати у своїй діяльності з метою забезпечення стабільного розвитку.

Ми погоджуємось з думкою, що потенціал підприємства повинен володіти специфічними властивостями: достатності - для забезпечення безперервного розвитку підприємницької діяльності; адаптивності - для забезпечення його розширеного відтворення відповідно до змін зовнішнього середовища; саморегулювання і саморозвитку відповідно до зміни внутрішнього середовища в період інноваційних перетворень [2].

Розглянемо детальніше структуру потенціалу підприємства. Існують різні думки щодо складових потенціалу підприємства. Ми узагальнили існуючі підходи щодо елементів потенціалу і виділили наступні: виробничий; фінансовий; трудовий; управлінський; маркетинговий; інноваційний; інвестиційний; інформаційний; екологічний; інші.

Вище перераховані складові притаманні для всіх підприємств, проте вид (сфера) діяльності та фаза його життєвого циклу може визначати різну комбінацію елементів.

Використання наявних можливостей в комплексі та взаємозв'язку є результатом дії ефективного механізму управління підприємством, який передбачає створення умов для формування та використання потенціалу.

Процес формування потенціалу підприємства є одним з напрямів його економічної стратегії та передбачає створення та організацію системи ресурсів таким чином, щоб результат їх взаємодії був фактором успіху в досягненні оперативних, тактичних та стратегічних цілей діяльності підприємства [3, с. 226].

В процесі управління потенціалом необхідно враховувати різні чинники, які можуть здійснювати на нього вплив, а саме внутрішні (всередині підприємства), чинники зовнішнього середовища та епізодичні (спонтанні чинники, які є слабо прогнозованими). Також сам процес управління потенціалом повинен бути чітко структурованим і передбачати оцінювання можливостей, формування цілей, в контексті місії підприємства, формування заходів по реалізації потенціалу та контроль за цим процесом.

Список використаної літератури:

1. Словник іншомовних слів Мельничука [Електронний ресурс]. Режимдоступу: <http://slovopedia.org.ua/>
2. Філіппова С.В. Основи формування економічного потенціалу виробничого підприємства / С.В. Філіппова, Л.Б. Боденчук [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/Nvuu/Ekon/2012_36/statti/3_1.htm
3. Чумаков К. І. Потенціал підприємства як економічна система / К.І. Чумаков // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. - 2012. - № 4 (55). - С. 223-229.

Феєр Оксана Валеріївна,
к.е.н., доцент кафедри
менеджменту та управління економічними процесами
Нагорнюк Сільвія Юріївна,
магістр зі спеціальності «Менеджмент»,
Мукачівського державного університету

ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ ЕКСПРЕС – ДОСТАВКИ

Останні роки в Україні спостерігається швидкі темпи розвитку ринку експрес доставки. Це зумовлено підвищення активності на ринку е-торгівлі через використання можливостей мережі Internet, змінами у споживацьких підходах щодо купівлі товарів і відповідно появою великих гравців, які надають ці послуги.

Якщо раніше послуги надавала як правило Укрпошта, то тепер з'явилися представники приватного бізнесу(Нова пошта, Міст Експрес, Ін-тайм та інші), які знаходять в постійного пошуку нових видів послуги для підвищення власної конкурентоспроможності. Конкуренція настільки висока, що підприємства змушені постійно створювати нові цікаві пропозиції - конкурентні переваги.

Конкурентні переваги - це різноманітні особливості будь-якої із сфер діяльності фірми, за допомогою яких підприємство має перевагу над своїми конкурентами у досягненні однієї мети. Конкурентні переваги суб'єктів можуть бути спадковими, конструктивними, технологічними, інформаційними, кваліфікаційними, управлінськими, природно-кліматичними та ін. [1, с.51].

Портер М. поділяє конкурентні переваги на п'ять видів:

- 1) нові технології;
- 2) нові запити покупців чи ті запити, що змінилися;
- 3) поява нового сегмента галузі завдяки освоєнню нової продукції;
- 4) зміна вартості чи наявності компонентів виробництва;
- 5) зміна державного регулювання в таких сферах, як стандарти, охорона навколишнього середовища тощо.

Основним конкурентними перевагами, які запровадили основні

представники ринку експрес – доставки – це створення великої мережі відділень в Україні, а також другий важливий напрямок – це міжнародні доставки за помірними цінами і в найкоротші терміни. Важливий акцент робиться на кур'єрській доставці «до дверей», що дуже приваблює клієнтів, оскільки економить їм час на відвідування відділень.

Але компаніям необхідно задуматись над створенням нових цікавинок, які забезпечать їм конкурентні позиції

Список використаної літератури:

1. Багрова І.З. Складові та фактори конкурентоспроможності / І.З. Багрова, О.Р. Нефедова // Вісник економічних наук України. – 2007. – № 1. – С. 11-16. 1, с. 51].

Феєр Оксана Валеріївна,

к.е.н., доцент кафедри

менеджменту та управління економічними процесами

Савчин Ольга Іванівна,

магістр зі спеціальності «Менеджмент»,

Мукачівського державного університету

АСОРТИМЕНТНА ПОЛІТИКА - ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТОМ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сьогодні підприємства працюють на ринку в жорстких умовах, що причинено активізацією підприємницької діяльності та як наслідок високим рівнем конкуренції. Це вимагає постійного контролю за процесом формування, вдосконалення і оновлення асортименту продукції, оскільки саме від цього залежатиме отримання позитивного фінансового результату - прибутку у довгостроковому періоді.

Тому вкрай важливим в конкурентній боротьбі є формування збалансованого асортименту товарів та управління ним, що забезпечить підприємству конкурентні переваги з поміж виробників аналогічної продукції.

Формування та управління асортиментом полягає у тому, щоб товаровиробник вчасно пропонував певну сукупність товарів, які б, відповідаючи профілю його виробничої діяльності, найбільш повно задовольняли вимоги певних категорій покупців [1, с. 77].

На формування асортименту продукції впливають окремі чинники. Зокрема це наявні виробничі можливості, грамотний і кваліфікований персонал, налагоджена система постачання та збуту, правильний вибір стратегічної зони господарювання, вподобання і інтереси населення, рівень життя і доходи споживачів тощо.

З метою формування відповідного асортименту продукції керівництво підприємства має сформулювати конкретні цілі, завдання і основні напрямки формування асортименту, тобто реалізовувати асортиментну політику.

Асортиментна політика підприємства - це система заходів стратегічного характеру, спрямована на формування конкурентоспроможної моделі, що забезпечує стійкі позиції підприємства на ринку і отримання необхідного прибутку. Ця політика є центральним елементом комерційної стратегії підприємства на ринку. Головною її метою в сучасних умовах господарювання є визначення набору товарів, найкращих для обслуговування сегмента ринку [2, с.28].

Асортиментна політика є складовою загальної стратегії підприємства і її ефективність залежить від наявної системи управління.

«Планування та управління асортиментом - є важливою і невід'ємною частиною управління і важливим засобом конкурентної боротьби. Крім збуту, цей процес безпосередньо стосується сфери виробництва, фінансування, матеріально-технічного забезпечення, а також взаємовідносин із технологічними та конструкторськими підрозділами. Тому наслідки помилок, допущених у плануванні асортименту, не можуть бути в майбутньому нейтралізовані політикою збуту та зусиллями реклами. Сутність управління асортиментом полягає у створенні продуктів, які споживач бажає придбати, задля пропонування цих товарів у необхідних обсягах і своєчасно. Основною метою при цьому є

оптимізація асортименту з урахуванням стратегічних ринкових цілей підприємства» [3].

Список використаної літератури:

1. Кузьминчук Н.В. Формування асортиментної політики виробничого підприємства / Н.В. Кузьминчук, Т.М. Куценко, І.Ю. Тарасенко // Вісник НТУ «ХП». 2014. № 66 (1108).-с. 76-83.

2. Виноградова С.Н. Організація комерційної діяльності / С.Н. Виноградова, С. П. Гурська, О. В. Пігунова та ін. за заг. ред. С. Н. Виноградової.[Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://ebib.pp.ua/assortimentnaya-politika221-formirovanie-9946.html>

3. Кардаш В.Я. Товарна інноваційна політика: підручник. / В.Я. Кардаш, І.А. Павленко, О.К. Шафалюк. - Київ: КНЕУ, 2002. - 266 с.

Черничко Тетяна Володимирівна,

д.е.н., професор,
завідувач кафедри фінансів,
Мукачівського державного університету

Черничко Станіслав Федорович,

к. е.н., доцент кафедри товарознавства та
комерційної діяльності

Ужгородського торгово-економічного інституту КНТЕУ

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ЩОДО РЕГУЛЮВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

Зв'язок між стабільним рівнем цін в економіці та динамкою економічного зростання є досить полемічним. Окремі економісти вважають, що зменшення темпів інфляції є основним фактором пожвавлення економічної динаміки [1, с. 52], інші наголошують на тому, що «...існують механізми, використання яких

робить можливим економічне зростання як в умовах низької, так і в умовах порівняно високої і навіть досить високої інфляції» [2, с. 210]. Останнім часом висувуються припущення, що в окремих випадках є доцільним підвищення динаміки інфляційних процесів, якщо наслідком подібних тенденцій буде економічне зростання [3].

Країни Центральної та Східної Європи починали процес економічного реформування на початку 90-х років. Послаблення державного контролю та відмова від монопольного становища проходили на фоні затвердження основ ринкової економіки: ліквідації директивного планування економічного розвитку, лібералізації цін на більшість товарів та послуг, приватизації. Незважаючи на те, що кінцева мета у всіх країн була однаковою, шляхи досягнення цієї мети для різних країн були різними.

В процесі лібералізації склалася досить невпорядкована структура цін, що негативно впливає на промисловість та сільське господарство, а також на рівень життя населення.

Польща найактивніше почала ринкові перетворення. Економічній ситуації в країні властиві були такі ж характерні риси, як і економікам інших країн Центральної та Східної Європи, тобто нерозвинені фінансові ринки, брак інституціональної незалежності центрального банку, монетаризація основної частини дефіциту бюджету тощо. Все це проходило на фоні гіперінфляції (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка індексу споживчих цін в країнах Центральної та Східної Європи, 1993-1997 рр., 2016 р., % до попереднього року

Країна	1993 р.	1994 р.	1995 р.	1996 р.	1997 р.	2016 р.
Болгарія	72,9	93,9	62,1	123,0	1084	0,4
Угорщина	22,5	18,8	28,2	23,6	18,4	2,4
Польща	35,3	32,2	27,8	19,9	14,9	1,4
Словенія	32,3	19,8	12,6	9,9	8,4	1,5
Чехія	20,8	10,0	9,1	8,8	8,5	2,3
Хорватія	1517,5	97,6	2,0	3,5	3,6	0,9

Джерело: Інформація Євростат [7]

На початку 1990-х років органи монетарної влади мали дуже обмежений набір ринкових інструментів для досягнення цілей стабілізаційної програми. Головним інструментом монетарного механізму антиінфляційного регулювання, що мав центральний банк на початку 1990-х років, було впровадження облікової ставки рефінансування, встановлення верхнього кредитного обмеження для банків, а також активне використання вимог щодо обов'язкового резервування для того, щоб контролювати ліквідність банків, тобто домінуючими в цей період є прямі адміністративні інструменти регулювання. Все це стримувало розвиток кредитування економіки, а отже і не стимулювало економічний розвиток країни.

Найбільш дієвим інструментом стала зміна кредитних ставок рефінансування. Застосування даного інструменту спричинило найбільший вплив на зміну темпу інфляції.

Період стабілізації економіки Польщі (1993-1998 рр.) характеризується зростанням ролі ринкових економічних інструментів антиінфляційного регулювання. Найбільш вагомим фактором, що визначав характер регулювання темпів інфляції, було зростаюче використання операцій з цінними паперами на відкритому ринку. На першому етапі операції на відкритому ринку проводилися для контролю кількісних цілей, але після 1994 р. їхня роль у формуванні ставки відсотку на грошовому ринку зросла.

У 1996 р. мають місце важливі зміни монетарної політики у Польщі. Після кількох років суттєвого економічного зростання, економіка почала проявляти багато симптомів перегріву. Швидке зростання внутрішнього попиту викликало різке збільшення чистого кредиту в економіці. НБП відреагував збільшенням резервних вимог у лютому 1997 р. (перший такий хід з 1990 р.) та відсоткових ставок у серпні 1997 р. (на 2 процентних пункти).

Зіткнувшись із низькою ефективністю стандартних інструментів, НБП пішов на виважений крок і, у серпні 1997 р., монетарна політика відійшла до компетенції нового органу центрального банку, тобто, Ради монетарної політики (РМП). У жовтні 1998 р. РМП видала «Середньострокову Стратегію Монетарної

Політики», яка формально ввела пряме таргетування інфляції як офіційну антиінфляційну стратегію у Польщі.

Ввівши стратегію прямого таргетування інфляції НБП зобов'язався покращити прозорість процесу прийняття рішень та узгоджувати свої погляди з поточною та майбутньою інфляцією. Група показників базової інфляції, які використовується НБП, змінювалась декілька разів з 1998 року та зараз включає: базову інфляцію, що не включає продукти харчування та електроенергію (так звана «чиста інфляція»); базову інфляцію, що не включає товари та послуги, які адміністративно контролюються; 15% зрізану середню (обчислену як зважена середня розподілу індивідуальних темпів інфляції, з яких виключені 15% найвищих та 15% найнижчих значень); базову інфляцію, що не включає найбільш нестійкі елементи (нестійкість визначається через дисперсію); базову інфляцію, що не включає найбільш нестійкі елементи та паливо (нестійкість визначається через дисперсію).

Рада визначила 3 найважливіші для грошового ринку ставки, що мають бути встановлені щомісячно: ломбардна ставка, облікова ставка та ставка рефінансування (ставка короткострокових операцій на відкритому ринку).

Загальний досвід таргетування інфляції в Польщі протягом 2010-2016 рр. можна вважати вдалим (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка індексу споживчих цін в країнах Центральної та Східної Європи, 1993-1997 рр., 2016 р., % до попереднього року

Країна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Болгарія	4,450	2,039	2,763	-0,851	-1,951	-0,896	-0,502
Угорщина	4,673	4,082	4,883	0,392	-0,862	0,862	1,834
Польща	3,100	4,600	2,400	0,700	-1,000	-0,500	0,800
Словенія	1,857	2,002	2,676	0,674	0,140	-0,449	0,511
Чехія	2,298	2,353	2,403	1,429	0,101	0,000	2,010
Хорватія	1,850	2,137	4,603	0,300	-0,499	-0,601	0,202

Джерело: Інформація Євростат [7]

Таким чином кінцева мета антиінфляційного регулювання у Польщі, а саме стабільна інфляція, була нарешті досягнута після багаторічних зусиль.

Подібний до польського варіанту процес розвитку ринкових важелів грошово-кредитного механізму антиінфляційного регулювання спостерігався і в інших країнах Центральної та Східної Європи. Угорщина та Чехія запровадили режим інфляційного таргетування приблизно в один період: Чехія у 1998 році, Угорщина у 2001 році.

Для Чехії характерним є поєднання жорстких заходів грошово-кредитного регулювання з лібералізацією цін. Основою стабілізаційного процесу в умовах відносного низького рівня інфляції, врівноваженого бюджету, незначних обсягів державного боргу та наявності необхідних валютних резервів стало встановлення фіксованого валютного курсу та застосування адміністративних методів грошово-кредитного регулювання (лімітування кредитування для комерційних банків, лімітування відсоткових ставок за кредитами та депозитами). Для країни характерним є прив'язка заходів фінансової стабілізації зі змінами в грошовій та кредитних сферах.

Національний банк Чехії визначає та фіксує показник інфляції на рівні 3%. Тактика антиінфляційних заходів визначається національним регулятором на основі прогнозних оцінок інфляційних процесів. Основний інструмент, який застосовується з метою регулювання динаміки інфляції – зміна відсоткових ставок (з врахуванням припущення, що найбільший вплив на інфляцію цей показник спричиняє лише через 12-18 місяців) [8].

Регуляторна антиінфляційна діяльність Національного банку Угорщини, також побудована на моделі квартальних прогнозів. Інформація про прогнозні значення публікується в «Квартальній доповіді з інфляції». У випадку відмінностей значень від інфляційного таргету, центральний банк Угорщини послаблює чи робить більш жорсткими монетарні умови переважно через зміну базових відсоткових ставок [8].

Список використаної літератури:

1. Илларионов, А. Закономерности мировой инфляции / А. Илларионов // Вопросы экономики. – 1997. – №2. – С. 30-57.

2. Геєць, В. М. Нестабільність та економічне зростання / В. М. Геєць. – Х.: «Форт», 2000. – 344 с.
3. Кораблін, С. Інфляційні орієнтири / С. Кораблін // Дзеркало тижня. – №10 (589), 18-24 березня, 2006.
4. Гальчинський, А. Україна: поступ у майбутнє / А. Гальчинський. – К., 1999.
5. Кораблін, С. О. Сукупна пропозиція і оптимальна інфляція / С.О. Кораблін // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 1. – С. 9-32.
6. Павлишенко, М. Монетарна теорія грошей: кому і навіщо вона потрібна / М. Павлишенко // Вісник Львів. ун-ту. Серія «Економічна». – 2008. – Вип. 40. – С. 19-25.
7. Показники інфляції в країнах Євросоюзу та зони євро / Євростат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/publications/statistical-books>.
8. Особливості застосування монетарної стратегії таргетування інфляції в країнах ЦСЄ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8982/1/T9_39.pdf.

Черничко Тетяна Володимирівна,
д.е.н., професор,
завідувач кафедри фінансів,
Мукачівського державного університету

ЕФЕКТИВНІСТЬ АНТИІНФЛЯЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ ТА КОЛИШНІХ РЕСПУБЛІКАХ РАДЯНСЬКОГО СОЮЗУ

Країни колишнього Радянського Союзу найбільш глибоко відчували наслідки інфляційного варіанту економічного розвитку. У колишньому СРСР державна політика була визначально інфляційною, причому за найбільш складним варіантом – у вигляді «прихованої» інфляції.

В умовах планово-бюджетної економіки і переважання неринкових методів державного регулювання та стимулювання, жорсткої політики ціноутворення та контролю за рівнем цін, розвиток інфляційних процесів спостерігався не у зростанні рівня цін, а у виникненні проблеми товарного дефіциту, а також зниження якості товарів і послуг.

Це триєдина проблема (ціна-дефіцит-якість) ставить перед суспільством завдання переведення інфляції із придушеної у відкриту форму, при цьому відбувається різке стрибкоподібне зростання значного масиву цін. На думку багатьох економістів, саме процес лібералізації цін та відхід держави від контролю за їх рівнем став основною причиною прискорення інтенсивності інфляційних процесів. Проте лібералізація цін сама по собі не породжує інфляцію. Вона лише здійснює перехід інфляції з прихованої до відкритої її форми.

Для групи країн колишнього Радянського Союзу можна виділити такі групи чинників розвитку інфляційних процесів:

- грошові: емісія, прискорення швидкості обертання грошей, незадовільний стан фінансової та кредитної систем, ситуація на валютному ринку;
- виробничі: монополізація промислових об'єктів та повна відсутність конкурентних механізмів; високий рівень витрат виробництва, застарілі основні засоби, зорієнтованість на витратні методи виробництва;
- структурні: перекося у структурі національної економіки.

Кожна з цих груп вимагало застосування специфічних інструментів державного впливу. А абсолютне вирішення проблеми впливу інфляційних процесів на динаміку та характер економічних і соціальних реформ потребувало комплексного підходу та сприйняття інфляції як макроекономічної проблеми, що має системний характер.

Недивлячись на те, що вихідні умови формування заходів антиінфляційного регулювання для всіх країн сукупності були практично однаковими, результати потребують більш поглибленого вивчення.

Для української економіки ці результати є, нажаль, невтішними. На рис. 1 запропоновано інформацію про рівень інфляції в окремих країнах колишнього

Радянського Союзу. Слід відмітити, що серед досліджуваних країн, у динаміці інфляційних процесів Україна зберігає лідерство.

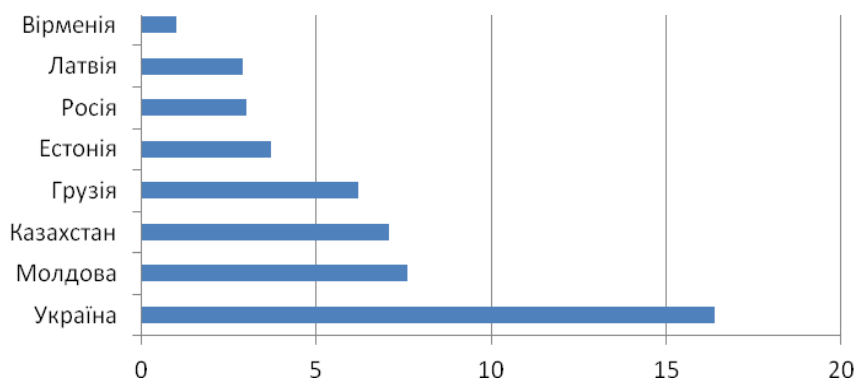


Рис. 1. Зміна споживчих цін в Україні

та окремих країнах колишнього Радянського Союзу, вересень 2017 року

Джерело: Державна служба статистики України [2], офіційні сайти статистики зазначених країн

Для більшості з зазначених країн характерними є помірні темпи інфляції на рівні 2-7% в рік, що практично не спричиняє вплив на розвиток реального сектору та величину споживчого попиту. Зрозуміло, що наведені дані є вищими ніж у розвинених країнах, або навіть у країнах Центральної та Східної Європи (країни колишнього соціалістичного табору). Поясненням може бути значний рівень інтеграції та кооперування економік країн Радянського союзу. Розрив сформованих та усталених господарських зв'язків призвів до погіршення ситуації на товарних ринках країн та прискорення динаміки інфляційних процесів.

Для української економіки додатковим чинником може слугувати події на сході країни. Проте, досвід Грузії, яка свого часу також опинилась під впливом Росії, як політичного та економічного агресора, доводить що погіршення соціально-економічної ситуації в країні під впливом зовнішньої агресії є вагомим чинником розвитку інфляційних процесів, проте не домінантним.

При поглибленому дослідженні динаміки споживчих цін на товари та послуги в Україні (рис. 2) можна зробити висновок, що за період січень-вересень 2016 до січень-вересня 2017 найбільше зросли ціни на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива (на 32,8%); на алкогольні напої, тютюнові вироби (на 27,4%); на послуги транспорту (на 13,8%).

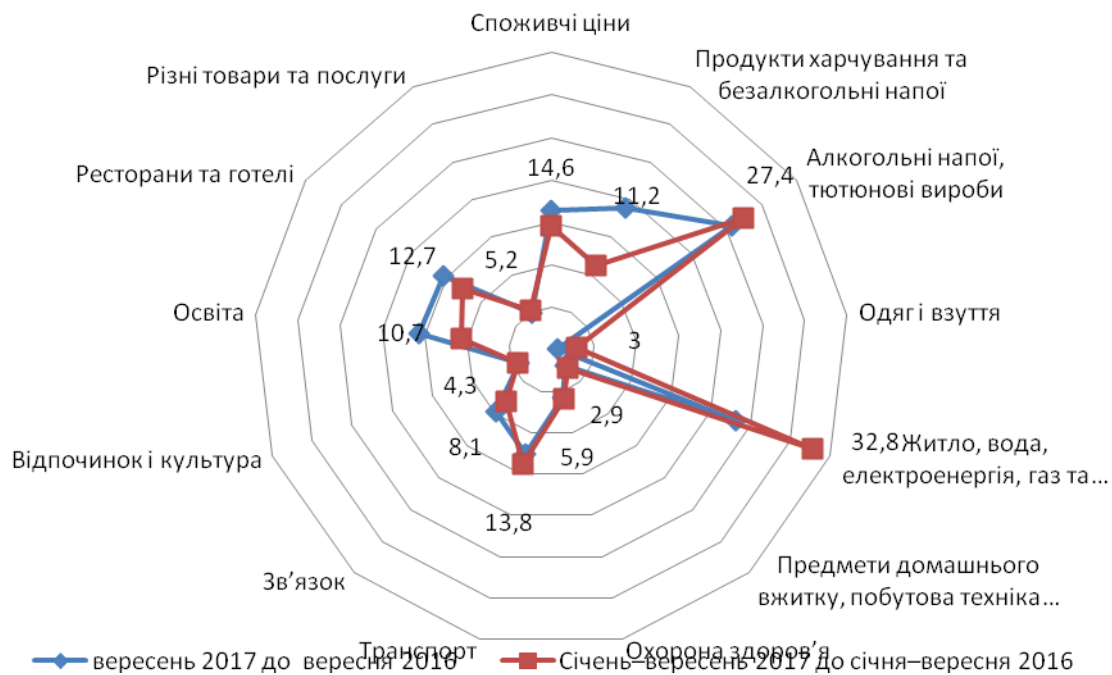


Рис. 2. Зміни споживчих цін на товари та послуги в Україні, вересень 2017 р.

Джерело: Державна служба статистики України [2]

Найменшою є динаміка зростання цін за такими товарними групами, як предмети домашнього вжитку, побутова техніка (2,9%), одяг та взуття (3%), відпочинок та культура (4,3%).

Для середньостатистичного українського споживача найбільш болісним питанням є зростання рівня цін за комунальні послуги та на продукти харчування (на 11,2% протягом аналізованого періоду). Загалом, за опублікованими статистичними даними [3], споживчі ціни в Україні на переважну більшість основних продуктів харчування залишаються найнижчими порівняно з країнами колишнього Радянського Союзу та окремими країнами Центральної та Східної Європи (табл. 1).

Таблиця 1
Споживчі ціни на продукти харчування та середньомісячна заробітна плата, осінь 2017 року, євро [3]

Країна	Вартість набору продуктів харчування із 19 позицій, євро	Середньомісячна заробітна плата, євро	Частка заробітної плати, яка витрачена на купівлю продовольчого набору
Україна	19,54	227	9
Польща	25,53	1052	2
Угорщина	32,61	949	3
Іспанія	35,63	1942	2
Франція	51,44	2250	2
Білорусь	25,01	365	7
Росія	31,74	548	6

Так, загальна вартість набору із 19 продуктів харчування, на які здійснюється моніторинг, в Україні була нижчою майже на третину ніж у Польщі та Білорусі, в 1,6-1,8 рази ніж в Росії, Угорщині та Іспанії та у 2,6 рази порівняно з Францією [3].

Разом з тим за окремими товарними позиціями, ціни в Україні перевищують їх закордонний рівень. Так, наприклад, у порівнянні з Польщею, українці сплачували більше за молоко (на 13,9%), 1 кг курячої тушки (на 13,1%), яблука (більше ніж у 2 рази). Порівняно з Іспанією, дорожчою в Україні є соняшникова олія (майже на 10%). Споживачі у Білорусі могли придбати літр молока на 7%, а 1 кг курячої тушки – на 12% дешевше, ніж в Україні.

Проте на фоні 19 позицій продуктів харчування, які приймали участь у дослідження розбіжності є незначними, і можна з впевненістю стверджувати, що рівень цін на продукти харчування у зазначених країнах суттєво не відрізняється.

Список використаної літератури:

1. Гредасов, А. М. Антиинфляционная политика в России и за рубежом: сравнительный анализ / А. М. Гредасов, С. Ю. Андреев // Молодой ученый. – 2016. – №8.8. – С. 5-8.
2. Індокси цін.Експрес-випуск [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Споживчі ціни на основні види продуктів харчування в Україні та окремих країнах світу. Осінь 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analityka/spozhyvchi-ciny-na-osnovni-vydy-produktiv-harchuvannya-v-ukrayini-ta-okremyh-krayinah-0>.
4. Індокси споживчих цін в Україні та окремих країнах світу у вересні 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analityka/indeksy-spozhyvchyh-cin-v-ukrayini-ta-okremyh-krayinah-svitu-u-veresni-2017-roku>.

Черничко Тетяна Володимирівна,
д.е.н., професор,
професор кафедри бізнес-адміністрування,
маркетингу та менеджменту,
Цубера Я. В.,
магістр,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

УПРАВЛІННЯ ЗА ЦІЛЯМИ (МВО) ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Будь-яке управління передбачає досягнення цілей – і в цьому контексті є цільовим. Цільовий підхід до управління знайшов вираз у декількох концепціях: «управління за результатами», «програмно-цільове управління», «стратегічне управління», тощо.

Одним з широко розповсюджених на практиці способів встановлення цілей та оцінки діяльності керівників є так зване «управління за цілями» (МВО – management by objectives).

Управління за цілями – це строго логічний і обґрунтований підхід до управління, що передбачає чітке визначення цілей і бажаних результатів роботи, формування реальних програм їхнього досягнення й чіткої оцінки параметрів діяльності шляхом виміру конкретних результатів, виявлення й усунення відхилень на всіх етапах досягнення мети. Важливою особливістю цільового управління є активна участь трудового колективу у формуванні цілей і завдань підрозділів і окремих працівників, що є важливим стимулюючим фактором їхньої активної діяльності щодо досягнення цілей [1, с. 261].

На відміну від традиційного процесу встановлення цілей, в процесі МВО цілі для підлеглих не встановлюються керівником одноособово (не нав'язуються підлеглим). В процесі МВО керівник та підлеглий співпрацюють, визначаючи цілі діяльності підлеглого. При цьому розуміється, що ступінь досягнення мети буде основним критерієм оцінки діяльності підлеглого.

П. Друкер, відповідно до концепції, запропонував перелік цілей організації, пов'язаних з [2]:

- визначенням типу (типів) ринків, на якому вона повинна працювати;
- установленням типу продукту, що випускається на даний ринок;
- визначенням рівня планованого прибутку;
- установленням типу і джерела необхідних ресурсів;
- відношенням до нововведень і припустимого ризику;
- задоволенням потреб персоналу;
- забезпеченням суспільного визнання її діяльності в більш широкому соціумі;
- розвитком менеджменту як головного фактора організаційного розвитку.

Концепція «управління за цілями» має значні переваги, а саме [3]:

- залучення керівників усіх рівнів до процесу розроблення цілей;
- стимулювання процесів зворотного зв'язку;
- поєднання завдань, що стоять перед кожним менеджером, із загальними цілями організації;
- підвищення ефективності роботи за рахунок того, що кожен керівник має чітке уявлення про свої цілі та цілі організації загалом;
- посилення мотивації до роботи як результат особистої участі усіх керівників у розроблення та узгодженні цілей;
- удосконалення системи контролю та оцінювання роботи кожного працівника відповідно до отриманих результатів;
- зменшення негативного впливу контролю на роботу працівників;
- досягнення стратегічних, а не лише поточних цілей підприємства.

Разом з тим, А. В. Шегеда виділяє певні недоліки даної концепції [4]:

- ієрархії цілей притаманна певна статичність, тобто у певний період склад, характеристики цілей та субординація можуть змінюватись;

- цілі можуть ієрархічно підпорядковуватись одна одній, тобто цілі вищого рівня можуть виявитись важливішими і ширшими за масштабами, ніж цілі нижчого рівня;
- потреба значного періоду часу (від 3 до 5 років) для повноцінного його впровадження;
- недостатньо ефективно застосовувати на погано організованому і погано керованому підприємстві, де цілі доводяться до керівників нижчих рівнів без узгодження з ними;
- не дає результатів, якщо відсутня особиста мотивація працівників;
- неефективний без необхідної для управління інформації;
- потребує добре організованої системи контролю.

Модель управління за цілями показана на рис. 1.

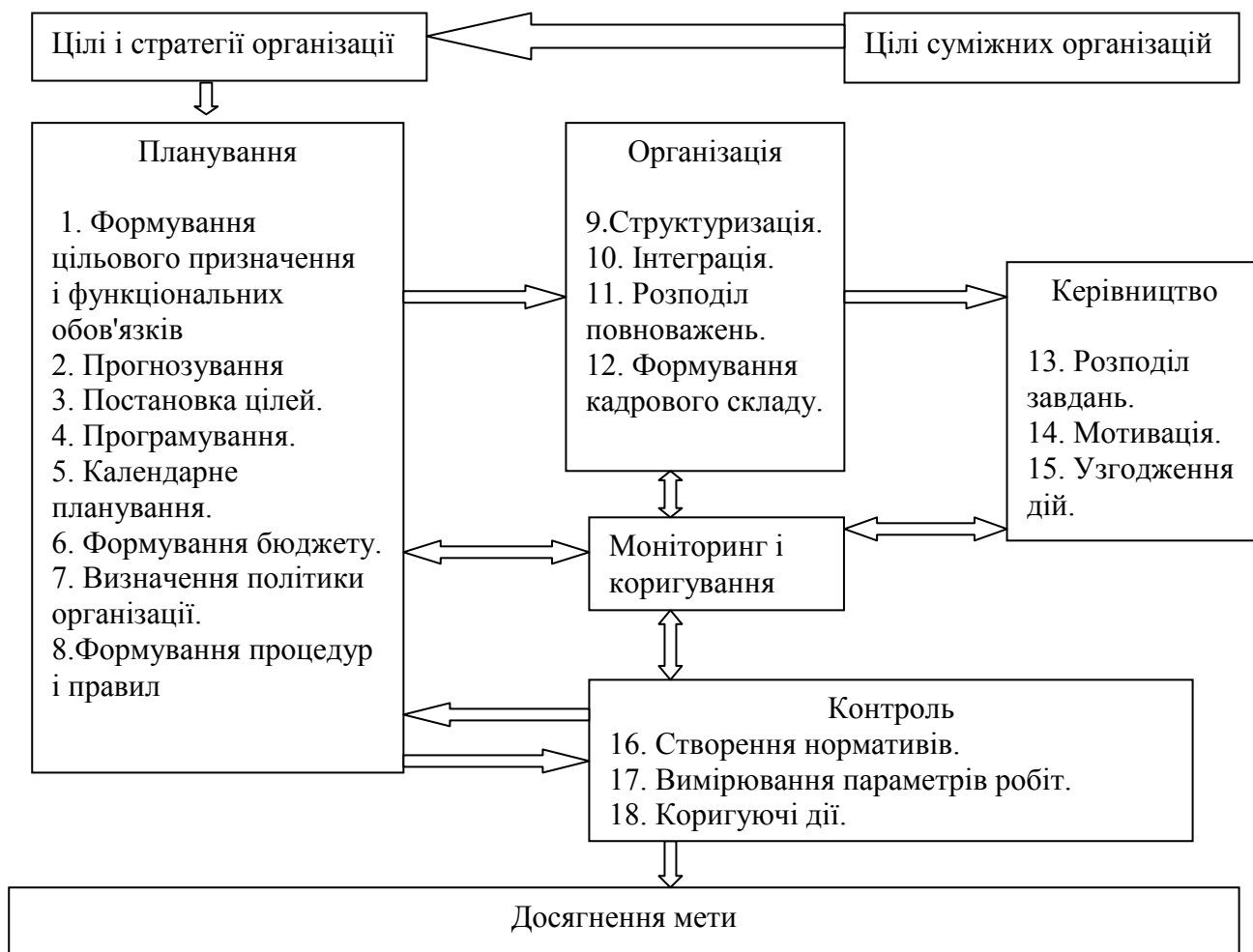


Рис. 1. Модель управління за цілями

З моделі видно, що процес управління досягненням стратегічних цілей починається з реалізації повного циклу виконання основних функцій (планування інновацій, організація, керівництво й контроль). Після того, як процес запущено, цикл управління звужується до циклічного виконання функції планування й функції контролю і продовжується доти, доки не буде досягнуто поставленої мети.

Найбільш важливим елементом управління за цілями є постановка цілей. Цілі визначають склад робіт. Тому правильна постановка цілей – це ключ до ефективного управління. Постановка цілей включає виявлення і формування цілей у формі, зручній для управління. Постановка цілей – це початок всякого управлінського впливу; основа для оцінки діяльності організації, виявлення її проблем; орієнтир для інтеграції зусиль персоналу.

Цілі організації виправдовують її існування, регулюють діяльність підрозділів і працівників, сприяють розподілові повноважень, зменшують невизначеність діяльності, є основою для створення організації.

Правильно сформульовані цілі повинні бути конкретними, зрозумілими, досяжними, гнучкими, визначеними в часі й орієнтованими на поліпшення, погодженими й обґрунтованими; відображати зміст діяльності й починатися з дієслова.

Можна зробити висновок, що при управлінні за результатами центр ваги контролю припадає на контроль за отриманими результатами, а нереалізовані можливості не згадуються. Отриманим результатам дається об'єктивна оцінка, яка ґрунтується на справжніх можливостях, а не на тому, що було передбачено бюджетом, адже результат може бути значно вищим за передбачуваний.

Основними ж цілями в управлінні інноваціями слід вважати:

- 1) забезпечення довгострокового функціонування інноваційного процесу на основі ефективної організації всіх його складових елементів і систем;
- 2) створення конкурентоспроможної інноваційної продукції, технологій найбільш ефективним і оптимальним шляхом.

Список використаної літератури:

1. Моррисей Дж. Целевое управление организацией: Пер. с англ. / Под ред. И. М. Верещагина. – М.: Сов. радио, 1979. – 144 с.
2. Друкер П. Практика менеджмента / Пер. с англ. – М.: ИД Вильямс, 2007. – 400 с.
3. Музиченко-Козловський А. В. Управління за цілями як інноваційна модель розвитку підприємства / А. В. Музиченко-Козловський // Формування ринкової економіки України. – 2011. – С. 109-113.
4. Шегда А. В. Менеджмент: навчальний посібник. – К.: «Знання, КОО», 2002. – 684 с.

Черничко Станіслав Федорович,

к.е.н., доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності,
Ужгородський торгово-економічний інститут КНТЕУ,

Черничко Станіслав Станіславович,
аспірант,

Пелехач Іван Іванович,
магістр зі спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Мукачівського державного університету

БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ОГЛЯД ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ І ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ

Банківський сектор це сукупність банківських установ, які займаються банківською діяльністю на професійній основі, підпорядковуючись законодавчо встановленим нормам і правилам її ведення, внутрішня і зовнішня взаємодія між якими породжує багаторівневу економічну структуру [1, с. 420-421]. Протягом 2014-2017 рр. банківський сектор України зіткнувся з комплексом проблем, основна частина яких носить загальноекономічний характер, а частина – породжена невваженою політикою Національного банку України. Серед найбільш вагомих тенденцій розвитку банківського сектору можна виділити такі:

1. Значне скорочення кількості банківських установ

Станом на 01 лютого 2017 року ліцензію Національного банку України мали 93 банківських установ (в т. ч. 38 банків з іноземним капіталом).

З початку 2016 року кількість функціонуючих банківських установ скоротилася на 24. Загалом тенденцію щодо зменшення кількості банківських установ та підвищення рівня платоспроможності складових банківського сектору можна визнати як позитивну, за умови що зазначені тенденції стали наслідком виваженої та аргументованої політики Національного банку України. В протилежному випадку, такі дії державного регулятора лише тільки підбивають довіру до всього банківського сектору України.

2. Тенденція до скорочення кількості банків з іноземним капіталом

Протягом 2015-2017 рр. у банківському секторі України спостерігається тенденція до зменшення кількості банків з іноземним капіталом: якщо станом на 01.01.2015 р. їх кількість становила 51, то вже у лютому 2017 р. – 38.

У подальшому можливе продовження тенденції щодо скорочення кількості банків з іноземним капіталом внаслідок виходу банківських установ з російським капіталом з українського ринку. У березні 2017 р. Нацбанком було запропоновано застосування санкцій щодо українських банків з російським державним капіталом на виконання рішення Ради національної безпеки і оборони України [2].

Національний банк на виконання рішення Ради національної безпеки і оборони України розроблює механізм реалізації санкцій щодо деяких банків, а саме: ПАТ «Сбербанк»; ПАТ «ВіЕс Банк»; ПАТ «Промінвестбанк»; ПАТ «ВТБ Банк»; ПАТ «БМ Банк». Із введенням санкцій заборонено здійснювати будь-які фінансові операції підсанкційних банків на користь пов'язаних з ними осіб, зокрема, материнських структур, в тому числі вводиться заборона на [3]: пряме та/або опосередковане здійснення будь-яких активних операцій (надання кредитів, депозитів, позик, у тому числі на умовах субординованого боргу, придбання цінних паперів, розміщення коштів на кореспондентських рахунках тощо); виплату дивідендів, процентів, повернення міжбанківських

кредитів/депозитів, коштів із кореспондентських рахунків, субординованого боргу; розподіл прибутку; розподіл капіталу.

3. Зростання частки державних банків в структурі активів банківської системи України

21 грудня 2016 року між Фондом гарантування вкладів фізичних осіб та Міністерством фінансів було підписано договір про продаж 100% акцій ПАТ «Приватбанк». З моменту передачі власником 100% акцій банку є держава в особі Міністерства фінансів України. Внаслідок переходу системного ПАТ «Приватбанк» у стовідсоткову власність держави частка державних банків в структурі активів БСУ значно зросла протягом IV кварталу 2016 року та станом на 01.01.2017 р. відповідала 52%.

4. Зростання недовіри до діяльності банківських установ

Банківський сектор України, починаючи 2014 року зіткнувся з серйозною проблемою, яка загрожує його ліквідності і нормальному функціонуванню всієї фінансової системи – масовим відтоком депозитів. Протягом 2014-2015 рр. банки України втратили 15,6 млрд. грн. депозитів в національній валюті або 3,9%. Треба відзначити, що відтік депозитів у національній валюті фізичних осіб має більш негативну динаміку і становить 64,6 млрд. грн. або 25,5%.

Сукупний обсяг зобов'язань українських банків протягом 2016 року скоротився на 1,6% до 1,133 млрд. грн. Протягом 2016 року сукупний обсяг клієнтського портфелю БСУ збільшився на 14,2% та станом на 01.01.2017 р. відповідав 807,07 млрд. грн [4].

За строковим характером в клієнтському портфелі переважають короткострокові депозитні вклади строком до 1 року. Яскраво виражена тенденція щодо зменшення обсягу строкового ресурсу існує з початку 2014 року. Тенденція до зростання обсягу вкладів на вимогу встановилася з вересня 2015 року [4].

Станом на 01.01.2017 р. їх сума відповідає 411,59 млрд. грн., що дорівнює 48,2% сукупного портфелю коштів клієнтів (42,5% на початок 2016 року). Враховуючи, що зростання клієнтського портфелю відбувається переважно за

цією складовою, наразі не має підстав говорити про відновлення довіри до банківської системи [4].

5. Відтік депозитів в іноземній валюті

Ситуація з відтоком депозитів в іноземній валюті набагато складніше в порівнянні з депозитами в національній, що ще більше посилюється зовнішніми факторами. Банківський сектор України протягом 2014-2015 років втратив 16,2 млрд. дол. США депозитів або 55,1% всіх депозитів в іноземній валюті на початок 2014 року.

Частка депозитів, залучених в іноземній валюті, в сукупному клієнтському портфелі коливається біля позначки в 50%. Протягом 2016 року показник рівня доларизації клієнтського портфелю відображає тенденцію як до зростання, так і спаду.

6. Тенденція до здешевлення кредитних ресурсів в Україні

У березні 2015 р Національний банк України підняв облікову ставку до 30% для стримування інфляції в країні. Проте дій регулятора призвели до зменшення можливостей банку виконувати одну з основних функцій – кредитування економіки, що ще більше посилює економічну кризу в Україні.

У 2016 році тенденція щодо величини облікової ставки Національного банку України суттєво покращується. Згідно зі статистичними даними НБУ, протягом 2016 року середня відсоткова ставка за кредитами в національній валюті знизилася до 17,70% (з 21,47% станом на 01.01.2016 р.) (рис. 3). Для кредитів в іноземній валюті на початок 2017 року аналогічний показник, навпаки, підвищився до 8,20% (з 6,88% станом на 01.01.2016 р.). Наприкінці 2016 року середня відсоткова ставка за депозитами в національній валюті складала 10,5% (10,2% для короткострокових вкладів та 17,9% для довгострокових), в іноземній валюті – 5,2% (4,8% для короткострокових та 6,2% для довгострокових вкладів). На початку року аналогічні показники дорівнювали 12,1% та 7,8% відповідно [4].

7. Збільшення мінімального обсягу статутного капіталу банків

Згідно з Постановою правління НБУ №242 від 07.04.2016 р. [5] станом на 11.07.2017 р. мінімальний обсяг статутного капіталу банку має бути не меншим за

200 млн. грн. До 11.07.2018 р. його обсяг має бути збільшений вже до 300 млн. грн. Збільшення мінімального обсягу статутного капіталу банківських установ триватиме щорічно до 500 млн. грн. станом на 11.07.2024 р. [4]. З огляду на високу ризикованість банківської діяльності в Україні, що існує та з високою вірогідністю буде зберігатися ще достатньо довгий час в майбутньому, багато з власників комерційних банків, особливо невеликих, можуть вибрати самоліквідацію як більш раціональний, ніж продовження діяльності варіант.

Протягом 2016 року 43 банківські установи збільшили статутний капітал на загальну суму 105,72 млрд. грн., з них 4 державні банки та 14 банків з іноземним капіталом. Зазначені вище та інші чинники впливу на функціонування банківського сектору економіки України призвели до значного погіршення фінансового стану банківських установ країни.

Список використаної літератури:

1. Реверчук, О. Банківський сектор та його структура в Україні / О. Реверчук // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С.420-424.
2. Указ Президента України №63/2017 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 15 березня 2017 року «Про застосування персональних спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій)» [Електронний ресурс] / Офіційне інтернет-представництво Президента України. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/632017-21474>.
3. Національний банк запропонував уведення санкцій щодо банків [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=45410963.
4. Аналітичний огляд банківської системи України за результатами 2016 року [Електронний ресурс] / Національне рейтингове агентство «Рюрік». – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2016.pdf.
5. Постанова Правління НБУ від 07.04.2016 року № 242 «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0242500-16>.

СЕКЦІЯ 8.

РОЛЬ І МІСЦЕ ІНТЕРАКТИВНОГО МАРКЕТИНГУ У ВДОСКОНАЛЕННІ МЕХАНІЗМУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Бора Наталія Юріївна

старший викладач кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,

Бундзяк Ліліана Володимирівна,

студентка спеціальності «Маркетинг»

Мукачівського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ЗАХОДІВ ПОКРАЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі на конкурентному ринку стрімко зростають вимоги споживачів, що свідчить про посилення конкурентної боротьби, зміцнення позицій конкурентів і скорочення строків впровадження інноваційних технологій. Стійке зростання конкурентоспроможності підприємства і, як наслідок, посилення конкурентних позицій на ринку неможливі без ретельно проробленої організаційно-економічної моделі управління конкуренто-спроможністю підприємства, заснованої на комплексному механізмі реалізації його конкурентних переваг [1, с. 124].

Конкурентоспроможність у загальному значенні, як соціально-економічна категорія, – це спроможність, вміння досягати законним шляхом найвищих економічних та соціальних переваг. Рівень конкурентоспроможності визначається такими основними факторами, як:

- технологія;
- наявність капіталів;
- наявність людських ресурсів;
- стан зовнішньої торгівлі.

Слід зазначити, що економічний успіх держави, тобто її конкурентоспроможність, безпосередньо визначається наявністю в неї конкурентоспроможних галузей і виробництв. Тому підвищення

конкурентоспроможності вітчизняних підприємств має стати найважливішим пріоритетом економічної політики України, яка повинна знайти всебічну активну підтримку в діях Верховної Ради та Уряду і вплинути на формування сприятливого нормативно-правового поля конкуренції. Це досить об'ємна і копітка робота, яка потребує постійного моніторингу конкурентного середовища з врахуванням особливостей національної економіки та світового ринку, умов виробництва та факторів, котрі можуть сприяти ефективній конкуренції [3, с. 21-22].

Всі заходи державної політики повинні спрямовуватися на підвищення конкурентоспроможності підприємств, що функціонують на ринку та розв'язувати наступні завдання:

- вдосконалення нормативно-правової бази розвитку конкурентного середовища, недопущення проявів монополізму на внутрішньому ринку і створення рівних умов для конкуруючих суб'єктів;

- розвиток вимогливого попиту на послуги, що надаються шляхом введення прогресивних стандартів якості, розширення правової бази споживчих товариств, поширення достовірної інформації про товари та послуги;

- стимулювання підприємств до проведення глобальної стратегії щодо перспектив розвитку, підвищення ефективності, конкурентоспроможності та розширення експорту;

- постійний розвиток і вдосконалення інфраструктури - транспорту, телекомунікацій, зв'язку, освіти, охорони здоров'я і науки [4, с. 14].

У вирішенні задач підвищення конкурентоздатності послуг з кожним роком все зростаюче значення набуває проблема вибору, і освоєння нових ринків збуту. У зв'язку з цим на будь-якому підприємстві, що пропонує на ринку ту чи іншу послугу дуже важливі аналітико-пошукові зусилля в цій області. Нові ринки збуту вирішальним образом можуть змінити конкурентну позицію товару і рентабельність збутової діяльності. Зрозуміло, що, впроваджуючи товар чи послугу на новий ринок, можна продовжити життєвий цикл товару (у нашому випадку життєвий цикл тих чи інших послуг) [5].

В умовах ринкової конкуренції завжди важливо знати, наскільки послуга, що пропонується, відповідає рівню та характеру соціальних потреб.

Можливість реалізації послуг виявляється через їх конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність послуг завжди відносна величина, яка відображає міру переваг однієї послуги над іншою. В умовах товарного ринку найважливішим фактором конкурентоспроможності товару є ціна його споживання. У сфері послуг показник ціни споживання втрачає визначальне значення. При оцінці конкурентоспроможності будь-яких послуг використовується різностороння інформація про властивості та якості цих послуг. Форми вираження цієї інформації можуть бути різними.

Отже, можна зробити висновок, що в сучасних умовах розвитку ринкової економіки в Україні утримати свою конкурентоспроможність підприємствам дуже важко. Адже для цього треба постійно проводити ряд маркетингових заходів. Хоча й вони можуть принести не той очікуваний результат, якщо до даного процесу не втрутиться держава і не буде проводити політику по оздоровленню конкурентоспроможності всієї національної економіки.

Список використаної літератури:

1. Зборіна І.М. Сутність категорії "Конкурентоспроможність підприємства" / І. М. Зборіна // Проблеми управління. – 2011. – № 2(39). – С. 121–124.
2. Гончарук А.О. Методи підвищення конкурентоспроможності підприємства / А. О. Гончарук // Управління розвитком. – 2014. – № 3. – С. 145 - 147.
3. Голляк Ю.Б. Теоретичні аспекти конкурентоспроможності стратегічних галузей української економіки. // Актуальні проблеми економіки. - 2006.
4. Марцин В.С. Механізм забезпечення конкурентоспроможності товару та показники її оцінки. // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - 4.
5. Чернявський А.А., Романецький С.С. Стратегічні напрямки забезпечення конкурентоспроможності продукції українських виробників. // Економіка і держава. - 2005. - 10.

Бора Наталія Юріївна
старший викладач кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу,
Фекете Тимофій Андрійович,
студент спеціальності «Маркетинг»,
Мукачівського державного університету

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ В ПРОЦЕСІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Поширене уявлення про ефективність використання маркетингового ціноутворення лише в умовах насиченого ринку є справедливим, якщо вбачати у маркетинговій ціновій політиці тільки знаряддя конкурентної боротьби. Але як показують дослідження вітчизняних та закордонних вчених, практичні навички господарської діяльності, маркетингове ціноутворення за будь-якого ступеня насиченості ринку здатне коригувати поведінку економічних суб'єктів, споживачів і виробників у вигідному для всіх напрямі.

Спрямованість, структура та більша частина методів маркетингового ціноутворення мають загальний характер, тому вони цілком придатні й для економіки України, для підприємств будь-якої форми власності та будь-яких масштабів господарської діяльності. Керівники вітчизняних підприємств змушені приймати рішення в умовах невизначеності, яка пов'язана з рядом факторів: недосконалістю господарського механізму та законодавства, браком комерційних та економічних знань, практичного досвіду. Така ситуація призводить до того, що багато підприємств змушені працювати в умовах підвищеного ризику. Методи маркетингового ціноутворення дають змогу ефективно пристосовувати виробництво до умов зовнішнього середовища, насамперед до вимог та запитів споживачів.

Маркетингова цінова політика – це комплекс заходів, до якого належить визначення ціни, знижок, умов оплати за товари чи послуги з метою задоволення потреб споживачів і забезпечення прибутку фірми. Правильна методика

визначення ціни, розважлива цінова політика, послідовна реалізація глибоко обґрунтованої цінової стратегії є необхідними компонентами успішної діяльності будь-якого комерційного підприємства у жорстких ринкових конкурентних умовах [4].

У маркетинговій діяльності фірми встановлення цін – це тільки перший крок до розв'язання однієї з найважливіших проблем ринкової діяльності, оскільки від правильно відпрацьованого процесу залежить як сприймуть підприємство перші покупці й як воно буде функціонувати в майбутньому.

Згідно теорій маркетингу, ціна є одним із основних інструментів в конкурентній боротьбі; однією з головних передумов купівлі – продажу товарів; чітко і просто вимірювальною змінною, яка традиційно використовується в економічних розрахунках фірми; важливою передумовою досягнення підприємством своїх стратегічних цілей; надійним зрівнювачем попиту і пропозиції. Отже, визначення ціни є дуже складним етапом в діяльності підприємства.

Усвідомивши важливість ціноутворення, провідні підприємства країни для реалізації цілей та збільшення прибутковості звернули увагу на розробку та вдосконалення цінової політики. Складність ціноутворення полягає в тому, що ціна – категорія кон'юнктурна. На неї впливає комплекс політичних, економічних, психологічних та соціальних факторів.

Особливості маркетингового підходу до ціноутворення припускає визначення продавцем такої інтегральної оцінки товару і комплексу сполучених з ним послуг, що дозволила б оголосити ціну, яка влаштовує і покупця і продавця [3].

Але досліджуючи питання ціноутворення, неможливо не звернути увагу на конкурентне середовище підприємства, з метою вивчення конкретної ситуації, що склалася на ринку та складу конкурентів, що вимагає вивчення інших складових конкурентного середовища та виявлення факторів, що впливають на конкурентне середовище в певних умовах місця і часу. Цінова конкуренція як шлях забезпечення конкурентоспроможності продукції має на увазі реакцію

підприємства на цінові стратегії конкурентів. У ринковій економіці інформація про ціни за конкретними угодами, частіше за все, є комерційною таємницею виробника, і отримати таку інформацію дуже складно. Тому підприємство, щоб передбачити зміни цін на конкурентному насиченому ринку, повинно за допомогою всіх доступних йому джерел інформації вникнути в положення конкурента та намагатися поглянути на свої майбутні цінові зміни його очима [4]. Таким чином, у зв'язку із цим, важливим інструментом комплексу маркетингу є маркетингова цінова політика.

В сучасних умовах ведення бізнесу, маркетингу є маркетингова цінова політика – це мистецтво управляти цінами й ціноутворенням, мистецтво встановлювати ціни на товари та варіювати ними залежно від положення товару на ринку, з метою досягнення поставлених цілей. Отже, суть маркетингової цінової політики полягає у встановленні такого розміру ціни на товари, за яку покупець бажав б купити цей товар незалежно від ринкових умов, які склалися.

Список використаної літератури:

1. Балабанова Л. В. Маркетинговий аудит системи збуту : навчальний посібник / Л. В. Балабанова, А. А. Балабанець. – Київ: ВД "Професіонал", 2004. — 224 с.
2. Литвиненко Я.В. Сучасна політика ціноутворення: навчальний посібник / Я. В. Литвиненко – Київ: МАУП, 2001. – 152 с.
3. Крикавський Є. В. Маркетингові дослідження : навчальний посібник / Є В. Крикавський, Н С. Косар, О. Б. Мних, О. А. Сорока. — Львів: Національний університет "Львівська Політехніка"; "Інтелект-Захід". — 2004. — 288 с.
4. Сакалова Ю.І., Самойленко О.А. Особливості цінової політики на підприємстві / Ю.І. Сакалова, О.А. Самойлова // Електронний ресурс : http://www.rusnauka.com/15_APSN_2011/Economics/6_88203.doc.htm

Бора Наталія Юрїївна

ст. викладач кафедри обліку і оподаткування та маркетингу

Ярема Андрея Володимирівна,

студентка спеціальності «Маркетинг»,

Мукачівського державного університету

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОГО АУДИТУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Економічні перетворення в Україні та процес формування ринкових відносин супроводжуються кризою, спадом економіки та перебудовою господарського механізму на всіх рівнях. Передумовою успішного функціонування підприємств є використання сучасної маркетингової концепції, яка орієнтує виробництво на всебічне задоволення вимог ринку. Світовий досвід свідчить, що відмінною особливістю сучасного маркетингу як концепції управління стає програмно-цільовий і системний підхід до управління підприємствами. Потужні підприємства успішно здійснюють «інтегрований маркетинг», спрямований як на створюваний продукт, так і на споживача. Це - найважливіша умова їх конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішніх ринках.

Особлива роль в організації маркетингу на підприємстві належить аналітичній функції, яка передусім передбачає вивчення й аналіз маркетингового середовища. Важливість цієї функції зумовлена тим, що якість маркетингової інформації про зовнішнє і внутрішнє середовище господарюючого суб'єкта є визначальною для прийняття аргументованих управлінських рішень. Традиційні форми і методи управлінського контролю виявились неспроможними задовольнити нові інформаційні потреби управління суб'єктів господарювання, власників підприємств, кредиторів, інвесторів та інших споживачів інформації. Все це стимулювало запровадження незалежної форми превентивного контролю - маркетингового аудиту, коли досліджується маркетингове середовище підприємства з поглибленою діагностикою всіх складових системи маркетингу підприємства.

Теоретики маркетингу надають багато варіантів визначення маркетингового аудиту, зокрема узагальнене з них трактує маркетинговий аудит як комплексне, систематичне, незалежне і регулярне спостереження маркетингового середовища підприємства, його цілей, стратегій і діяльності з метою визначити проблемні сфери, можливості і заходи для поліпшення діяльності підприємства [3, с.47].

Маркетинговий аудит - компетентне, незалежне, періодичне та всебічне дослідження основних чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, цілей, стратегій і діяльності підприємства з метою превентивного виявлення проблем і прихованого потенціалу, а також розробки адекватної маркетингової стратегії [2, с.28].

Отже, маркетинговий аудит як різновид контролю передбачає систематичне, комплексне і незалежне оцінювання й аналіз основних чинників зовнішнього середовища підприємства, проведення ситуаційного (маркетингового) аналізу його внутрішнього стану. За цими результатами розробляються обґрунтовані заходи щодо підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємства в цілому та його окремих бізнес-одиниць. У зв'язку з цим виникає необхідність вивчення фахівцями з маркетингу методичних аспектів організації і проведення маркетингового аудиту.

Актуальність даного питання обумовлюється тим, що в умовах жорсткого конкурентного середовища необхідною умовою ефективного функціонування підприємства є проведення керівництвом підприємства постійного аналізу та контролю виконання маркетингової програми, складеної на основі дослідження і прогнозування ринку, аналізу внутрішнього та зовнішнього стану підприємства, розробки стратегії та тактики поведінки на ринку. Важливу роль в оцінці відповідності маркетингової стратегії наявним потребам підприємства та контролю за її виконанням відіграє аудит. Нагальним завданням керівників є освоєння особливостей проведення маркетингового аудиту на підприємстві та ефективне використання його результатів для коригування своєї діяльності.

Маркетинговий аудит підприємства в найближчий час стане комплексним інструментом у руках маркетологів і управлінців вищої ланки, що дозволяє на

підставі проведення ряду методик та інтерпретації отриманих даних діагностувати рівень розвитку підприємства, відповідність проведеної політики цілям і планам компанії. Традиційні та сучасні методики (SWOT-аналіз, метод експертних оцінок та інші) дозволяють на основі отриманих даних розробляти і коректувати ринкову стратегію компанії, проводити комплексні заходи, що сприяють отриманню більш об'єктивної оцінки діяльності компанії. Все частіше при визначенні ринкової вартості компанії чи торгової марки стали застосовуватися методи не тільки фінансової оцінки, а й результати маркетингової діагностики підприємства чи торгової марки. І можна з упевненістю сказати, що цей напрямок буде активно розвиватися [4].

Можна припустити, що незамінним інструментом оцінки ринкового потенціалу підприємства стане і маркетинговий аудит. У зв'язку з цим величезне значення набуває час і частота проведення маркетингового аудиту. Його використання при погіршенні показників діяльності компанії стало досить поширеною практикою, але поки не сформувалася культура комерційної діяльності компаній, в ході якої маркетинговий аудит став би постійним інструментом оцінки, вироблення та корекції проведеної політики. Як показує досвід, при своєчасній діагностиці, багато проблем у діяльності підприємства можна усунути досить ефективно і з меншими витратами. Це підтверджується і працями теоретиків маркетингу, які вказують на необхідність проведення маркетингового аудиту на різних етапах розробки та впровадження стратегії.

Список використаної літератури:

1. Амельницька О. В. Формування системи маркетингового аудиту на промисловому підприємстві [Електронний ресурс] // О. В. Амельницька ; Вісник Хмельницького національного університету. - 2010. - № 6. - С. 50-53. Режим доступу : nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010_6_4/050-053.pdf
2. Голяш І. Концепція маркетингового аудиту: проблеми теорії та практики/ І. Голяш, Н. Галушка// Журнал європейської економіки.-2008.-№3.-С. 274-289.
3. Дадьо Я. Маркетинговий аудит- засіб підвищення конкурентоздатності підприємства/ Я. Дадьо// Маркетинг в Україні.- 2006.- №2.- С. 47-51.

4. Корягіна С. В. Маркетинговий аудит — складник дослідження життєвого циклу розвитку підприємства // С. В. Корягіна. Вісник ЛКА. — Львів : Видавництво ЛКА, 2007. — Випуск 25. — С423-429.

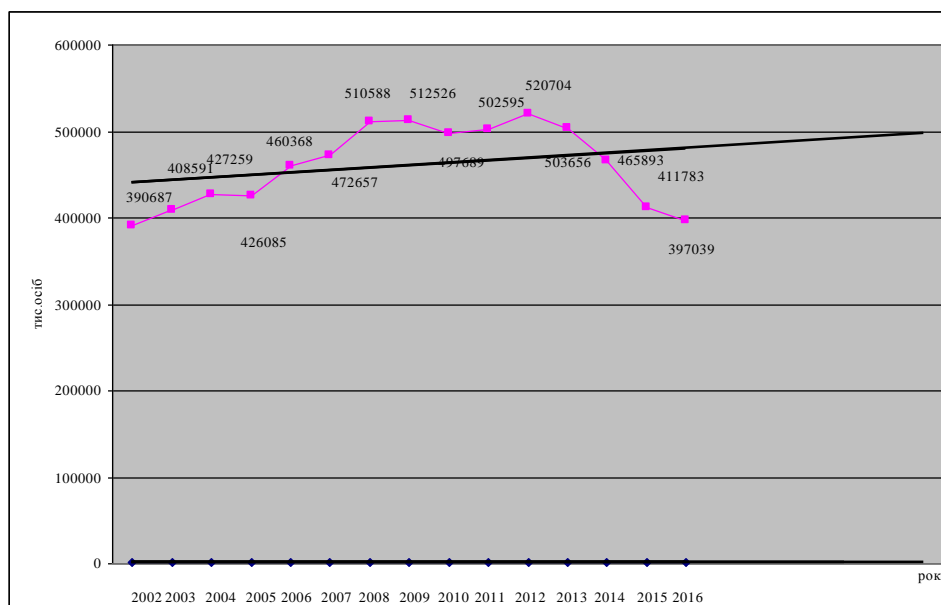
Гаврилець Олеся Володимирівна,
к.е.н., ст. викладач кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,
Югас Деніса Юліївна,
магістр зі спеціальності «Маркетинг»,
Мукачівського державного університету

ВПЛИВ ДЕМОГРАФІЧНИХ ЗМІН НА РОЗВИТОК РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Активна інтеграція України в європейський освітній простір, динамічний розвиток інформаційних технологій, посилення конкуренції на ринках праці та освітніх послуг та постійне зростання вимог з боку споживачів до якості освітніх послуг актуалізували проблеми маркетингу в освітній сфері. Орієнтація на споживачі переваги зазнає практичного втілення, змушуючи вищі навчальні заклади вдосконалювати існуючі та шукати нові механізми взаємодії з цільовими аудиторіями. Дослідження особливостей поведінки споживачів освітніх послуг і важелів впливу на неї дозволяє навчальному закладу обирати і використовувати дієві форми комунікацій, створювати унікальний освітній продукт та інші елементи маркетингового комплексу, що, в свою чергу, забезпечує конкретному ВНЗ конкурентну перевагу порівняно з іншими учасниками ринку освітніх послуг, який сьогодні поступово втрачає територіальні обмеження.

Як показують демографічні прогнози, моделі й оцінки експертів, імовірність того, що Україна в короткій чи середній перспективі досягне рівня простого відтворення дуже мала. Швидше за все, міграційне сальдо також буде не в змозі компенсувати природний убуток населення в нашій країні. На відміну від країн Європи, рівень життя та величина природного приросту яких дають підстави сподіватися на продовження повільного збільшення людності (зокрема Швеції,

Німеччини, Франції), в Україні (як і в Польщі та Росії) триватиме скорочення числа мешканців. За найбільш вірогідними сценаріями демографічного прогнозу, чисельність населення в Україні впродовж найближчих 50 років скорочуватиметься досить швидкими темпами. Це пояснюється значною втратою демографічного потенціалу: поширеними стандартами малодітності, низькою тривалістю життя, а також несприятливим міждержавним міграційним обміном [1, с. 114]. Як видно з рисунку (див. рис.1), динаміка народжуваності в Україні за період 2002-2016 р.р. демонструє тенденцію до зниження, причому якщо в 2006 та 2009 роках ще спостерігається деяке поживлення, то починаючи з 2012 року рівень народжуваності невідмінно знижується.



*Розроблено автором на основі джерела 2

Рис 1. Динаміка чисельності народжуваності в Україні за період 2002-2016 р.р., тис. осіб*.

З огляду на таку ситуацію можна стверджувати, що ринок освітніх послуг зазнаватиме і в подальшому значних змін, і зокрема, в частині формування кон'юнктурної складової, де основну роль відіграватиме рівень попиту на освітню послугу та його еластичність.

Проблеми освітнього ринку посилюються ще й особливостями сучасної вікової структури. В останні десятиліття в населенні України сформувалась порівняно мала за чисельністю група осіб, народжених наприкінці ХХ – початку

XXI ст., що є приводом для закриття значної кількості шкіл у сільській місцевості. Це, в свою чергу, з часом викличе проблему комплектування навчальних груп в школі а згодом і у вищих навчальних закладах, кількість яких останніми роками невпинно зростала.

Отже, коло окреслених завдань є актуальними та такими, що потребують глибоких ринкових досліджень, результати яких дозволили б визначити рівень впливу ряду факторів на розвиток освітнього ринку, в тому числі і демографічних.

Список використаної літератури:

1. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р. (колектив авторів)/ за ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е.М. Лібанової. – К.: Український центр соціальних реформ, 2006. – 138 с.
2. Чисельність населення та середня чисельність за періоди року (архів) / Статистична інформація Демографічна та соціальна статистика / Населення та міграція// Електронний ресурс. – режим доступу:<http://www.ukrstat.gov.ua/>

Маляр Дарина Михайлівна,
магістр зі спеціальності «Маркетинг»
Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу **Чучка І.М.**

ЗАГАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ЕТАПІВ ЕКОЛОГІЧНОГО ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ВИРОБІВ ТА МОЖЛИВІ ІНСТРУМЕНТИ ВПЛИВУ НА НИХ

Життєвий цикл екологічного товару являє собою послідовність стадій існування його на ринку, що має визначені рамки.

Відмітимо, що життєвий цикл екологічного товару складається з 8 етапів, кожен з яких має свої особливості, які стосуються екологічних цілей та маркетингових інструментів впливу на кожному з цих етапів.

Розглянемо детальніше загальні особливості етапів екологічного життєвого циклу виробів:

1. етап розробки продукту – даний етап є вирішальним стосовно рівня екологічності продукції підприємства, адже на ньому здійснюється дослідження ринку, розробка концепції продукту, вибір варіанту технічних рішень, закладається основа загальної екологічної цінності товару, включаючи обсяг використаних природних ресурсів, навантаження на довкілля безпосередньо виробничим процесом, логістичною сферою, використанням та утилізацією продукту. Слід зазначити, що в екологічному маркетингу, пріоритетну увагу потрібно зосередити на цьому етапі, адже затрати зусиль тут є мінімальними, але можуть принести значні результати. На даному етапі маркетингові рішення будуть спрямовані на товарну політику підприємства і полягатимуть в наступному: оцінка потенційних потреб споживачів та вивчення потенційного попиту на товари, екологізація технічних, технологічних та конструкторських рішень при розробці товару, формування товарного асортименту з урахуванням екологічної цінності продуктів.

2. Етап постачання (сировини, матеріалів, технологій) – на даному етапі необхідно враховувати, що властивості та якісні характеристики сировини та матеріалів, які використовуються для виробництва продукції, визначають екологічні властивості кінцевого продукту, та можуть справляти значний вплив на людину в процесі споживання. Маркетингові рішення на даному етапі будуть стосуватися цінової політики (диверсифікація цін на природні ресурси в часовому та споживчому аспекті і встановлення підвищених закупівельних цін на екологічно чисті матеріали) та комунікаційної політики – інформування, пропаганда та рекламування високої якості екологічної сировини, матеріалів і технологій, а також проведення екологічно спрямованих промо-акцій.

3. Етап виробництва – передбачається зменшення рівня екодеструктивного впливу на навколишнє середовище, а саме, оптимізація використання ресурсів, в тому числі енергетичних, а також емісія шкідливих речовин та відходів та зменшення їх токсичності. На цьому етапі маркетингові зусилля здебільшого стосуються товарної та комунікаційної політики. Товарна політика полягає в плануванні виробничої програми з врахуванням екологічних

пріоритетів, забезпеченні високої якості товару на основі дотримання високих екологічних стандартів та формуванні конкурентних переваг на основі екологічних параметрів. Комунікаційна політика на даному етапі передбачає формування позитивного іміджу на рику на основі високої екологічної якості виробничого процесу та інформування споживачів про екологічні стандарти, що діють на підприємстві

4. Етап продажу продукції – цей етап не пов'язаний із забрудненням навколишнього середовища та дає можливість застосування широкого спектру інструментів екологічного маркетингу: цінових, логістичних, комунікаційних. На даному етапі доцільно здійснювати стимулювання попиту на екологічно безпечну у виробництві або споживанні продукцію, що можна реалізувати шляхом застосування стимулюючих цінових інструментів, екологічного маркування продукції, екологічної реклами. Особливої уваги на даному етапі приділяють комунікаційній політиці, яка передбачає надання знижок та презентацію екологічно безпечних товарів, стимулювання збуту товарів з врахуванням екологічного чинника через впровадження екологічних карток лояльності, надання товарів на пробу, презентацій, призів, сертифікатів, різних форм підсилення товару, а також стимулювання збуту у місцях торгівлі (вивіски, плакати, інформаційні стенди).

5. Етап упаковки та транспортування. Слід зазначити, що екологічні властивості продуктів, а також особливості їх зберігання досить часто залежать від якості та екологічної безпеки пакувальних матеріалів. Упаковка, крім того є одним із дієвих маркетингових інструментів, що дає можливість інформувати споживача про екологічні властивості продукту, наявність спеціальних екологічних відзнак, систем екологічної сертифікації. Саме упаковка забезпечує можливість екологічного маркування продукції. Відповідно, вона є потужним інструментом, що дає можливість суттєво вплинути на екологічну цінність продукції підприємства, та сформувати відповідний його імідж на ринку. Що стосується транспортування, то варто відмітити, що оптимізація транспортних перевезень дозволяє підприємству не лише скорочувати витрати обігу, але і

мінімізувати рівень антропогенного навантаження на довкілля. Вплив транспортування продукції на її екологічну цінність визначається способом транспортування, технічним станом транспортних засобів, маршрутом транспортних перевезень, якістю та кількістю спожитого пального. При виборі виду транспорту, а також транспортного посередника, доцільно зважати на екологічність окремих видів транспортних перевезень.

6. Етап зберігання продукції – дотримання екологічних вимог зберігання та складування продукції та застосування вторинних пакувальних матеріалів. На цьому етапі основними інструментами маркетингу є політика розподілу, яка передбачає оптимізацію складської інфраструктури та співпрацю з екологічно свідомими посередниками, а також комунікаційна політика - інформування споживачів щодо безпечних способів зберігання товару, пропаганда екологічної упаковки.

7. Етап споживання – основними цілями на даному етапі є екологізація споживчого попиту та підвищення екологічної безпеки споживання продуктів. Слід відмітити, що маркетингові зусилля на цьому етапі стосуються цінової та комунікаційної політики. Цінова політика повинна стосуватися підвищення рівня цін на екологічно деструктивну продукцію та зниження рівня цін на екологічно сприятливу продукцію. Комунікаційна політика полягає в пропагуванні дотримання екологічних стандартів та вимог при споживанні товарів.

8. Етап утилізації – основною метою на даному етапі є зниження кількості відходів і забезпечення їх утилізації та рекультивації. Маркетингові інструменти, що застосовуються на даному етапі стосуються цінової та комунікаційної політики підприємства. Зокрема, цінова політика передбачає включення в ціну продукції вартості її утилізації чи вартості утилізації окремих елементів товару або упаковки, а також розроблення системи «застава-повернення», тобто цінової компенсації повернення відходів. Комунікаційна політика, в свою чергу, повинна бути спрямована на інформування споживачів про можливості утилізації товару, його елементів або упаковки.

Список використаної літератури:

1. Тендюк А.О. Методичний підхід до впровадження екологічного маркетингу на мезо- та мікрорівнях / А. О. Тендюк. // Ефективна економіка. - 2013. - № 4.
2. Ілляшенко С. М. Екологічний маркетинг / С. М. Ілляшенко, О. В. Прокопенко. // Економіка України. – 2003. – № 12. – с. 56-62.

Чекан Євген Миколайович,
студент спеціальності «Маркетинг»,
Федорів Олеся Ігорівна,
студентка спеціальності «Маркетинг»,
Мукачівського державного університету
Науковий керівник: старший викладач кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу **Бора Н.Ю.,**
Мукачівського державного університету

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах мінливого маркетингового середовища підприємницькі структури виявляються в сфері конкуренції, яка може бути функціональною, видовою та маркетинговою [1]. З метою своєчасної наявності пріоритетів та ефективної стратегії, найбільшою мірою відповідною тенденціям розвитку ринкової ситуації і заснованої на сильних сторонах діяльності підприємства, будь-яка фірма повинна постійно здійснювати поточний контроль та аналіз конкурентної середовища на ринку, де вона і конкуруюча фірма пропонують аналогічні по споживчому попиту товари чи послуги.

Розпізнавання, визначення характеру, ознак, виявлення причин відхилень у стані конкурентного середовища здійснюється за допомогою діагностики, що є засобом, методом та інструментарієм усебічного дослідження маркетингових і, зокрема, конкурентних відносин [3]. Результатом діагностики повинний бути діагноз, тобто визначення й опис поточного і перспективного стану конкурентного середовища. На основі встановленого діагнозу маркетинголог

розробляє маркетингові заходи для поліпшення чи посилення потенціалу конкурентної переваги фірми. Організація і проведення діагностики конкурентного середовища здійснюються з використанням методів та інструментарію маркетингових досліджень. Результати діагностики необхідні для формування маркетингової інформації і розробки політики конкуренції фірми.

Діагностика як процес виявлення сильних і слабких сторін, як своєї фірми, так і фірм конкурентів, дає можливість уникнути антагоністичних конфліктів в процесі взаємодії конкурентів і більш ефективно планувати і використовувати свої сили та ресурси.

Концепція конкурентної переваги повинна базуватися на випереджуючих, тактичних і стратегічних діях фірми в конкурентному середовищі. Пасивна стратегія, стратегія проходження за конкурентами, звичайно, як показує практика, є початком відходу з позицій прямої конкуренції, а значить відходу на сегменти ринку, малопривабливі для конкурентів. В окремих випадках пасивний шлях – прояв у взаєминах з конкурентами принципу «не заважати один одному» може бути виправданий. У той же час не слід забувати, що відсутність конкурентних переваг – вірний шлях до банкрутства [2]

Головними напрямками забезпечення конкурентної переваги фірми є: концентрація ресурсів фірми для попередження дій конкурентів, втримання ініціативи в конкурентній боротьбі, забезпечення ресурсного потенціалу для досягнення поставлених цілей, розробка гнучкої системи планування діяльності фірми на ринку, шляхом обґрунтування ефективної стратегії взаємодії з конкурентами.

Діагностика конкурентного середовища вимагає не тільки аналізу стану різних методів і стратегій конкуренції, але і дослідження іміджу товару й іміджу фірми. Дійсно, знижуючи ціну на свій товар чи послугу фірма здобуває можливість зміцнити свої позиції в порівнянні з конкурентами. Підвищення ціни товару чи послуги призводить до зниження рівня її конкурентної переваги[4]. Поліпшуючи якісні характеристики продукту компанія одержує значну перевагу перед конкурентами, що, у свою чергу, може бути основою для призначення

більш високої ціни. Якщо ж підприємство утримує ціну своїх товарів на рівні цін конкурентних товарів, то більш висока якість створює йому лідируюче положення на ринку, дозволяє збільшити чисельність споживачів і, відповідно, розмір займаною фірмою ринкової частки.

Одна з найважливіших задач розвитку підприємства і країни в цілому, нерозривно пов'язана з ефективністю виробництва, забезпечення випуску необхідної кількості сучасних виробів та покращення якості, досягнення конкурентоспроможності продукції на ринку. До того ж на сьогодні, все ще залишається проблемою впровадження хоча б основних елементів маркетингу на вітчизняних промислових підприємствах. Саме вміле застосування маркетингу, його ефективна інтеграція в структуру підприємства дозволить випускати якісну, конкурентоспроможну продукцію і підприємства в цілому.

Список використаної літератури:

1. Балабанова Л.В. Маркетинг [підручник. 2-ге вид.] / Балабанова Л.В. - Київ: Знання - Прес, 2004 р. – 562 с.
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг : [підручник для студентів вищих навчальних закладів] / Гаркавенко С.С. - Київ: Лібра, 2006. - 717с.
3. Єрмошенко М. М. Маркетинг для магістрів: Навч. посібник / Єрмошенко М.М., Єрохіна С.А. - К.: Національна академія управління, 2007 р. -482 с.
4. Марцин В.С. Механізм забезпечення конкурентоспроможності товару та показники її оцінки. [Текст] / В.С. Мартин // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - Випуск 4.

Чучка Іван Михайлович,
к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,
Гегедош Крістіан Володимирович,
магістр зі спеціальності «Менеджмент»,
Мукачівського державного університету

ЕТАПИ ПОБУДОВИ ІНТЕРАКТИВНОГО ТРАНСКОРДОННОГО ПОРТАЛУ НА МАРКЕТИНГОВИХ ЗАСАДАХ

В історії людства ще, мабуть, не траплялося подібного явища, яке б розвивалося такими надвисокими темпами та набуло за останні десятки років свого існування такого повсюдного поширення, як Інтернет. На основі цього явища, майже у всіх сферах людського життя відбувся бурхливий розвиток інформаційно-комунікаційних процесів. Інтернет став могутнім інструментом ведення бізнесу і його унікальні можливості стали поштовхом для розвитку нового напрямку – інтерактивний та/або цифровий маркетинг. Хоч, термін цифровий маркетинг є трішки ширшим від інтерактивного, проте є його продовжувачем, удосконаленим варіантом.

Для того щоби точно зрозуміти конкретні розбіжності в цих двох дефініціях, і де правильно використовувати одну, а де краще іншу категорію, необхідно розібратися з їх складовими.

Інтерактивний маркетинг можна охарактеризувати як розповсюдження продуктів, товарів та послуг за допомогою Інтернету через стаціонарні комп'ютери та ноутбуки у функціональному віртуальному середовищі, а також визначення відповідного зворотного зв'язку в інтерактивно-інформаційно-комунікаційному режимі. Щодо цифрового маркетингу, то канали розповсюдження значно ширші – це як комп'ютери й ноутбуки, так й планшети, мобільні пристрої, цифрове телебачення, інтерактивні екрани, а середовище функціонування може бути як і віртуальне, так й реальне.

Таким чином, цифровий маркетинг є удосконаленою версією інтерактивного. Однак, якщо більшість підприємств суб'єктів господарювання вже тривалий час використовують компоненти інтерактивного, то саме їм

доцільно перейти на наступну сходинку свого розвитку – цифрового маркетингу. Але, інші учасники та суб'єкти ринку ще навіть не в повній мірі використовують першу базову модель, а якщо й використовують то на примітивному рівні. Тому, ми вважаємо таким організаціям необхідно більш глибоко пізнати та охопити впровадження ефективних методик інтерактивного маркетингу в сучасних інформаційно-комунікаційних умовах. І саме до цих організацій ми би віднесли урядові, у яких, на відміну від підприємницьких, немає такого конкуруючого середовища й бажання працювати заради більшого отримання прибутку й тому їхній рівень розвитку знаходиться в незадовільному стані.

Нашим предметом наукового дослідження виступають механізми вдосконалення інтерактивного транскордонного маркетингу на єврорегіональному рівні, так, як сфера даної тематики потребує глибоких наукових підходів та розробок з урахуванням сучасного розвитку інформатики, Інтернету та маркетингу. Тож в даній роботі ми спробуємо побудувати основні етапи щодо ефективної WEB співпраці з використанням інформаційно-комунікаційних технологій, так, як цього на сьогодні вимагає час.

І тому в першу чергу нам чітко необхідно усвідомлювати мету та завдання, які транскордонний WEB портал зможе вирішити.

Метою транскордонного порталу повинно стати налагодження співпраці для учасників та суб'єктів ТКС на засадах віртуального WEB середовища, ціль якого полягатиме на основі новітньої інтеграційної моделі побудувати дієві економічні відносини в основу яких заляжуть завдання діагностики транскордонних регіонів – їх потреб, запитів, проблемних аспектів, пропозицій, економічних продуктів, товарів та послуг – та представлення цих результатів для полегшеного та при швидшого напрацювання зв'язків між потенційними та постійними партнерами по обидва боки кордону.

Наступним кроком в побудові ефективного механізму інтерактивного транскордонного маркетингу повинно стати виокремлення тих проблем, які для учасників ТКС є вкрай важливі та, які транскордонний портал, завдяки сучасним

інформаційно-комунікаційним технологіям зможе вирішити. І до них ми вважаємо слід віднести наступні:

– масштаб Карпатського Єврорегіону, який охоплює 19 регіонів п'яти держав відстань між центрами яких подекуди сягає 500 кілометрів, що спричиняє труднощі у багатосторонніх контактах в межах асоціації і тому співпраця переважно реалізується у двосторонньому форматі. Однак, якщо налагодити досліджувану систему транскордонного порталу, ми отримаємо один регіон з п'ятьма різноманітними та взаємодоповнюючими ринками, інформація про які буде відома для всіх учасників ТКС, і використовуючи базові компоненти інтерактивного транскордонного маркетингу – отримати/продати економічний продукт за відповідну ціну, якість, а також знайти вигідних постачальників, логістичних посередників, інвесторів чи інших партнерів – значно спростить завдання;

– фіктивна співпраця між органами влади, бізнесом, наукою та громадськістю. Проблема полягає в тому, що будь-які зустрічі учасників ТКС організовуються тільки під час конференцій, форумів, які проходять не так часто, і не можуть допомогти у вирішенні реальних нагальних питань. Причина полягає в тому, що тут переважно обговорюють загальні проблемні питання і можливі стратегічні заходи їх подолання (з урахуванням оптимістичних сценаріїв) при реально налагодженій співпраці. Але налагодженій співпраці нема і навіть вирішувати питання в більшості випадків обравши певний стратегічний вектор потребуватиме постійного моніторингу, і обов'язкового оперативного управління, якого також не існує, а особливо, якщо говорити про таку масштабну територію, як Карпатський Єврорегіон, де учасників співпрацювати, їхніх проблемних питань, пропозицій є чимало. Однак, транскордонний портал зможе стати універсальною платформою налагодження ефективної транскордонної співпраці, як на стратегічному, так і оперативному рівнях, яка кардинально змінить соціально-економічну ситуацію в прикордонних регіонах, а також допоможе на основі потужної синергетичної сили відкрити новітні вектори розвитку в майбутньому країн-членів Карпатського Єврорегіону.

Обов'язковим наступним етапом повинно стати врахування потреб учасників та суб'єктів ТКС щодо побудови ефективного транскордонного порталу. Це вважається обов'язковим атрибутом, так, як, WEB портал створюється для формування постійної, чітко сегментованої та максимально розширеної аудиторії. Сегментуванню підлягатимуть представники бізнесу, громадськості, науки та місцевих органів влади в межах країн-членів Карпатського Єврорегіону.

Визначення структури WEB порталу вважається одним з ключових моментів при його створенні, так, як від його тематичних розділів залежатиме успіх його функціонування. В транскордонному порталі для ефективного використання інструментів інтерактивного маркетингу слід налагодити таку базову структуру: мовний компонент (залежно від країн залучених до єврорегіону), «Головна» (де відвідувач відразу може зрозуміти, що являє собою сайт, чим та наскільки він буде корисним для нього), «Аналітика транскордонного ринку», «Історія становлення прикордонних регіонів», «Проекти» (як транскордонного співробітництва, так й конкретних учасників єврорегіону), «Учасники», «Новини Єврорегіону», «Календар подій» (зادля підготовки відповідних онлайн виступів в інтернет-конференціях, чи святкування урочистих подій (фестивалів, культурних заходів) у межах країн-членів єврорегіону з метою збагачення міжрегіональних духовних цінностей), «Форум/Чат», «Послуги порталу» та інші структурні елементи, залежно від тих потреб та запитів, які сформуєть учасники/суб'єкти транскордонного співробітництва. Однак ці всі функції щодо підтримки, наповнення сайту, послуг (які він надаватиме) – постійно повинні знаходитись в активному оновленому стані.

Тож, дослідження інструментів інтерактивного транскордонного маркетингу вважається на сьогоднішній день одним із інноваційних методів підвищення ефективності транскордонного співробітництва, який здатний забезпечити сталий соціально-економічний розвиток єврорегіонів, а для України відіграти важливу роль у процесі прискорення європейської інтеграції.

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО - АНАЛІТИЧНОГО
ПРОЦЕСУ В УПРАВЛІННІ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ»**

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

23 листопада 2017 року

Актуальні проблеми обліково – аналітичного процесу в управлінні підприємницькою діяльністю: Матеріали V Міжнародної науково-практичної інтернет - конференції, 23 листопада 2017 р., м. Мукачево. – 321 с.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Інтернет Науково-технічною радою Мукачівського державного університету(протокол № 9 від 22 грудня 2017р.)

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Інтернет Вченою радою Мукачівського державного університету (протокол № 6 від 28 грудня 2017 р.)