



ОБЛІК, ОПОДАТКУВАННЯ І КОНТРОЛЬ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

**МАТЕРІАЛИ
ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ,
присвяченої 50-річчю
Черкаського інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»**

22 березня 2018 року

Черкаси 2018

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УНІВЕРСИТЕТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ»
ЧЕРКАСЬКИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ

ОБЛІК, ОПОДАТКУВАННЯ І КОНТРОЛЬ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

**МАТЕРІАЛИ
ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ,
присвяченої 50-річчю**

Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»

22 березня 2018 року

Черкаси
2018

УДК 336(477):657(477)

О-17

Відповідальні за випуск:
к.е.н., доцент О. М. Шинкаренко;
к.е.н. І. О. Дземішкевич

ОБЛІК, ОПОДАТКУВАННЯ І КОНТРОЛЬ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА
О-17 НАПРЯМИ РОЗВИТКУ : матеріали Всеукраїнської науково-практичної
інтернет-конференції, м. Черкаси, 22 березня 2018 р. / ЧННІ ДВНЗ
«Університет банківської справи». – Черкаси, 2018. – 167 с.

У збірнику представлені матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції «Облік, оподаткування і контроль: сучасний стан та напрями розвитку». Розглядаються загальні питання бухгалтерського обліку та звітності, проблеми фінансового та управлінського обліку окремих об'єктів активів, капіталу, зобов'язань, доходів і витрат, різні аспекти контролю, аудиту та оподаткування суб'єктів господарювання.

Для науковців, практиків, викладачів вищих навчальних закладів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей, а також широкого кола читачів.

Погляди, висловлені в публікаціях, є виключно позицією авторів.

© Автори текстів, 2018
© ЧННІ ДВНЗ «Університет банківської справи», 2018.

ЗМІСТ

УДОСКОНАЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ДОСВІД, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ	6
Бурденко І. М. Перспективи застосування та зміцнення надійності міжнародних стандартів обліку та аудиту	6
Бутко Н. В. Інтегрована система обліку	8
Динда К. Особливості оцінки та правове регулювання біологічних активів тваринництва	12
Загнибіда А. Шляхи покращення контролю за кредиторською заборгованістю за товари, роботи, послуги	14
Кормаченко Л. В. Ефективність використання основних засобів	16
Костенко Д. В. Класифікація та оцінка фінансових активів згідно з МСФЗ	18
Костенко Д. В., Рак Ю. Алгоритм заповнення звіту про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) відповідно до особливостей діяльності ломбарду	21
Кравченко О. В. Складання інтегрованої звітності в Україні	24
Крот Ю. М. Фінансові результати як об'єкт бухгалтерського обліку	27
Лютова Г. М., Атамась О. Порядок проведення консервації основних засобів	30
Лютова Г. М., Коваленко Н. Класифікація витрат як важлива передумова їх обліку та контролю	32
Озерова О. Г. Проблеми і перспективи обліку та оподаткування в об'єднаннях співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ)	35
Півторацька Л. Класифікаційні види власного капіталу як об'єкта обліку	38
Підрейко А. Особливості обліку розрахунків з підзвітними особами	40
Приймак Н. В. Фінансові інструменти кредитування та їхні класифікаційні ознаки	42
Романчук А. Л. Управлінська звітність: вимоги часу чи практична необхідність?	45
Сафарова А. Т. Удосконалення вимог до бухгалтерського обліку відповідно до вимог ЄС	49
Сидоркіна А. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками	52
Сула О. Оцінка основних засобів при внесенні їх засновником до статутного капіталу	54
Тупицька А. Передумови раціональної організації обліку оплати праці	56
Уманська В. Г. Джерела формування оборотного капіталу підприємства	59
Щербина О. Теоретичні аспекти обліку розрахунків за виплатами працівникам	62
Шеремета М. С. Об'єктивна необхідність нефінансових показників у інтегрованій звітності підприємства	65

СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ	67
Бразілій Н. М. Особливості управління фінансовим результатом діяльності підприємств в умовах виникнення податкових різниць при нарахуванні амортизації необоротних активів	67
Височина А. В. Проблеми і перспективи оподаткування прибутку в Україні	70
Голубка М. М., Мельник О. А., Голубка М. Особливості підготовки фахівців із спеціальності «Облік і оподаткування» у навчальному закладі І рівня акредитації та їх вплив на формування спеціаліста нової парадигми господарювання	73
Самусевич Я. В. Перспективи реформування податку на нерухоме майно в Україні	77
Чиж В. І. Що змінить в обліку податок на виведений капітал	80
Щербина О. Особливості нарахування ЄСВ	82
МІЖНАРОДНИЙ І НАЦІОНАЛЬНИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ, ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ КОНТРОЛЮ	85
Германенко Л. М. Розвиток системи внутрішнього контролю і аудиту в бюджетних установах	85
Гріднева Д. В. Шляхи підвищення ефективності проведення внутрішнього аудиту основних засобів	88
Меркулова К. А. Податкові перевірки	90
Пантелєєва Н. М., Мандоліна Т. Контроль у системі інструментів антикризового управління банку	92
Шинкаренко О. М., Попович І. В. Управління дебіторською заборгованістю як інструмент підвищення ефективності роботи підприємства	95
Степанюк Н. А. Оцінка результатів упровадження децентралізації через систему показників-індикаторів	97
ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	101
Білан О. В., Костенко Т. Маркетингове планування у системі економічних важелів розвитку підприємства	101
Гавриленко В. О. Резерви як інструмент антикризового управління	104
Клим Н. М., Шутка С. Є. Удосконалення аналітичних процедур та методів управління на підприємствах лісової галузі	106
Кузьменко А. Феномен шерингу в українській економіці	110
Кулинич М. Б., Шворак А. М. Підходи до оцінки показників результативності	112
Лук'янець О. В. Обліково-аналітичне забезпечення прийняття управлінських рішень	114
Лютова Г. М., Лаврова О. О. Особливості стратегічного аналізу в умовах нестабільності податкової системи	117
Мехеда Н. Г. Матричні моделі портфельного аналізу	120

Лук'янець О. В., Михайленко К. Теоретичні аспекти аналізу доходів підприємства	123
Шинкаренко О. М., Мірошніченко І. Особливості аналізу фінансових результатів на підприємстві	126
Рилєєв С. В. Матеріальні оборотні активи як обліково-аналітична категорія підприємств аквакультури	128
Руденко О. А., Пархоменко І. Управління конкурентоспроможністю в сільському господарстві	131
Серветник К. Управління процесами диверсифікації на малому підприємстві	134
Савченко Т. Г., Джолос А. Публічна система рейтингової оцінки як інструмент фінансового аналізу діяльності банків України	137
Садовнича С. О. Дебіторська заборгованість та її вплив на фінансовий стан підприємства	140
Христич Є. І. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства	142
Чубань В. С. Аналіз особливостей визначення матеріальних втрат від пожеж	144

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

ТА РОЗВИТОК БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЙ	146
Beloshapka I., Migal D. Networking as a key part of job hunting	146
Кравченко О. О., Кваченко Ю. Використання соціальних мереж для маркетингу та реклами	148
Кобиляцька К. Наслідки членства України в СОТ	150
Кравченко О. О., Павлик Н. Прихований маркетинг: його роль у просуванні товарів	152
Майстренко С. В. Міжособистісні комунікації в процесі бізнесової діяльності	155
Пантелеєва Н. М., Змієвська С. Деякі аспекти попередження кризових ситуацій у діяльності банків	158
Ткаченко Ю. Зарубіжний досвід формування основних аспектів поведінкової економіки	161
Улянич Ю. В. Інформаційна система аграрного бізнесу	163
Чернявський А. Л., Півошенко Г. Напрями модернізації процедури антидемпінгових розслідувань	165

УДОСКОНАЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ДОСВІД, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ

УДК 336.71

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ТА ЗМІЦНЕННЯ НАДІЙНОСТІ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ

Бурденко І. М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і оподаткування
Інституту бізнес-технологій УАБС
Сумського державного університету
e-mail: y.burdenko@uabs.sumdu.ua

Для оцінки рівня конкурентоспроможності країни міжнародні організації застосовують спеціальний індекс – Індекс глобальної конкурентоспроможності. (The Global Competitiveness Index) – за версією Всесвітнього економічного форуму. Дані дослідження проводяться з 2004 року. Для рейтингу аналізуються як загальнодоступні статистичні відомості, так і результати всесвітнього анкетування глав компаній.

На індекс глобальної конкурентоспроможності кожної країни впливають 114 показників, згрупованих у 12 основних груп.

У звітах Всесвітнього економічного форуму значиться, що Індекс – це інструмент вимірювання і зіставлення конкурентоспроможності, покликаний стимулювати конструктивний діалог між політиками, бізнесменами і громадянським суспільством, каталізувати необхідні реформи і продуктивні інвестиції.

Результатом цього рейтингу є визначення інвестиційної привабливості країни. При цьому важливим є такий індикатор як прозорість або транспарентність інформації щодо стану бізнесу в країні. Формування такої інформації не можливо без застосування певних правил обліку, звітності та аудиту. Такими правилами в світі вважаються стандарти звітності та аудиту. У рейтингу конкурентоспроможності оцінюється саме такий індикатор – «надійність стандартів аудиту і звітності» (Strength of auditing and reporting standards, SARS).

Таблиця 1

Значення індикатора надійність стандартів аудиту і звітності (SARS)
за країнами Україна, Швейцарія, Намібія за період 2007–2017 рр.

Роки	Україна	Швейцарія	Намібія
2007	3,53	6,13	5,5
2008	3,66	5,93	5,68
2009	3,68	5,67	5,78

Роки	Україна	Швейцарія	Намібія
2010	3,51	5,58	5,9
2011	3,47	5,59	5,55
2012	3,77	5,54	5,32
2013	3,72	5,55	5,38
2014	3,71	5,73	5,39
2015	3,64	5,98	5,38
2016	3,53	6,23	5,34
2017	3,64 ь	6,29	5,22

Джерело: дані Всесвітнього економічного форуму

Як свідчать дані табл. 1, найближчий наш сусід у рейтингу Намібія має силу стандартів обліку та аудиту значно вищу, ніж в Україні. Саме цей індикатор є однією із складових базових показників «Інститути».

Саме це спонукало нас на визначення основних напрямів дослідження проблеми зростання надійності та сили стандартів аудиту і звітності (SARS).

Загальновизнано, що знання механізмів, що впливають на політику щодо встановлення стандартів та їх застосування, все ще залишаються лише рудаментарними, а іноді існує значний розрив між риторикою та практикою у глобальному розумінні політики встановлення стандартів звітності, яка визначає обліковий процес та процес складання фінансової звітності [1].

SARS є невід’ємним компонентом інституційної прозорості та відіграє важливу роль для підприємств, інвесторів та урядів. Деякі дослідники, такі як Я. Курцман, Г. Ягої Т. Фумівасана підкреслюють важливість інституційної прозорості і ризику того, що брак прозорості тягне за собою її відсутність. Надійні правила обліку та аудиту полегшують дотримання транспарентності шляхом досягнення розкриття інформації, що полегшує порівняння показників різних підприємств [2].

Сучасні емпіричні дослідження Хаїла і Леуза доводять, що компанії в країнах, що мають більш широкі вимоги до розкриття інформації, мають значно нижчу вартість власного капіталу [3]. Енг і Анг і Цикконе вважають, що фірми в країнах з більшими вимогами до розкриття інформації мають менше розсіювання прогнозів аналітиків про помилки [4]. Отже, переваги на рівні окремої фірми, впливають на інституційну прозорість на рівні країни [5].

Як зазначають вчені, процес впровадження та застосування в усьому світі міжнародних стандартів аудиту (МСА) та Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) не однаковий через різні чинники, такі як політичні, законодавча, культурна, економічна та освітня. У той же час прийняття МСФЗ більш ніж у 100 країнах з 2004 року (і з більшістю країн, які планують це робити в майбутньому) в усьому світі визнано «основним напрямком розвитку регулювання бухгалтерського обліку. Глобалізаційні процеси та загальна

тенденція щодо введення МСФЗ може бути інструментом, який дозволяє скоротити інформаційну асиметрію для міжнародних інвесторів.

Емпіричні дослідження підтверджують, що інституційна інфраструктура, розвиток фінансового ринку, а також вища освіта та навчання все це впливає на силу стандартів аудиту та звітності в країні, та є актуальним для кожної країни незалежно від етапу та рівня розвитку.

Список використаних джерел

1. Arnold P. J. Global financial crisis: the challenge to accounting research. *Account., Organ. Soc.*, 2009, Vol. 34, pp. 803–809.
2. Kurtzman J., Yago G. and Phumiwasana T. The Global Costs of Opacity. *MIT Sloan Management Review*, 2004, Vol. 46, No. 1, pp. 38–44.
3. Hail L and Leuz C. International Differences in Cost of Equity Capital: Do Legal Institutions and Securities Regulation Matter? // *Journal of Accounting Research*, 2006, Vol. 44, No. 3, pp. 485–531.
4. Ang, J. S. and Ciccone S. J. International differences in analyst forecast properties. Working paper, University of New Hampshire, 2001.
5. Boolaky P., Krishnamurti C. and Hoque A. Determinants of the Strength of Auditing and Reporting Standards: a Cross-Country Study, 2013, Vol. 7, No 4, pp. 15–36.

УДК 657

ІНТЕГРОВАНА СИСТЕМА ОБЛІКУ

Бутко Н.В., к.е.н.,

доцент кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького
e-mail: butko_n_v@ukr.net

Постановка проблеми. Постійні зміни, що відбуваються у формі власності суб'єктів підприємництва, у взаємовідносинах між галузями та регіонами, у системі державних органів управління, потребують істотної перебудови підходів щодо регулювання окремих облікових підсистем, формування їх взаємодії та чітких взаємозв'язків між ними. Інтеграція облікових підсистем створює умови формування достовірної економічної інформації, дотримання усіма суб'єктами підприємництва правил ведення бізнесу, забезпечення захисту інтересів держави та суспільства в цілому. Тому розвиток обліку на основі інтеграції виступає одним із важливих напрямів удосконалення облікової системи суб'єктів підприємництва. Відповідно до сьогоденних умов розвитку економіки країни це питання було і залишається актуальним.

Мета. Розкриття сутності поглиблення інтеграційних процесів в обліку і визначенні складових інтегрованої системи обліку, які в сукупності забезпечать можливість одержання більшого обсягу інформації на якісно новій організаційній основі автоматизованої системи управління.

Виклад основного матеріалу. Розвиток та поглиблення глобалізаційних та інтеграційних процесів, які притаманні сучасній світовій економіці обумовили формування принципово нових вимог до облікової системи, одним із важливих напрямів удосконалення якої в контексті управління сучасним підприємством протягом останнього десятиріччя вважається її розвиток на інтеграційних засадах. Поняття «інтеграція обліку» можна трактувати як органічне поєднання даних різних видів обліку, не порушуючи загальну методологію фіксації, збору і обробки даних.

Досить часто при розгляді обліку на основі інтеграційних засад приділяють увагу явищу диференціації. При цьому інтеграція та диференціація знаходяться в діалектичному взаємозв'язку. Розмежування окремих видів обліку в процесі інтеграції зводиться до існування взаємопов'язаних стадій їх функціонування.

Поглиблення інтеграційних процесів в обліку можна розглядати в різних ракурсах, а саме як [1, с. 160]:

- 1) інтеграцію обліку з іншими функціями управління;
- 2) інтеграцію всередині системи господарського обліку;
- 3) інтеграцію, що відбувається в системі бухгалтерського обліку: інтеграція бухгалтерського обліку й обліку для цілей податкових розрахунків; інтеграційне поєднання двох облікових підсистем – фінансового і управлінського обліку; інтеграцію в частині поєднання фінансової і нефінансової інформації при складанні звітності нового формату; інтеграційні процеси, пов'язані із запровадженням МСФЗ в Україні.

Адаптація облікової системи до сучасних умов господарювання є нині необхідною умовою функціонування суб'єкта підприємництва. Вона повинна бути єдиною і нерозривною системою, яка має умовний поділ на облікові підсистеми для виконання триєдиного завдання: забезпечення збереження майна власника, надання інформації для управління, визначення фінансового результату та його розподілу (рис. 1). Така схема поєднання різних видів обліку і підсистем управління може бути основою розробки адаптивної моделі інтегрованої системи бухгалтерського обліку, яка дозволить моделювати варіанти дій з оцінкою можливих фінансових і виробничо-економічних результатів, створити повний управлінський цикл і використовувати інформативність бухгалтерського обліку у внутрішньофірмовому управлінні на більш високому рівні [2]. Крім того, адаптивна модель інтегрованої системи бухгалтерського обліку дуже зручна тим, що дозволить об'єднати безпосередньо облік, аналіз та контроль господарської діяльності.

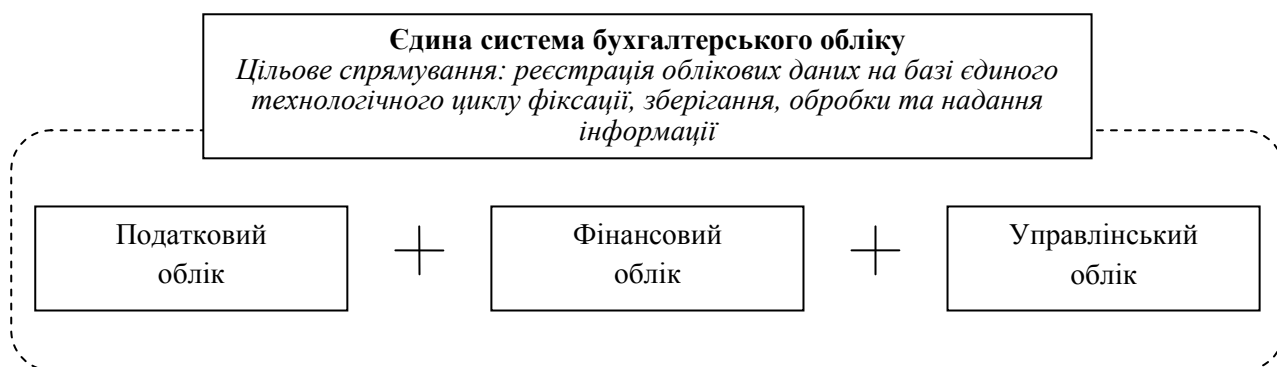


Рис. 1. Інтеграція системи бухгалтерського обліку
Джерело: розробка автора

Єдина система бухгалтерського обліку, яка гармонійно поєднує підсистеми фінансового, управлінського та податкового обліку дає змогу ефективно організувати оперативний облік, слугує базою для визначення макроекономічних показників тощо.

Інтегрована система обліку – це інформаційна модель господарської діяльності підприємства, але жодна модель не може відобразити всі сторони та зв'язки об'єкта, що моделюється, оскільки в процесі моделювання відбувається абстрагування від несуттєвих (у межах конкретного дослідження) ознак об'єкта. Тому інтегровану систему обліку доцільніше розглядати як комплекс (або систему) моделей господарської діяльності.

Предметом інтегрованої системи обліку являється інформація про господарську діяльність структурних підрозділів (об'єднань, підприємств), яка є необхідною та суттєвою для задоволення потреб управління і складання звітності. В інтегрованій системі обліку об'єктом є господарські факти (процеси) структурних підрозділів і головного підприємства, а суб'єктом організації інтегрованої системи обліку є обліковий процес, праця виконавців, організаційне, інформаційне та технічне забезпечення обліку.

Організація інтеграції бухгалтерського обліку складається із трьох взаємопов'язаних етапів: методичний, технічний, організаційний. На методичному етапі здійснюється комплекс заходів щодо забезпечення організації первинного документування; визначення строків і порядку проведення інвентаризації; вибір методу оцінки активів; визначення методів калькулювання тощо. На технічному етапі обирається форма бухгалтерського обліку з врахуванням особливостей галузі, а на організаційному – організовується робота облікового персоналу.

Інтеграція систем і видів обліку дає цілу низку переваг (рис. 2).

Інтегрованій системі обліку притаманні специфічні способи та прийоми. До них відносяться моделювання, елімінування та трансформація бухгалтерських записів.

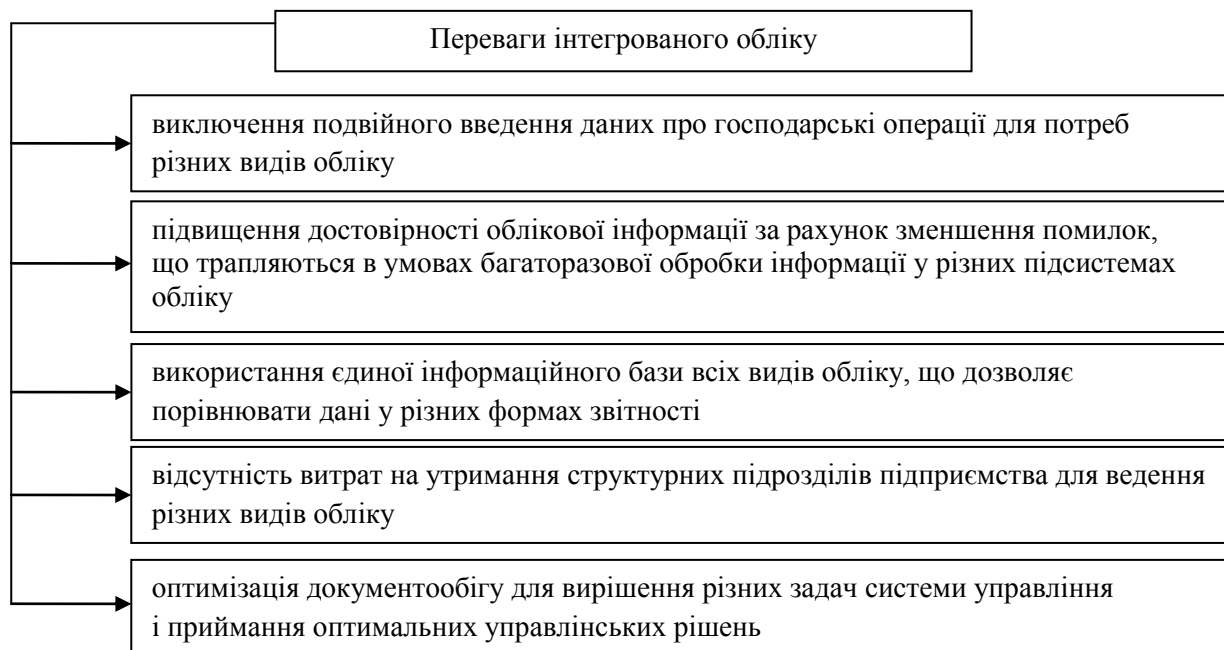


Рис. 2. Переваги інтегрованого обліку суб'єктів підприємництва

Джерело: сформовано автором

Висновки. Отже, інтегрована система обліку повинна виступати гарантом довіри суспільства до обліку та звітності. Тому необхідним є поєднання прогресивної методології інтеграції облікових підсистем з особливостями вітчизняної практики бухгалтерського обліку та зарубіжними досягненнями в галузі технологій обробки економічної інформації. Створення та розвиток інтегрованого обліку допоможе вирішити сучасні проблеми облікового забезпечення в умовах збільшення обсягів управлінської діяльності, ускладнення завдань управління як окремим суб'єктом підприємництва, так і економікою країни в цілому за рахунок беззаперечних переваг свого існування.

Список використаних джерел

1. Лоханова Н. О. Інтеграційні процеси в обліку в умовах інституційних перетворень : монографія / Н. О. Лоханова. – Херсон : Вид. Грінь Д. С., 2012. – 399 с.
2. Олійник О. В. Шляхи інтеграції підсистем обліку з урахуванням особливостей умов вітчизняної економіки / О. В. Олійник, В. В. Євдокимов // Міжнародний збірник наукових праць. – 2014. – Вип. 1 (19). – С. 263–279.

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ТА ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ТВАРИННИЦТВА

Динда Катерина, студентка

Науковий керівник:

Шинкаренко О. М., к.е.н., доцент,

завідувач кафедри обліку і оподаткування

Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

e-mail: Dyndochka@ukr.net

На сьогодні в галузі сільського господарства важливим є пошук рішень підвищення ефективності управління виробництвом, основними складовими яких є, в тому числі, і оцінка біологічних активів тваринництва.

Особливості обліку та оцінки біологічних активів тваринництва досліджували такі вчені-економісти, як: Кирейцев Г. Г., Гуцаленко Л. В., Жук В. М., Дем'яненко М. Я., Лавріненко Л. І., Лінник В. Г., Пархоменко В. М. та інші.

Нормативно-правову базу, що регулює облікта оцінку біологічних активів тваринництва, можна розділити на чотири рівні відповідних основних нормативних документів:

I рівень – Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] та Податковий кодекс України;

II рівень – Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» [2], Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [3], Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності активів» [4];

III рівень – Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів [5];

IV рівень – внутрішні робочі документи підприємства: Облікова політика підприємства і Робочий План рахунків.

Відповідно до п. 4 П(С)БО 30, біологічним активом (далі – БА) являється тварина або рослина, яка у процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та / або додаткові БА, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди [2].

За П(С)БО 30 підприємство може на свій розсуд організовувати оцінку активів за справедливою вартістю або використати рекомендовані основні підходи до застосування такої оцінки при первісному визнанні [2]:

- при придбанні БА за грошові кошти використовується оцінка за первісною вартістю, яка включає: ціну придбання; суму ввізного мита; витрати на транспортування; інших витрат;

- при безоплатному отриманні БА оцінка проводиться за справедливою вартістю із урахуванням витрат, безпосередньо пов'язаних з доведенням їх до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою ціллю;

- якщо БА є як внесок до статутного капіталу, то оцінка відбувається за справедливою вартістю;

- оцінка сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів відбувається за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу;

При надходженні та русі біологічних активів на підприємстві їх вартість у всіх випадків, крім придбання за грошові кошти, оцінюється за справедливою вартістю. Справедлива вартість – це сума, за якою може бути здійснений обмін активу, або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами [5].

Використання справедливої вартості для оцінки активів підприємства сприяє правильному відображенню їх вартості в балансі, що дає можливість об'єктивніше проводити аналіз майна підприємств [6].

Використання однакових підходів для відображення вартості активів дає можливість порівнювати показники фінансової звітності різних підприємств.

Таким чином, важливим аспектом удосконалення оцінки біологічних активів тваринництва є організація всіх елементів облікового процесу, починаючи з оформлення первинної документації і закінчуючи складанням фінансової звітності, відповідно до стандартів нормативно-правової бази.

Список використаних джерел

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : [Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» [Електронний ресурс] : затверджено наказом Мінфіну України від 18.11.2005 № 790. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс] : Наказ, Положення від 31.12.1999 № 318 : затверджено наказом Мінфіну України. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності активів» [Електронний ресурс] : Наказ, Положення від 24.12.2004 № 817 : затверджено наказом Мінфіну України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0035-05>.
5. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України № 1315 від 29 груд. 2006 р. : за станом на 17.11.2013. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua>.
6. Жук В. М. Обіг земель сільськогосподарського призначення в селозберігаючій моделі аграрного устрою України [Електронний ресурс] : наукова доповідь. – К. : Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», 2017. – 128 с. – Режим доступу : http://lnau.in.ua/GALLERY/Zhuk_Obih_zemel_2017.pdf.

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ КОНТРОЛЮ ЗА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ЗА ТОВАРИ, РОБОТИ, ПОСЛУГИ

Загнибіда Анна, магістрант

Науковий керівник:

Дземішкевич І. О., к.е.н.,

старший викладач кафедри обліку і оподаткування

Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

e-mail: ann.zagnibeda@gmail.com

На нинішній день не можна уявити діяльність будь-якого підприємства без здійснення розрахунків з контрагентами, зокрема з постачальниками та підрядниками. Наявність кредиторської заборгованості є звичним явищем для операційної діяльності підприємств, але при недостатньому рівні контролю може відбуватися нарощення обсягів такої заборгованості та зменшення рівня ліквідності та платоспроможності підприємства. У зв'язку з цим, все актуальнішими є питання щодо підвищення ефективності управління та контролю за кредиторською заборгованістю.

Проблеми обліку кредиторської заборгованості розглядалася у працях багатьох науковців, серед яких варто відзначити Ф. Ф. Бутинця, Л. В. Чижевську, О. Є. Владуку та ін.

Відповідно до НП(С)БО 1, зобов'язання – заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди [1]. В Україні методологічні засади формування в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності інформації про розрахунки з постачальниками та підрядниками, в результаті яких виникає кредиторська заборгованість за товари (роботи, послуги), визначає П(С)БО 11 «Зобов'язання» [2]. У міжнародній практиці методологію щодо даного об'єкту обліку визначають Концептуальна основа фінансової звітності та МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» [3, 4].

Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги відображається на синтетичному рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками». Одним із ефективних шляхів удосконалення контролю за цим об'єктом обліку може стати введення аналітичних рахунків, які дозволять відображати кредиторську заборгованість за терміном погашення. Враховуючи це, пропонуємо удосконалити робочий план рахунків шляхом введення рахунків 4-го порядку, які б забезпечували класифікацію зобов'язань за товари, роботи, послуги за терміном їх погашення, зокрема: 6311 «Кредиторська заборгованість щодо якої не настав термін погашення», 6312 «Прострочена кредиторська заборгованість». При цьому перш за все необхідно визначити в обліковій політиці підприємства критерії віднесення зобов'язань до простроченої кредиторської заборгованості.

Обґрунтовуючи шляхи покращення контролю за кредиторською заборгованістю, варто зазначити, що важливим елементом ефективної організації контролю є дотримання платіжної дисципліни, яка являє собою проведення підприємствами платежів за фінансовими зобов'язаннями в повному розмірі та протягом встановлених строків.

Наступним, не менш ефективним методом контролю за кредиторською заборгованістю є інвентаризація зобов'язань. Згідно з п. 1 ст. 10 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» під час інвентаризації перевіряються і документально підтверджуються наявність, стан і оцінка зобов'язань, необхідна для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства.

Згідно чинного законодавства, інвентаризація активів і зобов'язань проводиться перед складанням річної фінансової звітності до дати балансу в період трьох місяців [5]. Проте, з метою ефективного управління та контролю за поточною кредиторською заборгованістю вважаємо за необхідне здійснювати інвентаризацію з періодичністю один раз у квартал. Це сприятиме встановленню правильності розрахунків та обґрунтованості сум кредиторської заборгованості до моменту закінчення терміну погашення або визнання заборгованості простроченою.

Отже, для ефективного управління кредиторською заборгованістю з метою уникнення появи значних розмірів зобов'язань, що можуть негативно вплинути на ліквідність підприємства, необхідно правильно організувати платіжну дисципліну, яка полягає в погашенні заборгованості у визначені строки. Запропоновано впровадити додаткові рахунки 4-го порядку із класифікацією зобов'язань за терміном погашення та здійснювати інвентаризацію оцінки зобов'язань задля уникнення зростання частки кредиторської заборгованості в пасиві. Застосування зазначених шляхів покращення допоможе підприємству здійснювати правильне планування та організацію проведення розрахунків з постачальниками та підрядниками.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
3. Концептуальна основа фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Концептуальна_основа.pdf.
4. МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-finansovoi-zvitnosti--versii-perekladu-ukrainskoiu-movoiu---rik?category=buhgalterskij-oblik&subcategory=mizhnarodni-standarti-finansovoi-zvitnosti>.
5. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань [Електронний ресурс] : затверджено наказом № 879 Міністерства фінансів України від 02.09.2014. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Кормаченко Л. В., студент

Науковий керівник:

Костенко Д. В.,

викладач кафедри обліку і оподаткування

Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

e-mail: lilyakormachenko@gmail.com

Ефективність функціонування підприємства можна визначити за станом його основних засобів, які характеризують виробничі можливості підприємства, визначають темпи та масштаби розвитку. У сучасних умовах діяльності підприємств є досить актуальним дослідження проблем відтворення основних засобів, ефективності їх використання в умовах реалізації інвестиційних проектів, а також визначення напрямів активізації інвестиційної діяльності.

Метою є визначення напрямів підвищення ефективності використання основних засобів та методичних підходів до оптимізації їх структури для зростання ресурсного потенціалу та зміцнення фінансової стійкості підприємства.

Забезпеченість підприємства основними засобами є однією з важливих умов ефективного функціонування. Оскільки саме основні засоби є тією рушійною силою за допомогою якої починає функціонувати підприємство, а в подальшому – розширювати свою діяльність.

Основними нормативними актами, що регулюють облік основних засобів в Україні є: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (далі П(С)БО) 7 «Основні засоби» та Податковий кодекс України.

Відповідно до П(С)БО 7 основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство (установа) утримує з метою використання їх у процесі виробництва (діяльності) або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [1].

Важливо сказати, що основні засоби повністю і багаторазово беруть участь у процесі виробництва та переносять свою вартість на готову продукцію частинами, по мірі зносу. Відтворення основних засобів розглядається, як процес безперервного їх поновлення.

На даний час склалася несприятлива ситуація в Україні щодо забезпеченості та ефективності використання основних засобів. Це все пов'язано з високим ступенем зношуваності виробничих засобів, що викликає проблему в заміні та модернізації наявних засобів.

Для підвищення ефективності використання основних засобів, пропонуємо наступні шляхи вирішення даної проблеми:

1) поліпшення екстенсивного використання основних засобів або шляху збільшення часу роботи обладнання:

- прискорення введення в дію;
 - скорочення та ліквідація внутрішньозмінних пристроїв за рахунок сучасного і якісного забезпечення робочих місць сировиною, матеріалами, робочою документацією і т. д.;
 - підвищення коефіцієнта змінності;
 - вдосконалення організації виробництва і праці [2];
- 2) поліпшення інтенсивного використання обладнання або підвищення ступеня його завантаження в одиницю часу:
- встановлення оптимального режиму роботи обладнання;
 - підвищення продуктивності праці за рахунок підвищення рівня технологічності;
 - підвищення рівня механізації та автоматизації виробництва;
 - підвищення кваліфікації робітників і освоєння ними передових методів праці [3];
- 3) удосконалення структури основних засобів:
- зменшення не використовуваних і зайвих основних засобів за рахунок їх реалізації або здачі в оренду;
 - придбання високопродуктивних машин і устаткування, своєчасне їх оновлення.

Можна зробити висновок, що підвищення ефективності використання основних засобів можливо досягти за допомогою проведення заміни частини застарілих технологій на нові, комп'ютеризовані технології, які будуть сприяти прискоренню виробництва та підвищенню продуктивності праці; проведенням реконструкції тих виробничих дільниць і обладнання, які стримують можливості збільшення обсягів виробництва. Покращення стану основних засобів можливе тільки завдяки оновленню та проведенню техніко-технологічної інноваційної модернізації.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс] : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. за № 92. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0288-00>.
2. Ковальчук І. В. Економіка підприємства : навч. посіб. / І. В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 680 с.
3. Федаш Г. В. Формування стратегії відтворення основних виробничих фондів підприємства [Електронний ресурс] / Г. В. Федаш. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/2._SND_2007/Economics/19243.doc.htm.

КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ ЗГІДНО З МСФЗ

Костенко Д. В., аспірант
ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: kostenko.darya@gmail.com

Фінансовий ринок в Україні розвивається досить швидкими темпами. Головним об'єктом фінансового ринку є фінансові інструменти. Облік фінансових інструментів, їх класифікація та оцінка, є одним з найбільш складних питань для вивчення. Одним з видів фінансових інструментів є фінансові активи. Для банків та небанківських фінансових установ фінансові активи є найсуттєвішою статтею балансу.

Мета даної роботи розкрити ознаки за якими здійснюється визнання фінансових активів та відповідно їх подальша оцінка.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», банки та небанківські фінансові установи зобов'язанні складати фінансову звітність за МСФЗ. З 01.01.2018 основним МСФЗ, що класифікує фінансові активи та визначає їх оцінку (первісну та подальшу), є МСФЗ 9 «Фінансові інструменти». Даний стандарт був випущений радою з МСФЗ у 2009 році, а у 2014 році відбулася кардинальна редакція даного стандарту за якою він повністю заміщував МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». Одною з головних змін за оновленим стандартом, стала нова класифікація активів і їх оцінка відповідно до класифікації. Перехідним періодом до застосування оновленого МСФЗ 9 став 2014–2017 рр.

01.01.2018 міжнародний стандарт фінансової звітності 9 «Фінансові інструменти» набув свого практичного використання – став обов'язковим до застосування. Доцільно розглянути більш детально класифікацію фінансових активів за даним стандартом, так як вона може привести до змін в обсягах статей фінансової звітності, а також вплинути на обсяги прибутків / збитків та капіталу установи.

Відповідно до МСФЗ 9, класифікація фінансових активів здійснюється за двома головними ознаками: 1) бізнес-модель суб'єкта господарювання і управління фінансовими активами; 2) характеристика договірних грошових потоків за фінансовими активами.

Існує багато підходів визначення «бізнес-модель», в контексті даного МСФЗ, «бізнес-модель» розглядається як, спосіб суб'єкта господарювання, що він використовує для управління фінансовими активами для одержання грошових потоків. Слід зауважити, що бізнес-модель суб'єкта господарювання не залежить від намірів управлінського персоналу щодо окремого інструмента, тобто класифікація фінансових активів здійснюється через загальнообрану модель ведення бізнесу, щодо управління ними. Проте стандартом

передбачається, що окремі суб'єкти господарювання можуть мати декілька бізнес-моделей з управління своїми фінансовими інструментами.

При процесі визначення приналежності установи до конкретного типу бізнес-моделі управління активами установою повинні враховуватись «доречні докази», що визначені у МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», а саме:

- яким чином здійснюється оцінювання ефективності бізнес-моделі та фінансових активів, що утримуються за такою бізнес-моделлю, та їх доведення до відома провідного управлінського персоналу суб'єкта господарювання;

- ризики, що впливають на показники ефективності бізнес-моделі (та фінансових активів, що утримуються за такою бізнес-моделлю) і, зокрема, спосіб управління такими ризиками;

- порядок виплати винагороди тим, хто керує відповідним бізнесом (наприклад, чи залежить розмір винагороди від справедливої вартості активів в управлінні або від розміру одержаних договірних грошових потоків).

Розглянувши дані докази суб'єкт господарювання зможе об'єктивно оцінити за якою бізнес-моделлю управляються його активи.

МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» виділяє три бізнес моделі відповідно до їх мети:

1) бізнес-модель, мета якої є утримання активів для одержання договірних грошових потоків.

Дана модель передбачає, що суб'єкт господарювання здійснює управління активами, що утримуються в портфелі для одержання відповідних договірних грошових потоків протягом строку дії інструменту.

Але, варто зазначити, що не зважаючи на мету управління фінансовими активами, суб'єкт господарювання не зобов'язаний утримувати всі фінансові інструменти до їх погашення, тобто за даною моделлю передбачено, що суб'єкт господарювання може передбачати утримання фінансових активів для одержання договірних грошових потоків, навіть якщо продаж фінансових активів уже відбувається або, як очікується, відбудеться в майбутньому.

2) бізнес-модель, мета якої досягається як шляхом одержання договірних грошових потоків, так і шляхом продажу фінансових активів.

У бізнес-моделі такого типу провідний управлінський персонал суб'єкта господарювання повинен ухвалити рішення про те, що невід'ємними складовими досягнення мети бізнес-моделі є як одержання договірних грошових потоків, так і продаж фінансових активів. Мета бізнес-моделі може полягати в управлінні щоденними потребами в ліквідності, підтриманні певного профілю процентної дохідності. Для досягнення зазначеної мети суб'єкт господарювання і одержуватиме договірні грошові потоки, і продаватиме фінансові активи;

Відмінністю даної моделі від попередньої є те що продаж фінансових активів є невід'ємною складовою даної бізнес-моделі, а не супутнім чинником.

3) інші бізнес-моделі.

До таких моделей належать всі інші бізнес-моделі, мета яких не полягає в утриманні активів для одержання договірних грошових потоків, або не

досягається як шляхом одержання договірних грошових потоків, так і шляхом продажу фінансових активів.

Другою класифікаційною ознакою є характеристика грошових потоків.

Відповідно до міжнародного стандарту 9 «Фінансові інструменти» під характеристикою розуміється склад цих договірних грошових потоків, а саме суб'єкт господарювання повинен оцінити чи є договірні грошові потоки тільки поверненням основної суми вартості фінансового активу та процентів за користування активом. Саме ці дві складові разом з відповідною бізнес моделлю і визначають класифікаційні групи активів.

Мета класифікації активів полягає у визначенні подальшої оцінки фінансового активу в обліку, після його первісного визнання.

Відповідно до оновленого міжнародного стандарту 9 «Фінансові інструменти» фінансові активи діляться на три класифікаційні групи з подальшим визначенням методу їх оцінки:

1) класифікаційна група де суб'єкт господарювання використовує бізнес-модель, метою якої є утримання фінансових активів для одержання договірних грошових потоків і договірні грошові потоки є суто виплатами основної суми та процентів на непогашену частку основної суми.

За даною класифікаційною групою фінансовий актив оцінюється за амортизованою собівартістю;

2) класифікаційна група де суб'єкт господарювання використовує бізнес-модель, мета якої досягається як шляхом одержання договірних грошових потоків, так і шляхом продажу фінансових активів, і договірні грошові потоки є суто виплатами основної суми та процентів на непогашену частку основної суми.

За даною класифікаційною групою фінансовий актив оцінюється за справедливою вартістю через інший сукупний дохід;

3) класифікаційна група, це група до якої належать фінансові активи що не відповідають двом вищезазначеним групам за одною чи двома ознаками. А саме, до даної класифікаційної групи належать фінансові активи, що відповідають іншим бізнес-моделям та/або мають іншу характеристику грошових потоків ніж суто виплати основної суми та процентів на непогашену частку основної суми фінансового активу.

За даною класифікаційною групою фінансовий актив оцінюється за справедливою вартістю через прибуток або збиток.

Розглянувши лише деякі з положень МСФЗ 9, що розкривають кардинальні зміни класифікації фінансових активів, можна висунути твердження, що правила обліку фінансових активів змінилися і це неодмінно відобразиться в обліку суб'єктів господарювання, що складають фінансову звітність за МСФЗ.

Список використаних джерел

1. Pohle G. IBM's Global CEO Report 2006: Business Model Innovation Matters / G. Pohle, M. Chapman // Strategy & Leadership. – 2006. – № 34 (5). – P. 34–40.
2. Міжнародний стандарт фінансової звітності (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_016.

**АЛГОРИТМ ЗАПОВНЕННЯ ЗВІТУ
ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД)
ВІДПОВІДНО ДО ОСОБЛИВОСТЕЙ ДІЯЛЬНОСТІ ЛОМБАРДУ**

Костенко Д. В.,

викладач кафедри обліку і оподаткування
Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: kostenko.darya@gmail.com

Рак Юлія, студентка

Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: yulya.rak.2017@gmail.com

Постановка проблеми. Основним показником, який характеризує ефективність діяльності ломбарду в певний період є отримання фінансового результату. Результативність діяльності відображається у фінансовій звітності, яка найбільш точно характеризує фінансовий стан та дає можливість спланувати подальшу діяльність, визначивши при цьому переваги і недоліки роботи ломбарду, дозволяє побачити економічний потенціал розвитку.

Фінансові результати ломбарду відображаються у Звіті про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід). Ломбарди відповідно до змін Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] зобов'язані подавати фінансову звітність відповідно до МСФЗ починаючи з січня 2014 року, але враховуючи, що їх діяльність значно відрізняється від того, чим займаються виробничі підприємства, та зважаючи на принцип привалювання сутності над формою стає актуальним аналіз відображення інформації про доходи та витрати в даному звіті.

Мета. Аналіз форми № 2 Звіту по фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) та розробка пропозицій щодо його доповнення з врахуванням особливостей діяльності ломбардів.

Виклад основного матеріалу. МСБО 1 «Подання фінансової звітності» визначає загальні вимоги до розкриття статей Звіту про фінансові результати для ломбардів, але не встановлює уніфікованої форми Звіту про сукупний дохід, якої мають дотримуватися всі підприємства.

Норми МСБО 1 визначають, що для повного відображення фінансових результатів звітність включає в себе:

- 1) звіт про фінансовий стан на кінець періоду;
- 2) звіт про сукупний дохід за період;
- 3) звіт про зміни у капіталі за період;
- 4) звіт про рух грошових коштів за період;
- 5) примітки, що включають стислий опис суттєвих облікових політик та інші пояснення;
- 6) звіт про фінансовий стан на початок найбільш давнього порівняльного періоду [2].

Для відображення фінансових результатів у формі № 2 передбачене відображення показників, отриманих від:

- 1) операційної діяльності;
- 2) фінансової (фінансові витрати та інші фінансові доходи);
- 3) іншої (інші доходи, доходи від участі в капіталі, інші витрати і втрати від участі в капіталі);

Далі розглянемо відображення інформації про доходи і витрати за статтями форми № 2.

Дохід, отриманий від операційної діяльності у ломбардах відображається у таких статтях Звіту про фінансові результати:

- «Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» – подається інформація про загальний дохід, отриманий від реалізації від реалізації заставного майна, а також від реалізації товарів робіт і послуг, що пов'язані з основною діяльністю ломбарду.

- «Інші операційні доходи», у якій відображається інформація про суми інших доходів від операційної діяльності ломбарду:

- 1) дохід від реалізації інших оборотних активів;
- 2) дохід від оренди майна; дохід, отриманий від відшкодування понесених збитків; дохід від списання кредиторської заборгованості;
- 3) дохід від безоплатно одержаних активів;
- 4) пені та неустойки по кредитах.

Доходи, отримані від іншої діяльності ніж операційна знаходять своє відображення у таких статтях:

- «Інші фінансові доходи», до яких належать: фінансові доходи від депозитів в інших фін. установах; інші доходи від фінансових операцій.

- «Доходи від участі в капіталі» – узагальнюється інформація про доходи, пов'язані зі збільшенням частки ломбарду у чистих активах об'єкта інвестування, зокрема внаслідок одержання прибутків, або зростання їх власного капіталу внаслідок інших подій.

- «Інші доходи» – до цієї статті відносять:

- 1) дохід від реалізованих фінансових інвестицій;
- 2) дохід від реалізації необоротних активів, майнових комплексів;
- 3) дохід від безоплатно отриманих активів.

Інформація про витрати від операційної діяльності наведена у Звіті за такими статтями:

- «Собівартість від реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)» – відображається вартість заставного майна, що реалізовано у звітному періоді ломбардом як товари;

- «Адміністративні витрати», до складу яких включають:

- 1) загальні корпоративні витрати; витрати на службові відрядження;
- 2) амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання;
- 3) витрати на врегулювання спорів у судових органах;
- 4) податки, збори та обов'язкові платежі;

5) плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків, інші витрати загальногосподарського призначення.

- «Витрати на збут» ломбарди можуть використовувати витрати на рекламу (маркетинг), які ломбард може замовляти у сторонніх організацій.

- «Інші операційні витрати» – підлягають відображенню всі витрати, що виникли протягом звітного періоду у процесі операційної діяльності.

Витрати від фінансової діяльності включають витрати, пов'язані із залученням позикового капіталу, що відображаються у статтях:

- «Фінансові витрати», до яких включаються: витрати, пов'язані з нарахуванням, або сплатою відсотків за користування кредитами банків; витрати, пов'язані з нарахуванням відсотків за договорами кредитування.

- «Втрати від участі в капіталі», яка містить інформацію про втрати від зменшення вартості інвестицій, облік яких ведеться за методом участі в капіталі, які виникають у процесі інвестиційної діяльності.

Витрати від іншої діяльності включають в себе інформацію щодо витрат, які виникли у процесі діяльності (крім фінансових втрат), але не пов'язані з реалізацією товарів, робіт, послуг.

Окрім уточнення інформації у статтях Звіту про фінансові результати важливим завданням є більш детальне та повне відображення інформації щодо напрямків використання нерозподіленого доходу, отриманого ломбардом в кінці звітного періоду. У зв'язку з цим доречно додати нову статтю до Звіту про фінансові результати – «Використання прибутку», в якій ломбард може відображати розподіл нерозподіленого доходу на такі цілі як:

- 1) покриття збитків за рахунок капіталу;
- 2) формування резервного капіталу.

Висновки. Враховуючи вище викладене, доцільним є розроблення окремої методики, щодо заповнення фінансових форм звітності ломбардами відповідно до специфіки їх діяльності.

Зокрема, дана методика повинна містити розкриття інформації по основній діяльності даної небанківської фінансової установи.

Доцільним, на нашу думку, є доповнення форми № 2 «Звіт про фінансові результати» статтею «Використання прибутку», яка б містила інформацію про напрямки використання нерозподіленого доходу ломбарду.

Такі уточнення дадуть можливість збільшити повноту та достовірність відображення інформації у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) з врахуванням особливостей діяльності ломбарду.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1) «Подання фінансової звітності» від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua.

СКЛАДАННЯ ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ

Кравченко О. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і оподаткування
ННІБТ «УАБС» СумДУ
e-mail: e.kravchenko@uabs.sumdu.edu.ua

Нестабільність зовнішнього середовища, посилення конкуренції, негативні тенденції розвитку вітчизняної економіки актуалізують питання щодо розширення всебічності та інформативності звітності. Інформація відображена у фінансовій звітності щодо вартості підприємства не може в повній мірі забезпечити зростаючі потреби користувачів, створює додаткові ризики, знижує аналітичність показників звітності, призводить до певних проявів асиметричності, вказує на системність дефекту існуючої методичної бази.

Основними факторами вартості для вітчизняних підприємств є фінансові показники (фінансово-економічний та майновий стан підприємства, рівень технічного оснащення, частка ринку тощо), спрямовані на створення вартості ретроспективного характеру безпосередньо для компанії. Натомість інформація щодо екологічних, соціальних, інтелектуальних показників діяльності, що формує довгострокову вартість підприємств для інших зацікавлених сторін і суспільства, майже не розкриває.

Використання різноманітних стандартів складання інтегрованої звітності в міжнародній практиці є одним із найбільш актуальних питань. Сьогодні це питання перебуває під дією низки різноманітних законодавчих актів, основними з яких є: GRI, директива ЄС, міжнародний стандарт з інтегрованої звітності, AA1000, SA8000, ISO 14000, ISO-26000 та ін. Вітчизняними фахівцями також досліджуються питання формування інтегрованої звітності: Атамас П. Й., Безврухий К. В., Костирко Р. О., Лоханова Н. О. та ін. Проте проблема інтегрованого обліку залишається актуальною і вимагає подальшого розв'язання через розробку науково-методичних засад.

Через інтегровану звітність можна встановити прямий взаємозв'язок між результатами діяльності компаній і її численними наслідками, щоб розуміти, ціною яких втрат і витрат досягається економічне благополуччя або неблагополуччя окремо взятої компанії. Також виявити ступінь використання та залежності від різноманітних ресурсів, взаємозв'язок або «комбінацію» капіталу (фінансового, виробничого, інтелектуального, природного і соціального), а також визначити можливість доступу і впливу на них.

Методологічною основою інтегрованої звітності є концепції:

1. капіталу (фінансового, промислового, інтелектуального, людського, соціального і природного). Капітал є джерелом цінності та ресурсів бізнесу, оскільки він в процесі діяльності постійно змінюється;

2. бізнес-моделі, яка полягає у тому, що інтегрований звіт надає інформацію щодо використання ресурсів у процесі діяльності компанії, можливостей і ризиків, а також стратегії;

3. створення вартості, суть якої полягає в тому, що вартість втілюється в капіталах, які компанія використовує, і змінюється під впливом різних чинників та залежить від ефективності управління її ресурсами [2].

У світовій практиці сформувалося два підходи до побудови моделі інтегрованої звітності: довільний та стандартизований, які базуються на відповідних стандартах міжнародної звітності. Перший (звіт вільного формату) – складається за власною структурою, вихідною формою є: буклети (перелік екологічних, соціальних та інших проектів) та ґрунтовні звіти, які складено на власно розробленій системі та показниках. Другий є більш ефективним, дає змогу систематизувати окремі фінансові та нефінансові показники, забезпечує їх співставність, підвищує ефективність їх використання користувачами при прийнятті управлінських рішень.

Структура стандартизованої звітності суб'єкта залежить від обраної системи її складання: інтегрований звіт (за методологією Інтегрованого звіту); Звіт рівня GRI 4.0 (українською, російською або англійською мовами); Звіт з елементами GRI 4.0; Звіт рівня GRI 3.0; Звіт за стандартами Глобального договору; Неструктурований звіт з КСВ; Загальний звіт компанії з висвітленням деяким аспектів КСВ [4].

Вітчизняні підприємства через неповне усвідомлення переваг концепції сталого розвитку приділяють недостатню увагу процесу складання інтегрованої звітності, лише незначний відсоток компаній готують нефінансову звітність, яка містить різнопланову неупорядковану інформацію. Так компанії на своїх сайтах надають інформацію про КСВ у сфері трудових відносин, розвитку та підтримки громад, охорони довкілля та у бізнес-профілі організацій. Так у 2016 р. середній рівень розкриття інформації українськими компаніями на власних сайтах становить 19,3%, найвищий рівень розкриття інформації – за категоріями «Навігація» та «Доступність», найнижчий – за категорією «Звітність» [1]. Це ускладнює їх аналіз та підведення підсумків ефективності діяльності суб'єктів господарювання, подана інформація має описовий чи декларативний характер – це унеможлиблює проведення верифікації звітності зі сталого розвитку та визначення рівня інформаційної прозорості ведення бізнесу.

Враховуючи необов'язковість інтегрованої звітності для вітчизняних господарюючих суб'єктів, правила її складання і подання не регламентовано на законодавчому рівні.

Низький рівень адекватності формату звітності умовам ведення бізнесу зумовлений, насамперед, теоретично-методологічними обмеженнями репрезентації ключових факторів генерування економічних вигод, серед яких визначальну роль відіграють фактори нематеріального (інформаційно-інтелектуального) типу.

Суб'єкти господарювання при формуванні інтегрованого звіту повинні розкривати фінансову та нефінансову інформацію так, щоб користувачі мали змогу комплексно оцінити їхню діяльність у розрізі наступних аспектів:

- стратегічне бачення розвитку (основні аналітичні показники діяльності з урахуванням дії впливу системи правових, комерційних, соціальних,

екологічних, політичних та економічних факторів на здатність суб'єкта реалізувати встановлені стратегічні цілі);

- структура управління (методи та процеси управління, корпоративна культура, відповідальність управлінського персоналу тощо);

- основні ризики, які впливають на здатність підприємства генерувати грошові потоки від використання різних видів капіталу та механізми їх мінімізації;

- короткострокові, середньострокові та довгострокові цілі, плани та заходи, які направлені на досягнення загальної стратегічної місії, враховуючи дію впливу низки факторів зовнішнього середовища, можливостей і ризиків, соціальних та екологічних складових розвитку тощо;

- бізнес-моделі суб'єкта господарювання (загальна інформація про активи і пасиви, види діяльності, продукцію, послуги, результати діяльності);

- цільові показники в розрізі основних видів капіталу;

- перспективи розвитку та наявні загрози.

Методика складання інтегрованого звіту повинна враховувати специфіку кожного суб'єкта господарювання з подальшим внесенням відповідних коригувань до облікової політики.

Отже, кожен суб'єкт господарювання має обрати власну систему структурних елементів та показників залежно від особливостей діяльності, стадії розвитку, в тому числі в контексті складання інтегрованої звітності, очікувань ключових стейкхолдерів тощо. Чітких, формалізованих критеріїв щодо складових інтегрованого звіту немає. Перспективи розвитку вітчизняної моделі інтегрованої звітності полягають у розробленні методологічних засад інтегрованої звітності та аудиту її достовірності.

Список використаних джерел

1. Індекс прозорості сайтів українських компаній 2016 – Центр «Розвиток КСВ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2018/02/11.02-Transparency-Index-Report.pdf>.
2. Как готовить интегрированный отчет: полезные советы и рекомендации экспертов Baker Tilly [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bakertilly.ua/ru/news/id468>.
3. Костирко Р. О. Перспективи міжнародної інтегрованої звітності / Р. О. Костирко // підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку [Електронний ресурс] : Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2014. – № 794. – С. 181–187. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2014_794_27.
4. Международный стандарт интегрированной отчетности [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://edu.inesnet.ru/wp-content/uploads/2014/05/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf.

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Крот Ю. М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту
Черкаського державного технологічного університету
e-mail: yulichca@ukr.net

Фінансовий результат являє собою універсальну економічну категорію, яка враховує два чинники основної мети підприємницької діяльності – доходи та витрати. Формування інформації про доходи і витрати здійснюється послідовно та безперервно за допомогою системи бухгалтерського обліку. Бухгалтерський облік, звітність та господарський контроль існують в економічному середовищі та мають здатність постійно пристосовуватись до зростаючих потреб суспільства.

Економічний розвиток супроводжується змінами законодавства, що регулює підприємницьку, інвестиційну діяльність, податкову політику. Нажаль в Україні розвиток нормативної та методичної бази за різними напрямками здійснюється без відповідної узгодженості, що призвело до значних відмінностей у методиці обліку доходів витрат, визначення фінансових результатів діяльності та відображення їх у звітності для використання різними групами користувачів. Тому питання бухгалтерського обліку визначення фінансових результатів, оподаткованого прибутку та контролю за їх формуванням і відображенням у звітності є досить актуальними та постійними об'єктами дослідження як науковців, так і практикуючих спеціалістів.

Проблеми обліку фінансових результатів у сучасних умовах розглядаються у працях вітчизняних учених Білухи М. Т., Дем'яненка М. Я., Гайдучького П. І., Гарасима П. М., Кірейцева Г. Г., Кужельного М. В., Лінника В. Г., Осадчого Ю. І., Пархоменка В. М., Пушкаря М. С., Саблука П. Т., Швеця В. Г., Шпичака О. М. та інших. Вони роблять значний внесок у розвиток обліку, підходячи до нього з точки зору стандартизації звітності. Але ряд проблем залишаються невирішеними, оскільки стандартизація обліку і звітності, становлення нормативної бази, теоретичного обґрунтування даних процесів знаходиться на стадії формування та розвитку. Відсутність науково обґрунтованої та уніфікованої методики трактування й визначення фінансових результатів на основі даних бухгалтерського обліку для відображення їх у звітності та використання різними групами користувачів гальмує розвиток обліку, послаблює роль звітності, породжує нерозуміння та недовіру до аудиту фінансової звітності.

Є очевидною необхідність розробки науково-обґрунтованих підходів до формування інформації про фінансові результати у бухгалтерському обліку та відображення їх у звітності в умовах її стандартизації, з урахуванням напрацювань вітчизняної школи бухгалтерського обліку та господарського контролю.

У процесі розвитку ринкових відносин підприємств України виникає ряд проблем щодо регулювання витрат і доходів, визначення фінансових результатів та відображення їх у обліку. Господарювання в умовах вільної конкуренції вимагає від управлінського персоналу прийняття оперативних та вірних рішень стосовно питань управління витратами й доходами. Проблема організації високоефективної системи обліку витрат і доходів, визначення прибутку (збитку), яка буде сприяти надходженню та обробці якісної інформації для потреб управління, постає дуже гостро. Питання бухгалтерського обліку фінансових результатів регулюється Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [1], Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, Методичними рекомендаціями з планування, обліку та калькуляції собівартості продукції (робіт, послуг), іншими законодавчими та нормативними актами. Але разом з тим на сьогоднішній день залишаються неврегульованими цілий ряд питань обліку фінансових результатів.

Недостатньо уваги приділено обґрунтуванню методичних принципів, у відповідності з якими визначаються такі категорії, як прибуток і збиток. Серйозного вдосконалення потребує існуюча класифікація фінансових результатів для забезпечення користувачів оперативною та достовірною інформацією. Уточнення потребує діючий порядок визначення фінансових результатів. Наукової проблеми з визначенням фінансових результатів, на перший погляд, не існує. Всім давно відомо, що метою бізнесу, або ж підприємництва є прибуток, (на практиці це може бути й збиток). Однак трактування цих понять як категорій у економічній теорії в законодавчих і нормативних документах (зокрема стандартах бухгалтерського обліку), навчальній та науковій літературі дається різне.

Згідно ПКУ об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду, визначених згідно зі статтями 135–137 цього Кодексу, на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду, визначених згідно зі статтями 138–143 цього Кодексу, з урахуванням правил, встановлених статтею 152 цього Кодексу [2].

За НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» доходи – це збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу, а витрати – це зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення власного капіталу. Доходи і витрати, які відповідають названим критеріям, наводяться з метою визначення чистого прибутку або збитку звітного періоду і відображаються в бухгалтерському обліку за рахунками класів сьомого і дев'ятого [3].

Згідно з П(С)БО 15 «Дохід» Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг без вирахування наданих знижок, повернення раніше

проданих товарів та непрямих податків і зборів (податку на додану вартість, акцизного збору тощо) [4].

Відповідно до П(С)БО 17 «Податок на прибуток» обліковий прибуток (збиток) – сума прибутку (збитку) до оподаткування, визначена в бухгалтерському обліку і відображена у Звіті про фінансові результати за звітний період [5].

Виходячи з вище наведених визначень видно явні розбіжності і трактуванні поняття прибуток. Таким чином, на нашу думку, для ефективного функціонування бухгалтерського обліку в Україні, перш за все необхідно узгодити між собою всі нормативні документи, які регулюють цю сферу. Невідповідність П(С)БО один одному та практична відсутність їх узгодження з нормативами міжнародної бухгалтерської практики, свідчить про некоректність формулювання окремих нормативних документів щодо облікового забезпечення фінансових результатів суб'єктів господарювання підприємницької та непідприємницької діяльності, яка припускає неабияку можливість виникнення непорозумінь у цій сфері між суб'єктами господарювання та перевіряючими органами.

Також з метою спрощення записів в аналітичному обліку фінансових результатів та скорочення часу на визначення аналітичних рахунків (статей) аналітичного обліку рекомендуємо при визначенні за первинними документами кореспонденції рахунків (бухгалтерських проводок) після коду синтетичного рахунку чи субрахунку доходів або витрат через дефіс записувати порядковий номер статті за встановленою на підприємстві нумерацією статей. Наприклад, Кт 701-1.1, Кт 703-1.3, Дт 703-1 і т. д. У цьому разі при записах доходів і витрат в аналітичному обліку нема необхідності знову звертатись до первинних документів, щоб визначити вид доходів або витрат, а відтак і фінансових результатів.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток» [Електронний ресурс] : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 28 грудня 2000 р. № 353. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
3. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [Електронний ресурс] : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток» [Електронний ресурс] : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 28 грудня 2000 р. № 353. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

ПОРЯДОК ПРОВЕДЕННЯ КОНСЕРВАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Лютова Г. М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»
Атамась Оксана, магістр
Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»

У сучасній ринковій економіці підприємства можуть потрапляти в ситуації, коли використання основних засобів є недоцільним (скорочення виробництва, простій основних засобів, зміна номенклатури виробництва, тощо). У такому випадку підприємство для економії власних коштів, може провести консервацію об'єктів основних засобів які не використовуються.

Питання консервації основних засобів та їх облікового забезпечення на сьогодні є недостатньо дослідженим та унормованим. Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» не визначено процедури консервації та методики їх обліку, лише зазначається щодо амортизації законсервованих об'єктів.

Особливостям обліку консервації об'єктів основних засобів присвячені вітчизняні статті Ю. Єгорова, В. Марченко, К. Давидової, В. Рорат.

Порядок консервації та в подальшому розконсервації об'єктів основних засобів на сьогодні регулює Положення про порядок консервації основних виробничих фондів підприємств № 1183, яке є обов'язковим для підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави, а також в статутному капіталі яких є частка, яка належить державі. Для інших підприємств зазначене положення має рекомендаційний характер.

Згідно п. 2 Положення 1183, консервація основних фондів підприємств – це комплекс заходів, спрямованих на довгострокове (але не більш як три роки) зберігання основних фондів підприємств у разі припинення виробничої та іншої господарської діяльності з можливістю подальшого відновлення їх функціонування [3]. Проте підприємства, яким необов'язково використовувати Положення № 1183, можуть збільшити цей термін, адже для них обмеження не встановлені.

Для виведення з експлуатації основних засобів та проведення їх консервації керівнику необхідно видати відповідний наказ та створити комісію, яка оцінить доцільність проведення консервації, документально оформить проведення консервації і складе кошторис витрат на утримання таких об'єктів.

Комісія, очолена керівником підприємства, розробляє проект консервації, який складається з:

- пояснювальної записки;
- технологічної документації проведення консервації;

– переліку робіт, ресурсів (матеріальних і трудових) та кошторису витрат, пов'язаних з проведенням консервації та розконсервації основних фондів підприємства [3]

Після закінчення робіт, пов'язаних з консервацією основних фондів підприємства складається «Акт про тимчасове виведення основних фондів з виробничого процесу та їх консервацію». Зміст «Акту про тимчасове виведення основних фондів з виробничого процесу та їх консервацію» не в повній мірі відповідає вимогам нормативних документів, що діють на сьогодні.

Використання законсервованих основних засобів протягом встановленого терміну консервації забороняється. Дострокова їх розконсервація з метою використання в господарській діяльності здійснюється на підставі наказу (рішення) керівника підприємства [3].

У п. 9 розділу 2 Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів № 561 зазначено, що об'єкти основних засобів, що тимчасово не експлуатуються (капітальний ремонт, реконструкція та інше поліпшення і консервація об'єктів), виділяються в бухгалтерському обліку в окремі групи [1].

Нараховувати амортизацію таким об'єктам основних засобів не потрібно, адже, відповідно до п. 23 П(С)БО 7 та п. 24 Методрекомендації № 561, нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється підприємством / установою при визнанні цього об'єкта активом, і призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації [1].

Для обліку законсервованих об'єктів основних засобів можна ввести окремий субрахунок другого порядку до рахунку 10 «Основні засоби».

Усі витрати, пов'язані з консервацією, розконсервацією і збереженням законсервованого об'єкта, формуються за дебетом субрахунку 977 «Інші витрати діяльності».

Якщо консервація об'єкта основних засобів має сезонний характер (наприклад, об'єкти використовуються лише певний період протягом року, а решту часу вони законсервовані), то витрати на консервацію, розконсервацію та збереження під час консервації рекомендовано включати до собівартості продукції або послуг, що надаються підприємством. Тож такі витрати можуть показуватися на рахунку 23 «Виробництво». Підприємство може такі витрати показувати і на рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності», коли такі затрати в принципі не варто відносити до собівартості товарів (робіт, послуг) [4].

Відповідно до п. 37.5 П(С)БО 7 у Примітках до фінансової звітності треба наводити інформацію про залишкову вартість основних засобів, що тимчасово не використовуються (консервація, реконструкція тощо) [2]. Така інформація наводиться у довільній формі, адже вона не входить до показників Приміток до річної фінансової звітності.

Для удосконалення обліку консервації основних засобів необхідно:

- розробити Положення про порядок консервації основних засобів підприємства з врахуванням вимог П(С)БО 7 та Методрекомендації № 561;

- удосконалити форму акту про тимчасове виведення основних фондів з виробничого процесу та їх консервацію;
- визначити підприємствам систему субрахунків для обліку законсервованих об'єктів з метою безпосереднього формування Приміток до фінансової звітності.

Список використаних джерел

1. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів [Електронний ресурс] : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30.09.2003 № 561. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MF03270.html.
2. П(с)БО 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс] : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 92. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
3. Положення про порядок консервації основних виробничих фондів підприємств [Електронний ресурс] : затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 1997 р. № 1183. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1183-97-%D0%BF>.
4. Рорат В. Консервація основних засобів: облік і документування. Ліга закон [Електронний ресурс] / Рорат В. // Тематичні матеріали від 28.12.2015. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/DG150409.html.

УДК 338:512:657.471.1

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ЯК ВАЖЛИВА ПЕРЕДУМОВА ЇХ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ

Лютова Г. М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»
Коваленко Наталія, магістр
Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»

У ринкових умовах господарювання головною умовою ефективного управління виробничим підприємством є повнота, достовірність та оперативність інформації про витрати, які формують собівартість виготовленої продукції.

Тому важливим є визначення сутності витрат підприємства, дослідження групування витрат за різними класифікаційними ознаками, а також аналіз калькуляційних статей, які формують виробничу собівартість продукції.

З погляду економічної науки, беручи за основу теорію обмеженості ресурсів, витратами є «затрати втрачених можливостей», тобто сума, яку можна отримати при виборі найбільш вигідного із можливих альтернативних варіантів використання ресурсів [4]. Для обліку, аналізу, контролю та ефективного управління витратами необхідною є їх класифікація за різноманітними

ознаками. Розрізняють такі види витрат в залежності від обраного критерію групування [4]:

- за кількістю випущеної продукції: загальні, на одиницю продукції;
- за однорідністю складу: одноелементні та комплексні;
- за способом віднесення до собівартості: прямі та непрямі;
- за періодичністю виникнення: поточні, одноразові;
- згідно з роллю у процесі виробництва: виробничі, невиробничі;
- за ступенем впливу обсягу виробництва: постійні та змінні;
- за економічним змістом: витрати предметів праці, засобів праці та власне праці;
- за економічним складом: основні та накладні;
- за центрами відповідальності та місцями виникнення: цехові, дільничні, бригадні, службові тощо;
- за економічними елементами: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати.

Поняття витрат у бухгалтерському тлумаченні відрізняється від витрат в економічному трактуванні і, виходячи з ресурсного розуміння природи господарства, означає вартість спожитих ресурсів. Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та П(С)БО 16 «Витрати» витратами є зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення власного капіталу за рахунок його вилучення або розподілу) [1]. Таким чином, сутність витрат у бухгалтерському обліку виражається не через їхню економічну природу, а через наслідки операцій з активами та капіталом для фінансово-майнового стану підприємства.

Склад витрат підприємства, зокрема виробничих, тобто тих витрат у виробничому процесі, що пов'язані з виготовленням продукції, виконанням робіт чи наданням послуг, є нормативно визначеним (рис. 1). Виражені у грошовій формі поточні витрати підприємства на її виробництво становлять виробничу собівартість продукції (робіт, послуг) [4]. Методичними рекомендаціями з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості [3] визначено типовий склад витрат, що формує собівартість виробництва продукції та включає такі калькуляційні статті: сировина та матеріали; купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, роботи і послуги виробничого характеру сторонніх підприємств та організацій; паливо та енергія на технологічні цілі; зворотні відходи (вираховуються); основна та додаткова заробітна плата; відрахування на соціальне страхування; витрати на утримання та експлуатацію устаткування; загальновиробничі витрати; інші виробничі витрати; супутня продукція (вираховується).

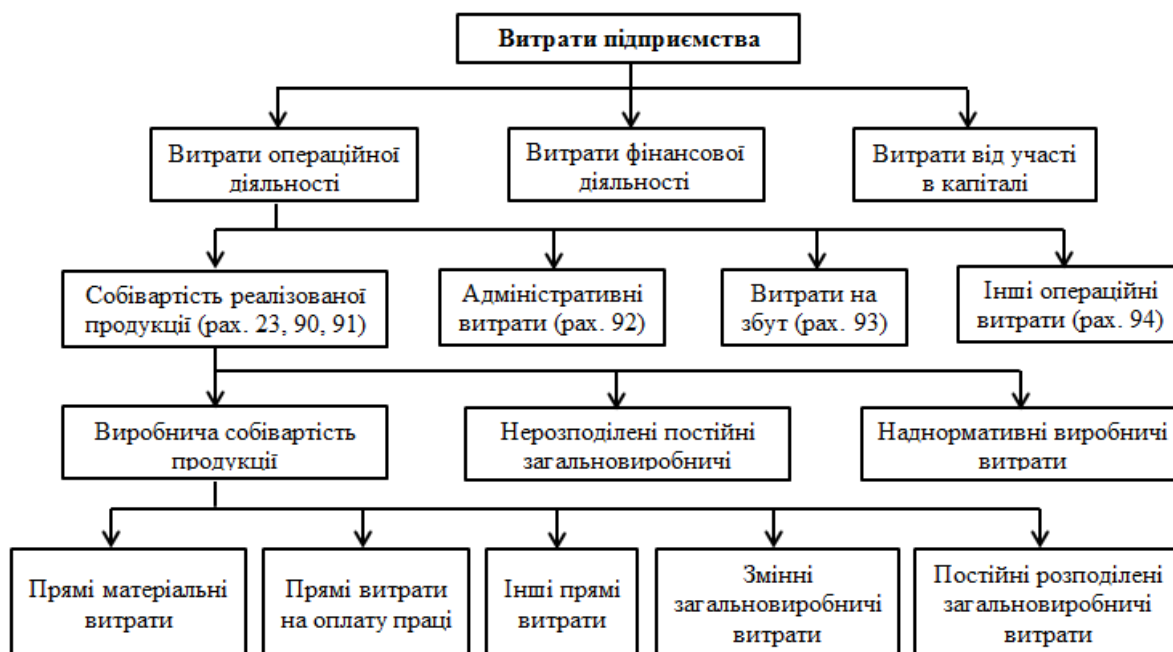


Рис. 1. Структура витрат підприємства [2]

Враховуючи ряд особливостей: галузь, вид виробництва, організацію та технологію виготовлення продукції, а також частку окремих видів витрат в загальній собівартості, підприємство самостійно встановлює склад статей калькуляції, змінюючи та доповнюючи типовий, та зазначає його в наказі про облікову політику підприємства. Групування за калькуляційними статтями безпосередньо деталізує класифікацію витрат, що формують собівартість продукції, за економічними елементами (табл. 1).

Таблиця 1

Взаємозв'язок між елементами витрат та статтями калькуляції

Статті калькуляції \ Елементи витрат	Матеріальні витрати	Витрати на оплату праці	Відрахування на соц. заходи	Амортизація	Інші операційні витрати
Сировина та матеріали	+				
Купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби	+				
Паливо та енергія на технологічні цілі	+				
Зворотні відходи (вираховуються)	+				
Основна заробітна плата		+			
Додаткова заробітна плата		+			
Відрахування на соціальне страхування			+		
Витрати на утримання та експлуатацію устаткування	+	+	+	+	+
Інші виробничі витрати					+
Загальновиробничі витрати	+	+	+	+	+
Супутня продукція (вираховується)	+	+	+	+	+

[Складено автором]

Як видно з таблиці, переважна більшість статей є одноелементними, лише витрати на утримання та експлуатацію устаткування та загальновиробничі витрати містять декілька елементів. Це потрібно враховувати при плануванні грошових потоків підприємства з метою своєчасного придбання матеріальних

ресурсів, своєчасної виплати заробітної плати та зобов'язань з ЄСВ. При аналізі комплексних статей калькуляції необхідно застосовувати управлінський підхід до визначення загальної суми таких витрат та їх складових з метою виявлення резервів можливого зниження витрат.

Таким чином, класифікація витрат та склад калькуляційних статей, що формують собівартість продукції, є важливою передумовою раціональної організації обліку та аналізу виробництва продукції. Вони забезпечують формування інформації щодо витрат на виробництво та економічно однорідних видів витрат. У свою чергу така інформація дає змогу формувати відповідну систему показників у фінансовій звітності. Склад калькуляційних статей, що визначається підприємством самостійно, дозволяє формувати інформацію для прийняття внутрішньоуправлінських рішень стосовно витрат виробництва з метою їх мінімізації.

Список використаних джерел

1. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. П(С)БО 16 «Витрати» : від 09.08.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
3. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості : від 9 липня 2007 року № 373 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN30532.html.
4. Гончаренко О. О. Управлінський облік : навч. посібник / Гончаренко О. О., Давидюк Т. В., Саюн А. О., Рогова Н. В. – К. : УБС НБУ, 2014. – 415 с.

УДК 332.87

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ В ОБ'ЄДНАННЯХ СПІВВЛАСНИКІВ БАГАТОКВАРТИРНОГО БУДИНКУ (ОСББ)

Озерова О. Г.,

викладач облікових дисциплін

ДВНЗ «Київський коледж будівництва, архітектури та дизайну»

e-mail: alena-oz@ukr.net

Формою управління багатоквартирними будинками в Україні виступає об'єднання співвласників багатоквартирного будинку (далі – ОСББ), яка набуває поширення, особливо на ринку первинної нерухомості. Особливості організації та діяльності ОСББ закріплені Законом України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» [1], проте існує достатньо неврегульованих питань, що стосуються організації обліку в ОСББ, оподаткування певних операцій ОСББ тощо, що свідчить про актуальність даного дослідження. Метою даного дослідження виступає розгляд проблем та перспектив організації обліку та оподаткування в ОСББ.

Вибір такої форми управління нерухомістю, як організація ОСББ має ряд переваг, а саме: оперативне вирішення проблем будинку та раціональне використання коштів на його утримання, можливість отримання додаткового доходу для утримання будинку, створення додаткових робочих місць тощо. ОСББ включається до складу непідприємницьких товариств, отже під час процедури державної реєстрації отримують статус неприбуткової організації і згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зобов'язані вести бухгалтерський облік та складати звітність [2]. Це вимога передбачає наявність особи, відповідальної за ведення бухгалтерського обліку (переважно аутсорсинг), формування облікової політики (спрощений облік витрат з використанням рахунків касу 8 «Витрати за елементами»), складання та подання спрощеної фінансової звітності – Фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва.

Так нормативними документами передбачений обов'язок передачі будинку колишнім балансоутримувачем (забудовником) на баланс ОСББ. При здійсненні операції не відбувається операції купівлі-продажу (створення) об'єкта основних засобів, і як наслідок неможливо відобразити первісну вартість основних засобів, згідно вимог П(С)БО 7 «Основні засоби». З іншого боку, отримання багатопверхового будинку не може розглядатись і як внесок до зареєстрованого капіталу, так як він є ознакою господарських товариств, до складу яких ОСББ не включаються. Отже, застосування рахунку 40 «Зареєстрований капітал» вважаємо неправомірним. Факт отримання багатопверхового будинку пропонуємо оформлювати як безоплатне одержання необоротних активів за залишковою або кошторисною вартістю записом: Дт 103 «Будівлі і споруди» Кт 424 «Безоплатно одержані необоротні активи». Додатковий капітал щомісячно на суму нарахованої амортизації (Дт 83 «Амортизація» Кт 131 «Знос основних засобів») буде збільшувати інші доходи ОСББ записом: Дт 424 «Безоплатно одержані необоротні активи» Кт 745 «Дохід від безоплатно одержаних активів». При чому, визнання доходу від такої операції є доволі умовним, оскільки у ОСББ відсутній факт отримання економічних вигод від використання такого активу згідно вимог П(С)БО 15 «Доход» [3]. Визнання інших доходів буде відображено і в податковому обліку, що негативно впливатиме на неприбутковий статус ОСББ, оскільки «всі отримані доходи слід використовувати тільки для фінансування видатків на утримання ОСББ, реалізацію мети та напрямів діяльності, що визначені його установчими документами» [4]. Отже, доволі складно документально обґрунтувати цільове використання таких «умовних» доходів для фінансування поточної діяльності об'єднання.

Для обліку поточної діяльності ОСББ використовують пасивний субрахунок 484 «Інші кошти цільового фінансування і цільових надходжень», який застосовується ОСББ як за методом визнання доходів в сумі понесених витрат, так і методом прямого списання коштів на рахунки обліку активів і зобов'язань [5]. Для організації обліку поточної діяльності слід передбачити такі рахунки: 4841 «Цільові внески власників житлової нерухомості», 4842 «Цільові внески власників нежитлової нерухомості».

Особливим формами внесків членів ОСББ виступають відрахування до резервного та ремонтного фондів. По-перше, слід констатувати відсутність у сучасному законодавстві поняття «фонд», по-друге, для організації обліку даних відрахувань слід затвердити Положення про фонди ОСББ, оскільки чітке визначення призначення фондів дозволить сформулювати професійне судження бухгалтеру для відображення їх формування та використання на рахунках обліку. Так, Листом [6] внесено рекомендацію щодо обліку коштів резервного фонду на рахунку 43 «Резервний капітал», а ремонтного фонду – на рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів», що взагалі суперечить економічній сутності даних понять. Використовуючи право на професійне судження, радимо відрахування до фондів також включати до складу цільових коштів, облік яких слід вести на рахунках 4843 «Резервний фонд» та 4844 «Ремонтний фонд».

Установчі документи не забороняють ОСББ виконувати функції виробника послуг та робіт, необхідних для утримання будинку (озеленення прибудинкової території, обслуговування паркінгу тощо), для чого ведеться облік собівартості робіт, послуг згідно вимог законодавства. Проте, забороняється виступати виконавцем та постачальником ЖКП, так як ОСББ створені для сприяння в отриманні власниками приміщень будинку послуг на підставі укладених індивідуальних договорів, що призводить до транзитного відображення таких платежів на рахунках обліку ОСББ. При субсидюванні ЖКП ОСББ згідно Постанови Кабінету Міністрів України № від 21.02.2018 р. № 114 (не оприлюднена) набуває право на монетизацію субсидій, що слід відображати записами з нарахування платежів за загальним тарифом з наступним переведенням зобов'язань споживачів у розмірі субсидії на орган державної влади та відшкодуванням боргу за субсидіями на рахунок в банку ОСББ.

Також, проблемним аспектом діяльності ОСББ виступає необхідність нарахування податку на додану вартість (далі – ПДВ). Переважно ОСББ не є платниками ПДВ, проте, вони зобов'язані зареєструватись платником податку, якщо за останні 12 календарних місяців загальна сума від здійснення операцій із постачання товарів / послуг, що підлягають оподаткуванню перевищує 1 млн грн (без урахування ПДВ), крім платників єдиного податку 3 групи, які сплачують ПДВ у складі єдиного податку [4]. Так, до оподатковуваних операцій не включають членські внески співвласників ОСББ, пасивні доходи у формі відсотків за депозитами, залишками коштів на рахунку в банку тощо, оскільки не включаються до поняття «товар / послуга». До обсягу оподатковуваних операцій ОСББ потрапляють операції ввезення на митну територію України товарів, робіт, послуг, реалізації робіт та послуг власного виробництва, послуги з передачі в оренду приміщень і платного сервіту тощо, оскільки наявним є об'єкт оподаткування ПДВ. Проте, одностайної відповіді відносно оподаткування ПДВ операцій отримання коштів від співвласників для подальшого перерахування постачальникам ЖКП на сьогодні законодавство не надає. Вбачаємо, що в даних операціях відсутній об'єкт оподаткування, так як ОСББ не є постачальником ЖКП, проте фіскальні органи мають свою позицію, висвітлену в рекомендаціях та листах, а отже з приводу

даного питання бухгалтерам ОСББ слід спиратись на індивідуальну податкову консультацію.

Таким чином, питання обліку та оподаткування діяльності ОСББ потребує подальшого дослідження і є перспективним напрямом у зв'язку з реформуванням системи житлово-комунального господарства України.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» від 29.11.2001 № 2866-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2866-14>.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : від 29.11.1999 № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
4. Податковий кодекс України : від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : від 30.11.1999 № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
6. Лист Міністерства будівництва, архітектури та житлово-комунального господарства України «Відносно створення спеціальних фондів об'єднання співвласників багатоквартирного будинку та вартості оприбуткування об'єкта основних засобів» : від 15.09.2006 № 5/3-2226 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://online.budstandart.com/ua/price/besplatnye-dokumenty.html?type=Лист>.

УДК 657.411:658.147

КЛАСИФІКАЦІЙНІ ВИДИ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ЯК ОБ'ЄКТА ОБЛІКУ

Півторацька Любов, студентка

Науковий керівник:

Костенко Д. В.,

викладач кафедри обліку і оподаткування

Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

e-mail: lyubov.pivtoratska@gmail.com

e-mail: kostenko.darya@gmail.com

Постановка проблеми. У зв'язку з тим, що деякі складові власного капіталу були частково перероблені під вимоги міжнародної практики, відбулися зміни у чинному законодавстві. Дотримуючись вимог міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, у структурі власного капіталу підприємств необхідно виділяти однорідні компоненти. Це дасть змогу більш ефективно формувати, раціонально використовувати, а також управляти власним капіталом.

Вивченням проблеми створення власного капіталу приділяється достатня увага вітчизняних і зарубіжних вчених-обліковців. Це такі вчені, як: Бланк І. О., Бутинець Ф. Ф., Голов С. Ф., Єфімова О. В., Сопко В. В. та інші. Проте, ця тема є актуальною та потребує подальшого дослідження, оскільки власний капітал є важливою складовою серед джерел формування ресурсів підприємства.

Мета. Аналіз наявних джерел та визначення основних особливостей класифікації власного капіталу відповідно до вимог вітчизняних і міжнародних стандартів обліку.

Виклад основного матеріалу. У міжнародній практиці є багато різних підходів щодо класифікації капіталу.

За Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку (далі НП(С)БО) 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», власний капітал трактується як частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [1].

Аналізуючи Концептуальну основу Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (далі МСБО), власний капітал може поділятися на підкласи. Розглядаючи акціонерне товариство, то власний капітал має такі підкласи:

- кошти, внесені акціонерами;
- нерозподілений прибуток;
- резерви, які відображають асигнування нерозподіленого прибутку;
- резерви, які відображають коригування збереженого капіталу.

Дана класифікація передбачає правові й інші обмеження можливості підприємства використовувати та розподіляти власний капітал. При цьому вона відображає те, що сторони, які мають однакову частку власності у підприємстві у свою чергу мають різні права на виплату капіталу чи отримання дивідендів [2].

Наступна класифікація ґрунтується на вимогах національного стандарту. Розглядаючи НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», власний капітал складається з:

- зареєстрованого капіталу;
- капіталу у дооцінках;
- додаткового капіталу;
- резервного капіталу;
- нерозподіленого прибутку (непокритого збитку);
- неоплаченого капіталу;
- вилученого капіталу [1].

Власний капітал з боку цілей бухгалтерського обліку має деякі ознаки:

- реєстрація внесків учасників і рівень відповідальності;
- джерела формування капіталу;
- оцінка власного капіталу.

Необхідно звернути увагу на те, що він створюється через дві складові: вкладений (інвестиції акціонерів) і накопичений (нерозподілений прибуток акціонерів) капітал [3].

Висновки. Правильне та раціональне ведення обліку власного капіталу має надзвичайно важливу роль в стосунках між власниками підприємства.

Оскільки власний капітал є найголовнішою складовою фінансового стану підприємства, а також підставою для будь-якої господарської діяльності. Він є одним з основних економічних категорій, що досліджуються досить довгий час.

Список використаних джерел

1. Національне П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : затверджено наказом МФУ від 07.02.2013 № 73. – Режим доступу : <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/npsbu1>.
2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах / Ф. Ф. Бутинець, Л. Л. Горецька. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 544 с.
3. Бухгалтерський облік і фінансова звітність в Україні : [навч.-практ. посібник] / [за ред. С. Ф. Голова]. – Дніпропетровськ : ТОВ «Баланс-Клуб», 2000. – 768 с.

УДК 657.471.6

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПІДЗВІТНИМИ ОСОБАМИ

Підрейко Альона, студентка

Науковий керівник:

Шинкаренко О. М., к.е.н., доцент,

завідувач кафедри обліку і оподаткування

Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

e-mail: alena.pidreyko@gmail.com

На підприємствах будь-якої форми власності чи галузі діяльності виникають ситуації, коли працівнику потрібно видати грошові суми в підзвіт для витрат за розпорядженням керівника.

Основною метою нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку в Україні є встановлення єдиних для всіх підприємств правил його ведення, які гарантують і захищають інтереси користувачів фінансової звітності і визначення перспектив та основних напрямків удосконалення його з урахуванням загальноприйнятих у міжнародній практиці принципів і стандартів.

Нормативними документами, які характеризують діючу нормативно-правову базу з обліку розрахунків з підзвітними особами є: Податковий кодекс України [1], Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 року № 996-XIV [2], Інструкція про службові відрядження в межах України та за кордон від 13.03.1998 року № 59 [3] та інші.

Облік розрахунків з підзвітними особами здійснюється на субрахунку 372 «Розрахунки з підзвітними особами» [4]. Це активно-пасивний рахунок, сальдо даного рахунку може бути як дебетовим, так і кредитовим. Субрахунок 372 призначений для відображення операцій, пов'язаних із наданням готівки фізичним особам даного підприємства для виконання завдань під час відрядження, а також із видачею грошей на господарські потреби або закупівлю дрібним оптом матеріальних цінностей.

Підприємство, що відряджає працівника, забезпечує його коштами для здійснення поточних витрат під час службового відрядження (авансом). Аванс відрядженому працівникові може видаватися готівкою або перераховуватися у безготівковій формі на відповідний рахунок для використання із застосуванням платіжних карток [5].

Відповідно до Інструкції про службові відрядження [3] сума добових визначається згідно з наказом про відрядження та відповідними первинними документами. За відсутності наказу добові витрати не виплачуються.

Добові для відряджень по Україні встановлені в розмірі не більш ніж 0,1 розміру мінімальної заробітної плати, визначеної станом на 1 січня податкового року, за кожен день відрядження [1].

Так як з 1 січня 2018 року мінімально зарплата встановлена на рівні 3723 грн – максимальний розмір неоподатковуваних добових у 2018 році становить не більш ніж 372,30 грн за добу.

Підприємство, що відряджає працівника, зобов'язане ознайомити його з кошторисом витрат, а також з вимогами нормативно-правових актів стосовно звітування про використання коштів, виданих на відрядження. Керівник підприємства може встановлювати додаткові обмеження щодо сум та цілей використання коштів, наданих на відрядження: витрат на найм житлового приміщення, на побутові послуги, транспортні та інші витрати.

Видавати гроші під звіт можна безпосередньо із каси підприємства, за грошовим чеком з поточного або валютного рахунку підприємства, грошовим переказом через органи зв'язку у місце знаходження підзвітної особи, за допомогою гарантованого платіжного доручення через банк, а також за рахунок виручки, отриманої від реалізації товарів, робіт чи послуг.

Після повернення з відрядження працівник зобов'язаний до закінчення п'ятого банківського дня, наступного за днем прибуття до місця постійної роботи, подати звіт про використання коштів, наданих на відрядження. Сума надміру витрачених коштів підлягає поверненню працівником до каси або зарахуванню на відповідний рахунок підприємства, що їх надало, у грошових одиницях, в яких було надано аванс, у встановленому законодавством порядку.

Підсумовуючи, можна зазначити, що розрахунки з підзвітними особами відіграють важливу роль у формуванні взаємовідносин на підприємстві і будь-які зміни відносно даних розрахунків регулює нормативно-правова база.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-172>.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Інструкція про службові відрядження в межах України та за кордон [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів України від 13.03.1998 № 59. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0218-98>.
5. Законодавчо-нормативна база та огляд спеціальної літератури обліку розрахунків з підзвітними особами [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

https://studwood.ru/1485221/buhgalterskiy_uchet_i_audit/zakonodavcho_normativna_baza_oglyad_spetsialnoyi_literaturi_obliku_rozrahunkiv_pidzvitnimi_osobami.

6. Облік розрахунків з підзвітними особами та порядок складання звіту про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/oblik-rozrahunkiv-z-pidzvitnimi-osobami-ta-poryadok-skladannya-zvitu-pro-vikoristannya-koshtiv-vidanih-na-vidryadzhennya-abo-pid-zvit.html>.

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ КРЕДИТУВАННЯ ТА ЇХНІ КЛАСИФІКАЦІЙНІ ОЗНАКИ

Приймак Н. В.,

аспірант кафедри обліку та оподаткування

Київський національний торговельно-економічний університет

e-mail: Natusik2208@ukr.net

Фінансові інструменти кредитування відіграють ключову роль у забезпеченні безперебійного та розширеного процесу виробництва та реалізації продукції. Розвиток підприємницької діяльності не можливий без кредитних відносин, які реалізуються через фінансові інструменти кредитування і в процесі яких, виникають проблеми, котрі потрібно вирішувати. А саме: це правильне і своєчасне залучення кредитних коштів та ефективне їх використання через відповідні фінансові інструменти кредитування. На нашу думку, це пов'язано з тим, що вказані питання виступають одним з основних завдань фінансового менеджменту підприємств. Тому, дослідження проблеми залучення коштів в економіку за допомогою фінансових інструментів кредитування неможливе без розгляду їхньої класифікації.

Метою статті є вивчення та узагальнення видів фінансових інструментів кредитування відповідно до класифікаційних ознак для введення багаторівневого бухгалтерського обліку фінансових інструментів кредитування на підприємствах.

В основі кожної класифікації лежать певні ознаки. В даному випадку всі фінансові інструменти кредитування поділяються залежно від виду ринків, від характеру спрямованості діяльності кредитних інститутів та форм забезпечення ними суб'єктів господарювання запозиченими ресурсами (табл. 1).

Класифікація фінансових інструментів кредитування

Класифікаційні ознаки	Види фінансових інструментів кредитування
1. За видами фінансових ринків	<ul style="list-style-type: none"> • фінансові інструменти кредитування кредитного (або позичкового) ринку – гроші й розрахункові документи, які обертаються на грошовому ринку; • фінансові інструменти кредитування фондового ринку – це цінні папери, які обертаються на цьому ринку; • фінансові інструменти кредитування валютного ринку – іноземна валюта, розрахункові валютні документи, а також окремі види цінних паперів, які обслуговують цей ринок; • фінансові інструменти кредитування страхового ринку – страхові послуги, які пропонуються на продаж (страхові продукти), а також розрахункові документи та окремі види цінних паперів, які обслуговують цей ринок; • фінансові інструменти кредитування ринку золота (срібла, платини): названі види цінних металів, які використовуються з метою формування фінансових резервів і тезаврації, а також цінні папери, які обслуговують цей ринок;
	<ul style="list-style-type: none"> • фінансові інструменти кредитування ринку нерухомості: цінні папери та документи, що засвідчують право власності на той чи інший вид нерухомості
2. За пріоритетністю	<ul style="list-style-type: none"> • первинні фінансові інструменти кредитування • вторинні фінансові інструменти кредитування або деривативи
3. За терміном обігу	<ul style="list-style-type: none"> • короткострокові • довгострокові
4. За рівнем дохідності	<ul style="list-style-type: none"> • фінансові інструменти кредитування з фіксованим доходом • фінансові інструменти кредитування з невизначеним доходом
5. За характером фінансових зобов'язань	<ul style="list-style-type: none"> • фінансові інструменти кредитування, наступні фінансові зобов'язання за якими не виникають • боргові фінансові інструменти кредитування • пайові фінансові інструменти кредитування
6. За рівнем ризику	<ul style="list-style-type: none"> • без ризикові фінансові інструменти кредитування • фінансові інструменти кредитування з низьким рівнем ризикованості • фінансові інструменти кредитування з помірним рівнем ризику • фінансові інструменти кредитування з високим рівнем ризику
7. За призначенням та характером використання кредитних коштів	<ul style="list-style-type: none"> • банківські кредити • кредит під цінні папери; кредит, пов'язаний з вексельним обігом • кредити небанківських фінансових установ і т. п.
8. За характером забезпечення	<ul style="list-style-type: none"> • забезпечені заставою • гарантовані • незабезпечені та з іншим забезпеченням
9. За методом надання	<ul style="list-style-type: none"> • у разовому порядку • гарантійні • відповідно до відкритої кредитної лінії

Класифікаційні ознаки	Види фінансових інструментів кредитування
10. За строком погашення	<ul style="list-style-type: none"> • одночасно • у розстрочку • достроково • з регресією платежу • по закінченню обумовленого періоду

Джерело: складено автором за [1–5].

Відповідно до перелічених вище класифікаційних ознак фінансових інструментів кредитування слід зазначити, що у міжнародній практиці найпоширенішими видами фінансових інструментів кредитування є деривативи, а саме: форвардні та ф'ючерсні контракти, опціони і своп-контракти, а найпопулярнішими видами базових кредитних інструментів – валюта, грошові кошти у формі кредитів і депозитів, цінні папери, фондові індекси.

У вітчизняній практиці більш широкого застосування здобули операції з традиційними фінансовими інструментами кредитування, з угодами, предметом яких є грошові кошти, такі як кредиторська та дебіторська заборгованість; векселі; акції; облігації; факторинг; гарантії кредитної лінії; страхові угоди фінансового характеру тощо.

Так, як основою формою руху товару на фінансовому та кредитному ринках являються кредити, тому насамперед до основних фінансових інструментів кредитування ми відносимо: кредити банківських установ та кредити небанківських фінансово-кредитних установ.

Отже, розвиток реального сектору економіки мають забезпечувати такі фінансові інструменти кредитування, які будуть відповідати таким вимогам: мати вільний обіг, доступність, регулювання та визнання державою, ліквідність та ризик та найголовніше, відповідати правилам методології бухгалтерського обліку. До них ми відносимо: банківські кредити; кредити небанківських фінансово-кредитних установ; комерційні кредити; боргові цінні папери; товарні деривативи.

На нашу думку така класифікація допоможе вести багаторівневий бухгалтерський облік фінансових інструментів кредитування на підприємствах і дасть можливість створити найбільш ефективну облікову політику для прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Власенко М. О. Міжнародна практика визнання та класифікації фінансових інструментів / Власенко М. О. // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. – 2013. – № 1 (190). – Ч. 1. – С. 19–23.
2. Данькевич А. П. Фінансові інструменти: особливості визнання, класифікації та обігу / Данькевич А. П. // Наукові праці НДФІ. – 2009. – № 1 (46). – С. 64–74.
3. Поляк Н. П. Теоретичні аспекти банківського кредитування реальної економіки / Н. П. Поляк // Реструктуризація доходів державного бюджету в системі антикризового

- управління фінансовою системою : матеріали міжвузівської науково-практичної конференції, 4 березня 2011 р. – Львів : Сполом, 2011. – С. 120–124.
4. Рикова О. М. Щодо трактування економічної сутності фінансових інструментів та їх класифікації / Рикова О. М. // Економіка та держава. – 2011. – № 1. – С. 86–87.
 5. Слав'юк Р. А. Фінансові інструменти: оцінка і відображення у звітності банків : монографія / кол. авторів ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Р. А. Слав'юка. – К. : УБС НБУ, 2015. – 307 с.

УДК 657.37

УПРАВЛІНСЬКА ЗВІТНІСТЬ: ВИМОГИ ЧАСУ ЧИ ПРАКТИЧНА НЕОБХІДНІСТЬ?

Романчук А. Л., к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ
e-mail: allyur82@gmail.com

Сьогодні, яке наповнене ознаками кризового середовища, гострої конкуренції серед вітчизняних підприємств, потребує ретельно організованої ефективної та новітньої системи управління. Вона, у свою чергу, повинна базуватися на сучасній обліковій підсистемі, що виступає «фундаментом» для ефективного функціонування першої.

Більшість керівників українських підприємств прекрасно розуміють, що фінансовий облік сьогодні – це вже недостатня інформаційна база для дієвих управлінських рішень та стратегій розвитку. Тому організація управлінського обліку для суб'єктів господарювання є актуальним напрямком удосконалення управління їх діяльністю, який несе в собі багато не вирішених питань та «підводних каменів».

Невтішною є статистика організації управлінського обліку на вітчизняних підприємствах. Тільки 40% суб'єктів господарювання приймають рішення впроваджувати дану облікову підсистему, серед яких 70% отримують невдалий досвід остаточної адаптації та ведення управлінського обліку. Що є причиною такої ситуації та як її подолати?

Це питання не має однозначної відповіді, проте одним з припущень є не розуміння всієї технології даного облікового напрямку.

Завершальним етапом управлінському обліку вважається формування звітності. Проте даний етап наділений низкою особливостей, що розкриваються в характерних параметрах самої внутрішньої управлінської звітності.

Сьогодні для більшості практиків актуальним є питання доцільності розробки «нестандартних» форм, що відрізняються від загально прийнятої звітності. Однак розбираючись з її цінністю для системи управління, все стає на свої «місця».

Одним із різновидів внутрішньої звітності є звіти, що сформовані керівниками центрів відповідальності.

Інформація, яка в них зазначається, чітко і лаконічно відображає результати діяльності конкретного сегменту діяльності підприємства.

Характерна ознака звітності центрів відповідальності – змінювана кількість інформаційних показників та елементів, що залежить від конкретного споживача облікової управлінської інформації.

При цьому слід дотримуватися найголовніших принципів управлінської звітності:

- 1) ієрархічність;
- 2) адресність;
- 3) економічність;
- 4) достатність для прийняття рішень.

Зі слів Г. Матвієнко, внутрішня звітність повинна забезпечити швидке визначення фактичних показників і результатів, їх відхилень від планів та кошторисів, оцінку недоліків і вибір варіантів їх усунення.

Водночас система звітності повинна бути однаковою, але мати достатню гнучкість, щоб можна було групувати інформацію для різних центрів відповідальності [2, с. 31].

Важливим моментом при створенні форми управлінського звіту є рівень деталізації інформації в ньому.

В. М. Домбровський слушно зауважує, що, «...чим нижчий рівень керівників у службовій ієрархії, тим детальнішими повинні бути складені для них звіти, тоді їх реакція буде дієвішою. І навпаки, чим вищий рівень відповідальності менеджера, тим інформація має бути стислішою й узагальненою» [1, с. 244].

Головні характеристики управлінської звітності, із акцентуванням на проблемні питання їх практичного впровадження в практику промислових підприємств розкриті на рис. 1.

Для тих, хто в обліку за центрами відповідальності вбачає тільки контроль за ефективністю понесених витрат, звіт таких сегментів є порівнянням фактичних витрат у розрізі статей із запланованими. Але цього недостатньо. Оскільки на сьогодні основне завдання даного облікового напрямку є не документування відхилень, а можливість своєчасного реагування на них та здатність їх уникати в майбутньому. Тому звіт кожного центру відповідальності повинен містити ще й причини відхилень.

Безумовно, у звіті можна вказати тільки причини, що кількісно вимірюються: зміна ціни, кількості спожитих ресурсів.

При цьому ряд факторів якісного спрямування залишаються поза увагою та є одним з напрямків подальшого удосконалення форм звітності.

УПРАВЛІНСЬКА ЗВІТНІСТЬ – звітність, що містить облікову інформацію про діяльність структурних підрозділів та підприємства в цілому і надається внутрішнім користувачам для прийняття управлінських рішень



Завдання управлінської облікової звітності – надання інформації в такому вигляді та формі, які необхідні управлінцю, та саме тоді, коли вона йому потрібна

ВИМОГИ ДО УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ

- доречність – доцільність подання облікової інформації;
- своєчасність – оперативне подання облікової інформації;
- додержання вимоги зрозумілості, що спрямоване на забезпечення однозначності тлумачення облікової інформації користувачами за умови достатніх знань;
- достовірність – відсутність помилок і перекручень у звітності, що можуть вплинути на рішення користувачів;
- зіставність – можливість порівнювати звітність за різні періоди та в різних сферах відповідальності;
- гнучкість – забезпечення можливості зміни окремих статей звітності в зв'язку з виробничою потребою для детальнішого розкриття облікової інформації, необхідної для вирішення конкретного завдання, що стоїть перед менеджером підприємства

НЕДОЛІКИ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

- 1) надання облікової інформації, яка спрямована на контроль загальних результатів діяльності суб'єкта господарювання без деталізації в плані забезпечення контролю діяльності:
 - а) за конкретними напрямками – функціями управління;
 - б) окремих структурних підрозділів;
- 2) відсутність забезпечення інформаційних потреб менеджерів середньої ланки (орієнтація лише на менеджерів вищої ланки);
- 3) неврахування конкретних проблем системи управління, для вирішення яких потрібен той чи інший внутрішній звіт, що призводить до значних обсягів інформації;
- 4) дублювання облікової інформації внаслідок відсутності єдиного комплексного підходу до впровадження форм управлінської звітності;
- 5) недотримання принципу синергічної єдності при організації процесу документування облікової інформації;
- 6) незіставність облікової інформації в звітах;
- 7) надання недостовірної облікової інформації, яка є непридатною для управління;
- 8) надання облікової інформації, яка не використовується системою управління суб'єктом господарювання загалом.

Рис. 1. Характерні ознаки внутрішньої управлінської звітності

Частота і терміни представлення управлінської звітності можуть бути досить різними від одного дня до цілого місяця. Але і кожний вид звіту буде відрізнятися системою інформаційних статей та показників (рис. 2).

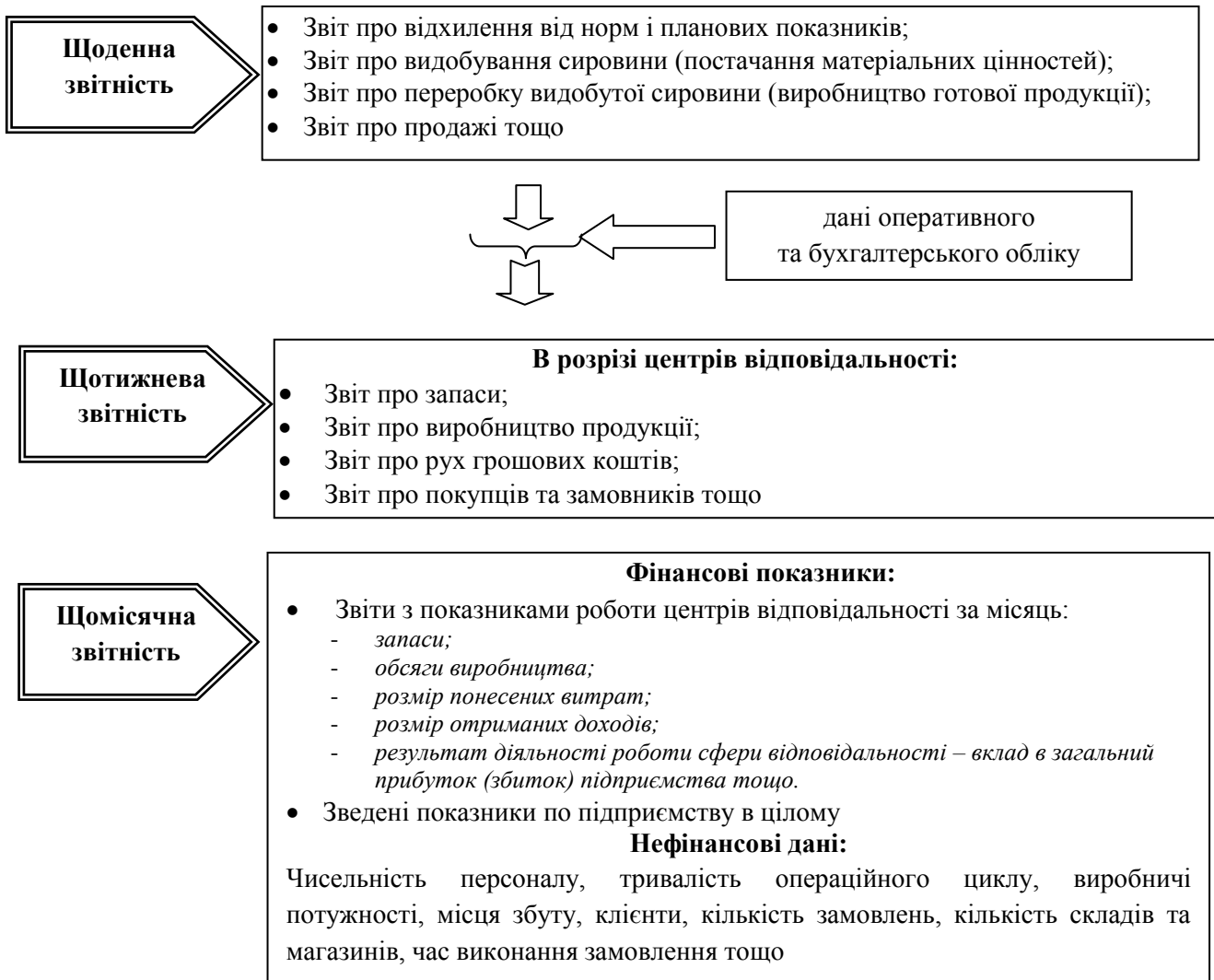


Рис. 2. Склад внутрішньої звітності на вітчизняних підприємствах

Розробка внутрішньої звітності – індивідуальна справа кожного підприємства, оскільки інформація, яка наводиться у таких звітах, у багатьох випадках належить до сфери комерційної таємниці, доступ до неї обмежений. Проте грамотно сформована управлінська звітність – це серйозний крок на шляху до адаптованого ефективного управління в жорстких умовах ринку.

Список використаних джерел

1. Домбровський В. М. Управлінський облік: навч. посіб. / В. М. Домбровський, Л. В. Гнилицька, Р. С. Коршикова ; [за ред. В. М. Домбровського]. – К. : КНЕУ, 2013. – 278 с.
2. Матвієнко Г. Внутрішня управлінська звітність / Г. Матвієнко // Баланс. – 2014. – № 15. – С. 31.

УДОСКОНАЛЕННЯ ВИМОГ ДО БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ ЄС

Сафарова А. Т., к.е.н.,
доцент кафедри обліку і аудиту
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
e-mail: anja-audit@ukr.net

Постановка проблеми. Питання запровадження та поширення Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) в Україні є актуальним в нашій країні вже понад двадцять років. Вимоги вітчизняного податкового та бухгалтерського законодавства містять ряд норм, які є відмінними від положень Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Впровадження МСФЗ у вітчизняну практику обліку ускладнюється особливостями середовища, в якому функціонують підприємства. З метою приведення українських норм у відповідність до законодавства ЄС та оновлення порядку застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності, було ухвалено численні зміни до Закону про бухгалтерський облік.

Метою дослідження є розгляд основних змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

Виклад основного матеріалу. 5 жовтня 2017 року Верховною Радою України прийнято Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (щодо удосконалення деяких положень)». Цим законом приводиться у відповідність законодавство про бухгалтерський облік та фінансову звітність України з європейським законодавством, зокрема Директивою ЄС № 2013/34/ЄС.

Із прийняттям вищезазначеного Закону, було внесено наступні законодавчі зміни, зокрема:

- змінено критерії віднесення підприємств до відповідних видів;
- введено поняття – «підприємство, що становить суспільний інтерес»;
- підприємство, що становить суспільний інтерес зобов'язане утворити бухгалтерську службу;
- змінено вимоги до головного бухгалтера підприємства, що становить суспільний інтерес;
- розширено коло осіб, для яких застосування міжнародних стандартів фінансової звітності є обов'язковим;
- введено обов'язок для підприємства, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами, забезпечити ведення бухгалтерського обліку відповідно до облікової політики за міжнародними стандартами;
- змінено вимоги до оприлюднення фінансової звітності;
- оновлено терміни оприлюднення фінансової звітності (разом з аудиторським висновком) [2].

Розглянемо детальніше кожне із зазначених положень.

Для віднесення до відповідного виду підприємство повинно відповідати двом з трьох критеріїв, наведених у таблиці 1.

Таблиця 1

Критерії віднесення підприємств до відповідних видів

Критерії	Види підприємств			
	Мікро-підприємства	Малі	Середні	Великі
Балансова вартість активів	до 350 тис. євро	до 4 млн євро	до 20 млн євро	понад 20 млн євро
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	до 700 тис. євро	до 8 млн євро	до 40 млн євро	понад 40 млн євро
Середня кількість працівників	до 10 осіб	до 50 осіб	до 250 осіб	понад 250 осіб

До «підприємств, що становлять суспільний інтерес» згідно із вищезазначеним Законом, належать підприємства – емітенти цінних паперів, цінні папери яких допущені до біржових торгів, банки, страховики, недержавні пенсійні фонди, інші фінансові установи (крім інших фінансових установ та недержавних пенсійних фондів, що належать до мікропідприємств та малих підприємств) та підприємства, які відповідно до цього Закону належать до великих підприємств [1].

До таких компанії є свої вимоги. Зокрема, вони повинні готувати звітність за МСФЗ з 1 січня 2018 року та публікувати фінансову звітність у повному обсязі разом з аудиторським звітом на своєму веб-сайті [3].

Також підприємство, що становить суспільний інтерес (окрім недержавних пенсійних фондів та інститутів спільного інвестування) зобов'язане утворити бухгалтерську службу на чолі з головним бухгалтером, до складу якої входить не менше двох осіб [2].

Що стосується вимог до головного бухгалтера підприємства, що становить суспільний інтерес, то ним може бути призначена особа, яка має повну вищу економічну освіту, стаж роботи у сфері фінансів, бухгалтерського обліку та оподаткування не менше трьох років, не має непогашеної або незнятої судимості за вчинення злочину проти власності та у сфері господарської діяльності [1].

Підприємства, які мають виконувати вимогу складання фінансової звітності за МСФЗ, на практиці повинні застосовувати такі самі встановлені форми (Звіт про фінансовий стан, Звіт про сукупний дохід, Звіт про рух грошових коштів та Звіт про власний капітал), що й інші підприємства. Різниця полягає в позначенні відповідної клітинки: звітність складена за НП(С)БО чи за МСФЗ. Примітки за формою № 5, починаючи з 2012 року, складають лише підприємства, що звітують за НП(С)БО [4].

Що стосується оприлюднення річної фінансової звітності разом з аудиторським висновком, то оприлюднення повинно відбуватися на власній веб-сторінці, у періодичних або неперіодичних виданнях.

Щодо термінів оприлюднення фінансової звітності, то варто зазначити, що на сьогодні існують вимоги, затверджені в нормативних актах, коли подавати фінансову звітність, серед них:

- не пізніше ніж до 30 квітня року, що настає за звітним періодом – підприємства, що становлять суспільний інтерес (крім великих підприємств, які не є емітентами цінних паперів); публічні акціонерні товариства; суб'єкти природних монополій на загальнодержавному ринку; підприємства, які здійснюють діяльність з видобутку корисних копалин загальнодержавного значення.

- не пізніше ніж до 1 червня року, що настає за звітним періодом – великі підприємства, які не є емітентами цінних паперів, та середні підприємства;

- не пізніше ніж до 1 червня року, що настає за звітним періодом – інші фінансові установи, що належать до мікропідприємств та малих підприємств.

Також, підприємства зобов'язані забезпечувати доступність фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності для ознайомлення юридичних та фізичних осіб за місцем розташування цих підприємств.

Висновки. З проведеного дослідження варто зазначити, що Закон набрав чинності 1 січня 2018 року, крім його норм, що стосуються оприлюднення звітності та аудиторського висновку мікропідприємствами та малими підприємствами. Ця норма набере чинності 1 січня 2019 року. Саме тому підприємства, які раніше не вели облік згідно з вимогами МСФЗ, можуть вже сьогодні вживати практичні заходи, зокрема, розробити звітні політики за МСФЗ, визначити різницю між чинною практикою звітності та політикою звітності за МСФЗ, адаптувати ІТ-систему для ведення звітності за політиками МСФЗ тощо.

Список використаних джерел

1. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>.
2. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dk.ua/pro-vnesennia-zmin-do-zakonu-ukrany-pro-bukhhalterskyi-oblik-ta-finansovu-zvitnist-v-ukrani>.
3. Рабцун К. Обов'язковий перехід на МСФЗ. Як підготуватися великому бізнесу [Електронний ресурс] / К. Рабцун. – Режим доступу : <http://www.ey.com/ua/uk/newsroom/pr-activities/articles/ey-article-rabtsun-kateryna-14-november-2017>.
4. Ткаченко М. Впровадження МСФЗ в Україні: теорія і практика [Електронний ресурс] / М. Ткаченко. – Режим доступу : http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/1046?view=material.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

Сидоркіна Альона, студентка

Науковий керівник:

Рогова Н. В., к.е.н., доцент

Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками є одним з найважливіших аспектів функціонування підприємства, оскільки від правильно організованої системи розрахунків з контрагентами залежить матеріальне забезпечення виробництва на підприємстві.

Особливостями обліку даного виду розрахунків займалися такі вітчизняні науковці як Ф. Ф. Бутинець, В. В. Жуковська, О. С. Кравченко, Г. В. Власюк, Н. Г. Горицька. Горицька зазначала, що за допомогою розрахунків можна з одного боку забезпечити підприємства сировиною, матеріалами, паливом, тарою, а з іншого здійснити реалізацію готової продукції [1].

Взаємовідносини між постачальниками і покупцями виникають в процесі господарської діяльності підприємств на підставі договорів купівлі-продажу товарно-матеріальних цінностей, договорів підряду на виконання різних робіт, надання послуг. Щодо етапів здійснення самого процесу постачання можна виокремити наступні:

- планування (вивчення зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, а також ринку окремих товарів; прогнозування і визначення потреби усіх видів матеріальних ресурсів);

- організація (збір інформації про потрібну продукцію; аналіз усіх джерел задоволення потреби в матеріальних ресурсах з метою вибору найбільш оптимального; організація господарських договорів на постачання товарів);

- контроль і координація роботи (контроль за виконанням договірних зобов'язань постачальників, виконання ними термінів постачання товарів, контроль за витратою матеріальних ресурсів, контроль за якістю).

Правові засади ведення обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками регламентується П(С)БО 11 «Зобов'язання» [2], а технологія обробки облікової інформації залежить від обраної на підприємстві форми бухгалтерського обліку.

Для обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками призначено рахунок 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками». Порядок і форми розрахунків визначаються господарськими договорами, що регламентують взаємини між суб'єктами господарської діяльності, у них визначаються види угод, об'єкт операції, базисні умови постачання, кількість, ціна товару, терміни постачання, порядок розрахунків [3]. Внаслідок виконання даних договорів у підприємства виникають поточні зобов'язання – кредиторська заборгованість.

Організація обліку кредиторської заборгованості по розрахунках з постачальниками та підрядниками повинна забезпечити:

- своєчасну перевірку розрахунків;
- додержання строків розрахунків;
- віднесення доходів на звітний період.

Основними завданнями облікового процесу розрахунків з постачальниками і підрядниками є:

- узагальнення інформації в облікових регістрах про стан розрахунків з постачальниками і підрядниками та надання її внутрішнім та зовнішнім користувачам бухгалтерської звітності;
- моніторинг кредиторської заборгованості;
- контролювання форм розрахунків з постачальником та підрядником, які встановлені у договорах;
- зіставлення розрахунків з постачальником та підрядником в кінці звітного періоду.

З метою удосконалення розрахунків з постачальниками та підрядниками можна запропонувати наступні пропозиції:

- систематично здійснювати контроль за співвідношеннями дебіторської і кредиторської заборгованості, оскільки перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською може призвести до неплатоспроможності підприємства;
- проводити аналіз складу і структури кредиторської заборгованості за конкретними постачальниками, а також щодо термінів утворення заборгованості або терміни їх можливого погашення, що дозволить своєчасно виявляти прострочену заборгованість і вживати заходів щодо її стягнення.
- контролювати оборотність кредиторської заборгованості, а також стан розрахунків щодо простроченої заборгованості, так як в умовах інфляції будь-яка відстрочка платежу призводить до того, що підприємство реально отримує лише частину вартості поставленої продукції, тому бажано розширити систему авансових платежів;
- організувати роботу з договорами таким чином, щоб мати можливість в картці клієнта зазначати умови оплати (передоплата або післяплата) та контролювати надходження коштів відповідно до умов договору.

Таким чином, вище викладені пропозиції будуть сприяти вдосконаленню організації розрахунків та їх обліку, оптимізації обсягів кредиторської заборгованості і зміцнення фінансового стану підприємства.

Список використаних джерел

1. Горицька Н. Г. Новий бухгалтерський облік / Н. Г. Горицька. – К. : ООО Редакція газети «Бухгалтерія. Податки. Бізнес», 2012. – С. 256.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
3. Організація бухгалтерського обліку : навч. посібник / Ф. Ф. Бутинець, О. В. Олійник, М. М. Шигун, С. М. Шулепова. – 2-ге вид., доповн. і перероб. – Житомир : ЖІТІ, 2013. – С. 567.

ОЦІНКА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПРИ ВНЕСЕННІ ЇХ ЗАСНОВНИКОМ ДО СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ

Сула Олександр, студент

Науковий керівник:

Костенко Д. В.,

викладач кафедри обліку і оподаткування

Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

e-mail: sashasula1@gmail.com

Постановка проблеми. У будь-якому підприємстві важливе місце займає його статутний капітал та проблеми щодо його ефективного створення, розумного використання та управління ним.

Статутний капітал є однією з фундаментальних економічних категорій, тому предметом досліджень вчених як вітчизняних, так і зарубіжних є процес його створення. Звідси слідує, що дослідження проблеми його формування є досить актуальним, адже власний капітал займає велику частку серед джерел надходження ресурсів підприємства. Щодо створення статутного капіталу за рахунок не грошових надходжень (основних засобів, нематеріальних активів та ін.) є досить складним процесом в чому і полягає актуальність його дослідження і вивчення для потреб сучасного обліку.

Мета. Вивчення та аналіз методу оцінки передачі основних засобів засновником (юридичною особою) до статутного капіталу іншого підприємства.

Виклад основного матеріалу. Перш за все слід зазначити, що передача основних засобів (надалі – ОЗ) засновником (юридичною особою), як внесок до статутного капіталу іншого підприємства має двоїсту сутність. З одного боку – це операція, яка відбувається у межах господарської діяльності на підприємстві, а з іншого боку для підприємства за своєю суттю є прямою інвестицією для підприємства-емітента. Прямі інвестиції – це господарські операції, що передбачають внесення коштів або майна в обмін на корпоративні права, емітовані юридичною особою при їх розміщенні такою особою.

При здійсненні операції з передачі ОЗ юридичною особою до статутного фонду іншого підприємства проходить обмін майном або корпоративними правами. Згідно з пп. 14.1.90 п. 14.1 ст. 14 ПКУ «корпоративні права – права особи, частка якої визначається у статутному фонді (майні) господарської організації, що включають право на участь цієї особи в управлінні господарською організацією, отримання певної частки прибутку (дивідендів) даної організації та активів, у разі ліквідації останньої відповідно до закону, а також інші правомочності, передбачені законом та статутними документами» [1].

Саме на цьому етапі і виникає питання: «Як визначається оцінка ОЗ при передачі до статутного капіталу засновником?». У даному випадку вартість

такого об'єкту визначається, як сума погоджена засновниками (учасниками) підприємства їх справедливою вартістю з урахуванням витрат, наведених у п. 8 П(С)БО 7[2].

З цього слідує, якщо підприємство при отриманні об'єкта до статутного капіталу несе витрати (витрати з перевезення та інше), то його первісна вартість створюється з урахуванням даних витрат, проте загальна оцінка отриманого так об'єкта не має бути більшою ніж його ринкова (справедлива) вартість.

Відповідно до П(С)БО 7 «справедлива вартість» – це сума, за якою може відбутися обмін активами між сторонами [2]. Тому, можемо зробити твердження, що справедлива вартість переданого основного засобу порівнюється до ринкової вартості такого об'єкта. Ринкова вартість ОЗ на момент прийняття його на баланс підприємства визначається за допомогою вивчення аналогічних об'єктів та ринкових цін на них з тим же рівнем зношення і з тим же рівнем готовності до експлуатації.

У підприємства до якого вносять основний засіб за справедливою вартістю, робляться наступні проведення:

Таблиця 1

Зміст операції	Дт	Кт
Рішення про збільшення статутного капіталу за рахунок внеску засновника	46	40
Внесок засновником-юридичною особою до статутного капіталу підприємства	10	46

У підприємства-засновника можливі два варіанти обліку внесків :

1. Якщо справедлива вартість ОЗ – предмета, що вносять є вища ніж балансова вартість (це вартість, за якою цей об'єкт утримувався на балансі засновника), то прямі інвестиції порівнюються до балансової вартості ОЗ (Дт 14 Кт 10).

2. якщо справедлива вартість об'єкта – внесення є нищою від балансової вартості, то прямі інвестиції порівнюються до справедливої вартості, а різниця між їх справедливою вартістю і балансовою вартістю відноситься до рахунку 963 «Втрати від інвестицій в дочірні підприємства».

Висновки. Таким чином вивчивши і проаналізувавши, процес внесення основних засобів засновником (юридичною особою) до статутного капіталу іншого підприємства ми бачимо, що дана процедура є досить складною. Тому вважаємо за потрібне створення методики даного процесу на рівні підприємств, в яку доцільно включити:

- визначення внутрішніх документів пов'язаних з внесенням основних засобів емітентом до статутного капіталу іншого підприємства та оперування ними;
- визначення правильної оцінки основних засобі та процедури їх внесення засновником (юридичною особою) до іншого підприємства.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України : від 2 грудня 2010 року № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

УДК 657.2:005.955

ПЕРЕДУМОВИ РАЦІОНАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Тупицька Анастасія, студентка

Науковий керівник:

Лютова Г. М., к.е.н., доцент,

доцент кафедри обліку і оподаткування

Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

e-mail: anastasia.tupitskaya@gmail.com

Облік оплати праці є однією з найважливіших і найскладніших ділянок облікової роботи і займає одне з ключових місць в системі бухгалтерського обліку на підприємстві, адже прямо впливає на підвищення продуктивності праці та зростання прибутків підприємства. Заробітна плата знаходиться в центрі уваги багатьох зацікавлених сторін і постійно є об'єктом економічних досліджень науковців. А стрімкий розвиток економіки, її глобалізація, що тягне за собою ускладнення умов господарської діяльності і підвищення конкуренції в усіх сферах господарювання, вимагають пошуку нових заходів і шляхів удосконалення обліку праці та її оплати.

Відповідно до чинного законодавства, заробітна палата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства [1].

Для переважної більшості людей заробітна плата є основним джерелом грошових доходів, основою матеріального добробуту, з іншого боку, вона є вагомою частиною витрат виробництва і ефективним засобом мотивації працівників. Проте, в сучасних умовах недостатньо лише забезпечити зацікавленість працівників у результатах праці, необхідно підвищити саме ефективність праці. Одним із способів досягнення цієї мети є раціональна організація обліку оплати праці.

Метою дослідження є розкриття особливостей організації обліку оплати праці та встановлення шляхів її вдосконалення.

Аналіз джерел [2–4] показав, що вдосконалити організацію обліку оплати праці можливо, звернувши увагу на такі аспекти:

- організація оплати праці: зміна наявної системи і форми оплати праці;

- організація документообігу: удосконалення діючої системи документообігу;
- організація поточного обліку: удосконалення чинної моделі синтетичного та аналітичного обліку;
- автоматизація обліку;
- зміна способу виплати заробітної плати.

Вагомими передумовами організації праці та її оплати є форми і системи заробітної плати, які забезпечують зв'язок між оплатою праці та її результатами. Найчастіше застосовують дві основні форми оплати праці – відрядну й почасову. При відрядній формі оплати праці розмір винагороди залежить від кількості виготовленої продукції за одиницю часу, при почасовій – від кількості відпрацьованого часу. Важливим напрямом удосконалення організації обліку оплати праці є пошук нових систем оплати праці. На сьогодні, міжнародні системи оплати праці більше орієнтовані на мотивацію працівників, ніж вітчизняні, які характеризуються слабкою гнучкістю, недостатньою мотивацією і відсутністю взаємозв'язку між розміром заробітної плати та якістю праці. Удосконалення організації обліку праці також можливе завдяки використанню зарубіжного досвіду, а саме [2]: заробітна плата повинна встановлюватися індивідуально для кожного працівника і переглядатися щороку; необхідно застосовувати системи матеріального заохочення для різних категорій працівників; рівень заробітної плати повинен відображати досягнення працівника. Тобто, слід забезпечити залежність розміру заробітної плати від особистого внеску працівника у результати діяльності.

Для своєчасного нарахування заробітної плати, як елементу раціональної організації бухгалтерського обліку, встановлюється порядок та терміни подання до бухгалтерії документів з обліку відпрацьованого часу та виробітку. До таких документів відносяться: таблиць обліку робочого часу, наряд на відрядну роботу, рапорт про виробіток, лист тимчасової непрацездатності та інші. На основі цих документів бухгалтер нараховує заробітну плату працівникам у особових рахунках працівників та розрахункових відомостях по заробітній платі. Удосконалення документообігу полягає не стільки в скороченні кількості примірників, їх копій і удосконаленні форм, скільки в зміні схеми руху документів та алгоритму їх формування. Одним із способів зменшення документації та удосконалення бухгалтерського обліку є впровадження багатоденних і накопичувальних документів, застосування типових міжвідомчих форм, пристосованих до використання обчислювальної техніки.

Важливою складовою організації обліку оплати праці є організація поточного обліку. Зобов'язання підприємства перед працівниками щодо виплати заробітної плати накопичуються на рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам». Синтетичний облік витрат на оплату праці ведуть у журналі 5 або 5А. Аналітичний облік, що ведеться за кожним працівником, видом виплат і утримань, має важливе значення, адже саме ці дані дають уявлення про склад і розміщення персоналу, відпрацьований час, обсяг виготовленої продукції одним робітником, фонд заробітної плати і його структуру. Багато вітчизняних науковців [2] пропонують покращити

бухгалтерський облік заробітної плати шляхом деталізації рахунків з обліку оплати праці, однак вони розходяться в підходах щодо її напрямів та методів. Загалом, удосконалення аналітичного обліку повинно полягати в створенні і використанні субрахунків, які конкретизуватимуть нараховану заробітну плату відповідно до її видів і форм оплати.

У цілому, організація і удосконалення документообігу і поточного обліку спрямовані на забезпечення формування звітності з найменшими витратами та у визначені терміни, з метою передачі її зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень.

Використання комп'ютерних технологій та програм забезпечить автоматизацію не тільки документообігу, а й всього облікового процесу, що скоротить час на розрахунок і облік оплати праці, дозволить з найменшими витратами у визначений термін отримати необхідну інформацію. Автоматизація обліку надасть змогу підвищити точність і оперативність інформації, зменшити кількість ручних операцій і, в результаті цього, зменшити кількість помилок, тим самим забезпечивши правильність нарахування заробітної плати працівникам та обов'язкових нарахувань до фондів і відрахувань до бюджету. При цьому значною мірою підвищиться ефективність роботи бухгалтера.

Також одним із способів удосконалення організації обліку оплати праці є зміна способу її виплати. У сучасних умовах господарювання доцільніше виплачувати заробітну плату за допомогою використання платіжних карток. Для цього слід створити зарплатний проект, який має ряд переваг: спрощення і, як результат, прискорення процесу виплати заробітної плати працівникам; можливість виплати заробітної плати працівникам, у випадку їх відсутності. При цьому зникає необхідність зберігання заробітної плати у касі підприємства і депонування її у разі невиплати.

Таким чином, нині облік заробітної плати займає одне із центральних місць у всій системі обліку на підприємстві. Для досягнення основних завдань обліку оплати праці слід створити найбільш зручне організаційне, кадрове та інформаційне забезпечення. З цією метою пропонуються такі шляхи удосконалення: впровадження нових систем оплати праці, орієнтованих на мотивацію працівника до ефективної роботи; аналіз і вдосконалення чинної системи організації документообігу; покращення наявної моделі аналітичного обліку шляхом використання субрахунків, які конкретизуватимуть нараховану заробітну плату відповідно до її видів і форм оплати; автоматизація облікового процесу, шляхом використання комп'ютерних програм, що дасть змогу скоротити час розрахунків і обліку оплати праці та з найменшими витратами одержати необхідну інформацію; створення зарплатного проекту для оплати праці.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР.
2. Каткова Н. В. Особливості обліку оплати праці в сучасних умовах та шляхи його вдосконалення [Електронний ресурс] / Каткова Н. В., Маслова К. В. – Режим доступу : http://www.economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/126.pdf.

3. Базилевська Ю. В. Удосконалення організації оплати праці на підприємстві [Електронний ресурс] / Базилевська Ю. В., Хуторської П. О. – Режим доступу : <http://www.confcontact.com/2016-ekonomika-i-menedzhment/bazilevska.htm>.
4. Брік С. В. Шляхи вдосконалення організації обліку оплати праці на підприємстві [Електронний ресурс] / Брік С. В., Дегтяр Д. В. – Режим доступу : http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/20569/1/vestnik_KhPI_2015_60_Brik_Shliakhy.pdf.

УДК 631

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Уманська В. Г., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького
e-mail: viktoric@ukr.net

Постановка проблеми. Фінансова стійкість підприємств у даний час, в умовах кризових явищ, стає невід'ємною частиною розробки та реалізації ефективної стратегії управління.

Стійкість дозволяє суб'єктам господарювання виживати в умовах мінливого зовнішнього і внутрішнього середовища дає можливість здійснювати маневрування грошовими коштами, а також сприяє безперебійному процесу виробництва і реалізації продукції. У зв'язку з цим особливу актуальність набуває питання аналізу показників фінансової стійкості, основною метою якого є виявлення причин її втрати і пошук шляхів відновлення.

Мета – обґрунтувати та визначити основні джерела формування оборотного капіталу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Фінансовою стійкістю підприємства є такий стан його фінансових ресурсів, їх розподіл і використання, які забезпечують в умовах допустимого ризику безперебійне функціонування, достатню рентабельність і можливість розрахуватися за зобов'язаннями у встановлені терміни.

Фінансова стійкість як економічна категорія, базується на оптимальному співвідношенні між видами активів підприємства (оборотними або необоротними активами з урахуванням їх внутрішньої структури) і джерелами їх фінансування (власними та залученими коштами). Одним з критеріїв оцінки фінансової стійкості підприємства є надлишок чи нестача джерел коштів для формування запасів.

Джерела формування оборотного капіталу підприємства поділяються на групи:

- I. Власні джерела (власний капітал).
- II. Кошти, прирівняні до власних (стійкі пасиви).

III. Позикові джерела (короткострокові кредити банків і товарний кредит).

IV. Залучені кошти (кредиторська заборгованість підприємства).

Власні джерела формування оборотного капіталу найбільш важливі, тому що від їх питомої ваги в загальному фінансуванні оборотних активів залежить фінансова стійкість підприємства. Власний оборотний капітал формується з коштів статутного, додаткового, резервного капіталу, цільових надходжень і фінансування, а також нерозподіленого прибутку, забезпечує самостійність підприємства.

Величину власного капіталу забезпечують основні і оборотні кошти, необхідні для здійснення підприємницької діяльності в тих розмірних частках, які визначені засновницькими документами.

Частина деяких коштів, інвестованих засновниками, направляється на придбання виробничих запасів, що надходять у виробництво для виготовлення товарної продукції, виконання робіт, надання послуг. А до того часу, як надійде виручка від продажу, оборотні кошти слугують джерелом фінансування поточних виробничих витрат.

У подальшому, поповнення оборотних коштів, авансованих підприємством на поновлення виробничого циклу, може здійснюватися за рахунок отриманої виручки від продажу продукції і власних засобів, отриманих підприємством в процесі його діяльності, в переважній більшості за рахунок нерозподіленого прибутку, який направлений на поповнення оборотних коштів і фінансування їхнього приросту. Цей процес залежить як від накопиченого нерозподіленого прибутку, намічених векторів використання прибутку (інвестування в капітальні вкладення, виплати доходів власникам, витрати на споживання працівників, на соціальні потреби тощо), фінансових показників поточного року, так і від зміни нормативу оборотних коштів, від можливостей залучення інших видів джерел.

В обігу підприємств можуть функціонувати також інші власні кошти у вигляді тимчасово не використовуваних фондів грошових коштів. Засоби таких фондів мають цільове призначення. Вони залучаються до поточного обороту для придбання виробничих запасів, для покриття витрат, пов'язаних з сезонним характером виробництва, особливостями відвантаження готової продукції, специфікою здійснення розрахунків і тому подібне.

Усе перелічене змінює принципи цільового використання перерахованих фондів грошових коштів. Проте, в умовах достатньо нестабільної економічної ситуації такий вектор їх зміни надає можливість розширити фінансові вкладення в оборотний капітал і тим самим розв'язати питання стабілізації величини власного капіталу, вкладеного в поточний оборот. Цей вектор деяким чином зменшує залежність підприємства від позикових коштів і в кінцевому підсумку веде до підвищення показника його платоспроможності та ліквідності.

Крім власних джерел поповнення оборотних коштів кожен господарюючий суб'єкт має у своєму розпорядженні кошти, прирівняні до власних. Це так звані стійкі пасиви. Це кошти цільового призначення, які в

результаті застосованої системи грошових розрахунків постійно перебувають у господарському обороті підприємства і разом з тим йому не належать [1].

Стійкі пасиви постійно знаходяться в розпорядженні підприємства і застосовуються, як додаткове джерело фінансування підприємницької діяльності та формування власних оборотних коштів.

Окрім власних і прирівняних до них фінансових ресурсів в обороті підприємства знаходяться позикові кошти, підґрунтям яких є позики та короткострокові кредити банків.

Проте не всі підприємства мають змогу та можливості до залучення позикових засобів для поповнення свого оборотного капіталу, що пов'язано з подорожчанням кредитних ресурсів. У той же час, потрібно відмітити, що процес залучення позикових коштів є економічно виправданим, так як такі кошти покривають тимчасову додаткову потребу підприємства в оборотних коштах.

До числа залучених у господарський обіг коштів відноситься кредиторська заборгованість. В умовах кризи неплатежів вона має велике значення для підприємств [2].

Кредиторська заборгованість є безкоштовним грошовим ресурсом, який виникає як внаслідок існуючих догм оплати готової продукції і послуг та на відміну від стійких пасивів виступає не плановим джерелом формування оборотних коштів. Однак у більшості випадків кредиторська заборгованість виникає в результаті порушення розрахунково-платіжної дисципліни і внаслідок недотримання підприємством строків оплати продукції та розрахункових документів.

Висновки. У результаті дослідження, серед джерел формування оборотного капіталу підприємства виділені власні джерела (власний капітал), кошти, прирівняні до власних (стійкі пасиви), позикові джерела та залучені кошти (кредиторська заборгованість підприємства).

Таким чином, власні джерела покривають мінімальну потребу в оборотних коштах, а залучені – використовуються для покриття тимчасових потреб підприємства у оборотних коштах. Оптимізація джерел формування оборотних коштів в майбутньому вплине на збільшення обсягу фінансування діяльності та показники ліквідності підприємства.

Список використаних джерел

1. Лапшина В. Б. Динамическая оптимизация управления оборотным капиталом хозяйствующего субъекта : монография / Лапшина В. Б. – Магнитогорск : МаГУ, 2007. – 161 с.
2. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Ван Хорн Дж. К. ; [пер. с англ. Я. В. Соколов]. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 800 с.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ

Щербина Оксана, студентка
Науковий керівник:
Гончаренко О. О., к.е.н., доцент,
професор кафедри обліку і оподаткування
Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: sh4.ksu@i.ua

Виплати працівникам є однією з суттєвих складових сукупних витрат будь-якого підприємства та одним із складних об'єктів бухгалтерського обліку, які включають в себе досить значну кількість виплат, кожна з яких має свої особливості відображення як у бухгалтерському обліку, так і у зовнішній звітності підприємства. У зв'язку з цим питання розуміння сутності виплат працівникам, їх структури та обліку є актуальними, що є досить важливою основою для обґрунтування їх відображення на рахунках бухгалтерського обліку, у фінансовій звітності та звітності з корпоративної соціальної відповідальності.

Питання відображення виплат працівникам в обліку та звітності регулюються МСБО 19 «Виплати працівникам» (крім компенсаційних виплат інструментами власного капіталу, які регулюються окремим стандартом – МСФЗ 2 «Платіж на основі акцій»), згідно з яким виплати працівникам – це всі форми компенсації, що їх надає суб'єкт господарювання в обмін на послуги, надані працівниками. Згідно МСБО 19 виплати працівникам налічують 4 основні групи: 1) короткострокові виплати працівникам (заробітна плата, внески на соціальне забезпечення, оплачені щорічні відпустки та тимчасова непрацездатність, участь у прибутку та премії, а також негрошові пільги теперішнім працівникам); 2) виплати по закінченні трудової діяльності (пенсії, інші види пенсійного забезпечення, страхування життя та медичне обслуговування по закінченні трудової діяльності); 3) інші довгострокові виплати працівникам, включаючи додаткову відпустку за вислугу років або оплачувану академічну відпустку, виплати з нагоди ювілеїв чи інші виплати за вислугу років, виплати за тривалою непрацездатністю, а також отримання частки прибутку, премії та відстрочену компенсацію, якщо вони підлягають сплаті після завершення дванадцяти місяців після закінчення періоду або пізніше; 4) виплати при звільненні [1].

У вітчизняній нормативній базі питання обліку та звітності за виплатами працівникам регулюються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам». На відміну від МСБО 19 однойменний П(С)БО 26 не містить визначення поняття «виплати працівникам» та передбачає п'ять їх видів (чотири з яких дублюють види виплат, передбачені МСБО 19 та виплати інструментами власного капіталу підприємства, що не передбачено МСБО 19).

Також П(С)БО 26 представляє перелік поточних виплат працівникам: заробітна плата за окладами та тарифами, інші нарахування з оплати праці; виплати за невідпрацьований час (щорічні відпустки та інший оплачуваний невідпрацьований час); премії та інші заохочувальні виплати, що підлягають сплаті протягом 12 місяців по закінченні періоду, у якому працівники виконують відповідну роботу, тощо.

Всі ці виплати є поточними та майбутніми доходами фізичної особи та / або членів його сім'ї, які пов'язані з поточною і минулою працею фізичної особи на конкретному підприємстві та виплачуються безпосередньо підприємством або через третю особу.

До виплат працівникам включають ті, які надаються або працівникам, або їх утриманцям і можуть бути надані у формі грошових виплат (або надання товарів чи послуг) безпосередньо працівникам, їхнім дружинам / чоловікам, дітям чи іншим утриманцям або іншим особам, наприклад, страховим компаніям.

Ведення обліку розрахунків за виплатами працівникам підприємства здійснюють на підставі таких типових форм первинної облікової інформації: Наказ (розпорядження) про прийняття на роботу, Особова картка працівника, Наказ (розпорядження) про надання відпустки, Наказ (розпорядження) про припинення трудового договору, Табелі обліку використання робочого часу, Розрахунково-платіжна відомість працівника, Розрахунково-платіжна відомість (зведена) [3].

Узагальнення інформації про розрахунки за виплатами працівникам ведеться на рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», які належать як до облікового, так і до необлікового складу підприємства, – з оплати праці (за всіма видами заробітної плати, премій, допомог тощо), за неоподатковані в установленій строк з каси підприємства суми з виплат працівникам, за іншими поточними виплатами. За кредитом рахунку відображають суми нарахованої заробітної плати працівникам основного, допоміжного та промислового виробництва підприємства (інших виплат); за дебетом – видача зарплати та інших виплат працівникам з каси або перерахування на особові рахунки у банківських установах. На рахунку 66 може бути розгорнуте сальдо: кредитове – означає заборгованість підприємства з оплати праці та інших виплат працівникам; дебетове – означає заборгованість працівників підприємству з оплати праці. Дебетове сальдо може виникати лише в окремих випадках, наприклад, коли є переплати з оплати праці.

З моменту нарахування виплат працівникам виникають зобов'язання на рахунках 64 «Розрахунки за податками й платежами» та 65 «Розрахунки за страхуванням: єдиний соціальний внесок, який нараховується на суму виплат працівника, але сплачується за рахунок коштів роботодавця, та утримання із суми виплат працівника – податок на доходи фізичних осіб, військовий збір.

Згідно МСБО 19 «Виплати працівникам», П(С)БО 26 «Виплати працівникам», П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», П(С)БО 11 «Зобов'язання», П(С)БО 16 «Витрати» виділяють рахунки витрат, на які списуються нарахування виплат працівникам залежно від їх виду і призначення, зокрема:

15 «Капітальні інвестиції», 16 «Довгострокові біологічні активи», 23 «Виробництво», 24 «Брак у виробництві», 39 «Витрати майбутніх періодів», 91 «Загальноновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності», 97 «Інші витрати».

Зобов'язання за виплатами відображаються на рахунках: 55 «Інші довгострокові зобов'язання», 61 «Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями», 65 «Розрахунки за страхуванням», 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», 67 «Розрахунки з учасниками», 68 «Розрахунки за іншими операціями». У разі створення забезпечень використовується рахунок 47 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів». За окремими виплатами працівникам може виникати дебіторська короткострокова або довгострокова заборгованість працівників, яку обліковують відповідно на рахунках 37 «Розрахунки з різними дебіторами» та 18 «Довгострокова дебіторська заборгованість на інші необоротні активи» [1, 2].

У фінансовій звітності інформація, яка стосується витрат на оплату праці, відображається у ф. № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», ф. № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», ф. № 3 «Звіт про рух грошових коштів», ф. № 5 «Примітки до річної фінансової звітності». Фінансова звітність підприємства як джерело фінансової інформації, якою активно користуються інвестори, може дати користувачам комплексне розуміння стану розрахунків за виплатами працівникам та дозволить оцінити соціально-економічне забезпечення працюючих. Дані про розрахунки за виплатами працівникам відображаються не лише у фінансовій звітності, а й у статистичній, податковій.

Для отримання достовірної інформації для управління та складання внутрішньої і зовнішньої звітності за виплатами працівникам на кожному підприємстві розробляється і затверджується робочий план рахунків, у якому передбачені субрахунки за видами виплат, термінами їх здійснення, видами зобов'язань, за елементами витрат та джерелами.

Витрати на оплату праці є одним із головних елементів витрат, які пов'язані практично з усіма видами діяльності підприємства. Тому організація обліку виплат працівникам є не тільки важливою ділянкою у системі обліку підприємства, а і ключовим фактором довгострокового розвитку, що забезпечує конкурентоспроможність суб'єкта господарювання на ринку.

Список використаних джерел

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 (МСБО 19) «Виплати працівникам» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_011/page2.
2. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03>.
3. Про затвердження типових форм первинної облікової документації зі статистики праці [Електронний ресурс] : Наказ Державного комітету статистики України від 08.12.2008 № 489 . – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/norm_doc/2008/489/489_2008.htm.

ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ НЕФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ У ІНТЕГРОВАНІЙ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Шеремета М. С., аспірант
ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: marina_sheremeta@ukr.net

Сучасна економічна ситуація сприяє використанню підприємствами нових інструментів, підходів та методів управління для забезпечення конкурентоспроможності та успіху на ринку. Дедалі важливою стає демонстрація відповідальної практики ведення бізнесу і результатів сталого розвитку компаній.

За теорією системи збалансованих показників (Balanced scorecard – BSC), авторами якої є Роберт Каплан та Девід Нортон, влучне управління бізнесом можливе за умови комплексного (збалансованого) підходу до оцінки матеріальних і нематеріальних активів підприємства за допомогою показників фінансового і нефінансового характеру [1]. Нефінансові аспекти діяльності підприємства потенційно впливають на його фінансові показники, що робить їх важливим джерелом стратегічного планування та прогнозу результатів діяльності. Необхідність врахування нефінансових показників при розробці стратегії і встановленні причинно-наслідкових зв'язків між окремими показниками підтверджують такі комплексні моделі виміру та оцінки ефективності господарювання, як призма ефективності (The Performance Prism); модель Європейського фонду управління якістю (EFQM); модель EP2M та інші [2, 3].

Відповідно до концепції BSC [1], успішні компанії виділяють такі групи нефінансових показників:

- відносини з клієнтами: кількість клієнтів, частка ринку, середній оборот на клієнта, середній час, затрачений на обслуговування клієнта, індекс лояльності клієнтів, індекс задоволеності клієнтів;
- внутрішні бізнес-процеси: своєчасна доставка, ріст продуктивності, рівень адміністративних витрат, час підготовки виробництва, вартість адміністративних помилок, прямі контакти з клієнтами;
- можливості навчання і розвитку персоналу: плинність кадрів, час на навчання, середній час відсутності, річні затрати на навчання однієї людини, індекс задоволення працівників;

Використання нефінансових показників покликане конкретизувати розроблену в ході стратегічного планування систему цілей і зробити розроблені цілі вимірюваними. Показники можна ідентифікувати тільки тоді, коли існує ясність відносно цілей. Рекомендується використовувати не більше двох або трьох показників для кожної із стратегічних цілей.

Основою концепції сталого розвитку виступають принципи інтегральності економічних, соціальних і екологічних аспектів бізнесу поряд із запровадженням професійного управління взаємозв'язаними ризиками і

можливостями. З огляду на це, для оцінювання минулих і поточних показників діяльності компанії та її сталого розвитку необхідною є детальніша інформація, ніж та, що відображається у фінансовій звітності компаній. Йдеться про підготовку інтегрованої звітності, яка є основою для розробки стратегії, планів і оцінки результатів діяльності компанії.

Основні властивості інтегрованої звітності полягають у тому, що основну увагу сфокусовано на ресурсах підприємства (людських, фінансових, виробничих, інтелектуальних, соціальних та природних).

Така звітність відповідає наступним базовим принципам:

- стратегічна направленість;
- пов'язаність інформації;
- орієнтація на майбутнє;
- реагування на залучення користувачів інформації;
- надійність, суттєвість та ясність;

Ключові елементи змісту інтегрованої звітності:

- огляд організаційної структури та бізнес моделі;
- середовище в якому діє підприємство, в тому числі ризики та можливості;
- стратегічні цілі та стратегія їх досягнення ;
- корпоративне управління та система винагород;
- показники діяльності;
- перспективи на майбутнє;

Завдяки нефінансовим показникам які розкриваються у інтегрованій звітності виникає ряд переваг:

- більш широка перспектива розгляду діяльності підприємства;
- зростання довіри до підприємства;
- підвищена обізнаність щодо питань стійкого розвитку всередині підприємства;
- підтвердження стейкхолдерам інтеграції принципів сталого розвитку в основну діяльність підприємства;

Застосування нефінансових показників в інтегрованій звітності дозволяє не тільки аналізувати минулі періоди діяльності підприємства, але й прогнозувати майбутні. Така можливість відкриває широкі перспективи як для керівників підприємств, так і потенційних клієнтів й акціонерів, залучаючи все більше прихильників.

Список використаних джерел

1. Каплан Р. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию : пер. с англ. / Каплан Р., Нортон Д. – 2-е изд. испр. и доп. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 320 с.
2. Ивлев В. Balanced scorecard – альтернативные модели [Электронный ресурс] / Ивлев В., Попова Т. – Режим доступа : http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_27/article_478.
3. Макаренко М. В. Системы показателей, модели и подходы к оценке эффективности деятельности предприятия [Электронный ресурс] / Макаренко М. В., Малова И. И. – Режим доступа : http://www.edit.muh.ru/content/mag/trudy/12_2008/04.p
4. Костирко Р. О. Интегрирована модель звітності компаній: передумови, принципи, складові [Електронний ресурс] / Костирко Р. О. – Режим доступа : http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2013_2_3.

СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

УДК 657

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ РЕЗУЛЬТАТОМ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВИНИКНЕННЯ ПОДАТКОВИХ РІЗНИЦЬ ПРИ НАРАХУВАННІ АМОРТИЗАЦІЇ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ

Бразілій Н. М., к.е.н.,

доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту

Черкаського державного технологічного університету

e-mail: liza1278@ukr.net

Прибуток як фінансова категорія відіграє досить важливу роль у життєдіяльності будь-якого підприємства і в системі державних фінансів. Чим вищий рівень утворення прибутку підприємства в процесі господарської діяльності, тим ефективніше досягаються його тактичні та стратегічні цілі, що сприяє покращанню умов функціонування підприємства в цілому, а з позиції держави – поліпшенню макроекономічної ситуації загалом.

У свою чергу, для держави прибуток підприємств виступає важливим об'єктом оподаткування та відіграє вагому роль у наповненні бюджету.

Відповідно до п.п. 134.1.1 п. 134.1 ст. 134 Кодексу об'єктом оподаткування податком на прибуток є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень розділу III «Податок на прибуток підприємств» Кодексу.

Податкові різниці виникають унаслідок різних правил обліку тих самих операцій згідно з П(С)БО, МСФЗ і згідно з ПКУ. Для того, аби пов'язати «бухгалтерський» і «податковий» прибуток, законодавством визначено механізм коригування бухгалтерського фінансового результату на суму податкових різниць.

Насьогодні р. III ПКУ передбачає такі види коригувальних різниць:

1. Різниці, які виникають при нарахуванні амортизації необоротних активів.
2. Різниці, що виникають при формуванні резервів.
3. Різниці, які виникають при здійсненні фінансових операцій.
4. Інші різниці.

Таким чином податкові різниці. Приводять до зменшення або збільшення фінансового результату до оподаткування зі звіту про фінансові результати.

Різниці, які виникають при нарахуванні амортизації необоротних активів, формуються згідно з вимогами ст. 138 Кодексу.

Так, пунктом 138.1 ст. 138 Кодексу встановлено, що фінансовий результат до оподаткування збільшується на суму нарахованої амортизації основних засобів або нематеріальних активів відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності та згідно з п. 138.2 ст. 138 Кодексу зменшується на суму розрахованої амортизації основних засобів або нематеріальних активів відповідно до п. 138.3 ст. 138 Кодексу.

Порядок розрахунку амортизації основних засобів або нематеріальних активів для визначення об'єкта оподаткування встановлено п. 138.3 ст. 138 Кодексу.

Згідно з п.п. 138.3.1 п. 138.3 ст. 138 Кодексу розрахунок амортизації основних засобів або нематеріальних активів здійснюється відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності з урахуванням обмежень, встановлених п.п. 14.1.138 п. 14.1 ст. 14 розділу I Кодексу, підпунктами 138.3.2 – 138.3.4 п. 138.3 ст. 138 Кодексу.

Для кращого розуміння питання, розглянемо сутність поняття амортизація. Отже, амортизація – це процес розподілу витрат між періодами, протягом яких актив приносить економічні вигоди. У такому значенні поняття «амортизація» використовує і бухгалтерське, у тому числі міжнародне, і податкове законодавство.

Таблиця 1

Сутність поняття «амортизація» в законодавстві України

Пункт 4 П(С)БО-7	АМОРТИЗАЦІЯ – систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації)
Параграф 6 МСБО16	АМОРТИЗАЦІЯ – це систематичний розподіл суми активу, що амортизується, протягом строку його корисної експлуатації
Пп.14.1.3 ст. 14 ПКУ	АМОРТИЗАЦІЯ – систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизується, протягом строку їх корисного використання (експлуатації)

Для зручності розглянемо, вплив на фінансовий результат підприємства податкових різниць, що виникають при нарахуванні амортизації необоротних активів у таблиці 2.

**Вплив на фінансовий результат підприємства податкових різниць,
що виникають при нарахування амортизації необоротних активів**

Бухгалтерський фінансовий результат до оподаткування ЗБІЛЬШУЄТЬСЯ:	Бухгалтерський фінансовий результат до оподаткування ЗМЕНШУЄТЬСЯ:
<ul style="list-style-type: none"> • на суму нарахованої амортизації основних засобів або нематеріальних активів відповідно до НП(С)БО або МСФЗ; 	<ul style="list-style-type: none"> • на суму розрахованої амортизації основних засобів або нематеріальних активів відповідно до п. 138.3 ПКУ;
<ul style="list-style-type: none"> • на суму уцінки та втрат від зменшення корисності основних засобів або нематеріальних активів, включених до витрат звітного періоду відповідно до НП(С)БО або МСФЗ; 	<ul style="list-style-type: none"> • на суму залишкової вартості окремого об'єкта основних засобів або нематеріальних активів, визначеної з урахуванням положень ст. 138 ПКУ, у разі ліквідації або продажу такого об'єкта;
<ul style="list-style-type: none"> • на суму залишкової вартості окремого об'єкта основних засобів або нематеріальних активів, визначеної відповідно до НП(С)БО або МСФЗ, у разі ліквідації або продажу такого об'єкта; 	<ul style="list-style-type: none"> • на суму дооцінки основних засобів або нематактивів у межах попередньо віднесених до витрат уцінки відповідно до НП(С)БО або МСФЗ;
<ul style="list-style-type: none"> • на суму залишкової вартості окремого об'єкта невиробничих основних засобів або невиробничих нематеріальних активів, визначеної відповідно до НП(С)БО або МСФЗ, у разі ліквідації чи продажу такого об'єкта; 	<ul style="list-style-type: none"> • на суму вигід від відновлення корисності основних засобів або нематактивів у межах попередньо віднесених до витрат втрат від зменшення корисності основних засобів або нематактивів відповідно до НП(С)БО або МСФЗ;
<ul style="list-style-type: none"> • на суму витрат на ремонт, реконструкцію, модернізацію чи інші поліпшення невиробничих основних засобів або невиробничих нематеріальних активів, віднесених до витрат відповідно до НП(С)БО або МСФЗ. 	<ul style="list-style-type: none"> • на суму первісної вартості придбання або виготовлення окремого об'єкта невиробничих основних засобів або невиробничих немат. активів і витрат на їх ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення, у т. ч. віднесених до витрат відповідно до НП(С)БО або МСФЗ, у разі продажу такого об'єкта невиробничих основних засобів або нематактивів, але не більше за суму доходу (виручки), отриману від такого продажу.

Враховуючи зазначене, фінансовий результат до оподаткування збільшується на суму нарахованої в бухгалтерському обліку амортизації основних засобів та нематеріальних активів та зменшується на суму розрахованої амортизації основних засобів та нематеріальних активів відповідно до п. 138.3 ст. 138 Кодексу незалежно від того, чи включена така амортизація до складу витрат за правилами бухгалтерського обліку.

Отже, при визначенні різниць відповідно до пп. 138.1 та 138.2 ст. 138 Кодексу враховується вся сума нарахованої у звітному періоді амортизації основних засобів та нематеріальних активів без її розподілу на частину амортизації, що брала участь у визначенні фінансового результату до оподаткування у складі витрат.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI : (редакція станом на 01.11.2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» № 92 від 27.04.2000, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00/print1486202354264649>.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16) «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_014/print1484049187679813.

УДК 336.226.1

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ В УКРАЇНІ

Височина А. В., к.е.н.,
старший викладач кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС»
Сумського державного університету
e-mail: a.vysochyna@uabs.sumdu.edu.ua

Трансформація податкової системи України направлена на синхронізацію з загальноєвропейською практикою оподаткування та ключовими світовими принципами побудови податкової системи. Основні зміни направлені на спрощення механізмів нарахування та сплати податків, а також відмови від неефективних фіскальних інструментів на користь більш дієвих та результативних. У зв'язку з активним обговорення необхідності трансформації в Україні податку на прибуток підприємств на податок на виведений капітал особливої актуальності набуває дослідження проблем і перспектив оподаткування прибутку підприємств в Україні, що і є метою даної роботи.

Закордонний досвід засвідчує, що податок на прибуток підприємств використовується як важливий інструмент регулювання соціально-економічної ситуації в країні, що дає можливість впливати на обсяги виробництва, конкурентоспроможність підприємств, інвестиційний клімат тощо. Натомість вітчизняна практика оподаткування прибутку корпоративного сектору фокусується головним чином на реалізації фіскальної, а не регулюючої функції цього податку, при чому ефективність першої також є доволі сумнівною, адже протягом 2004–2017 рр. питома вага податку на прибуток підприємств у податкових надходженнях бюджету помітно скоротилася з 25,14% у 2004 році до 9,25% – у 2017 р. [1], що попри існування певних об'єктивних причин такого скорочення (зниження ставки податку на прибуток, гармонізація податкового та бухгалтерського обліку тощо), є свідченням неефективності в контексті бюджетотворюючої функції прибуткового податку.

Справедливо зауважити, що недоліками оподаткування прибутку підприємств в Україні є не лише низький рівень регуляторного потенціалу та фіскальної ефективності цього податку, а й складність процесу його нарахування та сплати. Так, попри скасування заплутаного механізму податкового обліку при нарахуванні податку на прибуток, вітчизняним суб'єктам господарювання доволі складно розібратися з рядом коригувань, деякі з яких є доволі суперечливими та створюють лазівки для ухилення від сплати податку. Загалом практика прибуткового оподаткування бізнесу в Україні актуалізує необхідність здійснення кардинальних трансформацій у цій сфері, направлених одночасно і на спрощення та транспарентність ряду процедурних аспектів, так і на покращення регулюючого впливу податку на прибуток.

Враховуючи існуючі на сьогоднішній день прогалини в оподаткуванні прибутку підприємств, наприкінці квітня 2017 р. Асоціацією платників податків України було представлено проект ліберального Податкового кодексу, одним із пропозицій якого було запровадження з 1 січня 2018 р. податку на виведений капітал замість податку на прибуток підприємств [2]. Згідно з проектом ліберального Податкового кодексу України [3] об'єктом оподаткування податком на виведений капітал повинні бути операції з виведення капіталу (виплата дивідендів неплатнику податку; виплата у грошовій формі та / або відмінній від грошової формі з повернення (виплати) внесків власнику корпоративних прав – неплатнику податку та ін.) та операції, прирівняні до операцій з виведення капіталу (виплата процентів, комісій, інших винагород, відшкодувань, штрафів, пені, що пов'язані із залученням та/або використанням коштів, нерезидентам, що зареєстровані у державах, визначених стосовно контрольованих операцій; виплата коштів, що перераховуються нерезидентам у межах договорів страхування, укладених зі страховиками – нерезидентами; виплата фінансової допомоги неплатнику податку; передача майна неплатнику податку без висування вимог щодо компенсації його вартості та ін.). Такі нововведення, за прогнозами творців ліберального Податкового кодексу, дозволять зменшити податкове навантаження на бізнес, стимулювати їх ділову активність та детінізувати доходи. Однак, зазначена пропозиція досить активно обговорювалася і, як наслідок, через неоднозначність позицій урядовців не була затверджена на 2018 рік. Питання щодо переходу до податку на виведений капітал тимчасово відкладено до 2019 року.

У даному контексті варто відмітити, що трансформація прибуткового оподаткування корпоративного сектору в нашій державі є об'єктивною необхідністю, і перехід до податку на виведений капітал може стати тим кроком, який у середньостроковій перспективі дозволить вирішити ряд важливих проблем, що укорінилися в систему оподаткування прибутку підприємств. На користь переходу до податку на виведений капітал свідчить також досвід європейських країн. Особливо показовим є досвід Естонії. Країна у 2000 році провела радикальну податкову реформу, замінивши класичну модель оподаткування прибутку на модель оподаткування прибутку, що виплачується підприємством. Податком на виведений капітал оподатковують дивіденди або розподілений прибуток, а не фінансові прибутки компанії.

Результатом такої реформи стали розвиток підприємництва, приплив додаткових інвестицій та створення нових робочих місць. Разом з тим, Естонія у 2014 та 2015 роках займала перше місце як в загальному рейтингу Індексу конкурентоспроможності податкових систем (International Tax Competitiveness Index), так і в частині оподаткування прибутку підприємств [4]. А у 2016 р. Естонія займала 12 місце у рейтингу Doing Business за критерієм легкості ведення бізнесу, тоді як Україна – лише 80. Крім того, у 2017 р. податок на виведений капітал було запроваджено і в Грузії.

Тим не менш, попри існування очевидних переваг податку на виведений капітал та позитивного досвіду Естонії, опоненти такого нововведення побоюються суттєвих скорочень податкових надходжень до державного бюджету та негативного ефекту для бізнесу від чергового кардинального трансформування механізму оподаткування прибутку підприємств, що і залишає питання переходу до нового податку відкритим.

Підсумовуючи вище викладене, слід відзначити, що система корпоративного прибуткового оподаткування в Україні є неефективною як у контексті реалізації фіскальної, так і регулюючої її функції, що і актуалізує необхідність її трансформації. Можливим кроком у напрямку вирішення цієї проблеми є перехід до податку на виведений капітал, що дозволить вивести бізнес з тіні та залучити додаткові інвестиції, проте таке рішення може негативно відзначити на надходженнях до бюджету (особливо в перші роки), що робить його доволі ризиковим. Разом з тим, позитивний досвід Естонії переконливо свідчить на користь запровадження нового податку, а відтак доцільність реформи є виправданою, проте її реалізації повинно проводитися на науково обґрунтованих засадах з детальним прорахунком різних сценаріїв та максимально точною кількісною оцінкою ризиків і втрат.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk>.
2. Проект ліберального Податкового кодексу: які зміни пропонують запровадити з 2018 року? [Електронний ресурс] / Офіційний сайт «Дебет-кредит». – Режим доступу : <https://news.dtkr.ua/taxation/common/43328>.
3. Проект ліберального Податкового кодексу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.appu.org.ua/opencms/export/sites/default/.content/files/Kodex/KodexNew_PRINT2.pdf.
4. Pomerleau K. International Tax Competitiveness Index 2015 [Електронний ресурс] / K. Pomerleau, A. Cole. – Режим доступу : https://files.taxfoundation.org/legacy/docs/TF_ITCI_2015.pdf.

**ОСОБЛИВОСТІ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ
ІЗ СПЕЦІАЛЬНОСТІ «ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ»
У НАВЧАЛЬНОМУ ЗАКЛАДІ І РІВНЯ АКРЕДИТАЦІЇ
ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ СПЕЦІАЛІСТА
НОВОЇ ПАРАДИГМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Голубка М. М., к.е.н.,
доцент кафедри маркетингу, економіки, управління та адміністрування
Національної академії управління

Мельник О. А.,
викладач циклової комісії обліку та фінансово-економічної діяльності
Львівського кооперативного коледжу економіки і права

Голубка Михайло, студент 2 курсу,
напряму підготовки 07 «Управління та адміністрування»
Львівського кооперативного коледжу економіки і права
mail: Golubka_mikki@ukr.net

Сучасний стан та перспективи розвитку системи оподаткування в Україні, вимагає фахівців із спеціальністю «Облік і оподаткування». Така тенденція пов'язана із постійним пошуком нових резервів, що сприятимуть економічному зростанню, де за класичним сценарієм одне з головних місць належить бухгалтерському обліку, відсутність якого унеможлиблює керування підприємством або організацією.

Фахівець із спеціальністю облік та оподаткування – справжній професіонал із знанням усіх процесів, що відбуваються на підприємстві. Він моніторить зміни у законодавчій базі та постійно підвищує власну кваліфікацію. Ця людина допомагає керівникам підвищити ефективність управління підприємством та здійснити максимальну оптимізацію податкового навантаження.

Бухгалтерський облік у свою чергу забезпечує зміцнення принципів господарського розрахунку та самоокупності. З його допомогою відбувається контролювання витрат та прибутків підприємства, визначення фінансових результатів та фінансового-господарської діяльності.

Фахівцями з бухгалтерського обліку виконується облікова, економічна, аудиторська робота та аналізування в організаціях, установах, на підприємствах різноманітних сфер діяльності, будь-яких форм власності, як малого, так і середнього бізнесу, фінансово-кредитних установах, державних органах управління, регіональних органах управління та наукових інституціях.

Окрім того, спеціалісти даної галузі – це гарантія якісного та оперативного забезпечення обліку господарсько-фінансових операцій що здійснюються на підприємстві. Фахівці використовують особливості бухгалтерського обліку та можливості контролювання, виявляючи та застосовуючи особливості бухгалтерського обліку у поточних та звітних типах документів підприємств різних сфер народного господарства, незалежно від

форми власності та обсягів виробництва. Завдяки їм забезпечується якість обліку усіх напрямків та етапів виробництва відповідно до його технологічних процесів – починаючи із постачання сировини до збуту готових видів продукції.

Спеціалістами використовуються засоби автоматизації як бухгалтерського так і виробничого обліку для підвищення ефективності та оперативності, використовується комп'ютерна техніка. Аналіз економічного стану підприємства здійснюється завдяки зібраній інформації. Фахівці із бухгалтерського обліку проводять пошук резервів, що сприяють підвищенню рівня ефективності праці та роблять висновки, застосовують теорію на практиці у банках та інших фінансових установах. Проводять розрахунки та оцінку доходів підприємства, застосовуючи фінансовий контроль та аналізуючи його фінансову діяльність. До того ж, якісно проводять ревізію окремих напрямків діяльності, а також усього підприємства.

Спеціалісти з бухгалтерського обліку виконують обчислення та аналіз індексів економічного стану фінансових та банківських установ, організацію фінансового контролю та фінансового аналізу підприємства. Здійснюють організацію аудиторської роботи на підприємстві та якісно виконують аудит з метою підвищення результативності підприємницької діяльності, проводять наукові дослідження у економічних галузях.

Згідно із останніми даними з моніторингу ринку праці, молодші спеціалісти настільки ж необхідні суспільстві, як і фахівці вищого рівня.

Одним з найбільш успішних елементів української економіки є організація бухгалтерської справи, по причині того, що саме спеціалісти із питань обліку й оподаткування можуть надавати правдиву та точну інформацію, що відповідає дійсності та є необхідною для прийняття рішень у господарській діяльності підприємств.

У той же час, згідно із сучасним розумінням бухгалтер має не лише вести облік, а й бути максимально компетентним у питаннях оцінювання, планування, аналізування та аудиту.

Аби сформувані професійні компетенції майбутні спеціалісти з питань обліку та оподаткування в ході освітньо-професійної підготовки отримують знання із бухгалтерського й фінансового обліку, економіки підприємств, обліку та аналізування операцій зовнішньої економіки, фінансів підприємства, економічного аналізу, обліку та звітності у бюджетних організаціях і комерційних банківських установах, системі податків, казначействі, обліку в галузі малого бізнесу, основах контролювання, ревізії та аудиту.

Фахівці із питань обліку та оподаткування мають володіти знаннями щодо змісту та призначення норм бухгалтерського обліку; нормативного та правового забезпечення бухгалтерського обліку та звітності; основ господарської, податкової, трудової та фінансової законодавчої бази; складових політики обліку підприємства, системи рахунків обліку, послідовності і способів реєстрування, методів і технологій обробки облікових даних, правил обігу документації; прогресивних форм і методів обліку; організації системи внутрішньогосподарського обліку, звітності й контролю; основ податкового

адміністрування; економіки та організації виробництва й праці на підприємстві; порядку обліку господарських операцій у бюджетній і банківській сфері; обліку зовнішньоекономічної діяльності; методики здійснення контролю, аналізу й аудиту діяльності підприємства тощо. Фахівці з питань обліку й оподаткування відповідної кваліфікації мають вміти організувати документообіг на підприємстві; розробляти інструктивні положення з обліку та проектів його вдосконалення. Володіти вміннями щодо обліку господарських, фінансових та розрахункових операцій; забезпечення раціонального використання фінансових ресурсів за їх призначенням; дотримання розрахунково-касової дисципліни; складання, прийому, перевірки та опрацювання бухгалтерських документів; формування облікових реєстрів; складання звітності підприємств і організацій, визначення доходів, витрат й фінансових результатів господарської діяльності; встановлення взаємозв'язку окремих господарських операцій та фінансових результатів діяльності підприємства; вчасного виконання інвентаризації засобів, визначення та відображення в обліку її результатів; аналізування діяльності, ревізії й аудиту; а також використання сучасного програмного забезпечення згідно профілю тощо.

Випускники коледжу за спеціальністю обліку й оподаткування проходять практику, стажування, та працевлаштовуються на одне з перших робочих місць, що було надане установами системи споживчої кооперації, підприємствами або б відповідними бюджетними установами. Молодші спеціалісти можуть працювати на таких посадах, як: Бухгалтер; Бухгалтер-ревізор; Бухгалтер-експерт; Касир; Касир-експерт; Завідувач каси та ін.

Індивідуальність кожного із здобувачів освіти в коледжі розкривається завдяки прийняттю ними участі у відповідних напрямку науково-практичних конференціях, олімпіадах, професійних конкурсах, екскурсіях по відповідним організаціям та установам регіональної споживчої кооперації, а також підприємствах різної форми власності, ділових іграх у ході яких студенти демонструють свій рівень засвоєння опанованих ними теоретичних знань та застосування їх на практиці. Можливість практичного навчання спеціалістів із питань обліку та оподаткування відбувається у навчальній бухгалтерії, комерційному відділі коледжу, де студенти мають можливість вивчити системи ведення обліку. Виробнича практика майбутніх спеціалістів із обліку та оподаткування проходить на регіональних підприємствах з якими буликладені відповідні угоди про співпрацю. Разом з тим, із професійною підготовкою майбутніх спеціалістів, у вищому навчальному закладі маютья всі умови, що сприяють розвиненню творчих здібностей здобувачів освіти.

Економічна криза у світі стала однією з головних причин, що призвели до економічної кризи в Україні, але ситуація, що спостерігається сьогодні у державі має негативний вплив навіть на освітній процес. Зменшення кількості робочих місць, закриття підприємств, фінансово-кредитних установ та згортання діяльності бізнес-організацій, скорочення навчальних місць у Вузах, скорочення кількості навчальних закладів різного рівня – це лише неповний перелік наслідків, що з'явилися з появою кризи. Хоча криза – це є тимчасове явище, після якого спостерігається оновлення усіх економічних галузей.

Зважаючи на те, що підготовка спеціалістів відповідного рівня – є довготривалою та кропіткою роботою, вже сьогодні ми повинні передбачати необхідність у найближчому майбутньому. А саме, підготовку фахівців того профілю та рівня, що будуть необхідними кожній економіці будь-якої розвиненої країни.

Отже, доволі важливою та необхідною для нормального розвитку економічної сфери та держави як такої є належний рівень підготовки молодших фахівців зі спеціальності «Облік і оподаткування».

Список використаних джерел

1. Закон України «Про вищу освіту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Ліцензійні умови провадження освітньої діяльності закладів освіти [Електронний ресурс] : затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 р. № 1187. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248779880>.
4. Перелік галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти [Електронний ресурс] : затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 р. № 266. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/266-2015-%D0%BF>.
5. Стандарти і рекомендації щодо забезпечення якості в Європейському просторі вищої освіти (ESG) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ihed.org.ua/images/pdf/standards-and-guidelines_for_qa_in_the_ehea_2015.pdf.
6. Сучасні проблеми і перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в умовах глобалізації економіки : матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конф. (03 грудня 2016 р.) / відп. ред. І. Б. Садовська. – Луцьк : РВВ Луцького НТУ, 2016. – Вип. 10. – Ч. 1. – 200 с.
7. Національний освітній глосарій: вища освіта / авт.-уклад. : В. М. Захарченко, С. А. Калашнікова, В. І. Луговий, А. В. Ставицький, Ю. М. Рашкевич, Ж. В. Таланова ; за ред. В. Г. Кременя. – 2-ге вид., перероб. і доповн. – К. : ТОВ «Видавничий дім «Плеяди», 2014. – 100 с.
8. Андрущенко В. П. Модернізація педагогічної освіти України в контексті Болонського процесу / Андрущенко В. П. // Вища освіта України. – 2004. – № 1. – С. 5–9.
9. Болюбаш Я. Я. Організація навчального процесу у вищих навчальних закладах освіти / Болюбаш Я. Я. – К. : ВВП «Компас», 1997. – 64 с.
10. Національна доктрина розвитку освіти // Офіційний вісник України. – 2002. – № 16. – С. 12–24.
11. Зайчук В. Нормативно-правове забезпечення освіти в Україні / Зайчук В. // Вища школа. – 2002. – № 2–3. – С. 3–18.

ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКУ НА НЕРУХОМЕ МАЙНО В УКРАЇНІ

Самусевич Я. В., к.е.н.,

старший викладач кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування

Сумського національного університету

e-mail: y.samusevych@uabs.sumdu.edu.ua

Враховуючи концепцію реформи з децентралізації України, реалізацію якої планується здійснити, в тому числі, шляхом зміни системи оподаткування, доцільно розглянути особливості сучасного місцевого оподаткування, на які слід звернути увагу у контексті збільшення фінансових повноважень місцевих органів влади. На сьогоднішній день система місцевого оподаткування утворена чотирма видами платежів – єдиний податок, податок на майно, туристичний збір, збір за місця для паркування транспортних засобів. У той же час, можна відмітити позитивні зрушення у структурі доходів місцевих бюджетів внаслідок реформування системи місцевого оподаткування. Так, якщо в 2011 р. частка місцевих податків ледве сягала 2,9% доходів місцевих бюджетів, то в 2016 р. вона збільшилася у 8,5 раза – до 24,8%.

Порівнюючи особливості формування доходної бази місцевих бюджетів за рахунок власних доходів в Україні та країнах Європи, відмітимо, що європейський досвід засвідчує значний рівень надходжень від сплати майнових податків, що в цілому відповідає вітчизняним тенденціям (протягом 2015–2016 років рік доходи від податку на майно складала близько 60% загальних доходів від місцевих податків і зборів). Однак, позитивне зростання надходжень від податку на майно забезпечено за рахунок включення до його складу плати за землю та транспортного податку, тоді як безпосередні надходження від податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки є досить незначними та формують менше 5% доходів місцевих бюджетів. Відмітимо, що сучасний механізм справляння податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, в Україні характеризується суттєвими відмінностями порівняно з європейськими практиками, що підтверджують дані таблиці 1.

У цілому, порівнявши існуючі системи, можна відмітити такі проблеми вітчизняного механізму оподаткування нерухомості, які знижують фіскальну ефективність податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, та податкову конкурентоспроможність регіонів:

- визначення у якості бази оподаткування площі нерухомого майна, а не його вартості;
- відсутність диференціації житлової нерухомості за її станом, розміщенням, вартістю тощо;
- обмеженість можливостей органів місцевого самоврядування щодо встановлення ставок податку.

Оподаткування нерухомості, відмінної від земельної ділянки,
в Україні та ряді європейських країн (складено за даними [1–10])

Країна	База оподаткування	Ставки податку	Повноваження органів місцевого самоврядування
Україна	Загальна площа об'єкта нерухомості	Не більше 1,5% мінімальної заробітної плати за 1 м ²	Збільшення граничної межі житлової нерухомості, на яку зменшується база оподаткування, надання пільг зі сплати податку у відповідності до законодавства, встановлення ставок податку у межах визначеного діапазону
Болгарія	Вартість нерухомого майна	0,01–0,45%	Встановлення ставки податку в межах визначеного діапазону
Грузія	Середньорічна остаточна балансова вартість / ринкова вартість майна	Не більше 1%	Встановлення в межах граничної ставки єдиної ставки податку або диференційованих ставок за галузями чи видами діяльності
Латвія	Кадастрова вартість майна	0,2–3%	Встановлення ставки податку у межах визначеного діапазону, при цьому ставка більш ніж 1,5% встановлюється виключно для майна, яке утримується не у відповідності до законодавства
Литва	Середня ринкова вартість майна	0,3–1%	Встановлення в межах діапазону єдиної або диференційованих ставок податку
Румунія	Оподатковувана вартість будівлі / інвентаризаційна вартість будівлі	0,1%, 0,2% для фізичних осіб; 0,5–1% для юридичних осіб	Встановлення ставки податку для юридичних осіб у межах визначеного діапазону
Чехія	Площа об'єкта нерухомості	2–10 чеських крон	Даний податок є загальнодержавним, органи місцевого самоврядування не мають жодних повноважень
Словаччина	Забудована площа / площа підлоги	0,033 євро	Підвищення ставки податків, але не більше ніж у 40 раз порівняно з мінімальною ставкою
Молдова	Оцінена вартість нерухомого майна	0,05–0,3 %	Встановлення ставок податку, а також звільнення від оподаткування у випадках, передбачених законодавством
Сербія	Ринкова вартість нерухомості	До 3%	Встановлення ставок податку в межах визначених діапазонів

Враховуючи все вищезазначене, вважаємо за доцільне запропонувати наступні зміни при оподаткуванні нерухомого майна, відмінного від земельної ділянки:

- визначити базою оподаткування вартість майна за наступними параметрами: 1) оціночна вартість для нерухомості, дані про яку

включено до Єдиної бази даних звітів про оцінку для цілей оподаткування Фонду державного майна України; 2) для житлової та нежитлової нерухомості, дані про яку не включено до Єдиної бази даних звітів про оцінку для цілей оподаткування Фонду державного майна України, вартість майна визначати шляхом множення середньої вартості квадратного метра аналогічного майна (за критеріями місця розташування, типу будівлі, зношеності майна тощо) на його площу;

- визначити максимальну ставку оподаткування на рівні 1% вартості майна з наданням можливості органам місцевого самоврядування встановлювати диференційовані ставки оподаткування в її межах за критеріями сумарної вартості майна, категорії власника, призначення майна;
- встановити загальну податкову пільгу, яка передбачає звільнення від сплати податку на житлову нерухомість платників податків, середній дохід сім'ї яких у розрахунку на одну особу, що зареєстрована у такій нерухомості, нижче прожиткового мінімуму;
- надати органам місцевого самоврядування повноваження з визначення інших пільг зі сплати податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки.

Список використаних джерел

1. Fiscal Code of Romania [Electronic source] : Law No. 571/2003 with changes and complements. – Access mode : www.alb-leasing.ro/en/documents/legislation/cod_fiscal.pdf.
2. Law for Local Taxes and Fees [Electronic source] / BULGARIAN CENTER FOR NOT-FOR-PROFIT LAW. – Access mode : <http://www.bcni.org/en/articles/901-law-for-local-taxes-and-fees.html>.
3. Law On Immovable Property Tax [Electronic source]. – Access mode : http://www.vvc.gov.lv/export/sites/default/docs/LRTA/Likumi/Immovable_Property_Tax.doc.
4. On Immovable Property Tax [Electronic source] : Law of Republic of Lithuania No. X-233 from 2005-06-07 with amendments. – Access mode : http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_e?p_id=409446.
5. On Local Taxes and on Local Fees for Municipal Waste and Minor Construction Waste [Electronic source] : Act of The National Council of the Slovak Republic No. 582/2004 Coll. with amendments. – Access mode : <http://www.mfsr.sk/en/Default.aspx?CatID=284>.
6. Property tax law [Electronic source] / Ministry of Finance of Republic of Serbia. – Access mode : <http://mfin.gov.rs/pages/article.php?id=9881>.
7. Tax Code [Electronic source] : Act of Czech National Council No. 280/2009 from 22.07.2009 with amendments. – Access mode : <http://www.czechlegislation.com/en/280-2009-sb>.
8. Налоговый кодекс Грузии [Электронный ресурс] : Закон № 5942 от 27.03.2012. – Режим доступа : www.refworld.org/cgi-bin/txis/vtx/rwmain/.opendocpdf.pdf.
9. Налоговый кодекс Республики Молдова [Электронный ресурс] : Закон № 1163-XIII от 24.04.1994, с измен. и доп. – Режим доступа : http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30398075.
10. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України № 5083-VI від 02.12.2010, зі змін. та доповн. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

ЩО ЗМІНИТЬ В ОБЛІКУ ПОДАТОК НА ВИВЕДЕНИЙ КАПІТАЛ

Чиж В. І.,

професор кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту
Черкаського державного технологічного університету
e-mail: chizhvera@gmail.com

Однією з головних переваг для залучення у країну інвестиційних ресурсів є легкість ведення бізнесу. Всесвітнім банком опубліковано глобальне дослідження Doing Business-2018 і рейтинг 190 країн за цим показником. Україна у цьому рейтингу посідає 76 місце [1]. Серед показників розрахунку сумарного рейтингу є і оподаткування, сучасний стан якого в державі не сприяє розвитку бізнесу і потребує вдосконалення. Міністерством фінансів оприлюднено Проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податку на виведений капітал», а запровадження податку на виведений капітал було анонсовано з 2018 року. Основні положення законопроекту передбачають оподаткування прибутку, розподіленого у формі дивідендів (прирівняних до них платежів), та відмова від податку з доходів нерезидентів. Кардинальні зміни оподаткування прибутку змінюють облік. До чого слід бути готовим бухгалтерам у зв'язку з запровадженням нового закону?

Метою дослідження є виявлення різниці між податком на прибуток та податком на виведений капітал, викладення сутності податку та змін облікового процесу.

За своєю сутністю це абсолютно різні податки. Новий підхід полягає у тому, що прибуток підприємства не підлягає оподаткуванню до тих пір, поки власник не вилучає його з обігу. Тут виникає аналогія в обліку з вилученим капіталом. Під вилученим капіталом в обліку розуміють собівартість акцій власної емісії або часток, викуплених товариством у його учасників, та зміни неоплаченого капіталу в результаті збільшення або зменшення дебіторської заборгованості учасників за внесками до статутного капіталу підприємства. Вилучений капітал зменшує величину власного капіталу. Виведений капітал не є синонімом вилученого, хоча теж зменшує власний капітал, але як частина прибутку, яку отримує власник.

Зміні підлягає об'єкт оподаткування, платники, ставки податку.

Об'єктом оподаткування нового податку визначено операції, які ведуть до вилучення (в тому числі шляхом їх недоотримання) коштів, товарів (в тому числі необоротних активів) від господарської діяльності платника податку, що здійснюється на території України. До таких операцій належать виплата дивідендів на користь неплатника податку на виведений капітал; виплати в грошовій і натуральній формі на користь власника корпоративних прав, навіть якщо вони не оформлені як дивіденди. До операцій з виведення капіталу прирівняні виплати процентів, комісій за позиками на користь пов'язаних осіб – нерезидентів; страхових платежів на користь нерезидентів; фінансової

допомоги неплатникові податку на виведений капітал, а також безоплатне надання товарів, робіт, послуг; будь-які нецільові виплати в грошовій та/або натуральній формі, що здійснюються неприбутковими організаціями; інвестицій в об'єкти за межами України, як у грошовій, так і негрошовій формі; роялті; внесків до статутного капіталу, довірче управління або в спільну діяльність, перераховані / передані неплатникам податку на виведений капітал у грошовій та / або натуральній формі, а також дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, поставлені неплатникам цього податку. Також передбачено операції, за якими потрібно буде самостійно здійснювати нарахування податку: контрольовані операції в рамках трансфертного ціноутворення, умови яких не відповідають принципу «витягнутої руки»; роялті на користь офшорних нерезидентів або тих, у країні яких роялті не оподатковується, і за правами, які вперше виникли в Україні; продаж товарів неплатникам податку на виведений капітал (з використанням звичайних цін). Всі ці операції є об'єктом обліку, потрібна лише їх систематизація. Зміна об'єкту оподаткування звільнює бухгалтера від податкових правил щодо розрахунку валових витрат підприємства за податковими правилами, усуває тіньові схеми їх збільшення для зменшення оподаткованого прибутку. Збиток за даними фінансової звітності не буде пов'язаний зі сплатою податку на виведений капітал.

Платниками податку визначені юридичні особи-резиденти та постійні представництва нерезидентів. Щоб працювати з юридичними особами-нерезидентами в Україні, резидент зобов'язаний буде впевнитися, що нерезидент відкрив тут постійне представництво.

Ставок податку передбачено дві – 15 і 20 відсотків. 15% – з операцій з виведення капіталу безпосередньо власникам (дивіденди та інші прямі виплати в грошовій і натуральній формі, навіть якщо вони не оформлені як дивіденди); 20% – з операцій, які прирівнюють до виведення капіталу, і для донарахувань [2].

Аналіз прийдешніх нововведень щодо змін облікового процесу вказує на те, що обчислення нового податку простіше. Немає потреби вести податковий облік валових доходів і валових витрат, здійснювати коригування декларацій з податку на прибуток. Практично зникає плата за помилку у вигляді штрафів і донарахувань при сплаті податку. Податкові зобов'язання підприємства легко можна перевірити, оскільки всі операції, об'єкти оподаткування, відображено в обліку і не потребують додаткових розрахунків. У той же час новий підхід до оподаткування створює стимули для ділової і інвестиційної активності, фінансова звітність стає об'єктивною, оскільки зникає необхідність знижувати фінансовий результат, спрямування обліку стає більш управлінським, а не податковим. Тобто заяви про ускладнення бухгалтерського обліку є дещо надуманими, вони породжені психологічним спротивом практикуючих бухгалтерів до нововведень.

Список використаних джерел

1. <http://www.doingbusiness.org>.
2. Проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податку на виведений капітал» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : old.kmu.gov.ua.

ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ ЄСВ

Щербина Оксана, студентка
Науковий керівник:
Лук'янець О. В., к.е.н.,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: sh4.ksu@i.ua

Особливості нарахування єдиного соціального внеску (ЄСВ) зосереджують увагу кожного користувача облікової інформації. Для найманих працівників вони визначають величину заробітної плати до виплати, формують ефективну систему соціального захисту населення. Для суб'єктів господарювання виступають частиною витрат, включених до собівартості продукції й впливають на фінансовий результат підприємства. Для держави відіграють важливу роль в утворенні надходжень, що забезпечують виконання соціальних функцій. Кожна зі сторін трактує по-різному значення обов'язкових нарахувань, проте це не зменшує значущість єдиного соціального внеску у фінансовій системі України.

Згідно Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» під єдиним внеском на загальнообов'язкове державне соціальне страхування розуміють консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування [1].

Роботодавці, які застосовують працю найманих фізичних осіб виступають платниками єдиного соціального внеску. Базою для нарахування ЄСВ є сума нарахованої кожній застрахованій особі заробітної плати за видами виплат, які включають основну та додаткову заробітну плату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, у тому числі в натуральній формі, що визначаються відповідно до Закону України «Про оплату праці», та суму винагороди фізичним особам за виконання робіт (надання послуг) за цивільно-правовими договорами.

На початок 2018 року згідно впроваджених законодавчих змін щодо ЄСВ:

- збільшено максимальну базу нарахування до 15 мінімальних заробітних плат, що дорівнює 55845 грн;
- розмір ставки ЄСВ, які нараховує роботодавець на фонд оплати праці для найманих працівників, у т. ч. іноземців – 22%;

- члени фермерського господарства, та ФОП, які обрали спрощену систему оподаткування, приєднуються до групи платників ЄСВ зі ставкою 22%;
- винагороди фізичним особам за цивільно-правовими договорами, крім цивільно-правового договору, укладеного з фізичною особою-СПД – 22% на суму винагороди;
- допомога з ТВП (як перші п'ять днів за рахунок коштів підприємства, так і решта днів хвороби, допомога по вагітності та пологах за рахунок коштів ФСС) – 22% на суму допомоги;
- розмір ставки ЄСВ, які нараховує роботодавець на заробітну плату і лікарняні працівників-інвалідів – 8,41%;
- для підприємств і організації громадських організацій інвалідів, в яких кількість інвалідів становить не менш як 50% загальної чисельності працюючих, і за умови, що фонд оплати праці таких інвалідів становить не менш як 25% суми витрат на оплату праці, розмір ставки ЄСВ становить 5,5% на доходи працюючих інвалідів, 22% – на доходи інших працівників.

Звільняються від сплати ЄСВ за себе такі категорії платників як ФОП, які обрали спрощену систему оподаткування; ФОП, які обрали загальну систему оподаткування; члени фермерського господарства, якщо вони отримують пенсію за віком або є особами з інвалідністю, або досягли віку, встановленого ст. 26 Закону про пенсійне страхування, та отримують відповідно до закону пенсію або соціальну допомогу.

Максимальний розмір ЄСВ станом на 2018 рік (22% від максимальної бази) сплачується добровільно за бажанням платника єдиного податку, що становить 12 285,9 грн, а мінімальний розмір – 819,06 грн (табл. 1).

Таблиця 1

Зміна розміру страхового внеску з 01.01.2017 р.по 31.12.2018 р.

Рік	Ставка ЄСВ, %	Мінімальний розмір заробітної плати, грн	Мінімальний розмір страхового внеску, грн	Максимальний розмір страхового внеску, грн	Максимальна база нарахування ЄСВ, грн
01.01.2017–30.04.2017	22	3200,00	704,00	8 800,00	40 000,00
01.05.2017–30.11.2017	22	3200,00	704,00	9 262,00	42 100,00
01.12.2017–31.12.2017	22	3200,00	704,00	9 691,00	44 050,00
01.01.2018–31.12.2018	22	3723,00	819,06	12 285,90	55 845,00

Внесення змін до нарахування ЄСВ є позитивним кроком у реформуванні системи загальнообов'язкового державного соціального страхування. Зміна максимальної бази нарахування ЄСВ з 25 прожиткових мінімумів до 15 мінімальних заробітних плат призведе до збільшення надходжень до

Пенсійного фонду, в результаті чого частка заміщення втраченого заробітку пенсією з Державного бюджету зменшиться.

Список використаних джерел

1. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс] : Закон України від 11.10.2017 № 2755-17. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.
2. Єдиний соціальний внесок (ЄСВ) [Електронний ресурс] // бухгалтерія-фінанси Дебет-Кредит . – Режим доступу : <https://dtkk.com.ua/show/0sid020.html#12>.

МІЖНАРОДНИЙ І НАЦІОНАЛЬНИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ, ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ КОНТРОЛЮ

УДК 657.631.2

РОЗВИТОК СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ І АУДИТУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Германенко Л. М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту
e-mail: glm_foreman@ukr.net

Україна перебуває у процесі впровадження державного внутрішнього фінансового контролю відповідно до зобов'язань, взятих в рамках реалізації Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. Однак прогрес у впровадженні державного внутрішнього фінансового контролю до сьогодні залишається недостатнім. До жовтня 2015 року відповідальність щодо впровадження державного внутрішнього фінансового контролю покладалася на Державну фінансову інспекцію, яка в основному здійснювала подальший фінансовий контроль. У жовтні 2015 року з метою посилення централізованого аудиту та зменшення використання зовнішніх механізмів контролю Державну фінансову інспекцію було реорганізовано у Держаудитслужбу [1].

Державна фінансова інспекція у своїй діяльності зосереджувалася на внутрішньому аудиті, який запроваджено у більшості центральних органів виконавчої влади та обласних державних адміністраціях. Однак забезпечити ефективність внутрішнього аудиту можна лише тоді, коли керівництво зосереджується не тільки на контрольній складовій системи фінансового управління та контролю (у вітчизняній термінології – внутрішній контроль), а й несе повну відповідальність за управління наявними коштами. Цій другій складовій, що повинна базуватися на запровадженні управлінської підзвітності, державна фінансова інспекція приділяла недостатньо уваги. Основною причиною такого повільного прогресу розвитку внутрішнього аудиту та внутрішнього контролю був той факт, що центральний підрозділ гармонізації, який є третьою складовою розвитку державного внутрішнього фінансового контролю, підпорядковувався Держаудитслужбі. Досвід показує, що здійснення внутрішнього аудиту та внутрішнього контролю контролюючим органом, який діє відповідно до усталеної практики проведення фінансового інспектування, є неефективним [1]. Натомість він повинен здійснюватися органом державної влади, що виконує координаційну роль, таким як Мінфін.

Контрольні функції відповідні органи виконують різними методами, що дає можливість здійснювати обґрунтовані процедури, виявляти недоліки у

фінансово-господарській діяльності. Залежно від взаємовідносин суб'єкта та об'єкта на практиці та в теорії розрізняють зовнішній та внутрішній контроль. Зовнішнім називають контроль, який здійснюють спеціальні, вищестоящі по відношенню до об'єкту, що перевіряється, чи незалежні від нього органи фінансового контролю. Під внутрішнім контролем розуміють контроль в межах однієї організації чи галузі, відомства силами їх структурних підрозділів та штатних співробітників.

Розвиток державного внутрішнього фінансового контролю в Україні ускладнюється через такі фактори:

- центральний підрозділ не виконує необхідних координаційних функцій у сфері фінансового управління та контролю у державному секторі, що передбачені концепцією державного внутрішнього фінансового контролю;

- внутрішній аудит у бюджетних установах не повною мірою виконує свої функції як інструмент із налагодження керівником ефективної системи внутрішнього контролю, спрямованої на запобігання порушенням у бюджетному процесі, внаслідок недостатнього розуміння зі сторони керівництва та неналежної професіоналізації внутрішніх аудиторів;

- керівники різних рівнів не повною мірою усвідомлюють свою відповідальність щодо забезпечення ефективного управління бюджетними коштами на всіх стадіях бюджетного процесу та не розуміють сутності державного внутрішнього фінансового контролю, зокрема внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту.

На нинішній день як один з інструментів системи внутрішнього контролю, планування кошторисних призначень, бухгалтерського обліку й ефективного керування в бюджетних установах виступає внутрішній аудит, запровадження якого в органах державного сектору передбачено статтею 26 Бюджетного кодексу України [2]. Основні засади внутрішнього аудиту в державному секторі регулюються Постановою КМУ № 1001 від 28.09.2011 [3], яка визначає механізм утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту. Основні внутрішні документи з питань внутрішнього аудиту розробляються керівником підрозділу з урахуванням Стандартів, затверджених Наказом МФУ № 1247 від 04.10.2011 [4] і в обов'язковому порядку мають включати: положення про підрозділ внутрішнього аудиту; основні завдання підрозділу; посадові інструкції його працівників, вимоги щодо їх освіти, знань, навичок та досвіду роботи; порядок планування і проведення внутрішнього аудиту тощо.

Функції внутрішнього аудиту установи можуть поширюватися до рівня функцій контролювання інформаційного забезпечення, регулювання й контролю (моніторингу), завдання якого полягає у тому, щоб шляхом підготовки управлінської інформації орієнтувати керівництво на прийняття оптимальних управлінських рішень. Орієнтовні основні методологічні положення щодо організації внутрішнього аудиту полягають у тому, щоб насамперед оптимально розподілити контрольні функції, виробити методичні вказівки з питань внутрішнього аудиту. Перелік контрольних функцій внутрішнього аудиту слід оформити відповідним наказом. У ньому необхідно

також передбачити своєчасне й кваліфіковане проведення перевірки з метою прогнозування господарських ситуацій, які призводять до порушення нормативних актів, що дасть можливість своєчасно вжити заходи для попередження правопорушень [5]. Відповідальність за проведення цих перевірок, на нашу думку, доцільно покласти на заступника голови організації.

Організація ефективного внутрішнього аудиту потребує певних витрат, необхідних для пошуку або підготовки кваліфікованих фахівців з аудиту в бюджетних установах. Тому відділ внутрішнього аудиту доцільно створювати, виходячи з бюджету організації, складності й специфіки здійснюваних фінансово-господарських операцій і чисельності працюючих [6]. При цьому система внутрішнього аудиту повинна розглядатися як самостійний відділ організації не входить до складу бухгалтерії, управління чи економіки. У службі внутрішнього аудиту повинні працювати переважно фахівці з вищою освітою. Бажано, щоб до цієї служби залучались працівники, які б мали ґрунтовні знання не тільки з обліку і аудиту, а й фінансів. З цією метою доцільним є запровадження проходження навчання та підвищення кваліфікації за напрямками діяльності, які безпосередньо пов'язані із проведенням внутрішнього аудиту, для набуття фахового досвіду, ознайомлення з актуальними проблемами та змінами в законодавстві. Крім того, ефективність проведення внутрішнього контролю може підвищити посилення відповідальності посадових осіб, зокрема дисциплінарної, за допущення порушень щодо законного використання бюджетних коштів.

Таким чином, внутрішній аудит установи повинен стати складовою управління, яка охоплює облік, фінансовий аналіз і контроль, порівняння й оцінку фактично досягнутого результату з поставленою метою і задачами установи та запобігати виникненню фактів незаконного, неефективного, нерезультативного використання бюджетних коштів та іншим порушенням бюджетного процесу.

Список використаних джерел

1. Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки [Електронний ресурс] : Розпорядження КМУ від 08.02.2017 № 142-р. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/142-2017-p.
2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : Кодекс від 08.07.2010 № 2456-VI, зі змінами. – Режим доступу : <http://www.zakon2.rada.gov.ua>.
3. Деякі питання утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах [Електронний ресурс] : Постанова КМУ від 28.09.2011 № 1001. – Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua>.
4. Про затвердження стандартів внутрішнього аудиту [Електронний ресурс] : Наказ МФУ від 04.10.2011 № 1247, зі змінами. – Режим доступу : zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1219-11.
5. Ярошенко А. С. Вдосконалення проведення внутрішнього контролю доходів і видатків бюджетної установи / А. С. Ярошенко // Сборник научных статей и тезисов по итогам международного научно-практического конгресса «Экономическая дискуссия: перспективы будущего». – 2014. – С. 215–224.
6. Мікрюкова Л. Впровадження внутрішнього аудиту в бюджетних установах / Мікрюкова Л., Млінцова О. // Науковий вісник МНУ ім. В. О. Сухомлинського. Економічні науки. – 2016. – № 1 (6). – С. 17–20.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Гріднєва Д. В., к.е.н.,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту
e-mail: daryahr@ukr.net

Постановка проблеми. Найважливішою умовою подальшого розвитку й успішної господарської діяльності підприємства є ефективне використання основних засобів. Найкращих результатів можна досягти при забезпеченні єдності основних ланок управління основними засобами.

Важлива роль у вирішенні цих завдань належить удосконаленню основних функцій управління підприємством, до яких належить контроль та аналіз. Як показує практика, ці завдання успішно виконує такий вид внутрішнього контролю, як внутрішній аудит.

Метою написання тез є дослідження шляхів підвищення ефективності проведення внутрішнього аудиту основних засобів на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Найперше, що підлягає перевірці при внутрішньому аудиті основних засобів – це облікова політика підприємства. Тому що, перед тим як перевіряти як здійснюється облік, треба перевірити, як цей облік на підприємстві організований. В обліковій політиці у відповідності з П(С)БО № 7 «Основні засоби» [1] повинно бути вказано методи оцінки основних засобів, їх класифікація на підприємстві, методи амортизації, ознаки включення об'єктів до складу основних засобів та інше.

Аудитор повинен перевірити відповідність облікової політики чинному законодавству та бухгалтерським вимогам у відношенні основних засобів. Аудитор перевіряє, наскільки доцільно застосовувати ту чи іншу форму організації бухгалтерського обліку, чи відповідає вона конкретним умовам роботи підприємства. Перевірці підлягає також стан синтетичного обліку і його зв'язки з даними аналітичного обліку [2].

У відповідності з вимогами аудитор повинен мати достатню уяву про структуру внутрішнього контролю клієнта перед складанням плану аудиторської перевірки. Достатня уява про структуру контролю дозволяє аудитору визначити типи можливих відхилень, степені ризику і розробити методіку проведення перевірки для їх виявлення. Аудитор отримує уяву про клієнта, визначаючи особливості заходів і процедур стосовно до кожного елементу структури контролю, і, вивчаючи, чи працюють вони в дійсності, тобто чи використовуються вони на підприємстві. Уява про структуру контролю, необхідного при складанні плану проведення аудиторської перевірки (тобто для встановлення і прийняття відповідних дій при визначенні можливості відхилення матеріалів) формується на основі раніше накопиченого на підприємстві досвіду використання результатів аудиторської перевірки за минулий рік, на основі анкетування персоналу фірми-клієнта, спостереження за

виконанням персоналом своїх обов'язків і аналізу підготовленого напередодні клієнтом опису заходів і процедур, а також іншої документації. Для отримання свідчення про правильне використання заходів і процедур аудитор аналізує записи, документи, звіти.

Одним з етапів процесу планування – оцінка системи внутрішнього контролю, основна мета якої – створення основи для планування аудиторської перевірки, а також визначення виду, часу проведення, об'єму аудиторських процедур, які знаходять своє відображення в аудиторській програмі. Тому характер і якість перевірки багато в чому будуть залежати від того, наскільки грамотно та достовірно аудитор вивчить систему внутрішнього контролю.

Система внутрішнього контролю може рахуватися ефективною, якщо вона своєчасно попереджає про виникнення недостовірної інформації та виявляє її. Оцінюючи ефективність системи внутрішнього контролю, аудиторська організація повинна зібрати достатню кількість аудиторських доказів. Якщо аудиторська організація вирішує покласти на систему внутрішнього контролю і систему бухгалтерського обліку для отримання достатнього ступеню впевненості в достовірності бухгалтерської звітності, вона повинна відповідним шляхом скорегувати об'єм аудиторської перевірки.

Аудиторський ризик – це ризик того, що аудитор може висловити неадекватну думку в тих випадках, коли в документах бухгалтерської звітності існують суттєві перекручення, інакше кажучи, за невірно підготовленою звітністю буде представлено аудиторський висновок без зауважень [3]. Тому аудитор повинен проаналізувати ступінь ризику перед проведенням перевірки.

Для того щоб запобігти аудиторському ризику або зробити його мінімальним, аудитор має визначити оптимальний обсяг інформації для дослідження, щоб він міг взяти на себе професійну відповідальність. При цьому вартість доказів (свідочтв) має бути мінімальною.

Аудиторський ризик пов'язаний з внутрішньогосподарським ризиком. Щоб оцінити на початку ризик аудитор має вивчити фактори, які створюють ризик, а саме: характер бізнесу клієнту, чесність адміністрації, результати попереднього аудиту, первинний і вторинний аудит, професіоналізм бухгалтерських кадрів, вірогідність привласнення коштів, достовірність сальдо на рахунках бухгалтерського обліку. Аудитор повинен оцінити перелічені фактори і вирішити, який із них найбільш важливий для наступного врахування при визначенні аудиторського ризику [4].

У додатку 1 Національного нормативу аудиту № 12 «Листок оцінки власного ризику і ризику невідповідності внутрішнього контролю» наведений перелік питань, відповіді на які дозволяють оцінити свій ризик. Для основних засобів це, наприклад, такі питання: чи проводиться періодична інвентаризація рухомих основних засобів, чи дотримуються метод нарахування амортизації та параметри основних засобів, проведена чи ні класифікація основних засобів, чи списані з балансу залишкова вартість основних засобів 2 і 3 групи проданих (ліквідованих) та ін.

Висновки. Після завершення аналізу ризику і перевірки системи внутрішнього контролю аудитори, основуєчись на попередніх даних про

підприємство та результатах проведених аналітичних процедур, можуть приступити до розробки загального плану і програми аудиторської перевірки. Створений безпосередньо перед проведенням перевірки план визначає послідовність дій аудитора, тобто в яких напрямках і з якою інтенсивністю буде проводитися перевірка. Для кращого огляду і раціональної постановки задач можуть використовуватися графіки, діаграми та комп'ютерні системи.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 92, зі змінами і доповненнями.
2. Петрик О. А. Аудит: методологія і організація : монографія / Петрик О. А. – К., 2013. – 260 с.
3. Савченко В. Я. Аудит : навч. посібник / Савченко В. Я. – К., 2012. – 322 с.
4. Грицак Н. Організація внутрішнього аудиту витрат державних підприємств / Грицак Н. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2016. – № 12. – С. 24.

УДК 336.225.673

ПОДАТКОВІ ПЕРЕВІРКИ

Меркулова К. А., студентка
Науковий керівник:
Дземішкевич І. О., к.е.н.,
старший викладач кафедри обліку і оподаткування
Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: merkulovvk@gmail.com

Контроль є обов'язковим елементом будь-якої галузі державного управління. Податковий контроль потрібно розглядати як окремий вид державного контролю за фінансами. Основними завданнями проведення перевірок є забезпечення повного обсягу податкових надходжень до бюджетів різних рівнів, а також, щоб запобігти порушенням податкового та валютного законодавства. Головною метою податкового контролю є суворе додержання всіх норм та приписів податкового законодавства.

Актуальність теми обумовлена тим, що податкові перевірки залишаються суттєвим джерелом поповнення бюджету і вони призначені для виявлення економічних злочинів і фактів уникнення оподаткування.

Згідно вітчизняного законодавства, органи ДФС мають право проводити такі види перевірок:

- камеральні;
- документальні (планові та позапланові; виїзні та невиїзні);
- фактичні.

Камеральна перевірка здійснюється виключно у приміщенні податкового органу на підставі податкових декларацій, поданих платником податків. Документальні поділяються на виїзні – перевірка відбувається за місцем

знаходження об'єкта, що належить платнику податків та невіїзні – перевірка проводиться в приміщенні контролюючого органу. Планові – порядок проведення планових перевірок установлений у ПКУ. Органом ДФС для проведення планових перевірок повинні дотримуватися таких вимог:

- перевірка повинна буди згідно за планом;
- перевірки мають проводитися з певною періодичністю.

Позапланова перевірка – проводиться без попереднього попередження та повідомлення, а також не обмежена кількість перевірок.

Фактична перевірка проводиться за місцем фактичного провадження платником податків діяльності, розміщення господарських та інших об'єктів, що належать йому

Починаючи з серпня 2014 року було запроваджено мораторій на перевірки бізнесу згідно з Законом про Державний бюджет на 2014 рік, зокрема, було заборонено проведення перевірок контролюючими органами підприємств, установ та організацій, фізичних осіб-підприємців. Виключення становлять перевірки, що проводяться Державною фіскальною службою, за наявності дозволу Кабінету Міністрів України або за ініціативи суб'єкта господарювання щодо його перевірки, або ж за рішенням суду.

Дію мораторію на перевірки було продовжено й у 2015 році. Але, на відміну від попереднього мораторію, у 2015 році, крім Державної фіскальної служби України, право на здійснення перевірок без отримання дозволу Кабінету Міністрів України або заявки суб'єкта господарювання щодо його перевірки надано Державній фінансовій інспекції України (зараз Держаудитслужба України).

Державною фіскальною службою України у 2015 та 2016 роках перевірки підприємств, установ та організацій, фізичних осіб-підприємців з обсягом доходу до 20 мільйонів гривень за попередній календарний рік здійснюються виключно з дозволу Кабінету Міністрів України, за заявкою суб'єкта господарювання щодо його перевірки, згідно з рішенням суду або згідно з вимогами Кримінального процесуального кодексу України [1].

З 1 січня до 31 грудня 2017р. встановлено мораторій на проведення органами державного контролю планових заходів із здійснення державного контролю у сфері господарської діяльності. 30 грудня 2017 року Президент України підписав Закон на продовження мораторію.

Мораторій у 2018 році не поширюється на ДФС та її територіальні органи, Держпраці та її територіальні органи, ДСНС та її територіальні органи. Дія даного мораторію триватиме до 31.12.2018.

Динаміка податкових перевірок за 2014–2017 роки свідчить про зменшення кількості перевірок, яке спричинене запровадженням «податкового» мораторію. Безумовно позитивним рішенням українського уряду стало встановлення мораторію на податкові перевірки малих суб'єктів господарювання протягом 2014–2017 років. Однак фіскальний тиск контролюючих органів на всі інші підприємства залишається істотним. А от кількість перевірок, здійснюваних контролюючими органами, на які «загальний» мораторій не поширюватиметься, очікувано збільшиться [2].

Враховуючи все вищезазначене, можна із впевненістю стверджувати, що із скасуванням у 2018 році мораторію на перевірки ДФС, першочерговим завданням фіскальної служби буде пошук джерел наповнення бюджету. Є великий ризик збільшення позапланових перевірок, збільшення платежів по ПДФО та ЄСВ. Серед перспектив для бізнесу можна вважати що мораторій на перевірки буде здійснюватися по-новому. Робочою групою при ДФС був розроблений новий алгоритм дій для проведення камеральних перевірок, використання уніфікованої методології. А це зменшує ризик людського втручання і тим самим зменшує ризик корупції. Процес буде відбуватися за чіткими критеріями, однаковими для всіх [3].

Список використаних джерел

1. Мораторій на перевірки госпсуб'єктів врегулювали по-новому [Електронний ресурс] // УТЕКА. – 2017. – Режим доступу : <https://uteka.ua>.
2. Мораторій на перевірку бізнесу [Електронний ресурс] // ЮристЗакон. – 2016. – Режим доступу : <http://uz.ligazakon.ua>.
3. Перспективи та ризики для бізнесу [Електронний ресурс] // UAinfo. – 2017. – Режим доступу : <http://uainfo.org>.

УДК 336.71

КОНТРОЛЬ У СИСТЕМІ ІНСТРУМЕНТІВ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ БАНКУ

Пантелєєва Н. М., д.е.н., доцент,
професор кафедри фінансів та банківської справи
Черкаського інституту удВНЗ «Університет банківської справи»
Мандоліна Тетяна, магістр
Черкаського інституту удВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: tanya.mandolina@ukr.net

Банківська система є однією з основних складових ринкової економіки, а її стабільне функціонування сприяє економічному зростанню та розвитку національної економіки. Проте варто зазначити, що не тільки під час невизначеності економічного середовища, економічних і фінансових криз, а навіть у період економічного підйому, банківські установи можуть втратити фінансову стійкість. Тому важливим завданням постає використання ефективних інструментів антикризового управління, до яких, поряд з іншими, можна включити інструменти контролю.

Проблемним питанням антикризового управління банків приділяли увагу в наукових працях зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема: М. А. Бас, В. Я. Вовк, Ю. В. Жежерун, Л. В. Кох, О. І. Лаврушин, Ю. С. Ребрик, А. В. Олійник, В. В. Коваленко, О. Г. Корнева, А. Т. Кияк, П. М. Чуб та інші.

Мета роботи полягає в дослідженні теоретико-методологічних засад антикризового управління в банківській діяльності, визначення особливостей і можливостей контролю в системі інструментів антикризового управління.

Антикризове управління в банківській системі – система управлінських заходів і рішень щодо діагностики, попередження, нейтралізації та подолання кризових явищ, виявлення їх причин і подолання наслідків. Основною вимогою до такого управління є охоплення всіх стадій розвитку кризового явища. В цьому контексті важливе значення набувають інструменти антикризового управління, які призначені забезпечити фінансову стійкість і надійність як на рівні окремого банку, так і банківської системи в цілому.

Сутність антикризового управління банком, методи антикризового управління на макро- та мікрорівні достатньо ґрунтовно розглянув П. М. Чуб [1].

За загальним підходом сукупність інструментів оздоровлення банківської системи можна розділити на три групи: фінансові, операційні та структурні. Фінансові інструменти призначені для вирішення поточних проблем фінансового забезпечення банківських установ. Операційні інструменти акцентують увагу на управлінні й ефективності банківської діяльності в умовах кризи, а структурні інструменти покликані вирішувати проблеми на рівні банківського сектору шляхом упровадження та застосування принципів конкуренції, забезпечення стійкості банківської системи [2].

Відповідно до цілей інструменти антикризового управління поділяють на інструменти, що застосовуються в: 1) передкризовій ситуації (попереджувальне антикризове управління); 2) умовах кризи (реактивний антикризовий менеджмент). При цьому методами попереджувального антикризового управління є: антикризовий моніторинг, аналіз схильності банку до кризи, антикризові організаційні стратегії, внутрішній аналіз і контроль, система зниження ризиків, підвищення безпеки банківського бізнесу, залучення незалежних аудиторів. До інструментів реактивного антикризового управління відносять: оздоровче фінансове управління, гнучке управління персоналом банку, способи функціонального зниження витрат, розвиток комунікацій і зв'язків із громадськістю, стимулювання кваліфікаційного зростання персоналу, реорганізація банку шляхом злиття / приєднання. Для створення ефективної системи антикризового управління потрібен комплексний підхід, що поєднує превентивні та реактивні інструменти.

Серед означених інструментів антикризового управління розкриємо функціональне значення контролю, адже він охоплює сферу управління, планування, аналізу фінансового стану та інших показників діяльності банку.

Цікавим є інформаційний підхід до концепції банківського контролю, коли на останній покладаються функції центру управління інформацією.

Так, на думку П. Хорваса «контроль, з функціональної точки зору, це підсистема управління, яка координує планування, управління та надання інформації» [3, с. 14]. Основними завданнями і функціями банківського контролю є: удосконалення системи бухгалтерського та управлінського обліку, планування (стратегічне та оперативне), аналіз (вартості, доходів, ризиків, майбутніх тенденцій тощо), надання інформації (розвиток управлінської

інформаційної системи). Процес контролю функціонально визначається переліком завдань, при цьому відрізняють централізовані (інтеграція різних видів діяльності в банку в цілому) і децентралізовані (в межах однієї сфери діяльності банку) завдання. Контроль є безперервним процесом, необхідним у всіх сферах діяльності та стадіях управління банком. Зокрема, стратегічний контроль спрямований на управління портфелем і структурним балансом, оперативний контроль – управління ризиками і безпеку, фінансовий контроль – моніторинг результатів з точки зору фінансової перспективи банку. Стратегічний і фінансовий контроль у банку мають бути синхронізованими, тобто збалансованими щодо оцінки результативності зростання та розвитку банку [4, с. 2–3].

Поряд з такими факторами, як нездатність виконувати операції, порушення пруденційних норм діяльності, масовий відтік депозитів, шахрайство, погане управління, низька якість активів, незавершеність угод, недосконала система контролю провокує виникнення в банку внутрішнього дисбалансу [5, с. 37]. Тому, важливим є системний і комплексний підхід при організації контролю в банку.

З точки зору результативного підходу, банк використовує процедури контролю для забезпечення задовільного рівня ефективності використання своїх власних ресурсів у досягненні поставлених бізнес-цілей. Він є корисним антикризовим інструментом для оцінки ефективності системи планування, організації та управління в банках. Дієва й інформаційно надійна система контролю нівелює ризики та створює банку додаткову перевагу, мінімізуючи втрати, що впливає на його фінансову стійкість, знаходить відображення у вартості банківських продуктів і послуг.

Заслуговує на увагу комплаєнс-контроль – сукупність організаційних заходів щодо внутрішнього моніторингу, координації та контролю за дотриманням і виконанням законодавства, внутрішніх нормативних документів банку щодо запобігання порушень і усунення наслідків і причин їх виникнення.

Саме комплаєнс-контроль, на нашу думку, найбільш повно виконує інформаційну функцію, адже до його сфери, поряд з іншим, відноситься збір інформації про потенційного клієнта в Інтернеті та соціальних мережах, на корпоративному сайті стосовно профілю бізнес-діяльності та бухгалтерської звітності за останні роки. При цьому, банк вимушений дотримуватись балансу між бажанням не втратити перспективного клієнта внаслідок ретельної перевірки, або навпаки ризиком втратити банківську ліцензію по причині лояльності та недостатньої перевірки особливої категорії клієнтів (публічних осіб, державних службовців, кримінальних авторитетів), які можуть бути задіяні в корупційних схемах і «відмиванні коштів», одержаних злочинним шляхом (торгівля наркотиками і зброєю, проституція тощо), видаючи їх за легальний прибуток.

Отже, контроль у системі антикризового управління є важливим інструментом забезпечення ефективності планування, організації та управління, який у комплексі з іншими заходами дозволяє попередити внутрішні дисбаланси і настання кризи в банку.

Список використаних джерел

1. Чуб П. М. Антикризисное управління у банківській діяльності / П. М. Чуб // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. пр. / відп. ред. А. М. Мороз ; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – Київ : КНЕУ, 2012. – Вип. 20. – С. 203–211.
2. Чигиринець О. Використання інструментів антикризисного управління банківською системою України [Електронний ресурс] / Чигиринець О. – Режим доступу : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/Tools%20of%20crisis.pdf>.
3. Zéman Z. Management control system in banks / Zoltán Zéman, Roland Gacsi1, János Lukács, László Hajós // Ročník 21. – 2013. – № 6. – P. 14–17.
4. Lakićević A. Internal control in the function of raising of management quality in banks / Andrijana Lakićević, Ph. D. Snežana Knežević, Aleksandra Stanković, M. Sc., M. A. Veljko Dmitrović. – Toulon Verona Conference «Excellence in Services». – September 2014.
5. Курушина О. А. Инструментарий антикризисного управления коммерческим банком / О. А. Курушина // Дайджест-Финансы. – 2006. – № 10. – С. 36–39.

УДК 657.432

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА

Шинкаренко О. М., к.е.н., доцент,
завідувач кафедри обліку і оподаткування
Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»
Попович І. В., магістрант
Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»

Управління дебіторською заборгованістю завжди залишається однією з найважливіших і складних елементів, оскільки вона відноситься до складу активів та впливає на визначення фінансового стану підприємства.

Система обліково-аналітичних процедур щодо дебіторської заборгованості та проблем платіжно-розрахункових взаємозв'язків між підприємствами досліджувалась такими науковцями, як: Ф. Ф. Бутинець, О. М. Бунда [1], О. М. Головащенко, М. С. Пушкар, М. К. Терещенко [3]. Саме тому що коректне здійснення обліку та проведення аналізу дебіторської заборгованості дає змогу підвищити ефективність прийняття управлінських рішень, що є досить актуальним для будь-якого підприємства.

Підприємствам потрібно знаходити шляхи зниження дебіторської заборгованості, адже від неї залежить прибуток підприємства, виплати заробітної плати, можливість погашення кредиторської заборгованості, закупівля сировини й матеріалів для подальшого виробництва, можливість розширення виробництва. Управління дебіторською заборгованістю є часткою загального управління оборотними активами, воно передбачає формування принципів здійснення розрахунків підприємства з контрагентами і спрямоване на розширення обсягу реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.

Важливим пунктом управління дебіторською заборгованістю є вибір методу надання відстрочки платежу, що може бути заснований виключно на розробленні кредитної політики підприємства. При плануванні дебіторської заборгованості вихідними показниками являється термін, на який покупцям надається кредит та обсяг відсотку за кредитування. Огляд та аналіз інформації, а в подальшому прийняття правильних управлінських рішень, полегшить складання звітів про дебіторську заборгованість. Звіт являє собою зведений документ, в якому є інформація про угоди з відстроченими платежами і ще непогашеною заборгованістю. Звіти про дебіторську заборгованість складаються працівниками бухгалтерії з необхідною періодичністю (щодня, щотижня, щомісяця) на підставі зведень дебіторської заборгованості. Інформацію у звітах про дебіторську заборгованість доцільно групувати по продуктам або групам продуктів; по покупцям або групам покупців, розробити класифікацію дебіторів за категоріями та встановлення окремих відсоткових ставок для кожної категорії дебітора [1].

Варто звернути увагу на доцільність подвійного контролю за виконанням плану дебіторської заборгованості, який передбачає не тільки планування, а й контроль за виконанням плану та ліквідацію відхилень (рис. 1).



Рис. 1. Система управління дебіторською заборгованістю підприємства

Також слід акцентувати увагу на формування стандартів оцінки покупців; сформуванню системи санкцій за прострочення виконання зобов'язань, сформуванню процедури інкасації дебіторської заборгованості, забезпечити використання на сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості, створити ефективні системи контролю за рухом і вчасною інкасацією дебіторської заборгованості [1].

Сучасні обліково-аналітичні інформаційні системи і технології можна налаштувати так, щоб при перевищенні ліміту або наявності прострочення по оплаті контрагент автоматично потрапляв до «чорного списку», а

відвантаження продукції такому покупцеві призупинялося до вирішення проблем з оплатою рахунків [2].

Отже, з вище викладеного матеріалу можна зробити висновок, що управління дебіторською заборгованістю є важливим елементом в управлінні підприємством.

Список використаних джерел

1. Бунда О. М. Методичні аспекти обліку і аналізу дебіторської заборгованості підприємства / Бунда О. М., Пірхун М. О. – К., 2016. – С. 78–82.
2. Партин Г. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій : монографія / Партин Г. – К. : УБС НБУ, 2012. – 219 с.
3. Терещенко М. К. Деякі аспекти удосконалення обліку, аналізу та аудиту дебіторської заборгованості підприємства / Терещенко М. К. // Економічний вісник. – 2014. – № 1. – С. 107–112.

УДК 338.2

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ УПРОВАДЖЕННЯ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ЧЕРЕЗ СИСТЕМУ ПОКАЗНИКІВ-ІНДИКАТОРІВ

Степанюк Н. А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри філософії, економіки та менеджменту освіти
Рівненського обласного інституту післядипломної педагогічної освіти
e-mail: stepanuk@ua.fm

Для ефективного розвитку національної економіки України сьогодні особливої актуальності набуває питання децентралізації. Саме вона є базовою умовою незалежної діяльності органів місцевої влади. Сучасна Україна перебуває в скрутному економічному та політичному становищі. Однією з причин цього є неефективність чинної адміністративної системи державного управління, а також адміністративно-територіального устрою.

Необхідність децентралізації зумовлена потребою у посиленні громадського впливу на прийняття рішень, вирішення проблем місцевого характеру, підвищення якості управління з урахуванням необхідності мобілізації соціально-економічного потенціалу регіонів для подолання економічної кризи та залучення необхідних інвестиційних ресурсів. Одним з основних чинників підвищення ролі місцевого самоврядування є децентралізація державної влади, що зводиться до реформування бюджетної системи в напрямку формування її ланок як автономних і фінансово спроможних виконувати прийняті бюджетні повноваження.

Реформування країни потребує суттєвих змін, які повинні бути спрямовані на створення відкритої політичної системи, а також розвиток громадянського суспільства та зростання рівня якості життя кожного українця.

Питанням децентралізації присвячені роботи зарубіжних і вітчизняних учених. Серед них слід відзначити таких як: В. Б. Авер'янова, Г. В. Атаманчука, І. П. Бутко, В. М. Вакуленко, О. С. Ігнатенко, В. І. Кампо, В. М. Князева, Б. О. Кравченко, Н. Р. Нижник, Г. Петері, Л. Л. Тарангул, М. О. Пухтинський, Т. Хорват, В. В. Цветков, В. М. Шаповал та ін. Проте, всі ці дослідження носять більш теоретичних характер, а тому практичних напрацювань ще недостатньо для повного втілення ідеї децентралізації у життя, а тому дане питання потребує подальших досліджень.

Метою нашого дослідження є оцінка показників-індикаторів для визначення ефективності процесів децентралізації.

Децентралізація це самостійність у підходах до управління з урахуванням багатоманітності місцевих особливостей при збереженні єдності в основному, суттєвому [1, с. 12].

Головною ціллю проведення децентралізації в Україні є надання повноважень для місцевої влади з метою найкращого використання місцевого потенціалу для виведення соціально-економічної сфери з кризового стану.

Процес децентралізації стосується усіх сфер суспільного життя людей певної території та в цілому країни. Серед основних показників децентралізації, які варто виділити та проаналізувати є блоки, що включають цілий перелік індикаторів (рис. 1).



Рис. 1. Показники-індикатори визначення ефективності процесу децентралізації*

*Розроблено автором

Специфіка створення показників-індикаторів проявляється в тому, що вони в кінцевому результаті репрезентують кількісні та якісні характеристики. Ці показники можуть слугувати основою для вимірювання й використання в математичній обробці емпіричної інформації за допомогою таких методів, як дисперсійний, кластерний і факторний аналіз та встановлення коефіцієнтів кореляції між змінними соціально-економічних процесів та явищ.

До соціальних індикаторів, що використовуються в аналізі відносимо: показники демографії (чисельність населення, динаміка зміни чисельності

населення, густота (кількість жителів на 1 кв. км), урбанізованість (питома вага населення, що проживає в містах), вікові й етнічні пропорції співвідношення статей по вікових групах, структура сімей, міграції (кількість осіб); зайнятість (чисельність працездатного населення, рівень безробіття, структура робочої сили за віковою та статевою ознаками, плинність кадрів по професійних групах, наявність вакансій по різних професійних групах, по змісту праці); соціальна структура (освітня структура населення, кількість студентів на 1 тис. населення, кількість осіб з вищою освітою, чисельність науковців, професійна структура населення, кількість працівників, зайнятих у матеріальному та нематеріальному виробництві структура населення за майновим статусом); житлові умови (питома вага сімей, що проживають у власних оселях; частка населення, що проживає у власних квартирах; величина житлової площі, що припадає на одну особу); громадське життя (наявність громадських організацій (ділових, професійних, етнічних, релігійних, політичних); участь населення в цих організаціях; рівень суспільних проблем, що порушуються локальними засобами масової інформації; програми (кількість, масштаб), ініційовані громадськими організаціями); охорона здоров'я (кількість лікарів у розрахунку на 1 тис. населення, кількість лікарняних ліжок на 1 тис. населення, величина дитячої смертності, величина коштів, що виділяються на охорону здоров'я з бюджету в розрахунку на одного жителя); злочинність (кількість вчинених злочинів, у т. ч. за ступенем тяжкості кількість осіб, засуджених за вчинення злочинів кількість осіб, що страждають на алкогольну залежність кількість наркоманів).

Економічні показники-індикатори включають: ВВП (вага регіону в національному зростанні ВВП), рівень доходів населення, кількість бюджетоутворюючих підприємств, сума податків, зведений місцевий бюджет, торгівельний баланс товарів та послуг, сума інвестицій, рівень конкурентоспроможності.

Показники ефективності діяльності територіальної громади: обсяги у бюджеті громади власних ресурсів на одного мешканця, залежність громади від фінансування із держбюджету, рівень її економічної самодостатності, витрати громади на управлінський персонал або в цілому дохід, витрати, прибуток.

Екологічні показники-індикатори охоплюють: характеристику навколишнього середовища – повітря, води, ґрунту і екосистем; рівень забруднення та впливу на навколишнє середовище; втрати суспільства від забруднення навколишнього середовища у вигляді втрат продукції, захворювань та ін.; соціальні й інституційні можливості вирішувати екологічні проблеми; можливість вирішувати глобальні екологічні проблеми завдяки консолідації зусиль для збереження природи.

Психологічні показники-індикатори враховують аномічну деморалізованість, загострення індивідуалізму, соціальний ізоляціонізм, фаталістичне сприйняття світ, довіру (міжособистісну й інституційну); соціальну згуртованість, спрямовану на подолання нерівності, відторгнення, ізоляції та посилення соціальних зв'язків і взаємодій, що може бути виміряна за індикаторами широти і багатоманітності соціальних зв'язків, їх інтенсивності, а

також взаємності; взаємну толерантність; громадянську ідентичність на мікро-, мезо-, та мегарівні, наприклад, залучення населення до різних громадських організацій [2].

Територіальні показники-індикатори являють собою, крім кількісних показників, ще й врахування питомої ваги збільшення площі території.

Показники-індикатори у своїй сукупності показують можливості формування спроможних громад і визначають ефективність їх подальшого розвитку.

Список використаних джерел

1. Державне управління і менеджмент : навч. посіб. : у таблицях і схемах / Г. С. Одінцова, Г. І. Мостовий, О. Ю. Амосов та ін. ; за заг. ред. проф. Г. С. Одінцової. – Х. : ХарПІ УАДУ, 2002. – 112 с.
2. Татарко А. Н. Социальный капитал: теория и психологические исследования / А. Н. Татарко, Н. М. Лебедева. – М. : РУДН, 2009. – 233 с.

ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 658.8

МАРКЕТИНГОВЕ ПЛАНУВАННЯ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ВАЖЕЛІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Білан О. В., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування
Черкаського державного технологічного університету
e-mail: belan_kilochko@ukr.net

Костенко Тетяна,
студентка 4-го курсу спеціальності «Менеджмент»
Черкаського державного технологічного університету

Функціонування та розвиток підприємства залежить від значної кількості економічних чинників та важелів. Маркетингове планування займає визначальні позиції у системі економічних важелів розвитку підприємства та є основною функцією управління для забезпечення досягнення ним успіху на ринку. Перш ніж визначитись із особливостями маркетингового планування, потрібно визначити сутність поняття. Класичне визначення маркетингового планування дав А. Чандлер: «Встановлення основних довгострокових цілей та намірів організації, а також напряму дій і ресурсів, які необхідні для досягнення цих цілей» [1].

Метою дослідження є визначення місця маркетингового планування і його впливу на розвиток підприємства.

Актуальність дослідження обумовлена тим, що для успішної реалізації діяльності будь-якого підприємства необхідні нові підходи в розробці маркетингового планування для досягнення ним поставленої мети.

Жодне підприємство в процесі своєї діяльності не може повною мірою контролювати зовнішні чинники, тому має до них пристосовуватися. На його функціонуванні також відбивається соціально-економічна ситуація в країні, рівень конкуренції і законодавча база. Перед підприємством, орієнтованим на стратегічне управління, виникає необхідність визначення вибору відповідної маркетингової стратегії, яка відповідає саме цілям і завданням підприємства.

Як приклад розглянемо діяльність страхової компанії ПАТ НАСК «ОРАНТА» в частині маркетингового планування, яке включає введення ними такої послуги як медичне страхування. Компанія пропонує своїм клієнтам програми добровільного медичного страхування: «Точка опори» та «Батьківський затишок». Дані програми розраховані на тих клієнтів, які бажають оптимізувати витрати на лікування при можливих виникнення невідкладних станів. Поліс добровільного медичного страхування передбачає організацію та оплату лікування, діагностику та медикаменти для людини, яка застрахувалась. Страхова компанія ПАТ НАСК «ОРАНТА» пропонує програми

медичного страхування, розраховані на корпоративних клієнтів, розробляє програми страхування під потреби кожного клієнта, враховуючи його місце розташування, фінансові можливості, вид діяльності тощо [2].

На сьогоднішній день медичне страхування в Україні не є обов'язковим, а здійснюється лише на добровільних засадах. Ми вважаємо за необхідне на законодавчому рівні ввести обов'язковість медичного страхування в Україні. У сучасній практиці використовується комплексний підхід до цього виду страхування, який забезпечує можливість повної або часткової виплати коштів за надання медичних і медико-профілактичних послуг застрахованим особам у разі виникнення у них проблем зі здоров'ям. На жаль, нині ринок медичного страхування в Україні є недостатньо розвиненим і потребує суттєвих трансформацій.

Питання загальнообов'язкового медичного страхування в Україні є актуальним з початку незалежності, але це питання штучно затягнулося. З цього річного початком медичної реформи Голова парламентського комітету з питань охорони здоров'я Ольга Богомолець внесла на розгляд Верховної Ради законопроект про впровадження в Україні загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування з 1 січня 2018 року [3].

Загалом у Верховній Раді наразі зареєстровано три законопроекти:

1. Проект Закону про загальнообов'язкове соціальне медичне страхування в Україні (№ 4981).

2. Проект Закону про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування (№ 4981-1).

3. Проект Закону про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування в Україні (№ 4981-2).

Фактично це три взаємопов'язані моделі, яким в ідеалі має бути медстрахування для українців. Вони ґрунтуються на створенні відповідного Фонду медичного страхування, який охопить всі верстви населення, а не лише працюючих чи пенсіонерів. Закон про загальнообов'язкове медичне страхування в Україні має відповідати на три основних питання: кого страхувати; що страхувати; хто має страхувати.

Найкращий досвід запровадження обов'язкового медичного страхування в постсоціалістичних країнах має Молдова. Обов'язкове медичне страхування (ОМС) у країні стартувало у 2004 році, коли створили Національну компанію страхової медицини Молдови (СНАМ). Вона керує п'ятьма фондами: фонд оплати медичних послуг; резервний фонд обов'язкового медичного страхування; фонд профілактичних заходів; фонд розвитку та модернізації публічних постачальників медичних послуг; фонд управління системою обов'язкового медичного страхування. СНАМ отримує кошти від держави та роботодавців. Роботодавець і працівник платять по 3,5% від зарплати.

Безкоштовним страхування є для: пенсіонерів, дітей до 18 років, інвалідів, студентів денної форми навчання, учнів коледжів та профтехучилищ, офіційно зареєстрованих безробітних, матерів дітей-інвалідів та багатодітних матерів, в сім'ях яких щонайменше четверо дітей, вагітних. Усі інші люди, які не відносяться до вище перелічених, самостійно купують страховий поліс.

Щорічно парламент встановлює нові ціни на страховку. Якщо людина вчасно не встигла її купити, СНАМ може подати заяву до суду, а це призводить до примусового стягнення вартості полісу та штраф. Запровадження загальнообов'язкового медичного страхування в Молдові сприяло покращення якості надання послуг та збільшення зарплатні медпрацівників [4].

Що стосується нашої країни, то необхідно зазначити, що на український ринок медичного страхування впливає система дестабілізуючих факторів, які здійснюють прямий та опосередкований вплив на цю сферу, тому вітчизняні страхові компанії змушені враховувати їх у своїй діяльності та пристосовуватись до роботи у цих непростих умовах.

Так, маркетингове планування на ПАТ НАСК «ОРАНТА» формується під впливом таких факторів як сучасний стан законодавчого регулювання страхового ринку України, необхідність безперервного дослідження тенденцій його розвитку, визначення актуальних потреб та інтересів цільових покупців продуктів у частині медичного страхування, завоювання нових клієнтів з метою розширення своєї частки ринку. Саме завдяки цьому ПАТ НАСК «ОРАНТА» досягла зростання ключових показників своєї діяльності, а введення страхових продуктів у частині медичного страхування суттєво вплинуло на її ринкові позиції.

Отже, основним інструментом успішного провадження підприємством діяльності та забезпечення його подальшого розвитку в сучасних ринкових умовах є розробка ефективного маркетингового планування.

Список використаних джерел

1. Чендлер А. Д. Стратегія та структура; Глави в історії історії промислових підприємств / Чендлер А. Д. // MIT Press. – Кембридж, Массачусетс, 1962. – С. 463.
2. Страхування в Україні [Електронний ресурс] / Страхова компанія «Оранта». – Режим доступу : <https://oranta.ua>.
3. Перший Український Інформаційний. Обов'язкове медичне страхування з 2018 року : до ВР внесли проект закону [Електронний ресурс]. – 2016 – Режим доступу : <https://www.5.ua/suspilstvo/do-vr-vnesly-zakonoproekt-pro-oboviazkove-medychne-strakhuvannia-z-2018-roku-122375.html>.
4. Пташка К. Медичне страхування українців: чого чекати [Електронний ресурс] / Катя Пташка. – 2017. – Режим доступу : <https://uain.press/articles/medychne-strahuvannya-ukrayintsiv-chogo-chekaty-587997>.

РЕЗЕРВИ ЯК ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Гавриленко В. О., к.е.н., доцент,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту
Черкаського державного технологічного університету
e-mail: vali4ka14@ukr.net

Важливу роль в управлінні фінансово-господарською діяльністю підприємств в умовах невизначеності та ризику відіграють резерви. Вони є джерелом покриття витрат і втрат та являються інструментом мінімізації ймовірних наслідків ризиків на всіх етапах здійснення господарських процесів.

Запобігання ризикам, що виникають в умовах економічної нестабільності при здійсненні різного роду господарських операцій і нейтралізація їх впливу, обумовлює створення системи резервів у вигляді ефективного механізму підвищення надійності функціонування суб'єктів господарювання. Такі резерви розрізняються не тільки своїм призначенням, але і джерелами їх утворення, які відрізняються в залежності від призначення і періоду їх дії.

Слово «резерв» походить від французького «reserve», що у перекладі означає «запас», або від латинського «reservere» – «зберігати». У зв'язку з цим у спеціальній науковій літературі та практиці економічного аналізу, термін «резерви» вживається в двоякому значенні. З одного боку, резервами вважаються запаси ресурсів (сировини, матеріалів, устаткування, палива та ін.), які необхідні для безперебійної роботи підприємства, і створюються на випадок додаткової в них потреби. Це так звані «резервні фонди». А з іншого боку – можливості підвищення ефективності виробництва, які називають «господарськими резервами».

Резервування, як один з інструментів антикризового управління в умовах депресивного стану економіки, набуває ще більшої значущості, детермінує процес створення цілого комплексу різноманітних елементів і агрегатів резервної системи, з метою зниження виробничих, фінансових, інвестиційних, комерційних і інноваційних ризиків підприємницької діяльності, які виникають внаслідок економічної невизначеності. Остання, у свою чергу, є невід'ємною рисою фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання і визначає появу того чи іншого ризику. Втім, невизначеність виникає як через відсутність інформації, яка дозволяє ефективно реалізовувати обрану економічним суб'єктом бізнес-модель, так і у зв'язку з недостатньою її релевантністю та емерджентністю.

У значній мірі, невизначеність також пов'язана з неможливістю прогнозування ключових параметрів зовнішнього середовища, які впливають на функціонування мікросередовища суб'єкта господарювання. Таким чином, створення резервів є необхідним джерелом для покриття витрат і втрат підприємства, яке хоче гарантувати продовження своєї діяльності в майбутньому.

З точки зору бухгалтерського обліку резервування – це визнання втратами або витратами того, що стане такими тільки потенційно. Балансові резерви мають найбільш усталену форму, порядок створення яких регулюється чинною нормативною та законодавчою базою. Вони коригують тільки декілька напрямів діяльності підприємства, зокрема розрахунки з дебіторами, покупцями і замовниками, з працівниками. Проте, щоб зменшити наслідки інфляції та з метою подолання кризи, даних резервів недостатньо.

В антикризовому управлінні важливим є створення таких резервів, які будуть у спроможності відшкодувати всі втрати і витрати, що виникають в господарській діяльності підприємства внаслідок негативного впливу факторів як внутрішнього так і зовнішнього середовища і забезпечать йому ефективну діяльність в майбутньому.

Здійснивши дослідження науково-методологічних основ обліково-аналітичного забезпечення антикризового управління, нами запропоновано застосовувати більш розширену класифікацію резервів, яка дасть можливість убезпечити підприємство від небажаного впливу інфляції, виникнення непередбачених бюджетом витрат та покрити можливі збитки підприємства в результаті впливу негативних факторів, як внутрішнього так і зовнішнього середовища.

Дана система передбачає поділ резервів на відповідні групи.

1. Балансові резерви:

статутні і прирівняні до них – резервний капітал (фонд); капітальні резерви (додатково вкладений капітал; інший додатковий капітал);

резерви майбутніх платежів – на оплату відпусток працівникам; на виплату щорічної винагороди за вислугу років та за підсумками роботи за рік; на ремонт основних засобів; на виробничі витрати, які пов'язані з підготовчими до виробництва роботами, а також, з освоєнням виробництва нових видів продукції;

оціночні резерви – по сумнівним боргам; під зниження **вартості запасів** готової продукції, товарів; резерви під знецінення вкладень в цінні папери.

2. Групу резервів на покриття витрат:

що перевищують розмір передбачених консолідованим бюджетом;
непередбачених консолідованим бюджетом.

З метою облікового відображення формування і використання резервів в умовах економічної нестабільності нами визначено рахунки управлінського обліку для їх обліку. Для відображення інформації про витрати Планом рахунків бухгалтерського обліку передбачено клас 8 «Витрати за елементами» і клас 9 «Витрати діяльності». Вважаємо, що в управлінському обліку слід деталізувати рахунки 9-го класу та рахунок 23 «Виробництво», оскільки саме він відображає собівартість виготовленої продукції. Для цього розроблено рахунки-екрани, які призначені для взаємного перенесення даних із управлінського в фінансовий облік і навпаки.

Ці рахунки є збирально-розподільчими – розподільчий рахунок використовується для обліку витрат, які в момент їх здійснення неможливо зразу віднести на визначену виробничу або реалізовану продукцію. У кінці

місяця ці витрати відносять на конкретний вид продукції у відповідності до обраної облікової політики.

Рахунки-екрани призначені для отримання в системі бухгалтерського обліку за допомогою автоматизованих програм окремих керованих і узагальнюючих показників, які не відображаються або не можуть бути відображені на рахунках бухгалтерського обліку. Запропонована система рахунків дасть можливість сформувати резерви для покриття витрат та запобігти кризовим явищам.

В умовах антикризового управління, раціональний підхід до створення резервів дозволяє отримати підприємству цілий ряд обліково-аналітичних переваг, які стимулюють прийняття ефективних управлінських рішень за рахунок реалізації принципу самофінансування, сприяють ефективному розвитку бізнесу, його конкурентоспроможності та ідентифікації і подальшого зниження ризиків фінансово-господарської діяльності.

Список використаних джерел

1. Житна І. П. Теорія економічного аналізу : навч. посіб. / І. П. Житна, І. В. Таций, Є. П. Житний. – Луганськ : вид-во СНУ ім. В. Даля, 2004. – 336 с.
2. Економічний аналіз : навч. посіб. [за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця]. – Житомир : ПП «Рута», 2012. – 680 с.
3. Палий В. Ф. Введение в теорию бухгалтерского учета / Палий В. Ф., Соколов Я. В. – М. : Финансы, 1979. – 304 с.

УДК 657

УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕДУР ТА МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЛІСОВОЇ ГАЛУЗІ

Клим Н. М., к.е.н., доцент
Національний лісотехнічний університет України
Шутка С. Є., к.е.н.,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного лісотехнічного університету України

Підприємствам лісового господарства характерна планова і довгострокова система організації лісгосподарського виробництва, яка не завжди орієнтується на кон'юнктуру попиту деревини, а натомість, виходить з обсягу планових заготівель. Сировинні ресурси мають повільний темп відновлення і певні екологічні обмеження. Серед заходів, що дозволяють покращити результативність діяльності лісгоспів є перехід на використання можливостей з переробки деревини та виготовлення різних продуктів, розвиток побічного користування лісу. Це потребує додаткової системи аналізу та використання ефективних методів управління на підприємствах лісової галузі.

Аналітичну роботу у держлісгоспах, в основному, проводить планово-економічний відділ та працівники бухгалтерії. Хоча, служба головного механіка

аналізує стан ремонтів і витрати на них; служба головного енергетика постійно перевіряє витрати на енергію тощо. Комплексний аналіз результативності господарської діяльності лісогосподарських підприємств, його окремих діляниць, лісництв, цехів часто здійснюється саме бухгалтерською службою.

Використання різних інформаційних технологій на підприємствах лісового господарства спрощують не лише облікові та звітні процедури, а й сприяють вирішенню галузевих прикладних рішень і управлінських задач, дозволяють здійснити оперативний і прогностичний аналіз основних показників діяльності [1].

Програмний комплекс 1С Підприємство 8.2 конфігурації «Управління лісовим господарством для України» розроблений ПП «Фірма «Модуль» є потужним інструментом для використання сучасних методів управління підприємством лісової галузі, охоплюючи таку специфіку діяльності, як лісовідведення, лісозаготівля, переробка деревини, надає можливість зручного ведення бухгалтерського і податкового обліку з формуванням всього спектру галузевої та регламентованої звітності [2]. Комплекс підтримує інтеграцію з системою електронного обліку деревини, який, у свою чергу, формує спеціальну документацію з руху деревних ресурсів на усіх етапах лісозаготівельних робіт.

Для виконання завдань управління програмою передбачена окрема підсистема аналізу, яка дозволяє одержувати усю необхідну інформацію своєчасно, оперативно опрацьовувати необхідні показники для кожної функціональної підсистеми. Це дозволяє узгоджувати роботу окремих підсистем для досягнення спільної мети. Тобто, підсистема аналізу виробничо-господарської діяльності включає усі аналітичні завдання, потрібні для інших функціональних підсистем як у статиці, так і у динаміці. Більше того, можливості програмного продукту дозволяють провести оцінку виробничої діяльності за її напрямками, зокрема: надати інформацію про виконання плану по заготівлі (реалізації) лісопродукції (рис. 1); про обсяги переробки деревини та випуск продукції, виконання плану по реалізації (рис. 2).

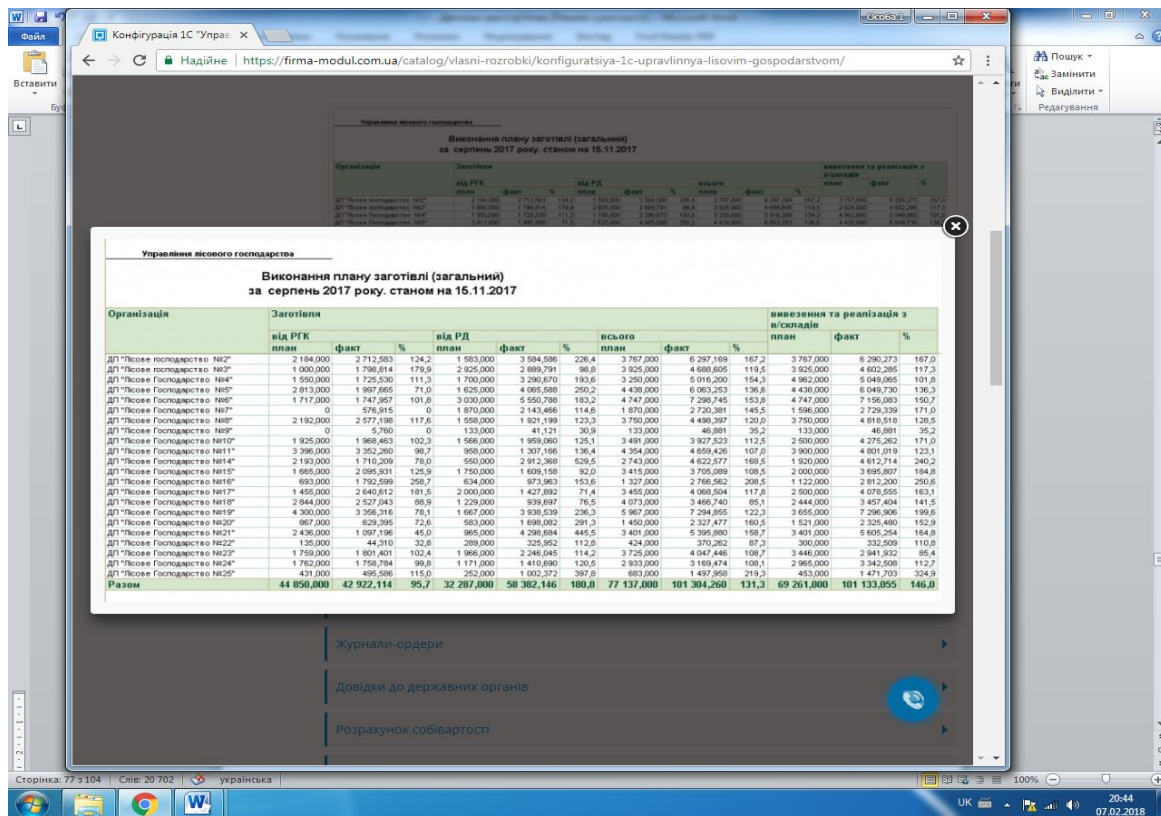


Рис. 1. Приклад розрахунку виконання плану по заготівлі (реалізації) лісопродукції

Завдяки використанню такої підсистеми значно підвищується аналітичність інформації, вихідні дані розробляються у вигляді таблиць, графіків а також діаграм, тобто в наочних формах, які полегшують використання їх у процесі виконання необхідних завдань.

На етапі аналізу ефективності використання матеріальних запасів встановлюють можливості подальшого зниження норм витрат матеріалів і матеріальних витрат, невикористаних у звітному році. Здійснюється також перегляд витрачання палива, запасних частин та ін. видів запасів для формування оптимальної структури виробничих запасів.

Для удосконалення аналітичних робіт доречно використовувати додатково програмний продукт системи «Fin Expert 4.1. for Windows», який відноситься до системи реального часу, яка призначена як для великих підприємств із значними обсягами даних, так і для середніх підприємств з можливістю роботи в локальному режимі.

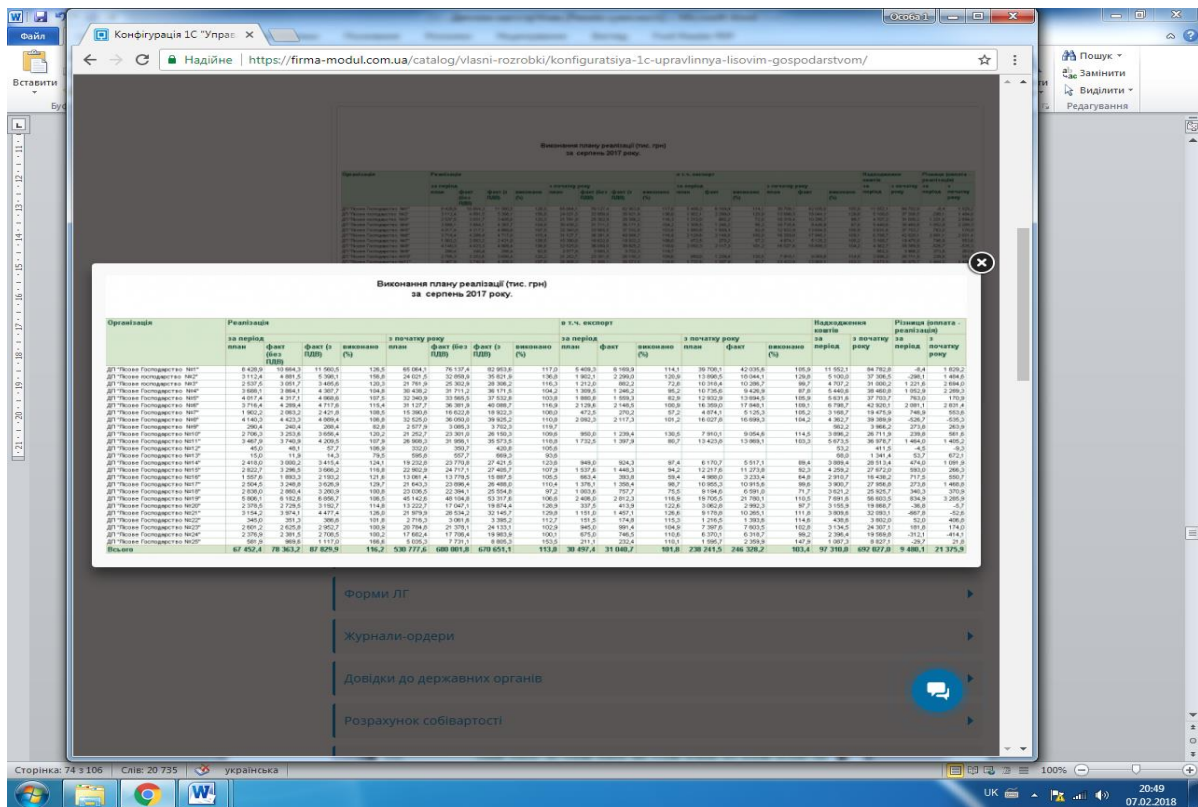


Рис. 2. Інформація про виконання плану з реалізації

Отже, застосування 1С Підприємство 8.2 конфігурації «Управління лісовим господарством для України» та «Fin Expert 4.1. for Windows», як інструментів аналізу і методів управління на підприємствах дозволить покращити роботу щодо заготівлі лісопродукції та переробки деревини, виявити резерви зниження виробничих витрат і запропонувати заходи щодо удосконалення організації виробництва, планування та управління лісгосподарським підприємством в цілому.

Список використаних джерел

1. Клим Н. М. Інформаційні технології для забезпечення обліково-аналітичних задач підприємств лісового господарства України / Клим Н. М. // Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку: регіональні особливості та світові тенденції : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції / відп. за вип. д.е.н., проф. С. О. Якубовський. – Одеса : ОНУ імені І. І. Мечнікова, 2015. – С. 180–183.
2. Конфігурація 1С: «Управління лісовим господарством» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://firma-modul.com.ua/catalog>.

ФЕНОМЕН ШЕРИНГУ В УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ

Кузьменко Аліна, студентка

Науковий керівник:

Гулько В. І., к.е.н, доцент,

доцент кафедри менеджменту та інформаційних технологій
Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

На сучасному етапі все більше набуває популярності поняття «шерингової економіки». Це супроводжується стабільним і стрімким розвитком та закріпленням непохитного авторитету в багатьох високорозвинених країнах світу, таких як, Сполучені Штати Америки, Об'єднані Арабські Емірати, Німеччина, Франція. Шеринг став поштовхом для появи багатьох міжнародних сервісів та онлайн – платформ, якими користуються люди в всьому світі. На території України ідея шерингу ще не набула великого розголосу та є маловідомою для населення, проте має всі перспективи на розвиток та процвітання.

Феномен шерингової економіки є об'єктом численних наукових досліджень. Зокрема їм присвячені роботи таких видатних науковців як, Н. В. Біггарт, А. Леонард, К. Мігер, Л. Гански, А. Ісмаїл. Однак питання феномену економіки спільного споживання ще недостатньо досліджено економічній літературі.

Шерингова економіка (англ. Sharing economy) або економіка спільної участі являє собою соціально-економічний процес, який базується на сукупному користуванні фізичними та людськими ресурсами.

Поява шерингової економіки пов'язана з певними факторами. По-перше, це наявність інтернету та соціальних мереж, тому що домовленість про користування різного роду ресурсами відбувається саме через інтернет-платформи. По-друге, людей кризові явища змусили відмовитися від необдуманого та безвідповідального користування послугами та товарами, обережніше ставитися до власних ресурсів та ретельніше контролювати власні витрати. По-третє, глобальні екологічні проблеми, які все частіше позначаються на повсякденному житті людей та економіці в цілому. По-четверте, зближення населення в наслідок великої кількості проблем, зміна менталітету, розуміння слів «спільний», «сусідство», «друг», «довіра», «допомога» [2].

Шерингову економіку ще називають економікою довіри, в якій всі учасники є рівними між собою. Економіка спільної участі дає поштовх до підвищення загального рівня довіри в суспільстві та є дуже раціональною та ефективною. Процес шерингу є певним безкоштовним посередництвом між людиною, яка має надлишок ресурсів та тим в кого цього цей ресурс є дефіцитним [1].

Безумовна популярність економіки спільної участі обумовлена наявністю величезної кількості комунікацій: мобільного зв'язку та інтернету, які відіграють одну з ключових ролей в її розвитку. За даними Міжнародного

Союзу Зв'язку інтернет є у вільному доступі в 65% населення світу. Тому більшість користувачів шерингових платформ, використовують їх через мобільні додатки.

У світі існує багато міжнародних сервісів, які базуються на принципі шерингу. До них належать BlaBlaCar, Uber, Esty, Airbnb. Вони дають можливість значно економити час на пошук та кошти за користування. До того ж шеринг вміщує в себе принцип «win-win», коли обидві сторони залишаються у вигаши і той хто користувався ресурсами, і той, хто їх надає.

Наприклад, за допомогою сервісу BlaBlaCar, можна легко знайти собі пасажирів, як наслідок з ними можна розділити вартість пального та допомогти людям зручно та швидко приїхати в потрібне місце. Це зручно, також і для пасажирів, адже є можливість доїхати в потрібне місце з комфортом та за мінімальних витрат. З цим сервісом можна забути про незручні пересадки, безкінечні черги та очікування на станціях. Таким чином, у вигідному становищі перебуває і водій і пасажир, що й обґрунтовує поняття економіки спільної участі. В Україні цей сервіс теж починає набирати обертів, люди активно шукають того хто знаходиться поруч і з ким по дорозі. Зараз користувачі цього сервісу являють собою мільйони осіб по всьому світу [3].

Цікавим сервісом є Airbnb, який являє собою надання житла в оренду, проте не в готелях, а просто в звичайних квартирах, що сприяє зменшенню витрат на його утримання (для орендодавця) та сплати невеликої суми коштів за проживання, порівняно з готельними номерами (для орендаря). Окрім того, це дає змогу домовитися про оренду безпосередньо з господарем. Airbnb, що виник у 2008 році, сьогодні має річний оборот більше 1,5 млрд дол. Річний оборот компанії, яка не має у власності жодного готеля, в 2017 році становить близько 6 млрд дол. Нині сервіс налічує 60 млн користувачів у 200 країнах світу. В Україні такий сервіс є маловідомим та використовується в малих масштабах, проте в сучасних умовах розвитку інтернет-технологій, не виключено, що Україна може стати однією з передових країн в користуванні ним, в підтвердження того в 2015 році було запущено українську онлайн-платформу MUSHROOM, яка є аналогом Airbnb [4].

Хоча український шеринг є порівняно новітнім явищем, проте тенденція до його стрімкого розвитку спостерігається вже зараз. З 2007 року в Україні успішно функціонує шерингова онлайн-платформа OLX (в пер. з англ. «обмін онлайн»). Сервіс користується величезним попитом серед населення. За допомогою даного сервісу можна швидко здійснювати купівлю – продаж як вітчизняних так і закордонних товарів та послуг.

Отже, економіка спільного споживання здатна змінити світ, в якому Україна не є виключенням. Шерингова економіка створює передумови для ефективного використання надлишку ресурсів та раціонального розподілу його між тими хто має потребу в цьому ресурсі. Шеринг, значною мірою, змінює світогляд людей та їх ставлення до речей, послуг та навколишнього середовища.

Список використаних джерел

1. Анжи Исмаил. Как экономика совместного потребления влияет на маркетинг [Електронний ресурс] / Анжи Исмаил. – Режим доступу : http://newretail.ru/marketing/kak_ekonomika_sovmestnogo_potrebleniya_vliyaet_na_marketing 1917.
2. Кравченко О. О. Развитие шеринговой экономики в современных условиях / Кравченко О. О. // Материалы Международной научно-практической конференции «Корпоративное управление: стратегии, процессы, технологии», 20 октября 2017 г., г. Каунас, Литва. – Каунас, 2017. – С. 12–14.
3. Офіційний сайт BlaBlaCar [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.blablacar.com.ua>.
4. Офіційний сайт Airbnb [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.airbnb.com.ua>.

УДК 368:336

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ПОКАЗНИКІВ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ

Кулинич М. Б., к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Східноєвропейського університету імені Лесі Українки
e-mail: kulmiros@bigmir.net

Шворак А. М., д.е.н.,
завідувач кафедри обліку і аудиту
Східноєвропейського університету імені Лесі Українки
e-mail: ams95@ukr.net

Проблема досягнення результативності і забезпечення ефективності господарської діяльності постійно знаходиться в полі зору досліджень багатьох науковців. Більшість вчених визначає ефективність як здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту та ін., що обчислюються як відношення ефекту, результату до понесених витрат, які забезпечили досягнення цього результату.

Про необхідність розмежування цих двох фундаментальних категорій зазначав П. Ф. Друкер. З «результативністю» (effectiveness), він пов'язував відповідь на запитання «як робити правильні дії (речі)?», а під «ефективністю», він розумів відповідь на запитання «як правильно робити дії (речі)?» [1, 89].

Оскільки дані категорії є багатоаспектними, то виникає складність при оцінці результативності і ефективності. Л. Лігоненко переконана, що оцінювання лише результативності або тільки ефективності не дає повної інформації про об'єкт дослідження – отже необхідно оцінювати як результативність, так і ефективність. Розмежування понять «ефективність» та «результативність» є надзвичайно важливим для оцінки ефективності функціонального менеджменту підприємства, оскільки використання системи показників результативності вирішує проблему ідентифікації витрат на даний

вид управління, дозволяє більш широко використовувати нефінансові індикатори, які характеризують наслідки управлінської діяльності [2, 207–215].

Оцінка результативності діяльності підприємства розкриває основні напрями цієї діяльності, виявляє вплив окремих чинників на наслідки діяльності суб'єктів господарювання та розкриває відповідні резерви оптимізації зазначених наслідків [5, 141–142], є системою скоординованих зусиль, функцій та дій суб'єкта діяльності, що спрямовані на досягнення його стратегічних та оперативних цілей [3, 122–131], дає розуміння корисності (доцільності) діяльності підприємства, тобто конкретних результатів, які задовольняють потреби за певного рівня ефективності його функціонування [4, 9].

Забезпечувати оцінювання результативності діяльності підприємства має спеціальна управлінська система, яка покликана вимірювати результативність діяльності підприємства в цілому, окремих сегментів бізнесу (центрів відповідальності) і в цілому це підвищить ефективність управлінських рішень. На противагу традиційним системам фінансових показників, сучасним інструментом є система вимірювання результативності діяльності РМ (*Performance Measurement System*), що передбачає багаторівневе оцінювання чинників впливу і кінцевих показників результативності. Комплексна оцінка результативності передбачає як оцінку фінансових показників, так і аналіз нефінансових чинників, що визначають ефективність діяльності.

Відомими системами показників РМ вважаються:

- збалансована система показників (*Balanced Scorecard*);
- *Performance Pyramid*;
- *Performance Prism*;
- система вартісно-орієнтованого управління (*VBM*).

Інструментарій РМ дає змогу гармонізувати стратегічний та оперативний рівень управління.

Система управління результативністю передбачає кілька рівнів оцінки результативності, які слід розглядати в сукупності та взаємозалежності:

- результат організації;
- результативність процесів;
- результативність працівників.

Основними критеріями, які використовуються в системі управління результативністю для оцінювання виробничих процесів, є показники якості, часу та витрат. Якість продукту визначається на основі оцінювання рівня задоволення споживачів, показники витраченого часу характеризують рівень менеджменту, відповідального за ті чи ті процеси, показники витрат показують ефективність діяльності всіх структурних підрозділів, задіяних у виробництві продукту. Важливою складовою системи РМ є *key performance indicators* (ключові індикатори результативності, КРІ).

Принциповим моментом є те, що спочатку мають бути визначені показники результативності діяльності, які відображають окремі сторони та функціональні характеристики підприємства. З огляду на це необхідно виділити п'ять груп показників результативності діяльності підприємства:

- фінансово-економічні показники;

- показники, що характеризують ситуацію підприємства на ринку;
- показники, що характеризують виробничі процеси;
- показники розвитку соціально-трудої сфери (стан та якість персоналу);
- показники інноваційного розвитку.

Оцінювання результативності діяльності підприємства має враховувати стратегічні цілі, та за якісною складовою своїх індикаторів має бути комплексною, інтегрованою системою, відповідати потребам управління при прийнятті управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке : учеб. пособие : пер. с англ. / Друкер Питер Ф. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2001. – 272 с.
2. Лігоненко Л. О. Дискусійні питання щодо трактування сутності та співвідношення понять «ефективність» та «результативність» управління підприємством / Л. О. Лігоненко // Актуальні питання проблеми економіки. – 2008. – № 10. – С. 207–216.
3. Кулинич М. Б. Методичний інструментарій в аналітичній оцінці результативності / М. Б. Кулинич, Л. В. Ляшко // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – Луцьк : Вежа-Друк, 2017. – № 4 (12). – С. 122–131.
4. Стешенко Л. І. Напрями підвищення ефективності та покращення результативності господарської діяльності підприємств харчової промисловості [Електронний ресурс] / Л. І. Стешенко // Ефективна економіка. – 2012. – № 11. – С. 9–11.
5. Харченко С. В. Управлінські аспекти забезпечення результативності використання потенціалу підприємства / С. В. Харченко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8 (98). – С. 141–149.

УДК 657

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Лук'янець О. В., к.е.н.,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи
e-mail: lukjanecelena@gmail.com

Трансформація економічної системи України потребує адаптації підприємств всіх форм власності до нестабільного соціально-економічного середовища. Ефективне функціонування будь-якого підприємства залежить від щоденного прийняття обґрунтованих управлінських рішень, що потребує забезпеченості сукупністю інформаційних ресурсів, які сприятимуть ефективному проведенню процесу управління. Відсутність відповідних інформаційних ресурсів або неналежних їх якостей спричинює виникнення певного рівня ризику, що може призвести до невизначеності результатів стосовно досягнення загальної мети функціонування підприємства. Іншими словами, ризик інформаційної підтримки залежить від співвідношення обсягу та якості

інформації. Таким чином, будь-яка система управління може функціонувати лише за наявності належного інформаційного забезпечення, що представляє собою динамічну систему збору даних, їх обробки, зберігання та перетворення на достовірну, своєчасну, точну, актуальну інформацію для ефективного ведення процесу управління та прийняття відповідних управлінських рішень.

Одним із основних елементів інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень менеджерами підприємства є обліково-аналітичне забезпечення, яке відіграє одну з ключових ролей у функціонуванні підприємства, забезпечує взаємодію різних процесів діяльності підприємства, його структурних підрозділів. Воно є не тільки ланкою, що забезпечує управління, а й органічно входить в його процес, оскільки і облік, і аналіз мають характерні функціональні ознаки, за допомогою яких вони включені в загальний інструментарій управління підприємством.

Особливо важливо вказати на те, що бухгалтерський облік є не що інше, як частина загальної інформаційної системи, яка перетворює первинні дані, зафіксовані в документах, в продукт управління, а облікова інформація є основою прийняття управлінських рішень. Оперативність збирання та обробки інформації, забезпечення зацікавлених користувачів об'єктивною інформацією про фінансовий стан і результати діяльності підприємства – основні функції обліку. Можливість використання облікової інформації суб'єктами господарювання для задоволення різноманітних інформаційних потреб і прийняття управлінських рішень з метою розв'язання конкретних проблем забезпечується якісними характеристиками облікової інформації. Якість облікової інформації має вагомим значення для різних груп користувачів, особливо для учасників бізнес-процесу, оскільки саме якість інформації визначає життєздатність майбутніх стратегічних рішень.

Основною якісною характеристикою облікової інформації є її аналітичність, тобто майже необмежена можливість використання для розв'язування економічних проблем. За допомогою аналітичних і економіко-математичних методів досліджується наявність, структура, динаміка економічних показників, вивчається ефективність їх використання, розглядається вплив різноманітних факторів на фінансовий стан підприємства. Бухгалтерський облік є основним джерелом інформації, необхідної для аналізу.

На сьогодні серед науковців немає єдності у поглядах щодо трактування поняття «обліково-аналітичне забезпечення», що й породжує його дискусійність в наукових колах. Однією з основних причин відсутності однозначності щодо трактування даного поняття є його відсутність у міжнародній обліковій практиці, зокрема, дане поняття не використовується представниками англо-американської облікової школи, а подібні дослідження відносяться до сфери управлінського обліку або обліку в управлінні [1, с. 211].

На сучасному етапі визначено декілька підходів до трактування сутності поняття «обліково-аналітичне забезпечення» [2, с. 300] (табл. 1).

Сутність підходів до визначення поняття «обліково-аналітичне забезпечення»

Підхід до трактування поняття «обліково-аналітичне забезпечення»	Сутність підходу
1. Системний	- єдність підсистем обліку, аудиту та аналізу, що взаємодіють через інформаційні потоки для забезпечення обґрунтованості й ефективності прийняття управлінських рішень у системі управління підприємством, а також зовнішніми користувачами.
2. Процесний	- організація процесу збору, обробки, узагальнення і збереження обліково-аналітичної інформації; забезпечення її кількості та якості.
3. Синтез облікових та аналітичних операцій	- формування обліково-аналітичної системи, основною перевагою виділення якої є налагоджена взаємодія облікової та аналітичної підсистем задля досягнення синергетичного ефекту. Результатом функціонування такої системи є генерування обліково-аналітичної інформації – сукупності відомостей та даних обліково-аналітичного характеру, що можуть використовуватись у процесі прийняття управлінських рішень на різних рівнях системи управління.
4. Компонент інформаційного забезпечення	- формування інформаційних потоків. Даний підхід визначає обліково-аналітичне забезпечення як інформацію, яку надає бухгалтерський облік, та інформацію, яка створюється із застосуванням методів економічного аналізу, для потреб управлінського персоналу.
5. Інтегрований	- сукупність різних видів обліково-аналітичної інформації, що утворюється в результаті функціонування обліково-аналітичної системи підприємства, а також процес функціонування даних систем, що складається із набору відповідних обліково-аналітичних процедур.

Узагальнюючи вище наведене, можна відзначити багатоаспектність даних підходів, та, все ж таки, більшу спрямованість трактування обліково-аналітичного забезпечення як системи обліково-аналітичної інформації та інформаційних потоків, а також процедур збору, підготовки, реєстрації, узагальнення, збереження, передачі, аналітичної обробки та процесу оцінки ефективності функціонування цілісної інформаційної системи на підприємстві [2, с. 302].

Структурно обліково-аналітична система може складатись з таких елементів: планування, облік, аналіз, контроль і бюджетування, що дає можливість визначити основні завдання обліково-аналітичної системи підприємства [3, с. 500]:

- планування діяльності підприємства у розрізі господарських операцій; видів діяльності: операційної, інвестиційної, фінансової, податкової; центрів відповідальності; підприємства в цілому;
- облік зазначених операцій за цільовими напрямками на базі бухгалтерського обліку з додаванням нефінансових показників;
- аналіз діяльності підприємства за вказаними напрямками;
- контроль за використанням матеріальних та нематеріальних ресурсів; контроль за правильним відображенням усіх господарських операцій на етапах планування, обліку та за достовірністю аналітичних даних;

– формування аналітичних бюджетів як джерел акумулювання планової, облікової та аналітичної інформації – вихідні продукти обліково-аналітичної системи.

Сучасний стан національної економіки вимагає постійного вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення для розв'язання економічних проблем, викликаних швидкозмінними вимогами ринку, та має відповідати потребам управління стратегічного і тактичного розвитку підприємства; визначення порядку формування інформаційних потоків, доповнення та розширення обліково-аналітичних інструментів, алгоритмів накопичення та обробки інформації як окремих об'єктів, так і в рамках формування комплексної системи підприємства.

Список використаних джерел

1. Вакун О. В. Економічна сутність обліково-аналітичного забезпечення системи управління підприємством / О. В. Вакун // Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова. – 2016. – Т. 21. – Вип. 1. – С. 210–213.
2. Брохун Н. С. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством: теоретичне осмислення економічного змісту / Брохун Н. С., Новіченко Л. С. // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2017. – Вип. 2 (50). – С. 299–304. – (Серія «Економіка»).
3. Садовська І. Б. Обліково-інформаційне забезпечення управлінського аналізу / І. Б. Садовська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: зб. наук.-прикл. пр. «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів : Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – № 647. – С. 498–503.

УДК 65.012

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ

Лютова Г. М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»

Лаврова О. О., к.е.н.,
доцент кафедри економіки, фінансів, обліку і аудиту
ЧФ ПВНЗ «Європейський університет»
e-mail: Elenalavrova.el@gmail.com

Інтеграційні процеси в Україні зумовлюють необхідність застосовувати сучасні методи управління підприємством. Це, насамперед, стосується підходів аналізу взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем, а також всебічної оцінки його внутрішнього потенціалу. Найбільш повно цим вимогам відповідають методи стратегічного аналізу, за результатами використання яких визначаються потенційні можливості підприємства, здійснюється оцінка його внутрішнього і зовнішнього середовища з орієнтацією на довгострокову перспективу, обґрунтовується система стратегій, спрямованих на посилення

позицій підприємства в ринковому середовищі, зменшення і подолання наявних загроз. Одним із визначальних факторів зовнішнього середовища виступає податкова система країни. При цьому, елементи української системи оподаткування постійно змінюються, як в частині ставок податків, так і їх економічного наповнення.

Серед науковців, які досліджують проблеми стратегічного аналізу, відсутній єдиний підхід до послідовності здійснення стратегічного аналізу. При цьому, в умовах нестабільності податкової системи, зокрема постійної загрози відміни спрощеної системи оподаткування або повсякмісного застосування податку на додану вартість, надійність будь-якого фінансово-економічного планування, навіть в середньостроковій перспективі виглядає сумнівною. Відповідно, метою статті є пошук механізму стратегічного аналізу, що здійснюють на підприємстві для обґрунтування і прийняття стратегічних управлінських рішень за умов нестабільності податкових умов ведення бізнесу.

Стратегічний аналіз підприємства являє собою багаторівневе дослідження зовнішнього і внутрішнього середовища стратегічного потенціалу підприємства, їх взаємодії, для визначення стратегічної орієнтації, на основі якої формується стратегія управління підприємством [1].

Задачі аналізу зовнішнього середовища фірми складаються з визначення та оцінки впливу факторів, що являють загрозу або сприяють розвитку підприємства, а також з визначення змін, що впливають на поточну діяльність організації і встановлення тенденцій цих змін. Макрооточення утворює загальні умови, в яких діє підприємство. Ступінь впливу макрооточення на різні організації різний, і це пов'язано із специфікою сфери діяльності організації, а також із відмінностями у внутрішньому потенціалі підприємств [3].

Незалежно від організаційно-правової форми, виду діяльності чи масштабів, будь-яке підприємство сплачує податки. Часто саме податкове навантаження в країні є визначальним фактором при виборі місця розміщення філій транснаціональних корпорацій і є рушієм розвитку країн-офшорів. В Україні ж податкове законодавство змінюється постійно. З моменту прийняття Податкового кодексу України 2 грудня 2010 року зміни в нього вносилися 107 разів. Звичайно, більшість із них носять формальний характер, але були і суттєві – зміна переліку податків, складу їх платників, бази оподаткування, ставок тощо. За таких умов господарювання стає неефективним планування діяльності навіть на термін у 3–5 років, оскільки не підакцизний сьогодні товар вже завтра може стати таким, що спровокує перегляд не лише собівартості продукції, а навіть, можливо, організаційно-правової форми господарювання.

Всі моделі стратегічного аналізу можна розглядати як такі, що дозволяють оцінити переважно внутрішню складову конкурентоспроможності підприємства, з позиції стану та можливостей розвитку, та такі, що визначають позицію та можливості розвитку підприємства у зовнішньому середовищі, при орієнтації на власні можливості, позицію конкурентів та перспективи розвитку ринку.

Стратегічний аналіз процесу управління підприємством передбачає проходження трьох основних етапів, які визначають алгоритм основних елементів механізму його здійснення.

I етап – підготовчий: передбачає визначення мети і розробку стратегічного плану аналізу, збір масиву необхідних макропоказників, аналіз результатів попереднього планування.

II етап – аналітичний: передбачає вибір прийомів та процедур аналізу, встановлення індикаторів та параметрів оцінки, розрахункові процедури, а також вивчення стратегічних планів та концепцій розвитку державної фіскальної та економічної політики; виявлення причин відхилень планових показників від результативних.

III етап – плановий: передбачає узагальнення отриманих результатів та побудову прогнозу динаміки основних показників. Відповідно до результатів прогнозування відбувається розробка перспективних стратегічних планів діяльності підприємства та перелік необхідних управлінських рішень і процедур.

В умовах трансформації економіки України одним з важливих завдань є формування податкової системи, яка б посилювала фінансову спроможність держави і забезпечувала можливість державного регулювання економічними перетвореннями. Існуюча в Україні податкова система носить фіскальний характер і не стимулює розвиток виробництва. Надмірне податкове навантаження призвело до формування значного тіньового сектору економіки, зменшило можливості наповнення прибуткової частини державного бюджету.

Методи прогнозування економічних процесів повинні бути доповнені такими, що дають змогу враховувати не тільки кількісні й якісні чинники, що впливають на динаміку тих чи інших економічних процесів, в тому числі і на податкову політику. Поширення та використання теорії нечіткої логіки для прогнозування економічних процесів дає змогу при прогнозуванні ефективності податкових стратегій враховувати вхідні чинники, представлені лінгвістично. Робота з розмитою інформацією дає можливість отримати позитивний результат у тих випадках, коли не можливо застосувати математичний апарат, що потребує конкретного числового матеріалу.

Стратегічний аналіз та планування є основною передумовою довготривалої, перспективної та безперервної діяльності підприємства. Саме на основі результатів стратегічного аналізу розробляються подальші концепції та плани діяльності підприємства. Система оподаткування здійснює як прямий так і опосередкований вплив і на зовнішнє, і на внутрішнє середовище діяльності підприємства. Відповідно, постійний аналіз розвитку державної податкової політики має стати невід'ємною частиною стратегічного аналізу для цілей встановлення подальшого податкового тиску.

Список використаних джерел

1. Шурпенкова Р. К. Стратегічний аналіз як складова процесу управління підприємством) / Р. К. Шурпенкова // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – Львів, 2015. – № 2 (112). – С. 96–99.

2. Карлофф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Б. Карлофф. – М. : Экономика, 1991. – 235 с.
3. Сокирник І. В. Стратегія підприємства : конспект лекцій / І. В. Сокирник. – Хмельницький : ТУП, 2003. – 122 с.
4. Ансофф І. Стратегический менеджмент. Классическое издание / И. Ансофф. – М., 2009. – 344 с.
5. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: искусство разработки и реализации стратегии : [учебник для вузов] : пер. с англ. / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
6. Betz F. Strategic Business Models / F. Betz // Engineering Management Journal. – 2002. – Vol. 14. – No. 1. – P. 24–34.
7. Печериця Ю. В. Місце стратегічного аналізу в системі прийняття управлінських рішень [Електронний ресурс] / Ю. В. Печериця. – Режим доступу : <http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/425/413>.
8. Парасій-Вергуненко І. М. Еволюція розвитку економічного аналізу в стратегічно-орієнтованій системі управління / І. М. Парасій-Вергуненко // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – Вип. 18. – С. 328–335.
9. Петрицька О. С. Економічний аналіз: перспективи розвитку / О. С. Петрицька // Проблеми і перспективи економіки та управління : електронний науковий журнал. – 2012. – Режим доступу : <http://ppeu.stu.cn.ua/index.pl?task=arcls&id=77>.

УДК 65012

МАТРИЧНІ МОДЕЛІ ПОРТФЕЛЬНОГО АНАЛІЗУ

Мехеда Н. Г., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького
e-mail: mehedanataly@gmail.com

Стратегія поведінки підприємства на ринку визначається конкурентоспроможністю підприємства та його товарів, рівнем потенціалу підприємства. Формування стратегії підприємства, на наш погляд, є одним з ключових методичних питань побудови його конкурентоспроможності. Стратегічне управління підприємством передбачає розробку і обґрунтування заходів і планів досягнення визначених цілей, в яких врахований потенціал підприємства, а також його інноваційні можливості. Керівництво організації виявляє й оцінює свою господарську діяльність з метою вкладення коштів у найбільш прибуткові та перспективні напрямки її і скорочення інвестицій у неефективні проекти за допомогою набору інструментів – портфельного аналізу, суть якого полягає в тому, що компанія розглядається як сукупність стратегічних бізнес-одиниць, кожна з яких відносно самостійна.

У загальному випадку портфельний аналіз побудований на правилі, що чим вище потенціал розвитку бізнес-одиниці (зростання продажів і прибутку) і чим нижче ризику – тим вигідніше для компанії в цілому інвестування в розвиток цієї бізнес-одиниці. Інвестиційні ресурси при цьому можуть бути як зовнішні, так і внутрішні (прибуток інших бізнес-одиниць). Основними

принципами формування оптимального портфеля є диверсифікованість портфеля за ризиками; диверсифікованість портфеля по стадіях життєвого циклу об'єктів; диверсифікованість портфеля за об'єктами інвестування і донорам.

Основним прийомом портфельного аналізу є побудова матриць, що представляють собою двомірний графік, який ілюструє стратегічні позиції кожного виду діяльності диверсифікованої компанії. Матриці дозволяють порівнювати бізнес-одиниці або продукти між собою за різними наборами змінних. Спільним для цих аналітичних інструментів є те, що по одній осі матриці фіксуються значення внутрішніх факторів, а за іншою – зовнішніх. Горизонтальна ось всіх матриць відображає оцінку конкурентоспроможності стратегічних одиниць бізнесу організації, а вертикальна ось – оцінку перспектив розвитку ринку.

Історично першою моделлю корпоративного стратегічного планування прийнято вважати матрицю Бостонської консалтингової групи (BCG) – своєрідне відображення позицій конкретного виду діяльності в стратегічному просторі, що визначається двома координатними вісями, одна з яких використовується для виміру темпів росту ринку відповідного продукту, а інша – для виміру відносної частки продукції підприємства на ринку, що розглядається. Матриця BCG визначає 4 основні позиції бізнесу: 1. Бізнес, що не має стійких конкурентних позицій, але діє на перспективних, швидко зростаючих ринках – «важкі діти». 2. Висококонкурентний бізнес, що займає велику частку на швидко зростаючому ринку, «зірка», оскільки він обіцяє найбільші прибутки та перспективи зростання. 3. Висококонкурентний бізнес, що має високу частку ринку в повільно зростаючих галузях, «дійна корова» – заробляють кошти в обсягах, які перевищують їхні потреби в реінвестуванні. 4. Господарські підрозділи з низькою відносною часткою ринку в повільно зростаючих галузях – «собаки» – через слабкі перспективи їхнього росту, відстаючі позиції на ринку, що обмежує розмір їхнього прибутку.

Головна особливість матриці GE/McKinsey – в ній уперше для порівняння видів бізнесу стали розглядатися не тільки «фізичні» фактори, але й суб'єктивні характеристики бізнесу. По вісях Y та X відкладаються інтегральні оцінки, відповідно, привабливості ринку і відносної переваги компанії на відповідному ринку. Стратегічні позиції бізнесу поліпшуються в міру його переміщення на матриці із правої сторони в ліву сторону та знизу нагору. У матриці виділяються три області стратегічних позицій: 1) область переможців (або область високого пріоритету для інвестування); 2) середня область (або область середнього пріоритету для інвестування), у яку входять позиції, де стабільно генерується прибуток від бізнесу, середні позиції, які приносять прибуток, і сумнівні види бізнесу; 3) область переможених (або область низького пріоритету для інвестування).

Матриця, розроблена Британсько-Голландською хімічною компанією Shell, є двофакторною матрицею розмірності $3 \cdot 3$, призначення якої зводиться до оцінки кількісних і якісних параметрів бізнесу. Осі матриці відображають конкурентоспроможність бізнесу і галузеву (продукт – ринок)

привабливість. Матриця представляє такі позиції: «Лідер виду бізнесу» – найвища привабливість галузі та конкурентоспроможність бізнесу. «Зростання» – фірма має сильну конкурентну позицією, галузь – помірно приваблива. «Генератор готівки» – фірма із сильним і добре поставленим бізнесом, але її діяльність здійснюється в непривабливій галузі; фірма – один із лідерів у галузі, ринок є стабільним, але він скорочується, помірні загрози з боку конкурентів не є для фірми небезпечними. «Підсилувати конкурентні переваги» – для середніх за розміром й ефективністю господарських операцій фірм, які функціонують у привабливій галузі; репутація фірми майже як у галузевого лідера, наблизиться до якого вона зможе, якщо підсилить свої конкурентні переваги. «Продовжувати бізнес з обережністю» – для фірм, що займають середні бізнес-позиції у галузі із середньою привабливістю; ринок зростає повільно, а у фірми немає можливостей додаткового зростання. «Частково згортати бізнес» – фірма немає особливо сильних сторін і взагалі відсутні можливості розвитку, оскільки ринок непривабливий. «Подвоїти обсяг виробництва або згорнути бізнес» – фірма функціонує в привабливій галузі, але має слабкі конкурентні позиції. «Продовжувати бізнес з обережністю або частково згортати виробництво» – фірма зі слабкими конкурентними позиціями, що функціонує у помірно привабливій галузі. «Згортати бізнес» – фірма має слабе становище в непривабливій галузі.

Матриця запропонована І. Ансофом у 1957 р. застосовується для розробки стратегії зростання підприємства. Одна з її переваг – кожній стратегії поставлено у відповідність ступінь ризику підприємства. За видами класифікаційних ознак матриця відноситься до типу ХУ: «новизна товару» – Х, а «новизна ринку» – У. Обидва параметра можуть усвідомлено вибиратися. На підставі матриці вибирається одна стратегія з чотирьох, хоча можливо і дві, якщо товар одночасно продається на новому і старому ринках. Відповідно до матриці можливі наступні стратегії: Стратегія глибокого проникнення – застосовується, коли ринок ще не насичений; переваги перед конкурентами можуть бути отримані в результаті зниження витрат виробництва, низьких цін, більш активної реклами. Стратегія розширення меж ринку – означає діяльність по збільшенню збуту на нових споживчих ринках або на нових географічних або демографічних сегментах ринку. Стратегія розробки товару – створення нових модифікацій товарів для існуючих ринків. Стратегія диверсифікації – застосовується для усунення залежності від якогось одного товару.

Матриця ADL розроблена відомою консалтинговою фірмою Arthur D. Little. Відповідно до концепції життєвого циклу галузі, вона у своєму розвитку, як правило, послідовно проходить чотири стадії: зародження, зростання, зрілість, старіння. Головне теоретичне положення матриці ADL полягає у тому, що і окремий вид бізнесу будь-якої компанії може знаходитися на одній з указаних стадій життєвого циклу, і, відповідно, його потрібно аналізувати саме у зв'язку з цією стадією. Крім послідовних змін стадій життєвого циклу галузі, може змінюватися і конкурентне становище одних видів бізнесу відносно інших. Будь-який сектор бізнесу може посідати одну з п'яти конкурентних позицій: домінуючу, сильну, сприятливу, міцну або слабку, хоча іноді

називається ще одна позиція – нежиттєздатна, яка, щоправда, найчастіше не розглядається. Кожний сектор бізнесу аналізується окремо для того, щоб визначити стадію розвитку відповідної галузі і його конкурентне становище всередині неї. Сукупність двох параметрів – 4 стадій життєвого циклу і 5 конкурентних позицій – становлять так звану матрицю ADL, в якій, відповідно, є 20 можливих позицій бізнесу.

Отже, портфельний аналіз дозволяє вирішити наступні проблеми: розподілити кадрові та фінансові ресурси між стратегічними одиницями бізнесу; проаналізувати портфельний баланс; встановити виконавчі завдання; приймати рішення про реструктуризацію організації з метою використання можливостей, що відкриваються, як всередині компанії, так і поза нею.

Список використаних джерел

1. Мізюк Б. М. Основи стратегічного управління : підручник / Б. М. Мізюк. – Львів : Магнолія, 2012. – 544 с.
2. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова. – [2-ге вид., перероб. і доповн.]. – К. : КНЕУ, 2014. – 699 с.

УДК 657

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

Лук'янець О. В., к.е.н.,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»
Михайленко Катерина, студентка
Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: Kat.mihajlenko@ukr.net

Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки ставить високі вимоги до оцінки ефективності функціонування підприємств, що викликано швидкозмінними вимогами ринку. Для керівництва на будь-якому етапі функціонування підприємства набуває актуальності інформація про понесені витрати і отримані доходи з метою визначення фінансового результату діяльності підприємства. Достовірність, повнота та своєчасність отримання інформації про доходи виступає основою для проведення ефективного аналізу. Використання обліково-інформаційного забезпечення та аналітичного інструментарію створює економічне підґрунтя для реалізації функцій системи управління підприємства.

Доходи згідно П(С)БО 15 «Дохід» визначаються як збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу, за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників [1].

У бухгалтерському обліку і фінансовій звітності доходи відображаються в момент їхнього виникнення незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів та здійснюється на підставі облікового принципу нарахування. Складена згідно з принципом нарахування фінансова звітність інформує користувача не лише про проведені операції, які супроводжувались виплатою або одержанням грошових коштів, але й про зобов'язання сплатити грошові кошти в майбутньому, та про ресурси, наведені в грошовому вираженні, які будуть отримані в майбутньому [5].

Аналіз доходів передбачає оцінку частини економічної стратегії будь-якого підприємства, що забезпечить відшкодування постійних витрат та покриття змінних витрат, які залежать від обсягу реалізації продукції, повної і своєчасної оплати всіх видів податків, обов'язкових платежів та забезпечення отримання прибутку [2].

Обліково-аналітичне забезпечення доходів передбачає три етапи. На першому етапі бухгалтером або призначеною відповідальною особою здійснюється збір та облік інформації з первинних документів, занесення до облікових реєстрів та узагальнення її у звітності за певний період (рис. 1).

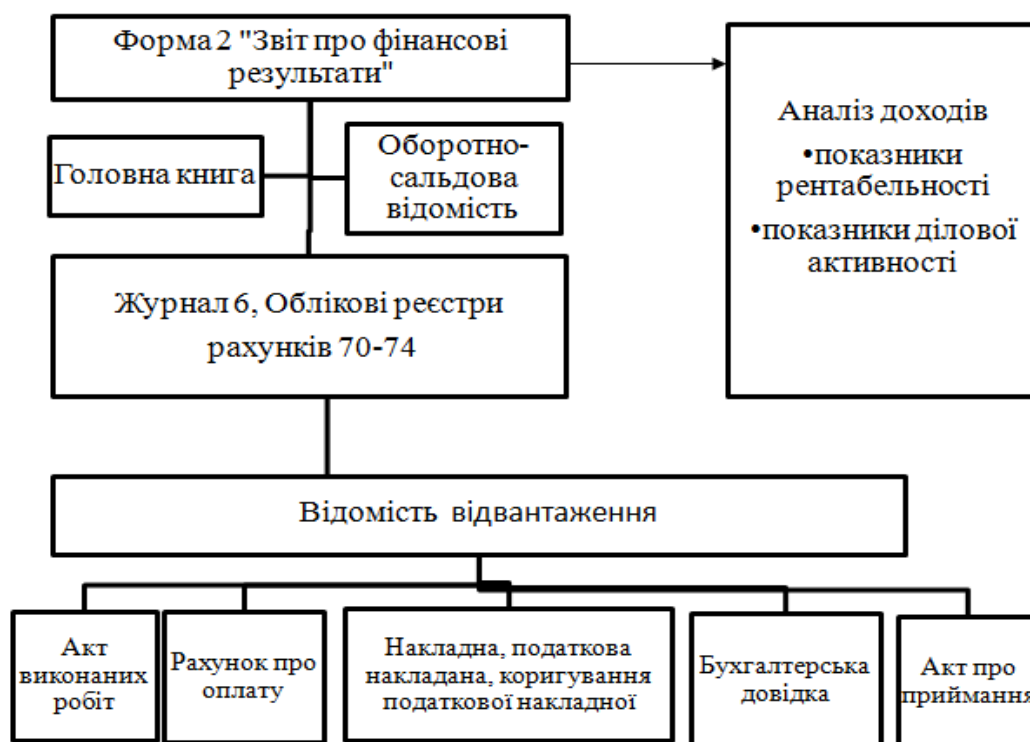


Рис. 1 Схема документообороту для обліково-аналітичного забезпечення доходів (складено автором на основі [4])

Первинними документами для відображення доходів від реалізації, інших операційних доходів є акти виконаних робіт, накладні, товарно-транспортні накладні, рахунки-фактури, довідки та розрахунки бухгалтерії [4].

Узагальнення інформації про доходи відбувається у відповідних облікових реєстрах з подальшим занесенням даних до головної книги та

відображаються у формі № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)».

Це дає змогу використовувати дані для подальшого аналізу доходів та подання інформації користувачам: керівництву, податковим органам, органам статистики. Рух зазначених документів здійснюється відповідно до методичних рекомендацій Міністерства фінансів і графіка документообігу, затвердженого на підприємстві.

Процес аналізу спрямований на обробку фінансових звітів, які є структурованим відображенням інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів, зокрема доходу від реалізації продукції, відповідно всі ці елементи і будуть об'єктами аналізу.

Другий етап системи аналізу доходів передбачає розрахунок таких показників, як: рентабельність виробництва і продажів, показники ділової активності, а також визначення факторів, які мають суттєвий вплив на визначені показники. Аналіз ділової активності полягає в дослідженні рівнів і динаміки різноманітних коефіцієнтів оборотності: активів; дебіторської та кредиторської заборгованості; запасів; основних засобів; власного капіталу. Важливість показників оборотності пояснюється тим, що характеристики обороту багато в чому визначають рівень прибутковості підприємства.

При аналізі доходів використовують такі його види:

1) аналіз горизонтальних процентних змін – характеризує зміни окремих статей фінансової звітності за кілька періодів;

2) аналіз вертикальних процентних змін – характеризує співвідношення статей фінансової звітності стосовно вибраної однієї статті (обсяг продажів, валюта балансу);

3) порівняльний аналіз у вигляді співвідношення окремих показників підприємства і показників інших аналогічних підприємств або середньогалузевих показників;

4) аналіз коефіцієнтів – ґрунтується на розрахунку окремих співвідношень показників, його використовують для дослідження взаємозв'язку між компонентами фінансової звітності [3].

Насамперед, визначається, за рахунок чого спостерігається зростання доходів в порівнянні з плановими показниками чи результатами за попередній період (якісних чи кількісних показників). Здійснюють розрахунки за допомогою способів факторного аналізу, адже саме він дає змогу визначити не тільки зміну показника, а й величину впливу того чи іншого фактора.

На даному етапі здійснюється оцінка темпів росту рентабельності діяльності відносно показників попередніх періодів, проводиться аналіз структури та динаміки доходів, порівнюється темп зростання чистого доходу від реалізації з темпом росту виручки від реалізації, виявляються відхилення від планових показників.

Завершальним є підсумковий етап, завданням якого є узагальнення отриманих результатів та розробка заходів щодо виявлення резервів збільшення доходів.

Отже, аналіз доходів підприємств є надзвичайно важливим, оскільки дає змогу оцінити діяльність підприємства. При аналізі доходів необхідно передбачити формування якісної інформаційної бази, що полегшить обробку даних та зменшить ймовірність використання недостовірної інформації. Розроблена система обліково-аналітичної роботи сприятиме прийняттю ефективних управлінських рішень щодо виявлення резервів зменшення витрат, зниження собівартості, зростання доходів, що в майбутньому позитивно вплине на результати діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Доходи» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
2. Пархоменко В. М. Організація аналітичної роботи щодо оптимізації витрат на управління якістю продукції. Міжнародний збірник наукових праць. – 2012. – № 1(16). – С. 206–218.
3. Кузьменко Л. В. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / Кузьменко Л. В., Кузьмін В. В., Шаповалова В. М. – Херсон К-89 Олді-плюс, 2003. – 240 с.
4. Сук Л. К., Кузьменко Л. В., Кузьмін В. В., Шаповалова В. М. Фінансовий облік : навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. / Сук Л. К., Сук П. Л. – К., 2012. – 647 с.
5. Бухгалтерський облік: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Л. Г. Ловінська, Л. В. Жилкіна, О. М. Голенко та ін. – К. : КНЕУ, 2002. – 370 с.

УДК 657.37

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Шинкаренко О. М., к.е.н, доцент,
завідувач кафедри обліку і оподаткування
Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»
Мірошниченко Інна, магістрант
Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: inna.miroshnychenko@ukr.net

Прибуток є важливим показником ефективної діяльності підприємств. Ефективність діяльності підприємства виражається в досягнутих фінансових результатах. Для того, щоб визначити фінансовий результат діяльності підприємства за звітний період необхідно порівняти доходи звітного періоду і витрати, понесені для одержання цих доходів.

За умови встановлення і розвитку ринкових відносин великого значення набуває якісний аналіз фінансових результатів діяльності. Достовірна інформація, що лежить в основі проведення аналізу фінансових результатів впливає на прийняття ефективних управлінських рішень. У свою чергу обрана методика аналізу фінансових результатів потрібна для планування й прогнозування фінансових результатів в майбутньому періоді. Для будь-якої установи

отримання позитивного фінансового результату означає визнання суспільством (ринком) корисності її діяльності.

Аналіз виступає зв'язковою ланкою між інформаційним етапом, який забезпечується за рахунок ведення обліку та сформованої на його основі звітності та етапом прийняття управлінських рішень, таким чином посідає важливе місце в системі управління. Будь-який аналіз, не залежно від його виду, проводиться на основі згрупованих показників бухгалтерського обліку, які містить звітність.

Основним інформаційним джерелом для проведення аналізу фінансових результатів підприємства є звітна форма 2 «Звіт про фінансові результати»[1].

Для того, щоб розпочати аналіз фінансових результатів, перш за все необхідно визначити об'єкт та предмет аналізу. Об'єктом в даному випадку є фінансові результати підприємства в цілому та окремі показники, що характеризують прибутковість діяльності. Предметом – сукупність теоретичних, методичних та практичних засад проведення аналізу фінансових результатів на підприємстві.

При проведенні аналізу фінансових результатів використовують наступні методи [2], [3]:

- горизонтальний (часовий) аналіз – порівняння показників одного періоду з показниками іншого;
- вертикальний (структурний) аналіз – визначення питомої ваги статей фінансової звітності до підсумкового показника;
- аналіз фінансових коефіцієнтів – встановлюють зв'язок між двома елементами фінансової інформації як відношення одного до іншого;
- факторний аналіз – оцінка внеску кожного фактору в зміну того або іншого аналізованого показника;
- трендовий (динамічний) аналіз – заснований на розрахунках базисних індексів за ряд періодів стосовно базового року, для якого всі показники приймаються за 100%;
- порівняльний аналіз – полягає в співставленні значень окремих показників між собою, наприклад, звітних і планових.

Ураховуючи цілі проведення аналізу, необхідно вибрати один з вищеперерахованих методів або ж їх поєднати. На жаль, не існує єдиного вірного методу, адже кожен з них має свої переваги та недоліки.

Основними завданнями аналізу фінансових результатів є:

- оцінювання роботи на підприємстві з можливістю збільшення прибутку;
- виявленню впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на фінансові результати підприємства і оцінювання якості прибутку;
- контроль за процесом формування прибутку (збитку) і зміною динаміки;
- розробці рекомендацій з підвищення ефективності системи управління прибутком підприємства;

- визначенню можливостей одержання прибутку відповідно до кон'юнктури ринку та ресурсного потенціалу підприємства.

Отже, фінансові результати відображають мету підприємницької діяльності, її доходність, і є вирішальними для підприємства. Крім власників, керівництва і колективу підприємства фінансові результати цікавлять кредиторів, державні органи, фондові біржі. Основним фінансовим результатом підприємства є його прибуток. Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного удосконалення його матеріальної бази і продукції, всіх форм інвестування. Він служить джерелом сплати податків.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. – Режим доступу : zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.
2. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз : [навч. посіб.] / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2003. – 680 с.
3. Мних Є. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : підручник / Мних Є. В. – К. : Київський нац. торг-екон. ун-т, 2008. – 514 с.

УДК 336.663:657.42

МАТЕРІАЛЬНІ ОБОРОТНІ АКТИВИ ЯК ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНА КАТЕГОРІЯ ПІДПРИЄМСТВ АКВАКУЛЬТУРИ

Рилєєв С. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ
e-mail: ryleev76@gmail.com

Загальновідомо, що від забезпечення оборотними активами, їх структури в значній мірі залежить ефективність функціонування, платоспроможність, ліквідність та фінансова стійкість всіх суб'єктів господарювання включаючи підприємства аквакультури. Як наслідок, до системи управління оборотними активами поряд з плануванням та бухгалтерським обліком входить систематичний аналіз їх складу, динаміки, структури, співвідношення потреб поточної фінансово-господарської діяльності. В результаті цього відбувається виявлення можливих напрямків підвищення ефективності їх використання, зменшення операційного, а отже й фінансового циклів в системі забезпечення конкурентоспроможності підприємств рибної галузі.

Важливою умовою розвитку підприємств аквакультури та інтенсифікації виробництва рибної продукції виступає забезпеченість матеріальними оборотними активами (МОА) та ефективне їх використання. Це зумовлено тим, що вартість матеріальних ресурсів становить значну питому вагу у витратах

виробництва продукції та у вартості майна, відповідно, економне та раціональне використання МОА, особливо матеріалів с/г призначення та поточних біологічних активів, сприяє підвищенню ефективності господарювання та зміцненню фінансового стану підприємств аквакультури.

У системі фінансового менеджменту та фінансового аналізу за формою функціонування оборотні активи поділяються на матеріальні оборотні активи або запаси та нематеріальні або монетарні оборотні активи [4, с. 17].

У працях науковців та навчально-методичній літературі поруч із поняттям «МОА» зустрічаються поняття «запаси», «матеріальні ресурси», «матеріальні запаси», «предмети праці», «матеріально-виробничі запаси» тощо.

Слід визнати, що наведені вище терміни та їх визначення не перебувають між собою у взаємовиключному протиріччі, а лише економічно обґрунтовано доповнюють, поглиблюють і розвивають один одного, відображаючи ту чи іншу властивість матеріальних ресурсів як економічної категорії. Такі терміни, як «матеріально-виробничі запаси», «виробничі запаси» вказують на причетність до процесу виробництва продукції. Будь-яке виробництво характеризується взаємодією трьох простих елементів: праці, предметів та засобів праці. Поняття «матеріальні ресурси», «матеріальні запаси» та «МОА» вказують на наявність матеріально-речової (фізичної) форми. Категорія «матеріальні оборотні активи» містить дві складові: перша – аналогічно матеріальним запасам та матеріальним ресурсам, вказує на наявність матеріальної форми; друга, що вони є складовими майна (активів), тобто повинні відображатися у Балансі (звіті про фінансовий стан) форми № 1.

Враховуючи статті бухгалтерського балансу, до введення в дію НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», поняття «матеріальні оборотні активи» для всіх підприємств, включаючи юридичні особи, які функціонують у галузі сільського господарства та сфери аквакультури, можна було ототожнювати із категорією «запаси», адже до складу останніх, крім виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції та товарів, входили й поточні біологічні активи. Починаючи з першого кварталу 2013 р., відповідно до методологічних засад вітчизняних стандартів, а саме П(С)БО 9 «Запаси» (П(С)БО 9) та П(С)БО 30 «Біологічні активи» (П(С)БО 30), у Балансі з уточненою назвою «звіт про фінансовий стан» статтю «Поточні біологічні активи» було відокремлено від запасів підприємства.

Це стало логічним кроком, адже у Примітках до річної фінансової звітності присутні окремі розділи VIII «Запаси» та XIV «Біологічні активи» у складі останнього, відображаються як довгострокові – складова необоротних, так і поточні – складова оборотних активів, біологічні активи підприємства.

І знову, як з інвестиційною нерухомістю, яка в Балансі (звіті про фінансовий стан), наводиться окремою статтею, а у Примітках до річної фінансової звітності відображається у складі розділу II «Основні засоби», так і з поточними біологічними активами, які у діючій формі балансу відокремлені від запасів, проте у Примітках наводяться у складі розділу VIII «Запаси», хоча інформація щодо них присутня і у розділі XIV «Біологічні активи».

МОА підприємств аквакультури складаються із запасів, облік яких регулюється П(С)БО 9, та поточних біологічних активів, методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації щодо яких визначаються П(С)БО 30. Хоча і тут є свої нюанси, зокрема норми П(С)БО 9 не поширюються на поточні біологічні активи, якщо вони оцінюються за справедливою вартістю відповідно до П(С)БО 30 [2]. У той же час, норми П(С)БО 30 не поширюються на біологічні активи, не пов'язані із здійсненням сільськогосподарської діяльності [3]. Отже, якщо будь-яке підприємство придбало об'єкт поточних біологічних активів, який оцінюється за первісною (вартістю придбання) вартістю, та який не буде використаний для здійснення сільськогосподарської діяльності, то до нього застосовуються норми П(С)БО 9 [2].

МОА в структурі категорій та понять, які містяться у правовому полі, що регулює бухгалтерський (фінансовий) облік наведені на рис. 1.

Отже, МОА – це матеріальні активи у вигляді запасів та / або поточних біологічних активів, що контролюються підприємством у результаті минулих подій, та утримуються або використовуються для здійснення основної діяльності впродовж операційного циклу в системі отримання відповідних економічних вигод у майбутньому. Дане визначення містить ознаки активу, його матеріальну форму, сфера використання – основна діяльність, термін та мета використання або утримання – операційний цикл та збільшення економічних вигод.



Рис. 1. Матеріальні оборотні активи в системі нормативно-правової бази, що регулює бухгалтерський (фінансовий) облік [1–3]

Ураховуючи зазначене вище, для суб'єктів, які функціонують у сфері аквакультури, як і для всіх с/г підприємств, особливо в системі фінансового аналізу (визначення типу фінансової стійкості, оцінка ліквідності балансу, розрахунок коефіцієнтів, які характеризують платоспроможність, фінансову стійкість, ділову активність тощо), слід оперувати саме поняттям «матеріальні оборотні активи», для всіх інших підприємств або, класично «запаси», або «матеріальні оборотні активи».

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 № 246. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 18.11.2005 № 790. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>.
4. Шиврина Т. Б. Управление оборотными активами предприятий АПК : монографія / Т. Б. Шиврина. – Киров : Вятская ГСХА, Аверс, 2011. – 139 с.

УДК 631.1:005.332.4

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Руденко О. А.,

старший викладач кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування
Черкаського державного технологічного університету
e-mail: ksyharudenko@gmail.com

Пархоменко Інна,

студентка 4-го курсу спеціальності «Менеджмент»
Черкаського державного технологічного університету

Аграрний бізнес є невід'ємною частиною економічного розвитку України, тому управління та підвищення конкурентоспроможності у сільському господарстві належить до пріоритетних завдань національного економічного розвитку. В цьому закладенні значення сільських господарств у забезпеченні розвитку аграрного ринку, налагодження зовнішньоекономічних зв'язків, створення надійних ринків збуту продукції.

Актуальність вирішення проблеми конкурентоспроможності сільсько-господарських підприємств посилюється фактором вступу України до світової організації торгівлі (СОТ). Тільки конкурентоспроможні підприємства можуть виробляти продовольчу продукцію у відповідності до вимог міжнародних стандартів, та зможуть використати переваги міжнародного співробітництва у

інвестуванні, кредитуванні, сертифікації, страхуванні, науково-технічному забезпеченні сільськогосподарського виробництва та реалізації продовольчих товарів [1].

Метою тези є обґрунтування, систематизування та поглиблення теоретичних засад поняття конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств та практичних напрямків підвищення конкурентоспроможності в аграрному бізнесі.

На сьогоднішній день більшість аграрних підприємств є збитковими, тому проблема конкурентоспроможності набуває все більшої актуальності. Адже підвищивши конкурентоспроможність окремих товарів, можна досягти покращення фінансового стану підприємства або й країни.

У зв'язку з глобалізаційними особливостями розвитку української економіки та сільського господарства дрібним підприємствам все важче конкурувати з великими підприємствами та об'єднаннями. Тому сьогодні, як ніколи, шляхи підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських господарств є актуальним напрямом [2].

На даний час існує значна кількість визначень терміну «конкурентоспроможність», однак для всіх них вихідним поняттям є поняття «конкуренція» (від лат. «concurere» – зіштовхуюсь), оскільки бути конкурентоспроможним і означає по суті бути здатним до конкуренції.

Численні підходи науковців щодо визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства» вказують на відсутність єдиної точки зору з цього приводу.

Таблиця 1

Визначення поняття «конкурентоспроможності»

Автор	Визначення
Хруцький В. Є. Корнеева І. В.[3, с. 32]	Стабільна можливість задовольняти певні потреби покупців краще ніж конкуренти та завдяки цьому вдало продавати продукцію з прийнятними фінансовими результатами для виробництва
Книш М. І. [4]	Ступінь привабливості продукту для споживача
Кредісов А. І. [5]	Характеристика товару, що відображає його відмінність від аналогічного товару конкурента, як за ступенем відповідності певній потребі, так і за витратами на її задоволення

Конкурентоспроможність сільськогосподарських господарств, як специфічної соціально-економічної ланки сільськогосподарської підприємницької діяльності в Україні, досліджено у працях В. М. Зайця, В. К. Збарського [6], М. Й. Маліка [7] інших дослідників розвитку малого і середнього підприємництва на селі. Разом з тим, відкритим залишається питання методичного забезпечення оцінки конкурентоспроможності фермерських господарств у зв'язку з особливостями їх організаційно-правового статусу.

Основними показниками конкурентоспроможності сільського господарства виступають: природні ресурси, географічне розташування підпри-

ємства, сприятливість кліматичних умов, ступень кваліфікація кадрів, застосування новітніх технології і якості виробництва сільськогосподарської продукції, фінансові та матеріальніресурси, державна допомога аграрному сектору та характер конкуренції між підприємствами.

Головною перешкодою для розвитку конкуренції сільського господарства є той факт, що значна частина виручки залишається у посередників, самі ж сільськогосподарські товаровиробники реалізують продукцію за низькими цінами і вхід на ринок для фермерів практично закритий. Відомо, що у всіх галузях економіки прибуток концентрується в окремих частинах ланцюжка створення вартості продукції, з цієї причини будь-яке підприємство прагне зайняти місце в тих сферах, де прибутковість вище. Саме тому сьогодні в Україні пріоритетною є посередницька діяльність, а не виробництво продукції. Конкурентоспроможність аграрного виробництва характеризується рівнем забезпеченості внутрішнього попиту країни за рахунок власного виробництва (самозабезпеченість), а також його ефективністю, що в кінцевому результаті формує рівень національної продовольчої безпеки. Внутрішній попит країни на сільськогосподарську продукцію визначається рівнем її споживання населенням і забезпеченості інших внутрішніх технологічних потреб сільськогосподарських товаровиробників [2].

Покращення економічного становища в аграрному секторі України можливе лише при проведенні відповідних економічних реформ та включення країни до світового інтеграційного процесу. Важливу роль при вирішенні цих проблем належить до зовнішньоекономічної діяльності країни, впровадження та вдосконалення механізму її регулювання.

Виявлення можливих конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств ґрунтується на ідентифікації ресурсів, як першоджерел конкурентоспроможності, що визначають особливості переваг сфер виробництва та реалізації продукції. Реалізація інвестиційно-інноваційних стратегій розвитку сільськогосподарських підприємств є найважливішим фактором підвищення конкурентоспроможності сільських регіонів. Отже, за умови дотримання технологій вирощування можна забезпечити виробництво якісної продукції, та отримати максимальний прибуток, що в кінцевому результаті зробить виробництво конкурентоспроможним.

Список використаних джерел

1. Ботвіна Н. О. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств : дис. ... канд. наук : 08.00.04 / Ботвіна Н. О. – Сімферополь, 2008.
2. Добрунік Т. П. Фактори забезпечення конкурентоспроможності фермерських господарств регіону в сучасних умовах / Т. П. Добрунік // Вісник соціально-економічних досліджень. – Львів, 2012. – № 2. – С. 72–79.
3. Хруцкий В. Е. Современный маркетинг / В. Е. Хруцкий, И. В. Корнеева, Е. Е. Автухова. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 356 с.
4. Воронов Д. С. Оцінка, аналіз та виявлення шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 / Д. С. Воронов. – Єкатеринбург, 2002. – 145 с.
5. Кредісов В. А. Підприємництво – вирішальний фактор розвитку країн з перехідною економікою / Кредісов В. А. – К. : Знання України, 2003. – 327 с.

6. Збарський В. К. Оптимізація методики оцінки конкурентоспроможності високотоварних фермерських господарств сімейно-трудового типу / В. К. Збарський, С. В. Кальченко, Д. В. Єременко // Науковий вісник Ужгородського університету – 2016. – Вип. 1 (47). – Т. 2. – С. 272–278. – (Серія «Економіка»).
7. Малік М. Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми : монографія / М. Й. Малік, О. А. Нужна. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2007. – 270 с.

УДК 631.15:334

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ НА МАЛОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Серветник Катерина,

студентка 4-го курсу спеціальності 6.030601 «Менеджмент»

Науковий керівник:

Руденко О. А., старший викладач

Черкаський державний технологічний університет

e-mail: super.katel@ukr.net

e-mail: ksyxarudenko@gmail.com

Малий бізнес на сьогодні є однією з найпоширеніших сфер людської діяльності та має динамічний розвиток господарського комплексу. В рамках малого бізнесу народжуються нові технології, які потім розвиваються в окремі виробництва.

Метою даного наукового дослідження є управління процесами диверсифікації на малих підприємствах та пропозиції відносно шляхів вдосконалення, що ґрунтуються на особливостях ведення бізнесу, безпосередньо в умовах диверсифікації виробництва. Як свідчить американський економіст Дж. К. Гелбрейт, всі найбільші корпорації, що лідирують сьогодні в тій чи іншій галузі виробництва, розпочинали свою діяльність з малих фірм зі створення на ринку нових товарів [1]. В Україні малий бізнес потребує постійної суспільної та державної підтримки. Така підтримка буде сприяти становленню та функціонуванню сімейних підприємств, індивідуальних, приватних підприємств, корпорацій, асоціацій, розвитку ділового партнерства.

Теорії економічного розвитку та практики контролю формування і використання запасів, забезпеченню їх інформаційної бази сприяли праці таких відомих вітчизняних учених як: Василюк О. Д., Горбатка М. І., Гуцайлюка З. В., Загородної О. М., Ізмайлової К. В., Коробова М. Я., Лахтіонової Л. А., Мец В. О., Мниха Є. В., Опаріна В. М., Самборського В. І., Фаріона І. Д. та інших. Серед зарубіжних авторів згадане питання розглядалося у наукових працях Балабанова І. Т., Бочарова В. В., Крейніної М. Н., Негашева Є. В., Сайфуліна Р. С., Шеремета А. Д. та інших. Незважаючи на значні здобутки у дослідженні вказаних проблем, ряд питань щодо управління процесами диверсифікації на малому підприємстві вимагає подальших досліджень та наукових розробок.

Проаналізовані дослідження диверсифікації виробництва підприємств малого бізнесу показали, що на даний час відсутня єдина чітка методика аналізу запасів підприємства із встановленим набором аналітичних показників. На нашудумку, для поглибленого визначення кількісних та якісних показників господарської діяльності підприємства велике значення мають наукові методи обліку запасів, особливо їх оцінка. Ринкові умови змушують кожного суб'єкта господарювання шукати шляхи підвищення ефективності власної діяльності та формувати стратегію розвитку підприємства відповідно до потреб економіки. З метою закріплення на ринку, підприємства мають обрати стратегію диверсифікації, яка полягає у випуску якісно нових товарів та пошуку нових каналів збуту. Поняття диверсифікації поєднує в собі: визначення диверсифікації виробництва; класифікацію диверсифікації як складової організаційно-економічного механізму; особливості диверсифікації виробництва; експертну оцінку факторів впливу на прийняття рішення щодо доцільності диверсифікації виробництва та вибору джерел фінансування.

На сьогоднішній день в економічній літературі диверсифікація розглядається як багатопрофільне виробництво з широкою номенклатурою продукції. Цей вид діяльності спрямовано на адаптацію до динамічної економіки, стрімкої зміни попиту, появи нових галузей і ризиків [2]. Передумовами економічного зростання та диверсифікації виробництва є уповільнення темпів росту кількості малих підприємств, зростання економічного потенціалу та отримання додаткової вартості в процесі виробництва, яку можна направити на розширення видів діяльності. Сьогодні до передумов диверсифікації виробництва малих підприємств слід віднести відсутність належної інфраструктури, яка дозволяла вирішувати питання забезпечення засобами, необхідними для виробничої діяльності, зберігання та збуту продукції. Оцінка ефективності диверсифікації виробництва пов'язана з ефективністю виробництва в цілому, адже переорієнтація діяльності та розширення її видів спрямовані на підвищення доходності. Під ефективністю виробництва розуміють співвідношення результату і витрат. Диверсифікація виробництва не потребує значних інвестицій та дозволяє відносно швидко пристосувати виробництво до мінливих зовнішніх і внутрішніх умов, забезпечуючи при цьому високу ефективність виробництва. Ефективність диверсифікації має враховувати не тільки соціально-економічні, а й екологічні фактори та аспекти. Проблема зростання економіко-екологічної ефективності диверсифікації потребує використання факторів, пов'язаних як з розвитком виробничих сил, так і з удосконаленням економічних відносин.

За останні роки поняття диференціації набуло нового змісту і посіло особливе місце в стратегії реформ. Диверсифікацію визнають, як одну із реформ конкурентної боротьби в умовах ринкової економіки. В агропромисловому комплексі диверсифікація пов'язана із створенням переробних та торгівельних підприємств в основному підприємств малого бізнесу. Для більш повного розкриття сутності диверсифікації слід визначити її ознаки, за якими можлива класифікація диверсифікації, а також виділити ті види та форми диверсифікації, які можуть бути застосовані і виробництві малих підприємств.

У залежності від об'єкта, виділяють диверсифікацію виробництва, номенклатури та асортименту продукції. Диверсифікація виробництва передбачає перехід від однобічної виробничої структури до багатопрофільного виробництва [3]. Диверсифікація номенклатури та асортименту продукції полягає в виробництві значної кількості продукції однієї і тієї ж модифікації. Така диверсифікація продукції призводить до її подорожчання, але в той же час вона відповідає інтересам певних споживачів. Поряд з реальною диверсифікацією можлива і умовна диверсифікація асортименту продукції, коли якісні показники з характеристики товару залишаються незмінними, а змінюються лише дизайн, упаковка, назва. Умовна диверсифікація асортименту продукції пов'язана з попитом споживачів. Доцільно відмітити, що в умовах товарного дефіциту попитом користуються товари у більшій розфасовці, а при насиченості ринку розкупується товар у дрібнішій розфасовці. Це відбувається тому, що такий товар швидше споживається і не втрачає своїх споживчих якостей. Процес диверсифікації номенклатури та асортименту продукції пов'язана з більшими виробничими витратами. Розрахунок ефективності диверсифікації передбачає аналіз структури фінансових ресурсів, необхідний для проведення диверсифікації. Велике значення має також збільшення інвестицій. У ринкових умовах кожний виробник намагається продати свою продукцію і тому кінцева економічна ефективність формується у сфері її реалізації. З огляду на економічну ефективність виробництва продукції можна підвищити шляхом пошуку і освоєння нових ринків збуту виробленої продукції. Необхідно створювати маркетингові служби, які б могли вивчити ситуацію на ринку й просувати продукцію до споживачів. В умовах диверсифікації значно зростає автономія підприємств та посилюється залежність ефективності їх функціонування від працівників [4].

Отже, у ринкових умовах диверсифікація виробництва дозволяє компенсувати спад обсягів реалізації продукції на одному ринку за рахунок їх збільшення на інших ринках, а тому диверсифіковані малі підприємства в цілому є більш стійкими та конкурентноспроможними порівняно з вузько-спеціалізованими, оскільки вони освоюють нові для себе сфери діяльності та розширюють асортимент.

Список використаних джерел

1. Борисова В. А. Диверсифікація сільськогосподарського виробництва фермерських господарств / Борисова В. А., Маслак Н. Г., Корецький М. Х. – Суми : Видавництво «Довкілля», 2012. – 212 с.
2. Старостіна А. О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків : підручник / А. О. Старостіна. – К. : ТзОВ «Лазарит-Поліграф», 2012. – 480 с.
3. Цогла О. О. Вибір оптимального напрямку диверсифікації / О. О. Цогла // Науковий вісник [Національного лісотехнічного університету України] : зб. наук.-техн. пр. – Львів, 2013. – Вип. 18.2. – С. 208–215.
4. Слава С. С. Диверсифікація як ефективний механізм забезпечення розвитку підприємства / С. С. Слава, В. В. Галагурич // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – Вип. 1. – С. 109–111. – (Сер. : Економіка).

ПУБЛІЧНА СИСТЕМА РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

Савченко Т. Г., д.е.н.,
професор кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування
Сумського державного університету
e-mail: t.savchenko@uabs.sumdu.edu.ua

Джолос Анна,
студентка спеціальності «Облік і оподаткування»
Сумського державного університету
e-mail: a.dzholos@gmail.com

Нестабільна макроекономічна та політична ситуація, військові дії на території України, значний рівень інфляції та девальвація національної валютизумовлюють складне становище банківської системи та низький рівень довіри громадян до банківської системи. З іншого боку, дві із семи стратегічних цілей (визначених Національним банком у березні 2018 року) передбачають покращення прозорості та відкритості банківської діяльності: 1) стабільна, прозора та ефективна банківська система; 2) сучасний, відкритий, незалежний, ефективний центральний банк. На нашу думку, саме удосконалення процедури розкриття та підвищення рівня аналітичності інформації про результати діяльності банків сприятиме відновленню довіри до банківської системи та підвищить ефективність її функціонування шляхом переходу клієнтів від нестійких банків до більш ефективних.

Сучасні методики рейтингових оцінок надійності банківських установ призначені в основному для внутрішніх користувачів банку та не дають повної, достовірної та відкритої інформації про результати діяльності всім учасникам фінансового ринку. Таким чином, це ускладнює процес прийняття рішень зовнішніми користувачами банку та позбавляє їх об'єктивних даних про реальний фінансовий стан банку і тенденції розвитку банківської системи в цілому. Окреслені процеси викликають об'єктивну необхідність у дослідженні методики рейтингування оцінки надійності банківських установ в Україні.

Проблема оцінки та порівняльного аналізу результатів діяльності банківських установ розглядалася у працях як зарубіжних, так і вітчизняних учених та економістів: В. Кромонава, В. Вітлінського, А. М. Кармінського, М. В. Афанасенка, Ю. Л. Логвиненка, Б. І. Пшика, Б. В. Самородова, та інші.

Метою проведеного дослідження є аналіз різних підходів щодо формування рейтингової оцінки надійності банків і на цій основі розроблення методологічних рекомендацій щодо формування системи банківського рейтингування за відкритою звітністю для потреб зовнішніх користувачів.

На основі найбільш відомих рейтингів, зокрема рейтингу компанії Standart & Poor's, рейтингу експертів Sheshunoff Bank, рейтингової системи

CAMEL, методики В.С. Кромонава, рейтингу ІЦ «Рейтинг», ІА «Прозора Україна», рейтингу Асоціації українських банків тощо, зовнішні користувачі можуть лише частково сформулювати свою думку щодо доцільності майбутньої співпраці з банком, оскільки вони не повністю показують реальну оцінку надійності банку. Тому жодна рейтингова методика не може вважатись універсальною. У залежності від мети формування рейтингу розробляють відповідний методичний підхід до його побудови.

Для того, щоб рейтинг надійності банків задовольняв інформаційні потреби зовнішніх користувачів інформації, він повинен відповідати, на нашу думку, таким вимогам як комплексність проведення аналізу діяльності банків, об'єктивність інформації про діяльність банку, наукова обґрунтованість методики, доступність інформації для зовнішніх користувачів, як мінімум щоквартальна періодичність публікації рейтингу, зрозумілість та простота у здійсненні аналізу показників рейтингу зовнішніми користувачами.

Правлінням НБУ 1 листопада 2016 року прийняло рішення № 393-рш «Про схвалення процедур інспектування», за яким порядок визначення рейтингової оцінки банків України здійснюється за рейтинговою системою CAMELSO [1]. За даною рейтинговою системою діяльність банку оцінюється за такими основними компонентами як капітал, якість активів, менеджмент і корпоративне управління, надходження, ліквідність, чутливість до ринкових ризиків та операційний ризик. Вони розраховуються для кожного банку та дають можливість оцінити усі чинники, які впливають на процес управління та контролю, визначення можливих ризиків, фінансовий стан банку тощо.

При створенні рейтингової системи комплексної оцінки банківських установ України пропонуємо взяти за основу модель системи CAMELSO: діяльність банку буде оцінюватися за подібними напрямками та відповідно за чотирьохбальною шкалою, з визначенням інтегрованої комплексної оцінки діяльності банку. Проте закритий характер системи CAMELSO не відповідає визначеними нами принципам доступності та простоти аналізу для зовнішніх користувачів. Таким чином, постає питання розробки методології публічної рейтингової системи комплексної оцінки банку на основі доопрацьованої інформаційної моделі.

Запропонована нами інформаційна модель [2] має дві істотні відмінності у порівнянні з дослідженими нами моделями рейтингування: використовуються лише публічні джерела інформації та конкретний напрям оцінки надійності банку пов'язується з певними джерелами інформації; переважно використовуються кількісні показники, які мають науково обґрунтований оціночний рівень. Обґрунтована методика рейтингової оцінки надійності банків України розраховується за показниками, джерелом інформації яких є: дані квартальної фінансової звітності; статистична звітність банків, що розміщена на офіційному сайті Національного банку України; а також публічна інформація з управлінської звітності банків України. Квартальна періодичність оцінки є мінімально достатньою для ефективного функціонування розробленої системи.

Практична реалізація публічної рейтингової системи оцінювання надійності банків України для потреб зовнішніх користувачів можлива через

розрахунок комплексної оцінки діяльності кожного банку, який зареєстрований в Україні, та зведення даних оцінок у аналітичні таблиці. На нашу думку, найбільш ефективно дана система могла б використовуватись відділом з незалежного аналізу банківських установ, що може бути створене при Асоціації українських банків та за участю інших незаангажованих професійних банківських організацій [3]. Використання даної рейтингової системи дозволить підняти рівень довіри зовнішніх користувачів до банківського сектору держави.

Слід зазначити, що результати такого рейтингового оцінювання будуть відкриті та зрозумілі громадськості, при цьому до розрахунків будуть включатися не тільки кількісні, але й якісні показники, що підвищить рівень достовірності запропонованої рейтингової системи. Проте доопрацювання потребують наступні аспекти розробки та застосування запропонованої методики рейтингування: розробка виваженої процедури верифікації рейтингів банків перед їх оприлюдненням; зниження рівня суб'єктивності при експертній оцінці якісних показників; підвищення рівня обґрунтованості оціночної шкали кількісних показників.

Проведене дослідження свідчить, що на сьогодніснує певна кількість рейтингових систем оцінки діяльності банків. Однак, вони не можуть повноцінно застосовуватись клієнтами банку оскільки характеризуються: закритою методикою, не достатньою комплексністю аналізу діяльності банку, відсутністю повної та достовірної інформації щодо оцінки якісних показників тощо. На нашу думку, на основі доопрацювання розробленої раніше системи [3] шляхом оновлення її інформаційної моделі [2] доцільно розробити удосконалену публічну рейтингову систему комплексної оцінки діяльності банківських установ України, яка буде відповідати сучасним реаліям. Дана система повинна застосовуватись незалежними професійними організаціями з метою формування якісної аналітичної оцінки рівня надійності банків України.

Список використаних джерел

1. Порядок визначення та затвердження рейтингової оцінки банку за рейтинговою системою CAMELSO [Електронний ресурс] : рішення Правління Національного банку України від 01.11.2016 № 393-рш. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/document/download?docId=40919990>.
2. Джолос А. В. Публічна система рейтингової оцінки банків України: призначення та інформаційна модель [Електронний ресурс] / А. В. Джолос, Т. Г. Савченко // Економіка та суспільство. – 2017. – № 13. – Режим доступу : http://economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/224.pdf.
3. Савченко Т. Г. Публічна система комплексної оцінки діяльності банків як інструмент підвищення якості інформації про банки [Електронний ресурс] / Т. Г. Савченко // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 10. – С. 40–45. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43580>.

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА

Садовнича С. О., студент

Науковий керівник:

Лук'янець О. В., к.е.н.,

доцент кафедри обліку і оподаткування

Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

e-mail: sadovnycha2014@gmail.com

В нинішніх умовах високої конкуренції перед багатьма підприємствами постає загроза банкрутства через втрату фінансової стійкості. Для попередження таких загроз та визначення всіх ризиків необхідно проводити аналіз фінансового стану та визначати шляхи подальшого розвитку підприємства.

Одним з вагомих факторів, що впливає на платоспроможність підприємства і на оборотність капіталу, вкладеного в оборотні активи, а отже, і на фінансовий стан підприємства, є величина дебіторської заборгованості [1, с. 485]. Стан дебіторської заборгованості підприємства також важливий і для зовнішніх користувачів інформації, так як її зростання завжди свідчить про фінансову нестабільність та погіршення платоспроможності підприємства внаслідок недоотримання грошових коштів.

Основним законодавчим актом, який прямо регулює облік дебіторської заборгованості, є П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», згідно з яким дебіторами є юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів. Відповідно, дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [2].

Дебіторська заборгованість є важливою складовою оборотних та необоротних активів, її величина відображається в першому та/або другому розділах форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан підприємства)» за чистою реалізаційною вартістю.

Дані бухгалтерського обліку є інформаційною базою для проведення аналізу дебіторської заборгованості: визначають структуру дебіторської заборгованості, її частку в сумі поточних активів, оборотність дебіторської заборгованості, період погашення, частку сумнівної дебіторської заборгованості в загальному обсязі заборгованості. Результатом проведеного аналізу є визначення заходів щодо прискорення оборотності дебіторської заборгованості та скорочення її величини.

Зміна величини дебіторської заборгованості має як позитивний, так і негативний вплив на фінансовий стан підприємства. Так, різке збільшення дебіторської заборгованості і її частки в оборотних активах може свідчити про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців або про збільшення обсягу продажів, або про неплатоспроможність і банкрутство частини покупців. Скорочення дебіторської заборгованості оцінюється

позитивно, якщо це відбувається за рахунок скорочення періоду її погашення. Якщо ж дебіторська заборгованість зменшується у зв'язку зі зменшенням відвантаження продукції, то це свідчить про зменшення ділової активності підприємства [1, с. 486].

Розрізняють нормальну та прострочену дебіторську заборгованість. Загрозу для підприємства становить саме прострочена дебіторська заборгованість, адже підприємство буде відчувати нестачу фінансових ресурсів для придбання виробничих запасів, заробітної плати і т. ін. [1, с. 486]. Крім того, основною умовою забезпечення платоспроможності підприємства на достатньому рівні є перевищення суми дебіторської заборгованості над кредиторською заборгованістю.

Основними причинами виникнення дебіторської заборгованості є: невідповідність обсягу обігових грошових коштів вартісному обсягу продукції; низька платіжна дисципліна покупців і загальний економічний стан галузей, до яких вони відносяться; брак коштів у клієнта або зниження рівня його платоспроможності; порушення розрахунково-платіжної дисципліни контрагентами; зниження інвестиційних накопичень та інших залишків грошових коштів у підприємства; значне випередження процентних банківських ставок у порівнянні з темпами інфляції і практична недоступність отримання кредитів (особливо довгострокових); відволікання платіжних засобів для закупівлі валюти і подальше знецінювання гривні; нерозвиненість практики факторингу; недосконала політика стягнення дебіторської заборгованості; недосконалість якості аналізу дебіторської заборгованості і послідовності у використанні його результатів [3, с. 184].

Для уникнення вищеназаних причин підприємство повинно здійснювати попередню перевірку клієнтів на здатність погашення ними заборгованості у визначені договором терміни; сформувати рейтинг кредитоспроможності клієнтів і відмовитися від подальшої співпраці з клієнтами з низьким кредитним рейтингом. При цьому потрібно врахувати такі чинники, як загальний термін співробітництва із клієнтом, середньомісячний обсяг продажів або вартість наданих послуг, швидкість обороту дебіторської заборгованості клієнта, суми й терміни простроченої дебіторської заборгованості, оцінка важливості клієнта для організації.

Ефективна система аналізу дебіторської заборгованості та виконання перелічених рекомендацій з її контролю дасть змогу визначити розміри дебіторської заборгованості, що не буде негативно впливати на фінансовий стан підприємства та забезпечить своєчасну сплату заборгованості дебіторами.

Список використаних джерел

1. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібник / Савицька Г. В. – К. : Знання, 2004. – 654 с.
2. П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс] : затверджено наказом МФУ від 08.10.1999 № 237, зі змінами і доповн. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.
3. Чорнобривець М. М. Дебіторська заборгованість: сутність та причини виникнення / Чорнобривець М. М. // Європейські перспективи. – 2013. – № 10. – С. 181–185.

МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Христич Є. І., студент

Науковий керівник:

Лук'янець О. В., к.е.н.,

доцент кафедри обліку і оподаткування

Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

e-mail: hrystych1997@gmail.com

Нинішній стан розвитку вітчизняної економіки супроводжується низкою невирішених проблем, серед яких важливе місце посідає проблема досягнення та збереження рівня якості продукції та її конкурентоспроможності. Велика конкуренція на ринку вимагає від товаровиробників удосконалювати процеси виробництва, ефективніше використовувати ресурси, пришвидшувати науково-технічний прогрес, найповніше задовольняти потреби покупців.

Конкурентоспроможність підприємства – це комплексна порівняльна характеристика, яка відображає ступінь переваги сукупності показників оцінювання можливостей підприємства, що визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу, над сукупністю аналогічних показників підприємств-конкурентів [1, с. 106].

Оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства дає змогу: сформулювати управлінські завдання; прийняти управлінське рішення; адаптувати підприємство до ринкових умов господарювання, здатних забезпечити перемогу в конкурентній боротьбі за споживача та ринки збуту тощо [2, с. 183–184].

Варто відзначити, що сьогодні для оцінки конкурентоспроможності підприємства використовується цілий ряд методів, які можна класифікувати за двома ознаками: за ступенем охоплення аспектів функціонування підприємства та формою вираження результату оцінки.

За ступенем охоплення аспектів функціонування підприємства методи оцінки класифікують на спеціальні – орієнтовані на аналіз окремих сторін діяльності підприємства (матричні методи, метод оцінки конкурентоспроможності продукції тощо) і комплексні (більшість індексних методів) – орієнтовані на всебічний аналіз.

Основні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства наведено в таблиці 1 [3, с. 100–101].

Сутність представлених методів полягає в маркетинговій оцінці діяльності підприємства. В основі методики – аналіз двовимірних матриць, що будуються за принципом системи координат, де по осі абсцис і осі ординат відображаються зміни двох факторів конкурентоспроможності, що у свою чергу мають прямий взаємозв'язок і впливають один на одне. Перевагою цих методів є простота використання на практиці, а недоліками – як процес, так і результат такої оцінки надають досить обмежене уявлення про

конкурентоспроможність підприємства через урахування недостатньої кількості факторів, що впливають на її рівень.

Таблиця 1

Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства

Назва групи	Назва методу
Матричні	Матриця Бостонської консалтингової групи Матриця І. Ансоффа Матриця McKinsey Матриця Shell Матриця конкурентних стратегій М. Портера Матриця А. Томпсона-А. Дж. Стрикленда Матриця Хофера-Шендлера
Індексні	Метод, що базується на визначенні конкурентоспроможності продукції Метод, що базується на теорії ефективної конкуренції Метод, що ґрунтується на визначенні сили реактивної позиції Метод, що базується на теорії рівноваги фірми та галузі Метод інтегральної оцінки Метод бенчмаркінгу
Графічні	Багатокутник конкурентоспроможності Радар конкурентоспроможності Метод «профілів»

Науковці наголошують на тому, що оцінка конкурентоспроможності підприємства повинна базуватися на комплексному, багатовимірному підході і враховувати як внутрішнє, так і зовнішнє середовище, рівень фінансової стійкості підприємства і реальне становище підприємств-конкурентів [4, с. 65].

Отже, широкий перелік методів дає змогу суб'єктові господарювання вибрати якнайкращий метод оцінки конкурентоспроможності, який би не тільки справедливо показував реальний стан речей, але й зміг би організувати майбутню діяльність, визначити найбільш вагомі фактори конкурентоспроможності, знайти вірний шлях стратегії конкурентоспроможності. На думку спеціалістів, ніяке підприємство не здатне перевершити конкурентів абсолютно за всіма оцінками конкурентоспроможності.

Список використаних джерел

1. Лупак Р. Л. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. / Р. Л. Лупак, Т. Г. Васильців. – Львів : Видавництво ЛКА, 2016. – 484 с.
2. Яцковий Д. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства / Д. Яцковий // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 4 (51). – С. 183–188.
3. Сабадирьова А. Л. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. / Сабадирьова А. Л., Бабій О. М., Куклінова Т. В., Салавеліс Д. Є. – Одеса : ОНЕУ, ротапринт, 2013. – 343 с.
4. Чумак Л. Ф. Фактори впливу формування конкурентоспроможного потенціалу підприємств / Л. Ф. Чумак // Економіка і управління : науковий журнал. – 2013. – № 1. – С. 62–69.

АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ВИЗНАЧЕННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ ВТРАТ ВІД ПОЖЕЖ

Чубань В. С., к.е.н., доцент,
доцент кафедри управління у сфері цивільного захисту
Черкаського інституту пожежної безпеки
імені Героїв Чорнобиля НУЦЗ України
e-mail: ss.yak1984@gmail.com

Питанню пожежної безпеки в суспільстві приділяється мало уваги. Домінує думка, що пожежі виникають не часто. Проте варто звернути увагу не тільки на кількість, але й на ціну пожеж. У 2017 році збитки від пожеж оцінили в 7 млрд 860 млн 225 тис. грн.

Отже, пожежі завдають чимало лиха людям та навколишньому середовищу, несуть з собою значні матеріальні, екологічні збитки та часто й людські жертви.

Матеріальні втрати від пожежі визначаються сумою прямих і побічних збитків за цінами, що діють на час виникнення пожежі [2] (рис. 1).

За даними масивів карток обліку пожеж, що надійшли від територіальних органів управління ДСНС України протягом 2017 року в Україні зареєстровано 83 116 пожеж.

За період, що аналізується, спостерігається збільшення кількості пожеж на 12,0%, прямих матеріальних збитків на 25,3%, побічних – на 64,4%, кількість людей, загиблих унаслідок пожеж, зменшилась на 2,8%, травмованих на пожежах збільшилась на 9,1%, на 17,0% збільшилась кількість знищених та пошкоджених будівель і споруд, на 12,6% – кількість знищеної та пошкодженої техніки, на 44,6% – кількість знищених тонн кормів, на 27,5% – кількість знищеного хліба на корені, на 47,2% менше загинуло тварин.

Матеріальні втрати від пожеж склали 7 млрд 860 млн 225 тис. грн (з них прямі матеріальні збитки становлять 2 млрд 38 млн 653 тис. грн, а побічні – 5 млрд 821 млн 572 тис. грн).

Відповідно до Кодексу цивільного захисту, заходи соціального захисту та відшкодування матеріальних збитків постраждалим здійснюються за рахунок: коштів державного та місцевих бюджетів; коштів суб'єктів господарювання або фізичних осіб, винних у виникненні надзвичайних ситуацій; коштів за договорами добровільного страхування, укладеними відповідно до законодавства про страхування; добровільних пожертвувань фізичних та юридичних осіб, благодійних організацій та об'єднань громадян; інших не заборонених законодавством джерел.

Відповідно до ст. 80 Кодексу цивільного захисту, матеріальні збитки, пов'язані з пошкодженням майна під час гасіння пожежі, пожежно-рятувальні підрозділи не відшкодовують. Але якщо житло застраховане і в договорі добровільного страхування майна цей випадок значиться як страховий – ці

збитки має відшкодувати страхова фірма. Зупинимось детальніше на страхуванні майна [1].



Рис. 1. Визначення матеріальних втрат від пожеж

Сучасна система пожежного страхування має передбачати створення таких умов, при яких власник, розуміючи відповідальність за безпеку свого підприємства і його працівників, буде зацікавлений у страхуванні можливих ризиків, що можуть виникнути на його підприємстві. Ступені цих ризиків визначатимуть незалежні аудиторські компанії, а від їх величин залежатимуть страхові внески, які будуть встановлюватися страховими компаніями. Тобто сума страхового внеску буде диференційована залежно від рівня захищеності об'єкта і страхові компанії будуть страхувати лише ті підприємства, які провели комплекс заходів з мінімізації ризику виникнення пожежі.

Список використаних джерел

1. Кодекс цивільного захисту України від 02.10.2012 № 5403-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5403-17>.
2. Постанова КМУ від 26 грудня 2003 р. № 2030 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2030-2003-%D0%BF>.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ ТА РОЗВИТОК БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЙ

УДК 316.77

NETWORKING AS A KEY PART OF JOB HUNTING

Beloshapka I., Migal D.,
first-year students of the Cherkasy Institute
SHEI «University of Banking»
e-mail: karolina123parker123@gmail.com;
e-mail: dasha555533@gmail.com
Scientific supervisor: Potenko L. O.

Nowadays the influence of the social networks on public perception has been widely acknowledged. In order to understand the role of networking as a key part of job hunting we need to explore it as a process of finding, developing and maintaining relationships in which the mutual exchange of information and experience contributes to the development and achievement of the success of the people involved in it. There is no doubt that networking is one of the most essential career development and job search tools that is often overlooked by students and job hunters.

This paper aims to review the descriptions of networking and to examine the role of networking as a tool for conducting job search.

There are many definitions of networking which may be correct in a certain context. According to Merriam-Webster, networking is «the exchange of information or services among individuals, groups, or institutions; specifically: the cultivation of productive relationships for employment or business» [5]. It describes interactions and communication activities between individuals, groups, communities and organizations operating in a variety of settings and contexts.

In particular, researchers define networking as «goal-directed behavior which occurs both inside and outside of an organization, focused on creating, cultivating, and utilizing interpersonal relationships» [4]. The current model proposes that networking is influenced by a variety of individual, job, and organizational level factors and leads to increased visibility and power, job performance, organizational access to strategic information, and career success. Access to information and social capital are proposed as mechanisms that facilitate the effects of networking on outcomes [4]. Networking is considered here to be the most effective way to find a job, taking into account that every person will need to build his or her own network differently. We support the view that

- Networking is talking with people who will learn about you and your interests, and then help you gain insight into your career options and goals.

- It is a *two-way* process that involves developing and maintaining connections with individuals then mutually benefitting from this developed relationship.
- Networking is an ongoing process that takes time and attention; it is not something you do only when you are looking for a job.
- Successful networking requires *preparation* and *practice* [2].

Many networking researchers share the opinion that «Networking is about who you know rather than what you know, and it is more effective than virtually all other job search strategies <...> It's giving and receiving information, ideas, referrals, recommendations, leads and support with others» [3]. True networking is making connections with anyone and everyone who is in a position to influence your job search efforts. Your network can be a competitive advantage if you know how to capitalize on it correctly. Before you begin networking, be clear about your job search goals.

Lou Adler, CEO and founder of the «The Adler Group», says in a LinkedIn article, «Networking is how you turn 4–5 great contacts into 50-60 connections in 2–3 weeks ... networking should represent 60% of your job-hunting efforts – about 20-30 hours per week. This is roughly 10–15 new contacts per week via the phone, which should convert into 5-6 one-on-one meetings every week» [1]. The author emphasizes that “networking is not about trying to meet as many people whom you don't know. This is almost as ineffective as applying directly to a job posting. Networking is about meeting people you do know who can both vouch for your past performance and future potential, and willingly recommend you to others [1].

In relation to career development, a well-developed network provides you with a support system of individuals who can give meaningful assistance to you as it may relate to your career / industry exploration, connections to other individuals and learning about potential job openings. For instance, LinkedIn is one of the most valuable tools for online networking. It serves to network with people you already know to keep in touch with them, but mainly to connect to people you don't know and with whom you can collaborate afterwards. In fact, it widely satisfies the professional need of networking that moves from taking place on Internet to making things happen in reality.

Online social networking has become the fastest growing form of networking amongst professionals. Networking through online resources provides individuals that usually would not have a chance to connect with one another to develop an association on a professional level. It is important to maintain a professional appearance throughout your profile pages when using these social networking sites for career purposes. Social networking technologies are viewed as offering fast, efficient, and inexpensive methods for expanding the reach of career programs and services. Suggested strategies for clients to use these technologies for career development include exploring career fields, researching specific employers, building professional networks, and marketing oneself and ideas by creating a professional brand [6].

Thus, networking is an effective way to find personal and professional contacts that can be the key to career success. Networking is considered to be the most

important aspect of a job search in which employers are using social networks to recruit and screen candidates. Reviewing candidates' social networking profiles can be a helpful tool for recruiters looking to hire a candidate.

References

1. Adler L. Networking Rules for Job-seekers: the Good, the Bad and the Almost Perfect. – Mode of access : <https://www.linkedin.com/pulse/20130916190035-15454-networking-rules-for-job-seekers-the-good-the-bad-and-the-almost-perfect> – Title from the screen.
2. Cornell University Career Services. Networking. – Mode of access : <http://www.career.cornell.edu/students/options/networking>. – Title from the screen.
3. Garfinkle J. The Key to a Successful Job Search: Networking Your Way into a Job. – Mode of access : <https://dreamjobcoaching.com/job-networking>. – Title from the screen.
4. Gibson C. Understanding the Role of Networking in Organizations / C. Gibson, J. H. Hardy III, M. R. Buckley // Career Development International, Norman, USA. – 2014. – Vol. 19, Is.: 2. – P. 146–161.
5. Merriam-Webster online. – Mode of access : <https://www.merriam-webster.com/dictionary/networking>.
6. Srago J. Utilizing LinkedIn Effectively and Ethically with Clients / J. Srago, J. P. Makela // Career Developments Magazine. – 2010. – 27 (3). – P. 23–24.

УДК 659.1

ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ ДЛЯ МАРКЕТИНГУ ТА РЕКЛАМИ

Кравченко О. О., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту та інформаційних технологій
Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»
Кваченко Юлія, студентка 3-го курсу
Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»

З кожним роком зростає число підлітків, які свій вільний час проводять в Інтернеті не лише для пошуку інформації. Спілкування в соціальних мережах служить для пошуку віртуальних друзів, ігор, кліпів, музики, організації груп за інтересами, форумів. Таке спілкування відбувається необмежену частину часу, а тому приводить до виникнення комп'ютерної залежності. Маркетологи та спеціалісти з реклами використовують це в своїх інтересах для просування товарів та послуг. Керівники соціальних мереж залюбки ідуть на співпрацю з рекламодавцями, адже це вигідно всім.

Сьогодні найпопулярнішим проведенням часу є комп'ютерна мережа Інтернет. У таких мережах користувач стає невід'ємним компонентом єдиного інформаційного співтовариства.

Соціальна мережа – це спільнота людей, об'єднаних однаковими інтересами, уподобаннями, або тих, що мають інші причини для безпосереднього спілкування між собою.

Соціальні мережі використовуються: для спілкування одне з одним – відео, чати, зображення, музика, блоги, форуми; для бізнесу – новий канал комунікації із споживачем, дослідження уподобань аудиторії з комерційною метою (реклама, непристойна інформація); для пошуку не лише певної інформації, пересилки документів по пошті, а ціле життя у віртуальному світі через такі мережі, як, Facebook, Vkontakte, Instagram, Formspring, тощо [1].

Бізнес використовує як позитивні сторони соціальних мереж, так і негативні. Погано те, що часто рекламодавці спираються для поширення інформації про товари та послуги на дитячу та підліткову аудиторію, яка є дуже вразливою.

Якщо підлітка безконтрольно залишати у Всесвітній павутині, то він може зайти на сайти, присвячені порнографії, піротехніці, суїциду, обговоренню дії тих чи інших наркотиків. Шукаючи друзів для спілкування, ігри онлайн сприяють «зависанню» підлітків, та і дорослих на багато годин.

Учені дослідили, що користування соціальними мережами Facebook, Vkontakte, Instagram нарощує інтелект людини та активно тренує робочу пам'ять. Користування такими сервісами як Twitter, YouTube, ICQ погіршує пам'ять людини. При цьому час, проведений користувачами в цих мережах – від однієї години до практично цілого робочого дня. Соціальні мережі не обмежуються перерахованими вище сайтами, в мережі існує безліч різних сервісів, закладок, журналів, блогів.

Головною метою соціального маркетингу є залучення відвідувачів до сайту. Сайт оптимізується під соціальне просування. В соціальних мережах створюються і підтримуються спеціальні групи, що представляють сайт або компанію. Відбувається початкова розкрутка та подальше просування цих груп безпосередньо в соціальних мережах. Роль власного сайту в розвитку бізнесу важко переоцінити. Головна мета маркетолога, який працює в рамках пошукового Інтернет-маркетингу, – залучити на сайт якомога більше трафіку, тобто збільшити кількість відвідувачів. Створення сторінки компанії в соціальних мережах, фактично, знімає проблему залучення трафіку та створення контенту. Це робитимуть самі користувачі. Запускаючи механізми вірусного маркетингу, вони збільшуватимуть не лише трафік, але й кількість зовнішніх посилань на ресурс, що забезпечить його високий рейтинг у пошукових системах [2].

В умовах активної інформатизації суспільства, досить швидко розвиваються соціальні мережі, набуваючи все більшої популярності серед різних категорій населення. Це створює основу для активного використання соціальних мереж організаціями в комерційних цілях та формує велику аудиторію, серед якої можна проводити маркетингові заходи та просувати свою продукцію чи послуг.

У соціальних мережах рекламу можна поширювати такими формами: контекстна реклама; банерна реклама; реклама у додатках; рекламні групи, рекламні аккаунти, зустрічі, сервіс «Оголошення», рекламні повідомлення, статуси.

Отже, реклама в соціальній мережі набагато ефективніша, оскільки не тільки рекламує товар, бренд чи послугу, а і в деталях повідомляє конкурентні переваги.

Соціальний маркетинг відноситься до інструментів нестандартного просування і на сьогоднішній день є найбільш перспективним.

Список використаних джерел

1. Назаревич О. Соціальні мережі – привабливий інструмент для маркетологів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://taltek.space/sotsialni-merezhi-privablyvyi-instrument-dla-marketolohiv.html>.
2. Пацарнюк М. Застосування маркетингу у соціальних мережах для підприємницької діяльності [Електронний ресурс] / М. Пацарнюк. – Режим доступу : <http://conf-cv.at.ua/forum/96-956-1>.

УДК 339.5

НАСЛІДКИ ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ В СОТ

Кобиляцька Каріна, студентка

Науковий керівник:

Кравченко О. О., к.е.н.,

доцент кафедри менеджменту та інформаційних технологій
Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

e-mail: k.kobyliatska@gmail.com

Світова організація торгівлі – це сучасна міжнародна організація, яка диктує правила системи торгівлі. До її складу входять 163 країни [1].

Оскільки рівень економіки, політична орієнтація, соціально-економічні особливості структури країн визначають їх зацікавленість до вступу в СОТ, то перед приєднанням вони самі прогнозують позитивні та негативні наслідки від цієї співпраці, визначають свої можливості.

Одним із головних завдань зовнішньоекономічної політики України стало приєднання до Світової організації торгівлі, адже зараз без членства в СОТ, неможливо бути гарантом міжнародно-правового захисту вітчизняним виробникам, або ж використовувати усі переваги світової торгівлі.

Актуальність даної проблеми полягає в тому, що дійти спільного висновку відносно переваг та недоліків членства в СОТ складно, так як на це існує безліч поглядів.

На нашу думку, вступ до Світової організації торгівлі дало Україні наступні переваги:

1) СОТ спирається на правила, а не на силу, адже угоди застосовуються до всіх однаково, як до великих, так і до малих країн;

2) забезпечення більшого вибору товарів і послуг з ширшим спектром якостей;

3) завдяки отриманню права голосу в прийнятті внутрішньо-організаційних рішень Україна має можливість реалізовувати свої поточні інтереси;

4) завдяки економічному зростанню створююся нові робочі місця;

5) робить життя дешевшим, завдяки застосуванню принципу недискримінації;

6) створення передумов для розширення співпраці з ЄС.

Вступ до СОТ позитивно вплинув на конкурентоспроможність українських виробників завдяки приведенню національного законодавства у відповідність до норм і правил даної організації.

Шляхом доцільної політики реалізується більшість потенційно можливих позитивних наслідків для країн – членів СОТ, особливо країн, що розвиваються [2]. Це відноситься й до регулювання державної системи стандартизації, митної політики, торговельної діяльності тощо. Прозорість експортно-імпорتنих операцій, згідно з правилами Світової організації торгівлі впливає на зниження корумпованості, звідси – підвищення конкурентоспроможності країни. Членство в СОТ поліпшило політичні, фінансові, організаційно-правові, соціально-економічні, географічні фактори інвестиційної діяльності України, але через кризу, як в державі, так і у світі, інвестиції у великій кількості не надійшли [3].

Але, крім позитивних наслідків членства України в СОТ є також і недоліки, які можуть знизити рівень економіки України:

1) хоч вільна та стабільна торгівля сприяє збільшенню робочих місць і веде до подолання бідності, та внаслідок зниження захищеності високими торговельними бар'єрами виробників, вони наражаються на нових конкурентів;

2) неконкурентоспроможні вітчизняні підприємства і галузі змушені скорочувати виробництво;

3) програми субсидування деяких галузей підлягатимуть скасуванню, адже суперечать нормам СОТ.

Отже, зважаючи на проведені дослідження, можемо сказати, що Україна отримала набагато більше позитивних переваг, ніж негативних, але їх реалізація вимагає адміністративних змін, податкових реформ, а також додаткових державних витрат на модернізацію та реструктуризацію підприємств.

Щоб мінімізувати негативні наслідки членства в СОТ, Україна має швидко адаптуватись до правил світової економіки, підвищити рівень професіоналізму службовців і персоналу та рівень конкурентоспроможності, вдосконалити структуру експорту, модернізувати систему протекціонізму згідно вимогам Світової організації торгівлі.

Список використаних джерел

1. Україна й Світова організація торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://wto.in.ua/index.php?lang=ua&get=14>.

2. Сергієнко О. М. Вступ до Світової організації торгівлі / Сергієнко О. М. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 3. – С. 55–59.
3. Бураковський І. Вступ України до СОТ: як правильно оцінити наслідки / Бураковський І. // Економічний часопис ХХІ ст. – 2010. – № 7–8. – С. 6–8.

УДК 659.1

ПРИХОВАНИЙ МАРКЕТИНГ: ЙОГО РОЛЬ У ПРОСУВАННІ ТОВАРІВ

Кравченко О. О., к.е.н.,

доцент кафедри менеджменту та інформаційних технологій
Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»

Павлик Наталія, студент

Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: natalipavlyk98@gmail.com

В Україні прихований маркетинг є незвичним способом PR та реклами, а у світі він широко використовується і користується прихильністю серед виробників, які прагнуть розрекламувати свій товар для того щоб збільшити його продаж. У зв'язку з цим метою дослідження є розкриття сутності прихованого маркетингу та його роль у просуванні товарів.

У наш час виробники на ринку товарів та послуг пропонують широкий асортимент продукції, усіма зусиллями прагнуть займати лідируючі позиції цим самим витісняючи конкурентів і за допомогою цього займати більшу частину ринку. Для цього потрібно просувати свій товар використовуючи при цьому різні методи і цим завоювати прихильність споживачів, які надають перевагу товарам з позитивним іміджем. Для того щоб його створити маркетингологи застосовують різні види маркетингу. Популярним методом є реклама, але багатьом споживачам не подобається докучлива реклама товарів, яка постійно повторюється і чим самим викликає роздратування та недовіру. В наслідок цього з'явився новий вид реклами, який відкрито нічого не нав'язує покупцеві, не викликає у нього підозри, що це чергова реклама, а отже, дозволяє впливати на споживача ефективніше – прихований маркетинг.

Найчастіше прихований маркетинг – це розповсюдження чуток. Він також відомий як buzz marketing – маркетинг чуток, або word-of-mouth – «сарафанне радіо». У цьому випадку рекламне повідомлення поширюється через обмін думками про продукт між споживачами [1].

За кордоном прихований маркетинг використовується вже давно. Ще в 1864 році коньячних справ майстер Шустов вдавався до подібних прийомів для просування вірменського коньяку. Коли продукт тільки надійшов у продаж, Шустов найняв кілька десятків студентів, які ходили по московським питним закладам і вимагали «шустовського» коньяку. Якщо такого не знаходилося, молодь учиняла скандал з бійкою – інформація потрапляла в газети, створюючи вірусний ефект. Через місяць-другий про коньяк Шустова знала вся столиця [2].

Так зване приховане просування товарів виявилось досить популярним методом і є секретом успіху багатьох відомих компаній, які займають лідируючі позиції на ринку товарів і послуг вже не один рік. Виходячи з цього, його прагнуть не тільки підприємства малого бізнесу, а й великі міжнародні компанії такі як: Tuborg, Samsung, Sony, Nestle, Ferrero, Microsoft, Pepsico.

Прихований маркетинг використовується у вигляді: текстового повідомлення, кадру в фільмі, відео в Інтернеті та інше. Найголовніше, щоб споживачі не здогадалися, що це реклама, бо в іншому випадку це може викликати негативну реакцію щодо виробника.

Вартість прихованого маркетингу набагато дешевша, ніж повноцінна рекламна кампанія, тому він дуже часто використовується в багатьох країнах попри те, що він офіційно заборонений законом. Він є дуже складним у проведенні, тому що його головне завдання – щоб споживачі не здогадалися, що ними маніпулюють.

Якщо «таємна» реклама проведена правильно, і ніхто не зрозумів, що це реклама і вона справила ефект «вау», тоді наступним етапом є вірусний маркетинг, за допомогою якого користувачі поширюють рекламний відгук, не підозрюючи, що це є рекламою продукту. Отже, за допомогою прихованого маркетингу про продукт створюється якась легенда або слух, який поширюється далі вже завдяки вірусному маркетингу самою цільовою аудиторією.

Поширеним прийомом прихованого маркетингу є наймані актори. Наприклад, компанія може заплатити відомому акторові або людині, що має авторитет у певній соціальній групі, за публічне використання якого-небудь продукту. Також актор може розповідати про цей продукт, навіть роздавати його, якщо такий хід буде економічно вигідним. Таким чином, споживачі навіть не помічають, що стають об'єктом дії реклами [3].

Яскравим прикладом прихованого маркетингу є кампанія фірми Sony Ericsson, коли компанія найняла 60 акторів, які в 10 найбільших містах США гуляли по місту і періодично просили перехожих сфотографувати їх на телефон. Коли перехожі їх фотографували актори повинні були розповідати про те, як вони задоволені покупкою і яка гарна камера у цього телефону. Так люди, які чули про телефон, на перший погляд, від незацікавленої особи, сприймали все як особистий досвід людини. Потім в силу вступав вірусний маркетинг, який поширював повідомлення за принципом сарафанного радіо [4].

В епоху розвитку комп'ютерних технологій та Інтернету, поширювати прихований маркетинг стало дуже легко. В Інтернеті є багато блогерів, які є лідерами з приводу певних думок, які цікавлять людей. Вони мають велику кількість підписників на своїх відео блогах. Для того, щоб прорекламувати певний товар, їм не потрібно докладати великих зусиль, оскільки потрібно лише засвітити товар у своєму блозі та підписники захочуть придбати аналогічний товар як у кумира, бо вони вважають, що він є його особистим вибором. Також потрібно врахувати важливу деталь таку як, те що товар повинен відповідати тематиці блогу, наприклад, дівчині, яка веде б'юті-блог не

можна рекламувати запчастини для автомобілів, бо це помітно кидається в очі і користувачі можуть зрозуміти, що це реклама.

Підсумовуючи вищесказане, ми можемо виділити такі переваги прихованого маркетингу, а саме:

- наївна довіра споживачів до товару або послуги, які просувають;
- вплив на думку покупців через взаємодію з ними;
- довготривала дія проведеної прихованої реклами;
- недорога вартість реклами товару або послуги.

До недоліків прихованого маркетингу можна віднести такі:

- неспроможність сформувати високий попит на товар чи послугу без використання інших інструментів маркетингу;
- складність спрогнозування ефективності;
- помилки при застосуванні даного маркетингу, які можуть нашкодити компанії;
- неможливо відразу визначити результати від проведеного маркетингу, а лише через певний час.

Таким чином, у сучасному світі на ринку товарів і послуг існує велика кількість виробників зі схожою продукцією, а споживач повинен визначитися в кого він купить те, що йому потрібне. Для того, щоб зробити свій вибір йому потрібно володіти достатньою кількістю інформації про дану покупку, а також знайти відповіді на всі питання, які виникають при цьому виборі. Для цього використовується не рекламний слоган, який дратує покупців, а так звана прихована реклама, наприклад, в вигляді відгуку про певний товар, якому в останній довіряють найбільше, але головна його мета, щоб споживач не здогадався, що це реклама.

Список використаних джерел

1. Маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://arhiv-statey.pp.ua/index.php?newsid=16752>.
2. Скрытый маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ru.m.wikipedia.org/wiki/Скрытый_маркетинг?osm=1.
3. На тайной службе бренда: шпионские игры в сети Интернет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://blog.orz.com.ua/?p=555>.
4. Прихований маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.mgn.com.ua/uk/skrytyj-marketing>.

МІЖСОБИСТІСНІ КОМУНІКАЦІЇ В ПРОЦЕСІ БІЗНЕСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Майстренко С. В., к.філол.н., доцент,
доцент кафедри права та соціально-гуманітарних дисциплін
Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: oliviton@bigmir.net

Інтеграційні процеси та глобальні соціально-економічні перетворення сприяють формуванню нових бізнес-комунікацій, що відповідають вимогам часу та специфіці ринкових відносин. Сучасні досягнення в галузі науково-технічного процесу призводять до індивідуалізації культурного життя, до роз'єднання людей у процесі безпосереднього спілкування, зменшення навичок міжособистісного спілкування, зокрема, уміння налагоджувати контакт, створювати довготривалі партнерські відносини, що є неодмінною умовою і запорукою успішного ведення бізнесу.

Саме тому вагоме місце у процесі формування бізнесових відносин відводиться рівню комунікативної культури фахівця, підвищенню вимог до його ділових якостей та професійної культури. Здатність швидко та результативно розв'язувати проблеми професійного спілкування, уміння створити позитивний мікроклімат в колективі, налагодити продуктивні стосунки з діловими партнерами – це не просто важливий показник фахової компетентності, але й професійно необхідна якість.

Метою роботи є дослідження особливостей міжособистісних комунікацій, що впливають на бізнесову діяльність, сприяють встановленню довготривалих партнерських відносин.

Міжособистісні комунікації являють собою складну інтегральну якість, що поєднує перцептивні, комунікативні та інтерактивні уміння та визначається комунікативними намірами й професійно ціннісними орієнтаціями. Ефективність професійної взаємодії характеризується умінням налагоджувати психологічний контакт з урахуванням особливостей комунікативного впливу, що в свою чергу визначається аргументованістю, логічністю і адекватністю використання вербальних та невербальних засобів спілкування відповідно до ситуації спілкування. Крім того, знання та професійне використання комунікативних засобів сприяє реалізації ціннісних установок, створює інформаційний та мотиваційний вплив на споживчу поведінку людини, що забезпечує в кінцевому варіанті досягнення економічної мети – отримання прибутку.

Значне місце в процесі комунікації належить мотиваційній складовій, що повинна відповідати професійним інтересам та потребам, загальноприйнятим нормам та правилам, етичним та національним орієнтирам. Саме від мотивації у процесі спілкування залежить добір тих чи інших способів взаємодії з партнерами, колегами, вибір та формування стратегічних намірів та тактичних прийомів їх реалізації.

Науковці і підприємці однозначні в своїх твердженнях про необхідність створення «особливої системи мотивації», що спонукала б до ефективного, якісного та своєчасного виконання посадових обов'язків працівниками та дозволить значно підвищити ефективність виробничої діяльності, збільшить продуктивність праці. Мотивація також є одним із важливих чинників професійної самоідентифікації фахівця. Реалізуючись у професії, особа отримує не лише матеріальну вигоду, але й реалізує свої соціальні та духовні запити й потреби. Водночас внутрішні мотиви людини повинні збігатися із зовнішніми стимулами, що й є визначником мотивації, сприяє розвитку подальшої професійної активності, формує мотиваційне настановлення, готовність до здійснення професійної діяльності.

Ієрархія потреб, розроблена А. Маслоу, постає у вигляді ієрархічної схеми, яка демонструє потреби та мотивації професійної діяльності. Зокрема, це: сфера життєзабезпечення, комфорт і безпека, залучення до суспільства через спілкування, самоствердження в соціумі, самоактуалізація. Потребами, що мають конкретне мотиваційно-трудове значення для працівника, є:

- потреба в стабільному заробітку з метою забезпечення базових потреб особистості та її сім'ї, для підтримки звичного способу життя, стабільності;
- самозбереження, тобто, прагнення працювати в нешкідливих для здоров'я умовах, уникнення ризикової діяльності чи ситуацій;
- самореалізація та активність; усвідомлення цінності професійної діяльності як способу самореалізації;
- потреба в спілкуванні, що реалізується як можливість встановлення ділових контактів;
- означення соціального статусу через підпорядкування трудової діяльності цілям кар'єри;
- соціальна солідарність, що формує «почуття єдності» з колегами і партнерами та проявляється в сумлінності й доброчинності;
- потреба у визнанні професійної придатності, що сприяє підвищенню особистого статусу;
- самовираження, розширення світоглядних можливостей для прояву індивідуальності;
- самоповага, необхідність у самоствердженні, досягненні авторитетності, отримання задоволення від ставлення колег;
- самореалізація та самоактуалізація в професійній діяльності, прояв креативного мислення та прагнення вдосконалення виробничої діяльності [3, с. 124, 125].

Таким чином, ефективність професійної діяльності визначається вдалою реалізацією особистих мотивів, що виявляється через міжособистісну комунікацію, зокрема, створення не лише професійно сприятливого середовища, ділового кола спілкування, але й забезпечення самореалізації, самовираження, самоствердження у професії. Комунікативна компетентність фахівця залежить від усвідомлення намірів, мотиваційно-ціннісної системи орієнтацій та готовності до професійного спілкування. Крім того, значну роль у процесі

комунікації відіграє перцептивна складова, що забезпечує здатність адекватно та неупереджено оцінювати особистісні якості та поведінку учасників комунікативного процесу, визначати їхні мотиви та ціннісні установки, індивідуальні характеристики, що впливають на результативність процесу. Інтерактивний аспект комунікації виражається в умінні вибудовувати партнерські довготривалі відносини на засадах добропорядності та взаємовигоди.

Уміння налагоджувати професійні контакти, формувати оптимальний клімат в установі, зокрема створювати сприятливу атмосферу спілкування з вищим керівництвом, колегами, підлеглими та партнерами, сприяє досягненню економічних цілей, підвищує працездатність, спонукає до ініціативності в роботі. Серед принципів, на яких мають базуватися міжособистісні комунікації у процесі бізнесової діяльності, є: чесність та принциповість (точне та чітке означення мети та позицій сторін); виявлення суперечливих понять у намірах та висловлюваннях опонента, його позиції (необхідні знання логічних законів, володіння прийомами доведення та спростування, використання коректних та некоректних прийомів у процесі спілкування [1]); використання емоційних складових (пафос тексту та пафос самого мовця, що визначається психоемоційним станом та лінгвістично-інтонаційними складовими).

Загальноживаними є маніпулятивні техніки, що використовуються у процесі спілкування, зокрема, це – сугестія (лат. *suggestio*, від *suggero*: навчаю, навіюю), тобто навіювання слухачеві, створення настрою, що базується на певних смислових натяках, які впливають на емоційну сферу, викликають емоційні переживання, спонукають до прийняття відповідних дій. Однією з таких технологій емоційного впливу є феномен емоційного зараження [3, 148], що реалізується таким чином: «ефект першого слова» базується на специфіці сприйняття інформації, що надійшла першою; евфемізація вербальних складових, використання фраз-натяків, здебільшого завуальованих, що спростовують або підтверджують наміри, позицію; жаргонізми – професійні слова, що дозволяють емоційно посилити ефект від сприйняття; оціночні поняття, що конкретизуються у процесі застосування й таким чином дозволяють індивідуалізувати процес спілкування.

Отже, міжособистісні комунікації в процесі бізнесової діяльності повинні сприяти реалізації комунікативних намірів учасників процесу спілкування, задовольняти мотиваційні потреби, базуватися на загальноприйнятих правилах чесності та справедливості. Доречним за певних умов є використання емоційних засобів впливу на співрозмовника, зокрема різноманітних маніпулятивних технік, що сприяють посиленню емоційних переживань та спонукають до прийняття відповідних рішень.

Список використаних джерел

1. Камишева Н. В. Логіка (теоретична і прикладна) : навч. посібник / Н. В. Камишева. – К. : Знання, 2011. – 455 с.
2. Кривоконь Н. І. Соціально-психологічні чинники професійної самоідентифікації фахівців системи соціального захисту населення : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.05 / Н. І. Кривоконь. – К., 2002. – 190 с.

3. Сугестивні технології маніпулятивного впливу : навч. посіб. / [В. М. Петрик, М. М. Присяжнюк, Л. Ф. Компанцева, Є. Д. Скулиш, О. Д. Бойко, В. В. Остроухов] ; за заг. ред. Є. Д. Скулиша. – 2-ге вид. – К. : ЗАТ «ВПОЛ», 2011. – 248 с.

УДК 336.71

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПОПЕРЕДЖЕННЯ КРИЗОВИХ СИТУАЦІЙ У ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

Пантелєєва Н. М., д.е.н., доцент,
професор кафедри фінансів та банківської справи
Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»
Змієвська Софія, магістрант
Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: zmiievaska.sofiya@gmail.com

Циклічність економічних процесів, поглиблення невизначеності та підвищення кількості кризових явищ потребують випереджальної ідентифікації та управління. Нажаль вимушені констатувати, що під час кризи рішення приймаються переважно як термінове реагування на проблеми, що виникають, а не на основі комплексної антикризової стратегії за системним підходом. Не є виключенням вітчизняна банківська система, яка перманентно перебуває в кризовому стані внаслідок загрози різноманітних ризиків. Це, у свою чергу, потребує нових підходів і швидкого реагування та нагляду за діяльністю банківських установ з боку регулятора, а також нових інструментів антикризового управління і контролю ризиків на рівні банку, вимагає перебудови власної діяльності, підвищення оперативності реагування на проблеми, оптимізації корпоративної структури та вдосконалення технологій.

Окремим проблемним аспектам стійкого розвитку банківських установ і антикризового управління задля підвищення ефективності та контролю ризиків приділяли увагу такі зарубіжні і вітчизняні вчені, зокрема: Г. М. Белоглазова, Дж. Ван Хорн, В. Я. Вовк, Д. В. Глухова, С. Л. Єрмаков, Л. В. Кох, О. І. Лаврушин, І. В. Ларіонова, А. Маршалл, А. А. Мороз, Дж. Ф. мл. Сінки, П. М. Чуб та інші.

Мета роботи полягає в дослідженні теоретико-методологічних засад антикризового управління в банківській діяльності, визначенні сутності, форм і методів цього управління, узагальненні нових підходів формування ефективного механізму попередження кризових ситуацій у діяльності банків.

Дж. Ф. Кеннеді казав, що «слово «криза», написане по-китайськи, складається з двох ієрогліфів: один означає «небезпека», інший – «сприятлива можливість» [1]. Продовжуючи це міркування і спираючись на авторитетну думку вчених, можна узагальнити, що виникнення кризової ситуації в банківській установі є об'єктивною закономірністю і характерною тенденцією її

розвитку. Основною ознакою цього стану є накопичення негативних зовнішніх і внутрішніх факторів, які, досягаючи критичного значення, стають загрозою фінансової стійкості та зумовлюють стан нестабільності. Проте позитивним моментом цього можна вважати активні зміни і подолання стримуючих факторів у рамках антикризового управління, що в підсумку дозволяє банку перейти на новий, більш досконалий рівень розвитку.

Зокрема, М. Е. Хуторна під кризовою ситуацією розуміє внутрішній дисбаланс банківської установи, а уточнюючи принципи фінансової стабільності наголошує, що останнє «це не лише недопущення можливості її банкрутства, а насамперед, забезпечення належного покриття фактичних і потенційних негативних наслідків внутрішніх дисбалансів та запобігання їх перекладання на реальну економіку, а також утримання довгострокової резистентності установи до негативних змін зовнішнього середовища» [1, с. 56]. Означене можна прийняти за цільову установку і завдання антикризового управління в банку.

На сьогодні теорія наполягає, а практика підтверджує необхідність упровадження системного підходу при побудові механізму антикризового управління, основу якого повинна створити інтеграція підсистем управління ризиками та кризис-менеджменту. За системним підходом кризис-менеджмент можна представити як сукупність підсистем, кожна з яких має цільове призначення в загальному антикризовому періоді заходів, а саме: 1) аналіз зовнішнього економічного середовища, прогнозування фінансового стану та оцінювання потенційних можливостей банку для визначення його антикризової стратегії; 2) діагностика кризис-факторів банку; 3) аналіз фінансового стану для визначення методів відновлення фінансової стійкості банку; 4) прийняття антикризової стратегії та плану заходів фінансового оздоровлення банку; 5) моніторинг і контроль реалізації антикризової стратегії відносно обраної системи показників щодо фінансової стійкості, ефективності бізнес-моделей за напрямками діяльності банку, підвищення його конкурентних переваг. Поряд з іншим ефективність антикризового управління залежить від розуміння методології стратегічного управління та ризик-менеджменту, наукового обґрунтування застосування антикризових методів та інструментів, корпоративної культури банку, гнучкості мислення, людського фактору тощо.

На думку Дж. Д. Бернала, «набагато важче побачити проблему, ніж знайти її рішення. Для першого потрібна уява, а для другого тільки вміння» [1]. У цьому контексті в системі антикризового управління важливим стає здатність бачення потенційних кризових ситуацій та їх попередження. Зокрема, попередження кризових ситуацій передбачає проведення комплексу заходів: вивчення принципів і методів попередження кризових ситуацій; постійна поточна прогнозна оцінка діяльності банку; моніторинг і діагностика кризових ситуацій; розробка системи сучасних і ефективних заходів щодо запобігання, нейтралізації та компенсації кризових явищ; оволодіння методами антикризового маркетингу, здійснення антикризових інвестицій й інновацій, реалізація антикризових конкурентних стратегій [3]. Характеристика методів попередження кризових ситуацій надана в табл. 1.

Поряд з цим важливим є побудова організаційно-фінансового механізму управління ризиками, основними стратегічними цілями якого є: забезпечення оптимального співвідношення між ризикованістю дохідністю і витратами; зміцнення кредитного рейтингу; розвиток інфраструктури та впровадження нових методів і стандартів ризик-менеджменту; вдосконалення банківських продуктів і послуг, підвищення конкурентоспроможності банку тощо.

Реалізація означеного дозволяє побудувати повнофункціональну адаптивну систему антикризового управління в банку.

Таблиця 1

Характеристика методів та інструментів попередження кризових ситуацій у банківських установах

Методи, інструменти	Характеристика
проактивні методи	
організаційні	антикризові організаційні стратегії – реструктуризація організаційної структури банку; модифікація кадрового складу; перерозподіл функцій у межах організаційної структури; забезпечення безпеки банківському бізнесу
діагностичні	виявлення ризиків і труднощів; оцінювання потреби введення антикризових заходів на стадії прихованої активності подій, що можуть становити загрозу банку; багатокомпонентні рейтинги
фінансові	самоаналіз і самооцінка з використанням інструменту стрес-тестування; незалежний аудит; методи зниження ризиків
комунікаційні, інформаційні	усунення комунікативних бар'єрів між структурними підрозділами банків для зниження інформаційної асиметрії
стратегічні	постійний аналіз можливостей і перспектив на основі SWOT-аналізу
активні методи	
організаційні	внутрішні стандарти корпоративного управління
діагностичні	моніторинг фінансового ринку; моніторинг економічної поведінки клієнтів; моніторинг і комплаєнс-контроль реалізації законодавчих і нормативних актів; економетричні методи прогнозування фінансового стану банку
фінансові	систематичний фінансовий аналіз діяльності банку; контроль динаміки та структури активів і зобов'язань, капіталу, рівня рентабельності, стабільності ресурсної бази, якості активів, прибутковості банку тощо; методи зниження операційних витрат
комунікаційні, інформаційні	комунікаційна та інформаційна відкритість, прозорість інформаційної політики, оцінювання інформаційної асиметрії на фінансовому ринку, ринку банківських продуктів і послуг
стратегічні	підготовка антикризових стратегій і програм, враховуючи результати всебічного аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища, які можуть негативно вплинути на фінансовий стан банку

Отже, впровадження нових підходів і дієвих механізмів комплексної системи антикризового управління дозволить банкам вийти на більш високий рівень управління банківською діяльністю, утримувати і зміцнювати власні позиції в боротьбі за нові ринки, доходи, джерела ресурсної бази тощо.

Список використаних джерел

1. Афоризмы о проблемах и их решении [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://aphorismos.ru/problem/2.php>.
2. Хуторна М. Е. Принципи забезпечення фінансової стабільності кредитних установ [Електронний ресурс] / Хуторна М. Е. // Фінансовий простір. – 2017. – № 3 (27). – С. 55–59. – Режим доступу : <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1703/17hmesku.pdf>.
3. Олійник А. В. Антикризове управління в системі протидії банкрутству банків [Електронний ресурс] / Олійник А. В. – Режим доступу : <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/5102/3/oliynik.pdf>.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ОСНОВНИХ АСПЕКТІВ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Ткаченко Юлія, студентка

Науковий керівник:

Гулько В. І., к.е.н, доцент,

доцент кафедри менеджменту та інформаційних технологій
Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

На зрізі століть під час активного розвитку економічної теорії виник своєрідний напрям, який отримав назву «поведінкова економіка». За допомогою цього напрямку можна дослідити вплив різних психологічних факторів на прийняття чи зміну економічних рішень окремого суб'єкта економічних відносин. Поведінкова економіка є досить новітнім явищем, що і зумовлює наукову цікавість до дослідження її основних аспектів.

Значний внесок у розвиток поведінкової економіки здійснили переважно зарубіжні вчені, а саме: Герберт Саймон, Деніел Канеман, Амос Тверські, Річард Талер. Серед вітчизняних науковців даній темі присвячені праці Крикуна В. А., Кривого В. І., Бутенка В. М. та інших. Водночас зарубіжний досвід формування основних аспектів поведінкової економіки ще не достатньо досліджений в українській науковій літературі.

Метою роботи є аналіз процесу становлення поведінкової економіки як субдисципліни, посилаючись на статті та дослідження зарубіжних вчених.

Поведінкова економіка (англ. *behavioral economics*) – це напрям економічної теорії, який займається дослідженням впливу психологічних факторів на рішення людей у різноманітних економічних ситуаціях.

Перший крок до відкриття нового напрямку економічної теорії належить Герберту Саймону (1916–2001). Свої припущення та дослідження він виклав у праці «Поведінкова модель раціонального вибору» 1955 року. Г. Саймон ввів в економічну науку поняття «обмежена раціональність». Дослідження вченого будувались на припущенні, що, коли виникає дефіцит потрібної інформації, людина прагне знайти найкраще рішення даної проблеми. Проте на шляху до правильного рішення можуть траплятися певні обмеження. Недостатність часу теж є одним із них. Людина може змінювати свою стратегію, тобто почати

пошук інших шляхів досягнення поставленого завдання, які будуть задовільними, проте не найкращими в тому випадку [1].

Наступним кроком становлення поведінкової економіки є написання праці «Теорія перспектив: Аналіз рішення під ризиком» 1979 року, авторами якої є Деніел Канеман (нар. 1934) та Амос Тверські (1937–1996). Вважається, що саме ця праця є початком становлення поведінкової економіки не як напряму економічної теорії, а як окремої субдисципліни. Авторами було проведено велику кількість дослідів, суть яких полягає у здійсненні людьми вибору між різними альтернативами. Саме цей дослід показав, що вони не можуть раціонально робити свій вибір. В ході проведення дослідження виявилось, що люди по-різному реагують на ситуації, в яких вони або виграють, або програють. Ступінь задоволення від виконання певного завдання буде набагато меншим, ніж ступінь розчарування від неможливості виконання цього ж завдання. Крім того, результати досліджень показали, що люди роблять неправильні припущення, тобто вони звертають мало уваги на події, які більш за все відбудуться і, в той же час, прогнозують виникнення малоімовірної події [2]. Більшість вчених вважає, що саме за допомогою цієї теорії можливо пояснити велику кількість нераціональних вчинків людей.

Неоціненний вклад в розвиток поведінкової економіки належить американському економісту Річарду Талеру (нар. 1945). Він розробив модель взаємозв'язку ціни з інформацією. Модель Талера має три фази: «недостатня реакція – пристосування – надмірна реакція». Наприклад, при надмірній реакції прибуток при отриманні хорошої інформації нижчий, ніж прибуток після поганих новин. Це відбувається тому, що ринок дуже швидко реагує на новини. Хорошим прикладом є ринок цінних паперів, де в одному проміжку часу цінні папери можуть бути недооціненими, а в іншому – переоцінені [3]. За свої дослідження, Річард Талер у 2017 році нагороджений Нобелівською премією в галузі економічних наук.

Отже, можна зробити висновок, що поведінкова економіка посіла чільне місце серед економічних наук. Даний напрям є своєрідним ноу-хау, який вже має достатньо велику кількість досліджень. На даний момент більшість таких досліджень носить теоретичний характер та не підтверджені на практиці, але це лише питання часу.

Список використаних джерел

1. Simon H. A. A behavioral model of rational choice / H. A. Simon // *Quarterly Journal of Economics*. – 1955. – № 69. – P. 99–118.
2. Kahneman D. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk / D. Kahneman, A. Tversky // *Econometrica*. – 1979. – № 47. – P. 263–291.
3. Поведінкова економіка, або За що дали нобелівку американцю Талеру [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.depo.ua/ukr/life/za-scho-otrimav-nobelivsku-premiyu-amerikanec-yakiy-doslidzhuye-povedin-kovu-ekonomiku-20171009654637>.

ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА АГРАРНОГО БІЗНЕСУ

Улянич Ю. В., к.е.н.,
старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Уманського національного університету садівництва
e-mail: yulia.ulyanich@gmail.com

Однією з важливих передумов успішного розвитку суб'єктів аграрного бізнесу є заходи щодо забезпечення їх доступу до ринку наукових, освітніх, консультаційних послуг і інформації. Вказані заходи доцільно реалізувати у рамках єдиної системи інформаційного забезпечення агрокомплексу. Суб'єкти аграрного бізнесу зможуть одержувати своєчасну і якісну інформацію про державну аграрну політику, умови кредитування, оподаткування, субсидування, обсяги торгівлі, ціни та ін.

Аграрний бізнес, як і будь-який інший, не може продуктивно функціонувати і розвиватися за умов обмеженого інформаційного поля та недосконалості організації інформаційних процесів.

Нині система інформаційного забезпечення продовольчої сфери ґрунтується на відстаючих технологіях збору, систематизації, обробки й розповсюдження інформаційних ресурсів і не забезпечує необхідної оперативності. Слабо налагоджений обмін інформацією з міжнародними і національними науковими та інформаційними організаціями і службами. Водночас в Україні з'явилося багато комерційних структур, інформаційно-консалтингових фірм, головним напрямом діяльності яких є саме надання інформації, як уніфікованої, так і за специфічним замовленням [1].

Історичний досвід свідчить, що головною причиною формування консультаційних структур практично у всіх країнах світу була криза агровиробництва, коли галузь виявляла неспроможність без державної підтримки перейти на істотно новий, ефективніший рівень розвитку. За таких умов провідні координуючу і управлінську функції беруть на себе державні органи та їх інститути. І лише після того, як державні структури забезпечать стабільність інформаційного та економічного середовища, формуються передумови поступового переходу до відносно самостійного функціонування галузі на принципах самодостатньої системи з відповідним відшкодуванням витрат на інформаційно-консультаційне забезпечення і створення мережі приватних консультаційних служб, що послужить передумовою розвитку як галузі так і агропідприємств зокрема [2].

Наведені обставини дають вагомі підстави для постановки питання про створення єдиної розвинутої інформаційної системи аграрного бізнесу за умови, коли державні інформаційно-консультаційні служби з розвинутою системою телекомунікацій будуть успішно конкурувати з недержавними стосовно масштабів інформаційного сервісу. При цьому інформаційно-сервісні структури недержавних формувань тісно співпрацюватимуть з державною службою і тим самим доповнюватимуть і розвиватимуть інформаційну систему.

Отже, якщо поставити в центр кола споживача, заради якого створюється вся інформаційно-консультаційна сфера, то схематично вона матиме такий вигляд (рис. 1).

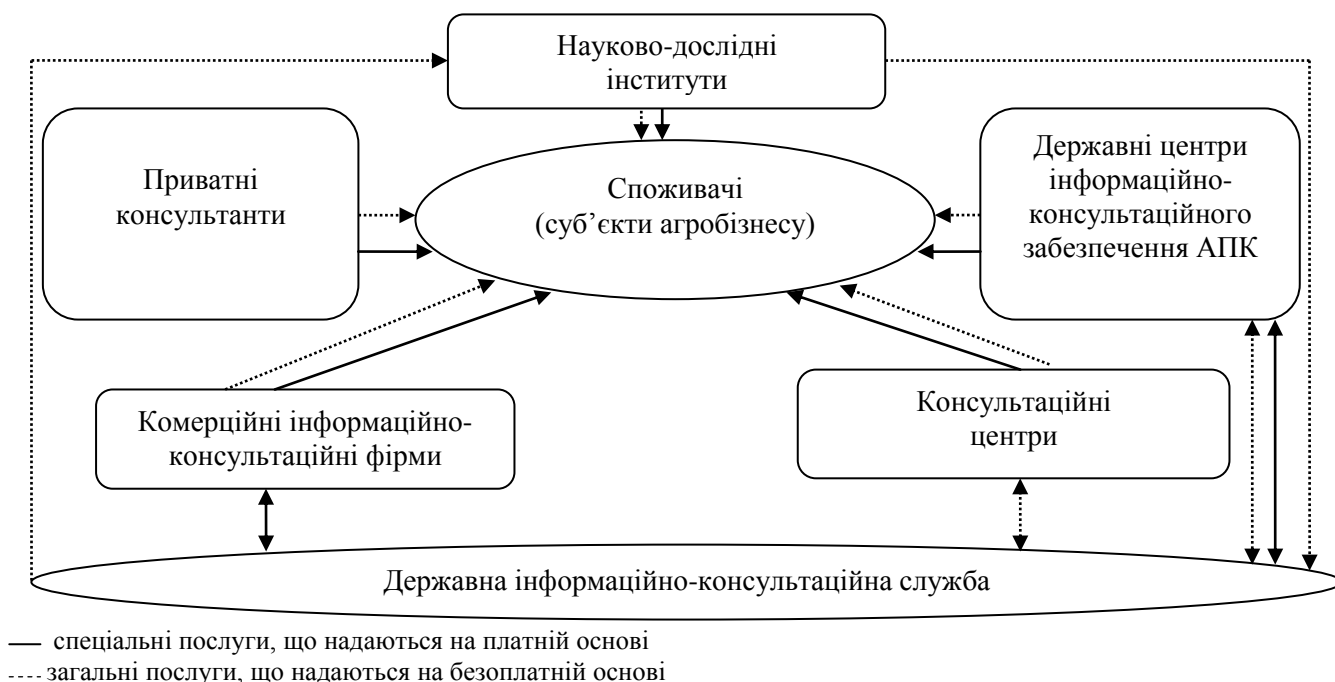


Рис. 1. Механізм інформаційно-консультаційного забезпечення суб'єктів аграрного бізнесу

Інформаційно-консультаційні служби як державного так і кооперативного чи приватного характеру не можуть існувати самі по собі, вони повинні перебувати у постійному взаємозв'язку між собою для як найкращого задоволення інформаційних потреб споживачів.

Усі ці організації державного і приватного секторів звичайно конкуруватимуть між собою при вирішенні практичних проблем, проте взаємно доповнюватимуть одна одну при дослідженні фундаментальних проблем.

Отже, нині актуальним є питання створення, функціонування й ефективного розвитку інформаційно-консультаційних формувань, що спеціалізуються на наданні соціально орієнтованих послуг. Саме поглиблення теоретичних та методичних засад інформаційно-консультаційної діяльності забезпечить подальше розповсюдження знань в агробізнесі, з метою забезпечення його інноваційного розвитку.

Список використаних джерел

1. Самсонова В. В. Сутність організаційно-економічного механізму поширення сільськогосподарських знань та інформації / В. В. Самсонова // Науковий вісник НАУ. – 2010. – Вип. 105. – С. 329–333.
2. Гриценко М. П. Розвиток дорадчої діяльності в Київській області: досвід, перспективи, проблеми [Електронний ресурс] / Гриценко М. П. – Режим доступу : <http://www.koras.com.ua>.

НАПРЯМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОЦЕДУРИ АНТИДЕМПІНГОВИХ РОЗСЛІДУВАНЬ

Чернявський А. Л., к.ю.н., доцент,
доцент кафедри права і соціально-гуманітарних дисциплін
Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: a.chernyavsky@ukr.net

Півошенко Ганна, студентка IV курсу
Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»

Постановка проблеми в загальному вигляді. Впродовж останніх років в умовах глобалізації світового господарства все більше розвивається процес лібералізації міжнародної торгівлі, де посилюється роль конкурентної боротьби на ринку між товарами власного виробництва та товарами, виробленими в інших країнах. Поширеною формою конкурентної боротьби на світовому ринку є демпінг, який визначається як ввезення на митну територію країни-імпортера товару за цінами, нижчими від порівнянної ціни на подібний товар у країні-експортері, що заподіює шкоду національному товаровиробнику подібного товару та створює загрозу для нормального функціонування відповідної галузі в країні імпортера [1]. Різноманітні юридичні аспекти протидії демпінгу в тій чи іншій мірі досліджувалися у вітчизняній науковій літературі, однак самі процедури антидемпінгових розслідувань, не зважаючи на активне поширення цифрових технологій і комунікацій, залишаються заснованими на застарілих паперово-бюрократичних принципах. Тому **метою нашого дослідження** є пошук шляхів модернізації процедур антидемпінгових розслідувань в Україні.

Виклад основного матеріалу. В умовах жорстокої конкурентної боротьби на зовнішніх ринках, товари українського виробництва все частіше стають об'єктом антидемпінгових розслідувань, що призводить до закриття для вітчизняних виробників найбільш вигідних ринків збуту. Особливо це стосується конкурентоспроможної продукції – металургійної та хімічної галузей промисловості України [2]. За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України в 2015–2016 рр. проти української продукції проводилися 4 антидемпінгових розслідування та застосовувалися 26 антидемпінгових заходів. Переважно предметом антидемпінгових заходів та розслідувань була продукція металургійної та хімічної галузей виробництва [3]. Відповідно до Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 р, основним принципом регулювання зовнішньої торгівлі є те, що держави-учасниці не встановлюють і не регулюють цін, за якими експортери продають свою продукцію на зовнішньому ринку, а імпортери купують її, але можуть втрутитися лише тоді, коли створюються умови, які перешкоджають вільному обігу й ціноутворенню на ринку [4].

Згідно із законами України: «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту», «Про захист

національного товаровиробника від субсидованого імпорту», «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну», які відтворюють норми домовленостей ГАТТ / СОТ, передбачається обов'язкове проведення антидемпінгового розслідування при встановленні факту порушення антидемпінгового законодавства.

Відповідальність за порушення та проведення антидемпінгових розслідувань в Україні покладається на Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Міжвідомчу комісію з міжнародної торгівлі та Державну митну службу України [1]. Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі приймає рішення про порушення розслідувань, наявності демпінгу, заподіяної шкоди та застосування заходів торговельного захисту. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України відповідає за проведення розслідувань, збирає та аналізує всю необхідну інформацію, проводить консультації та слухання із зацікавленими сторонами. Державна митна служба України надає статистичну інформацію, забезпечує застосування торговельних заходів під час імпорту товарів в Україну.

Проаналізувавши норми національного законодавства, можна виділити наступні стадії антидемпінгового розслідування в Україні:

1) подання Міністерству економічного розвитку і торгівлі скарги національним товаровиробником або від його імені, яка повинна містити докази наявності демпінгу і шкоди та причинно-наслідкового зв'язку між ними;

2) порушення та проведення антидемпінгової процедури, в ході якої аналізується достатність наданих доказів для порушення антидемпінгового розслідування;

3) порушення антидемпінгового розслідування та опублікування відповідного повідомлення про це в друкованому органі Кабінету Міністрів України. Рішення про порушення антидемпінгового розслідування приймає Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі за поданням Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, як правило, в 30-денний строк з дня подання скарги;

4) подання та розгляд заяв про реєстрацію всіх зацікавлених в антидемпінговому розслідуванні сторін, яким надається можливість провести консультації із стороною, яка подала відповідну скаргу;

5) проведення антидемпінгового розслідування, строк якого не повинен перевищувати 1 року з дня набрання чинності рішенням про його порушення. Цей строк може бути продовжений за рішенням Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі, але не може бути більшим ніж 18 місяців.

6) прийняття Комісією рішення про застосування попередніх антидемпінгових заходів, якщо це передбачено умовами відповідного законодавства України, які мають відбутися не раніше ніж через 60 днів і не пізніше ніж через дев'ять місяців після порушення відповідного антидемпінгового розслідування;

7) припинення антидемпінгового розслідування без застосування або із застосуванням остаточних антидемпінгових заходів [1].

Досить часто розслідування закінчуються застосуванням антидемпінгових заходів, адже в умовах економічної кризи та зростаючої конкуренції залучається дедалі більше механізмів для захисту національного виробника на державному рівні [5]. У той же час, існує ряд важливих проблем, які виникають як в правовому регулюванні порушенні антидемпінгової процедури та антидемпінгового розслідування, так і безпосередньо в організації такого процесу. Недостатня прозорість антидемпінгового розслідування, малі терміни, протягом яких можна надати заперечення обвинуваченням у демпінгу, можливість уведення неадекватних тимчасових заходів захисту від демпінгу, велика кількістю нечітких оціночних понять у законодавстві дає основу для певного волюнтаризму в ухваленні рішення щодо наявності або відсутності демпінгу, що у свою чергу призводить до неефективності відповідного розслідування. Архаїчність та забюрократизованість вітчизняних антидемпінгових процедур значно контрастує з відкритістю електронних процедур публічних закупівель системи ProZorro, а також електронних процедур приватизації державного майна. На нашу думку, запровадження аналогічних електронних процедур в порядок проведення антидемпінгових розслідувань значною мірою сприятиме модернізації та забезпеченню їх прозорості.

Висновки. Існуюча в Україні процедура антидемпінгових розслідувань значною мірою застаріла, характеризується низькою транспарентністю та високим рівнем корупційних ризиків. Головним шляхом модернізації цієї процедури має стати її переведення на онлайнний режим функціонування, що гарантуватиме відкритість та баланс законних інтересів держави, національних виробників та імпортерів. У подальшому, за умови ефективного впровадження електронних процедур антидемпінгових розслідувань, вони можуть стати стартовим майданчиком запровадження більш широкої системи електронного судочинства в Україні.

Список використаних джерел

1. Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту : Закон України від 22.12.1998 № 330-XIV // Офіційний вісник України. – 1999. – № 7. – Ст. 229.
2. Дем'янюк О. Б. Демпінг та антидемпінг у захисті економічних інтересів / О. Б. Дем'янюк. // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 2 (31). – С. 75–80.
3. Антидемпінгові, спеціальні та антисубсидійні розслідування [Електронний ресурс] : статистична інформація / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=48272.
4. Генеральна угода з тарифів і торгівлі від 15.04.1994 // Офіційний вісник України. – 2010. № 84. – Ст. 2989.
5. Кочергіна О. Регулювання питань антидемпінгу Генеральною угодою про тарифи і торгівлю / О. Кочергіна // Право України. – 2014. – № 4. – С. 144–147.

Електронне видання

ОБЛІК, ОПОДАТКУВАННЯ І КОНТРОЛЬ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

Матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції
(22 березня 2018 року),

*присвяченої 50-річчю
Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»*

Відповідальні за випуск:
О. М. Шинкаренко, І. О. Дземішкевич
Комп'ютерне складання і верстання Л. В. Романовська, С. В. Полець

Державний вищий навчальний заклад
«Університет банківської справи»
Черкаський навчально-науковий інститут

Україна, м. Черкаси, вул. В'ячеслава Чорновола, 164.